

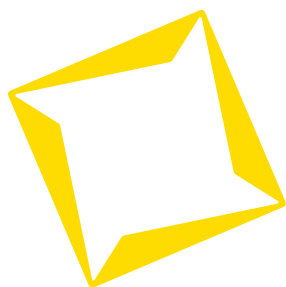
an empirical study  
of silver markets  
in India



*We sincerely thank our sponsor for supporting the initiative  
to publish “An Empirical Study of Silver Markets in India”*

Sponsored by

**valcambi**  
suisse



Published & Printed by

**Bullion Bulletin**<sup>TM</sup>

## Preface

Dear Readers,

Greetings and best wishes from Bullion Bulletin team!

It all started with an innocent question. Why has the silver import into India increased in 2013? We started talking to the industry. We could identify two causes - investment demand and jewellery demand. Investment demand was largely due to demand switch from gold and relative attractiveness of silver to gold. We wanted to understand the jewellery side of silver a little more. We commissioned a survey and the output of the same is presented to you in this publication titled, "An Empirical Study of Silver Markets in India". Debajit Saha, the leader of the project along with his team travelled across the country to understand the silver jewellery manufacturing clusters- the genesis of these industry clusters, their evolution over time, their competitive strengths, inter-linkage between clusters and so on. The team also visited major trading hubs of silver jewellery to understand the supply-chain, the flow of scrap and so on. The survey also covers the non-jewellery segments such as Zari, brazing alloys, industry demand in electrical and electronic contacts, to mention a few. But the core focus has been silver jewellery and silverware. The team benefited from the enormous support of the industry. We thank the industry veterans (list is presented on page 71) for their time and support for this initiative.

I take this opportunity to profusely thank Valcambi for readily coming forward to sponsor the publication. It was indeed timely and helped us to complete the project on time.

Readers, this is our first effort to document the developments in silver markets. We must admit that the silver markets of India is complex, diverse and have multiple facets. We have captured a small portion of the same. We would like to build on this with your support. Please help us by providing your perspective on the subject covered, new insights on other aspects of the markets, and help us develop this initiative. Kindly send in your suggestions to [debajit@bullionbulletin.in](mailto:debajit@bullionbulletin.in) and [gsv@fbspl.com](mailto:gsv@fbspl.com).

Thank you very much and best wishes.

G Srivatsava

# Bullion Bulletin<sup>TM</sup>

**PRESIDENT**

**G Srivatsava**

**VICE PRESIDENT**

**Vinayak Meharwade**

**EDITORIAL TEAM**

**Debajit Saha**

**Bijayalaxmee Pradhan**

**S Venkatraman**

**ASST. VICE PRESIDENT**

**Abhinaya**

**HINDI EDITOR**

**Vinay Soni**

**DESIGNER TEAM**

**Radhika**

**Chinna**

**WEB TEAM**

**Manivannan**

**Prasanna**

**CIRCULATION**

**Shivakumar**

**Jaisheelan**

**DATA TEAM**

**Gajendra**

**Jayanth Kumar**

**Sanjay**

**PUBLISHING OFFICE**

Foretell Business Solutions Pvt Ltd

#146, 1-2 Floor, Gopal Towers

Ramaiah Street, HAL Airport Road

Kodihalli, Bangalore - 560008

Tel: + 9180 25276152/53

Fax: + 9180 25276154

Email: [info@bullionbulletin.in](mailto:info@bullionbulletin.in)

[sales@fbspl.com](mailto:sales@fbspl.com)

Web: [www.bullionbulletin.in](http://www.bullionbulletin.in)

[www.fbspl.com](http://www.fbspl.com)

# TABLE OF CONTENTS

## CHAPTER I

An Overseas Supplier's Perspective and Some Ideas on Growing the Market

Valcambi SA, Switzerland:.....Page 6-9

## CHAPTER II

An Empirical Study of Silver Markets in India:.....Page 10-35

## CHAPTER III

Silver Price Movement in India:.....Page 36-37

भारतीय चांदी के बाजार का आनुभविक अध्ययन:.....Page 38-59

**ANNEXURE:**.....Page 60-69

**Table: 1-** Month-wise destination-wise import of silver in India in 2010

**Table: 2-** Month-wise destination-wise import of silver in India in 2011

**Table: 3-** Month-wise destination-wise import of silver in India in 2012

**Table: 4-** Month-wise destination-wise import of silver in India in 2013

**Table: 5/5.1-** Origin-wise destination-wise import of silver in India in 2010

**Table: 6/6.1-** Origin-wise destination-wise import of silver in India in 2011

**Table: 7/7.1-** Origin-wise destination-wise import of silver in India in 2012

**Table: 8/8.1-** Origin-wise destination-wise import of silver in India in 2013

**Table: 9-** Month-wise origin-wise import of silver in India in 2010

**Table: 10-** Month-wise origin-wise import of silver in India in 2011

**Table: 11-** Month-wise origin-wise import of silver in India in 2012

**Table: 12-** Month-wise origin-wise import of silver in India (without dore) in 2013

**Table: 13-** Month-wise destination-wise silver dore imports in India in 2013

**Table: 14-** Silver Export (in tons)

**Table: 15-** Silver Export (in USD Million)

**Table: 16-** Tariff value of Silver in India

## List of Tables and Graphs

Table 1.1: Indian Demand vs import

Table 1.2: Percentage share of each Segment against Overall Consumption for Last Three Years

Table 1.3: Coins and Medals Fabrication

Table 1.4: Jewellery Fabrication

Table 1.5: Industrial usage

Table 1.6: Silver Articles

Table 1.7: Private Investments

Table 2.1: All India Supply

Table 2.2: Jewellery and Silverware Demand (in major clusters)

Table 2.3: Industrial Applications

Table 2.4: Investment Demand

Table 2.5: Difference between Mumbai and New York Silver Price

Table 2.6: Silver Import in Delhi and its Distribution

Table 2.7: Supply and Demand in Agra

Table 2.8: Supply and Demand in Jaipur

Table 2.9: Silver Supply in Gujarat (Ahmedabad is the supply centre for Gujarat including Maharashtra)

Table 2.10: Demand of silver in Ahmedabad

Table 2.11: Demand of Silver in Rajkot

Table 2.12: Gujarat – Supply and Demand (in tons)

Table 2.13: Supply and Demand in Tamil Nadu

Table 3.1: Return on silver (London in USD terms; Mumbai in INR terms)

## List of Figures

Fig 2.1: Trends in Monthly Return and Volatility

Fig 2.2: Silver Jewellery Export from Jaipur

Fig 2.3: Demand of Silver in Rajkot and Average Silver Price in Ahmedabad

Fig 2.4: Demand of Silver in Zari Thread in Surat

Fig 2.5: Export of Real Zari Thread

Fig 2.6: Silver Demand in Salem

Fig 2.7: Yearly Import of Silver other than Ahmedabad, Delhi and Chennai

Fig 3.1: Import duties and currency value disconnect Indian silver markets

Fig 3.2: Spread of Silver Price (Mumbai – New York)

Fig 3.3: USD/INR Monthly Average

Fig 3.4 : Ahmedabad Silver Price Seasonality

Fig 3.5: Ahmedabad Silver Price and Monthwise Import

Fig 3.6: Mumbai Silver Price

## An Overseas Supplier's Perspective and Some Ideas on Growing the Market

Valcambi SA, Switzerland

Silver which in India has been known as a poor man's gold is finding its space with professional investors. Its contribution in the various industrial sectors as a raw material makes it unmatched and no other metal can replace Silver due to its electrical and thermal conductivity. It has an endless number of uses both from the fabrication to the investment sectors. The total physical demand for silver in 2013 was 33,624 tons of which industrial offtake were 54%, followed by investments, jewellery and silverware. And share of India was 17% of the total demand.

**Table 1.1: Indian Demand vs import**

Year	Total imports	Total demand	Differential in tonnes
2010	2975	3381	406
2011	4119	5119	1000
2012	1921	3890	1969
2013	5819	5822	3

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

Looking at imports, in the first seven months of the year 2013, India imported 3746 tons of silver compared to 1920 tons for whole of 2012. This evidently has been a response to fall in prices and import restrictions on gold that started surfacing from May, which shifted traders' interest to silver from gold. To put this in perspective, last year imports were 18% of the total supply (including mined and scrap). Some of this increase is no doubt due to stock building as traders build up inventory fearing restrictions on silver imports as well. Import trend seems to be more than annual averages in the first seven months of 2014.

The physical bar investment has had a dominant share last year which profited primarily from the weaker Silver

price. Keeping the bars with the intention to deliver them to the exchange aside, the remaining physical demand were for non-LBMA accredited bars. A global comparison shows Indian demand for bars as investment took a lion's share of 63% compared to global demand.

In fabrication India's share compared to world total was 9% last year, trailing United States (16%) and China (24%). Whilst at the third position, it is still one of the fastest evolving markets with respect to fabrication.

Consumption derived from following segments; jewellery, articles, industrial demand and silver investment bars.

### Coins and medals Fabrication

The logical alternative for customers which did not have access to Gold, was Silver. The coin investment demand in 2013 has nearly doubled compared to 2012. This is set to grow further through locally minted coins and small bars. Low premiums and making charges at nearly USD 0.10 per 10 gram coin became a strong driver for this business.

Used primarily for gifting and incentives, these coins have found favour in the investment market also in wake of severe restrictions on availability of gold.

**Table 1.3: Coins and Medals Fabrication**

Coins				
Year	India	World	% contribution to world demand	India demand % change YoY
2011	58.00	3484.00	1.66	-
2012	58.00	2672.00	2.17	0.00
2013	106.00	3684.00	2.88	82.76

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

**Table 1.2: Percentage share of each Segment against Overall Consumption for Last Three Years**

Year	Coins and Medals	Industrial	Jewellery fabrication	Silverware	Physical bar investment
2011	1%	37%	15%	12%	35%
2012	2%	50%	23%	15%	10%
2013	2%	26%	16%	11%	44%

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters



### Jewellery Fabrication

A 28% increase compared to 2012 in Jewellery consumption (932 tonnes) became close the single largest percentage contributor to the overall increase in Silver Jewellery consumption in the world. Due to low cost of operations in India, the manufacturers turned to exporting more silver jewellery and created an increased consumption of the metal in the Indian market. The higher margins due to low cost of operations and an uninterrupted supply were an additional incentive.

**Table 1.4: Jewellery Fabrication**

Jewellery				
Year	India	World	% contribution to world demand	India demand % change YoY
2011	679.00	5703.00	11.91	-
2012	724.00	5641.00	12.83	6.63
2013	932.00	6185.00	15.07	28.73

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

### Industrial Usage

A minor drop in Industrial usage across the world encompassed India in its wake which predominantly

reinforces the view that the increase in consumption of Silver in India was more to do with private investors who brought Silver bars as an investment option due to non-availability of Gold.

**Table 1.5: Industrial usage**

Industrial				
Year	India	World	% contribution to world demand	India demand % change YoY
2011	1676.00	19343.00	8.66	-
2012	1553.00	18322.00	8.48	-7.34
2013	1468.00	18244.00	8.05	-5.47

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

### Silver Articles

The drop in the price of Silver and the constrained availability of Gold prompted a rise in consumption of Silver articles and artefacts in 2013. India became the single largest contributor in this category across the World. With Silver being freely available, the manufacturers who had a shortage of gold focussed on silver articles such as Ganesha, Buddha statues, gift items and cutlery at very

competitive prices which saw an increased consumption across the country at lower price points.

**Table 1.6: Silver Articles**

Year	India	World	% contribution to world demand	India demand % change YoY
2011	515.00	1495.00	34.45	-
2012	472.00	1387.00	34.03	-8.35
2013	637.00	1556.00	40.94	34.96

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

### Private Investments

The restrictions on Gold imports in 2013 proved to become an advantage for Silver in India. The government has literally pushed its citizens to purchase silver as an alternative. The demand for Silver bars grew manifold compensating for the tough regulations and high premiums on gold.

In form of cast bars (both good and non-good delivery), there was a dramatic increase in private investments in 2013. Consumption increased by over 800% compared to 2012 with over 2000 tonnes being snapped by private and institutional investors.

**Table 1.7: Private Investments**

Year	Total Consumption	Total Investment (coins and private investors)	India demand % change YoY	Investment as a % of Consumption
2011	4477	1549	-	34.60
2012	3119	312	20.14	10.00
2013	5653	2510	804.49	44.40

All Figs. in Tons, \*Source: GFMS Thomson Reuters

### New Players

New suppliers have joined the Indian silver market and they are delivering good and non-good delivery Silver bars. This changed the market dynamics and helped to increase the demand. From a suppliers point of view Silver demand in India is expected to continue the way it was in 2013 as long as the restrictions on gold will continue. But even if current Gold import rules and

taxes will ease, we expect that the current levels of silver consumption will remain or even slightly increase. Despite weaker imports in June 2014 the total silver imports are expected to reach 5,000 tonnes in 2014.

### Increasing consumption

Low cost of labour and skilled artisans are a valid support for the Indian Silver exports and we assume exports can be increased if the local manufacturers are willing to orient themselves more towards the western world, their motives and traditions. Tailor made product's for each specific market.

India is a land of temples. If the temple trusts and "devaswom boards" that govern these temples would be willing to enter into and give accreditation to new projects which are containing a better quality product for their devotee and faithful and raise reputation and image of their temples, that could certainly boost the domestic demand.

Also with a community and social leaders having a huge following, the desire to own mementos and limited edition or commemorative coins in Silver is there.

Silver certificates is a market yet to be tapped and such a market will allow investors to buy and sell silver without the inconvenience associated with physically transferring silver.

India remains a price sensitive market but the appetite for Silver will remain strong and innovative and quality products will drive the business.

### Valcambi's Initiative to Design Tailored-made coins for Indian Customers

It is one of the most fascinating moments in the year when discussions with our Indian customers start on how their new coins should look like. Commemorative or deity coin - what design should it be, what size, composition of the colors and what about the finish of the rim? While discussions carry on, the important mission starts: squeeze the manufacturing cost of a high quality product into the (price) expectations of the Indian customer.

Silver coins have had a long tradition in India which can be partially explained by silver's solid value performance.

Silver offtake in India can still be considered as in line with global demand. It attracts significant attention because of its particular importance in the global market. Silver remains attractive to both investors and physical holders as the long-term outlook is promising. The favorable ratio to gold (currently at 65,50, above 60 usually considered high) contributes to silver's attractiveness as well as the technical long-term support at USD 19 oz.

Back to the fabrication of the coins; while working on the before mentioned pricing for the tailor made silver coins with colored designs, discussions with the customers based on his draft take place. Long-term experience in the manufacturing and coloring of such coins and implementation of the designs are key elements in this process. This is both helpful on assisting the customers with ongoing orders as well as providing ideas to those customers considering first time orders. The sizes of the pieces range from 1 gr to 100 gr, round or rectangular.

