



GJC CONNECT

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

www.gjc.org.com

“भारताला सोन्याच्या तस्करीला आळा घालण्यासाठी सोन्याच्या आयात शुल्काला तर्कसंगत बनवणाऱ्या सोन्याच्या धोरणाची गरज आहे.”



NEWSLETTER

चेंज ऑफ गार्ड: जीजेसी चे नेतृत्व करण्यासाठी सय्यम मेहरा यांच्या नेतृत्वाखाली COA

जीजेसी शिष्टमंडळाने अर्थमंत्री सह वर्तमान आव्हानांचा आढावा घेतला

जीजेसी ने अर्थमंत्र्यांना ज्वेलरी उद्योगाच्या संकटाचा पुनरुच्चार केला

जीजेसी नवीन नेतृत्व जीएसटी आणि कस्टम ड्युटी सुव्यवस्थित करण्यासाठी सेट

जर कस्टम ड्युटी 4 टक्क्यांवर आणली तर व्यवसाय 10 टक्क्यांनी वाढेल

सय्यम मेहरा, जीजेसी चेअरमन

INSIDE

Industry Bytes

कर्नाटक सरकारने बॅंगळूरूमध्ये ज्वेलरी पार्क उभारण्याचा आग्रह केला...

कल्याण ज्वेलर्सचा वार्षिक निव्वळ नफा 10% वाढून रु. 148 कोटी झाला...

Lux-Watch

कोणता देश लक्झरी वस्तूंचे सर्वाधिक खर्च करतो?

एमएसएमईला पुनरुज्जीवित करणे. \$5 ट्रिलियन अर्थव्यवस्थेचा मार्ग

By Titto Eapen

एमएसएमई क्षेत्रात जवळपास 63 दशलक्ष उद्योगांचा समावेश आहे, जे भारताच्या GDP मध्ये 30 टक्के, उत्पादन क्षेत्रात 45 टक्के आणि निर्यातीत 40 टक्के योगदान देतात. सरकारी आकडेवारीनुसार, ते 113 दशलक्षाहून अधिक लोकांना रोजगार देते. अलीकडच्या काळात या क्षेत्राला अनेक धक्के बसले आहेत. नोटाबंदी प्रथम आली, त्यानंतर एनसीएलटी आणि जीएसटी अंमलबजावणी, ज्याला स्थिरावण्यास वेळ लागला, त्यानंतर अर्थव्यवस्थेतील मंदी, कोविड-१९ आणि अगदी अलीकडे रशिया-युक्रेन युद्धासारखे भौगोलिक-राजकीय तणाव. परिणामी, २०२२-२३ मध्ये १०६५५ सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग (एमएसएमई) बंद झाले, जे गेल्या चार वर्षांतील सर्वाधिक आहे. “या क्षेत्राला आर्थिक तरलता, कर्जाची परतफेड, वेतन आणि पगार, वैधानिक देय इत्यादीसारख्या निश्चित खर्चाची पूर्तता करणे इत्यादींशी संबंधित आव्हानांचा सामना करावा लागला... शिवाय, कच्च्या मालाच्या किमतीही अनेक पटींनी वाढल्या, ज्यामुळे उत्पादन खर्चात वाढ झाली, त्यामुळे रोख प्रवाहावर परिणाम होतो,” मोहित जैन, अध्यक्ष, एमएसएमई समिती, PHD चेंबर ऑफ कॉमर्स अँड इंडस्ट्री (पीएचडीसीसीआय) यांचे म्हणणे आहे. भारताचे माजी मुख्य सांख्यिकीशास्त्रज्ञ, प्रणब सेन यांच्या मते, अर्थव्यवस्थेच्या ३० टक्के आणि कदाचित ४० टक्के रोजगार असलेल्या एमएसएमई क्षेत्राची स्थिती ही सर्वात चिंताजनक आणि

गंभीर समस्या आहे ज्याचा सामना करणे आवश्यक आहे. शिवाय, साधीच्या आजारादरम्यान आणि नंतर मृत झालेल्या आणि गायब झालेल्या अंदाजे २० टक्के लोकांना पुनर्स्थित करण्यासाठी नवीन एमएसएमई तयार केले जातात की नाही यावर बरेच काही अवलंबून आहे. सुरतमधील डायमंड हब देखील २००८ नंतरच्या सर्वात वाईट बेरोजगारीच्या संकटाचा सामना करत आहे. गेल्या दोन वर्षांत, उद्योगाने १२५००० हून अधिक लोकांना कामावरून काढून टाकले आहे. याशिवाय, भू-राजकीय घटक, घरातील तरलता संकट आणि आयात शुल्क आणि जीएसटीशी संबंधित समस्यांसह अनेक कारणांमुळे श्रम-केंद्रित डायमंड पॉलिशिंग क्षेत्र चमक गमावत आहे. डिसेंबर २०१८ पासून, जवळजवळ ३ लाख लोक, बहुतेक कामगार हे खडबडीत हिरे कापण्यात आणि पॉलिश करण्यात गुंतलेले आहेत, त्यांच्या नोकऱ्या गमावल्या आहेत, ज्यामुळे २००८ मधील जागतिक मंदीनंतर हे सर्वात वाईट संकट बनले आहे. हेच रत्न आणि दागिन्यांसाठी आहे, जे मूलतः १० दशलक्षाहून अधिक लोकांना रोजगार देणारे एमएसएमई क्षेत्र आहे. तथापि, आज ५००० वर्ष जुन्या भारतीय रत्न आणि आभूषण उद्योगाचा वारसा आणि कलात्मक तेज विस्मृतीत लोप पावत आहे. अस्तित्वाच्या संकटाची लक्षणे आज सर्वत्र पुराव्यानिशी आहेत. आर्थिक मंदी आणि मागणीतील घसरणीमुळे दागिन्यांची विक्री कमी होत आहे. सोन्याच्या किमती वाढत आहेत, हिऱ्यांची निर्यात घसरत आहे, तर

ज्वेलरी सेक्टर टिकेल सिस्टम रीबूट?



टाळेबंदी आणि बंद ही सामान्य गोष्ट आहे. सुधारणांच्या नावाखाली धोरणात्मक दुफळी आणि पालनाच्या नावाखाली इन्स्पेक्टर राज हे नित्याचेच झाले आहे.

“सोन्याच्या सीमाशुल्कात कपात होण्याची आम्हाला अपेक्षा होती. दुर्दैवाने तसे झाले नाही. सोन्यावरील शुल्क कमी करण्याऐवजी, एफएमने चांदीच्या शुल्कात वाढ करण्याचा निर्णय घेतला. ” एम पी अहमद, चेअरमन, मलबार ग्रुप

बँका पाठ फिरवत आहेत आणि खेळते भांडवल कमी होत चालले आहे तर विस्तार अत्यंत कमी आहे. वारंवार छापे, मनमानी जप्ती आणि अवास्तव दंड हा व्यवसायाचा नवा नियम बनला आहे. त्याच वेळी, सट्टा विकासाद्वारे नवीन धोरणे आणि नियम तयार केले जात आहेत, अर्ध्या जगापासून दूर असलेल्या

बोर्डरूममध्ये घेतलेल्या निर्णयांमुळे आकार दिला जातो. त्यामुळे छोटे दागिने आणि कारागीर उदरनिर्वाहासाठी संघर्ष करत आहेत.

सोन्यावरील उच्च आयात शुल्कांमुळे सोन्याच्या दागिन्यांची विक्री तर खुंटली आहेच, पण कारागिरांचे जीवनमानही धोक्यात आले आहे. जयपूरमध्ये कुंदन, मीना आणि सोन्याच्या दागिन्यांचा व्यवसाय करणाऱ्या कारागिरांना परिस्थिती सुधारण्यासाठी सरकारने काही धोरणात्मक उपाय योजावेत अशी त्यांची इच्छा होती आणि असा दावा केला की जर दागिने क्षेत्राची परिस्थिती अशीच राहिली तर या उद्योगातील अनेक लोकांना व्यवसायातून बाहेर पडावे लागेल.

