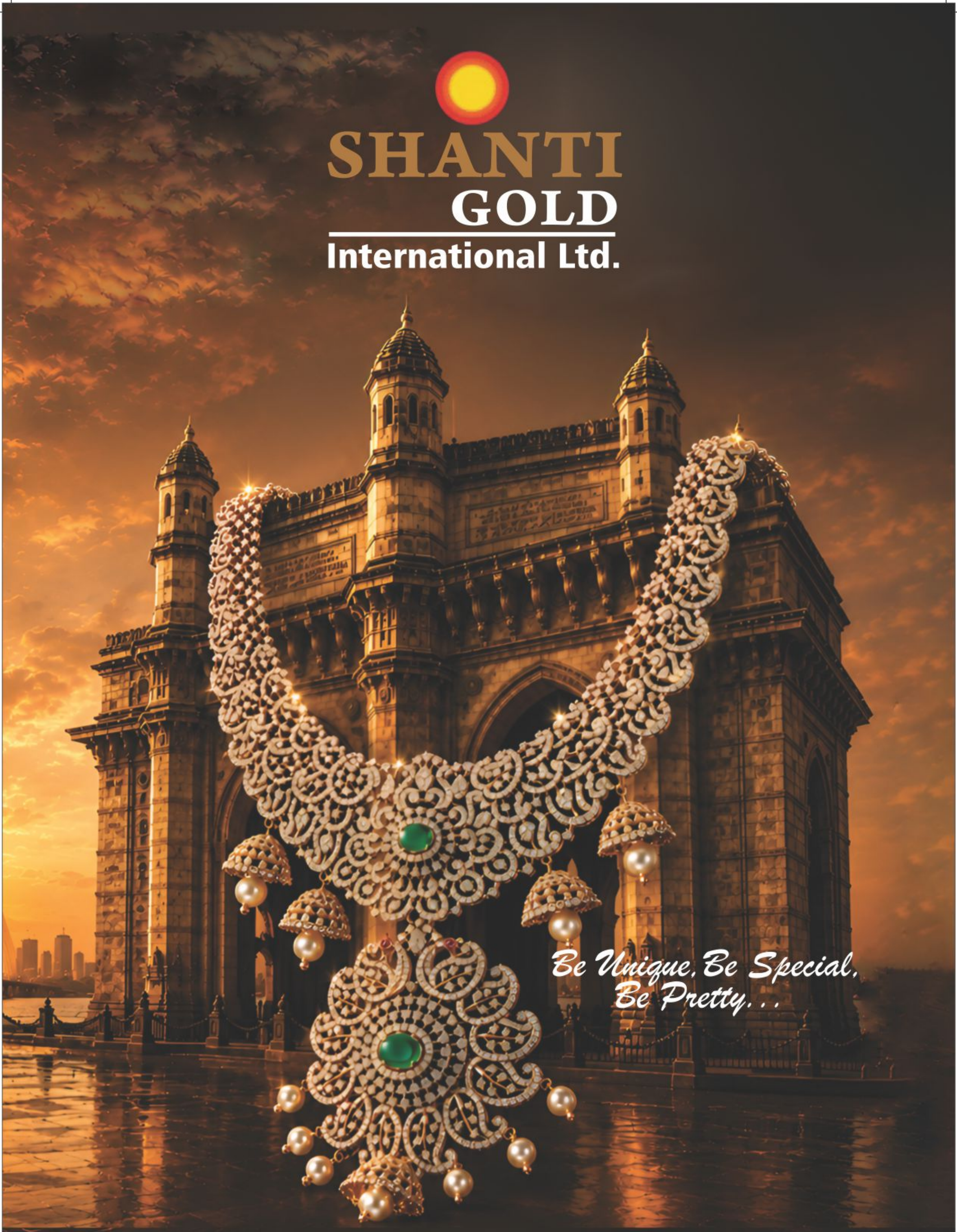
RNI No. MAHHIN/2008/24974, Postal Regd No. MCS-206/2025-27, License to post without payment **MR/Tech/WPP-287/South/2025-27**
Post at Mumbai Patrika Channel Stg. Office, Mumbai G.P.O., Mumbai- 01. Posting Date : 14-15 Every Month, Publishing Date : 14 Every Month

आभूषण टाइम्स

वर्ष : 19 | अंक : 07 | सितम्बर 2026 | मासिक | पृष्ठ : 44 | मूल्य : ₹ 50

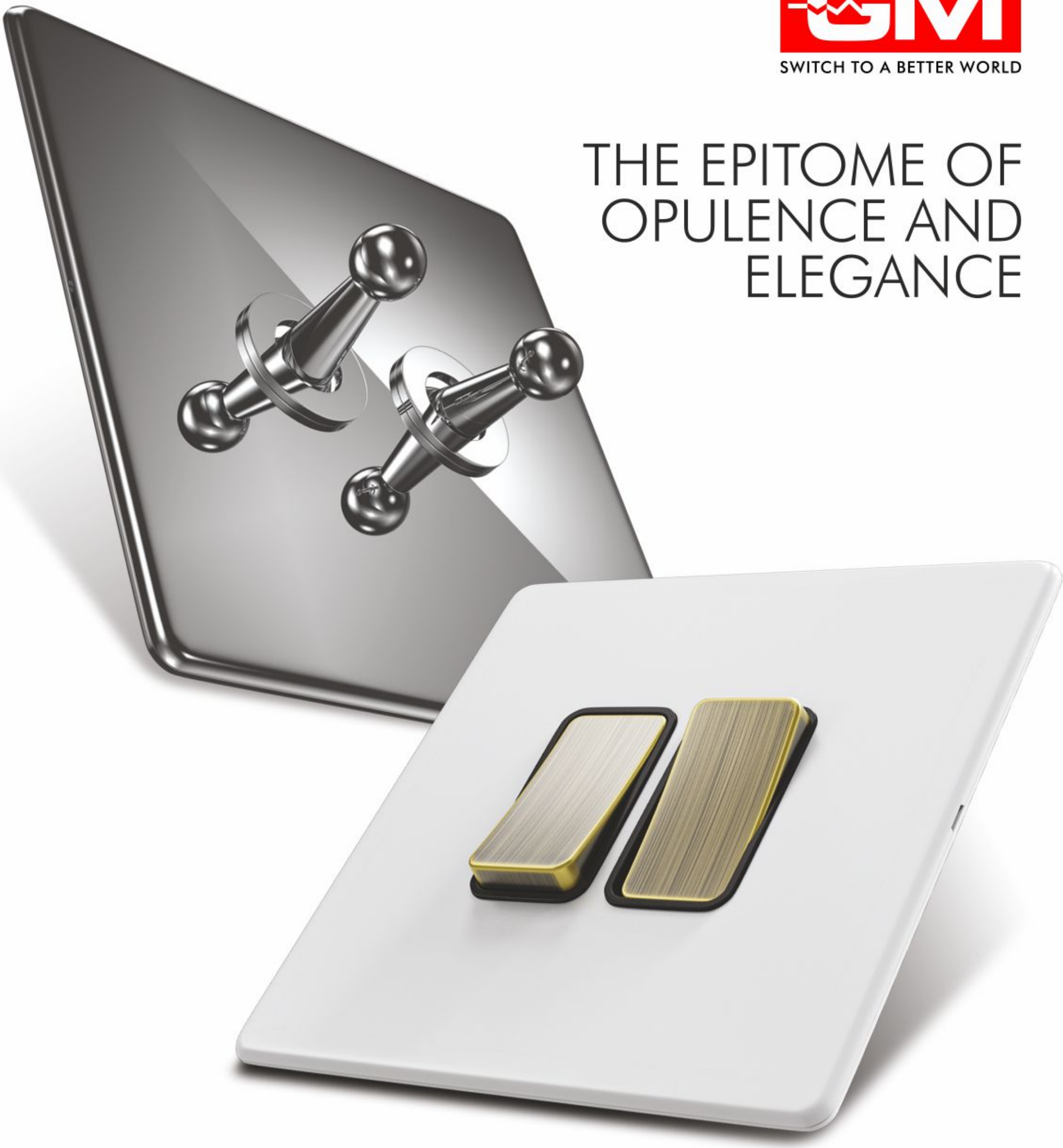


Andheri East
+91 9819514517 | order@shantigold.in | www.shantigold.in

GM

SWITCH TO A BETTER WORLD

THE EPITOME OF OPULENCE AND ELEGANCE



G7 SERIES

SWITCHES & ACCESSORIES

Presenting the most beautiful switch you will ever work with. The gorgeous lustrous frame and innovative mechanism of the G7 Premium represent the classic switch in a modern way. G7 Posh switches feature a retro design that transcends time. In iconic finishes, the switches feature a smooth mechanism and sophisticated finish.

Modular Switches • Touch Switches • Wi-Fi Switches • Home Automation Solutions • Bluetooth Music System
Video Door Phones • LED Lighting • Wires & Cables • PVC Pipes & Fittings • DBs, MCBs & RCCBs • Fans & Appliances

www.gmmodular.com | info@gmmodular.com |

त्यौहारी सीजन ज्वेलरी उद्योग में कारोबार की नई शुरुआत का संकेत

> गोल्ड की कीमतों में ऊंचे स्तर के बावजूद आभूषणों की भारतीय मांग की अपनी खास प्रकृति है। शादी-ब्याह, पारिवारिक समारोह, निवेश और शुभ अवसरों पर सोना खरीदने की परंपरा बाजार को आधार देती है। इस बार भी ज्वेलर्स को उम्मीद है कि त्यौहारी मांग बेहतर डिजाइन, हल्के वजन के आभूषणों और नए उत्पादों की मांग के रूप में भी सामने आएगी। गणेशोत्सव से शुरू हुए आने वाले महीने पूरे ज्वेलरी उद्योग में भरोसे और कारोबार की नई शुरुआत का संकेत है।

गणेशोत्सव के साथ ही देश का ज्वेलरी बाजार एक बार फिर त्यौहारी सीजन की ओर बढ़ रहा है। गणेशोत्सव केवल धार्मिक आस्था का पर्व नहीं, बल्कि शुभारंभ, समृद्धि और नई ऊर्जा का प्रतीक भी है। यही वजह है कि ज्वेलरी कारोबार को भी इस पर्व के साथ शुरू होने वाले त्यौहारी दौर से काफी उम्मीदें हैं। गणेशोत्सव के बाद नवरात्रि, दशहरा, धनतेरस, दीपावली और उसके बाद विवाहों का सीजन बाजार में खरीदारी के कई अवसर लेकर आता है। पिछले कुछ समय से ग्राहकों की खरीदारी में दिखाई दे रही सतर्कता के बावजूद यह उम्मीद बनी हुई है कि त्यौहारों के साथ उपभोक्ता भावनात्मक और पारंपरिक खरीदारी की ओर लौटेंगे। गोल्ड की कीमतों में ऊंचे स्तर के बावजूद आभूषणों की भारतीय मांग की अपनी खास प्रकृति है। शादी-ब्याह, पारिवारिक समारोह, निवेश और शुभ अवसरों पर सोना खरीदने की परंपरा बाजार को आधार देती है। इस बार भी ज्वेलर्स को उम्मीद है कि त्यौहारी मांग बेहतर डिजाइन, हल्के वजन के आभूषणों और नए उत्पादों की मांग के रूप में भी सामने आएगी। गणेशोत्सव से शुरू हुए आने वाले महीने पूरे ज्वेलरी उद्योग में भरोसे और कारोबार की नई शुरुआत का संकेत है।

हालंकि बाजार की मौजूदा तस्वीर में गोल्ड और सिल्वर दोनों की कीमतों में लगातार घटती-बढ़ती चाल ने कारोबार के लिए एक ऐसी अनिश्चितता पैदा की है, जिसमें ग्राहक भी निर्णय लेने में रुकता है और व्यापारी भी स्टॉक को लेकर अतिरिक्त सावधानी बरतता है। जब कीमतें तेजी से ऊपर-नीचे होती हैं, तो ज्वेलरी ट्रेडिंग की स्वाभाविक रफ्तार प्रभावित होती है। ग्राहक को लगता है कि शायद कीमत कुछ और नीचे आएगी, जबकि ज्वेलर के सामने इन्वेंटरी की लागत, मार्जिन और मूल्य जोखिम की चुनौती रहती है। सिल्वर में यह स्थिति और अलग रूप में दिखाई देती है, क्योंकि औद्योगिक मांग और निवेश मांग दोनों इसकी कीमतों को प्रभावित करते हैं। बाजार में कारोबार की गति थमने का सीधा असर केवल बिक्री पर नहीं पड़ता, बल्कि पूरी वैल्यू चेन–रिफाइनिंग, मैन्युफैक्चरिंग, होलसेल और रिटेल–की गतिविधियों पर पड़ता है। बाजार के लिए सबसे बड़ी जरूरत किसी एक दिन की तेजी कीमत नहीं, बल्कि ऐसी रेट्स की स्थिरता की जरूरत है जो लगातार कई सप्ताह तक ट्रेडिंग को गति दे। गोल्ड व सिल्वर की कीमतों का स्थिर होना या तेजी की स्वस्थ प्रवृत्ति बनना इसी लिहाज से कारोबार के लिए महत्वपूर्ण साबित हो सकता है।

अब बात करते है, एग्जिबिशन की। ज्वेलरी इंडस्ट्री में व्यापार के विकास की बात हो और एग्जिबिशन की भूमिका का उल्लेख न हो, यह संभव ही नहीं। ज्वेलरी एग्जिबिशन केवल ज्वेलरी उत्पादों को प्रदर्शित करने का मंच नहीं, बल्कि नेटवर्किंग, नए बिजनेस कनेक्शन, डिजाइन ट्रेंड, सोर्सिंग और बाजार की दिशा को समझने का महत्वपूर्ण माध्यम बन चुके हैं। हाल ही में संपन्न आईआईजेएस भारत प्रीमियर-2026 की शानदार सफलता ने इस विश्वास को और मजबूत किया है कि भारतीय जेम एंड ज्वेलरी उद्योग में व्यापारिक संवाद और विस्तार की संभावनाएं लगातार बढ़ रही हैं। एक सफल एग्जिबिशन पूरे उद्योग के लिए केवल तत्काल ऑर्डर का अवसर नहीं होता, बल्कि आने वाले महीनों के कारोबार की दिशा तय करने वाला मंच भी बनता है। इसी सकारात्मक माहौल के बीच अब जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो बाजार के सामने एक और महत्वपूर्ण व्यापारिक अवसर लेकर आ रहा है। आईआईजेएस की तरह जीजेएस भी उद्योग को एक मंच पर लाकर निर्माताओं, थोक विक्रेताओं, रिटेलर्स, डिजाइनरों और अन्य व्यापारिक भागीदारों के बीच नए संपर्क विकसित करने की दिशा में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहा है। ज्वेलर्स को उम्मीद है कि जीजेएस से नए उत्पादों, नए डिजाइन और नई व्यापारिक साझेदारियों के साथ बाजार में कारोबारी गतिविधियों को नई गति मिलेगी। विशेष रूप से ऐसे समय में, जब बाजार को भरोसे और गति दोनों की जरूरत है, एग्जिबिशन उद्योग के लिए बाजार को देखने, समझने और आगे की रणनीति बनाने का अवसर भी उपलब्ध कराते हैं।