The presentation of the finished coins by the designer is always a special moment. Does it meet and represent the expectations of both the customers as well as ours? At the same time, the proposals for the tailor made packing which can be in capsules or blisters are available to finalize the project. A final meeting of the project group with the feedback of the customer approves the project for production.

Apart from tailor made coins, bars are very popular, not only in India but also globally. Demand in India still focuses on coins but bars in the size of e.g. 1 kg are gaining more attention because of their small production surcharge.

Based on the customers' requirements, they are available in 3 different versions.

What about the next coin for the Indian market? A silver bit coin? It will be, as always, an interesting task to design again!

## **A message for the Silver handbook 2014**

### **Silver's good life in the shadow of gold**

Silver is popular because of being an interesting and affordable "precious metal" the industry and investors both like equally. It is an interesting metal to work with and can be converted into various products such as coins, bars and is used for many industrial products.

Silver's precious values like its excellent electrical and thermal conductivity are widely known. Its potential for the applications of photovoltaic or increased appropriateness for medical purposes are providing new demand and may be basis for a potential significant increase of silver consumption.

All this new applications create discussions and reflect the growing interest in silver. However, the focus remains still on the impact of the global economic development, but it looks like there is a growing community that considers such thoughts as important.

The underlying fundamental solid demand is not only provided by the industrial use but also by the jewellery sector.

Further Silver is valued as an alternative physical investment, not only in India but also in other parts of the world, which is also reflected in the interest of small bars up to 1 kilogram. Looking at the supply side, it will be also interesting to see how mine production and scrap supply will develop over the next years.

As the outlook for silver looks promising, along with manifold industrial usage and applications, new ideas for attractive silver settings in jewellery and innovative designs for silver coins will be the visible value of silver and will also contribute to a shiny future.



## An Empirical Study of Silver Markets in India

### Executive Summary

Global markets perceive silver more as an industrial metal than a precious metal. Yes, silver does have an investment demand side to it. However, the dominant facet of silver, globally, has been the industrial demand. India is perhaps the only global marketplace where silver shines both a precious metal and an industrial metal. The breadth and depth of silver jewellery industry and the silverware manufacturing in India is simply mind blowing. Not to be left out, there are growing clusters that cater to silver industrial demand side too. Thus, India offers an array of manufacturing activity using silver as primary raw material for a wide range of applications. However, as with everything connected with silver, these are hardly highlighted, under-researched and under-marketed.

### Silver for Livelihood

In the current study, we tried to understand how silver market had grown post-independence (in the year 1947) in various parts of India. The journey was never smooth. The transition from a country that was under a foreign rule for 200 years to a free nation was chaotic in the beginning in economic, political and social landscape. The challenge for the country was to create opportunities to its citizen to survive. India was an agrarian nation (still it is) and often weather calamities hit. Country had to depend a lot for essential commodities supplies from foreign destinations to serve its citizen. Industries were there in some pockets. Banking system was not developed and people had little option to save their hard-earned money but in two assets – land and precious metals. This saving in precious metals played a crucial part in ‘free’ India’s early economic history and in this study we have chosen silver market to understand its contribution to economy at a time when economic opportunities were minimal, citizen were not educated and poverty was supreme. This study is a tribute to those millions of artisans who not only chose the profession of jewellery making for their

survival, but engraved in metal the tradition of Indian culture and art. It is a misconception by many today that gold and silver were adorned in this country only for fascination of its glittering qualities. Economy is always a mechanism of demand and supply and if demand came from that fascination, supply was delivered by millions of poor artisans who chose the profession not by choice but for need. By making jewellery, they earned their two meals.

### Inter-alignment of Silver Market

Silver was inexpensive compared to gold and perhaps for this, it remained under-researched and under-marketed. But in economic perspective, its contribution is immense. Gold and silver were permitted to be imported during British era and in 1942 when World War II broke out, poor citizen of this country gathered huge silver for future protection as they could not afford to buy gold, but understood, the metal would provide economic security in line with gold. This understanding paved the way for utilizing the metal for livelihood in future days post-independence. People came all across from villages and small cities to major Indian cities to utilize the acquired white metal into economy. Over a period of time, almost all major cities grew up as major manufacturing clusters with a string attached – every market became connected with other for individual uniqueness, be it for design, craftsmanship and so on. This inter-alignment of clusters developed a vibrant and dynamic silver market over a period of time.

### Silver as Saviour

When gold and silver import was banned under Gold Control Act in 1962 owing to large drain of forex reserve in 1962, it was silver which saved the large ‘karigar’ community across the country. Gold was not allowed to be held beyond 1 kg by ‘karigars’ and for that licence was required, the karigar community was badly hit as they had no job in hand to maintain their livelihood. It

was then large stockpiles of silver in the country which survived these 'karigars'. They utilized their knowledge of gold jewellery making in silver jewellery and silver articles, which always had demand in the country, saved their lives. This story of survival of common men engaged in jewellery making was never acknowledged or highlighted in this country as focus of the media centred on large illegal trade in gold bullion erupted post-introduction of Gold Control Act. We tried to understand the contribution of silver to economy as the metal brought foreign currency back home through export of silver bullion when silver export was allowed by government. Few Indian refiners produced highest quality silver bullion through indigenously developed technique and sold to renowned bullion dealers overseas. It is to be noted that while UK or Switzerland governments supported the precious metals refiners, Indian government never supported the local refiners. No policy was formulated to encourage large scale refinery in silver, who (refiners) otherwise was sourcing the metal from domestic market. If it was done, we could have had a strong precious metals refinery (exclusively silver) industry today.

### **Craftmanship Redefined**

Silver was never confined to only jewellery making in this country. The renowned 'zari' thread is a unique exhibition of Indian craftsmanship. Coating precious metals over 'silk core' to manufacture zari thread (a thread which is thinner than human hair) is never an easy art and it had been practised since the era of Mughals. Point here is to understand that Indian karigars always wanted to generate value in silver in their indigenous ways. While western world used silver more on industrial applications like electrical and electronics, photography etc exploiting its superior electrical and thermal conductivity, Indian used silver more to generate aesthetic value, either in form of making idols, silverware, jewellery or zari thread. Of course, in modern era, silver is used in electrical and electronic applications, in this country too.

### **New Applications of Silver in Current Era**

India's economic growth in last twenty years has created

scope for use of silver in industrial applications, which otherwise was largely missing in pre-liberalization era. India is still lagging behind countries like China, or South Korea, or Thailand in electronic manufacturing. The scope of the industry to grow is enormous as India is itself a large market. If this sector grows, the usage of silver will certainly increase manifold. It is very difficult to figure out the exact size of electronic industry in India as business is concentrated in large unorganized sectors. The current study does not cover application of silver in the segment. But, we certainly understand that there is a big scope to study this segment in future.

### **Way Forward**

Jewellery (including silverware) and investment are the largest demand centres for silver in India at present. In 2013, jewellery and silverware market had grown by 25% compared to 2012. This new demand has come from young professionals who prefer light-weight inexpensive jewellery for day to day use, exports and demand from tourists. According to GJEPC, India exported around \$1430 million worth of silver jewellery in 2013-14 compared to \$804 million in 2012-13, a net increase of 77%. It is not possible to maintain this growth year over year, but certainly this is one segment which is likely to grow in coming years. Customers have become highly conscious of quality and prefer 92.5 fineness silver jewellery nowadays. This trend is likely to improve the efficiency of the market.

Investment demand is a turnaround story in 2013 as investors bought silver as an alternative to gold. Supply of yellow metal is not adequate in the market after Government of India put import restrictions in gold under 80:20 rule. We feel the demand of silver for investment will continue, as long as the restriction remains. In first three months of 2014, India imported around 1100 tons of silver compared to 392 tons during same period a year earlier. GOI is still continuing with 80:20 rule and according to current estimate, India will be short of 200 to 250 tons of gold this year. So, we expect investment demand will continue to remain strong in 2014.

Table 2.1 All India Supply (in tons)

	2010	2011	2012	2013
Import	2827	3333	2444	4606
Scrap	115	250	225	250
Domestic Mine <sup>1</sup>	176	179	242	408
Total	3118	3762	2911	5264

Source: DGCI&S, Bullion Bulletin Primary Survey, <sup>1</sup>Domestic Mine represents mine supply from Hindustan Zinc Ltd.

## Demand

Table 2.2 Jewellery and Silverware (in major clusters) in tons

	2010	2011	2012	2013
Agra	250	275	250	350
Jaipur	200	175	175	275
Ahmedabad	75	80	100	75
Rajkot	300	300	275	350
Salem	300	250	305	350

Source: Bullion Bulletin Primary Survey

Table 2.3 Industrial Applications (in tons)

	2010	2011	2012	2013
Agra	50	55	75	95
Jaipur	45	70	75	120
Ahmedabad	35	90	80	95
Rajkot	20	50	55	50
Salem	130	120	90	75

Note: Industrial application Includes electrical and electronics, brazing alloys

Source: Bullion Bulletin Primary Survey

Table 2.4 Investment (in tons)

	2010	2011	2012	2013
Delhi	205	90	152	616
Kanpur	95	40	40	165
Agra	125	95	40	150
Jaipur	75	95	20	220
Ahmedabad	115	300	50	430
Rajkot	60	125	20	180
Chennai (Tamilnadu)	110	150	40	50
Kolkata	60	50	20	70
Bangalore	10	100	15	150
Hyderabad	2	70	10	75

Note: Investment includes bullion coins and bars

Source: Bullion Bulletin Primary Survey



## Early History

### Silver in India's Monetary System

The Indian currency, 'Rupee' or 'Rupaiah', derives its name from the term 'Rupa', which means, "wrought silver, a coin of silver". The use of silver can be traced back to Ancient India in circa 6th Century B.C. Even Chanakya, the famous economist and prime minister to the first Maurya Emperor Chandragupta Maurya, mentioned silver coins as rupiyarupa in his famous treatise, Arthashastra. (Wikipedia) Thus, was the importance of silver in our monetary history apart from its value as metal.

### Modern Silver Currency Story

In modern era, British Empire changed the monetary system in India over centuries. British first minted coins in Mumbai Mint facility in 1717. The British struck three other coins like gold, copper, tin apart from silver coins. In 1835, they enacted Coinage Act. It was again reformed in 1906 and new system of currency got introduced. Silver of 916.66 standard was used to make one Rupee, half Rupee and quarter rupee coins. As World War I started, there emerged acute shortage of silver. British Empire for the first time introduced paper currency replacing silver coinage of one, half and quarter Rupee coins. The smaller denominated silver coins were replaced with cupro-nickel. In the process, uses of silver in coinage got abolished permanently. The central bank of independent India retained the same monetary and the currency and coinage system of earlier period. (RBI Currency History)

We have mentioned here the history of silver coinage in India as a prelude to the importance of silver in our monetary system. If political patriarchs could chose silver as metal for manufacturing currency, it is quite obvious that ordinary citizen of this country would be attracted to have the metal in hand in various means. This study does not focus too much on ancient history of silver in our social, cultural and political landscape. Rather, it intends to study how silver market was developed since independence and what is the characteristic of the market at present.



Courtesy: National Museum, Delhi

### World War II and its Implications on Silver in India

World War II was the most important period for silver in India. India was under British Rule during that time and as the war broke out, the political and economic situation got destabilized. Independence Movement was on and as the War broke out, British India was in spot of bother as they had to fight both in land and abroad. It was a panic situation for the ordinary citizen of this country to keep the wealth safe. The paper currency available at that time was not good enough to be relied upon (what an irony even today gold and silver are purchased as alternative to reserved currency) and people started buying silver (of course gold) in desperation in large quantity to protect wealth. As silver was a cheap metal to purchase, poor Indians bought silver upto their limit. Only rich and affluent preferred to buy gold. During 1945-46, as per RBI record (RBI Monthly Review), silver was priced at Rs.135/100 tolas (1 tola=11.66 gm).

**Source of Silver**

As is today, at that time also, silver was sourced from overseas. However, during that time, there was no provision of free import in the country. The import of silver was restricted and Reserve Bank (under British Raj) was the only intermittent seller. Market was highly volatile due to varied political and war development. Silver price was moving around on wartime news. Citizens had no clue and large trading was taking place. What added to traders' or investors' favour as supply was not constant by the Reserve Bank, every time when Reserve Bank started selling silver coins after a brief pause, price skyrocketed. A large pool of bullion traders along with common citizen stocked silver during those days which later they released in the market after the war was over. It was estimated that demand for silver during war time was close to 15,000 tons. During 1950s, another trade estimate suggested that total reserve of silver across the country was in excess of 100,000 tons.

**Implications**

There are many people at that time who started making silver jewellery/articles out of the stocks they inherited. So, trade was developed with indigenous applications with the passage of time. They started in small way in house facilities and used to sell jewellery in weekly bazaars in rural areas. Over the decades, one generation of artisans inherited the art of making jewellery and other articles of silver from their forefather and carried the legacy. Even today, the legacy continues. Some 'karigars' even became a big time jewellery manufacturer across the country.

Except major cities, all markets were basically rural markets and there was no means of fixing the price of metal on nationwide basis. The price of the metal was determined on the basis of local demand and supply. Import restrictions still prevailed.

**Growth of Trade**

As we indicated already, more than 100,000 tons of silver was available in the country in 1950s. People started making jewellery in-house. It was also observed that traders started migrating from smaller to bigger cities and vice – versa. In the bargain, the large

stocks of silver accumulated till date, got distributed across the country. Post independence, restrictions on silver import still prevailed and India did not produce any metal. This migration helped a lot to build manufacturing hubs in small centres in the proximity of large cities. The same silver got recycled and redistributed in the market time and again. Those small markets have become large manufacturing hubs now. Rajkot in Gujarat and Salem in Tamilnadu are some examples.

It is worth mentioning here that migration process facilitated market development and emergence of multiple clusters, although these clusters never de-linked from one another. Each cluster contributed to the other in a unique way. For example, 'leg chain' made in Salem or Agra were redesigned in Ahmedabad before going to the retail market. This makes the entire market dynamic and interesting.

**Birth of Mumbai Market**

As Mumbai had emerged as the financial hub of the country as early as beginning of 19th century, post independence it continued its position as the largest trading centre of any sort. The city started with cotton trade, and flourished over the decades. Post independence, it emerged as the largest trading centre for precious metals as well. In pre-independence time, Mumbai was the only port where silver was imported. The metal was then transported to centres like Ahmedabad, Delhi etc.