जीजेसीचे चेअरमन सय्यम मेहरा यांच्या मते, केवळ आंतरराष्ट्रीय कारणांमुळेच नव्हे तर उच्च आयात शुल्क आणि जीएसटी सारख्या देशांतर्गत कारणांमुळेही भारतात सोन्याच्या किमती वाढल्यामुळे भावना कमी आहेत. आज, लोक सोन्याचे

दागिने खरेदी करण्यासाठी येत नाहीत कारण त्यांना माहित आहे की भारत जगातील सर्वात महाग आहे. त्यामुळे सरकार अर्थसंकल्पात आयात शुल्क 6 टक्क्यांपर्यंत कमी करेल, अशी अपेक्षा होती.

दंडात्मक धोरणे घेऊन सरकार भांडवल-श्रम-केंद्रित उद्योगाकडे दुर्लक्ष करू शकत नाही. उच्च आयात शुल्क संरचना उद्योगासाठी हानिकारक आहे आणि वाढत्या तस्करीसह सरकारसाठी आपत्तीजनक आहे.

धोरणाव्यतिरिक्त, उद्योगाला पारदर्शकता आणि उत्तरदायित्व, तसेच कामाची परिस्थिती आणि कारागिरांच्या जीवनमानात सुधारणा करण्याच्या दृष्टीने अधिक परिवर्तनाची आवश्यकता आहे. उद्योगाने योग्य व्यावसायिक मार्गदर्शक तत्वे, कामाचे वातावरण आणि वेळेवर वेतनवाढ आणून कारागिरांचा दर्जा उंचावण्याचा प्रयत्न केला पाहिजे. उद्योगासमोरील आणखी एक मोठे आव्हान म्हणजे दागिन्यांच्या क्षेत्रात मिल्लेनिअल्सला आणणे.

उद्योगासाठी समन्वय आणण्याची वेळ आली आहे जिथे जीजेसी, जीजेईपीसी, वर्ल्ड गोल्ड कौन्सिल, जीआयए, फॉरेव्हर मार्क आणि प्लॅटिनम गिल्ड यांसारख्या संस्था एकत्रितपणे प्रचारात्मक उपक्रम राबवून दागिन्यांसाठी मि ल ले नि अ ल स म ध ये आत्मविश्वास निर्माण करतात. आज, उद्योगाकडे नाविन्यपूर्ण प्रचार मोहिमेद्वारे सोने, हिरे आणि प्लॅटिनमचा मोठ्या प्रमाणावर प्रचार करण्याशिवाय पर्याय नाही.

“सोन्यावरील कस्टम ड्युटी १२.५ टक्क्यांवरून १० टक्क्यांपर्यंत कमी करणे हे योग्य दिशेने टाकलेले पाऊल आहे, कृषी पायाभूत सुविधा आणि विकासास उपकरात वाढ केल्याने एकूण शुल्क पूर्वीप्रमाणेच १५ टक्क्यांवर आणले आहे.” सोमसुंदरम पीआर वर्ल्ड गोल्ड कॉउन्सिल प्रादेशिक सीईओ, भारत



GJC CONNECT

Chairman's Desk

सय्यम मेहरा,
चेमन, जीजेसी



ऑल इंडिया जेम्स अँड ज्वेलरी डोमेस्टिक कौन्सिल (GJC) ने रत्न आणि आभूषण उद्योगाचा पालक आणि संरक्षक म्हणून आपल्या प्रवासाची 17 वर्षे पूर्ण केली आहेत. या 17 वर्षांत अनेक प्रश्न सोडवण्यात आम्ही आघाडीवर आहोत. आज मी अभिमानाने सांगू शकतो की GJC ने सरकारशी रचनात्मक संवादाद्वारे उद्योगातील बहुतेक अडथळे दूर केले आहेत. संघटनात्मक

आघाडीवर, GJC ने उद्योगासोबत जवळून काम केले आहे आणि दुर्गम खेड्यांतील छोट्या ज्वेलर्सपर्यंत पोहोचण्याचा प्रयत्न केला आहे.

आज GJC सरकार आणि उद्योग यांच्यातील पूल म्हणून काम करते. आम्ही अलीकडच्या काळात विविध सरकारी मंत्रालयांना अनेक निवेदने दिली आहेत आणि जीएसटी, हॉलमार्किंग, पीएमएलए आणि इतर अनेक मुद्द्यांवर मैत्रीपूर्ण

उपाय शोधले आहेत. प्रचार, सुरक्षितता आणि प्रगती या आमच्या मूळ तत्त्वज्ञानाने उद्योगाला अधिक प्रासंगिक आणि पारदर्शक बनण्यास आणि देशाच्या विकासात महत्वाची भूमिका बजावण्यास मदत केली आहे.

पुढे, विद्यमान व्यापार मेळावे मध्यम आणि लहान उत्पादकांना वगळणे आणि दुर्लक्षित करणे लक्षात घेऊन, GJC ने भारत रत्न आणि

आभूषण शो (GJS) च्या रूपाने आपले अत्याधुनिक प्रदर्शन सादर केले. शोच्या पुढील आवृत्तीत देशभरातून सुमारे 400 प्रदर्शक आणि सुमारे 15,000 खरेदीदार सहभागी होण्याची अपेक्षा आहे.

कर्ज प्रवाह, घटती मागणी, सोन्याच्या वाढत्या किमती आणि उच्च सीमाशुल्क यांसारख्या समस्यांना तोंड देण्यासाठी आम्ही GJC मध्ये बहुआयामी लढाई लढत आहोत. या मुद्द्यांचा आम्ही सर्वंकष विचार केला असून आमच्या सूचना सरकारला दिल्या आहेत. बँकर्समधील कर्जविषयक समस्या सोडवण्यासाठी आणि सोन्यावरील भारी

आयात शुल्क रचनेत कपात करण्यासाठी एक सौहार्दपूर्ण मार्ग शोधण्यासाठी आम्ही वित्त मंत्रालयाशी चर्चा करण्यासाठी एक कृती समिती स्थापन करत आहोत. अलीकडेच, आम्ही सध्याच्या पर्यावरणातील आव्हानांना सामोरे जाण्यासाठी ग्राहक व्यवहार मंत्रालय आणि GST आयुक्तांकडे एक शिष्टमंडळ घेऊन गेलो. आम्ही जागतिक गोल्ड

कौन्सिल, फॉरएव्हरमार्क, GIA आणि प्लॅटिनम गिल्ड सारख्या भागधारकांशी देखील संवाद साधत आहोत, एकत्रितपणे सहस्राब्दी आणि दागिन्यांची विक्री वाढवण्यासाठी लक्षित मोहिमा सुरू करण्यासाठी. दुबई शॉपिंग फेस्टिव्हलच्या धर्तीवर आमचा बहुप्रतिक्षित लकी लक्ष्मी प्रोजेक्ट फेस्टिव्हलदरम्यान विक्री वाढवण्यासाठी आम्ही

पुन्हा लॉन्च करण्याची योजना आखत आहोत. आम्हाला संपूर्ण ज्वेलरी समुदायाला एक संघटित क्षेत्र म्हणून एकत्र आणायचे आहे. आम्ही आमच्या शैक्षणिक लाभम कार्यक्रमासह लहान शहरे आणि ग्रामीण भागात प्रवेश करू.