आखिरकार ज्वेलरी बाजार की कहानी केवल आज के गोल्ड या सिल्वर रेट से तय नहीं होती। बाजार की वास्तविक ताकत ग्राहक के भरोसे, कारोबारी गतिविधियों की निरंतरता, बदलती उपभोक्ता पसंद को समझने की क्षमता और उद्योग के भविष्य को लेकर सकारात्मक दृष्टिकोण में छिपी है। वर्तमान समय में उम्मीदें भी हैं और आशंकाएं भी। ऊंची कीमतें ग्राहकों के लिए चुनौती हैं, कीमतों में उतार-चढ़ाव व्यापारियों के लिए जोखिम है और धीमी ट्रेडिंग बाजार की चिंता बढ़ाती है। लेकिन दूसरी ओर त्यौहारी सीजन की दस्तक, विवाहों की संभावित मांग, नए डिजाइन और उत्पादों की बढ़ती विविधता, सफल एग्जिबिशन और उद्योग में हो रहे लगातार नए नए प्रयोग बाजार के सामने नए अवसर भी रख रहे हैं। इसलिए आने वाले महीनों को केवल कीमतों के उतार-चढ़ाव के तौर पर देखना पर्याप्त नहीं होगा। असली परीक्षा यह होगी कि बाजार इन चुनौतियों को कितनी तेजी से कारोबारी अवसरों में बदलता है। गणेशोत्सव के साथ शुरू हो रहा त्यौहारी सीजन इसी बदलाव की पहली बड़ी कसौटी है। यदि ग्राहकों के कदम शोरूम तक बढ़ते हैं, खरीदारी का निर्णय तेज होता है और एग्जिबिशन से मिले व्यापारिक अवसर वास्तविक कारोबार में बदलते हैं, तो यह पूरे ज्वेलरी उद्योग के लिए सकारात्मक संकेत होगा। उम्मीदों और आशंकाओं के इस दौर में बाजार को जिस चीज की सबसे अधिक जरूरत है, वह है विश्वास, स्थिरता और कारोबार की गति, और त्यौहारी सीजन इन तीनों को एक साथ मजबूत करने का सबसे बड़ा अवसर बनकर सामने आया है।

सिद्धराज लोढ़ा

Shringar ©
HOUSE OF MANGALSUTRA
YOUR TRUSTED
JEWELLERY MANUFACTURING
PARTNER SINCE 1963
MORE
DESIGNS. CHOICES. TO SELL.
From timeless Mangalsutras to modern Gold Jewellery,
a range made for diverse retail demand
VISIT US AT
IIJS
INDIA GEM &
JEWELLERY SHOW
A GRAND BUSINESS TO BUSINESS EXPO
2ND To 4TH
Oct 2026
JIO WORLD CONVENTION
CENTRE, MUMBAI
STALL NO
1H22, 1H24, 1H26, 1I21, 1I23, 1I25
FOLLOW US
SHRINGAR HOUSE OF MANGALSUTRA LIMITED
MUMBAI | DELHI | PUNE
FOR READY STOCK SELECTION PLEASE VISIT www.shringarms.com

आभूषण टाइम्स

मासिक

भारत की नंबर वन ज्वेलरी बिजनेस मैगजीन

वर्षः 19 | अंकः 07 | सितम्बर 2026

04 त्यौहारी सीजन ज्वेलरी उद्योग में कारोबार की नई शुरुआत का संकेत

08 'हमारा अपना शो - जीजेएस' ज्वैलरी कारोबार को नई गति देने की तैयारी

12 सोने की हॉलमार्किंग फीस में 67 प्रतिशत बढ़ोतरी पर GJC ने जताई आपत्ति, 45 से बढ़ाकर 75 प्रति आर्टिकल करने के फैसले की तत्काल समीक्षा की मांग

18
- मुंबई होलसेल गोल्ड ज्वेलर्स एसोसिएशन द्वारा आयोजित हॉलमार्किंग जागरूकता अभियान में HUID को लेकर व्यापारियों की शंकाओं का समाधान
- घरों में रखे 30,000 टन से ज्यादा सोने को अर्थव्यवस्था में कैसे लाया जा सकता है?

22 सिल्वर में स्थिरता सप्लाई के संकट और औद्योगिक मांग पर टिका है रेट का रुझान

24 बेल्जियम के प्रधानमंत्री बार्ट डी वेवर की भारत डायमंड बोर्स में ऐतिहासिक यात्रा

30 प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की अपील का असर इस फेस्टिव सीजन 12 प्रतिशत तक गिर सकती है सोने की बिक्री

34 रिकॉर्ड तोड़ तेजी को बेताब गोल्ड वैश्विक हालात से बन रही तेजी का दौर

संपादक
सिद्धराज लोढ़ा

प्रबंध संपादक
राकेश लोढ़ा

सह संपादक
अखिल लोढ़ा
कुणाल लोढ़ा

डिजाइन
रवि गोरुले
कमलाकर तावडे

प्रिन्टर
प्रतिक ऑफसेट, मुंबई

सेल्स एवं ऑफिस प्रबंधक
सुरेश बोर्ले
हरिशंकर लोधी

आभूषण टाइम्स

407, कालबादेवी रोड,
दौलत भवन, दुसरा माला,
ऑफिस नं. 203 मुंबई - 400 002.

Tel.: 022-2201 7091 / 022-2240 0338
E:mail:. aabhusantimes@gmail.com
Visit on us:. www.aabhusantimes.com

मालिक, मुद्रक, प्रकाशक एवं संपादक लोढ़ा सिद्धराज सोहनराजजी द्वारा फ्लॅट नं. 702, 7वां माला, प्राइम रोज, स्वरूप को.हॉ.सोसायटी, अंधेरी (वेस्ट), मुंबई-400058, 407 कालबादेवी रोड, दौलत भवन, दूसरा माला, ऑफिस नं. 203, मुंबई - 400002, से प्रकाशित कर प्रतिक ऑफसेट, 180 सी, गायवाडी, कर्नाक कंपाउंड, गिरगांव, मुंबई 400004 से मुद्रित। सभी विवादों का न्यायक्षेत्र मुंबई रहेगा।

LAXMI
-DIAMONDS-
BENGALURU

The house of closed setting diamond jewellery

CRAFTED WITH PURPOSE. DEFINED BY BRILLIANCE.

At LAXMI DIAMONDS, we believe exceptional jewellery is more than a beautiful creation. It is a reflection of craftsmanship, character and stories that deserve to endure.

With a deep appreciation for fine craftsmanship and timeless design, we create diamond jewellery that brings together **precision, artistry and enduring brilliance**. Every detail is thoughtfully considered, from the design and selection of stones to the final finish, creating pieces made to be treasured today and passed on tomorrow.

OUR PROMISE

- EXCEPTIONAL **CRAFTSMANSHIP**
- TIMELESS **DESIGN**
- AUTHENTIC **BRILLIANCE**
- MADE TO BE **REMEMBERED**

MORE THAN JEWELLERY. A LEGACY IN EVERY DETAIL.

CORPORATE OFFICE
Laxmi Diamonds
97, 5th cross, Malleswaram,
Bangalore 560003

+91 93808 88030,
+91 93229 41537

www.laxmidiamonds.com
laxman.salesmkt@laxmidiamonds.com

A UNIT OF LAXMI IMPERIAL PVT LTD

'हमारा अपना शो - जीजेएस'

ज्वैलरी कारोबार को नई गति देने की तैयारी

राकेश लोढ़ा

भारतीय ज्वैलरी उद्योग की विकास यात्रा में मुंबई एक महत्वपूर्ण केंद्र रहा है। ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल द्वारा आयोजित 'जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो' ने पिछले कुछ वर्षों में अपनी विशिष्ट पहचान बनाई है। मुंबई के जियो वर्ल्ड कन्वेंशन सेंटर में आगामी 2, 3 और 4 अक्टूबर 2026 को आयोजित होने वाला इसका दसवां संस्करण ऐसे समय में हो रहा है, जब देश का ज्वैलरी बाजार त्योहारी और विवाह सीजन की तैयारियों में जुट रहा है। देश के अलग-अलग हिस्सों में फैले ज्वैलरी कारोबार को एक मंच पर लाने और व्यापारिक संबंधों को नई दिशा देने की दृष्टि से इस आयोजन का महत्व और बढ़ गया है। ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल के चेयरमेन राजेश रोकड़े एवं 'जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो' के कन्वीनर संयम मेहरा सहित उनकी पूरी टीम ने इस शो की सफलता के लिए जबरदस्त मेहनत की है। काउंसिल ने 100 से ज्यादा शहरों में रोड़ शो के जरिए ज्वैलर्स को इस शो से जोड़ा है। इसीलिए काउंसिल के चेयरमेन रोकडे, वाईस चेयरमेन अविनाश गुप्ता एवं जीजेएस के कन्वीनर मेहरा दोनों इस बार के शो की सफलता को लेकर बेहद आश्वस्त हैं।

'हमारा अपना शो' की आकर्षक भावना के साथ आयोजित होने वाला जीजेएस देशभर के ज्वैलरी निर्माताओं, थोक व्यापारियों और खुदरा विक्रेताओं को एक-दूसरे से जोड़ने का महत्वपूर्ण माध्यम बन चुका है। आयोजकों की सोच केवल तीन दिनों तक चलने वाली प्रदर्शनी आयोजित करने तक सीमित नहीं है, बल्कि इसका उद्देश्य घरेलू ज्वैलरी व्यापार के लिए ऐसा साझा मंच तैयार करना है, जहां कारोबारी नए उत्पादों और डिजाइनों को देख सकें, नए व्यापारिक संबंध बना सकें, अपनी खरीद की योजनाएं तैयार कर सकें और बदलते बाजार की दिशा को समझ सकें। वर्ष 2022 में शुरू हुई जीजेएस की यात्रा का दसवें संस्करण तक पहुंचना इस बात का प्रमाण है कि भारतीय ज्वैलरी कारोबार ने इस आयोजन को स्वीकार किया है।

त्यौहारी सीजन और वैडिंग सीजन से तत्काल पहले मुंबई में 2,3 और 4 अक्टूबर को हो रहे ज्वैलरी शो 'जीजेएस' को लेकर देश भर के ज्वैलर्स में काफी उत्साह है। क्योंकि यह आयोजन केवल मुंबई का कार्यक्रम नहीं, बल्कि देश के विभिन्न ज्वैलरी बाजारों को जोड़ने वाला एक व्यापक व्यापारिक मिलन बनता जा रहा है।

'जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो' की सबसे बड़ी विशेषता उसका देशव्यापी स्वरूप है। ज्वैलरी कारोबार की वास्तविक शक्ति देश के महानगरों के साथ-साथ छोटे और मध्यम शहरों में भी मौजूद है। अलग-अलग क्षेत्रों की अपनी पसंद, डिजाइन परंपरा, ग्राहक वर्ग और व्यापारिक आवश्यकताएं हैं। ऐसे में जब देश के विभिन्न हिस्सों के कारोबारी एक ही स्थान पर मिलते हैं, तो व्यापार के नए रास्ते खुलते हैं। जीजेएस इसी संपर्क को मजबूत करने का काम कर रहा है। आयोजन से पहले देश के सौ से अधिक शहरों में संपर्क एवं प्रचार यात्राएं आयोजित की गई हैं, जिनके माध्यम से स्थानीय ज्वैलरी कारोबारियों को इस आयोजन से जोड़ने का प्रयास किया गया है। वर्ष 2026 के जीजेएस ज्वैलरी शो में देश भर से 400 से अधिक एग्जिबिटर्स, 700 से अधिक स्टॉल्स, 15 हजार से अधिक विजिटर्स और 2 हजार से अधिक विशेष आमंत्रित खरीददारों के पहुंच रहे हैं। लगभग पच्चीस लाख वर्गफीट क्षेत्रफल पर आयोजित होने वाले इस आयोजन में 700 से भी ज्यादा स्टॉल्स पर गोल्ड और सिल्वर ज्वेलरी के साथ ही डायमंड ज्वैलरी, लूज डायमंड्स, कलर स्टोन्स, पर्ल्स, लैब ग्रोन डायमंड्स, ज्वैलरी निर्माण से जुड़ी मशीनें तथा अन्य सहायक सामग्री प्रदर्शित की जाएगी। जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो में देश के विभिन्न हिस्सों से आने वाले कारोबारियों के लिए ठहरने, आवागमन, भोजन, वाहन पार्किंग और व्यापारिक मेल-मिलाप जैसी सुविधाओं की व्यवस्था भी की गई है। विशेष रूप से आमंत्रित खरीददारों के लिए अलग सुविधाएं और होटल व्यवस्था इस आयोजन को और सुविधाजनक बनाती है। 100 से ज्यादा शहरों में रोड शो के जरिए किए गए संपर्क

से जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो में आने वाले आगंतुकों की संख्या बहुत खास होगी।

इस बार होने जा रहा जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो कई कारणों से विशेष महत्व रखता है। जीजेएस के कन्वीनर काउंसिल के पास्ट प्रैसिडेंट संयम मेहरा कहते हैं कि जीजेएस के आयोजन में सबसे बड़ा महत्व इसकी टाइमिंग है। मेहरा कहते हं कि 2 से 4 अक्टूबर के बीच होने वाला यह आयोजन ऐसे समय में हो रहा है, जब गणेशोत्सव के बाद देश त्योहारी खरीदारी के दौर में प्रवेश कर चुका होगा और धनतेरस, दीपावली तथा विवाह समारोहों की तैयारियां तेज हो रही होंगी। खुदरा ज्वैलरी विक्रेताओं के लिए यह अपनी आगामी बिक्री को ध्यान में रखते हुए नए ज्वैलरी कलेक्शंस और नए डिजाइनों की खरीद का उपयुक्त समय है। वहीं निर्माताओं और थोक व्यापारियों के लिए देश के विभिन्न हिस्सों से आने वाले खरीददारों के सामने अपने उत्पाद प्रस्तुत करने का अवसर है। संयम मेहरा का कहना है कि इस बार आयोजन में पारंपरिक गोल्ड और सिल्वर ज्वैलरी से लेकर आधुनिक डिजाइन, डायमंड ज्वैलरी, कलर स्टोन्स, पर्ल्स, और लैब ग्रौन डायमंड्स तक के लगभग सभी उत्पादों की व्यापक विविधता देखने को मिलेगी। जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो में ज्वैलरी उद्योग से जुड़े विभिन्न विषयों पर विचार-विमर्श और ज्ञानवर्धक सेशन भी आयोजित किए जाएंगे। ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल के चैयरमैन राजेश रोकड़े का कहना है कि ऐसे कार्यक्रमों से कारोबारियों को केवल उत्पादों की जानकारी ही नहीं मिलती, बल्कि बाजार में बदलती पसंद, नई तकनीक, डिजाइन की दिशा और भविष्य की व्यापारिक संभावनाओं को समझने का अवसर भी मिलता है। रोकड़े कहते हैं कि ज्वैलरी उद्योग में आज ग्राहक पहले की तुलना में कहीं अधिक जागरूक है।

आम तौर पर देका गया है कि ज्वैलरी कारोबार के लिए किसी बड़े आयोजन की उपयोगिता केवल बिक्री या खरीद तक सीमित नहीं होती। दरअसल, ऐसे आयोजन पूरे व्यापार तंत्र को एक-दूसरे के करीब लाते हैं। निर्माता को नए विक्रेता मिलते हैं, खुदरा कारोबारी को नए उत्पाद और नए आपूर्तिकर्ता मिलते हैं, वहीं विभिन्न क्षेत्रों के व्यापारियों के बीच अनुभवों और विचारों का आदान-प्रदान होता है। यही कारण है कि ऑल इंडिया