Traders came in this market in large way and readily identified that for making the business conveniently they should have a pricing system. The Bombay Bullion Association (BBA) was formed in 1948 out of the need of addressing mounting issues arising out to bullion trade on day-to-day basis. The wise businessmen of the time realized that they needed a platform not only to promote or regulate bullion market, but also to settle disputes arising between dealers, initiating proper weighing system, assaying facilities etc. to make the trade highly competitive. The association did an excellent job since its inception and within 10 years time, Mumbai became benchmark market to influence business in other parts of country.

Bombay Bullion Association Ltd. was the official source of RBI for quoting monthly rates of gold and silver and visible month end stocks. Price of silver was initially quoted in Rs./100 tolas basis till September 30, 1960. From October 1, 1960 prices were changed to 1 kilogram basis. During that time, Bombay Bullion Association used to give estimated end of month visible stocks details along with low, high and average price of per kilogram of silver. In October 1960, when they moved to kilogram system, according to BBA and RBI record, around 16 tons of silver was available in Mumbai market. The stocks gradually started rising and in February 1962, monthly ending stocks rose as high as 60 tons. However, by the end of 1962, monthly stocks position came down to around 30 tons. Gold, in same time period was initially 479 kilograms which ended with 233 kilograms by the end of the year. (RBI Monthly Review) It is important to note that in 1962, Morarji Desai, the then Finance Minister of India, introduced Gold Control Act. Under this Act, banks were stopped from providing gold loan and were instructed to recall all existing loans. Forward trading was banned. Perhaps, for this, we had seen highest outgo of gold and silver in a single year till date. As forward trading was banned and subsequently Government of India banned holding of gold and silver in bar form, RBI might have stopped publishing monthly ending stock data, earlier supplied by Bombay Bullion Association Ltd., in its Monthly Bulletin Review.

### Birth of Silver Refinery

As trade centre developed for precious metals, different businesses also took off. For example, as we mentioned early large migration happened from smaller to bigger cities, the trade was not possible to confine strictly to in-house facilities only. Because of this large migration, silver started flocking the market in large quantity and to melt that metal there emerged need for refineries. The Bombay Bullion Association started a silver refinery along with some private players like Narain Manohar which started making silver bars of different denominations to redistribute amongst jewellers. They started even making 30kg silver of 99.5 purity for export needs. Large quantity of silver, which was earlier imported into country especially during World War II, now had started getting exported to London and Switzerland. Not only in Mumbai, some wise bullion players identified the opportunity in silver export in Delhi as well. One of the industry veterans still alive-Mr. Purnamal Bansal, from a well-known Star Export House nowadays, started a refinery during that time. According to him, he used to manufacture 30kg silver of 99.5 purity in his refinery and exported to big guys like Mocatta, Sharps Pixley in 1970's. This 99.5 pure silver was further refined in Switzerland and London refineries into 99.9 purity. As practice, London and Switzerland refiners used to collect refining cost from Indian exporters. The trade was vibrant till the time overseas refiners started asking for higher refining cost. In the meantime, government also stopped permitting export of silver.



*Courtesy of National Museum, Delhi*



*Courtesy of National Museum, Delhi*

Table 2.5:- Difference between Mumbai and New York Silver Price

Year	Silver			
	Mumbai	NewYork		Spread in Rupees
	Rupees per kg.	Cents per troy oz.	Rupees per kg.	
1970-71	536.08	170.80	415.02	121.06
1971-72	561.35	151.30	363.51	197.84
1972-73	554.24	185.54	458.89	95.35
1973-74	799.01	320.08	809.59	-10.58
1974-75	1122.40	458.83	1170.86	-48.46
1975-76	1171.64	437.36	1220.06	-48.42
1976-77	1247.89	447.58	1291.78	-43.90
1977-78	1240.54	473.46	1305.77	-65.24
1978-79	1500.94	589.92	1559.13	-58.19
1979-80	2301.30	1748.88	4532.00	-2230.70
1980-81	2617.61	1585.14	4020.30	-1402.69
1981-82	2636.06	914.52	2617.36	18.70
1982-83	2798.34	906.49	2829.46	-31.11
1983-84	3505.80	1060.64	3516.66	-10.87
1984-85	3593.59	740.98	2810.19	783.40
1985-86	3918.38	609.00	2396.35	1522.02
1986-87	4247.10	539.87	2220.03	2027.08
1987-88	5538.83	721.49	3016.70	2522.12
1988-89	6366.76	639.65	2971.52	3395.24
1989-90	6841.91	531.61	2846.31	3995.61
1990-91	6760.79	449.86	2579.21	4181.58
1991-92	7332.41	409.34	3269.89	4062.52
1992-93	7078.39	381.97	3749.87	3328.52
1993-94	6348.12	469.98	4741.09	1607.03
1994-95	6692.31	513.91	5187.33	1504.98
1995-96	7220.50	540.18	5809.36	1409.48
1996-97	7165.07	505.21	5762.65	1402.42
1997-98	7352.27	521.38	6153.96	1198.32
1998-99	7855.33	529.50	7143.92	711.50
1999-00	8066.94	523.16	7286.51	780.43
2000-01	7868.39	483.59	7110.18	758.21
2001-02	7447.19	437.34	6708.71	738.49
2002-03	7990.53	467.23	7268.46	722.07
2003-04	8721.90	541.55	7982.49	739.40
2004-05	10680.82	676.17	9766.58	914.24
2005-06	11828.81	801.17	11417.37	411.45
2006-07	19056.57	1247.74	18133.96	922.62
2007-08	19427.45	1448.96	18738.23	689.22
2008-09	21247.57	1374.98	20059.44	1188.13
2009-10	25320.69	1576.30	23980.04	1340.65
2010-11	37289.54	2391.16	35050.93	2238.61
2011-12	57315.87	3545.64	54320.68	2995.18
2012-13	57602.30	3050.72	53329.12	4273.19

Note : 1. The data source for this Table for the period 1970-71 to 1999-2000 are Bombay Bullion Association and Press Trust of India. For the period 2000-01 onwards, the data sources are (i) Business Standard/ Business Line and Economic Times, Mumbai for gold and silver price in Mumbai and LBMA for gold price in London and (ii) IMF-IFS for silver price in New York.

2. Data provided in this Table for the period 1970-71 to 1999-2000 and 2000-01 to 2010-11 may not be strictly comparable due to different sources of information.

Table 2.5 shows from 1970 – 1978, there was no incentive in any illegal trade either inbound or outbound. In 1979-80 to 1980-81, there was big incentive in selling silver overseas as premium in London had gone upto Rs.2230/kg. Premium went off in subsequent years till 1984-1985. But from 1985-86, Mumbai silver price became expensive than London and the premium in Mumbai over London price went as high as Rs.4181/kg in 1990-91. Between 1985-86 and 1997-98, the average premium remained around Rs.2473/kg. This was markedly high without doubt. Interestingly, similar rise in premium is observed in recent years. Premium in Mumbai was Rs.1188/kg in 2008-09. It rose as high as Rs.4273/kg in 2012-13. High import duty and scarcity of metal in London might have caused the premium to move high. In 2012-13, official import of silver also got suffered for higher silver price.

### North India Market Delhi

Delhi remained the largest market during pre-independence era. Post-independence, it retained its position. In early days, Delhi used to follow the Mumbai market. Price fluctuation in Mumbai market was followed closely in Delhi. Delhi used to supply silver to all destinations in northern India and so, as it happened in case of Mumbai, large migrations took place in Delhi as well. But manufacturing never took off in the main city. It emerged as traders' paradise and it is still holding this status in silver trade.

Till 1990, trade practice was no different in Delhi as it was in other major hubs like Mumbai or Ahmedabad. Traders basically were dependent on scrap supply and the metal which used to come to the market through unofficial channel. Silver was inexpensive and it hardly attracted urban population except silver utensils which was a stamp of aristocracy for rich. Some silver jewellerys did come regularly from places like Salem, or Rajkot. Local manufacturers were also involved in some silver jewellery making activity in and around the city and places like Kanpur, Agra etc. In 1970s, when government lifted the ban on silver exports, (as we already indicated), some refineries came alive who started making silver bar of .999 purity for

sake of export. However, published by The Bombay Bullion Association titled 'The Case for Importing Gold' in 1978, it was mentioned that "in the month of September, 1977, some official exports of silver took place when the New York price was U.S. Centa 454 per ounce. But more recently, even when the New York price was ruling around U.S. cents 480 per ounce, no Export Associates of S.T.C is in a position to make any offers for export. Why is this so? It is not because domestic industrial users of silver are ready to pay a higher price, or that the flow of silver to the export centres has dried up. The fact is that both the domestic users and the exporters are priced out by the Smugglers who do not mind making a loss on the silver export transaction, as the profit margin on their gold import business has increased substantially by the soaring price of gold in India." Nevertheless, a good amount of silver still was exported till 1980s through official channel and Delhi played a major role in it. Silver price hit record high in 1980s in London due to alleged manipulation by Hunt brothers for which they were convicted later. Indian exporters used the opportunity by supplying silver to West during that time.

There used to be a local OTC market that started in mid of 1980s, in Delhi. The market was called Silver Byada Bazaar. Large traders and brokers used to manage the market. In practice, there were two sessions, late morning and afternoon. Price of silver was fixed based on local demand and supply. This price fix was then circulated to almost all over India. But this practice had operational loopholes; often, emerged the problem of settlement issues between two parties. The mechanism of OTC trade was not standardized and not regulated by any regulatory authority. Over a period of time, traders started losing confidence in the system and looked for alternative. The system continued till the time when MCX was launched in November 2003. Traders shifted to exchange generated rate as benchmark rate for trade. Traders understood the alignment of MCX silver rate with that of London, thus, local OTC market lost its relevance.

As Delhi was the centre for business in North India, it used to hold a lot of trade shows in those days. Companies from Italy involved in manufacturing machines for jewellery visited those shows to market their products in Indian market. Jewellers from Agra got attracted to these machines. Hence, they installed a few machines in the city. Agra's machine-made silver jewellery took birth through this process. Machine-made gold jewellery is still finding difficulty to attract customers in India, but Agra machine-made silver jewellery attracted people at the very onset. Machines, through higher throughput and consistency, reduced cost of making jewellery substantially. Silver was basically poor man's luxury, and thus, inexpensive yet attractive machine-made 'payal' became popular in the market. Later, Agra traders manufactured those Italian machines indigenously at one tenth cost with close to similar performance.

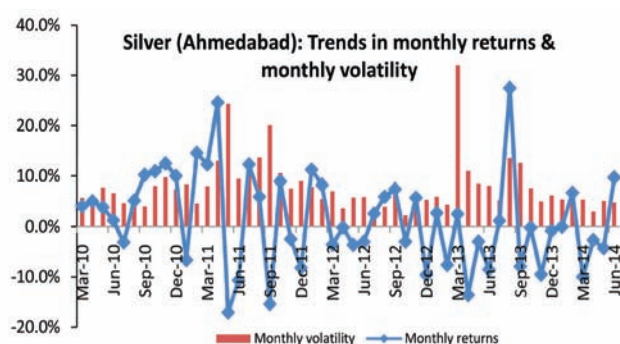
**Table 2.6 – Silver Import in Delhi and its Distribution**

Supply				in tons
	2010	2011	2012	2013
Import	1000	700	607	1924
Demand				in tons
	2010	2011	2012	2013
Delhi	255	100	172	716
Agra	325	300	225	520
Jaipur	275	200	125	465
Kanpur	145	100	85	223

Source:- DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

Delhi imports around 20-25% of country's total import of silver. The majority of this silver, say around 70% (some years even more) gets distributed to main manufacturing hubs in the region, Agra and Jaipur and of course to destinations like Kanpur and Lucknow. In small quantity, other north Indian states like Haryana, Punjab, Jammu and Kashmir get metal from Delhi.

**Fig 2.1**



So, Delhi/NCR retains around 20-25% of the metal locally. Retail investment is the main consumption point along with manufacturing demand on low scale. Delhi is a highly price sensitive market and there are traders who cash-in even the slightest price volatility on day-to-day basis.

Chart shows monthly return on silver along with monthly volatility. In 48 months period between 2010 and 2013, maximum single positive monthly return is pegged at 24% in April 11 and 27% in Aug'13, while maximum loss in a single month is observed at 17%. Maximum single month volatility during 48 months period remains at 32% recorded in Mar'13, while minimum remained below 2.3%. So, the fluctuation is extremely wild and therefore there is high degree of risk in short term trading.

Demand had increased manifold only in last year, might be because of 80:20 rule that thwarted import of gold of required quantity in the region. Out of 718 tons that Delhi retained in 2013, nearly 90% were consumed for investment purpose. This was a huge shift or to say, stock in of silver while gold was not easily available.

Noida SEZ has emerged as one of the manufacturing and exporting centres for silver jewellery in recent years. Manufacturers within this SEZ import silver at 0% duty. Currently, according to trade estimate, around average 50 to 60 tons of silver are consumed in the SEZ per year.

### Agra

Agra, the land of Taj, has emerged as one of the largest manufacturing hubs for silver jewellery in last 25 years or so. The main jewellery trade is concentrated on Kinari Bazaar where famous *Choubejika Phatak* is located. The manufacturing of silver jewellery is done in small groups in multiple units. They manufacture only single item, that is called payal (or anklet). The manufacturing of silver payals is done based on the wholesalers' or jewellers' demand coming from across the country. Agra Payal or anklet is famous all over the country.

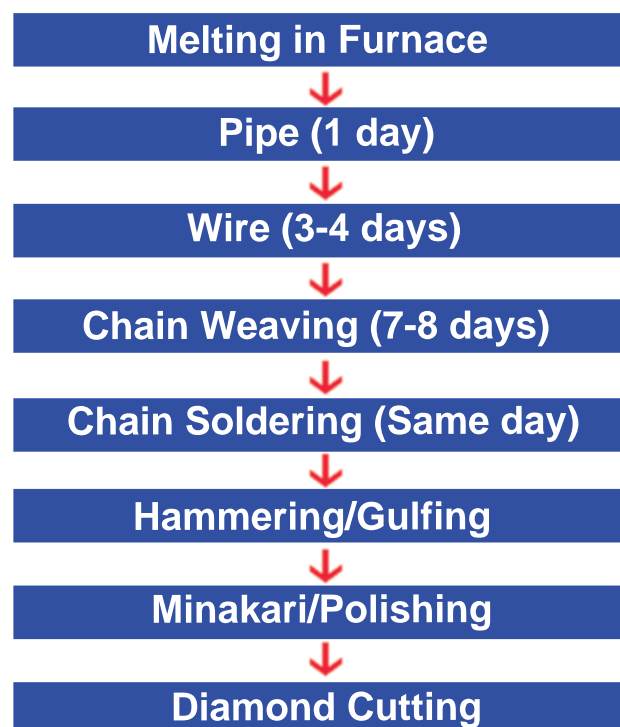
Early history of silver jewellery manufacturing suggests that jewellery was basically made all by hand. Places like Salem, Tamilnadu has a strong history of handmade jewellery (the place is known again only of making payal and thus a natural competitor of Agra). But, from the

very beginning Agra had resorted to mechanise the process and thus machine-made jewellery took birth. First initiative of making silver jewellery was taken nearly 100 years ago in 1919 when Seth Padamchand first imported machine from Italy to set up a factory in *Naiki Mandi*. Perhaps this was the reason when manufacturing started picking up in Agra after a long pause, the manufacturers resorted to machine-made jewellery once again. Manufacturers imported Italian machines to make finest of the product. Later, local manufacturers copied the Italian machines and started manufacturing the same at unimaginably lesser price. In the process, along with jewellery manufacturing, the machinery industry flourished. Today, these machines are supplied to many parts of the country where manufacturing takes place.