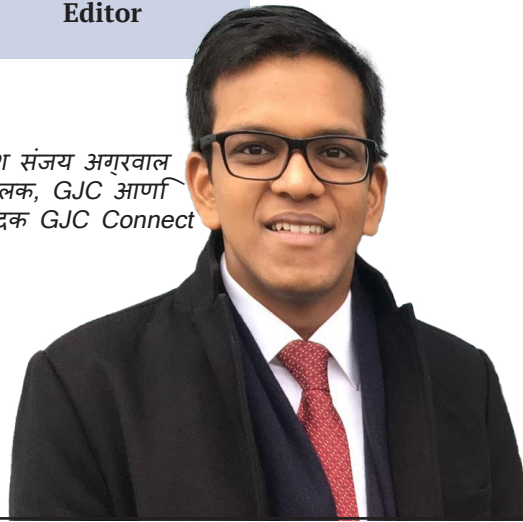
Vice Chairman

राजेश रोकडे -
व्हाईस चेअरमन GJC



Editor

सुयश संजय अगरवाल
संचालक, GJC आणि
संपादक GJC Connect



2020 मध्ये देशांतर्गत हिरे आणि दागिन्यांचा व्यवसाय सुमारे 4 लाख कोटी रुपयांचा होता, ज्यामध्ये प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्षपणे सुमारे 60 दशलक्ष लोकांना रोजगार मिळाला होता. राष्ट्रीय जीडीपीमध्ये त्याचा वाटा सुमारे 7 टक्के आहे. तथापि, आर्थिक वाढ आणि रोजगार निर्मितीसाठी इतके महत्वाचे असूनही, आपण सर्वात दुर्लक्षित क्षेत्रांपैकी एक आहोत.

क्षेत्रामध्ये अधिक आवाज आणण्यासाठी, आम्ही एक अनोखा प्लॅटफॉर्म विकसित केला आहे ज्यामुळे तुमचा आवाज आवाज सर्वत्र ऐकू येईल. GJC वृत्तपत्र हे भारतातील आपल्या प्रकारचे एक असेल, जे सात वेगवेगळ्या भाषांमध्ये भागधारकांना माहिती आणि अंतर्दृष्टी प्रदान करेल.

भागधारकांना पाक्षिक हातात तयार, लगेच उपलब्ध शून्य खर्चात

मिळेल. त्याच वेळी, एक डिजिटल-अनुकूल दृष्टीकोन तज्ज्ञ सामग्रीसह मुख्य अंतर्दृष्टी आणि दृष्टीकोन प्रदान करेल ज्यामुळे बाजारातील अस्थिर परिस्थितीशी ताळमेळ राहील. या वृत्तपत्राचा सर्वात महत्वाचा पैलू म्हणजे आकार किंवा क्षेत्राच्या आधारावर कोणताही भेदभाव न करता संपूर्ण मूल्य साखळीला क्रांतिकारी किमतींवर एक समावेशक विपणन

मंच प्रदान करणे. दर पंधरवड्याला 4 लाखांहून अधिक ज्वेलर्सपर्यंत पोहोचण्यासाठी या वृत्तपत्रामध्ये अगदी लहान व्यक्तीही सहभागी होऊ शकतात. GJC कनेक्ट देखील भारतातील दुर्गम भागात राहणाऱ्या ज्वेलर्सना एक अनोखा अनुभव देईल कारण ते इंटरनेट आणि स्मार्टफोनच्या किमान प्रवेशासह सहभागी होऊ शकतात.

आपल्या समाजात आणि आपल्या अर्थव्यवस्थेत काही सेवा वैयक्तिकरित्या पुरविल्या जातात आणि त्यांना सह-स्थान आवश्यक आहे या दीर्घकालीन गृहितकांना वर्तमान वास्तव आव्हान देतात. तथापि, महामारी आणि लॉकडाउन निर्बंध आणि प्रोटोकॉल यांनी मूलभूतपणे त्या गृहितकांना आव्हान दिले आहे. त्यांनी माध्यमे आणि माहितीच्या वापराच्या बाबतीत

लोकांच्या वर्तनात आणि सवयींमध्ये अभूतपूर्व बदल घडवून आणले आहेत. या असामान्य काळात लोक स्वयंपाक करताना, व्यायाम करताना किंवा घरून काम करताना अधिक ऑनलाइन सामग्री वापरत आहेत.

लाखो लोक लॉकडाउन जीवनाशी जुळवून घेत असल्याने, आमचे डिजिटल जीवन कदाचित पुन्हा पूर्वीसारखे राहणार नाही.

व्हिडिओ कॉन्फरन्सिंग आणि ऑनलाइन शिक्षणापासून ते वेबिनार ऑनलाइन स्ट्रीमिंगपर्यंत, बरेच काही बदलले आहे - आणि यापैकी काही सवयी कायम राहण्याची शक्यता आहे.

महामारीच्या काळात, विविध लहान आणि मध्यम खेळाडू त्यांच्या प्रेक्षकांशी कनेक्ट होण्याचा मार्ग शोधण्यासाठी धडपडत आहेत आणि त्यांची ब्रँडची उपस्थिती गमावत

आहेत. या संदर्भात, सात वेगवेगळ्या भाषांमधील जीजेसी कनेक्ट वर्तमानपत्र जीजेसी द्वारे. हे केवळ संपूर्ण भागधारकांना नवीनतम माहितीसह उत्साही राहण्यास मदत करेल असे नाही तर वर्धित सर्जनशील साधने आणि कंपन्या आणि ब्रँडच्या बजेटमध्ये अधिक लक्षित पोहोच असलेल्या भागधारकांना विपणन संधी देखील प्रदान करेल.

Co-Editor

संचालक - GJC आणि
सह-संपादक, GJC
कनेक्ट



चेंज ऑफ गार्ड: जीजेसी चे नेतृत्व करण्यासाठी सय्यम मेहरा यांच्या नेतृत्वाखाली COA

ऑल इंडिया जेम अँड ज्वेलरी डोमेस्टिक कौन्सिल (GJC) ने दोन वर्षांसाठी सय्यम मेहरा यांची अध्यक्ष आणि राजेश रोकडे व्हाईस चेअरमन म्हणून निवड केली आहे. GJC च्या प्रशासन समिती (COA) म्हणून ओळखल्या जाणार्या इतर नवनिर्वाचित मंडळ संचालकांमध्ये अमित सोनी, सुयश अग्रवाल, डॉ. यात रवी कपूर, अशोक कुमार जैन आणि साहिल मेहरा यांचा समावेश आहे. तर वर्धमान आशिष कोठारी आणि केतन चोक्सी यांची सहनियुक्त सदस्य म्हणून नियुक्ती करण्यात आली आहे.

युनिक चेन्सचे मालक सय्यम मेहरा हे जीजेसीशी सुरुवातीपासूनच संबंधित आहेत. गेल्या काही वर्षांत, त्यांनी उद्योगाला फायदा होण्यासाठी नाविन्यपूर्ण कार्यक्रमांची यशस्वीपणे संकल्पना आणि अंमलबजावणी केली आहे. एक्साईज, जीएसटी, कस्टम

ड्युटी, पीएमएलए इत्यादी अनेक ज्वलंत समस्या सोडवण्यात त्यांनी महत्वाची भूमिका बजावली. सय्यम मेहरा म्हणाले, “मी बोर्डाचा आभारी आहे आणि राष्ट्रीय घरगुती परिषद चालवण्याची जबाबदारी स्वीकारणे हा सन्मान आहे. आम्ही सरकारशी जवळून काम करू आणि विविध उद्योग समस्या मांडू. सरकार, स्वदेशी उद्योगात अधिक समन्वय आणण्यासाठी भारतभरातील ज्वेलर्समध्ये परिवर्तन आणि सक्रिय करण्याचा माझा पहिला प्रयत्न असेल.”

“आम्ही संपूर्ण उद्योगाला एकत्र करण्याचा आणि GJC चे एक उद्योग, एक आवाज हे ध्येय साध्य करण्याचा प्रयत्न करू. GJC ला आणखी अनेक ज्वेलर्स आणि त्यांच्या संघटनांना धोरणात्मक बदलांसाठी एकसंध दृष्टीकोन सादर करण्यासाठी अधिक संघटित होण्यासाठी प्रेरित करायचे आहे. आम्हाला वादग्रस्त मुद्द्यांचे निराकरण

करायचे आहे. , जसे की G&J क्षेत्राला कर्ज देण्यास बँकिंग क्षेत्राची अनिच्छा.”