राजेश रोकडे

चेयरमेन-जीजेसी

मुंबई स्थित जियो वर्ल्ड कन्वेंशन सेंटर में 2, 3 और 4 अक्टूबर को आयोजित किए जाने वाला जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वैलरी शो देश भर के ज्वैलर्स को आपस में जोड़ता है। काऊंसिल के पदाधिकारियों व आयोजकों की बाजार के विकास को लेकर जो सोच है, वह ज्वैलरी बिजनेस को लिए बेहद सकारात्मक है, इसीलिए इसकी सफलता भी 10वे शो से आगे तेजी पकड़ रही है।

जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल की कोशिशों को भारतीय ज्वैलरी कारोबार के विकास की व्यापक प्रक्रिया का हिस्सा माना जा सकता है। हमारा देश गोल्ड ज्वनेलरी की विशाल मांग वाले प्रमुख बाजारों में है और भारतीय समाज में ज्वैलरी केवल सौंदर्य की वस्तु नहीं, बल्कि परंपरा, सामाजिक प्रतिष्ठा, पारिवारिक विरासत और शुभ अवसरों से जुड़ा हुआ है। त्योहारों और वैडिंग सीजन में इसकी मांग स्वाभाविक रूप से बढ़ती है। ऐसे समय में, त्योहारों और विवाह के सीजन से ठीक पहले आयोजित होने वाला जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो व्यापारियों को आगामी मांग के लिए तैयार होने का अवसर देता है। आम तौर पर देखा गया है कि ज्यादातर लोग जीजेएस की सफलता को सीधे आईआईजेएस से जोड़ते हैं। इसीलिए, यहां यह स्पष्ट करना भी आवश्यक है कि आईआईजेएस को जेम एंड ज्वेलरी एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल विश्व के दूसरे सबसे बड़े रत्न एवं ज्वैलरी व्यापारिक आयोजन के रूप में प्रस्तुत करता है, जबकि जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो का प्रमुख केंद्र घरेलू ज्वैलरी व्यापार और देशभर के कारोबारियों को जोड़ना है। इस अंतर को समझना आवश्यक है, क्योंकि जीजेएस की वास्तविक ताकत उसके घरेलू बाजार पर केंद्रित स्वरूप में है। वर्ष 2022 में शुरू हुई इस यात्रा ने बहुत कम समय में दसवें संस्करण तक पहुंचकर उल्लेखनीय और सराहनीय विस्तार किया है। शुरुआती आयोजन से लेकर आज तक इसमें एग्जिबिटर्स और व्यापारियों की भागीदारी लगातार बढ़ी है। वर्ष 2025 के आयोजन में भी बड़ी संख्या में प्रदर्शकों और आगंतुकों की उपस्थिति रही थी। वर्ष 2026 का दसवां संस्करण इस विकास यात्रा में एक महत्वपूर्ण पड़ाव है। इसके पीछे ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल के पदाधिकारियों की निरंतर मेहनत के साथ-साथ देश भर के ज्वैलरी कारोबारियों का विश्वास भी जुड़ा हुआ है।

अब, जब जीजेएस अपने दसवें संस्करण के साथ एक बार फिर मुंबई में कारोबारियों का स्वागत करने जा रहा है, तो पूरे ज्वैलरी बाजार की निगाहें इस आयोजन पर हैं। वर्तमान समय में गोल्ड और सिल्वर की कीमतों में उतार-चढ़ाव, ग्राहकों की बदलती खरीदारी आदतें, बढ़ते कंपीटिशन और कारोबार की बढ़ती लागत जैसी अनेक चुनौतियां सामने हैं। ऐसे वातावरण में बाजार को केवल नए उत्पादों की नहीं, बल्कि नए व्यापारिक संबंधों, नए विचारों और नए अवसरों की भी आवश्यकता है। जीजेएस इन सभी आवश्यकताओं को एक ही मंच पर जोड़ने का प्रयास करता है। त्योहारों और विवाह सीजन से ठीक पहले होने के कारण इस आयोजन से व्यापार में नई गति आने की उम्मीद स्वाभाविक है।

ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल द्वारा वर्ष 2022 से शुरू की गई जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वेलरी शो की यात्रा का दसवें संस्करण तक पहुंचना आपने आप में इस आयोजन की स्वीकार्यता का संकेत है। अब चुनौती और अवसर दोनों सामने हैं कि इस आयोजन को केवल एक एग्जिबिशन से आगे ले जाकर पूरे डॉमेस्टिक ज्वैलरी कारोबार के विकास का सशक्त माध्यम बनाने की। हमारा अपना शो की भावना तभी सार्थक होगी, जब देश का हर ज्वैलरी कारोबारी इसे अपने व्यापार की संभावनाओं से जोड़कर देखे। उम्मीद है कि जियो वर्ल्ड कन्वेंशन सेंटर में 2, 3 और 4 अक्टूबर को होने वाला जीजेएस 2026 केवल ज्वैलरी की चमक नहीं दिखाएगा, बल्कि त्योहारी मौसम से पहले भारतीय ज्वैलरी कारोबार में नई ऊर्जा, नए संबंध और नई कारोबारी गति का भी शुभारंभ करेगा।

अविनाश गुप्ता

वाईस चेयरमैन-जीजेसी

जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वैलरी शो की 'हमारा अपना शो' की भावना का वास्तविक अर्थ पूरा होता दिख रहा है। देश का ज्वैलरी व्यापार इसे केवल एक एग्जिबिशन नहीं, बल्कि अपने सामूहिक विकास के मंच के रूप में देख रहा है। इस शो को एक मजबूत पहचान मिली है और अब जीजेएस का 10वां संस्करण उस पहचान को अगले स्तर तक ले जाने की परीक्षा है।

संयम मेहरा

कन्वीनर-जीजेएस

मुंबई में होने वाला जीजेएस - इंडिया जेम एंड ज्वैलरी शो - 2026 ऐसे समय पर दस्तक दे रहा है, जब बाजार को त्यौहारी मांग, वेडिंग सीजन और नए बिजनेस के अवसरों से सकारात्मक संकेतों की जरूरत है। इसलिए उम्मीद यही है कि 'हमारा अपना शो - जीजेएस' इस बार केवल चमकेगा नहीं, बल्कि देश भर के ज्वैलरी कारोबार में नई कारोबारी चमक भी पैदा करेगा।

नितीन खंडेलवाल

पूर्व चेयरमेन-जीजेसी

ऑल इंडिया जेम एंड ज्वैलरी डॉमेस्टिक काउंसिल द्वारा साल 2022 में शुरू हुए इस सफर ने कम समय में बड़ी सफलता हासिल की है। इस बार होने जा रहा 10वां संस्करण यह साबित करता है कि यह शो आज ज्वैलरी बिजनेस की बैकबोन बन चुका है। यह आयोजन एग्जिबिशन से आगे बढ़कर डॉमेस्टिक ज्वैलरी कारोबार के विकास का सशक्त माध्यम बनने की तरफ बढ़ रहा है।

SILVERIO

Silverio Artesa Pvt. Ltd.

The Finest Quality in 92.5 Silver Jewellery

Shop. 220/224,2, 2nd floor, Harbilas Building, Kalbadevi Road, Opp. Abhinandan Market, Near G9 Clothing, Mumbai-400002
Office: 022- 49701485, 9867271456 +91-910780-0700

R Kothari Jewellers Pvt. Ltd.

81, Chandra Darshan Building, Office No. 10, 3rd Floor, Dhanji Street, Zaveri Bazar, Mumbai-400 003
022 61834463 / 61834783 +91 7738274115 | I.com : 4463 / 4783
e-Mail : rkotharijewels@gmail.com | Website : www.rkotharijewels.com

सोने की हॉलमार्किंग फीस में 67 प्रतिशत बढ़ोतरी पर GJC ने जताई आपत्ति
45 से बढ़ाकर 75 प्रति आर्टिकल करने के फैसले की तत्काल समीक्षा की मांग

मुंबई। ऑल इंडिया जेम एंड ज्वेलरी डोमेस्टिक काउंसिल (GJC) ने सोने की हॉलमार्किंग फीस को 45 से बढ़ाकर 75 प्रति आर्टिकल किए जाने पर गंभीर चिंता जताई है। GJC ने केंद्र सरकार और ब्यूरो ऑफ इंडियन स्टैंडर्ड्स (BIS) से इस निर्णय की तत्काल समीक्षा करने तथा हितधारकों से व्यापक चर्चा होने तक बढ़ी हुई फीस को रोककर मौजूदा 45 शुल्क जारी रखने की मांग की है। ब्यूरो ऑफ इंडियन स्टैंडर्ड्स (हॉलमार्किंग) अमेंडमेंट रेगुलेशंस, 2026 के तहत 14 सितंबर 2026 को जारी अधिसूचना में मान्यता प्राप्त अस्सेइंग एंड हॉलमार्किंग सेंटर (AHC) द्वारा सोने के आभूषणों की हॉलमार्किंग के लिए 75 प्रति आर्टिकल शुल्क निर्धारित किया गया है। यह मौजूदा 45 के मुकाबले करीब 67 प्रतिशत की एकमुश्त वृद्धि है।

GJC ने स्पष्ट किया कि उसका विरोध हॉलमार्किंग व्यवस्था से नहीं, बल्कि अनिवार्य अनुपालन की लागत में इतनी बड़ी वृद्धि से है। परिषद का कहना है कि हॉलमार्किंग शुद्धता की गारंटी, पारदर्शिता और उपभोक्ता संरक्षण के लिए महत्वपूर्ण व्यवस्था है और उद्योग इसका लगातार समर्थन करता रहा है। हालांकि, हॉलमार्किंग का दायरा और वॉल्यूम तेजी से बढ़ने के बाद प्रति आर्टिकल शुल्क में इतनी बड़ी वृद्धि के पीछे की लागत संरचना का पारदर्शी अध्ययन होना चाहिए। सरकारी आंकड़ों के अनुसार, 1 जुलाई 2021 से 5 मार्च 2026 के बीच 60 करोड़ से अधिक सोने के आर्टिकल पर HUID आधारित हॉलमार्किंग की जा चुकी है। मार्च 2026 तक अनिवार्य हॉलमार्किंग का विस्तार 380 जिलों तक हो चुका था। ऐसे में GJC का मानना है कि बढ़ते वॉल्यूम और क्षमता उपयोग से प्रक्रियाओं में दक्षता तथा अर्थव्यवस्था का लाभ मिलना चाहिए।

फर्जी हॉलमार्किंग और अवैध गतिविधियों पर कार्रवाई जरूरी

GJC ने कहा कि हॉलमार्किंग व्यवस्था में मौजूद मूल समस्याओं का समाधान केवल शुल्क बढ़ाने से नहीं होगा। परिषद को उद्योग से कुछ स्थानों पर आक्रामक डिस्काउंटिंग, व्यावसायिक प्रोत्साहन और हॉलमार्किंग वॉल्यूम हासिल करने के लिए अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा जैसी शिकायतें मिली हैं। साथ ही, BIS की विभिन्न प्रवर्तन कार्रवाइयों से फर्जी हॉलमार्किंग, अनधिकृत केंद्रों और गैर-अनुपालन के मामले सामने आते रहे हैं। GJC के अनुसार, ऐसे मामलों में निगरानी मजबूत करने, अनधिकृत ऑपरेटरों पर सख्त कार्रवाई करने और वैध HUID के बिना आभूषणों की बिक्री पर प्रभावी नियंत्रण को प्राथमिकता दी जानी चाहिए। परिषद का कहना है कि नियमों का पालन करने वाले ज्वेलर्स पर शुल्क का अतिरिक्त बोझ डालने के बजाय हॉलमार्किंग व्यवस्था में मौजूद विकृतियों को दूर करना अधिक महत्वपूर्ण है।

हल्के वजन के आभूषणों पर अधिक असर

GJC ने यह भी कहा कि हॉलमार्किंग शुल्क प्रति आर्टिकल लगाया जाता है, उसके वजन के आधार पर नहीं। ऐसे में एक ग्राम के आभूषण और अधिक वजन वाले आभूषण पर समान 75 शुल्क लगेगा। इसका प्रभाव हल्के वजन और कम मूल्य के आभूषणों पर प्रतिशत के लिहाज से अधिक पड़ता है। सोने की कीमतें ऊंचे स्तर पर होने के बीच प्रति आर्टिकल स्थिर अनुपालन लागत बढ़ने से इसका प्रभाव मूल्य श्रृंखला के किसी न किसी स्तर पर उपभोक्ता तक पहुंच सकता है।

GJC ने मांगी व्यापक समीक्षा

GJC के चेयरमैन राजेश रोकड़े ने कहा कि उद्योग हॉलमार्किंग का समर्थन करता है, लेकिन अनिवार्य अनुपालन की लागत में करीब 67 प्रतिशत वृद्धि बिना विस्तृत समीक्षा के नहीं होनी चाहिए। उन्होंने कहा कि हॉलमार्किंग के वॉल्यूम में भारी वृद्धि हुई है, इसलिए 45 से 75 शुल्क बढ़ाने के कारणों को स्पष्ट किया जाना चाहिए। GJC के वाइस चेयरमैन अविनाश गुप्ता ने कहा कि अनुपालन व्यवस्था व्यावसायिक रूप से टिकाऊ होनी चाहिए। यदि वैध तरीके से काम करने वाले ज्वेलर्स की लागत बढ़ती है और अनधिकृत गतिविधियां जारी रहती हैं, तो दोनों के बीच आर्थिक अंतर बढ़ सकता है।

GJC ने सरकार और BIS से 75 की बढ़ी हुई फीस को समीक्षा पूरी होने तक स्थगित रखने, AHC की वास्तविक लागत और क्षमता उपयोग का पारदर्शी अध्ययन करने, डिस्काउंट व अन्य व्यावसायिक प्रथाओं की जांच करने, फर्जी हॉलमार्किंग के खिलाफ कार्रवाई तेज करने तथा ज्वेलर्स, निर्माताओं और AHC प्रतिनिधियों से परामर्श करने की मांग की है। साथ ही हल्के और कम मूल्य के आभूषणों के लिए अधिक तर्कसंगत शुल्क व्यवस्था पर विचार करने का सुझाव दिया है।

परिषद ने दोहराया कि वह मजबूत और प्रभावी हॉलमार्किंग व्यवस्था के पक्ष में है, लेकिन उसका मानना है कि व्यवस्था की सफलता के लिए अनुपालन किफायती, प्रवर्तन प्रभावी और गैर-अनुपालन आर्थिक रूप से हतोत्साहित करने वाला होना चाहिए।

MADE TO
MOVE WITH
you.
A29 WELLBEING & LIFESTYLE
PREMIUM FABRICS, SOFT TO THE TOUCH AND
EFFORTLESS ON THE BODY.
VISIT US AT JIO WORLD DRIVE, BKC MUMBAI.
SHOP NOW
WWW.A29WELLBEING.COM
@A29WELLBEING

SANGAM HOUSE OF JEWELS LLP
Swarn House, 3rd Floor, 17/19 Dhanji Street, Zaveri Bazaar, Mumbai, 400003
+91 99200 33377
Follow us on

The House of SILVER EMPORIUM
SILVER . GOLD . DIAMONDS
SILVER EMPORIUM
silveremporium.in
GIRVÁAN
A STORY of GOLD
DIARAH
JEWELS
Fine Diamond Jewellery
TARAVA
MOMENTS IN SILVER
tarava.in
SILVER EMPORIUM . 232/234, Chamber Bhavan, 1st Floor, Kalbadevi Road, Mumbai - 400002. info@silveremporium.in
Mumbai - Jaipur - Hyderabad - Chennai - Bengaluru

Mukesh P. Kothari
Hasmukh P. Kothari
H. M. T.
ORNAMENT
House of Necklace
& all Plain Gold Jewellery
(85 & 92 Melting available)
44/46, Dhanji Street,
Jewel Society, 2nd Floor,
Room No. 3-A, Mumbai - 400 003.
Tel.: 2344 4190

VSL
925 SILVER
THE PURE CRAFT OF QUALITY
Hemant Badola
9819610210
VSL
Vardhmaan 925
Silver Jewellery LLP
at : Shop No. 2/3, Ground Floor, Johari Mall, Opp. Aurum Mall,
Zaveri Bazar, Mumbai-400 002.
Tel.: 022 61832323 / 2241 0210 Mob.: 09819610210 / 08575925925
Web.: www.vls925silver.com
Email : info@vls925silver.com | hemantbadola@yahoo.com
EVERY THING IN 92.5 SILVER

ADN
THE MARK OF GUARANTEE & CREATION

Aradhana
JEWELLERS PVT. LTD.