### Designs

Agra designs are unique. Artisans are master artists. In initial days, they copied Italian designs as everybody knows that Italian designs are unique in nature. Over a period of time, that designs were modified with traditional Indian touch and today, as per conservative estimate, there are more than 1,00,000 designs of 'payal' available in market. This unique design creates the demand of Agra payal anywhere in India. Especially, in coastal areas where tourism flourished, the Agra payal has immense demand. These payals are available in multiple denominations ranging from 30 gm to 200 gm.

### Manufacturing Process



The flow chart here indicates detailed manufacturing process. Usually, it takes 20 odd days to complete one batch. One batch stands for one full order. Normally, 5 to 10 kg are manufactured in a single batch, with involvement of 10 to 20 artisans. If the order is extremely big, say 15 to 20 kg, additional artisans are



employed. Manufacturing is done in stages and in small units. In majority of the occasions, artisans are divided into small units doing one specific job. Each work indicated in the above flow chart is done in multiple locations and in small units. Of course, there are facilities where all activities are carried out under one roof, but such units are very few. Conservatively more than 1 lakh people are involved in the manufacturing process in Agra.

In practice, the manufacturer melts the metal to alloy it with copper and other metals. After melting and alloying they make alloy pipe (it is not a traditional hollow-pipe. It is a kind of flat stick, but known in manufacturing process as 'pipe') which in turn then transformed into designed wire (the pipe is transformed into thinner cable). This is the base of the payal which normally takes 3-4 days. After this, as indicated in the chart, subsequent procedures are taken care of to give the final finish.

#### Trade Practice

'Agra fancy payal' as is called, usually contains minimum 75% of silver to maximum 92.5%. Every batch, after manufacture, gets assayed by authorized assaying agency and then delivered to jewellers / wholesalers. Manufacturers usually take payment in silver (as well as cash) which also comes with proper 'assaying' certificates. Agra has a total demand of 2 tons of silver a day (25 days in month) at present. Around 1.5 tons/day are sourced from new supply, i.e. supply from New Delhi, and another 500/day kg are sourced from scrap and domestic mine supply combined.

These local dealers have to source 30kg of silver bar from importers. But the metal is sold in smaller denominations, ranging from 1kg, 2kg, 5kg etc. Local dealers meet their customers' demand by cutting the metal in smaller denominations.

#### Recycled Silver

In market terminology, 'Kaccha silver' having purity of upto 60% silver content is coming to Agra market everyday. This silver is then needed to be refined upto .995 purity. Local refiners make 1kg bar of .995 purity.

#### Organized Sector

There are entities who manufacture silver jewellery and export. Till now we talked about Agra payal. The payal is totally a domestic play. The organized sector manufactures all types of silver jewellery for export purpose. APPL is one of the leading companies in Agra who is out and out into export. On an average, the company is doing Rs. 100 crore of business annually, exporting their products to 20 odd countries. But, majority of export takes place to U.S.A.

Earlier sourcing raw material was easy. Domestic suppliers like banks or nominated agencies used to supply in small quantity (say even 50kg). Now, the practice has been stopped. Banks and nominated agencies will supply the metal only in bulk. From company's point of view, their requirements derive from their overseas customers' order and it comes in small orders. Of course their requirement is little over a ton in a month, but their billing cycle is not always the same. The company covers the metal immediately what they sell. For example, when they fix the value of silver based on London Fix at the time of invoicing, they readily cover the metal at the same rate in overseas supplier. Overseas suppliers accumulate the multiple orders and ship the metal. The company is importing silver under Special Licence Agreement for manufacturing and export purpose.

**Table 2.7: Supply and Demand in Agra (in Tons)**

Supply				
	2010	2011	2012	2013
*Imported silver	375	300	225	520
Scrap	25	100	100	25
Supply from domestic mine	25	25	40	50
Total	425	425	375	595
• Agra does not import of its own. All metals are supplied from Delhi				
Demand				
	2010	2011	2012	2013
Jewellery + silverware	250	275	250	350
Industrial Demand	50	55	75	95
Investment	125	95	40	150

Source: DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

## Jaipur

### Early History

Jaipur is traditionally known as city of gems and colored stones. Jaipur imports entirely the precious and semi-precious stones in rough form. Artisans then deliver the finest cut to enhance color, glitter and beauty. Tradition started long back when Maharaj Sawai Man Singh first built the city in 18th century. He called on renowned jewellers or traders to come to Jaipur to grow the gems and jewellery business. Since then, Jaipur jewellers or gems and color stones traders have been continuing the tradition and enhanced the quality of work every decade. Finished cut and polish stones of Jaipur are famous worldwide. While the city has carried the tradition of precious gems and stones, it has also mastered the art of making gold and silver jewellery.

### Silver Jewellery

Early tradition of Rajasthan reflects that there was a need of at least 5kg of silver in a marriage in rural areas. So domestic demand was high. Over a period of time, especially in last 25 years, the demand had gradually come down. At present, an average 500 gm of silver is being consumed in a traditional marriage. So, domestic demand of silver has come down in Rajasthan, but what has counterbalanced is the export demand. So, despite increase in export, total demand has not increased too much.

But before we discuss about silver jewellery export trend in Jaipur, we should first focus on silver bullion supply in Jaipur

**Table 2.8 : Supply and Demand in Jaipur (in Tons)**

Supply:-				
	2010	2011	2012	2013
From Delhi	275	200	125	465
Scrap	10	100	75	100
Supply from Domestic Mine	35	40	70	50
<b>Total</b>	<b>320</b>	<b>340</b>	<b>270</b>	<b>615</b>
Demand				
	2010	2011	2012	2013
Jewellery/silverware	200	175	175	275
Industrial Demand	45	70	75	120
Investment	75	95	20	220

Source: Bullion Bulletin Primary Survey

Silver comes to Jaipur all from Delhi. Nominated banks and agencies supply entirely to Jaipur market. Some of the famous names are MMTC, HDFC, MD Overseas, while non-nominated agency like Edelweiss Bullion has big presence in Jaipur market. Hindustan Zinc also supplies to Jaipur market. This silver is being distributed through local bullion wholesalers. Some nominated agencies have vaults in Jaipur. Brinks and other logistics services take care of vaulting and delivery of the metal.

Apart from this, around 80 to 100 tons of scrap come to Jaipur market annually. This silver is refined in local refineries in and around Jaipur (better to describe them as melting and recasting facilities). Around 15 to 20 such shops are currently operating in market. The largest facility has the capacity to refine 15-20 kg of silver in a batch. Other have small capacity to refine, say 1 or 2 kg per batch.

Jewellery and silverware are the largest consumption point for silver in Jaipur. Jaipur is famous for tourists. During peak tourism months, silver jewellery and articles have strong demand. Jaipur's historical and cultural heritage engraved in jewellery and silver articles are the attraction point for tourists. Business was little subdued in 2011 and 2012 compared to 2010, but revived with a bang in 2013. Massive domestic and export demand augmented the growth. Jaipur makes 92.5 jewellery of all kinds and has been exporting for quite sometime. But, in recent years lion's share of export has gone to the organized sector.

### Development of Silver Jewellery Market in Organized Sector

Jaipur is famous for coloured gem stones. But coloured gems and stones are not available in India. So all are imported. Jaipur artisans are master artists for cutting and polishing these rough gems. Jewellers fix these gem stones in gold jewellery set and sell it in the market.

In the past, there was two distinguished divisions – a segment who was involved in cut and polishing and the other was involved in making jewellery. The tradition carried till beginning of 2000. Over past decade, a section





of cut and polishing traders has entered into serious business of manufacturing jewellery, gold and silver, as a part of forward integration of their earlier cut and polish business. It all started with initiative of Rajasthan State Industrial Development and Investment Corporation Ltd. (RIICO). A gems and jewellery hub was carved out in Sitapur Industrial Area to promote the industry, with minimum export obligation of 33% of total turnover of an entity. Jaipur is traditionally a hub for export of cut and polish gem stones. With the new initiative of RIICO, Jaipur turned itself as major export hub for jewellery as well, both gold and silver jewellery studded with precious and semi-precious stones and gems. As Jaipur is also a world heritage city, jewellery and articles of silver have strong demand especially during season starting from Aug-September till February. The easiest way to attract tourists is through gorgeous presentation of art and craft engraved in jewellery or articles.

### Silver Jewellery

Jaipur manufacturers are master entrepreneurs. They are always ahead of time. From their experience of exporting gems and coloured stones, they realized that there would be time when low cost jewellery would be of demand in developed market as economy was showing early signs of slowdown in developed world in 2003-04. The demand of tourists were also showing the preference of lesser cost jewellery. So, manufacturers started concentrating on making silver jewellery, as silver was relatively inexpensive. Another example can be given here about their understanding of market. Some manufacturers have started making 'brass' jewellery at the same facility where they are manufacturing silver jewellery. Manufacturers are getting good orders from overseas for 'brass' jewellery.

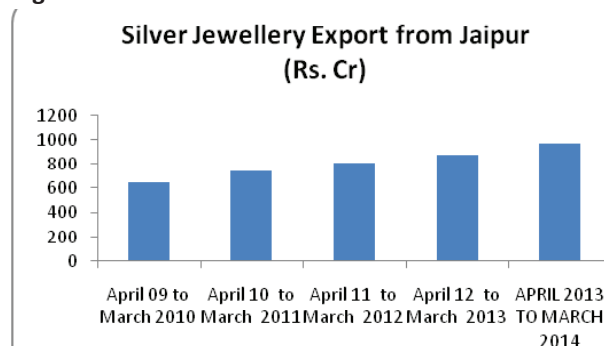


After economic crisis had engulfed the developed countries totally, people started looking at less expensive affordable jewellery with unique designs. Jaipur manufacturers already developed the infrastructure, now it was time to explore. Manufacturers very wisely crafted thousands of designs without increasing cost of the 'end product' to satisfy the average customers. However, there were customers as well who preferred high-end jewellery without spending high. To satisfy this segment, manufacturers fixed lower carat gold or platinum or black rhodium, stones and gems and even diamond to decorate the setting. This additional value addition has given them extra mileage to promote their product in global markets as well.

### Sitapura Industrial Area

Government of Rajasthan played a crucial part in developing gems and jewellery business, both domestic and export. Under supervision of RIICO (Rajasthan State Industrial Development and Investment Corporation Ltd.), the government has developed Sitapura Industrial Area, popularly known as E.P.I.P (Export Promotion Industrial Park) to assist export oriented project. Apart from gems and jewellery, electronics, garment, handicraft,

**Fig 2.2:**



Source: GJEPC

engineering, leather goods and IT Park are developed here. Sitapura SEZ I and SEZII were developed in next phase to promote exclusively gems and jewellery sector comprising area of 79,515 and 361,748 sq mt respectively. Export of silver jewellery was there previously, but it was concentrated on unorganized sector. Unorganized sector still exists, but scale of export has come down. Organized sector has been doing around 80% of export currently.

The export has grown steadily over the years since 2009-10. If we compare between 2009-10 and 2013-14, growth is nearly 50%. Of course, rupee plays a crucial part from 2012-13 to 2013-14 as the currency has depreciated hugely against US dollar. Still, there is no denying of the fact that strong demand has augmented the growth.

The growth of silver jewellery demand can be figured out from following example. The process might have started a decade ago, but, after US economic crisis in 2008, it has been gaining popularity with every passing day. As per the data available, global silver jewellery export has grown more than 50% between 2008 and 2012. In 2008 the global silver export was USD 1434 million, in 2012 export stood at USD 6747 million. In our expectation, the figure in 2013 would be around the same level of 2012. While Thailand remained the largest exporter of silver jewellery in 2013, in tune of USD 1477 million, India remained tantalizingly close at USD 1430 million in 2013-14 (according to GJEPC data). So, together these two countries have been managing little lower than 50% of total export trade in silver jewellery.

### Gujarat

Ahmedabad, which now falls under Indian state of Gujarat, was originally under Bombay Presidency during British Raj till 1947. People of this city were known for business and they excelled in all sections of trade during that time. Rise of Ahmedabad started with textiles. During British era, around 78 textile mills were established and the city even got the name of “Manchester of India” in line with reputation of Manchester as textile hub of United Kingdom. The textile industry helped the region’s economy to flourish

in a big way, indirectly giving birth to many other industries as well. The jewellery industry was one of the beneficiaries. Gold and silver were adorned as early as known history of the country. It was natural for people to invest the surplus in precious metals. The demand of precious metals was never only for cultural or religious tradition, but also for future savings for family. Ahmedabad (read representative of entire Gujarat during that time) started making not only jewellery but also articles of silver to satisfy the demand of thriving middle class.

Silver not only attracted the rising middle class, but also was the preferred metal for poor economic section of the society in Ahmedabad. Silver was inexpensive, so even the poorest had some silver either in form of jewellery or utensils in pre-independence era; silver was the natural choice of society to convert money for future needs. Import of silver was allowed in those days and so sourcing silver was not a problem. Bombay Port was the landing centre of imported silver. It was then transported to Ahmedabad by rail.

### Trade practices post-independence:-

For a jewellery retailer, according to some, the period between 1962 and 1990 was a golden period. After the enactment of the Gold Control Act, bullion and jewellery traders had to take Licence to deal in precious metals. It was different from trade licence a businessman needed to get before starting a business. The jewellers were comparatively fewer in number and so the business was concentrated comparatively to a small section of the traders than today. Illegal trading channel was there, but buyers generally preferred buying from jewellers having licence as they feared jewellery purchased other than from licence holder would bear risk of confiscation.