रोकडे ज्वेलर्सचे राजेश रोकडे, सोने, चांदी आणि फॅशन दागिन्यांमध्ये बँचमार्क तयार करण्याच्या दृष्टीकोनासाठी ओळखले जातात जे डिझाइन आणि कलात्मकतेमध्ये उत्कृष्टता दर्शवतात. त्यांच्या निवडीबद्दल, मंडळाने नाविन्यपूर्णतेबद्दल आणि भविष्यातील ट्रेडची कल्पना करण्याच्या त्यांच्या वचनबद्धतेचे कौतुक केले आणि विश्वास व्यक्त केला की ते उद्योगाच्या हितासाठी काम करत राहतील.

“या अग्रगण्य व्यापार संघटनेच्या वाढीसाठी काम करणे आणि संपूर्ण प्रदेशातील सदस्य ज्वेलर्सच्या वाढीसाठी माझ्या दृष्टीकोनात योगदान देणे ही माझ्यासाठी अभिमानाची बाब आहे. उद्योग अधिक संघटित आणि सुसंगत असणे आवश्यक आहे. GJC अधिक चांगले होईल. उद्योग. आणि नवीन



प्लॅटफॉर्म तयार करणे सुरू ठेवेल.” रोकडे म्हणाले. ई-व्होटिंग निवडणूक प्रक्रियेमध्ये संपूर्ण निवडणुकीचे

पर्यवेक्षण अधिकृत स्वतंत्र व्यक्ती (रिटर्निंग ऑफिसर) आणि डिजिटल एजन्सी ज्याने मतदान प्लॅटफॉर्म तयार केले

होते, दोन्ही GJC द्वारे नियुक्त केले होते.

GJC शिष्टमंडळाने FM सह सध्याच्या आव्हानांचा आढावा घेतला



2021-22 वर्षात GJC चे अध्यक्ष आशिष पेठे, उपाध्यक्ष सय्यम मेहरा, माजी अध्यक्ष नितीन खंडेलवाल आणि कर सल्लागार CA भावीन मेहता यांच्या नेतृत्वाखाली GJC शिष्टमंडळाने केंद्रीय अर्थमंत्री निर्मला सीतारामन यांची भेट घेतली. GJC सल्लागारांनी सरकारला सोने आणि दागिने अधिक ग्राहक-अनुकूल बनवण्यासाठी अनेक उपाययोजना जाहीर करण्याची विनंती केली. मागणी केलेल्या महत्वाच्या उपाययोजनांमध्ये समान मासिक हप्त्यांमध्ये दागिन्यांची खरेदी करण्याची परवानगी देणे, जसे की ग्राहक टिकाऊ वस्तू खरेदी करू शकतील, व्यवहारांवरील

क्रेडिट कार्ड कमिशन कमी करणे आणि सरकारची सुवर्ण मुद्रांकन योजना अधिक आकर्षक बनवणे. वर्षानुवर्षे रत्ने आणि दागिने उद्योग विविध संकटांतून गेला आहे. 2013 मध्ये सोन्यावरील आयात शुल्क 10 टक्के करण्यात आले, कारण तत्कालीन यूपीए सरकारने चालू खात्यातील तूट आणि रुपयाचे अवमूल्यन यावर राज्य करण्याचा प्रयत्न केला. तसेच 2 लाख रुपयांपेक्षा जास्त किमतीचे सोने आणि दागिने खरेदी करण्यासाठी पॅन कार्ड अनिवार्य करण्यात आले होते. 2016 मधील नोटाबंदीमुळे रोख व्यवहार कमी झाल्याने विक्रीलाही धक्का बसला. विशेषतः, 2015 मध्ये

सरकारने सुरू केलेली सुवर्ण मुद्रांकन योजना (GMS) अधिक आकर्षक असावी, ज्यामुळे देशाला सोन्याची आयात कमी होण्यास मदत होईल आणि चालू खात्यातील तूट नियंत्रित करण्यात मदत होईल अशी कौन्सिलची इच्छा आहे. त्यामुळे सुवर्ण चलन योजना अधिक आकर्षक आणि सरकार आणि नागरिकांसाठी फायदेशीर बनवण्यासाठी जीजेसीकडे सूचना आहेत. अशा हालचालीमुळे 24,000 टनांपर्यंतचा देशांतर्गत सोन्याचा साठा अनलॉक होईल, जो भारताच्या वार्षिक 650-700 टन सोन्याच्या गरजेपेक्षा खूप जास्त आहे. जीजेसी नुसार, दागिने खरेदी करण्यासाठी घेतलेले कर्ज हे

वैयक्तिक कर्ज मानले जाते, जेथे व्याजदर जास्त असतो. सराफा आणि नाणी खरेदी करण्यावर बंधने कायम असली तरी दागिन्यांच्या खरेदीसाठी EMI सुविधा उपलब्ध करून द्यावी, असे उद्योग संस्थेला वाटते. पुढे, सोन्याच्या आणि दागिन्यांच्या किमतींमध्ये वर्षानुवर्षे झालेली वाढ लक्षात घेता, GJC ने दागिन्यांच्या खरेदीसाठी पॅन कार्ड सादर करण्यासाठी आवश्यक असलेली मर्यादा सध्याच्या रु. वरून वाढवली आहे. 2 लाख ते रु. 5 लाखांची शिफारसही केली आहे.

जीजेसीने ज्वेलरी उद्योगाच्या चिंतेचा अर्थमंत्र्यांना पुनरुच्चार केला

GJC चे अध्यक्ष सय्यम मेहरा आणि उपाध्यक्ष राजेश रोकडे यांनी मुंबईत केंद्रीय अर्थमंत्री निर्मला सीतारामन यांच्यासोबत अर्थसंकल्पोत्तर चर्चेत भाग घेतला. इतका उत्कृष्ट, सर्वसमावेशक आणि विकासात्मक अर्थसंकल्प सादर केल्याबद्दल अध्यक्षानी अर्थमंत्र्यांचे आभार मानले. कारागिरांसाठी केलेल्या अफाट कामाबद्दल त्यांनी त्यांचे आभार मानले आणि बजेटमध्ये कौशल्य विकासावरही भर दिल्याचे सांगितले. GJC ने खालील गंभीर चिंता देखील मांडल्या आहेत: सीमा शुल्कात कपात: मंत्रालयाने या शब्दात GJC कडून सविस्तर अहवाल मागवला आहे. नोकरीच्या कामावर जीएसटीचा मुद्दा: महसूल

सचिवांनी समोरासमोर संवाद साधून नोकरीच्या कामावर 5 टक्के जीएसटी लावण्याचे आश्वासन दिले. ते लवकरच अधिकृत स्पष्टीकरण सामायिक करतील. सुवर्ण मुद्रांकन योजना: मंत्रालयाने सूचित केले की ते यात लक्ष घालतील. अनिवासी भारतीयांना जीएसटी परतावा मिळावा, यासाठी मंत्रालयाने आश्वासन दिले आहे की ते या समस्येकडे लक्ष देतील आणि लवकरच तोडगा काढतील. ज्वेलरीवरील EMI: वरील समस्यांव्यतिरिक्त, GJC चेअरमनने FM ला क्रेडिट कार्ड कमिशन, EMI द्वारे आकारण्यात येणाऱ्या दागिन्यांच्या कमतरतेबद्दल देखील माहिती दिली.

नवीन GJC नेतृत्व GST आणि सीमाशुल्क सुरळीत करण्यासाठी सज्ज आहे

चेअरमन सय्यम मेहरा आणि व्हाईस चेअरमन राजेश रोकडे आणि भावीन मेहता यांनी संजय मंगल, आयुक्त-जीएसटी पॉलिसी विंग-2, सेंट्रल बोर्ड ऑफ अप्रत्यक्ष कर आणि सीमाशुल्क (सीबीआयसी) यांची भेट घेतली आणि जॉब वर्क संबंधित सेवा आणि घाऊक विक्रेत्यांवर जीएसटी लागू करण्याबाबत चर्चा केली. त्याचा प्रभाव वाढू शकतो. अध्यक्षानी सीमाशुल्क विभागाचे मुख्य आयुक्त, प्रमोद कुमार अग्रवाल यांना रत्ने आणि दागिने उद्योगाला भेडसावणाऱ्या समस्यांबद्दल, विशेषतः सोने आणि चांदीवरील 15 टक्के सीमा शुल्काची माहिती

दिली. GJC ला विश्वास आहे की सरकार आणि संबंधित विभागांसोबतच्या सततच्या संवादांमुळे उद्योगासाठी फलदायी परिणाम मिळतील.