Aradhana Jewellers Pvt. Ltd.

Office no. 201, 2nd Floor, ADN House, Bldg no. 157/165, Sheikh Memon Street, Zaveri Bazar, Mumbai - 400002.
Karan Surana - 9820604171 / **Aryan Surana** - 9820204171, **Landline** - 23405500 / 23475500, **Intercom** - 4148
eMail : aradhanajewellerspvtltd@gmail.com | www.aradhanajewellers.com

मुंबई होलसेल गोल्ड ज्वेलर्स एसोसिएशन द्वारा आयोजित

हॉलमार्किंग जागरूकता अभियान में HUID को लेकर व्यापारियों की शंकाओं का समाधान

मुंबई। मुंबई होलसेल गोल्ड ज्वेलर्स एसोसिएशन (MWGJA) की ओर से कालबादेवी स्थित महाप्रज्ञा पब्लिक स्कूल में BIS हॉलमार्क जागरूकता अभियान का आयोजन किया गया। कार्यक्रम का मुख्य विषय थोक विक्रेताओं एवं निर्माताओं के पास मौजूद इन्वेंट्री में रखे सोने के आभूषणों पर HUID (हॉलमार्क यूनिक आइडेंटिफिकेशन) की अनिवार्यता से संबंधित जानकारी एवं नियमों को समझना था। कार्यक्रम में भारतीय मानक ब्यूरो (BIS) के मुंबई शाखा कार्यालय के साइंटिस्ट-एफ एवं प्रमुख राजीव रंजन सिंह बतौर विशिष्ट अतिथि उपस्थित रहे। दिल्ली स्थित हॉलमार्किंग विभाग के साइंटिस्ट-डी संदेश गोकनवर तथा BIS मुंबई शाखा कार्यालय के साइंटिस्ट-सी आनंद भट्ट ने प्रमुख वक्ताओं के रूप में भाग लिया।

की ओर से कालबादेवी स्थित महाप्रज्ञा पब्लिक स्कूल में BIS हॉलमार्क जागरूकता अभियान का आयोजन किया गया। कार्यक्रम का मुख्य विषय थोक विक्रेताओं एवं निर्माताओं के पास मौजूद इन्वेंट्री में रखे सोने के आभूषणों पर HUID (हॉलमार्क यूनिक आइडेंटिफिकेशन) की अनिवार्यता से संबंधित जानकारी एवं नियमों को समझना था। कार्यक्रम में भारतीय मानक ब्यूरो (BIS) के मुंबई शाखा कार्यालय के साइंटिस्ट-एफ एवं प्रमुख राजीव रंजन सिंह बतौर विशिष्ट अतिथि उपस्थित रहे। दिल्ली स्थित हॉलमार्किंग विभाग के साइंटिस्ट-डी संदेश गोकनवर तथा BIS मुंबई शाखा कार्यालय के साइंटिस्ट-सी आनंद भट्ट ने प्रमुख वक्ताओं के रूप में भाग लिया।

HUID एवं हॉलमार्किंग नियमों पर महत्वपूर्ण जानकारी

कार्यक्रम के दौरान वक्ताओं ने सोने के आभूषणों की हॉलमार्किंग प्रक्रिया, HUID की भूमिका तथा आभूषण कारोबार में लागू नियमों की जानकारी साझा की। विशेष रूप से थोक विक्रेताओं और निर्माताओं के पास पहले से उपलब्ध स्टॉक पर HUID की अनिवार्यता को लेकर व्यापारियों की जिज्ञासाओं एवं व्यावहारिक समस्याओं पर चर्चा की गई। BIS के प्रतिनिधियों ने हॉलमार्किंग से संबंधित प्रक्रियाओं को समझने, नियमों का पालन सुनिश्चित करने तथा व्यापारियों को प्रमाणित जानकारी के आधार पर अपने कारोबार का संचालन करने के महत्व पर प्रकाश डाला। कायक्रम का उद्देश्य ज्वेलरी कारोबारियों को हॉलमार्किंग व्यवस्था के प्रति जागरूक करना और नियमों को लेकर उत्पन्न शंकाओं का समाधान करना रहा।

व्यापारियों के लिए जागरूकता जरूरी – MWGJA

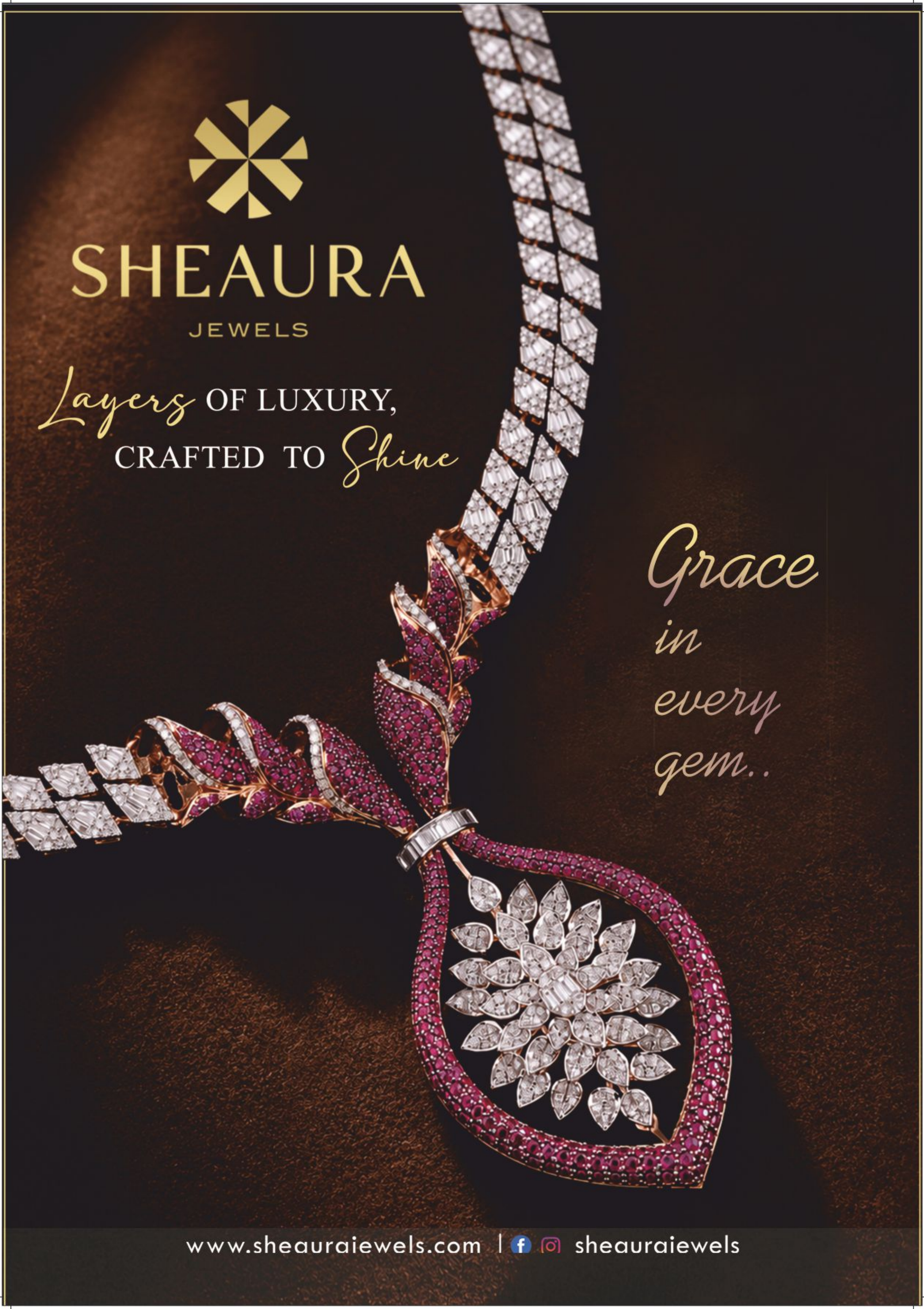
मुंबई होलसेल गोल्ड ज्वेलर्स एसोसिएशन की ओर से आयोजित इस अभियान के माध्यम से ज्वेलरी उद्योग से जुड़े व्यापारियों को BIS हॉलमार्किंग व्यवस्था की जानकारी उपलब्ध कराने का प्रयास किया गया। एसोसिएशन का मानना है कि हॉलमार्किंग से जुड़े नियमों की स्पष्ट जानकारी व्यापारियों को अपने कारोबार में अनुपालन सुनिश्चित करने में मदद करती है। कार्यक्रम में MWGJA के अध्यक्ष महेश बाफना, जनरल सेक्रेटरी श्रेयांस कोठारी तथा कोषाध्यक्ष कमल मेहता, उपाध्यक्ष संदीप कोठारी, सहमंत्री रिंकू बाफना, पूर्व मंत्री अनिल पामेचा, सह कोषाध्यक्ष नरेन्द्र नवलखा, नितेश धाकड़, जीजेएस के कन्वीनर संयम मेहरा, आईबीजेए के सेक्रेटरी सुरेंद्र मेहता सहित एसोसिएशन से जुड़े पदाधिकारी एवं ज्वेलरी उद्योग के कारोबारी उपस्थित रहे।

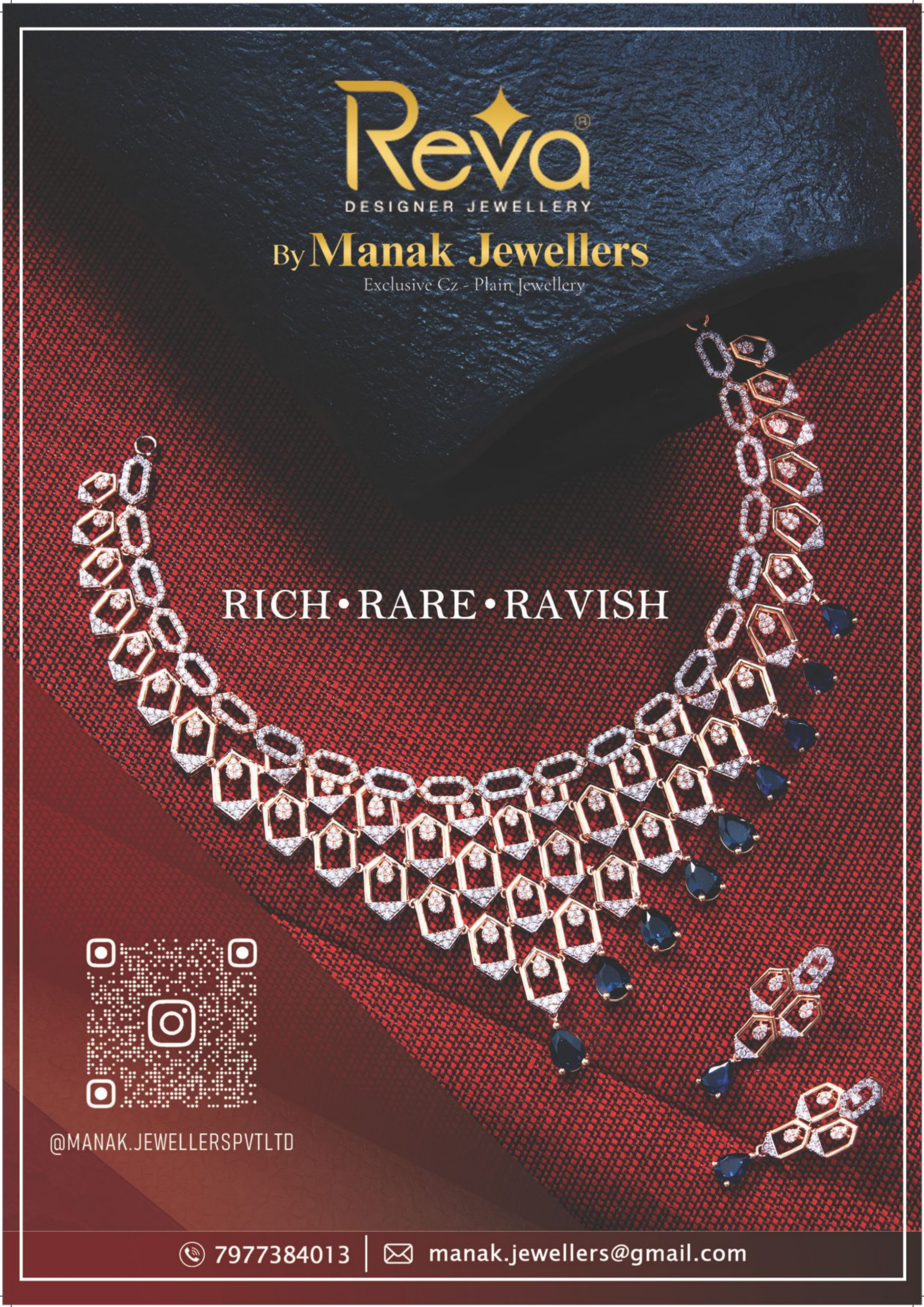
घरों में रखे 30,000 टन से ज्यादा सोने को अर्थव्यवस्था में कैसे लाया जा सकता है?

