GJC CONNECT

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

www.gjc.org.com

NEWSLETTER

"भारत को एक मजबूत स्वर्ण नीति की आवश्यकता है जो सोने की तस्करी को रोकने के लिए सोने के आयात शुल्क को युक्तिसंगत बनाएगी।"

GJC 360°

चेंज ऑफ़ गार्ड: सैयम मेहरा के नेतृत्व में सीओए जीजेसी को नियंत्रित करता है

जीजेसी प्रतिनिधिमंडल ने एफएम के साथ वर्तमान चुनौतियों की समीक्षा की

जीजेसी ने एफएम को आभूषण उद्योग की व्यथा दोहराई

जीजेसी का नया नेतृत्व जीएसटी और कस्टम ड्यूटी को कारगर बनाने के लिए तैयार है 3

अगर सीमा शुल्क घटाकर 4 फीसदी कर दिया जाए तो कारोबार 10 फीसदी बढ़ जाएगा।'

सैयम मेहरा, चेयरमैन, जीजेसी 4

INSIDE

Industry Bytes

कर्नाटक सरकार ने बेंगलुरु में ज्वैलरी पार्क स्थापित करने का आग्रह किया... 5

कल्याण ज्वैलर्स का शुद्ध लाभ सालाना आधार पर 10% बढ़कर 148 करोड़ रुपये...

Lux-Watch

कौन सा देश विलासिता की वस्तुओं पर सबसे अधिक खर्च करता है? 6

एमएसएमई को पुनर्जीवित करना
5 ट्रिलियन डॉलर की अर्थव्यवस्था का रास्ता

By
Titto Eapen

एमएसएमई क्षेत्र में लगभग 63 मिलियन उद्यम शामिल हैं, जो भारत के सकल घरेलू उत्पाद में 30 प्रतिशत, विनिर्माण में 45 प्रतिशत और निर्यात में 40 प्रतिशत का योगदान करते हैं। सरकारी आंकड़ों के अनुसार, यह 113 मिलियन से अधिक लोगों को रोजगार देता है। इस क्षेत्र ने हाल के दिनों में कई झटके झेले हैं।

सबसे पहले नोटबंदी हुई, उसके बाद एनसीएलटी और जीएसटी लागू हुआ, जिसे व्यवस्थित होने में समय लगा, इसके बाद अर्थव्यवस्था में मंदी, कोविड-19 और हाल ही में रूस-यूक्रेन युद्ध जैसे भू-राजनीतिक तनाव आए। नतीजतन, 2022-23 में 10,655 सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम (एमएसएमई) बंद हो गए, जो पिछले चार वर्षों में सबसे अधिक है।

"इस क्षेत्र को वित्तीय तरलता, ऋण चुकौती, मजदूरी और वेतन, वैधानिक बकाया आदि जैसे निश्चित खर्चों को पूरा करने से संबंधित चुनौतियों का सामना करना पड़ा। इसके अलावा, कच्चे माल की कीमतें भी कई गुना बढ़ गईं, जिससे उत्पादन लागत में वृद्धि हुई, जिससे प्रभाव पड़ा नकदी प्रवाह," मोहित जैन, अध्यक्ष, MSME समिति, PHD चैंबर ऑफ कॉमर्स एंड इंडस्ट्री (PHDCCI) कहते हैं। भारत के पूर्व मुख्य सांख्यिकीविद् प्रोनाब सेन के अनुसार, एमएसएमई क्षेत्र की स्थिति, जो कि अर्थव्यवस्था का 30 प्रतिशत और शायद 40 प्रतिशत रोजगार है, सबसे चिंताजनक और गंभीर समस्या है जिससे निपटना होगा। इसके अलावा, बहुत कुछ इस बात पर भी निर्भर करता है कि क्या नए एमएसएमई लगभग 20 प्रतिशत को बदलने के लिए बनाए गए हैं जो महामारी के दौरान और उसके बाद मर गए और गायब हो गए।

सूरत में डायमंड हब भी 2008 के बाद से अपने सबसे खराब बेरोजगारी संकट का सामना कर रहा है। पिछले दो वर्षों में, उद्योग ने 125,000 से अधिक लोगों की छंटनी देखी है। इसके अलावा, भू-राजनीतिक कारकों, घरेलू तरलता संकट और आयात शुल्क और जीएसटी से संबंधित मुद्दों सहित कई कारकों के कारण श्रम प्रधान हीरा पॉलिशिंग क्षेत्र चमक खो रहा है।

दिसंबर 2018 से, लगभग 3 लाख लोग, ज्यादातर कच्चे हीरे को काटने और चमकाने में लगे श्रमिकों ने अपनी नौकरी खो दी है, जो 2008 में वैश्विक मंदी के बाद से सबसे खराब संकट है।

यही रत्न और आभूषण के लिए जाता है, जो अनिवार्य रूप से एक एमएसएमई क्षेत्र है जो 10 मिलियन से अधिक लोगों को रोजगार देता है। हालाँकि, आज 5,000 साल पुराने भारतीय रत्न और आभूषण उद्योग की विरासत और कलात्मक प्रतिभा गुमनामी में फीकी पड़ रही है। एक अस्तित्वगत संकट के लक्षण आज हर जगह दिखाई दे रहे हैं। आर्थिक मंदी और मांग में कमी के कारण आभूषणों की बिक्री कम हो रही है। सोने की कीमतें बढ़ रही हैं, हीरे का निर्यात गिर रहा है, जबकि छँटनी और शटडाउन आम बात है। सुधार के नाम पर नीतिगत विरोधाभास और अनुपालन के नाम पर इंस्पेक्टर राज नियमित है।

बैंक अपना मुंह मोड़ रहे हैं, और कार्यशील पूंजी घट रही है, जबकि विस्तार नगण्य है। बार-बार छापे मारना, मनमानी बरामदगी और अनुचित दंड व्यवसाय का नया नियम बन गया है। साथ ही, आधी दुनिया से दूर बोर्डरूम में किए गए निर्णयों के आधार पर नई नीतियों और विनियमों को सट्टा विकास के माध्यम से तैयार किया जा रहा है। नतीजतन, छोटे जौहरी और कारीगर रोजी-रोटी के लिए संघर्ष कर रहे हैं।

> "हमें सोने पर सीमा शुल्क में कमी की उम्मीद थी। दुर्भाग्य से ऐसा नहीं हुआ। वित्त मंत्री ने सोने पर शुल्क कम करने के बजाय चांदी पर शुल्क बढ़ाने का फैसला किया।"
>
> एमपी अहमद, अध्यक्ष, मालाबार समूह

सोने पर उच्च आयात शुल्क ने न केवल सोने के आभूषणों की बिक्री को प्रभावित किया है, बल्कि कारीगरों की आजीविका को भी खतरे में डाल दिया है। कारीगर, जो जयपुर में कुंदन, मीना और सोने के आभूषणों के कारोबार में हैं, चाहते थे कि सरकार स्थिति को सुधारने में मदद के लिए कुछ नीतिगत उपाय करे और दावा किया कि अगर आभूषण क्षेत्र में स्थिति इसी तरह बनी रही, तो उद्योग में कई लोग व्यवसाय से बाहर होना पड़ सकता है।

जीजेसी के अध्यक्ष, सैयम मेहरा के अनुसार, भारत में सोने की कीमतों में वृद्धि के कारण न केवल अंतरराष्ट्रीय कारक बल्कि उच्च आयात शुल्क और जीएसटी जैसे घरेलू कारकों के कारण भी भाव कम हैं। आज लोग सोने के आभूषण खरीदने नहीं आ रहे हैं क्योंकि वे जानते हैं कि भारत दुनिया में सबसे महंगा है। इसलिए, हम उम्मीद कर रहे थे कि सरकार बजट में आयात शुल्क को घटाकर 6 प्रतिशत कर देगी।