Saiyam Mehra,
GJC Chairman

सीमा शुल्क 4 टक्के कमी केल्यास व्यवसाय 10 टक्क्यांनी वाढेल.

“रत्ने आणि दागिने क्षेत्राला अनेक महत्त्वपूर्ण आव्हानांचा सामना करावा लागतो. येत्या काही महिन्यांत आम्ही GJC मध्ये एक एक करून हे मुद्दे उचलून धरणार आहोत आणि आम्ही आमचा दृष्टिकोन सरकारपर्यंत पोहोचवण्यास सुरुवात केली आहे. या समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी आम्ही एक टास्क फोर्स देखील तयार केला आहे, ”जीजेसीचे अध्यक्ष सैम मेहरा यांनी टिटो अपेनशी एका खास संवादात सांगितले.

जे त्यांच्या पूर्वजांकडून आले असावे. आज, 100-150 ग्रॅम सोन्याची किंमत सुमारे 4-5 लाख रुपये आहे, आणि अनेक प्रकरणांमध्ये, लोकांकडे त्यांचे जुने सोने बदलण्यासाठी पॅन कार्ड नाहीत आणि परिणामी सोने आर्थिक चक्रात प्रवेश करत नाही.

तुम्हाला सरकारकडून किती पॅन मर्यादा हवी आहे?

पॅन कार्डची मर्यादा सध्याच्या 2 लाख रुपयांवरून 5 लाखांपर्यंत वाढवण्याची आमची इच्छा आहे. असंघटित क्षेत्र हळूहळू संघटित क्षेत्राकडे वाटचाल करत आहे, हे सरकारने लक्षात घ्यायला हवे. तथापि, जर पॅन कार्ड मर्यादा एक महत्त्वपूर्ण अडथळा बनत राहिल्यास, मला शंका आहे की आधीच अस्तित्वात असलेले संघटित क्षेत्र असंघटित क्षेत्राकडे परत येऊ शकते. आमच्यासमोर एक मोठे आव्हान आहे आणि GJC मध्ये आम्ही येत्या काही महिन्यांत या समस्या एक-एक करत आहोत आणि सरकारला आमची दृष्टी कळवायला सुरुवात करत आहोत. या समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी आम्ही एक टास्क फोर्स देखील तयार केला आहे.

उच्च सीमाशुल्क हे उद्योगासमोरील आणखी एक मोठे आव्हान आहे. GJC या समस्येचे निराकरण कसे करते?

गेल्या चार वर्षांत सरकारला अनेकवेळा निवेदने दिली, मात्र काहीच झाले नाही. आम्ही शिफारस केली आहे की सरकारने सीमा शुल्क 10 टक्क्यांवरून 4 टक्के कमी करावे कारण CAD चा प्रश्न आता नियंत्रणात आहे. एका उद्योग निरीक्षकाच्या मते, जर सरकारने सीमाशुल्क 4 टक्के कमी केले तर केवळ व्यापार 10 टक्क्यांनी वाढणार नाही, तर सोन्याची तस्करी गुन्हेगारांसाठी कमी आकर्षक होईल. मात्र, सध्याचे सरकार सोन्याबाबत अत्यंत प्रतिकूल आहे

पुढील पाच वर्षांसाठी तुमचा एकूण दृष्टिकोन काय आहे?

मी उद्योगाच्या वाढीबद्दल खूप आशावादी आहे कारण

भारतीय अर्थव्यवस्था पुढील 7 ते 8 वर्षांत केवळ दुहेरी अंकांमध्ये वाढेल. याव्यतिरिक्त, लोकांचे राहणीमान सुधारेल, आणि डिस्पोजेबल उत्पन्न चांगले होईल, आमच्या प्रदेशासाठी अधिक संधी प्रदान करेल. त्यामुळे एक उद्योग म्हणून आपल्यासाठी एकत्र येण्याची आणि दागिने हे केवळ फॅशन स्टेटमेंट नसून गुंतवणूक आहे असा विश्वास हजारो वर्षांच्या लोकांमध्ये निर्माण करण्याची हीच योग्य वेळ आहे. जर आपण हे आता केले नाही तर नजीकच्या भविष्यात आपल्याला त्रास होईल.

GJC मिलेनियल चॅलेंजला सर्वांगीण समाधान कसे देईल?

GJC, ट्रेड कौन्सिल आणि उद्योगाचे संरक्षक म्हणून, ज्वेलरी क्षेत्राकडे सहस्राब्दी आकर्षित करण्यासाठी अनेक आउटरीच आणि प्रचारात्मक कार्यक्रम हाती घेईल. आम्ही प्रिंट मीडिया आणि टेलिव्हिजनच्या माध्यमातून त्यांच्याशी संवाद साधू आणि ज्वेलरी क्षेत्रात त्यांचा आत्मविश्वास वाढवण्यासाठी सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मचा वापर करू. याव्यतिरिक्त, आम्ही डिझाइनर आणि कारागीरांना हजारो वर्षांसाठी डिझाइन तयार करण्यात मदत करू. एक उद्योग म्हणून, सहस्राब्दी गुंतण्यासाठी आम्ही एक चांगली इकोसिस्टम प्रदान केली पाहिजे. तसेच, आम्ही निर्मात्यांना नाविन्यपूर्ण डिझाईन्स आणण्यासाठी प्रोत्साहित करू.

उद्योग अनेक गंभीर समस्यांशी झुंजत आहे, आणि तुम्ही एका नाजूक वेळी चेंबरमन म्हणून कार्यभार स्वीकारला आहे. तुम्ही कोणते मुद्दे मांडणार आहात?

बँकिंग संकटातून उद्योगाला बाहेर काढणे हे सर्वोच्च प्राधान्य आहे. बँकिंग क्षेत्रामुळे उद्योग संकटात सापडले आहेत, कारण एकीकडे बँका आम्हाला नवीन कर्ज देऊन साथ देत नाहीत; दुसरीकडे, सध्याचा धोका ते टाळत आहेत. परिणामी, ज्वेलर्सकडे कर्जाची परतफेड करण्यासाठी स्टॉक कमी करण्याशिवाय पर्याय नाही. या संकटात इंधनाची भर घालणे म्हणजे सोन्याबद्दलची ग्राहकांची भावना, जी सोन्याच्या उच्च किंमतीमुळे खूपच कमकुवत आहे. त्यामुळे थोडक्यात हा उद्योग एका भयंकर टप्प्यातून जात आहे. या नाजूक काळात

मी GJC चे अध्यक्ष म्हणून पदभार स्वीकारला आहे. अर्थ मंत्रालयाशी बसून उद्योगांना वित्त कसे आणता येईल यावर चर्चा करणे हे माझे मुख्य प्राधान्य असेल.

तुम्ही बँकिंग क्षेत्राशी थेट संवाद साधू पाहत आहात का?

होय! आघाडीच्या बँका आणि आरबीआयच्या उच्च अधिकाऱ्यांशी चर्चा करण्याची आमची योजना आहे. आम्ही त्यांना आणि इंडियन बँक्स असोसिएशनला भेटू आणि संकटासारख्या परिस्थितीतून मार्ग काढू. मी पुनरुच्चार करू इच्छितो की नीरव मोदी लाखो ज्वेलर्सपैकी एक होता ज्यांना बँकर्सकडून कर्ज सुविधा मिळत होत्या. फक्त एक नीरव मोदी डिफॉल्टिंग करून सुटला म्हणून तुम्ही संपूर्ण सेक्टरला शिक्षा देऊ शकत नाही आणि त्यांना बंद करण्यास भाग पाडू

शकत नाही.