But Ahmedabad city developed itself more of an assembling hub of silver jewellery than a manufacturing hub. The city collected ‘chains’, the most famous item, from across the country like Salem, Kolhapur and later time from Agra and redesigned with Ahmedabad art and resold in the market. The tradition still continues. Today, Agra has taken the majority of market share as they make simple machine made ‘payals’ at

comparatively lower cost. The famous filigree art of Odisha was very popular in Ahmedabad and lot of items bearing filigree art were sold in the market. Light-weight utensils from Kolkata and Chennai were also very popular in the city. Now, there is no demand of filigree and Kolkata also has lost its earlier market.

Ahmedabad was famous for heavy 'payals' before and post independence. Those 'payals' used to weigh 500gm to 1kg each. These payals had huge demand in villages as poor backward class people could not afford to buy gold. Ahmedabad still manufactures heavy 'payals', but quantity is absolutely small.

After the imposition of the Gold Control Act, sourcing bullion, either gold or silver, was not possible from overseas. As was the scenario in other centres in India, Ahmedabad also had to depend on scrap. Silver was anyway cheap and was available in plenty in the market. Still, at sometimes, smuggled silver was available in market. London and Mumbai price was not aligned those days as is visible today. At times, there was incentive to bring silver through illegal channel in the country and vice-versa. Trend started in 1970s and continued till late 90s. In 1991, government opened up import route against payment of specific duty. But it took seven long years for premium to come down below Rs.1000/kg in Mumbai over London price.

After opening up of import route in 1990s, Ahmedabad emerged as one of the largest centres of bullion import in India. They enjoyed on average 30% of total business in India. It became possible because Gujarat government had lowest state sales tax in the country. Till 2006, before the implementation of VAT at 1% fixed, Gujarat used to charge 0.25% sales tax on bullion sold in Ahmedabad. During this period lot of new entities in both bullion and jewellery took birth seeing the huge business opportunity. In the process competition had also increased. As we indicated in the beginning, due to emergence of new entities, established jewellers who were fewer in numbers started getting tremendous competition. Nevertheless, volume remains still robust today. If we compare total import of silver

bullion with silver imported in Ahmedabad, we will find Ahmedabad is still close to 30%. As Mumbai silver imports got dried up because of octroi factor, Ahmedabad has been enjoying the additional demand.

**Table 2.9: Silver Supply in Gujarat (Ahmedabad is the supply centre for Gujarat including Maharashtra)(in Tons)**

	2010	2011	2012	2013
Import	864	1452	1001	1752
Scrap	50	30	20	25
<b>Total</b>	<b>914</b>	<b>1416</b>	<b>1021</b>	<b>1777</b>
<b>Distribution of Silver Import</b>				
Ahmedabad	245	490	250	620
Rajkot	380	475	350	580
Surat	45	55	50	60
Mumbai	242	462	371	517

Source:- DGC&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

#### Ahmedabad – Today

As indicated in Table 2.9, Ahmedabad is the heart centre for silver bullion in western part of the country. Ahmedabad supplies metal not only to Gujarat but Maharashtra too.

**Table-2.10: Demand of silver in Ahmedabad (in Tons)**

Demand	2010	2011	2012	2013
Jewellery	75	80	100	75
Industrial Demand	35	90	80	95
Investment	115	300	50	430

Source:- Bullion Bulletin Primary Survey

Demand of Ahmedabad of its own can be classified into two parts – jewellery and investment. In jewellery, Ahmedabad basically adds value to 'payal' (and other ornaments) which is being sourced from Agra and Salem. For Ahmedabad manufacturer, it is economical to source the material from Agra and Salem and do additional work on a base payal based on Ahmedabad art and craft. The finished products are then sold to markets across the country. The art work that is done on payal in Ahmedabad is unique and so, famous in the market as Ahmedabad payal. Value added ornaments like payals, toe-ring,



necklace all have strong demand even outside Gujarat. Demand of Ahmedabad jewellery remained almost constant since 2010. The major reason is dominance of Rajkot market. As Ahmedabad is the financial nerve centre of the state, investment demand fluctuates on seasonal basis. Investors in the city always look for opportunity. In 2011, sentiment was high as silver price was making new highs every month and financial market was not doing well. So, investors flocked into the market. But, in very next year, silver prices started collapsing and so investors fled the market. Consequently, investment demand fell drastically. However, 2013 was altogether different market across India. Demand of silver had increased all over. Introduction of 80:20 rule in respect of import of gold, restricted investor's access to gold. So they flocked to silver. Ahmedabad imported largest quantity in its history in 2013 due to the reason. Even, in first three months of 2014, import was pretty strong as the city imported 513 tons of silver between January and March. It is to be seen how distribution would finally shape at the end of the year; but in our estimate, full year demand might not be same as in 2013 as there is increased gold imports

in June and July post-RBI's May 22, 2014 circular, relax import rule. The central bank has given permission to Star and Premiere Trading Houses to import gold under 80:20 scheme. But taking into account last three years' average import, silver in excess of 1000 tons is expected to land in Ahmedabad port this year as well.

### Rajkot

Rajkot is known as silver jewellery hub of Gujarat. Rajkot is the highest consumer of silver in Gujarat for fabrication usage. Rajkot caters to not only Gujarat but also entire country. 'Payal' (anklet) and 'toe-ring' are the most preferred items, but other silver ornaments are equally famous.

### Early History

The silver market in Rajkot mainly developed after 1962, the year the infamous Gold Control Act came into existence. Silver jewellery was there in Rajkot, but mainly it was a gold jewellery market. As gold was scarce to get due to the Act, thousands of 'karigars' (artisans) became jobless. It was that time silver jewellery market started

to flourish. These artisans, who earlier used their skill in gold jewellery, now started making silver jewellery with equal precision and artistry. Sourcing silver was never a problem as it was available in abundance. The challenge was how to use that silver in productive way so as to sustain the livelihood. Manufacturers gave silver to these jobless 'karigars' to do artwork in silver jewellery in the same manner as they earlier did with gold. 'Chillai' (engraving), 'aari cutting', embossing – all these artwork came to existence in silver jewellery. 'Rajwadi set', 'Gulband' (necklace) which were earlier available only in gold, now became available in silver as well. Other items included earrings, bajuband, bangles, patla, bolwa etc.

Rajkot even produced 92.5 fineness or we may call it 'hallmark' silver jewellery during 1968-69. In practice, the silver jewellery used to be up to 80% fineness. But, Rajkot produced 92.5 to export as without that fineness export was not possible.

#### **Rajkot Engraving School No.1 (Hunnar Shala)**

If we look for Rajkot silver jewellery market, we have to

talk a bit about Rajkot Engraving School No.1 or popularly known as 'Hunnar Shala', means 'hunnar – skill and 'shala' stands for centre. It is the centre of learning skill of craftsmanship of making jewellery. This school has special place in the city as it had trained thousands of budding artisans the art of making jewellery since 1935. Shri Gagubhaai Vagadia, after taking training from Sir J. J. School of Art, Mumbai, established this school in Rajkot. He wanted to spread the art of jewellery amongst mass, which till date was confined to only a handful of artisans, reluctant to teach others. It is not that only artisans who want to enter the profession come to this school, those who are already in the business send their children to this school to understand the intricacy of jewellery making. They teach students right from scratch – drawing, aari cutting, hand graving, stone setting, and with modern day demand, manufacturing jewellery through machine. Students come from all over the country and even from overseas. Students from London, South Africa, Dubai, Bahrain and , Uganda got trained here. As per the school's record, nearly 50 students from London itself took training here. The popularity of the school had grown



through word of mouth over the time. The philosophy of the school is simple, “It is not about earning, its more about passion to deliver teaching that we have been carrying over generations”, says Shri Govindadas Vagadia.

But, the business of teaching is not so sound as it was earlier. Earlier 100 of students were available in a batch who wanted to learn handwork on jewellery. Now, the trend has changed and students are interested more in machine art. Grasping machine art is far easier than learning handwork.

#### Trade Practice – Today and Yesterday

Earlier in Rajkot, trade practice was entirely different than what is visible today. Today, silver jewellery manufacturers sell items on credit while purchasing the raw material from bullion suppliers in cash. Manufacturers are not united and each manufacturer sets his own business terms and conditions to sell items. Nobody could afford to sell in cash in this environment. So, manufacturers always have to keep funds ready in three legs – i.e., buying raw material from bullion dealers, making jewellery and deliver to customer on credit, and make cash available for purchasing bullion once again to process the next order. Usually, before starting new credit cycle, manufacturers receive payments of previous order. Earlier, say about 30 to 40 years ago, traders coming from different locations of the country had to give orders against advance payment and had to wait 15 to 20 days for the delivery.

**Table 2.11: Demand of Silver in Rajkot (in Tons)**

Demand	2010	2011	2012	2013
Jewellery (including silverware)	300	300	275	350
Industrial	20	50	55	50
Investment	60	125	20	180

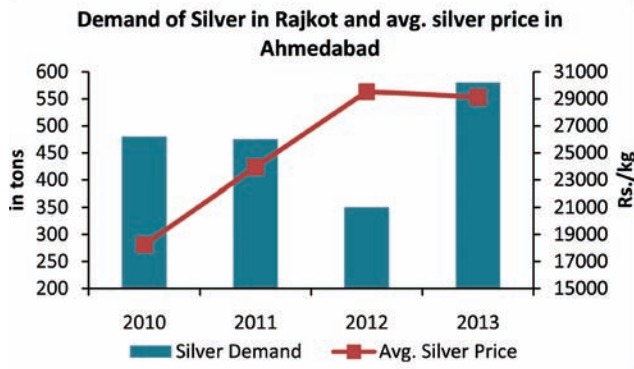
Source: Bullion Bulletin Primary Survey

As indicated in Table 2.9, Rajkot consumes 30-40% of total supply (import) of Ahmedabad. Fabrication demand remains largest in Rajkot. Industrial demand remains less than 10% of total demand. Investment demand fluctuates year on year basis. In last four years, 2011 and 2013 remained the best. (Jewellery is also considered as a form of investment in India). But this demand is not static. It depends not only on price, but sentiment of buyers. For example, if we put consumption figure and price of silver side by side, we will see that demand was better in 2011 than 2010. It was so despite silver hit lifetime high in 2011. In that year, sentiment was extremely strong and consumers started believing that silver price will hit Rs.100,000/kg in few months time when, in November it touched the high of Rs.75,000/kg. As Rajkot supplies finished products to the rest of the country, manufacturers started getting large orders. Even investors parked money in form of silver bars and coins during that year. But as prices started collapsing in beginning of 2012,



sentiment started withering away and in 2012 we witnessed lower demand of 350 tons despite price was better than in 2011. This time, buyers expected further fall in price and so, they were reluctant to buy the same way as they did in the previous year.

Fig 2.3:



Source: Bullion Bulletin Primary Survey



However, in 2013, two factors played their part- first, low price than earlier year and second, 80:20 rule imposed on gold. As gold was not easily available, manufacturers and retailers started promoting silver jewellery as there is no bar in importing silver under the rule.

Demand of Rajkot jewellery could have been better but for the emergence of imitation jewellery. These imitation jewellerys are popular not only in rural areas but also in semi-urban to urban areas. The difference between imitation and silver jewellery comes only in respect of metal. Otherwise, imitation jewellery makers are maintaining same Rajkot designs for which the city is known for.





## Surat

### Zari

By definition, "zari is brocade of tinsel thread meant for weaving and embroidery. It is manufactured by winding or wrapping a flattened metallic strip made from pure gold, silver." (Wikipedia) Surat is the only city in India where this thread is manufactured. In the long past, especially during the reign of Mughals, Surat was one of the important ports of India and Mughals had special affinity to this zari art. Threads were manufactured and transported to several Asian and Middle east countries those days apart from being sold in domestic market. Kings and aristocrats loved zari art in their costumes. Making zari needs special expertise and over the centuries it has been inherited. (The industry dates back as early as 16th century). Government of India has recognized zari art as one of the ancient handicrafts of the country. Even Surat's Zari craft has got GI (Geographical Indication) status in 2010. With this status,

no one can duplicate this art. (Refer Page 20 -32 [http://ipindia.nic.in/girindia/journal/Journal\\_35.pdf](http://ipindia.nic.in/girindia/journal/Journal_35.pdf))

Though gold and silver were used originally for making the thread, it is not the practice now. Gold and silver were inexpensive in past. So, it was possible to make 'Real Zari' or 'Genuine Zari'. But as price of gold and silver is expensive, manufacturers have adopted making imitation and metallic zari more and less of real zari using modern techniques. Real zari consists of gold, silver and pure silk, ii) imitation zari made of silver with electroplated copper and polyester, iii) metallic zari is basically thin film of polyester.

Textile is the only user of zari. Although Surat has grown into a large textile hub, zari has no demand in Surat itself. Zari needs handwork and Surat textile industry is totally mechanical. South India is the main demand centre for Surat zari. Maximum demand for 'real zari' comes from

Southern India . Benaras, Kolkata, Delhi are other centres of demand, but mostly imitation zari is used in these cities nowadays. On global front Indonesia, Malaysia, Pakistan, US, UK, Afghanistan and UAE are some of the consumers of Surat Zari.

#### **Demand of silver in Zari – Yesterday and Today**

The whole work of manufacturing zari is done in composite or semi-composite units. There are nearly thousand units who have been working in different stages of the manufacturing process. Even in household facilities, some work is done. Estimating the demand, it is found that in 1970s and 1980s, there was demand of average 700 to 800 kg of silver per day. Today, the demand has come down to 150 to 200 kg per day (Silver is the main component of zari and so it is important to understand the demand of silver in the industry). To put things in perspective, silver, which was available barely at Rs.20,000/kg in 2008, is priced at Rs.45,000/kg today and even was priced at Rs.75,000/kg in between. So, because

of this exponential rise in silver prices, saree makers cannot afford to use the same amount of zari thread in 'sarees' today as they used to do earlier to keep their products at affordable range to the customer.

**Fig 2.4:**



Source: Bullion Bulletin Survey

Business practice is unique. Minimum order size should be 4 kg and thread manufacturers mix silver with copper according to order. For example, real zari thread is manufactured with minimum silver content of 35%



to 60% nowadays. Earlier even 80% and above was manufactured. For 4 kg of thread, silver and copper will be mixed in the ratio of 1:3. Gold is used at final stage for coating. For a long lasting thread 4gm of gold should be used to make 1kg of thread. But nowadays it has come down to 1gm per kg. In imitation zari 3kg of polyester is used with 1kg of metal content.

Fig 2.5:



Source: Department of Commerce, GOI

Manufacturer sets the price of thread based on the price of silver and gold on the day order is placed. For manufacturing of 4 kg, it normally takes 15 days. Chart shows export of real zari thread has come down drastically from 2008-09. Exponential rise in silver price has augmented continuous fall in demand, though it revived a bit in 2012-13. In last four years, average export demand remained around 34 tons.