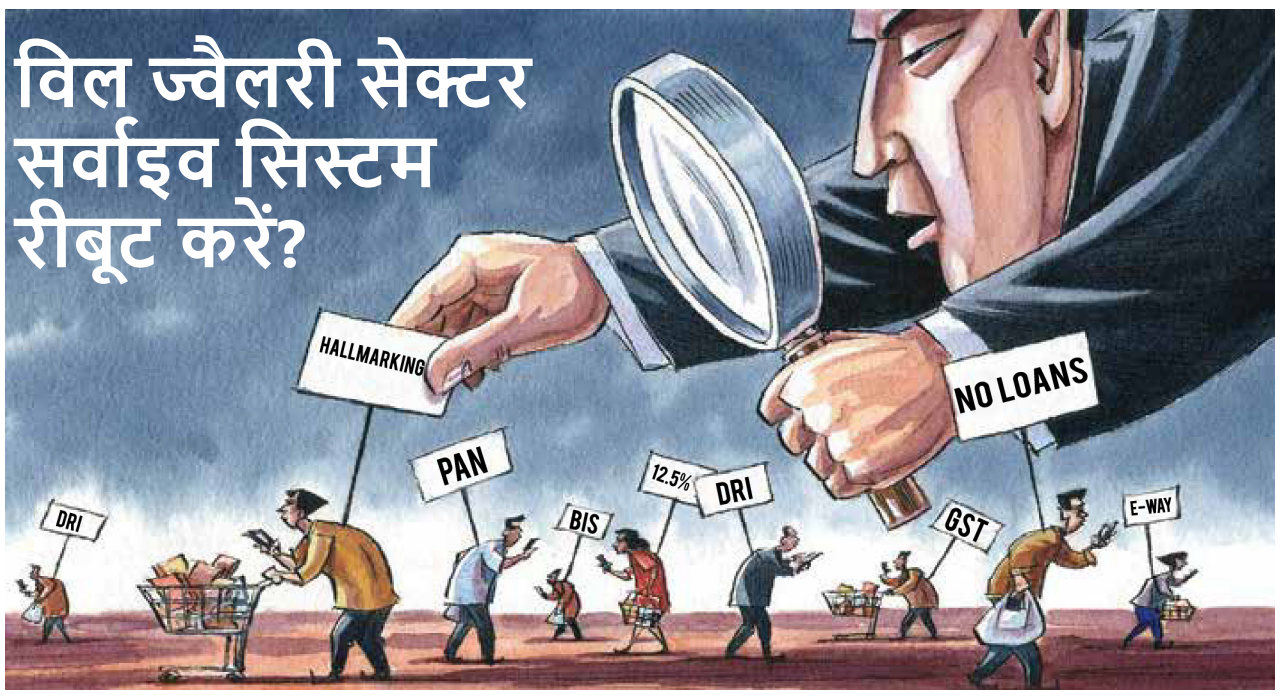
सरकार दंडात्मक नीतियों के साथ पूंजी-श्रम-गहन उद्योग की उपेक्षा जारी नहीं रख सकती है। उच्च आयात शुल्क संरचना उद्योग के लिए हानिकारक है और बढ़ती तस्करी के साथ सरकार के लिए विनाशकारी है। नीतियों के अलावा, उद्योग को पारदर्शिता और जवाबदेही के साथ-साथ कारीगरों के काम करने की स्थिति और जीवन स्तर में सुधार के मामले में बहुत अधिक परिवर्तन की आवश्यकता है।

उद्योग को उचित पेशेवर दिशानिर्देश, काम का माहौल और समय पर वेतन वृद्धि लाकर कारीगरों के स्तर को ऊपर उठाने का प्रयास करना चाहिए। उद्योग के सामने दूसरी बड़ी चुनौती मिलेनियल्स को सामूहिक रूप से आभूषण क्षेत्र में लाना है।

यह उद्योग के लिए तालमेल लाने का समय है जहां जीजेसी, जीजेईपीसी, वर्ल्ड गोल्ड काउंसिल, जीआईए, फॉरएवर मार्क और प्लेटिनम गिल्ड जैसे संगठन सामूहिक रूप से ज्वैलरी के लिए मिलेनियल्स के बीच विश्वास पैदा करने के लिए संयुक्त प्रचार गतिविधियों को क्यूरेट करने के लिए एक साथ आते हैं। आज, उद्योग के पास अभिनव प्रचार अभियानों के माध्यम से बड़े पैमाने पर सोने, हीरे और प्लेटिनम को पारस्परिक रूप से बढ़ावा देने के अलावा कोई विकल्प नहीं है।

> "सोने पर कस्टम ड्यूटी 12.5 फीसदी से घटाकर 10 फीसदी करना सही दिशा में उठाया गया कदम है, एग्रीकल्चर इंफ्रास्ट्रक्चर एंड डेवलपमेंट सेस में बढ़ोतरी से कुल ड्यूटी पहले की तरह 15 फीसदी हो गई है।"
>
> सोमसुंदरम पीआर विश्व स्वर्ण परिषद क्षेत्रीय सीईओ, भारत

विल ज्वैलरी सेक्टर सर्वाइव सिस्टम रीबूट करें?



Chairman's Desk

सैयम मेहरा,
चेयरमैन, जीजेसी

अखिल भारतीय रत्न और आभूषण घरेलू परिषद (जीजेसी) ने रत्न और आभूषण उद्योग के संरक्षक और संरक्षक के रूप में अपनी यात्रा के 17 वर्ष पूरे कर लिए हैं। हम इन 17 वर्षों में कई मुद्दों को हल करने में सबसे आगे रहे हैं। आज, मैं गर्व से कह सकता हूं कि जीजेसी ने सरकार के साथ रचनात्मक संवाद के माध्यम से उद्योग की अधिकांश बाधाओं को हल कर लिया है। संगठनात्मक मोर्चे पर, GJC ने उद्योग के साथ मिलकर काम किया है और दूर-दराज के गांवों में छोटे से छोटे ज्वैलर्स तक पहुंचने की कोशिश की है।

आज जीजेसी सरकार और उद्योग के बीच सेतु का काम कर रहा है। हमने हाल के दिनों में सरकार के विभिन्न मंत्रालयों को कई अभ्यावेदन दिए हैं और जीएसटी, हॉलमार्किंग, पीएमएलए और कई अन्य मामलों पर सौहार्दपूर्ण समाधान पाया है। प्रचार, सुरक्षा और प्रगति के हमारे मूल दर्शन ने उद्योग को अधिक आज्ञाकारी और पारदर्शी बनने और देश के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाने में मदद की है।

इसके अलावा, मौजूदा व्यापार मेलों में मध्यम और छोटे निर्माताओं की चूक और हाशिए पर रखने को ध्यान में रखते हुए, जीजेसी इंडिया जेम एंड ज्वैलरी शो (जीजेएस) के रूप में अपनी अत्याधुनिक प्रदर्शनी के साथ आया है। शो के अगले संस्करण में देश भर से लगभग 400 प्रदर्शकों और लगभग 15,000 खरीदारों की मेजबानी करने की उम्मीद है।

जीजेसी में हम क्रेडिट प्रवाह, मांग में कमी, सोने की बढ़ती कीमतों और उच्च सीमा शुल्क जैसे मुद्दों को हल करने के लिए एक बहुआयामी लड़ाई लड़ रहे हैं। हमने इन मुद्दों पर समग्र रूप से विचार किया है और पहले ही सरकार को अपने सुझाव दे चुके हैं। हम बैंकरों के साथ क्रेडिट मुद्दों को हल करने के लिए वित्त मंत्रालय के साथ विचार-विमर्श करने के लिए और सोने पर भारी आयात शुल्क संरचना को कम करने के लिए एक सौहार्दपूर्ण तरीका खोजने के लिए एक एक्शन कमेटी का गठन कर रहे हैं। हाल ही में, हम वर्तमान पारिस्थितिकी तंत्र में प्रत्यक्ष चुनौतियों का समाधान करने के लिए उपभोक्ता मामलों के मंत्रालय और जीएसटी आयुक्त के पास एक प्रतिनिधिमंडल ले गए।