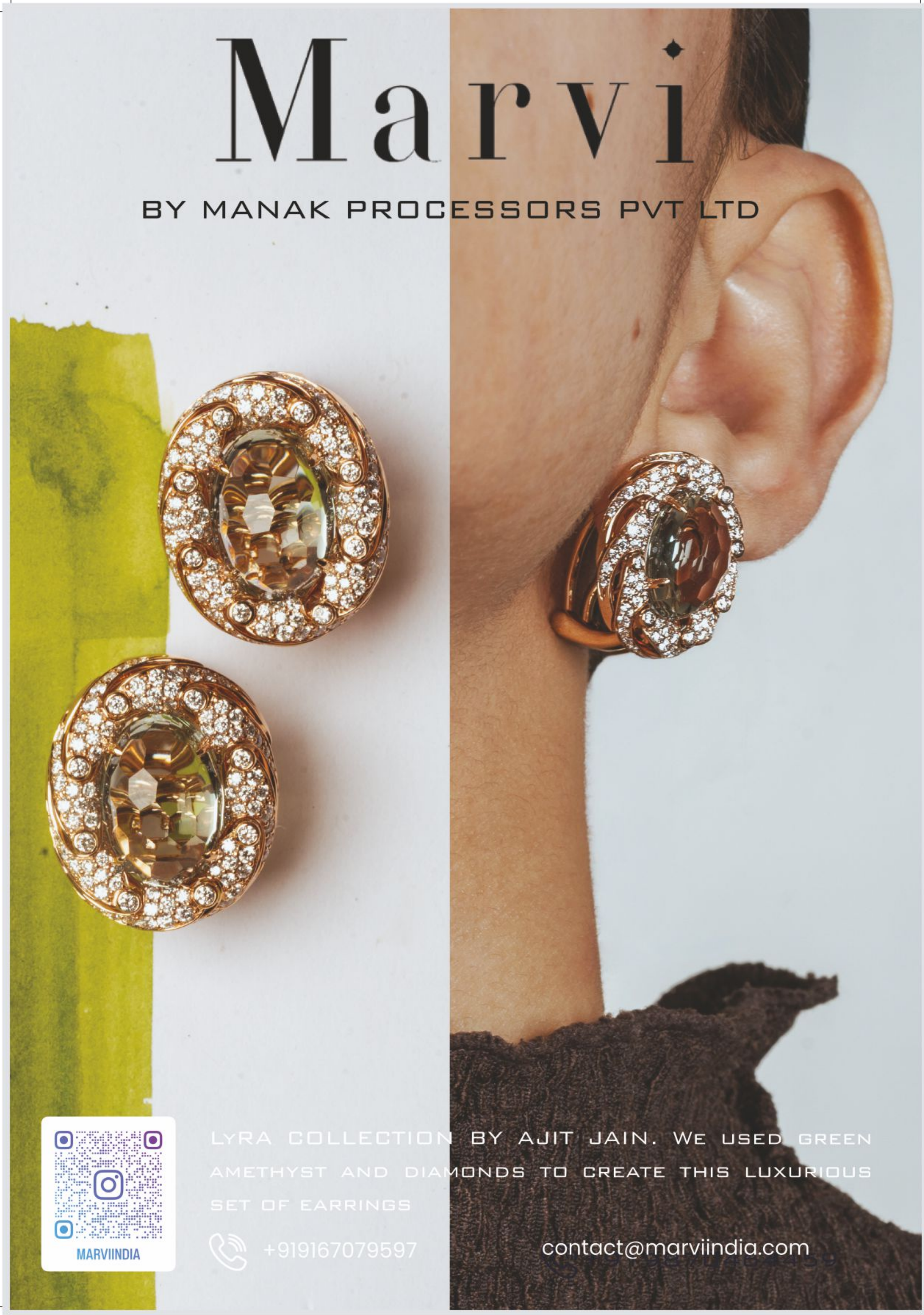
मुथूट एग्जिम के सीईओ केयूर शाह ने बताया कि इसके लिए सबसे जरूरी है कि लोगों को भरोसेमंद और पारदर्शी तरीके से अपना पुराना सोना बेचने की सुविधा मिले।

ऑर्गनाइज्ड सेक्टर की गोल्ड लोन NBFC कंपनियों ने घरों में रखे सोने को औपचारिक अर्थव्यवस्था से जोड़ने में मदद की है। इसी तरह ज्यादा संगठित कंपनियों को ऐसे रिटेल सेंटर बनाने की जरूरत है, जहां लोग वैज्ञानिक और

पारदर्शी प्रक्रिया के जरिए अपना सोना बेच सकें। इसके अलावा सरकार और इंडस्ट्री को गोल्ड मोनेटाइजेशन स्कीम (Gold Monetisation Scheme) में भी बदलाव करने की जरूरत है। जमीनी स्तर की कई चुनौतियों के कारण यह योजना उम्मीद के मुताबिक सफल नहीं हो पाई। इसे ज्यादा आसान और ग्राहक-केंद्रित बनाने से घरों और लॉकर में पड़े पुराने, इस्तेमाल न होने वाले सोने को अर्थव्यवस्था में लाया जा सकता है।


SHEAURA
JEWELS
Layers OF LUXURY,
CRAFTED TO Shine
Grace
in
every
gem..
www.sheauraiewels.com | sheauraiewels


Reva
DESIGNER JEWELLERY
By Manak Jewellers
Exclusive Cz - Plain Jewellery
RICH • RARE • RAVISH
@MANAK.JEWELLERSPVTLTD
7977384013
manak.jewellers@gmail.com


Marvi
BY MANAK PROCESSORS PVT LTD
LYRA COLLECTION BY AJIT JAIN. WE USED GREEN AMETHYST AND DIAMONDS TO CREATE THIS LUXURIOUS SET OF EARRINGS
MARVIINDIA
+919167079597
contact@marviindia.com

सिल्वर में स्थिरता

सप्लाई के संकट और औद्योगिक मांग पर टिका है रेट का रुझान

सिल्वर अब केवल एक पारंपरिक कीमती मेटल नहीं रहा, बल्कि यह एक प्रमुख औद्योगिक कच्चा माल और रणनीतिक निवेश परिसंपत्ति के रूप में स्थापित हो चुका है। भारतीय बुलियन बिजनेस में ही नहीं बल्कि अंतर्राष्ट्रीय कमोडिटी बाजारों में भी इसकी डिमांड तो है, लेकिन कभी कम और कभी ज्यादा होने से इसके रेट में उतार चढ़ाव दिखता रहता है। वैश्विक स्तर पर पॉवर ट्रांसमिशन, ग्रीन एनर्जी के विस्तार और विभिन्न देशों के बीच भू-राजनीतिक उथल-पुथल के बीच सिल्वर की दरों में होते ऐतिहासिक बदलावों ने ज्वेलरी उद्योग, बुलियन ट्रेडर्स और औद्योगिक उपयोगकर्ताओं के समक्ष नई संभावनाएं और चुनौतियां पेश की हैं। वित्तीय वर्ष 2026-27 की वर्तमान समयावधि में अंतर्राष्ट्रीय वायदा एवं हाजिर बाजार में सिल्वर 64 से 66 अमेरिकी डॉलर प्रति औंस के उच्च स्तर पर कारोबार कर रही है, जिसके प्रभावस्वरूप भारतीय घरेलू बाजार में सिल्वर की दरें 2.50 से लेकर 2.60 लाख रुपये प्रति किलोग्राम के दायरे में बनी हुई हैं।

गोल्ड की तुलना में सिल्वर के बाजार की प्रकृति हमेशा से अधिक अस्थिर और बहुआयामी रही है। इसकी सबसे बड़ी वजह यह है कि जहां गोल्ड की मांग का मुख्य हिस्सा ज्वेलरी और केंद्रीय बैंकों के निवेश तक सीमित रहता है, वहीं वैश्विक सिल्वर की कुल वार्षिक मांग का 55 प्रतिशत से अधिक हिस्सा औद्योगिक सेक्टर से आता है। यही कारण है कि मौजूदा दौर में सिल्वर की कीमतों में आ रही तेजी केवल सट्टेबाजी या ज्वेलरी बाजार की मांग का परिणाम नहीं है, बल्कि इसके पीछे वैश्विक औद्योगिक अर्थव्यवस्था और सप्लाई सिस्टम के बुनियादी बदलाव जिम्मेदार हैं। सिल्वर के तकनीकी

आज भले ही सिल्वर केवल 2.50 और 2.60 लाख के बीच में ट्रेंड कर रहा है, लेकिन आने वाले कुछ ही महीनो में सिल्वर मं तेजी तय है। अगले साल यह 3 लाख का आंकड़ा भी पार सकता है, लेकिन यह वह स्थिति होगी जब गोल्ड-सिल्वर रेशियो अपनी ऐतिहासिक श्रेणियों को तोड़कर सिल्वर के पक्ष में होगा।

और इकोनॉमिक विश्लेषण स्पष्ट रूप से संकेत देते हैं कि सिल्वर का दीर्घकालिक रुझान मजबूती और तेजी का ही बना रहेगा। औद्योगिक मांग की निरंतर जरूरत और आपूर्ति की सीमितता के कारण इसमें किसी बड़ी या स्थायी मंदी की संभावना बेहद कम है। अल्पकालिक अवधि, यानी चालू वर्ष की अंतिम तिमाही तथा आगामी त्यौहारी एवं विवाह सीजन के दौरान, अंतर्राष्ट्रीय बाजार में सिल्वर के भाव 58 डॉलर से 65 डॉलर प्रति औंस के बीच बने रहने का अनुमान है। इसके प्रभाव से भारतीय बाजार में सिल्वर की दरें 2.60 लाख रुपये से 2.75 लाख रुपये प्रति किलोग्राम के स्तर को छू सकती हैं। इस अवधि में घरेलू मांग और निवेश मांग दोनों में तेजी देखने को मिलेगी, और सिल्वर को नीचे के स्तर पर 1.50 लाख रुपये का वर्तमान मजबूत सपोर्ट बना रहेगा। मध्यमकालिक अवधि, यानी वर्ष 2027 के मध्य तक, यदि वैश्विक स्तर पर ब्याज दरों में कटौती का सिलसिला जारी रहता है और अमेरिकी डॉलर के मुकाबले रुपया कमजोर रहता है, तो अंतर्राष्ट्रीय बाजार में सिल्वर 68 डॉलर से 75 डॉलर प्रति औंस के स्तर तक पहुंच सकती है। इस स्थिति में भारतीय बाजार में सिल्वर के भाव 2.85 से लेकर 2.95 लाख रुपये प्रति किलोग्राम के अभूतपूर्व ऐतिहासिक आंकड़े को पार कर सकते हैं। इसमें सोलर और ईवी उद्योग से आने वाली औद्योगिक मांग कीमतों को नया आधार प्रदान करेगी। दीर्घकालिक परिदृश्य, यानी वर्ष 2027 के अंत तक, यदि वैश्विक ऊर्जा संक्रमण अपनी पूर्ण गति से आगे बढ़ता है और खनन आपूर्ति में कोई बड़ा नया भंडार नहीं जुड़ता है, तो अंतर्राष्ट्रीय बाजार में सिल्वर 85 डॉलर से 100 डॉलर प्रति औंस के मनोवैज्ञानिक स्तर की ओर बढ़ सकती है। ऐसी स्थिति में भारतीय घरेलू बुलियन बाजार में सिल्वर की दरें 3 लाख रुपये से 3.20 लाख रुपये प्रति किलोग्राम के स्तर तक पहुंच सकती हैं।

सिल्वर ज्वैलरी बिजनेस से जुड़े हमारे सभी

ज्वैलर्स साथियों को यह समझने की जरूरत है कि सिल्वर की कीमतों को 2.5 लाख से ऊंचाई पर पहुंचाने वाला सबसे बड़ा कारण, ज्वेलरी की सेल नहीं बल्कि ग्रीन एनर्जी क्रांति और ग्रीन औद्योगिकरण का तीव्र विस्तार है। सोलर फोटोवोल्टिक सेल के निर्माण में सिल्वर एक अपरिहार्य घटक है, क्योंकि सभी मेटलों में इसकी विद्युत और तापीय चालकता सबसे अधिक होती है। दुनिया भर में सोलर फार्म्स के विस्तार और अगली पीढ़ी के एन-टाइप सोलर सेल्स के आगमन ने प्रति पैनल सिल्वर की खपत को 30 से 50 प्रतिशत तक बढ़ा दिया है। इसके अलावा, इलेक्ट्रिक वाहनों के निर्माण में पारंपरिक कारों की तुलना में लगभग दोगुनी सिल्वर का उपयोग होता है, जहां यह बैटरी प्रबंधन प्रणालियों, रिले और पावर इलेक्ट्रॉनिक्स में व्यापक रूप से इस्तेमाल की जाती है। फाइव-जी दूरसंचार नेटवर्क के वैश्विक विस्तार, डेटा सेंटरों की स्थापना और एआई आधारित इलेक्ट्रॉनिक्स प्रोडक्शन ने सिल्वर की औद्योगिक मांग को एक नए स्ट्रक्चरल बुल रन की तेजी में धकेल दिया है।

भारतीय ज्वेलरी बिजनेस और सिल्वर की हैंडीक्राफ्ट् इंडस्ट्री पर इस मूल्य वृद्धि का प्रभाव बेहद व्यापक और दूरगामी रहा है। भारत पारंपरिक रूप से दुनिया में सिल्वर का सबसे बड़ा उपभोक्ता रहा है, लेकिन 1.65 लाख रुपये प्रति किलोग्राम से अधिक के रेट ने रिटेल बाजार के ढांचे को बदल दिया है। व्यापारिक दृष्टिकोण से, रिटेल काउंटरों पर बिकने वाली सिल्वर की कुल मात्रा में 20 से 25 प्रतिशत तक की गिरावट या सुस्ती देखी जा रही है, लेकिन बिजनेस की कुल मुद्रा मूल्य में 35 से 40 प्रतिशत तक की वृद्धि दर्ज की गई है। कम वजन बिकने के बावजूद ज्वैलर्स और होलसेलर्स का कुल टर्नओवर बढ़ रहा है, हालांकि इसके साथ ही स्टॉक बनाए रखने की लागत भी दोगुनी हो चुकी है। इसके साथ ही वर्किंग कैपिटल और सप्लाई प्रबंधन के स्तर पर सिल्वर कारोबारियों को भारी दबाव का सामना करना पड़ रहा है। एक मध्यम स्तर के सिल्वर के थोक व्यापारी या निर्माता को पहले जिस स्टॉक को बनाए रखने के लिए 50 लाख रुपये की आवश्यकता होती थी, उसी वजन के स्टॉक के लिए अब 1 करोड़ रुपये से अधिक की पूंजी ब्लॉक करनी पड़ रही है। बैंकों और बुलियन एजेंसियों द्वारा दिए जाने वाले क्रेडिट में कमी

राहुल मेहता

सिल्वर एम्पोरियम

सिल्वर ज्वेलरी का बाजार बढ़ रहा है, लोग नई तरह की लाइट वेट सिल्वर ज्वैलरी को पसंद करने लगे हैं। इस नई दिशा ने रिटेलर्स को बड़ी राहत दी है क्योंकि इससे उनकी व्यापारिक गतिविधियों को बल मिला है। सिल्वर ज्वैलरी के निर्माताओं को आधुनिक इलेक्ट्रोफॉर्मिंग और सीएनसी तकनीक में निवेश करना चाहिए ताकि कम वजन में मजबूत और आकर्षक ज्वेलरी तैयार किए जा सकें।

आई है, जिससे निर्माताओं ने कारीगरों और रिटेलर्स को दी जाने वाली उधारी अवधि को घटा दिया है। इसके परिणामस्वरूप, पूरे सप्लाई चेन में कैश या शॉर्ट टर्म पेमेंट साइकल को प्राथमिकता दी जा रही है। सिल्वर के मामले में, उपभोक्ता व्यवहार में आए बदलावों की बात करें तो महंगे होते गोल्ड ने सिल्वर के ज्वेलरी और उपहार वस्तुओं के लिए एक नया और बड़ा बाजार तैयार कर दिया है। जब गोल्ड 1.50 लाख रुपये प्रति 10 ग्राम के पार पहुंच चुका है, तब मध्यम वर्ग और युवा उपभोक्ता दैनिक उपयोग और फैशन ज्वेलरी के लिए सिल्वर की ओर रुख कर रहे हैं। विशेष रूप से 92.5 स्टर्लिंग सिल्वर ज्वैलरी की मांग में जबरदस्त उछाल आया है।