Table-2.12

Gujarat – Supply and Demand (in tons)				
	2010	2011	2012	2013
<b>Supply</b>				
Total	672	980	650	1260
<b>Demand</b>				
Jewellery	375	380	375	425
Zari	65	75	70	80
Industrial	55	120	135	145
Investment Demand	175	425	70	610
Total	670	1000	650	1260

Source: DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

## Tamilnadu

Chennai, the capital of Tamilnadu, is the epicenter of supply for both gold and silver. Chennai imports largest

quantum of gold and silver in South India. It is also one of the largest import centres of gold and silver in India. To talk about silver, well, Chennai is not famous for its consumption. More than 80% of the metal imported to Chennai is supplied to Salem, a city 340 km away from Chennai. Salem has emerged as the largest consumption centre of silver. Salem has not emerged in recent years – Salem's history dates back to centuries ago as one of the largest manufacturers and suppliers of 'payal' (anklet) in India. The finished goods from Salem are supplied to coastal Andhra Pradesh and Kerala. Apart from some investment demand, Chennai consumes very less of silver of its own historically.

Table - 2.13

Supply and Demand in Tamilnadu (in tons)				
	2010	2011	2012	2013
<b>Supply</b>				
Import	753	769	485	406
Scrap	30	20	30	100
<b>Total</b>	<b>783</b>	<b>789</b>	<b>515</b>	<b>506</b>
<b>Demand</b>				
Jewellery (including silverware)	300	250	305	350
Industrial	130	120	90	75
Investment	110	150	40	50
Supply to AP and Kerala	243	269	80	31

Source: DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

## Salem

Over centuries a large industry has grown up in cottages in Salem, thus provided a special place for the city in the making of silver jewellery. Generation after generation, karigars are making 'payal' or 'anklet' to say, which is being distributed across the country. Salem is famous for handmade payals. In early days, every work was done by hands. It was a herculean effort to bring the hard metal into design of various sorts. Nowadays, some parts are manufactured using machines while the rest of the things are done by hand. For example, the main base of the payal is manufactured using machines. After that, all artwork is done basically by hands.

No large organized player is seen in Salem manufacturing silver ornaments as is visible elsewhere in Jaipur or Agra.

The whole industry is grown up in cottages and therefore lot of women is also involved into the manufacturing process. Karigar families are running the business generation after generation and so, women in the family also engage in the trade.

#### About Industry

It is widely estimated that more than 1 lakh (100,000) people are involved directly in trade in Salem and its vicinity. Along with men, women labourers are employed in a large scale. Even so, there are labour shortage observed nowadays during peak season. It happens because a large section of 'karigars' who were involved in the past, has migrated to other professions. Still, the business is pretty strong.

Broadly, 240 to 250 days in a year are involved in trade. At present, there is demand of 1 to 1.5 tons of new silver (freshly imported) every day. Additionally, another one ton of rough silver, (mix of copper and other metals) come to the market bearing silver content of not more than 50% daily. Altogether, 10 tons of silver recovered from scrap in a month added in supply. In 1990s, as per the trade sources, even 10 to 12 tons of rough silver used to come to the market everyday. Huge rise of silver price

had impacted the business as silver jewellery is basically bought by poor section of the society and with the high rise of price, their affordability in respect of quantity has come down. At the same time, Agra has emerged as one of the largest centres in North India with its machine made jewellery. With that rise, demand of Salem Payal got impacted to a certain extent. But, a large section of consumers still prefer Salem hand-made 'payal'.

#### Variety of Payal

Salem payal is popularly famous like Single Khusboo, Double Khusboo and Triple Khusboo. Each payal comprises different weight like 60 gm, 90 gm and 130 gm respectively. In the past, as it was the practice in other parts of India, Salem used to manufacture payals having 500 gm to 1000 gm each. However, due to price and of course consumers' preference of light-weight payals, manufacturers stopped producing the same.

#### Demand

Chattisgarh is now the largest consumer of Salem payal. According to industry estimate, around 500kg of ornaments are being supplied to Chattisgarh at present every day. Ahmedabad, Bihar, Kerala, Goa are some of the other markets of Salem payal.



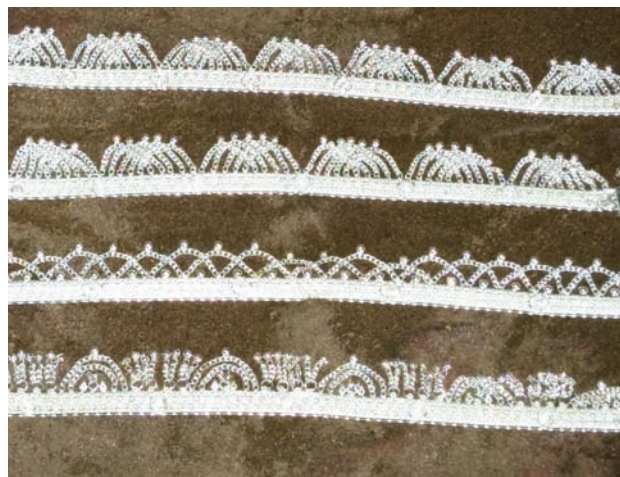
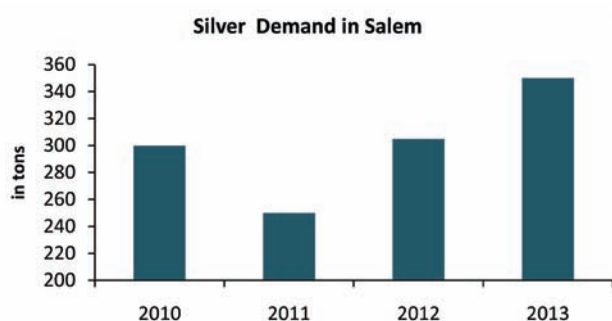


Fig 2.6:

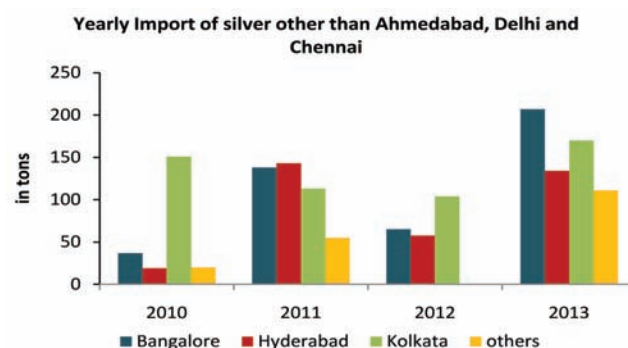


Source: DGCI&amp;S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

#### Other Consumption Centres in India

Other than Delhi, Ahmedabad and Chennai, other Indian cities like Bangalore, Hyderabad and Kolkata contribute very less percentage individually to total annual consumption of silver in India. In last four years, demand in Kolkata remained consistent. The average demand of silver in Kolkata in last four years remained around

Fig 2.7:



Source: DGCI&amp;S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

134 tons. Around 70-75% of silver imported in Kolkata is consumed locally, while rest of silver is distributed to neighbouring states like Odisha, Bihar and North East states like Assam and others. Considering size of entire East and north-eastern part of India, 134 tons of silver is very small number. Silver items were very popular in the past when famous filigree art was done in silver articles in

Odisha. Kolkata also used to produce lot of silver articles. It was difficult to quantify how much silver jewellery and articles were produced, say in 50 years back in Kolkata and Odisha; but, according to trade estimate, number was certainly higher than what is visible today. Gold jewellery is the preferred item for people of east and north-east region and silver might have lost its earlier glory.

Demand of silver in other cities like Bangalore and Hyderabad was errative in last four years. Chart shows that demand was strong in 2011 and 2013 as the city imported 143 and 207 tons respectively. While in 2010 and 2012, import was 36 and 65 tons. Majority of demand in 2011 and 2013 came from investors. Silver price skyrocketed in 2011 and investors were tempted

to buy with every rise, while in 2013, due to 80:20 rule, investors bought silver in lieu of gold. However, some jewellers started making hallmark jewellery in silver and it is to be seen how much demand would pick up in next few years.

Hyderabad is no different from Bangalore nowadays. Demand was good in 2011 and 2013 as the city imported 143 and 134 tons of silver respectively. As is shown in the chart, in other two years, import was absolutely miniscule. We have already indicated that little silver comes to earlier coastal Andhra Pradesh from Chennai.



## Silver Price Movement in India

**Fig 3.1: Import duties and currency value disconnect Indian silver markets**



Silver market in India was closely aligned with the international markets until the first quarter of 2011. Post that period two factors delinked Indian silver markets from the rest of the world. One was the increase in customs duty and the other was the wild swing in the value of the Indian rupee against the USD. The effect of these two on return can be observed from Table-3.1. The return on silver in INR terms was more in 2011 and 2012 than the returns in USD terms. Likewise silver prices in India fell only by 25% in INR terms in 2013 while it fell by 37% in USD terms.

**Table-3.1: Return on silver**  
(London in USD terms; Mumbai in INR terms)

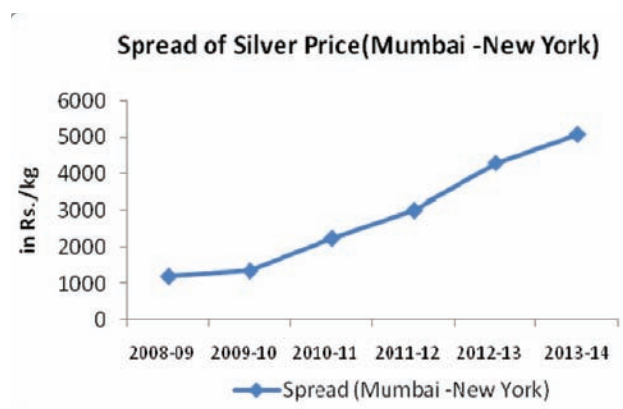
	London	Mumbai
2010	65%	63%
2011	6%	22%
2012	4%	12%
2013	-37%	-25%

### As a result, price spread between Indian and overseas market of silver widens

Over 80% of India's silver demand is met through imports. Silver prices in India, therefore, track international market prices. The mark-up in the Indian market is a mainly function of shipping costs and import duty. In 2008-09 the mark-up or spread was about 1100 rupees per kg (about 5.16% of the average price of silver). It went up to 5000 rupees per kg in 2013-14 (about 10.7% of the average price of silver). Import duty on silver was Rs. 500

per kg in 2008-09, which was increased to Rs. 1000 per kg and Rs. 1500 per kg in 2009-10 and 2010-11 respectively. Then, since January 2012, the import duty was fixed based on value at 6%. From August 13, 2013 the import duty on silver was increased to 10% ad valorem.

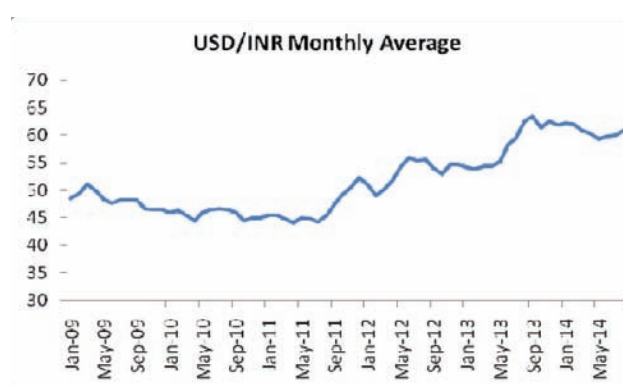
**Fig 3.2:**



### Indian rupee volatility increased unprecedentedly from 2011

Rupee played a pivotal role since end of 2011. From then onwards, rupee depreciated by 25% against US dollar (calculated on month on month basis as appeared in the chart). Low domestic growth, low export partially because of global slowdown, high import bill on crude oil and gold had put tremendous pressure on the currency. Fortunately, silver prices got corrected in international market from high of \$50/roy oz, giving respite to Indian investors to certain extent.

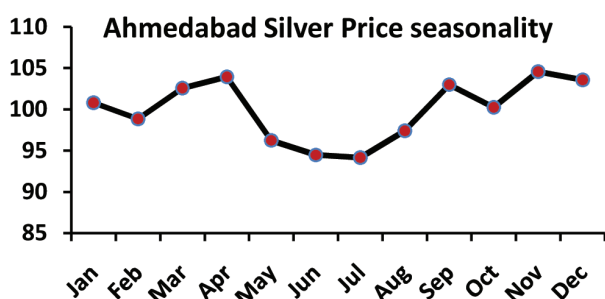
**Fig 3.3:**



### Silver prices reflect demand seasonality

Before we move to understand how price has impacted demand, we should quickly look at price seasonality in India. As is visible from chart, price remains relatively low between April and July/August while September to April period witnesses firm prices. This can be well explained as it coincides with harvest season and marriage season in India. Silver is demanded during marriages. Besides, rural demand for silver article also spikes during harvest season.

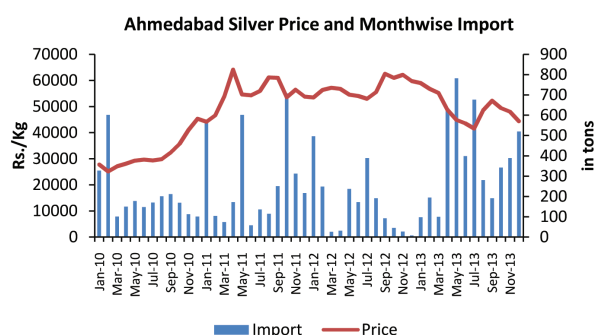
Fig 3.4:



### Silver imports spikes in 2013

Silver import during the first three months of 2013 was only about 400 tonnes. However, during the next three months (Apr-Jun), 1815 tonnes were imported, thanks to steep fall in silver prices in the international market. Import continued to be robust at 1150 tonnes and 1250 tonnes during third quarter (Jul-Sep) and fourth quarter (Oct-Dec) of 2013 on heightened concerns of policy restrictions and imposition of 80/20 rule in gold. The firm import trend of silver persisted in the first quarter of 2014 as well when the imports crossed 1100 tonnes. It is likely that 80/20 rule on gold is shifting some of the demand to silver. Price of silver is also playing a supporting role in the process. Thus, 2013 has been an unusual year for silver in recent times with exceptional demand quarter after quarter.

Fig 3.5



### Technical Look

Silver price rose exponentially from 2010 till 2011, hit record high of Rs.74620/kg on 4/29/2011. From then onwards, silver price peak was lower by about 14% in 2012 and in 2013, peak was lower by 7% (y-y peaks). Along the descending trend line, silver prices struggled every year. At present, prices are below 65 week EMA, which means weakness, will persist. If prices take out the 55 week EMA line, possibility remains that price could move close to Rs.50000-53000/kg. During 2014, so far prices struggled to move out of 55W EMA of Rs.46160/kg.