हम मिलेनियल्स को लक्षित करने और आभूषणों की बिक्री बढ़ाने के लिए सामूहिक रूप से अभियान शुरू करने के लिए वर्ल्ड गोल्ड काउंसिल, फॉरएवरमार्क, जीआईए और प्लेटिनम गिल्ड जैसे हितधारकों के साथ भी बातचीत कर रहे हैं। हम त्योहार के दौरान बिक्री को बढ़ावा देने के लिए दुबई शॉपिंग फेस्टिवल की तर्ज पर अपने बहुप्रतीक्षित लकी लक्ष्मी प्रोजेक्ट को फिर से शुरू करने की योजना बना रहे हैं। हम संपूर्ण आभूषण समुदाय को एक संगठित क्षेत्र के रूप में भी लाना चाहते हैं। हम अपने शैक्षिक लाभ कार्यक्रम के साथ छोटे शहरों और ग्रामीण क्षेत्रों में प्रवेश करेंगे।

Vice Chairman

राजेश रोकड़े ,
वाइस चेयरमैन, जीजेसी

Editor

सुयश संजय अग्रवाल
डाइरेक्टर, जीजेसी और
संपादक जीजेसी कनेक्ट

घरेलू रत्न और आभूषण व्यवसाय 2020 में लगभग 4 लाख करोड़ रुपये का था, जिसमें लगभग 60 मिलियन लोगों को प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से रोजगार मिला था। यह राष्ट्रीय सकल घरेलू उत्पाद में लगभग 7 प्रतिशत का योगदान देता है। हालांकि, आर्थिक विकास और रोजगार सृजन में इतनी प्रमुखता होने के बावजूद, हम सबसे हाशिए पर पड़े क्षेत्रों में से एक हैं। इस क्षेत्र में अधिक आवाजें लाने के लिए, हमने आपकी आवाज को हर जगह सुनाने के लिए एक अनूठा मंच विकसित किया है। GJC समाचार पत्र भारत में अपनी तरह का अनूठा होगा, जो हितधारकों को सात अलग-अलग भाषाओं में जानकारी और अंतर्दृष्टि प्रदान करेगा।

हितधारकों को शून्य लागत पर पाक्षिक अपडेट और जानकारी उनकी उंगलियों पर मिलेगी। उसी समय, एक डिजिटल-अनुकूल दृष्टिकोण विशेषज्ञ सामग्री के साथ महत्वपूर्ण अंतर्दृष्टि और दृष्टिकोण प्रदान करेगा ताकि अस्थिर बाजार की स्थिति के साथ तालमेल बिठाया जा सके। इस समाचार पत्र का सबसे महत्वपूर्ण पहलू आकार या क्षेत्र के आधार पर बिना किसी भेदभाव के एक क्रांतिकारी मूल्य बिंदु पर संपूर्ण मूल्य श्रृंखला को एक सर्व-समावेशी विपणन मंच प्रदान करना है। हर पखवाड़े चार लाख से अधिक जौहरियों तक पहुंचने के लिए छोटे से छोटा भी इस समाचार पत्र में भाग ले सकता है। जीजेसी कनेक्ट भारत के दूर-दराज के इलाके में रहने वाले जौहरी को भी एक अनूठा अनुभव प्रदान करेगा, क्योंकि वह इंटरनेट और स्मार्टफोन तक न्यूनतम पहुंच के साथ इसमें हिस्सा ले सकता है।

वर्तमान वास्तविकताओं ने लंबे समय से चली आ रही धारणाओं को चुनौती दी है कि हमारे समाज और हमारी अर्थव्यवस्था में कुछ सेवाएं व्यक्तिगत रूप से प्रदान की जाती हैं और सह-स्थान की आवश्यकता होती है। हालाँकि, महामारी और लॉकडाउन प्रतिबंधों और प्रोटोकॉल ने उन धारणाओं को मौलिक रूप से चुनौती दी है। उन्होंने मीडिया और सूचना उपभोग के मामले में लोगों के व्यवहार और आदतों में अभूतपूर्व बदलाव लाए हैं। लोग इस असामान्य समय के दौरान खाना पकाने, व्यायाम करने या घर से काम करने के दौरान अधिक ऑनलाइन सामग्री का उपभोग करते हैं।

जैसा कि लाखों लोग समायोजित लॉकडाउन जीवन के अभ्यस्त हो गए हैं, हमारा डिजिटल जीवन फिर कभी पहले जैसा नहीं हो सकता है। वीडियो कॉन्फ्रेंस और ऑनलाइन शिक्षा से लेकर स्ट्रीमिंग ऑनलाइन वेबिनार तक बहुत कुछ बदल गया है - और इनमें से कुछ आदतों के बने रहने की संभावना है।

महामारी के दौरान, विभिन्न छोटे और मध्यम खिलाड़ी अपने दर्शकों से जुड़ने का तरीका खोजने के लिए संघर्ष कर रहे हैं और अपनी ब्रांड उपस्थिति खो रहे हैं। इन संदर्भों में, जीजेसी कनेक्ट सात अलग-अलग भाषाओं में समाचार पत्र पूरे हितधारक को नवीनतम जानकारी के साथ उत्साहित रहने में मदद करेगा और कंपनियों और ब्रांडों के बजट के भीतर उन्नत रचनात्मक टूल और अधिक लक्षित पहुंच के साथ हितधारकों के लिए अधिक अविश्वसनीय विपणन अवसर प्रदान करेगा।

Co-Editor

नीलेश शोभावत
डाइरेक्टर ,जीजेसी और
सह-संपादक,
जीजेसी कनेक्ट

चेंज ऑफ़ गार्ड: सैयम मेहरा के नेतृत्व में सीओए जीजेसी को नियंत्रित करता है

ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डोमेस्टिक काउंसिल (जीजेसी) ने दो साल के लिए सैयम मेहरा को चेयरमैन और राजेश रोकड़े को वाइस चेयरमैन चुना है। जीजेसी की प्रशासन समिति (सीओए) के रूप में जाने जाने वाले अन्य नव निर्वाचित बोर्ड निदेशक अमित सोनी, सुयश अग्रवाल, डॉ रवि कपूर, अशोक कुमार जैन और साहिल मेहरा हैं। जबकि वर्धमान आशीष कोठारी और केतन चोकसी को सहयोजित सदस्य नियुक्त किया गया है।

यूनीक चेन्स के मालिक सैयम मेहरा जीजेसी की शुरुआत से ही इसके साथ जुड़े हुए हैं। इन वर्षों में, उन्होंने उद्योग के लाभ के लिए अभिनव कार्यक्रमों की अवधारणा और क्रियान्वयन सफलतापूर्वक किया है। एक्साइज, जीएसटी, कस्टम ड्यूटी, पीएमएलए, आदि जैसे कई ज्वलंत मुद्दों को संबोधित करने में उनका महत्वपूर्ण योगदान था।

सैयम मेहरा ने कहा, "मैं बोर्ड का आभारी हूं, और राष्ट्रीय घरेलू परिषद के संचालन की जिम्मेदारी स्वीकार करना एक सम्मान की बात है। हम सरकार के साथ मिलकर काम करेंगे और उद्योग के विभिन्न मुद्दों को उठाएंगे। सरकार की नीतियों के अनुरूप, मेरे पहला प्रयास स्वदेशी उद्योग के भीतर अधिक तालमेल लाने के लिए पूरे भारत में ज्वैलर्स को बदलने और सक्रिय करने का होगा।"

"हम पूरे उद्योग को एकजुट करने और जीजेसी के वन इंडस्ट्री, वन वॉयस के लक्ष्य को प्राप्त करने का प्रयास करेंगे। जीजेसी नीतिगत बदलावों के लिए एक एकीकृत दृष्टिकोण पेश करने के लिए अधिक संगठित होने के लिए कई और ज्वैलर्स और उनके संघ को प्रेरित करने का प्रयास करेगा। हम G&J सेक्टर को ऋण प्रदान करने में बैंकिंग क्षेत्र की हिचकिचाहट जैसे विवादास्पद मुद्दों से भी निपटना चाहते हैं।"