पारंपरिक रूप से भारत में सिल्वर को केवल 999 फाइन बार, पायबल, बिछिया या पूजा के बर्तनों तक सीमित माना जाता था, लेकिन अब रोडियम प्लेटिंग, सिंथेटिक जेमस्टोन्स और एंटीक फिनिश वाली स्टर्लिंग सिल्वर ज्वैलरी एक स्वतंत्र लाइफस्टाइल ब्रांड सेगमेंट बन चुकी है। पारंपरिक पायल, कड़े और सिल्वर के बर्तनों के निर्माण क्षेत्रों, जैसे आगरा, मथुरा, कोल्हापुर, सेलम, राजकोट और जयपुर के प्रोडक्शन हब में बड़ा तकनीकी और संरचनात्मक बदलाव आ रहा है। इन केंद्रों पर भारी ठोस बर्तनों और पायलों के स्थान पर अब इलेक्ट्रोफॉर्मिंग टेक्नोलॉजी, थ्रीडी कास्टिंग और हॉलोवेयर तकनीकों का उपयोग किया जा रहा है। इन आधुनिक तकनीकों की मदद से निर्माता दिखने में भारी और आकर्षक सिल्वर के उत्पाद बेहद कम वजन में तैयार कर रहे हैं, जिससे अंतिम ग्राहक के लिए बजट सीमा में खरीदारी करना संभव हो पा रहा है।

दूसरी तरफ, वैश्विक स्तर पर सिल्वर की सप्लाई चेन एक बड़ी कमी का सामना कर रही है। सिल्वर का अधिकांश उत्पादन प्राथमिक सिल्वर की खदानों से नहीं होता, बल्कि यह तांबा, जस्ता, और सीसा की खदानों से बाय प्रोडक्ट के रूप में निकाली जाती है। इस वजह से जब तांबे या जस्ते का वैश्विक खनन प्रभावित होता है, तो सिल्वर की आपूर्ति खुद-ब-खुद बाधित हो जाती है। पिछले पांच वर्षों से वैश्विक स्तर पर सिल्वर की कुल वार्षिक मांग इसकी कुल खदान आपूर्ति और रीसाइक्लिंग की तुलना में लगातार कहीं अधिक रही है। लंदन बुलियन मार्केट एसोसिएशन और कोमेक्स के रजिस्टर्ड वेयरहाउसों में सिल्वर का उपलब्ध भंडार लगातार घट रहा है, जिसने बाजार में डिलीवरी प्रीमियम को बढ़ा दिया है।

भारत अपनी सिल्वर की कुल आवश्यकता का लगभग 80 से 85 प्रतिशत हिस्सा आयात करता है। ऐसे में अंतर्राष्ट्रीय कीमतों में उछाल के साथ-साथ अमेरिकी डॉलर के मुकाबले भारतीय रुपये की विनिमय दर में होने वाला उतार-चढ़ाव घरेलू बाजार में आयातित सिल्वर की लैंडिंग कॉस्ट सीधे तौर पर बढ़ जाती है। इसलिए भी सिल्वर भले ही अपने सबसे ऊपर के दौर, सवा 4 सलाख रुपए से काफी नीचे हैं, लेकिन आज भी 2.5 लाख के नीचे जाने की संभावना बिल्कुल भी नहीं है। ज्वेलरी मार्केट के ज्यादातर बिजनेसमैन इस बात के गवाह है कि सिल्वर के बुलियन बाजार में रीसाइक्लिंग यानी पुराने सिल्वर के स्क्रैप का योगदान भी तेजी से बढ़ा है। ऐतिहासिक रूप से ग्रामीण भारत में सिल्वर को संकट के समय की संपत्ति माना जाता रहा है। बरसों पहले बेहद सस्ते दामों में खरीदीदी गई सिल्वर ज्वेलरी और सिल्वर को वर्तमान में उच्च दरों का लाभ उठाने के लिए ग्रामीण और शहरी दोनों क्षेत्रों से भारी मात्रा में बाजार में रीसायकल होने के लिए ला रहे हैं। नए ज्वेलरी और बर्तनों की कुल बिक्री में स्क्रैप सिल्वर का योगदान अब 35 से 45 प्रतिशत तक पहुंच चुका है, जिससे आयात पर निर्भरता में आंशिक रूप से कमी आई है और घरेलू बुलियन बाजार में लिक्विडिटी को सहारा मिला है।

हेमंत बड़ोला

वर्धमान 925 सिल्वर ज्वेलरी एलएलपी

महंगो होते गोल्ड के कारण सिल्वर के रेट्स ग्राहक को अनुकूल लग रहे हैं और अब सिल्वर की शुद्धता को लेकर ग्राहक पहले से अधिक जागरूक हैं और हॉलमार्क सिल्वर ज्वेलरी के लिए प्रीमियम देने को भी तैयार हैं। इससे ग्रामीण इलाकों के उन कारोबारियों को भी सिस्टम में आना पड़ रहा जो ज्वैलरी की शुद्धता या वजन में समझौते करने वाला बिजनेस करते थे।

रिची शोभावत

आनंद दर्शन सिल्वर्स

सिल्वर में ग्राहकी है, लेकिन बुलियन में चल रही स्थिरता और ज्वैलरी की सेल में तेजी केवल एक अल्पकालिक उछाल नहीं, बल्कि यह नई पीढ़ी की बदलती पसंद और आर्थिक क्षमता के संतुलन का एक स्थायी परिणाम है। इसी कारण सिल्वर का कारोबार धीरे-धीरे संगठित रिटेल चेन्स और ब्रांडेड स्टोर्स की तरफ शिफ्ट हो रहा है।

दिनेश कोठारी

विनायक एक्सपोर्टस्

सिल्वर आने वाले समय में 2.75 से 3 लाख रुपये किलोग्राम तक जाने की संभावना रही है, लेकिन थोड़ा इंतजार भी करना पड़ सकता है। ज्वेलरी और बुलियन बाजार के लिए सिल्वर के रेट में बहुत तेजी से होने वाला उतार चढ़ाव ही इसकी सेल में अवरोध का सबसे बड़ा कारण है, लेकिन गोल्ड के मुकाबले सस्ता होने के कारण सिल्वर की सेल जारी रहेगी।

बेल्जियम के प्रधानमंत्री बार्ट डी वेवर की भारत डायमंड बोर्स में ऐतिहासिक यात्रा

मुंबई। बेल्जियम के प्रधानमंत्री बार्ट डी वेवर ने मुंबई स्थित भारत डायमंड बोर्स (BDB) का ऐतिहासिक दौरा किया। यह यात्रा भारत और बेल्जियम के बीच 100 वर्ष से अधिक पुरानी हीरा व्यापार साझेदारी में नए अध्याय की शुरुआत के रूप में देखी जा रही है। इस अवसर पर महाराष्ट्र के राजशिष्टाचार मंत्री जयकुमार रावल की प्रमुख उपस्थिति रही। कार्यक्रम में भारत डायमंड बोर्स के अध्यक्ष अनूप वी. मेहता, जेम एंड ज्वेलरी एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल जीजेईपीसी के चेयरमैन किरीट भंसाली, बेल्जियम के राजदूत डिडिएर वैंडरहासेल्ट, मुंबई में बेल्जियम के महावाणिज्यदूत फ्रैंक गीर्केन्स तथा भारत के बेल्जियम, लक्जमबर्ग एवं यूरोपीय संघ में राजदूत प्रणय वर्मा सहित हीरा उद्योग के कई प्रमुख प्रतिनिधि मौजूद रहे।

प्रधानमंत्री बार्ट डी वेवर ने भारत और बेल्जियम के बीच हीरा व्यापार के ऐतिहासिक संबंधों को रेखांकित करते हुए कहा कि दोनों देशों के बाजार एक-दूसरे के पूरक हैं। भारत अपनी अत्याधुनिक डायमंड कटिंग एवं मैन्युफैक्चरिंग क्षमता के लिए महत्वपूर्ण है, जबकि बेल्जियम और एंटवर्प वैश्विक खरीदारों, ट्रेडिंग नेटवर्क और अंतरराष्ट्रीय बाजारों तक पहुंच प्रदान करते हैं। BDB अध्यक्ष अनूप वी. मेहता ने कहा कि भारत और बेल्जियम के संबंध केवल व्यापार तक सीमित नहीं हैं। एंटवर्प में बड़ी संख्या में भारतीय हीरा कारोबारी, विशेष रूप से गुजरात से जुड़े कारोबारी, लंबे समय से वहां रहकर उद्योग को मजबूत कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि BDB की स्थापना की योजना के दौरान भी एंटवर्प के डायमंड ट्रेडिंग सेंटर से महत्वपूर्ण अनुभव और प्रेरणा ली गई थी।

कार्यक्रम में मुंबई डायमंड मर्चेंट्स एसोसिएशन के अध्यक्ष भरत शाह, एंटवर्प वर्ल्ड डायमंड सेंटर के वाइस प्रेसिडेंट चिराग शाह, MMRDA के मेट्रोपॉलिटन कमिश्नर डॉ. संजय मुखर्जी तथा मुंबई कस्टम्स के कमिश्नर संतोष कुमार मिश्रा सहित वरिष्ठ अधिकारी एवं उद्योग प्रतिनिधि भी उपस्थित रहे।

प्रधानमंत्री की यात्रा ऐसे समय हुई है जब हाल ही में हुए भारत-ईयू मुक्त व्यापार समझौते (FTA) से दोनों देशों के बीच व्यापार, निवेश और विशेष रूप से जेम्स एंड ज्वेलरी क्षेत्र में नए अवसर खुलने की उम्मीद है। बैठक में उद्योग की पारदर्शिता, विश्वसनीयता और सतत विकास को मजबूत करने के लिए भारत-बेल्जियम सहयोग बढ़ाने पर जोर दिया गया।

GAURAKKII
LUXURY DIAMONDS FOR EVERYONE
IGI Certified
Lab-GrownDiamonds
Luxury
Silver Jewellery
Shop No 2/3, Ground Floor, Johari Mall, Opp. Aurum Mall, Zaveri Bazar, Mumbai.
98196 10210
gaurakkii.com

VSL
925 SILVER
THE PURE CRAFT OF QUALITY
Hemant Badola
9819610210
VSL
Vardhmaan 925
Silver Jewellery LLP
at : Shop No. 2/3, Ground Floor, Johari Mall,
Opp. Aurum Mall, Zaveri Bazar, Mumbai-400 002.
Tel.: 022 61832323 / 2241 0210
Mob.: 09819610210 / 08575925925
Web.: www.vls925silver.com
Email : info@vls925silver.com | hemantbadola@yahoo.com
EVERY THING IN 92.5 SILVER

ANSAA
JEWELLERS (P) LTD.
Office No. 23 & 24, 2nd Floor,
118, Kansara Chawl Co-op. Hsg. Society Limited
Kalbadevi Road, Near Surti Hotel, Bhuleshwar, Mumbai-400 002.
Tel.: +91 (22) 22411244 / 1245, Email : kantipshah@gmail.com
Website : www.ansaajewellers.com | Intercom : 4003 & 3607

Vaani 18

(18KT Gold Jewellery)

Shashwat Ornaments Pvt. Ltd.

SANGAM

CHAINS N JEWELS

(Unit of Shashwat Ornaments Pvt. Ltd.)

SHASHWAT ORNAMENTS

SANGAM CHAINS N JEWELS

FOLLOW US ON INSTAGRAM !

Head Office : G4 Melestar House , 2nd floor, MIDC Cross Road - A, Near Marol Bus Depot, Andheri(East), Mumbai -400093

Branches : DD Jewels Market, 4th floor, 1st Agyari Lane, Zaveri Bazar, Opp Khau Galli, Mumbai-400003

Branches : Thrissur (Kerala), BDB BKC (Mumbai)

JEWELS
VR JEWELS
Premium Men's Collection
VR JEWELS
VR JEWELS
From The House Of Viera CZ Jewellery
Office No. 31, 2nd Floor, Hanuman Building, 67 Tambakata, Pydhoni, Mumbai 400003.
Tel: +91 22 49612089 |I.com : 8396 |Email: Vrjewels2026@gmail.com
+91 9167307501 | /VIERACZ | /VIERACZ

Madhuban Toyota
A fresh experience in customer delight
TOYOTA
FEEL THE Awesome BEAT
URBAN CRUISER
HYRYDER
TOYOTA
PRESENTS
DRUMTAO
INTRODUCING
AERO EDITION
SCAN TO KNOW MORE
STARTING FROM ₹10.94 LAKH*
Kurla / Bandra / Lower Parel / Breach Candy / Badlapur
0224243 1999 / +9198197 97976
*T&C apply. Creative visualization. Digitally created visual. Picture of vehicle was not taken while driving.
ADVANCED.
HYBRID.
Awesome
URBAN CRUISER
HYRYDER
SELF-CHARGING HYBRID ELECTRIC SUV
TOYOTA
TRUST
Buy | Sell | Exchange - Used cars

प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की अपील का असर

इस फेस्टिव सीजन 12 प्रतिशत तक गिर सकती है सोने की बिक्री

नई दिल्ली। अक्तूबर-नवंबर में देश में सोने की सबसे ज्यादा बिक्री होती है। इस दौरान दिवाली और धनतेरस के साथ-साथ शादियों के लिए भी खरीदारी होती है। लेकिन प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की हालिया अपील के बाद इस फेस्टिव सीजन में सोने की बिक्री 10-12 प्रतिशत तक गिर सकती है। मोदी ने 1 सितंबर को लोगों से अपील की कि वे सोने की खरीदारी तभी करें जब बहुत जरूरी हो। जानकारों का कहना है कि ग्राहकों पर मोदी की अपील का असर पड़ सकता है। पश्चिम एशिया में चल रहे युद्ध के माहौल में मोदी ने मई में भी ऐसी ही अपील की थी। उन्होंने देशवासियों से एक साल तक सोना नहीं खरीदने को कहा था। इसकी वजह यह है कि भारत दुनिया में चीन के बाद सोने का दूसरा बड़ा उपभोक्ता है। इसके आयात से विदेशी मुद्रा का बहुत ज्यादा इस्तेमाल होता है और चालू खाते का घाटा बढ़ता है। इससे रुपये पर भी दबाव बढ़ता है।

इंडिया बुलियन एंड ज्वेलर्स एसोसिएशन (IBJA) के नेशनल सेक्रेटरी सुरेंद्र मेहता ने ईटी ऑनलाइन को बताया कि प्रधानमंत्री की हालिया अपील के बाद त्योहारों के मौसम में सोने की बिक्री 10-12 प्रतिशत तक गिर सकती है। मेहता ने कहा कि एक बड़े इन्फ्लुएंसर के तौर पर प्रधानमंत्री की अपील का ग्राहकों की सोच पर असर पड़ना तय है। अगर घरेलू मांग इतनी कम होती है, तो भारत के सोने के आयात में भी 10 से 12 प्रतिशत की गिरावट आने की संभावना है।

प्रधानमंत्री की हालिया अपील के बाद त्योहारों के मौसम में सोने की बिक्री 10-12 प्रतिशत तक गिर सकती है। एक बड़े इन्फ्लुएंसर के तौर पर प्रधानमंत्री की अपील का ग्राहकों की सोच पर असर पड़ना तय है। अगर घरेलू मांग इतनी कम होती है, तो भारत के सोने के आयात में भी 10 प्रतिशत से 12 प्रतिशत की गिरावट आने की संभावना है।

सोने की कीमतों में पिछले साल के मुकाबले लगभग 39 प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई है। पिछले साल सितंबर में 24 कैरेट सोने की कीमत लगभग 11,100 प्रति ग्राम थी, जो आज 15,500 के आसपास है। जानकारों का मानना है कि आने वाले हफ्तों में बाजार का मूड अस्थिर रह सकता है। ब्याज दरों पर यूएस फेडरल रिजर्व का फैसला, कच्चे तेल की कीमतों में उतार-चढ़ाव, डॉलर की चाल और भू-राजनीतिक तनाव से कीमतें प्रभावित हो सकती हैं।