तुमच्या इतर योजना काय आहेत?

माझ्या यादीतील पुढे ग्राहकांना EMI वर सोने खरेदी करण्याची परवानगी देण्यासाठी सरकारशी चर्चा करायची आहे. तीन ते चार वर्षांपूर्वी याला मंजुरी देण्यात आली होती, परंतु नंतर चालू खात्यातील तृटीच्या समस्येमुळे सरकारने ही योजना मागे घेतली. आता तो मुद्दा बाहेर पडला आहे, यावर सरकारशी चर्चा करून ग्राहकांना EMI वर सोने खरेदी करणे सोपे करण्याची गरज आहे, ज्यामुळे उद्योगात 5-6 टक्के अधिक व्यवसाय होईल.

मला आणखी एक मुद्दा सांगायचा आहे तो म्हणजे पॅन कार्ड मर्यादा, जेथे पॅन कार्ड नसलेले ग्राहक रु. 2 लाखांपेक्षा जास्त किमतीचे

दागिने खरेदी करू शकत नाही. येथे सरकारला हे समजून घेणे आवश्यक आहे की दागिने खरेदी करण्यासाठी येणारे बरेच लोक कृषी क्षेत्रातील आहेत आणि त्यांच्याकडे उत्पन्नाचा पुरेसा पुरावा नसू शकतो कारण त्यांचे उत्पन्न करपात्र स्रोतांमधून येते. परिणामी, ज्वेलर्ससाठी शेतकरी आणि शेती करणाऱ्यांचे पॅन तपशील मिळवणे आव्हानात्मक बनले आहे कारण त्यांच्यापैकी अनेकांकडे पॅनकार्ड नाहीत कारण त्यांना त्यांची गरज नाही.

पॅन कार्डच्या मर्यादेशी संबंधित आणखी एक समस्या उद्भवते जेव्हा लोक त्यांच्या जुन्या स्टॉकची देवाणघेवाण करण्यासाठी येतात. म्हणून आपण हे समजून घेतले पाहिजे की भारतातील सरासरी मध्यमवर्गीय कुटुंबाकडे किमान 100 ते 300 ग्रॅम सोने आहे

MMTC-PAMP डिजिटल सिल्व्हर सादर करते

MMTC-PAMP ने डिजिटल सिल्व्हर लॉन्च करण्याची घोषणा केली. डिजिटल गोल्डप्रमाणेच हे उत्पादन ग्राहकांना उपलब्ध करून दिले जाईल. ग्राहक कंपनीच्या वेबसाइटवर आणि पेटीएम सारख्या भागीदारांवर 999.9-प्लस शुद्ध चांदी खरेदी करू शकतात. डिजिटल पद्धतीने खरेदी केलेल्या भौतिक चांदीची रक्कम प्रमाणित बँक-ग्रेड व्हॉल्टमध्ये संग्रहित केली जाईल, ज्याचे दररोज तृतीय-पक्ष विश्वस्तद्वारे ऑडिट केले जाईल.

एमएमटीसी-पीएमपी

इंडियाचे मुख्य डिजिटल अधिकारी अमूल साहा म्हणाले, “निव्वळ विक्रीच्या दृष्टिकोनातून एका दिवसात जमा केलेले डिजिटल सोने किंवा चांदीची रक्कम मुख्य भागीदारांद्वारे बँकेमध्ये परत जोडली जाईल याची ट्रस्टीशिपने खात्री केली पाहिजे.” वापरकर्ते त्यांच्या चांदीचे होल्डिंग तपासण्यासाठी स्टोरेज सुविधा भेट देऊ शकत नाहीत. सुरक्षेच्या कारणास्तव याची परवानगी नाही. परंतु वापरकर्ते ऑनलाइन होल्डिंग तपासू शकतात आणि रिअल टाइममध्ये रिडीम करू शकतात.” साहा म्हणाले.

Malabar Gold and Diamonds launches Gemstone Jewellery Festival



मलबार गोल्ड अँड डायमंड्स, देशातील सर्वात मोठ्या सोने आणि हिऱ्यांच्या किरकोळ साखळ्यांपैकी एक, मौल्यवान खडे आणि न कापलेल्या हिऱ्यांनी जडलेल्या शुद्ध सोन्याच्या दागिन्यांची खास श्रेणी प्रदर्शित करण्यासाठी रत्न अभूषण महोत्सव सुरू केला. कर्नाटकातील सर्व स्टोअर्स 20 फेब्रुवारीपर्यंत संग्रह प्रदर्शित करतील, ज्यामुळे ग्राहकांना शोसाठी खास तयार केलेल्या दागिन्यांच्या डिझाईन्सची विस्तृत श्रेणी एक्सप्लोर करण्याची संधी मिळेल.

मलबार समूहाचे अध्यक्ष एम. पी. “आम्हाला जेमस्टोन ज्वेलरी फेस्टिव्हल सुरू करताना आणि नैसर्गिक आणि प्रमाणित रत्नांनी नटलेल्या आमच्या नाविन्यपूर्ण डिझाईन्स सादर करताना आनंद होत आहे. परिणामी, दागिने खरेदीदार आमच्या उत्पादनांचा उच्च दर्जा, शुद्धतेच्या वाजवी

किमती आणि बायबॅक हमीसह आनंद घेऊ शकतात,” अहमद म्हणाले. मौल्यवान दगडांनी जडलेले दागिने भारतात तसेच परदेशातही लोकप्रिय होत आहेत. उत्सवात प्रदर्शित केलेल्या दागिन्यांपैकी, माणिक, नीलम आणि पन्ना त्यांच्या रंग आणि शाही आकर्षणासाठी सर्वात प्रसिद्ध आहेत आणि त्यांच्या सांस्कृतिक आणि आध्यात्मिक महत्वासाठी देखील मूल्यवान आहेत.

मलबार गोल्ड अँड डायमंड्स गुणवत्ता प्रमाणपत्रासह नैसर्गिक रत्ने प्रदान करून ग्राहकांना पारदर्शकता प्रदान करते. पारदर्शक किंमत, वाजवी किंमत आणि प्रत्येक खरेदीसाठी बायबॅक गॅरंटी यामुळे हा ब्रँड बाजारात आघाडीवर आहे, जो या दागिन्यांच्या श्रेणीमध्ये मोठ्या प्रमाणावर दिला जात नाही.

कर्नाटक सरकारने बेंगळूरूमध्ये ज्वेलरी पार्क उभारण्याची विनंती केली

कर्नाटक ज्वेलर्स असोसिएशनने गेल्या वर्षी मुख्यमंत्री बसवराज बोमई यांनी जाहीर केल्यानुसार ज्वेलरी पार्क उभारण्यासाठी राज्य सरकारकडे आग्रह धरला आहे. असोसिएशनचे अध्यक्ष प्रशांत मेहता यांच्या म्हणण्यानुसार, सरकार प्रकल्पासाठी जमीन ओळखू शकत नसल्याने हा प्रस्ताव अस्पष्ट आहे.

वृत्तानुसार, असोसिएशनने या मुद्द्यावर कर्नाटकचे उद्योग मंत्री मुरुगेश निरानी यांची भेट घेतली. मात्र, बेंगळूरूमध्ये जमीन मिळवणे हे आव्हान बनले आहे. असोसिएशनने बेंगळूरू विमानतळाजवळ जागा मागितली. मेहता म्हणाले, “आम्ही शेजारील जिल्ह्यांतील अनेक उपायुक्तानाही पत्र लिहिले. मात्र, अद्याप कोणताही प्रतिसाद मिळालेला नाही,” असे मेहता यांनी सांगितले.