रोकड़े ज्वैलर्स, के राजेश रोकड़े सोने, चांदी और फैशन ज्वैलरी में बेंचमार्क बनाने के अपने दृष्टिकोण के लिए जाना जाता है जो डिजाइन और कलात्मकता में उत्कृष्टता को दर्शाता है। उनके चुनाव पर, बोर्ड ने इन सभी वर्षों में नवाचारों और भविष्य के रुझानों की कल्पना के प्रति उनकी प्रतिबद्धता की सराहना की और विश्वास व्यक्त किया कि वह उद्योग के लाभ के लिए काम करना जारी रखेंगे।

"इस प्रमुख व्यापार संगठन के विकास के लिए काम करना और पूरे क्षेत्र में इसके सदस्य ज्वैलर्स के विकास के लिए मेरी दृष्टि में योगदान करना मेरे लिए गर्व की बात है। उद्योग को अधिक संगठित और आज्ञाकारी बनने की आवश्यकता है। जीजेसी उद्योग के लिए बेहतर और नए प्लेटफॉर्म बनाना जारी रखेगी।" रोकड़े ने कहा।

एक ई-वोटिंग चुनाव प्रक्रिया ने एक अधिकृत स्वतंत्र व्यक्ति (रिटर्निंग ऑफिसर) की देखरेख में पूरे चुनाव का संचालन किया, और डिजिटल एजेंसी ने वोटिंग प्लेटफॉर्म बनाया, दोनों जीजेसी द्वारा नियुक्त किए गए।

जीजेसी प्रतिनिधिमंडल ने एफएम के साथ मौजूदा चुनौतियों की समीक्षा की

वर्ष 2021-22 में अध्यक्ष आशीष पेठे, उपाध्यक्ष सैयम मेहरा, पूर्व अध्यक्ष नितिन खंडेलवाल और कर सलाहकार सीए भाविन मेहता के नेतृत्व में जीजेसी प्रतिनिधिमंडल ने केंद्रीय वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण से मुलाकात की। GJC विचार-विमर्श ने सरकार से अनुरोध किया कि वह सोने और आभूषणों को अधिक ग्राहक-अनुकूल बनाने के लिए कई उपायों की घोषणा करे। मांगे गए महत्वपूर्ण उपायों में समान मासिक किस्तों के माध्यम से आभूषणों की खरीद की अनुमति देना शामिल है, ठीक उसी तरह जैसे कोई उपभोक्ता टिकाऊ वस्तुएं खरीद सकता है, लेनदेन पर क्रेडिट कार्ड कमीशन कम करना और सरकार की स्वर्ण मुद्रीकरण योजना को और अधिक आकर्षक बनाना। पिछले कुछ वर्षों में, रत्न और आभूषण उद्योग विभिन्न गतिरोधों से गुजरा है। 2013 में सोने पर आयात शुल्क बढ़ाकर 10 प्रतिशत कर दिया गया था, क्योंकि तत्कालीन यूपीए सरकार चालू खाते के घाटे और मूल्यह्रास रुपये में शासन करना चाहती थी। इसके अलावा, 2 लाख रुपये से अधिक के सोने और आभूषणों की खरीद के लिए पैन कार्ड अनिवार्य कर दिया गया था। 2016 में हुई नोटबंदी ने भी बिक्री को नुकसान पहुंचाया क्योंकि नकद लेनदेन कम हो गया।

विशेष रूप से, परिषद चाहती है कि 2015 में सरकार द्वारा शुरू की गई स्वर्ण मुद्रीकरण योजना (जीएमएस) अधिक आकर्षक हो, जो देश को सोने के आयात को कम करने में भी मदद करेगी और बदले में चालू खाता घाटे को नियंत्रित करने में मदद करेगी। इसलिए, जीजेसी के पास स्वर्ण मौद्रिक योजना को और अधिक सम्मोहक बनाने और सरकार और नागरिकों को लाभान्वित करने के सुझाव हैं।

इस तरह के कदमों से 24,000 टन तक के घरेलू सोने के भंडार को अनलॉक किया जा सकेगा, जो भारत की 650-700 टन की वार्षिक सोने की आवश्यकता से बहुत अधिक है। जीजेसी के अनुसार, आभूषण खरीदने के लिए लिया गया ऋण व्यक्तिगत ऋण माना जाता है, जहां ब्याज दरें अधिक होती हैं। उद्योग निकाय इसके बजाय चाहता है कि आभूषण खरीदने के लिए ईएमआई सुविधा उपलब्ध कराई जाए, हालांकि सर्राफा और सिक्के की खरीद के लिए प्रतिबंध जारी रह सकता है।

इसके अलावा, पिछले कुछ वर्षों में सोने और आभूषणों की कीमतों में वृद्धि को देखते हुए, जीजेसी ने आभूषणों की खरीद के लिए पैन कार्ड प्रस्तुत करने की आवश्यक सीमा को मौजूदा 2 लाख रुपये से बढ़ाकर 5 लाख रुपये करने की भी सिफारिश की है।

जीजेसी ने वित्त मंत्री को आभूषण उद्योग की चिंता दोहराई

जीजेसी के चेयरमैन सैयम मेहराऔर वाइस चेयरमैन राजेश रोकड़े ने मुंबई में केंद्रीय वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण के साथ बजट के बाद की बातचीत में भाग लिया। चेयरमैन ने इतने उत्कृष्ट, समावेशी और विकासोन्मुखी बजट के लिए वित्त मंत्री को धन्यवाद दिया। उन्होंने कारीगरों के लिए किए गए बहुत सारे कार्यों के लिए भी उन्हें धन्यवाद दिया और कहा कि बजट कौशल विकास पर भी केंद्रित है।

जीजेसी ने नीचे दी गई गंभीर चिंताओं को भी उठाया:

कस्टम ड्यूटी में कमी: मंत्रालय ने इस संबंध में जीजेसी से विस्तृत प्रतिवेदन मांगा है।

जॉब वर्क पर जीएसटी का मुद्दा: राजस्व सचिव ने मौखिक रूप से आमने-सामने बातचीत पर जॉब वर्क पर 5 प्रतिशत शुल्क लगाने का आश्वासन दिया। वे जल्द ही आधिकारिक स्पष्टीकरण साझा करेंगे।

स्वर्ण मुद्रीकरण योजना: मंत्रालय ने सुझाव दिया कि वे इस पर गौर करेंगे। एनआरआई को जीएसटी रिफंड का लाभ उठाना चाहिए, जिस पर मंत्रालय ने आश्वासन दिया कि वे इस मुद्दे को देखेंगे और जल्द ही एक समाधान प्रदान करेंगे।

आभूषण पर ईएमआई: उपरोक्त बिंदुओं के अलावा, जीजेसी के अध्यक्ष ने बैंकों द्वारा लगाए गए क्रेडिट कार्ड कमीशन में आभूषणों की कमी पर ईएमआई के एफएम को भी अवगत कराया।

जीजेसी का नया नेतृत्व जीएसटी और कस्टम ड्यूटी को कारगर बनाने के लिए तैयार है

चेयरमैन सैयम मेहराऔर वाइस चेयरमैन राजेश रोकड़े और भविन मेहता ने संजय मंगल, कमिश्नर-जीएसटी पॉलिसी विंग-II, सेंट्रल बोर्ड ऑफ इनडायरेक्ट टैक्स एंड कस्टम्स (सीबीआईसी) से मुलाकात की, ताकि जॉब वर्क से संबंधित सेवाओं पर जीएसटी लागू होने और थोक विक्रेताओं पर इसके प्रभाव के मुद्दे को उठाया जा सके। अध्यक्ष ने रत्न और आभूषण उद्योग के सामने आने वाले मुद्दों, विशेष रूप से सोने और चांदी पर 15 प्रतिशत सीमा शुल्क पर सीमा शुल्क के मुख्य आयुक्त प्रमोद कुमार अग्रवाल को एक प्रतिनिधित्व भी प्रस्तुत किया। जीजेसी को विश्वास है कि सरकार और संबंधित विभागों के साथ उसकी निरंतर बातचीत उद्योग के लिए उपयोगी परिणाम देगी।

अगर सीमा शुल्क घटाकर 4 फीसदी कर दिया जाए तो कारोबार 10 फीसदी बढ़ जाएगा।'

Saiyam Mehra,
GJC Chairman

"रत्न और आभूषण क्षेत्र के सामने कई महत्वपूर्ण चुनौतियाँ हैं। जीजेसी में हम आने वाले महीनों में इन मुद्दों को एक-एक करके उठाएंगे और हमने सरकार को अपना दृष्टिकोण बताना शुरू कर दिया है। हमने इन मुद्दों को हल करने के लिए एक बल का भी गठन किया है," **जीजेसी, चेयरमैन सैयम मेहरा** ने कहा, **टिटो ईपेन** के साथ एक विशेष बातचीत में

उद्योग कई महत्वपूर्ण मुद्दों से जूझ रहा है, और आपने एक महत्वपूर्ण समय पर अध्यक्ष के रूप में पदभार संभाला है। आप किन मुद्दों को उठाने जा रहे हैं?