SBS
SHRI BHAIRAV SHRI
JEWELLERS
✦ Premium Designs. ✦ ✦ Transparent Wastage. ✦
✦ Trusted Quality. ✦
CHAIN & JEWELLERY
1165/1103. 1st Floor,
New Building, Kucha Mahajani, Chandani Chowk, New Delhi
Tel.011-61331604, 011-41635570
9910392947, 9152655525

ANIL JAIN
+91 9920813290
KARTIK JAIN
+91 9819745555
KISHORE JAIN
+91 7021722856
SLIM
SLIM
TRESORIÉ
A KEADUBG MANUFACTURER & WHOLESALER IN 92.5 SILVER JEWELLERY
609 - Jewel World, 6th Floor, Cotton Exchange,Near Surti Hotel, Kalbadevi Road, Mumbai - 400 002. (India)
E : tresorie8@gmail.com | For Orders Whatsapp : +91 9920813290 / 9819745555
Makeindia : Support our local business & help India grow

Queens & Kings

WHOLESALER IN EXCLUSIVE RANGE OF
92.5 SILVER JOULRIE

FOR WHATSAPP

15, 1st Floor, Plot No.55,
Raj Baug Estate, Mumbadevi Road,
Tambakata, Pydhonie,
Mumbai-400 003.
queenskings2024@gmail.com
queens_kings2024

गोल्ड के बारे में खास सवाल यह है कि अभी और कितना महंगा होगा गोल्ड और आने वाले दिनों का मूल्य विश्लेषण आखिर क्या है। तो, तकनीकी संकेतकों, ऐतिहासिक डेटा और वैश्विक आर्थिक मॉडलों के आधार पर गोल्ड में मध्यम से दीर्घकालिक बुलिश ट्रेंड पूरी तरह स्पष्ट लग रही है।

हिस्सा इंपोर्ट करता है। अमेरिकी डॉलर के मुकाबले भारतीय रुपये के एक्सचेंज रेट में निरंतर बना दबाव घरेलू बाजार में आयातित गोल्ड की लैंडिंग कॉस्ट को बढ़ा देता है। भले ही अंतर्राष्ट्रीय बाजार में कीमत कुछ समय के लिए स्थिर दिखे, लेकिन कमजोर रुपया भारतीय बाजारों में गोल्ड को महंगा बनाए रखता है। गोल्ड के वर्तमान में लगातार महंगे होना एवं होते रहना ऐसे हालात का भारत के ज्वैलरी बिजनेस पर व्यापक प्रभाव पड़ रहा है। गोल्ड की कीमतों में आए इस भारी उछाल ने भारतीय ज्वैलरी उद्योग के हर व्यापारिक पहलू पर गहरा प्रभाव डाला है। व्यापारिक दृष्टिकोण से देखें, तो गोल्ड की उच्चतम दरों के कारण रिटेल काउंटरों पर बिकने वाले कुल वजन में 15 से 20 फीसदी तक की गिरावट या सुस्ती दर्ज की गई है। हालांकि, गोल्ड के कारोबार के रुपयों में कुल मूल्य में 25 से 35 फीसदी तक का उछाल आया है। ज्वैलर्स के लिए इसका सीधा अर्थ है कि कम वजन बेचने के बावजूद उनका टॉप-लाइन रेवेन्यू बढ़ रहा है, लेकिन इन्वेंट्री रोटेशन की गति धीमी हुई है।मतलब साफ है कि गोल्ड महंगा हो रहा है, इस कारण टर्न ओवर तो ज्यादा हो रहा है, लेकिन गोल्ड की वजन में कम खरीदी - बिक्री हो रही है।

ज्वैलर्स के लिहास से देखें, तो एक सामान्य रिटेल ज्वैलरी शोरूम या मैन्युफैक्चरिंग यूनिट को समान वजन का स्टॉक बनाए रखने के लिए अब दोगुनी से अधिक वर्किंग कैपिटल की आवश्यकता पड़ रही है। ऐसे में बैंकों से मिलने वाली गोल्ड मेटल लोन की लिमिट और क्रेडिट लिमिट्स, गोल्ड की बढ़ती कीमतों के सामने छोटी पड़ने लगी हैं। मैन्युफैक्चरर्स और होलसेलर्स को कारीगरों और रिटेलर्स को दिए जाने वाले क्रेडिट डेज को घटाकर 15 से 30 दिनों के भीतर समेटना पड़ रहा है, जिससे कैश-फ्लो मैनेजमेंट बिजनेस का सबसे क्रिटिकल हिस्सा बन गया है। ज्वैलरी मार्केट्स में, लाइटवेट एवं हाई-वोल्युम डिज़ाइन्स का चलन बढ़ रहा है। अब 22 कैरट के बजाय 18 कैरट और 14 कैरट की ज्वैलरी को तेजी से अपना रहे हैं। दैनिक उपयोग और ऑफिस वेयर सेगमेंट में कम वजन में बड़ा लुक देने वाली टर्किश और इटैलियन टेक्नोलॉजी आधारित ज्वैलरी की डिमांड चरम पर है। पारंपरिक व ब्राइडल ज्वैलरी की बात करें, तो शादियों के सीजन के लिए जड़ाऊ, कुंदन, टेम्पल, मीनाकारी और एंटिक क्राफ्ट्स की मांग बरकरार है, लेकिन ग्राहक अब भारी ठोस गोल्ड के स्थान पर बेहतर स्टोन-सेटिंग, लाइटवेट एवं हाई-वोल्युम डिज़ाइन्स चुन रहे हैं ताकि बजट की सीमा में ज्वैलरी तैयार हो सकें। पुराना गोल्ड एक्सचेंज करके नई ज्वैलरी की कुल रिटेल बिक्री का योगदान बढ़कर 40 से 50 फीसदी तक पहुंच गया है। ग्राहक अपनी पुरानी ज्वैलरी को री-साइकिल कराकर नई ज्वैलरी बनवा रहे हैं, जिससे भी ज्वैलरी बाजार में स्क्रैप गोल्ड की लिक्विडिटी बढ़ी है। इसका सबसे बड़ा कारण यही है कि गोल्ड महंगा हो रहा है, तथा इसके आने वाले दिनों में और महंगा होने के आसार पक्के हैं। आने वाले समय के लिए अंतर्राष्ट्रीय और भारतीय बाजारों का अनुमानित रोडमैप देखें, तो आगामी त्यौहारी एवं शादी सीजन अल्पकालिक आउटलुक गोल्ड के अंतर्राष्ट्रीय रेट 4500 से 4700 अमेरिकी डॉलर प्रति औंस और भीरतीय मुद्रा में 1.58 लाख से 1.65 लाख रुपए प्रति 10 ग्राम तक जा सकते हैं। जानकार बताते हैं कि व्यापारिक दृष्टिकोण के तहत देखा जाए, तो शादी की खरीदारी और धनतेरस और दीपावली के चलते गोल्ड की डिमांड में अचानक उछाल आएगा। इस दौरान अल्पकालिक उतार-चढ़ाव भी संभव है, लेकिन 1.50 लाख के नीचे गोल्ड के जाने की की संभावना बेहद कम लग रही है। गोल्ड के डेटा का अध्ययन करने के बाद यह कहा जा सकता है कि 2027 के मध्य तक अंतर्राष्ट्रीय बाजेर में गोल्ड के रेट- 4800 से 5500 अमेरिकी डॉलर प्रति औंस तक जा सकते हैं और भारतीय बाजार में गोल्ड के रेट्स में 1.75 लाख से लेकर 1.85 लाख रुपए प्रति 10 ग्राम तक जा सकते हैं।

व्यापारिक दृष्टिकोण स्पष्ट है कि यदि वैश्विक दरों में केंद्रीय बैंकों की ब्याज कटौती जारी रहती है और रुपया 95-97 डॉलर के आसपास ही लगातार ट्रेड करता है, तो गोल्ड अगले साल के मध्य तक 1.85 लाख के आंकड़े को निश्चित तौर से पार कर जाएगा। लेकिन गोल्ड का दीर्घकालिक आउटलुक देखें, तो 2027 के अंत और 2028 की शुरूआत के महीनों तक अंतर्राष्ट्रीय बाजार में गोल्ड के रेट 5500 से 6000 अमेरिकी डॉलर प्रति औंस तक जा सकते हैं और भारतीय बाजार में 2 लाख रुपए गोल्ड प्रति 10 ग्राम के पार देखा जा सकता है। गोल्ड के व्यापारिक दृष्टिकोण में दीर्घकालिक स्ट्रक्चरल बुल रन में गोल्ड का 2 लाख रुपए प्रति 10 ग्राम का स्तर छूना असम्भव नहीं दिख रहा है। यह स्तर तब संभव होगा जब वैश्विक मुद्रास्फीति और डी-डॉलरलाइजेशन अपने चरम पर पहुंचेगा, जिसके कि हालात बनते जा रहा है क्योंकि ब्रिक्स सम्मेलन में चली इसकी गूंज पूरी दुनिया में सुनाई दे रही है।

मोहनलाल सेठ
एस के सेठ ज्वेलर्स

बुलियन दरों में हर दिन 2 से 3 हजार रुपए का उतार-चढ़ाव आम बात हो गई है। ज्वैलर्स को सलाह है कि केवल 22 कैरेट प्लेन गोल्ड पर निर्भर रहने के बजाय 18 केरैट और 14 केरैट डायमंड व प्रेशियस स्टोन ज्वैलरी पर भी ध्यान दें। इसमें मेकिंग चार्जेस का प्रतिशत बेहतर होता है और उपभोक्ता को कम बजट में प्रीमियम प्रोडक्ट मिलता है।

कांतिलाल शाह
अंसा ज्वेलर्स प्रा. लि.

लगभग आधा कारोबार पुराने गोल्ड के एक्सचेंज पर निर्भर है, इसलिए शोरूम्स में आधुनिक कैरेट-मीटर और स्पष्ट रिफाइनिंग व बायबैक चार्ट्स के जरिए ग्राहकों का विश्वास मजबूत करना जरूरी है। पुरानी ज्वेलरी की खरीदी में भी ज्वैलर्स को कम से कम मुनाफे की मंशा रखनी चाहिए, ताकि ग्राहक का भरोसा बाजार में बढ़ेगा, तो व्यापार भी बढ़ेगा।

अजीत जैन
माणक ज्वेलर्स प्रा. लि.

गोल्ड में चल रही यह ऐतिहासिक तेजी केवल सट्टा नहीं है, बल्कि यह वैश्विक फाइनेंस सिस्टम के नए सिरे से गठन का सीधा परिणाम है। भारत के ज्वैलरी बिजनेस के लिए यह समय चुनौतियों के साथ-साथ अभूतपूर्व अवसरों का भी है। आने वाले दिनों में 1.60 से 1.80 लाख रुपए प्रति 10 ग्राम के रेट्स गोल्ड में नॉर्मल बात हो जाएंगी।

धीरज मेहता
मेहता एण्ड सन्स

गोल्ड की कीमतों में उछाल ने भारतीय ग्राहकों की क्रय क्षमता और पसंद को भी पूरी तरह से बदलकर रख दिया है। ऐसे में, जो ज्वैलर्स सही हेजिंग तकनीक, लाइटवेट एवं इनोवेटिव डिज़ाइन्स, पारदर्शी बिलिंग और अनुशासित वर्किंग कैपिटल मैनेजमेंट को अपनाएंगे, वे इस रिकॉर्ड-तोड़ महंगाई के दौर में भी अपने व्यापार को नए शिखर पर ले जा सकेंगे।

रिकॉर्ड तोड़ तेजी को बेताब गोल्ड

वैश्विक हालात से बन रही तेजी का दौर

गोल्ड को वैश्विक हालात ने इतिहास के सबसे मजबूत दौर में पहुंचा दिया है। हालात कह रहे हैं कि आने वाले वक्त में गोल्ड की चाल तेज होगी और यह अपने अगले मजबूत स्तर पर पहुंचने को बेताब है। अंतर्राष्ट्रीय वित्तीय परिदृश्य में आई भारी उथल-पुथल, केंद्रीय बैंकों की अभूतपूर्व खरीदारी और वैश्विक व्यापारिक समीकरणों में आ रहे बुनियादी बदलावों ने गोल्ड को सबसे महत्वपूर्ण बना दिया है। मुंबई के ज्वेलरी मार्केट के जो लोग, गोल्ड में मंदी की उम्मीद में बैठे हैं, उनको सावधान होने की जरूरत है। क्योंकि वित्तीय वर्ष 2026-27 के दूसरे हिस्से में प्रवेश करते हुए भारतीय बुलियन और ज्वैलरी उद्योग एक ऐसे ऐतिहासिक मोड़ पर खड़ा है, जहां कीमतें नए रिकॉर्ड बना रही हैं और व्यवसाय करने के स्थापित पारंपरिक मापदंड तेजी से बदल रहे हैं। गोल्ड की इंटरनेशनल डेटा कहता हैं कि मार्च 2027 में गोल्ड 1.75 लाख से लेकर 1.85 लाख रुपए प्रति 10 ग्राम तक जा सकते हैं। सन 2027 के अंत और 2028 की शुरूआत के महीनों में भारतीय बाजार में 2 लाख रुपए गोल्ड प्रति 10 ग्राम के पार देखा जा सकता है। दुनिया भर के विभिन्न देशों की डॉलर के खिलाफ लड़ाई चल रही है और भारत, चीन, रूस और मिडल ईस्ट के कई देशों सहित कई सारे देश डॉलर की ताकत को कम करने की कोशिश में हैं।