दरम्यान, मंत्री महोदयांनी कलबुर्गी येथे 100 एकरांचे उद्यान उभारण्याचा प्रस्ताव ठेवला जेथे ग्राहक एकाच छताखाली सोने खरेदी करू शकतील. “कलबुर्गी येथे विमानतळ आणि उद्यानासाठी पुरेशा पायाभूत सुविधांमुळे उद्योगाला चालना मिळेल,” असे निरानी म्हणाले. जोपर्यंत बेंगळूरूमध्ये प्राथमिक उद्यान आहे, तोपर्यंत कलबुर्गीमध्ये एक उद्यान उभारण्याचा विचार दागिन्यांचा उद्योग खुला आहे.

असोसिएशनच्या अध्यक्षांनी याकडे लक्ष वेधले की, उत्पादकांचे छोटे गट नागरथपेठ परिसरात गलिच्छ जागेतून



काम करतात. सरकारने बेंगळूरूमध्ये उद्यानासाठी जमीन दिल्यास त्यांना कामाची परिस्थिती चांगली मिळेल. बंगलोर हे दक्षिण भारतात सोन्याचे दागिने उत्पादनाचे केंद्र होते. बेंगळूरू विमानतळ हे सोने आयातीचे

सर्वात मोठे ठिकाण आहे. अशा पाक्समुळे उद्योगाला चालना मिळेल,” असे सांगून अशीच उद्याने पश्चिम बंगाल आणि महाराष्ट्रात कार्यरत आहेत.

अर्थसंकल्पाचा ज्वेलरी क्षेत्रावर नगण्य परिणाम होईल: सुवणकर सेन

सेन्को गोल्ड अँड डायमंड्सचे MD आणि CEO, सुवणकर 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 इयुटी 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 इयुटी 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 ज्वेलर्सचा निव्वळ नफा वार्षिक 10% वाढून रु. 148 कोटी

कल्याण ज्वेलर्सने 31 डिसेंबर 2022 रोजी संपलेल्या तिमाहीत करानंतरच्या एकत्रित नफ्यात 10.34 टक्के वाढ नोंदवली आहे. 148.43 कोटी. मागील आर्थिक वर्षाच्या याच तिमाहीत कंपनीने रु. 134.52 कोटी निव्वळ नफा नोंदवला. कल्याण ज्वेलर्सने ऑक्टोबर-डिसेंबर 2022 या कालावधीत एकत्रित महसुलात रु. वरून 13 टक्के वाढ नोंदवली आहे. 3,435 कोटी. , मागील वर्षी याच तिमाहीत व्याज, कर, घसारा आणि कर्जमाफी (EBITDA) पूर्वीची कमाई रु. 299 कोटीच्या तुलनेत रु. 327 कोटीची नोंद झाली.

“आम्ही सर्व बाजारपेठांमध्ये महसूल आणि पायन्यांमध्ये मजबूत वाढ पाहत आहोत,

मुख्यत्वे चालू असलेल्या लॅंगनाच्या हंगामातील मागणीमुळे, सोन्याच्या किमतीत सतत वाढ होत असतानाही. या काळात आम्ही 52 शोरूम उघडण्याची आमची योजना जाहीर केली. ही रणनीती, आमच्याकडे आहे. गेल्या तीन-चार महिन्यांत आमच्या अंतर्गत कार्यान्वित केले आहे. संसाधने तयार करण्यासाठी बराच वेळ आणि श्रम गुंतवले आहेत,” कल्याण ज्वेलर्स इंडियाचे कार्यकारी संचालक रमेश कल्याणरामन म्हणाले.

या तिमाहीत भारतीय कामकाजाने रु. 276 कोटी EBITDA नोंदवले, रु. वरून 253 कोटी. दरम्यान, या तिमाहीसाठी स्टँडअलोन पीएटी (इंडिया) रु. रु.च्या

PAT च्या तुलनेत 118 कोटी. 133 कोटी.

ई-कॉमर्स विभाग, कंडेरे, तिमाहीसाठी रु. मागील वर्षी याच तिमाहीत 44 कोटी रु. 47 कोटी. तथापि, ते तिमाहीसाठी रु. रु.च्या तोट्याच्या तुलनेत 1.7 कोटी. 26 लाखांचा नफा झाला. मध्य पूर्व मध्ये, Q3FY23 मध्ये ऑपरेशन्समधून एकूण महसूल रु. 641 कोटी, जे मागील वर्षाच्या तिसऱ्या तिमाहीत रु. 515 कोटी 24 टक्के अधिक आहे.

कंपनीच्या एकूण एकत्रित महसुलात मध्य पूर्व प्रदेशाने सुमारे 16.5 टक्के योगदान दिले. गेल्या वर्षी याच तिमाहीत मध्य पूर्व ऑपरेशन्सने रु. तिमाहीत रु.च्या तुलनेत ४६ कोटी रु. 52 कोटी EBITDA

नोंदवले गेले. तिमाहीसाठी पीएटी रु. 17 कोटी जे मागील वर्षी याच तिमाहीत रु. 16 कोटी PAT होते.



कतार एअरवेज दोहा ज्वेलरी आणि वॉच प्रदर्शन 2023 चे प्रायोजकत्व करेल



कतार एअरवेजने जाहीर केले आहे की ते दोहा ज्वेलरी अँड वॉच एक्झिबिशन (DJWE) च्या 2023 आवृत्तीचे प्रायोजकत्व करेल. कतारच्या वार्षिक सामाजिक दिनदर्शिकेतील सर्वात दीर्घकाळ चालणाऱ्या आणि अत्यंत अपेक्षित

कार्यक्रमांपैकी एक. आखाती प्रदेशात दरवर्षी आयोजित केलेल्या व्यवसाय-ते-ग्राहक इव्हेंटमध्ये जगभरातून कतारला 30,000 हून अधिक अभ्यागत आकर्षित होतील अशी अपेक्षा आहे. डीजेडब्ल्यूई यावर्षी कतारमधील दोहा एक्झिबिशन

आणि कन्व्हेंशन सेंटर येथे 20-25 फेब्रुवारी दरम्यान सहा दिवस चालेल, जिथे अभ्यागत 500 हून अधिक जागतिक स्तरावर प्रशंसित दागिने आणि घड्याळांच्या ब्रँडच्या उत्कृष्ट कारागिरीला आश्चर्यचकित करतील. या वर्षीच्या DJWE ची घोषणा

करण्यासाठी पत्रकार परिषदेत बोलताना, कतार एअरवेज ग्रुपचे मुख्य कार्यकारी अकबर अल बकर म्हणाले, “दोहा ज्वेलरी आणि घड्याळे प्रदर्शनाची सुरुवात इव्हेंट्सच्या अनोख्या कॅलेंडरसह एक नेत्रदीपक फेब्रुवारीपासून होत आहे.

“DJWE ची 19 वी आवृत्ती ही कतारच्या वार्षिक राष्ट्रीय स्पर्धेतील सर्वात दीर्घकाळ चालणाऱ्या आणि अत्यंत अपेक्षित कार्यक्रमांपैकी एक आहे. आम्ही FIFA विश्वचषक कतार 2022 चा फेब्रुवारी 2022 चा वारसा साजरा करण्यासाठी तसेच या स्पर्धेला प्रोत्साहन देण्यासाठी डिझाइन केलेले खास हॉलिडे पॅकेज तयार करण्यास उत्सुक आहोत. दोहा गंतव्य आणि दोहा-इव्हेंट साजरे करा. जाहिरातीसाठी डिझाइन केलेले प्रायोजकत्व सौदे आधारित आहेत.”

2022 मध्ये UAE मध्ये इटालियन दागिन्यांची निर्यात 21% वाढेल

2022 मध्ये UAE ला सुमारे 1 अब्ज युरो किमतीच्या दागिन्यांची निर्यात करणारा मौल्यवान वस्तूचा इटली हा तिसरा जागतिक पुरवठादार आहे. यूएईच्या ग्राहकांकडून इटालियन दागिन्यांना जास्त मागणी आहे. हा देश आता 11 टक्के बाजारपेठेसह UAE (भारत आणि तुर्की नंतर) तिसऱ्या जागतिक पुरवठादार म्हणून स्थानावर आहे.