उद्योग को बैंकिंग संकट से बाहर निकालना सर्वोच्च प्राथमिकता है। बैंकिंग क्षेत्र के कारण उद्योग संकट में है, क्योंकि एक ओर, बैंक नए ऋणों के साथ हमारा समर्थन नहीं कर रहे हैं; दूसरी ओर, वे मौजूदा जोखिम से हट रहे हैं। नतीजतन, ज्वैलर्स के पास कर्ज चुकाने के लिए अपने स्टॉक को कम करने के अलावा कोई विकल्प नहीं है। इस दुर्दशा में ईंधन जोड़ना सोने पर ग्राहकों की भावना है जो सोने की ऊंची कीमतों के कारण बहुत कमजोर है। तो, संक्षेप में, उद्योग एक भयानक दौर से गुजर रहा है। मैंने इस महत्वपूर्ण मोड़ पर जीजेसी के अध्यक्ष के रूप में पदभार संभाला है। मेरी मुख्य प्राथमिकता वित्त मंत्रालय के साथ बैठना और इस बात पर चर्चा करना होगा कि उद्योग में धन कैसे लाया जाए।

क्या आप बैंकिंग क्षेत्र के साथ सीधे संवाद करने की योजना बना रहे हैं?

हाँ! हम अग्रणी बैंकों और आरबीआई के शीर्ष अधिकारियों के साथ विचार-विमर्श करने की योजना बना रहे हैं। हम उनसे और भारतीय बैंक संघ से मिलेंगे और संकट जैसी स्थिति से निकलने का रास्ता निकालेंगे। मैं यह दोहराना चाहता हूं कि नीरव मोदी उन लाखों ज्वैलर्स में से थे, जो बैंकरों से क्रेडिट सुविधा का आनंद ले रहे थे। सिर्फ इसलिए कि एक नीरव मोदी डिफॉल्ट करके फरार हो गया, आप पूरे सेक्टर को दंडित नहीं कर सकते और उन्हें बंद करने के लिए मजबूर नहीं कर सकते।

आपके अन्य योजनाएं क्या हैं?

मेरी सूची में अगली बात उपभोक्ताओं को ईएमआई पर सोना खरीदने की अनुमति देने के लिए सरकार के साथ विचार-विमर्श करना है। इसकी अनुमति तीन से चार साल पहले दी गई थी, लेकिन बाद में चालू खाते के घाटे के मुद्दे के कारण सरकार ने योजना वापस ले ली। अब उस मुद्दे पर काबू पा लिया गया है, और सरकार के साथ इस पर चर्चा करने और उपभोक्ताओं के लिए ईएमआई पर सोना खरीदना शुरू करना आसान बनाने की आवश्यकता है, जिससे उद्योग में 5-6 प्रतिशत अधिक कारोबार होगा।

मैं जिस अन्य मुद्दे का समाधान करना चाहता हूं वह पैन कार्ड की सीमा है, जहां उपभोक्ता बिना पैन कार्ड के 2 लाख रुपये से अधिक के आभूषण नहीं खरीद सकते हैं। यहां सरकार को यह समझना होगा कि आभूषण खरीदने के लिए आने वाले बहुत से लोग कृषि क्षेत्र से हैं, और उनके पास पर्याप्त आय प्रमाण नहीं हो सकता है क्योंकि उनकी आय एक गैर-कर योग्य स्रोत से आती है। नतीजतन, जौहरियों के लिए किसानों और किसानों के पैन विवरण प्राप्त करना चुनौतीपूर्ण हो जाता है क्योंकि उनमें से कई के पास पैन कार्ड नहीं हो सकता है क्योंकि उन्हें इसकी आवश्यकता नहीं होती है।

पैन कार्ड की सीमा से जुड़ा दूसरा मुद्दा तब होता है जब लोग अपने पुराने स्टॉक को एक्सचेंज करने आते हैं। ऐसे में हमें यह समझना होगा कि भारत में एक औसत मध्यवर्गीय परिवार के पास कम से कम 100 से 300 ग्राम सोना होता है जो शायद उनके पूर्वजों से आया हो। आज, 100-150 ग्राम सोने की कीमत लगभग 4-5 लाख रुपये है, और कई मामलों में, लोगों के पास अपने पुराने सोने को बदलने के लिए पैन कार्ड नहीं है, और परिणामस्वरूप सोना आर्थिक चक्र में नहीं आ रहा है।

सरकार से आप कितनी पैन लिमिट मांग रहे हैं?

हम चाहते हैं कि पैन कार्ड की सीमा को मौजूदा 2 लाख रुपये से बढ़ाकर 5 लाख किया जाए। सरकार को यह समझना चाहिए कि असंगठित क्षेत्र धीरे-धीरे संगठित क्षेत्र की ओर बढ़ रहे हैं। फिर भी, यदि पैन कार्ड की सीमा एक महत्वपूर्ण बाधा के रूप में जारी रहती है, तो मुझे संदेह है कि पहले से मौजूद संगठित क्षेत्र असंगठित क्षेत्र में लौट सकता है। हमारे सामने एक बड़ी चुनौती है, और जीजेसी में हम आने वाले महीनों में एक-एक करके इन मुद्दों को ले रहे हैं और सरकार को अपनी दृष्टि बताना शुरू कर चुके हैं। हमने इन मुद्दों के समाधान के लिए एक टास्क फोर्स का भी गठन किया है।

उच्च सीमा शुल्क उद्योग के सामने एक और बड़ी चुनौती है। जीजेसी इस मुद्दे का समाधान कैसे करता है?

पिछले चार वर्षों में हमने सरकार को अनगिनत अभ्यावेदन दिए हैं, लेकिन कुछ नहीं हुआ। हमने सिफारिश की है कि सरकार सीमा शुल्क को 10 प्रतिशत से घटाकर 4 प्रतिशत कर दे क्योंकि सीएडी का मुद्दा अब काफी नियंत्रण में है। एक उद्योग पर्यवेक्षक के रूप में, यदि सरकार सीमा शुल्क को घटाकर 4 प्रतिशत कर देती है, तो न केवल व्यापार 10 प्रतिशत बढ़ जाएगा, बल्कि सोने की तस्करी भी अपराधियों के लिए कम आकर्षक हो जाएगी। हालाँकि, वर्तमान सरकार सोने के प्रति बहुत शत्रुतापूर्ण है।

अगले पांच वर्षों के लिए आपका समग्र दृष्टिकोण क्या है?

मैं उद्योग के विकास के बारे में बहुत आशान्वित हूं क्योंकि अगले 7 से 8 वर्षों में, भारतीय अर्थव्यवस्था केवल दो अंकों में बढ़ने वाली है। इसके अलावा, लोगों के जीवन स्तर में सुधार होगा, और प्रयोज्य आय बेहतर होगी, जिससे हमारे क्षेत्र के लिए अधिक व्यापक अवसर उपलब्ध होंगे। तो यह एक उद्योग के रूप में हमारे लिए एक साथ आने और मिलेनियल्स के बीच विश्वास पैदा करने का सही समय है कि आभूषण न केवल एक फैशन स्टेटमेंट है बल्कि एक निवेश भी है। यदि हम अभी ऐसा नहीं करते हैं, हम निकट भविष्य में हम नुकसान की तरफ होंगे।

जीजेसी मिलेनियल चैलेंज का समग्र समाधान कैसे प्रदान करेगा?