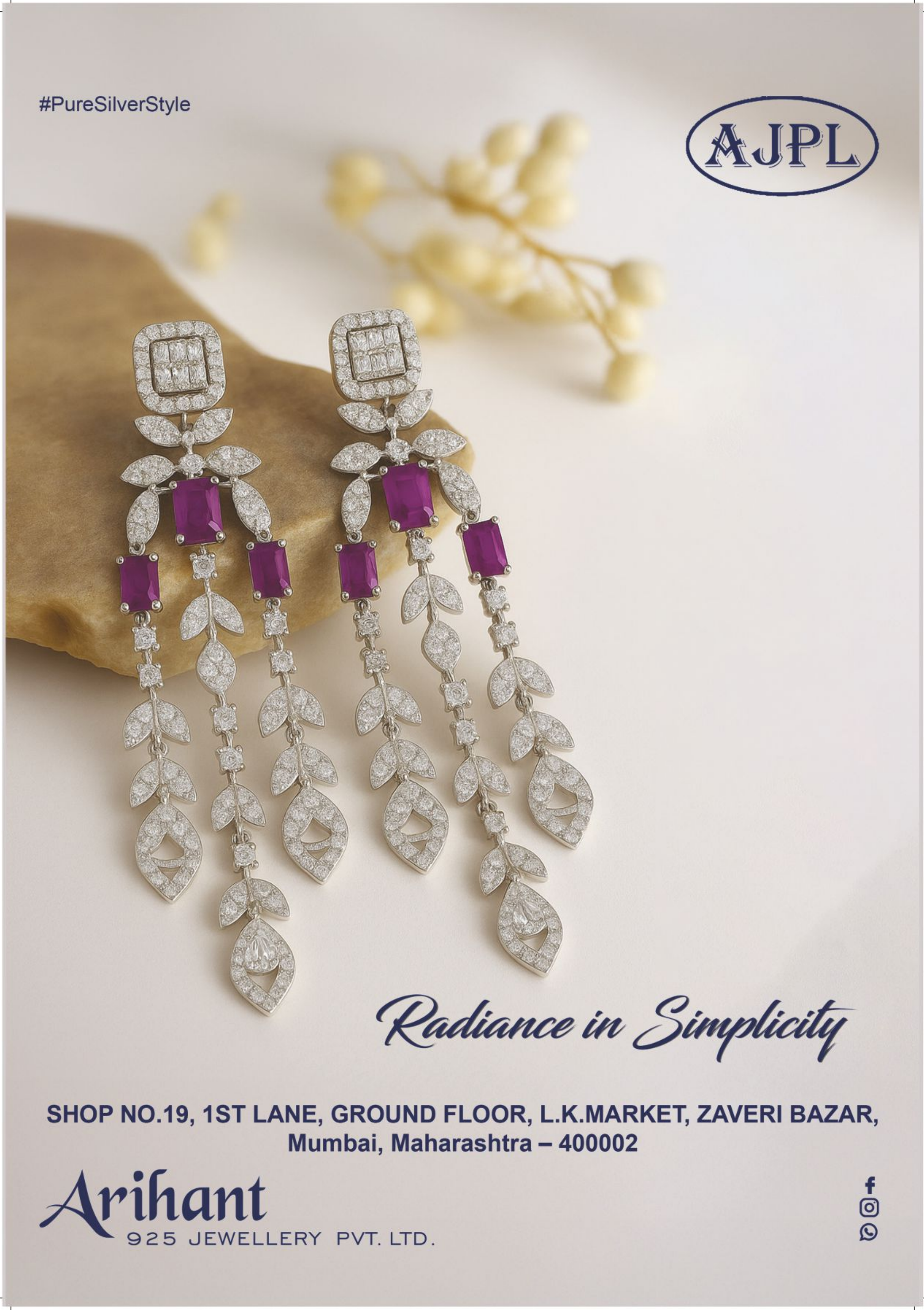
गोल्ड के व्यापार का अंतर्राष्ट्रीय परिदृश्य काफी जटिल है और इन्हीं जटिलताओं के साथ लगातार विकसित भी हो रहा है। दुनिया के तीन सबसे महत्वपूर्ण गोल्ड़ ट्रेड सेंटर्स, लंदन ओटीसी बाजार, अमेरिकी वायदा बाजार और शंघाई गोल्ड एक्सचेंज में वैश्विक व्यापार का 90 फीसदी गोल्ड ट्रेड होता है और दुनिया भर के छोटे सैंकेड्री मार्केटेस पर सीधे उनका प्रभाव पड़ता है। गोल्ड के वैश्विक मैक्रो-डायनेमिक्स, सप्लाई चेन्स, रिटेल बिक्री, वर्किंग कैपिटल, और बेसिक रेट्स के पूर्वानुमान का व्यापारिक एवं रणनीतिक विश्लेषण करने वारी रिपोर्ट्स का दावा है कि सितंबर महीने के आखरी

आने वाले दिनों में गोल्ड एक बार फिर से नया हाई बनाने की स्थितियां बन रही हैं और गोल्ड़ ट्रेड सेंटर्स की रिसर्च रिपोर्ट्स बताती हैं कि अगले छह महीनों में, अर्थात मार्च 2026 के आसपास गोल्ड अपने पिछले सारे रिकॉर्ड्स तोड़ कर आगे बढ़ता दिख सकता है।

दिनों में अंतर्राष्ट्रीय बाजार में गोल्ड 4400 अमेरिकी डॉलर प्रति औंस एवं हाजिर भारतीय बाजार में गोल्ड 1,58 हजार के दायरे में टिका हुआ है, जिसने भारतीय घरेलू बाजार में 24 कैरट गोल्ड के भाव को लगभग स्थिरता के अभूतपूर्व स्तर पर पहुंचा दिया है। हालांकि उद्योग जगत, रिटेल ज्वैलर्स, निर्माताओं और बुलियन कारोबारियों के लिए सबसे अहम सवाल यह है कि यहां से आगे गोल्ड कितना और महंगा होगा, और इसका प्रभाव ज्वैलरी बिजनेस के हर मुख्य पहलू पर कैसे पड़ेगा। ज्वैलरी बिजनेस से जुड़े ज्यादातार व्यापारी भले ही अपने अपने अंदेशे लगाते रहें, लेकिन गोल्ड की मौजूदा तेजी केवल किसी एक अस्थाई स्थिति का परिणाम नहीं है, बल्कि यह कई वैश्विक आर्थिक शक्तियों के एक साथ आने से उत्पन्न हुई महातेजी है। इसमें सबसे अहम है डी-डॉलरलाइजेशन और केंद्रीय बैंकों की आक्रामक खरीदारी। दुनिया भर के लगभग सभी देशों के सैंट्रल बैंक अमेरिकी डॉलर की निर्भरता घटाने की कोशिश में है। विशेष रूप से रिजर्व बैंक ऑफ इंडिया, पीपुल्स बैंक ऑफ चाइना और मिडल ईस्ट के देश अपनी विदेशी मुद्रा संपत्तियों में अमेरिकी डॉलर की निर्भरता कम कर रहे हैं। गोल्ड के अपने भंडार को बढ़ाना उनकी सॉवरिन वेल्थ सिक्युरिटी का प्राथमिक हिस्सा बन चुका है। सेंट्रल बैंकों द्वारा हर तिमाही सैकड़ों टन गोल्ड की यह निरंतर लिफ्टिंग बाजार से लिक्विड आपूर्ति को खींच रही है।

इस सारे हालात के बीच में विभिन्न देशों के बीच चल रहे भू-राजनीतिक तनाव और आपूर्ति श्रृंखला में व्यवधान भी सबसे अहम कारण है। वर्ल्ड गोल्ड काउंसिल की कुछ रिपोर्ट्स बताती हैं कि मध्य-पूर्व और पूर्वी यूरोप में गहराते भू-राजनीतिक तनाव, अंतर्राष्ट्रीय समुद्री व्यापार मार्गों में रुकावटें और रणनीतिक व्यापार प्रतिबंधों ने वैश्विक निवेशकों को सेफ-हेवन के रूप में गोल्ड की ओर रुख करने पर मजबूर किया है। यब बहुत बड़ा तथ्य है कि जब-जब भू-राजनीतिक जोखिम बढ़ता है, संस्थागत पूंजी बॉन्ड या इक्विटी से निकलकर बुलियन में शिफ्ट होती है, तो गोल्ड के रेट्स बढ़ते हैं। इसके साथ ही अमेरिकी फेडरल रिजर्व तथा यूरोपीय सेंट्रल बैंक द्वारा मुद्रास्फीति को नियंत्रित करने के साथ-साथ आर्थिक वृद्धि को सहारा देने के लिए ब्याज दरों में कटौती का चक्र जारी है। गिरती बॉन्ड यील्ड और कमजोर होता डॉलर सीधे तौर पर गोल्ड की होल्डिंग कॉस्ट को कम करते हैं, जिससे अंतर्राष्ट्रीय फंड्स का गोल्ड में निवेश बढ़ रहा है। हमारा भारत देश, गोल्ड की अपनी कुल घरेलू खपत का 85 प्रतिशत से अधिक

Shankesh®
Jewellers Ltd.
WHERE ELEGANCE MEETS CONFIDENCE
MODERN ROYALTY
A statement of elegance beyond trends
101, Mumbadevi Chambers, 3rd Floor, Office No. 12, Zaveri Bazaar, Mumbai - 400002.
Tel - +91 22 2347 0009 / 08 E-mail - shankjewel@gmail.com / info@shankeshjewellers.com


#PureSilverStyle
AJPL
Radiance in Simplicity
SHOP NO.19, 1ST LANE, GROUND FLOOR, L.K.MARKET, ZAVERI BAZAR,
Mumbai, Maharashtra – 400002
Arihant
925 JEWELLERY PVT. LTD.

आपके अटल विश्वास और अटूट प्रेम की डोर में बंधे है
हमारे नयनाभिरम्य स्वर्ण आभूषण

Sakariya Jewels

**Specialist in : 916 Hallmark Gold Jewellery
& Certified Diamond Jewellery (Wholesale & Retail)**

177/179, Laxmi House, Ground Floor
Near Cotton Exchange, Kalbadevi Road, Mumbai - 400 002.
Tel.: 2240 6816, 4968 6425 | I.Com: 7285

Sakariya

JEWELLERS

WHOLESALE & RETAIL GOLD EXCLUSIVE JEWELLERY

177/179, Kalbadevi Road, Laxmi House, 1st Floor
Near Cotton Exchange, Mumbai - 400 002.
Tel.: 2240 4800, 2240 4825 | Fax : 2240 1023, I.Com: 7283

M. V. Jain
93222 26413

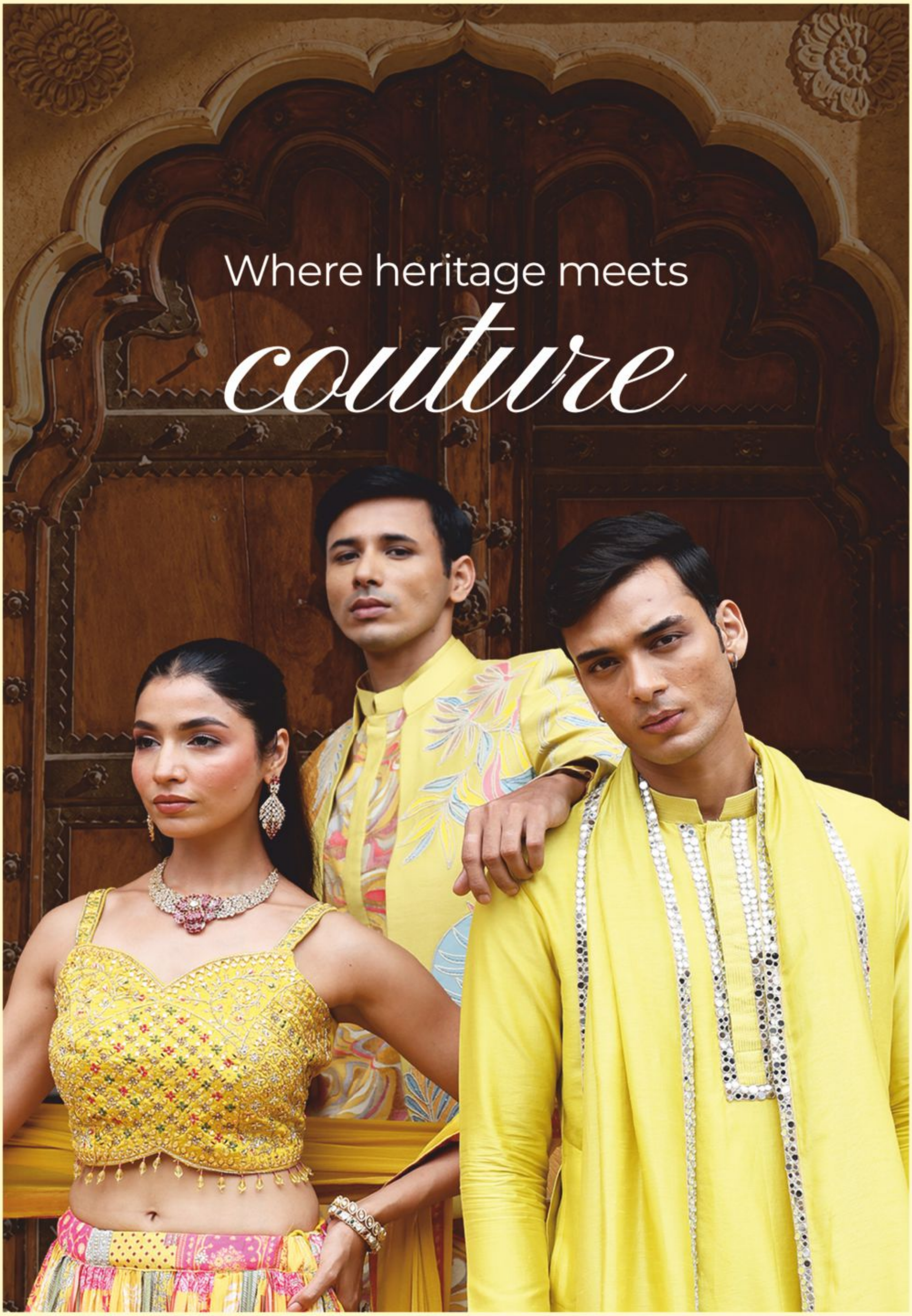
Pravin M. Jain
98200 63687

Shree vardhaman JEWELLERS

MFG. & WHOLESALERS OF :
ALL TYPES OF MACHINE CHAINS & ORNAMENTS

8, 1st Floor, Ladiwala Chambers, 11-13, Shaikh Memon Street Mumbai - 400 002. INDIA.
Tel.: 022 2242 6010 / 022 2242 3989 • 98200 63687 • Email : shreevardhamanjew@gmail.com

carron
ready made garments



KALBADEVI | KEMPS CORNER
CONTACT: +91 88664 35435

INSTAGRAM

FACEBOOK

ROYAL CHAIN LIMITED

#HameshaKeLiyeRoyal

Kolkatta | Dubai | Chennai | Thrissur

1st Floor, Royal House, Khara Kuwa, 127/129,
Shaikh Menon Street, Zaveri Bazaar, Mumbai, Maharashtra - 400 002

18kt. Department: +91 88797 76580 **22kt. Department:** +91 897690 20737

022 2311 9999 royalchainsgroup.com Royal Chain Limited Royal Chain Limited

SAMRUDDHI
JEWELCRAFT
Crafting Happiness
samruddhijewelcraft@gmail.com
Dinesh Jain +91 9320670627
Nikhil Jain +91 9819603187
A/1402, Aditya Pearl, Ramwadi,
Kalbadevi Road, Mumbai-400002

ml kanhaiyalal® JEWELS

Manufacturer of
Plain Gold Jewellery

RA® ramasha
Gems and Jewels LLP

Manufacturer of
Diamond Jewellery

MANISH SONI
+91 98207 76844

Ramjivanlal Soni

AMIT SONI
+91 98207 70094

A-1401, Aaditya Pearl, 14th Floor, P H Purohit Lane,
Cavel 1st X Lane, Ramwadi, Kalbadevi, Mumbai-400 002.

84620 09009 | 2201 1313 / 2201 1312
mlkjewels2015@gmail.com | ramashajewels @gmail.com
Follow us on : ramashajewels/

WE HAVE NO OTHER BRANCHES

If undelivered Return to : 407, Kalbadevi Road, Daulat Bhavan, Office No. 203, 2nd Floor, Mumbai-400 002

UNIQUE
Unique Chains And Jewels Limited

PAVILION HALL

UNIQUE CHAINS AND JEWELS LIMITED
STALL NOS.
1J21, 1I22, 1J23, 1I24, 1J25, 1I26

UNIGOLD 18KT
STALL NOS.
1J21, 1I22, 1J23, 1I24, 1J25, 1I26

IGJS
INDIA GEM & JEWELLERY SHOW
A GRAND BUSINESS TO BUSINESS EXPO
#HumaraApnaShow

02 03 04 OCTOBER 2026
Jio World Convention Centre, Mumbai

India's Largest Gold Jewellery House

REG. OFFICE: FLOOR ENTIRE-2ND, PLOT 115/121, BULLION HOUSE, MUMBADEVI ROAD, TAMBAKATA, MUMBAI-400003, MAHARASHTRA

RSVP: 8291813279 / 9324086358 / 9152849908

BRANCHES: DELHI | KOLKATA