Silver prices at Mumbai market priced around Rs.43000/kg, at current juncture. In July month, silver prices did rally to high of Rs.46500/kg, failed to hold on to gains. Now eyes key support level of Rs.40000/kg. Technically, descending triangle pattern could make life worse for silver prices. If the neckline of descending pattern of Rs.40000/kg is breached, around these level bears are likely to get activated. Even the lower high price swings also add to the silver price weakness.

However, we expect strong activity from physical players around Rs.40000-38000/kg. Resistance is at Rs.46500/kg and at Rs.48600/kg.

Fig 3.6:



## भारतीय चांदी के बाजार का आनुभविक अध्ययन

भारतीय करेन्सी या मुद्रा "रुपये या रुपया" का जन्म 'रुपा' शब्द से हुआ है जिसका अर्थ "ढला चांदी/सिल्वर- चांदी का सिक्का" होता है (विकिपिडिया)। चांदी या सिल्वर का भारत में उपयोग प्राचीन काल की ६वीं शताब्दी से होने का पता लगाया है। यहां तक चाणक्य, प्रसिद्ध अर्थशास्त्री तथा पहले मौर्य साम्राज्य के राजा चन्द्रगुप्त मौर्य के प्रधानमंत्री, ने चांदी के सिक्कों को अपने प्रसिद्ध ग्रंथ अर्थशास्त्र में 'रुपयारुपा' के नाम से उल्लेखित किया है। इस तरह से चांदी का महत्व धातु के मूल्य के अलावा हमारे आर्थिक इतिहास में भी था।

### मॉडर्न सिल्वर करेन्सी स्टोरी:-

आधुनिक युग में, ब्रिटिश साम्राज्य ने सैकड़ों साल पहले भारत की मौद्रिक प्रणाली को बदल दिया था। ब्रिटिशों ने सबसे पहले सिक्कों की ढलाई का काम मुंबई स्थित कारखाने में साल 1717 से शुरू किया। ब्रिटिशों ने चांदी के सिक्कों के अलावा तीन और अन्य धातु के सिक्कों गोल्ड, कॉपर व टिन की ढलाई करनी भी शुरू की। साल 1837 में इन्होंने सिक्का अधिनियम लागू किया। इस पर पुनः साल 1906 में सुधार किया गया तथा नयी मौद्रिक प्रणाली शुरू की गयी। 916.6 शुद्धता वाले चांदी को एक रुपये, आधा रुपये तथा चौथाई रुपये के सिक्के के रूप ढाला जाता था। जब पहले विश्व युद्ध की शुरुवात हुयी, तब सिल्वर या चांदी की भारी कमी हो गयी थी। ब्रिटिश साम्राज्य ने तब पहली बार कागजी मुद्रा की शुरुवात की जिसने चांदी के एक रुपये, आधा रुपये तथा चौथाई रुपये का स्थान ले लिया। छोटे या थोड़े मूल्य के चांदी के सिक्कों का स्थान तांबा-निकल मिश्रित धातु ने ले लिया। इस प्रक्रिया में, चांदी का सिक्कों के रूप में प्रयोग स्थायी रूप से खत्म हो गया। स्वतंत्र भारत के सेन्ट्रल बैंक के द्वारा भी पहले समय में जारी मौद्रिक, मुद्रा तथा सिक्कों की यही नीति जारी रखी गयी।

हमने यहां पर भारत में चांदी के सिक्कों का संक्षिप्त इतिहास प्रस्तुत किया है जो कि चांदी की हमारी मौद्रिक प्रणाली में महत्ता प्रदर्शित करती है। यदि पुराने राजनेताओं द्वारा मुद्रा के निर्माण के लिये धातु के रूप में चांदी का चुनाव कर सकते हैं, तो यह काफी स्पष्ट है कि इस देश के साधारण नागरिक भी इस धातु को विभिन्न माध्यमों में रखने के लिये आकर्षित होंगे। यह स्टडी या अध्ययन बहुत ज्यादा चांदी के प्राचीन इतिहास पर ध्यान केन्द्रित नहीं करता है कि इसने किस प्रकार से हमारे सामाजिक, राजनैतिक तथा सांस्कृतिक क्षेत्र को प्रभावित किया है। बल्कि इसका उद्देश्य यह समझना है कि भारत में स्वतंत्रता



सौजन्य: राष्ट्रीय संग्रहालय, नई दिल्ली

के बाद किस प्रकार चांदी के बाजार का विकास हुआ तथा वर्तमान में इस बाजार की क्या विशेषतायें हैं।

### दूसरा विश्वयुद्ध तथा इसका भारतीय चांदी पर प्रभाव

दूसरा विश्वयुद्ध भारत में चांदी के लिहाज से काफी महत्वपूर्ण था। उस दौरान भारत ब्रिटिश राज के अंतर्गत था, और जब युद्ध की शुरुवात हुयी तब राजनैतिक व आर्थिक स्थिति चरमरा गयी। स्वतंत्रता का आंदोलन उस समय जारी था और जैसे ही युद्ध की शुरुवात हुयी ब्रिटिश राज की चिंता बढ़ गयी क्योंकि उन्हें यहां तथा विदेश दोनों जगह युद्ध करना पड़ रहा था। अब देश के साधारण नागरिकों के मन में अपने धन की सुरक्षा के लिये भय का वातावरण निर्मित हो गया था। उस समय के दौरान उपलब्ध कागजी मुद्रा या पेपर करेन्सी उतनी विश्वसनीय नहीं रही थी (यह एक विडंबना ही है कि गोल्ड व सिल्वर आज भी रिजर्व करेन्सी के विकल्प के रूप में खरीदे जाते हैं) तथा लोगों ने हताशा के चलते बड़ी मात्रा में चांदी की खरीदी करनी शुरू कर दी ताकि उनकी संपत्ति सुरक्षित रहे।

**चांदी के स्रोत:-**

जैसा अभी की स्थिति है, वैसी पहली भी थी, चांदी विदेशों से ही आयात की जाती थी। हालांकि, उस समय, देश में फ्री या मुक्त आयात का कोई प्रावधान नहीं था। चांदी के आयात पर प्रतिबंध था तथा रिजर्व बैंक (ब्रिटिश शासन) एकमात्र विक्रेता था। कई प्रकार के राजनैतिक कलह तथा युद्ध की संभावनाओं के चलते बाजार में काफी अनियमितता का माहौल था। चांदी की कीमतें उस दौरान युद्ध की खबरों के अनुरूप चला करती थी। नागरिकों को कोई गुमान नहीं था और बड़ी मात्रा में चांदी का कारोबार चल रहा था। चांदी के कारोबारियों व निवेशकों के पक्ष में जो हो रहा था वह यह कि रिजर्व बैंक के द्वारा चांदी की सप्लाई बराबर नहीं हो रही थी, हर बार जब रिजर्व बैंक थोड़े अंतराल पर चांदी के सिक्कों की बिक्री शुरू करता था तब इसकी कीमतें आसमान छूने लगती थी। उस समय के दौरान बुलियन कारोबारियों के बड़े समूह के साथ-साथ नागरिकों द्वारा भी काफी मात्रा में चांदी का स्टॉक किया गया था और इसे उनके द्वारा बाजार में बिक्री तब की गयी जब विश्व युद्ध का अंत हुआ। यह अनुमान लगाया गया है कि उस समय युद्ध के दौरान चांदी की मांग लगभग 15,000 टन थी। वर्ष 1950 के दौरान एक और अनुमान में यह कहा गया कि पूरे देश में चांदी का रिजर्व लगभग 100,000 टन से ज्यादा था।

**आशय/इम्प्लिकेशन**

उस समय में ऐसे कई लोग थे जिन्होंने विरासत में मिली चांदी के स्टॉक से ज्वेलरी व अन्य सामानों का निर्माण करना शुरू कर दिया था। इस तरह से समय बीतने के साथ ही स्वदेशी अनुप्रयोगों के चलते कारोबार का विकास हुआ। कारोबारी छोटे स्तर पर घरेलू संसाधनों के माध्यम से ज्वेलरी व अन्य सामानों का निर्माण किया करते थे तथा इन्हें ग्रामीण क्षेत्रों में साप्ताहिक बाजारों में बेचा करते थे। दशकों से, एक पीढ़ी के कारीगर अपने पूर्वजों से विरासत में मिली चांदी के आभूषण तथा अन्य सामान बनाने की कला को संजोये हैं तथा आगे बढ़ाने में लगे हैं। कुछ कारीगर समुदाय तो अब पूरे देश में बड़े ज्वेलरी निर्माता भी बन चुके हैं।

मुख्य शहरों के अलावा, अन्य बाजार ग्रामीण स्तर के बाजार थे जहां पर पूरे देश के मुताबिक चांदी की कीमत तय करने का कोई माध्यम मौजूद नहीं था। चांदी के भाव स्थानीय डिमांड व सप्लाई के अनुसार निश्चित किये जाते थे। आयात पर प्रतिबंध अभी भी जारी था।

**कारोबार का विकास:-**

जैसा कि हम पहले ही कह चुके हैं कि देश में साल 1950 के दौरान 100,000 टन से ज्यादा चांदी मौजूद था। लोगों ने अपने घरों में ज्वेलरी बनाने की शुरुवात की। साथ ही यह भी देखा गया कि कारोबारी बड़े शहरों से छोटे शहरों व छोटे से बड़े शहरों की तरफ रुख करने लगे थे। इसके चलते, अभी तक बड़ी मात्रा में रखे चांदी के स्टॉक पूरे देश में वितरित हो गये। स्वतंत्रता के बाद,

चांदी के आयात पर प्रतिबंध अभी भी जारी है तथा भारत में इस धातु का कोई विशेष उत्पादन नहीं हो रहा है। कारोबारियों के इस स्थान परिवर्तन/माइग्रेशन के चलते बड़े शहरों के आस-पास के छोटे स्थानों में निर्माण का हब बनने को काफी मदद मिली है। इसके चलते उसी चांदी का रिसायकल हुआ तथा फिर से वापस बाजार में ही वितरित हो गयी। कुछ छोटे बाजार अब बड़े निर्माण हब के रूप में बदल चुके हैं। गुजरात में राजकोट तथा तमिलनाडू में सेलम कुछ प्रमुख उदाहरण हैं।

इस बात उल्लेख यहां पर जरूरी होगा कि माइग्रेशन या स्थानान्तरण के चलते बाजार का विकास हुआ है तथा कई समूहों या क्लस्टरों का भी निर्माण हुआ, हालांकि ये क्लस्टर कभी भी एक दूसरे से अलग नहीं रहे हैं। प्रत्येक क्लस्टर दूसरे के साथ अनोखे तरीके जुड़े हुये हैं। उदाहरण के लिये सेलम में निर्मित पायल रिटेल बाजार में जाने से पहले आगरा या अहमदाबाद में री-डिजाइन की जाती है। यह पूरे बाजार को सक्रिय तथा दिलचस्प बनाता है।

**मुंबई बाजार का जन्म:-**

जैसा कि 19वीं शताब्दी की शुरुवात में मुंबई एक फायनान्सियल हब के रूप में उभरा था, स्वतंत्रता के बाद भी यह अपनी उसी स्थिति को कायम रखे हुये हैं। यहां पर कपास के कारोबार की शुरुवात हुयी तथा आगे के दशकों में इसका भरपूर विकास भी हुआ। स्वतंत्रता के बाद यह देश का सबसे बड़ा बुलियन कारोबार का हब भी बन गया। स्वतंत्रता के पहले के समय में, मुंबई ही एकमात्र पोर्ट था जहां चांदी का आयात होता था। चांदी उसके बाद यहां से अहमदाबाद तथा दिल्ली इत्यादि को भेजी जाती थी।

बड़ी संख्या में कारोबारी इस बाजार में आये तथा उन्होंने ने यह महसूस किया कि सहज तथा सुविधापूर्ण कारोबार के लिये उनके पास एक भाव तय करने की प्रणाली होनी चाहिये। बुलियन उद्योग की इसी दिन-प्रतिदिन की कारोबारी जरूरत को ध्यान में रखकर बाम्बे बुलियन एसोसिएशन (बीबीए) का गठन साल 1948 में हुआ। उस समय के जानकार कारोबारियों ने यह महसूस किया कि उन्हें एक प्लेटफॉर्म की आवश्यकता है न केवल बुलियन बाजार के प्रोत्साहन व नियामक के लिये, बल्कि डीलरों के बीच उपजे विवादों के निपटान, सही वजन प्रणाली की शुरुवात, जांच व परख सुविधा बनाने इत्यादि के लिये भी जरूरी है ताकि कारोबार को और भी प्रतियोगी बनाया जा सके। इस एसोसिएशन ने अपनी शुरुवात से ही बेहतरीन कार्य किया है तथा 10 सालों के अंदर ही मुंबई देश में बुलियन का एक बेन्चमार्क बाजार बन गया जो कि पूरे देश के अन्य भागों को प्रभावित करता है।

बाम्बे बुलियन एसोसिएशन लिमि. आरबीआई का अधिकृत सोर्स था जो कि गोल्ड व सिल्वर का मासिक मूल्य तथा अंतिम स्टॉक के आकड़े प्रदान करता था। 30 सितंबर 1960 तक चांदी के

भाव 100 रुपये तोला के अनुसार बोले जाते थे। इसके बाद अक्टूबर 1960 के दौरान से चांदी के भाव किलोग्राम के आधार पर परिवर्तित किये गये। उस समय के दौरान, बाम्बे बुलियन एसोसिएशन माह के अंत में अनुमानित स्टॉक तथा न्यूनतम, अधिकतम व औसत मूल्य किलोग्राम के अनुसार प्रदान करता था।

अक्टूबर 1960 में, जब किलोग्राम प्रणाली की शुरुवात हुयी तब, बाम्बे बुलियन एसोसिएशन तथा आरबीआई के आंकड़ों के अनुसार, लगभग 16 टन चांदी मुंबई बाजार में था। फरवरी 1962 से धीरे-धीरे चांदी के स्टॉक में बढ़ोत्तरी होनी शुरू हुयी तथा मासिक अंतिम स्टॉक बढ़कर 60 टन हो गया। हालांकि साल 1962 के अंत तक यह मात्रा घटकर 30 टन हो गयी थी। उसी समय के दौरान गोल्ड का मासिक अंतिम स्टॉक बढ़कर 479 किलो था जो कि साल के अंत में घटकर 233 किलो रह गयी। यहाँ यह बात महत्वपूर्ण है कि साल 1962 में मोरारजी देसाई, उस समय के वित्तमंत्री, ने गोल्ड कंट्रोल एक्ट की शुरुवात की। इस एक्ट के अंतर्गत, बैंको द्वारा गोल्ड लोन प्रदान करना बंद कर दिया गया तथा दिये गये लोन की वापसी का निर्देश दे दिया गया। वायदा कारोबार पर प्रतिबंध था। शायद, इसी कारण, हमने हर साल गोल्ड व सिल्वर का सबसे ज्यादा व्यय होते देखा है जो कि अब तक जारी है। जैसा कि वायदा कारोबार पर प्रतिबंध था और इसके साथ ही सरकार ने बार के रूप में गोल्ड व सिल्वर की होल्डिंग पर प्रतिबंध लगा रखा था, इसी के चलते शायद आरबीआई ने मंथली एन्डिंग स्टॉक के आंकड़े प्रकाशित करना बंद कर दिया जिसे पहले बाम्बे बुलियन एसोसिएशन द्वारा अपने मासिक समीक्षा पत्र में प्रकाशित की जाती थी।