GJC, एक व्यापार परिषद और उद्योग के संरक्षक के रूप में, आभूषण क्षेत्र में मिलेनियल्स को आकर्षित करने के लिए कई आउटरीच और प्रचार कार्यक्रम करेगा। हम प्रिंट मीडिया और टेलीविजन के माध्यम से उनके साथ जुड़ेंगे और आभूषण क्षेत्र में उनका विश्वास बनाने के लिए सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल करेंगे। इसके अलावा, हम डिजाइनरों और कारीगरों को मिलेनियल्स के लिए डिजाइन तैयार करने में मदद करेंगे। एक उद्योग के रूप में, हमें मिलेनियल्स को शामिल करने के लिए एक अच्छा पारिस्थितिकी तंत्र प्रदान करना चाहिए। साथ ही, हम निर्माताओं को अभिनव डिजाइनों के साथ आने के लिए प्रोत्साहित करेंगे।

MMTC-PAMP डिजिटल सिल्क्हर सादर करते

एमएमटीसी-पीएएमपी डिजिटल चांदी के शुभारंभ की घोषणा की। उत्पाद को डिजिटल गोल्ड की तरह ही ग्राहकों के लिए सुलभ बनाया जाएगा। ग्राहक कंपनी की वेबसाइट और उसके भागीदारों जैसे पेटीएम पर 999.9-प्लस शुद्ध चांदी खरीद सकते हैं। डिजिटल रूप से खरीदी गई राशि के बराबर भौतिक चांदी एक प्रमाणित बैंक-ग्रेड वॉल्ट में संग्रहित की जाएगी, जिसका हर दिन एक तृतीय-पक्ष ट्रस्टी द्वारा ऑडिट किया जाएगा।

एमएमटीसी-पीएएमपी इंडिया के मुख्य डिजिटल अधिकारी अमूल साहा ने कहा, "ट्रस्टीशिप को यह सुनिश्चित करना है कि शुद्ध बिक्री के दृष्टिकोण से एक दिन के भीतर जमा किए गए डिजिटल सोने या चांदी की मात्रा को प्रमुख भागीदारों द्वारा बकेट में वापस जोड़ा जाए।" उपयोगकर्ता अपनी चांदी की होल्डिंग की जांच करने के लिए भंडारण सुविधा पर नहीं जा सकते। "सुरक्षा कारणों से इसकी अनुमति नहीं है। लेकिन उपयोगकर्ता ऑनलाइन होल्डिंग की जांच कर सकते हैं और वास्तविक समय में भुना सकते हैं।" साहा ने कहा।

मालाबार गोल्ड एंड डायमंड्स ने जेमस्टोन ज्वैलरी फेस्टिवल लॉन्च किया

मालाबार गोल्ड एंड डायमंड्स, जो देश की सबसे बड़ी सोने और हीरे की खुदरा श्रृंखलाओं में से एक है, ने कीमती रत्नों और बिना तराशे हीरों से जड़े शुद्ध सोने के आभूषणों की अपनी विशेष श्रृंखला का प्रदर्शन करने के लिए जेमस्टोन ज्वैलरी फेस्टिवल की शुरुआत की है। पूरे कर्नाटक के सभी स्टोर 20 फरवरी तक संग्रह का प्रदर्शन करेंगे, जिससे ग्राहकों को विशेष रूप से शो के लिए तैयार किए गए रत्न डिजाइनों की विस्तृत श्रृंखला का पता लगाने का अवसर मिलेगा।

मालाबार ग्रुप के चेयरमैन एम.पी. अहमद ने कहा, "जेमस्टोन ज्वेलरी फेस्टिवल का शुभारंभ करते हुए हमें खुशी हो रही है और हम प्राकृतिक और प्रमाणित रत्नों से जड़े अपने अभिनव डिजाइनों को पेश कर रहे हैं। परिणामस्वरूप, आभूषण खरीदार उच्चतम गुणवत्ता, शुद्धता के आश्वासन के साथ हमारे उत्पादों का आनंद ले सकते हैं। उचित मूल्य और बायबैक गारंटी,"

कीमती रत्न जड़ित आभूषण भारत के साथ-साथ विदेशों में भी तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। उत्सव में प्रदर्शित किए गए गहनों में माणिक, नीलम और पन्ने से जड़े आभूषण अपने रंग और शाही अपील के कारण सबसे प्रतिष्ठित हैं और उनके सांस्कृतिक और आध्यात्मिक महत्व के लिए भी मूल्यवान हैं।

मालाबार गोल्ड एंड डायमंड्स गुणवत्ता प्रमाणीकरण के साथ प्राकृतिक रत्न प्रदान करके ग्राहकों को पारदर्शिता प्रदान करता है। ब्रांड अपने पारदर्शी मूल्य निर्धारण, उचित मूल्य और हर खरीद के लिए बायबैक गारंटी के कारण एक मार्केट लीडर के रूप में भी उभरा है, जो इस आभूषण श्रेणी में व्यापक रूप से पेश नहीं किया जाता है।

कर्नाटक सरकार ने बेंगलुरु में ज्वैलरी पार्क स्थापित करने का आग्रह किया

कर्नाटक ज्वेलर्स एसोसिएशन राज्य सरकार से पिछले साल मुख्यमंत्री बसवराज बोम्मई द्वारा घोषित ज्वैलरी पार्क स्थापित करने का आग्रह कर रहा है। एसोसिएशन के अध्यक्ष प्रशांत मेहता के अनुसार, सरकार द्वारा परियोजना के लिए भूमि की पहचान करने में असमर्थ रहने के कारण यह प्रस्ताव अधर में है।

रिपोर्ट्स के मुताबिक, एसोसिएशन ने इस मुद्दे को लेकर कर्नाटक के उद्योग मंत्री मुरुगेश निरानी से मुलाकात की। हालांकि, बेंगलुरु में जमीन हासिल करना एक चुनौती बन गया है। एसोसिएशन ने बेंगलुरु एयरपोर्ट के पास जगह मांगी थी। मेहता ने कहा, "हमने पड़ोसी जिलों के कई उपायुक्तों को भी लिखा था। हालांकि, अब तक कोई प्रतिक्रिया नहीं मिली है।"

इस बीच, मंत्री ने कलाबुरगी में 100 एकड़ की जगह पर पार्क स्थापित करने का प्रस्ताव रखा, जहां ग्राहक एक ही छत के नीचे सोना खरीद सकते हैं। निरानी ने कहा, "कलबुर्गी में एक हवाई अड्डा और पार्क के लिए पर्याप्त बुनियादी ढांचा होने से, यह उद्योग को गति देगा।" जब तक बेंगलुरु में एक प्राथमिक पार्क है, तब तक आभूषण उद्योग कलाबुरगी में पार्क स्थापित करने के विचार के लिए खुला है।

एसोसिएशन के अध्यक्ष ने बताया कि निर्माताओं के छोटे समूह नागरथपेट क्षेत्र में गंदे स्थानों से काम करते हैं। अगर सरकार बेंगलुरु में पार्क के लिए जमीन देती है तो उन्हें काम करने की बेहतर स्थिति मिलेगी। बेंगलुरु दक्षिण भारत में सोने के आभूषण निर्माण का केंद्र था। बेंगलुरू हवाईअड्डे पर भी सर्वाधिक मात्रा में सोने का आयात होता है। इस तरह के पार्क उद्योग को गति देंगे," यह कहते हुए कि इसी तरह के पार्क पश्चिम बंगाल और महाराष्ट्र में कार्यात्मक हैं।

आभूषण क्षेत्र पर न के बराबर होगा बजट का प्रभाव: सुवनकर सेन

सेन्को गोल्ड अँड डायमंड्सचे MD आणि CEO, सुवाणकर सेन यांनी व्यक्त केले आहे की, जे लोक भारतातच सोन्याचे दागिने बनवत आहेत त्यांच्यावर बजेट 2023 चा परिणाम नगण्य असेल.