“मेड इन इटली गुणवत्ता, विश्वासार्हता, सौंदर्य आणि अभिजाततेचा समानार्थी शब्द आहे,” असे यूएईमधील इटलीचे राजदूत लोरेन्झो फनारा म्हणाले. सोन्या-

चांदीच्या दागिन्यांचे उत्पादन इटालियन अर्थव्यवस्थेतील मुख्य स्थानांपैकी एक आहे. हे त्याच्या सर्वात निर्यात-केंद्रित क्षेत्रांपैकी एक आहे: सुमारे 85 टक्के उलाढाल परदेशी बाजारपेठांमधून येते.

हे मूल्य निश्चितपणे UAE मध्ये ओळखले जाते, ज्याने इटलीला 11 टक्के मार्केट शेअरसह देशाचा तिसरा सर्वात मोठा जागतिक पुरवठादार बनवले आहे. ज्या देशात लक्झरी वस्तूंची मागणी सतत वाढत आहे, ज्वेलरी जेम अँड टेक्नॉलॉजी दुबई ही या प्रदेशात आधीच मजबूत व्यावसायिक संबंध मजबूत करण्याची योग्य संधी आहे.



कोणता देश चैनीच्या वस्तूवर सर्वाधिक खर्च करतो?

चॅनेल बॅगपासून रोलेक्स घड्याळेपर्यंत, लक्झरी वस्तू जगभरातील ग्राहकांमध्ये फार पूर्वीपासून लोकप्रिय आहेत आणि हा ट्रेंड कमी होण्याची चिन्हे दिसत नाहीत. अनेक देशांनी लक्झरी वस्तूवरील खर्चात वाढ केली आहे, परंतु एक देश आता दरडोई लक्झरी वस्तूवर जगातील सर्वात मोठा खर्च करणारा देश आहे, दक्षिण कोरिया.

मॉर्गन स्टॅन्ले येथील विश्लेषकांच्या म्हणण्यानुसार, लक्झरी वस्तूवरील दक्षिण कोरियाचा खर्च 2022 मध्ये 24 टक्क्यांनी वाढून €15.4 अब्ज किंवा प्रति व्यक्ती सुमारे €300 इतका असेल. हे चिनी आणि यूएस नागरिकांनी दरडोई खर्च केलेल्या €46 आणि €234 पेक्षा जास्त आहे. लक्झरी वस्तूंच्या या सततच्या मागणीचे श्रेय

अनेक घटकांना दिले जाऊ शकते, ज्यात वाढलेली क्रयशक्ती आणि सामाजिक स्थिती प्रदर्शित करण्याची इच्छा यांचा समावेश आहे. इतर समाजांप्रमाणे, कोरियन समाजात संपत्तीचे प्रदर्शन अधिक सामाजिकदृष्ट्या स्वीकार्य आहे. मॅकिन्सेच्या सर्वेक्षणानुसार, सर्वेक्षण केलेल्या केवळ 22 टक्के कोरियन लोकांनी लक्झरी वस्तूंचे प्रदर्शन आक्षेपार्ह असल्याचे सांगितले, तर 45 टक्के जपानी आणि 38 टक्के चीनी प्रतिसादकर्त्यांनी सहमती दर्शविली.

दक्षिण कोरियन लक्झरी मार्केट अलिकडच्या वर्षात हळूहळू विस्तारत आहे आणि COVID-19 साथीच्या रोगाने या वाढीला गती दिली आहे. याव्यतिरिक्त, अनेक ग्राहकांनी ऑनलाइन खरेदी करणे पसंत

केल्यामुळे, लक्झरी ब्रँड्सनी ई-कॉमर्स विक्रीत लक्षणीय वाढ केली आहे.

दक्षिण कोरियामधील लक्झरी क्रेझ ब्रँडसाठी फायदेशीर आहे. उदाहरणार्थ, मॉन्क्लरने नोंदवले की 2020 च्या तुलनेत 2022 च्या दुसऱ्या तिमाहीत दक्षिण कोरियामधील त्याची कमाई दुप्पट झाली आहे. त्याचप्रमाणे, Cartier आणि Van Cleef & Arpels चे मालक असलेल्या Richemont Group च्या विक्रीत आग्नेय आशियाई देशात लक्षणीय वाढ झाली आहे. दक्षिण कोरियामधील वाढत्या लक्झरी मार्केट व्यतिरिक्त, लक्झरी ब्रँड त्यांच्या विक्रीला चालना देण्यासाठी देशातील प्रचंड मनोरंजन उद्योगात प्रवेश करत आहेत.

चीनच्या लक्झरी मार्केटमध्ये पाच वर्षात पहिल्यांदाच घसरण झाली आहे

बेन चायना लक्झरी रिपोर्ट 2023 नुसार, पाच वर्षांच्या घातांकीय वाढीनंतर, 2022 मध्ये चीनची वैयक्तिक लक्झरी बाजारपेठ दरवर्षी 10 टक्के कमी होणार आहे. तथापि, आव्हाने असूनही, अहवालात म्हटले आहे की, इतर उद्योगांमुळे बाजारपेठांच्या तुलनेत चीन अजूनही “लक्झरी

शक्ती कमकुवत झाली आहे. पगाराच्या नोकऱ्या नसलेल्या लोकांचा उच्च दर आणि कमी डिस्पोजेबल उत्पन्न हे देखील त्यास कारणीभूत ठरू शकते.

2022 मध्ये, अधिक लक्षणीय ऑनलाइन प्रवेश असलेल्या श्रेणींनी चांगले प्रदर्शन केले आणि लॉकडाऊनमुळे कमी प्रभावित

परिस्थिती असूनही सपाट राहिले किंवा वाढले. त्यांच्या यशात तीन घटकांचा हातभार लागला - प्रथम, मोठ्या ब्रँड्सनी सरासरीने लहान खेळाडूंना मागे टाकले. दुसरे, प्रतिष्ठित पोर्टफोलिओ असलेल्या ब्रँडने ट्रेंडी किंवा हंगामी पोर्टफोलिओपेक्षा जास्त कामगिरी केली.



वाढीसाठी एक राक्षस” आहे आणि 2023 च्या पहिल्या तिमाहीच्या समाप्तीपूर्वी “सकारात्मक स्थितीत” परत येण्याची अपेक्षा करतो.

मंदी मुख्यतः कोविड-19-संबंधित समस्यांमुळे होती, ज्यात प्रमुख शहरांमधील लॉकडाऊनचा समावेश होता, ज्यामुळे 30 ते 35 टक्के लोकांची संख्या कमी झाली. याशिवाय, रिअल इस्टेट बाजारातील मंदी आणि देशभरातील एकूण नकारात्मक आर्थिक दृष्टीकोन यामुळे ग्राहकांच्या आत्मविश्वासात घट झाल्यामुळे उपभोग

झाले. उदाहरणार्थ, 50 टक्के ऑनलाइन प्रवेश असलेल्या लक्झरी ब्युटीमध्ये केवळ 6 टक्के घट झाली आहे. तुलनेत, 10 ते 15 टक्के ऑनलाइन प्रवेश असलेले विभाग अधिक उघड झाले: घड्याळांच्या बाजारातील विक्री 20 ते 25 टक्क्यांनी घसरली; फॅशन आणि जीवनशैलीत 15 ते 20 टक्के घट; आणि दागिने आणि चामड्याच्या वस्तूंचे दर 10 ते 15 टक्क्यांनी घसरले आहेत.

“२०२२ मध्ये बहुतांश ब्रँड्समध्ये घसरण झाली, तर काही आव्हानात्मक

व्यापारी माल. शेवटी, अत्यंत महत्वाच्या ग्राहकांच्या (VIC) उच्च एकाग्रता असलेल्या ब्रँड्सनी अधिक चांगली कामगिरी केली,” ब्रुनो लेन्झ, शांघायस्थित बेन अँड कंपनीचे वरिष्ठ भागीदार म्हणाले.

www.mediaguardsians.in

Content & Media Partner



director@mediaguardsians.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@gjc.org.in • Website: www.gjc.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.