"सोने आणि प्लॅटिनमच्या बारवरील कस्टम ड्युटी या आर्थिक वर्षाच्या सुरुवातीला वाढवण्यात आल्याने, सोन्याच्या बारच्या किमतीवर बजेटचा कोणताही नवीन परिणाम होणार नाही," असे ते म्हणाले.

त्यांच्या मते, सोनेरी आयात ही एकूण सोन्याच्या आयातीच्या कमी टक्केवारी आहे, त्यामुळे फक्त सोनेरी ड्युटी 2.5% वाढली आहे, ज्यामुळे स्थानिक रिफायनरीजच्या व्यवसायावर परिणाम होऊ शकतो. सेन्को गोल्ड आणि डायमंड्स आणि दागिने उद्योगातील बहुतेक सदस्य सोन्याचे दागिने आयात करत नसल्यामुळे दागिन्यांच्या आयातीवर कर वाढवण्यात आला आहे ज्याचा पुन्हा आमच्या व्यवसायावर कोणताही परिणाम होणार नाही. आम्ही बँकांकडून सोन्याचे बार खरेदी करतो आणि आमचे सर्व दागिने भारतात बनवले जातात.

चांदीच्या बार, सोनेरी आयात शुल्क 2.5% ने वाढवले आहे ज्याचा चांदीची भांडी आणि दागिने उद्योगावर काही नगण्य परिणाम होऊ शकतो.

SUVANKAR SEN, MD & CEO of Senco Gold & Diamonds

कल्याण ज्वैलर्स का शुद्ध लाभ सालाना आधार पर 10% बढ़कर 148 करोड़ रुपये हो गया

कल्याण ज्वेलर्स ने 31 दिसंबर, 2022 को समाप्त तिमाही के लिए कर के बाद अपने समेकित लाभ में 10.34 प्रतिशत की वृद्धि के साथ 148.43 करोड़ रुपये की वृद्धि दर्ज की। कंपनी ने पिछले वित्त वर्ष की समान तिमाही में 134.52 करोड़ रुपये का शुद्ध लाभ दर्ज किया था। कल्याण ज्वैलर्स ने अक्टूबर-दिसंबर 2022 की अवधि के दौरान समेकित राजस्व में 13 प्रतिशत की वृद्धि के साथ 3,884 करोड़ रुपये दर्ज किए, जो कि एक साल पहले की अवधि में 3,435 करोड़ रुपये था।. ब्याज, कर, मूल्यह्रास और परिशोधन (ईबीआईटीडीए) से पहले इसकी कमाई पिछले वर्ष की समान तिमाही में 299 करोड़ रुपये की तुलना में 327 करोड़ रुपये दर्ज की गई थी।

"हम सभी बाजारों में राजस्व और फुटफॉल में मजबूत गति देख रहे हैं, जो मुख्य रूप से सोने की कीमत में निरंतर वृद्धि के बावजूद चल रहे शादी के मौसम की मांग से प्रेरित है। इसके अलावा, वर्ष 2023 में हाल ही में समाप्त तिमाही के दौरान, हमने 52 शोरूम खोलने की अपनी योजना की घोषणा की। इस रणनीति के हिस्से के रूप में, हमने अपने आंतरिक संसाधनों के निर्माण में पिछले तीन-चार महीनों में महत्वपूर्ण समय और प्रयास का निवेश किया है," कल्याण ज्वेलर्स इंडिया के कार्यकारी निदेशक रमेश कल्याणरमन ने कहा।

भारतीय परिचालन ने तिमाही के लिए 276 करोड़ रुपये का ईबीआईटीडीए दर्ज किया, जबकि पिछले वर्ष की इसी तिमाही में यह 253 करोड़ रुपये था। इस बीच, तिमाही के लिए स्टैंडअलोन पीएटी (भारत) पिछले वित्तीय वर्ष की इसी तिमाही में 118 करोड़ रुपये के पीएटी की तुलना में 133 करोड़ रुपये था।

ई-कॉमर्स डिवीजन, कैंडेरे ने पिछले वर्ष की इसी तिमाही में 47 करोड़ रुपये के मुकाबले तिमाही के लिए 44 करोड़ रुपये का राजस्व दर्ज किया। हालांकि, पिछले वर्ष की इसी तिमाही के लिए 26 लाख रुपये के लाभ के मुकाबले इस तिमाही में 1.7 करोड़ रुपये का घाटा दर्ज किया गया। मध्य पूर्व में, Q3FY23 के दौरान परिचालन से कुल राजस्व पिछले वर्ष की तीसरी तिमाही में 515 करोड़ रुपये के मुकाबले 24 प्रतिशत बढ़कर 641 करोड़ रुपये था।

मध्य पूर्व क्षेत्र ने कंपनी के समग्र समेकित राजस्व में लगभग 16.5 प्रतिशत का योगदान दिया। मध्य पूर्व परिचालन ने पिछले वर्ष की समान तिमाही में 46 करोड़ रुपये की तुलना में तिमाही के लिए 52 करोड़ रुपये का ईबीआईटीडीए दर्ज किया। पिछले वर्ष की इसी तिमाही में 16 करोड़ रुपये के पीएटी की तुलना में तिमाही के लिए पीएटी 17 करोड़ रुपये था।

कतर एयरवेज दोहा आभूषण और घड़ियाँ प्रदर्शनी 2023 को प्रायोजित करेगा

कतर एयरवेज ने घोषणा की है कि वह कतर के वार्षिक सामाजिक कैलेंडर में सबसे लंबे समय तक चलने वाले और बहुप्रतीक्षित आयोजनों में से एक, दोहा ज्वैलरी एंड वॉचेज एक्जीबिशन (डीजेडब्ल्यूई) के 2023 संस्करण को प्रायोजित करेगी। खाड़ी क्षेत्र में हर साल आयोजित होने वाले अनूठे बिजनेस-टू-कंज्यूमर इवेंट के दुनिया भर से कतर में 30,000 से अधिक आगंतुकों के आकर्षित होने की उम्मीद है।

डीजेडब्ल्यूई इस साल कतर के दोहा प्रदर्शनी और कन्वेंशन सेंटर में 20-25 फरवरी से शुरू होकर छह दिनों तक चलेगा, जहां आगंतुक 500 से अधिक विश्व स्तर पर प्रशंसित आभूषणों और घड़ी ब्रांडों की उत्कृष्ट शिल्प कौशल से चकित होंगे। इस साल के DJWE की घोषणा करने के लिए एक प्रेस मीट में बोलते हुए, कतर एयरवेज के ग्रुप चीफ एक्जीक्यूटिव, अकबर अल बकर ने कहा, "दोहा ज्वैलरी एंड वॉचेज एग्जिबिशन घटनाओं के एक अनूठे कैलेंडर के साथ शानदार फरवरी की शुरुआत है।

"DJWE का 19वां संस्करण कतर के वार्षिक राष्ट्रीय कार्यक्रम कार्यक्रम में सबसे लंबे समय तक चलने वाले और बहुप्रतीक्षित कार्यक्रमों में से एक है। हमारा उद्देश्य फरवरी को फीफा विश्व कप कतर 2022 की विरासत के साथ-साथ दोहा गंतव्य को बढ़ावा देने और दोहा-आधारित कार्यक्रमों का जश्न मनाने के लिए डिज़ाइन किए गए विशेष अवकाश पैकेजों के निर्माण के लिए डिज़ाइन किए गए प्रायोजन सौदों की घोषणा करना है।"

2022 में यूएई को इटालियन आभूषणों का निर्यात 21% बढ़ा

2022 में यूएई को लगभग 1 बिलियन यूरो मूल्य के आभूषणों का निर्यात करने वाला इटली बहुमूल्य वस्तुओं का तीसरा वैश्विक आपूर्तिकर्ता है। यूएई के ग्राहकों की ओर से इटैलियन ज्वैलरी की मांग बढ़ती रहती है। देश अब 11 प्रतिशत बाजार हिस्सेदारी के साथ संयुक्त अरब अमीरात (भारत और तुर्की के बाद) के लिए तीसरे वैश्विक आपूर्तिकर्ता के रूप में रैंक करता है।

यूएई में इटली के राजदूत लोरेंजो फनारा ने कहा, "मेड इन इटली गुणवत्ता, विश्वसनीयता, सुंदरता और लालित्य का पर्याय है।" सोने और चांदी के आभूषणों का उत्पादन इटालियन अर्थव्यवस्था में मुख्य स्थानों में से एक है। यह इसके सबसे अधिक निर्यात-उन्मुख क्षेत्रों में से एक है: लगभग 85 प्रतिशत टर्नओवर विदेशी बाजारों से आता है।

इस मूल्य को संयुक्त अरब अमीरात में निश्चित रूप से मान्यता दी गई है, जिसने इटली को 11 प्रतिशत बाजार हिस्सेदारी के साथ देश का तीसरा सबसे बड़ा वैश्विक आपूर्तिकर्ता बना दिया है। एक ऐसे देश में जहां लग्जरी सामानों की मांग लगातार बढ़ रही है, ज्वैलरी जेम एंड टेक्नोलॉजी दुबई इस क्षेत्र में पहले से ही मजबूत व्यापार बंधन को मजबूत करने का एक सही अवसर है।

कौन सा देश लग्जरी वस्तुओं पर सबसे अधिक खर्च करता है?

लग्जरी सामान, चैनल बैग से लेकर रोलेक्स घड़ियों तक, लंबे समय से दुनिया भर के उपभोक्ताओं के बीच लोकप्रिय रहे हैं, और यह चलन धीमा होने का कोई संकेत नहीं दिखाता है। कई देशों ने लग्जरी की वस्तुओं पर खर्च में वृद्धि देखी है, लेकिन एक देश अब प्रति व्यक्ति लक्ज़री की वस्तुओं पर दुनिया का सबसे बड़ा खर्च करने वाला देश दक्षिण कोरिया है।

मॉर्गन स्टेनली के विश्लेषकों के अनुसार, दक्षिण कोरिया का लग्जरी सामानों पर खर्च 2022 में 24 प्रतिशत बढ़कर €15.4 बिलियन या लगभग €300 प्रति व्यक्ति हो गया। यह चीनी और अमेरिकी नागरिकों द्वारा खर्च किए गए €46 और €234 प्रति व्यक्ति से कहीं अधिक है।

लग्जरी सामानों की इस निरंतर मांग को कई कारकों के लिए जिम्मेदार ठहराया जा सकता है, जिसमें क्रय शक्ति में वृद्धि और सामाजिक स्थिति प्रदर्शित करने की इच्छा शामिल है। अन्य समाजों की तरह, कोरियाई समाज में भी धन प्रदर्शित करने के लिए सामाजिक रूप से अधिक स्वीकार्य है। मैकिन्से के एक सर्वेक्षण के अनुसार, केवल 22 प्रतिशत कोरियाई लोगों ने सर्वेक्षण किया कि लग्जरी सामान को दिखाना आक्रामक है, जबकि 45 प्रतिशत जापानी और 38 प्रतिशत चीनी उत्तरदाताओं ने सहमति व्यक्त की।

दक्षिण कोरियाई लक्जरी बाजार हाल के वर्षों में लगातार विस्तार कर रहा है, और कोविड-19 महामारी ने इस वृद्धि को तेज कर दिया है। इसके अलावा, कई उपभोक्ताओं ने ऑनलाइन खरीदारी करने का विकल्प चुना है, लग्जरी ब्रांडों ने ई-कॉमर्स की बिक्री में उल्लेखनीय वृद्धि देखी है।

दक्षिण कोरिया में लग्जरी का क्रेज ब्रांड्स के लिए फायदेमंद से ज्यादा है। उदाहरण के लिए, मोनक्लर ने बताया कि 2020 की तुलना में 2022 की दूसरी तिमाही में दक्षिण कोरिया में इसका राजस्व दोगुना से अधिक हो गया। इसी तरह, रिकमॉन्ट ग्रुप, जो कार्टियर और वैन क्लीफ एंड अर्पेल्स का मालिक है, ने दक्षिण पूर्व एशियाई देश में बिक्री में उल्लेखनीय वृद्धि देखी है। दक्षिण कोरिया में बढ़ते लग्जरी बाज़ार के अलावा, लक्ज़री ब्रांड अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए देश के विशाल मनोरंजन उद्योग में भी टैप कर रहे हैं।

चीन के लग्जरी बाजार में पांच साल में पहली बार गिरावट आई है

बैन चाइना लक्ज़री रिपोर्ट 2023 के अनुसार, चीन का व्यक्तिगत लक्ज़री बाज़ार, पाँच साल की घातीय वृद्धि की लकीर के बाद, 2022 में साल-दर-साल 10 प्रतिशत सिकुड़ गया। हालांकि, चुनौतियों के बावजूद, रिपोर्ट कहती है, चीन अभी भी अन्य उभरते बाजारों की तुलना में "लक्जरी विकास के लिए राक्षस" है और उम्मीद करता है कि 2023 की पहली तिमाही के अंत से पहले "सकारात्मक स्थिति" वापस आ जाएगी।

मंदी मुख्य रूप से कोविड-19 से संबंधित मुद्दों के कारण हुई, जिसमें प्रमुख शहरों में लॉकडाउन भी शामिल है, जिसके कारण लोगों की संख्या में 30 से 35 प्रतिशत की गिरावट आई। इसके अलावा, रियल एस्टेट बाजार में मंदी और देश भर में समग्र नकारात्मक आर्थिक दृष्टिकोण के कारण उपभोक्ता विश्वास में गिरावट ने खपत शक्ति को कमजोर कर दिया है। वैतनिक नौकरियों के बिना लोगों की उच्च दर और कम डिस्पोजेबल आय को भी उसी के लिए जिम्मेदार ठहराया जा सकता है।

2022 में, अधिक पर्याप्त ऑनलाइन पैठ वाली श्रेणियों ने बेहतर प्रदर्शन किया और उन पर लॉकडाउन का कम प्रभाव पड़ा। उदाहरण के लिए, लक्ज़री ब्यूटी, जिसकी ऑनलाइन पैठ 50 प्रतिशत है, केवल 6 प्रतिशत घटी है। इसकी तुलना में, 10 से 15 प्रतिशत ऑनलाइन पैठ वाले खंड अधिक उजागर हुए: घड़ी बाजार की बिक्री 20 से 25 प्रतिशत गिर गई; फैशन और जीवनशैली में 15 से 20 फीसदी की गिरावट; और आभूषण और चमड़े के सामान में 10 से 15 फीसदी की गिरावट आई है।

"जबकि अधिकांश ब्रांडों ने 2022 में गिरावट देखी, कुछ चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों के बावजूद सपाट रहे या बढ़े। तीन कारकों ने उनकी सफलता में योगदान दिया - सबसे पहले, बड़े ब्रांडों ने औसतन छोटे खिलाड़ियों को पीछे छोड़ दिया। दूसरा, प्रतिष्ठित पोर्टफोलियो वाले ब्रांडों ने ट्रेंडी या मौसमी मर्चेंडाइज वाले लोगों की तुलना में बेहतर प्रदर्शन किया। अंत में, वेरी इम्पोर्टेन्ट क्लाइंट्स (वीआईसी) के उच्च संकेंद्रण वाले ब्रांडों ने बेहतर प्रदर्शन किया," बैन एंड कंपनी में शंघाई स्थित सीनियर पार्टनर ब्रूनो लैंस ने कहा।

www.mediaguardians.in
Content & Media Partner
MEDIA GUARDIANS
director@mediaguardians.in

ALL INDIA GEM AND JEWELLERY DOMESTIC COUNCIL
PROMOTING • PROTECTING • PROGRESSING
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.