**चांदी की रिफायनरी का जन्म:-**

जैसे-जैसे बहुमूल्य धातुओं या प्रिशियस मेटल्स के कारोबारी

बाजारों का निर्माण होता गया इससे संबंधित अन्य व्यवसाय भी पनपने लगे। उदाहरण के लिये, जैसा कि हमने पहले कहा था कि कारोबारियों का एक शहर से दूसरे शहर की ओर स्थानान्तरण हुआ है जिससे कि कारोबार केवल एक ही स्थान पर या घरेलू साधन के अंतर्गत ही नहीं हो सकता था। इस बड़े स्थानान्तरण या माइग्रेशन के चलते बाजार में चांदी बढ़ी मात्रा में आने लगी तथा इसे गलाने के लिये रिफायनरी की जरूरत महसूस हुयी। बाम्बे बुलियन एसोसिएशन ने चांदी की रिफायनरी शुरू की जिसमें कुछ अन्य जैसे कि नरेन मनोहर भी शामिल थे जिन्होंने ज्वैलरों को वितरित करने के लिये के चांदी के अलग-अलग वजन के बारों का निर्माण करना शुरू किया। इन्होंने यहां तक निर्यात के लिये 30 किलो वजन के 98.5 प्रतिशत शुद्धता वाली बारों का भी निर्माण किया। बड़ी मात्रा में चांदी, जो कि दूसरे विश्व युद्ध के दौरान भारत में आयात की गयी थी, अब लंदन तथा स्विट्जरलैंड को निर्यात की जाने लगी थी। न केवल मुंबई में ही बल्कि कुछ जानकार व्यापारियों ने दिल्ली से भी चांदी के निर्यात का अवसर देखा था। इस उद्योग के सबसे पुराने कारोबारी श्री पूरनमलजी, जो कि आज एक बड़े स्टार एक्सपोर्ट हाउस से है, ने उस समय के दौरान चांदी की रिफायनरी शुरू की थी। उनके अनुसार, वे अपनी रिफायनरी में ३० किलो वजन के 98.5 प्रतिशत शुद्धता के बार का निर्माण करते थे तथा सत्तर के दशक में बड़े खरीदारों जैसे कि मकोटा, शार्प पिक्सले, इत्यादि को इसका निर्यात किया करते थे। इस 98.5 प्रतिशत शुद्धता वाली बार को फिर से स्विट्जरलैंड तथा लंदन रिफायनरी में 99.9 शुद्धता का बनाया जाता था। इस काम के लिये लंदन तथा स्विट्जरलैंड की रिफायनरियों द्वारा भारतीय निर्यातकों से रिफायनिंग शुल्क लिया जाता था। इस बीच में सरकार ने चांदी के निर्यात को अनुमति देना बंद कर दिया।



सौजन्य: राष्ट्रीय संग्रहालय, नई दिल्ली



सौजन्य: राष्ट्रीय संग्रहालय, नई दिल्ली

टेबल 1: मुंबई तथा न्यूयॉर्क में चांदी की कीमतों के बीच अंतर

साल	चांदी मुंबई रुपये/किलो	न्यूयॉर्क डॉलर सेन्ट/ट्रॉय औंस	रुपये/किलो	स्प्रेड रुपये में
1970-71	536.08	170.80	415.02	121.06
1971-72	561.35	151.30	363.51	197.84
1972-73	554.24	185.54	458.89	95.35
1973-74	799.01	320.08	809.59	-10.58
1974-75	1122.40	458.83	1170.86	-48.46
1975-76	1171.64	437.36	1220.06	-48.42
1976-77	1247.89	447.58	1291.78	-43.90
1977-78	1240.54	473.46	1305.77	-65.24
1978-79	1500.94	589.92	1559.13	-58.19
1979-80	2301.30	1748.88	4532.00	-2230.70
1980-81	2617.61	1585.14	4020.30	-1402.69
1981-82	2636.06	914.52	2617.36	18.70
1982-83	2798.34	906.49	2829.46	-31.11
1983-84	3505.80	1060.64	3516.66	-10.87
1984-85	3593.59	740.98	2810.19	783.40
1985-86	3918.38	609.00	2396.35	1522.02
1986-87	4247.10	539.87	2220.03	2027.08
1987-88	5538.83	721.49	3016.70	2522.12
1988-89	6366.76	639.65	2971.52	3395.24
1989-90	6841.91	531.61	2846.31	3995.61
1990-91	6760.79	449.86	2579.21	4181.58
1991-92	7332.41	409.34	3269.89	4062.52
1992-93	7078.39	381.97	3749.87	3328.52
1993-94	6348.12	469.98	4741.09	1607.03
1994-95	6692.31	513.91	5187.33	1504.98
1995-96	7220.50	540.18	5809.36	1409.48
1996-97	7165.07	505.21	5762.65	1402.42
1997-98	7352.27	521.38	6153.96	1198.32
1998-99	7855.33	529.50	7143.92	711.50
1999-00	8066.94	523.16	7286.51	780.43
2000-01	7868.39	483.59	7110.18	758.21
2001-02	7447.19	437.34	6708.71	738.49
2002-03	7990.53	467.23	7268.46	722.07
2003-04	8721.90	541.55	7982.49	739.40
2004-05	10680.82	676.17	9766.58	914.24
2005-06	11828.81	801.17	11417.37	411.45
2006-07	19056.57	1247.74	18133.96	922.62
2007-08	19427.45	1448.96	18738.23	689.22
2008-09	21247.57	1374.98	20059.44	1188.13
2009-10	25320.69	1576.30	23980.04	1340.65
2010-11	37289.54	2391.16	35050.93	2238.61
2011-12	57315.87	3545.64	54320.68	2995.18
2012-13	57602.30	3050.72	53329.12	4273.19

नोट: साल 1970-71 से 1999-2000 के दौरान के आंकड़े बाम्बे बुलियन एसोसिएशन तथा प्रेस ट्रस्ट ऑफ इंडिया से लिये गये हैं। 2000-01 के बाद के आंकड़े विभिन्न स्रोतों जैसे कि (i) बिजनेस स्टैंडर्ड/बिजनेस लाइन तथा इकनॉमिक टाइम्स मुंबई, गोल्ड व सिल्वर के मुंबई में भाव के लिये तथा लंदन में गोल्ड के भाव के लिये एलबीएमए तथा (ii) आईएमएफ-आईएफएस न्यूयॉर्क में सिल्वर भाव के लिये।

इस टेबल में दिये गये आंकड़े सही रूप से तुलनात्मक नहीं हो सकते हैं क्योंकि इनके स्रोत अलग-अलग हैं।

जैसा कि टेबल 1 में दिखाया गया है, साल 1970-1978 के बीच किसी अवधि, आयात या निर्यात, कारोबार के लिये किसी प्रकार प्रोत्साहन या लाभ नहीं था। साल 1978-79 से 1980-81 के बीच विदेशों में चांदी की बिक्री में एक बड़ा लाभ देखा गया क्योंकि लंदन में प्रीमियम बढ़कर 2230 रुपये प्रति किलो हो गयी थी। उसके बाद के सालों में 1984-85 तक प्रीमियम खत्म हो गया, साल 1985-86 के बाद से मुंबई में चांदी की कीमत लंदन के मुकाबले महंगी हो गयी तथा लंदन के मुकाबले साल 1990-91 तक मुंबई में प्रीमियम उच्च स्तर 4181 रुपये प्रति किलो तक पहुंच गयी। साल 1985-86 तथा 1997-98 के बीच औसत प्रीमियम लगभग 2473 रुपये प्रति किलो के स्तर पर था। यह निश्चितरूप से काफी ज्यादा था। मजे की बात है कि प्रीमियम में इसी प्रकार की वृद्धि हाल के समय में भी देखी गयी है। साल 2008-09 के दौरान मुंबई में प्रीमियम 1188 रुपये प्रति किलो था। यह बढ़कर साल 2012-13 के दौरान 4273 रुपये प्रति किलो हो गया था। उच्च आयात शुल्क तथा लंदन में चांदी की कमी प्रीमियम को उपर ले जाने वाले मुख्य कारण हो सकते हैं। साल 2012-13 में चांदी का अधिकृत आयात इसके ऊंची कीमतों के चलते प्रभावित हुआ है।

#### नॉर्थ इंडियन बाजार:-

##### दिल्ली

स्वतंत्रता से पहले दिल्ली बुलियन का एक प्रमुख बाजार हुआ करता था। स्वतंत्रता के बाद भी इसकी स्थिति यथावत बनी हुयी है। पहले के दिनों में दिल्ली मुंबई बाजार के रुख का अनुसरण किया करता था। मुंबई बाजार में कीमतों का उतार-चढ़ाव दिल्ली बाजार को काफी निकटता से प्रभावित करता था। दिल्ली सभी नॉर्थ इंडियन या उत्तर भारतीय बाजारों को चांदी की आपूर्ति किया करती थी, तथा इसी तरह यह मुंबई के साथ भी होता था, साथ ही दिल्ली में बड़ा स्थानान्तरण या माइग्रेशन भी हुआ था। लेकिन निर्माण कभी भी मुख्य शहर में शुरू नहीं हुआ। यह कारोबारियों के मुख्य हब के रूप में प्रचलित रहा है तथा आज भी चांदी के कारोबार के मामले में अपनी स्थिति को कायम रखे हुये है।

साल 1990 तक, दिल्ली में कारोबारी क्रियाकलाप अन्य प्रमुख बाजारों जैसे कि मुंबई व अहमदाबाद के भांति ही चला करते थे। कारोबारी मुख्य रूप से बाजार में चांदी के स्क्रेप की सप्लाई जो कि अनाधिकृत स्ट्रोतो से बाजार में आती थी पर निर्भर रहते थे। चांदी काफी सस्ती थी तथा इसकी ओर कभी भी शहरी ग्राहक आकर्षित नहीं होते थे केवल बर्तनों या अन्य सामानों को छोड़कर जो कि अमीरों की छाप हुआ करती थी। कुछ चांदी की ज्वेलरियां सेलम या राजकोट बाजारों से भी आती थी। शहर के आस-पास जगहों जैसे कि कानपुर, आगरा इत्यादि में स्थित स्थानीय ज्वेलर भी कुछ ज्वेलरी निर्माण की गतिविधियों में संलग्न थे। 1970 के दौरान जब सरकार ने चांदी के निर्यात पर से प्रतिबंध हटाया

(जैसा हम पहले बता चुके हैं) तब कई रिफायनरियां पुनः अस्तित्व में आ गयी तथा उन्होंने निर्यात के लिहाज से .999 शुद्धता वाले बारों का निर्माण करना शुरू किया। हालांकि साल 1978 में बाम्बे बुलियन एसोसिएशन द्वारा प्रकाशित "द केस फॉर इंपोर्टिंग गोल्ड" में यह कहा गया था कि सितंबर 1977 के दौरान कुछ चांदी के कुछ अधिकृत निर्यात हुये थे जब न्यूयॉर्क में भाव 454 यूएस सेन्ट प्रति औंस थे। लेकिन अभी हाल में जब, चांदी के न्यूयॉर्क में भाव 480 यूएस सेन्ट भी हो गये तब भी एसटीसी का कोई भी निर्यातक समूह निर्यात के लिये किसी प्रकार का ऑफर देने की स्थिति में नहीं था। ऐसा क्यों? ऐसा भी कारण नहीं था कि चांदी के स्थानीय औद्योगिक उपयोगकर्ता ऊंची कीमते देने के लिये तैयार थे या फिर निर्यातक बाजारों में चांदी का प्रवाह रुक गया था। सच्चाई यह थी कि दोनों, घरेलू उपयोगकर्ताओं तथा निर्यातकों को भाव के मामले में तस्करो ने बाजार से बाहर कर दिया था जिन्हे चांदी के निर्यात में घाटा उठाने पर भी कोई हिचक नहीं हो रही थी, क्योंकि गोल्ड के आयात में उनका प्रॉफिट मार्जिन भारत में गोल्ड के भाव बढ़ने के कारण ज्यादा हो गया था। फिर भी, साल 1980 तक अधिकृत चैनल के माध्यम से खासी मात्रा में चांदी का निर्यात किया जा चुका था जिसमें दिल्ली की अहम भूमिका थी। वर्ष 1980 के दौरान लंदन में चांदी की कीमत अपने उच्चतम शिखर पर पहुंच गयी थी क्योंकि हंट ब्रदर्स ने बाजार में अवैध गतिविधियां की जिसके लिये बाद में उन्हें सजा भी दी गयी। भारतीय निर्यातकों ने उस दौरान पश्चिमी देशों में चांदी की सप्लाई कर लाभ अर्जित किया।

साल 1980 के दौरान भारत में स्थानीय ओवर द काउन्टर (ओटीसी) बाजार हुआ करता था। इसे सिल्वर ब्यादा बाजार के नाम से जाना जाता था। बड़े व्यापारी तथा ब्रोकर इस बाजार का संचालन करते थे। इस बाजार में दो समय में कारोबार होता था, देर सुबह तथा दोपहर के समय में। चांदी के भाव स्थानीय मांग व सप्लाई के आधार पर तय किये जाते थे। इस तय भाव को उसके बाद लगभग पूरे देश में प्रसारित किया जाता था। लेकिन, इस प्रक्रिया में काफी ऑपरेशनल कमियां; हमेशा ही दो पक्षों के मध्य सेटलमेंट की समस्या आती थी। इस ओटीसी का कोई स्टैंडर्ड तंत्र नहीं था और न ही यह किसी नियामक प्राधिकरण द्वारा विनियमित किया जाता था। समय के साथ ही, कारोबारियों का विश्वास इस बाजार से उठने लगा तथा वे इसके विकल्प की तलाश करने लगे। इस स्थिति तब तक जारी रही जब तक साल 2003 में एमसीएक्स का बाजार में पदार्पण नहीं हो गया। कारोबारी एक्सचेंज द्वारा जारी भाव को कारोबार का बेन्चमार्क मानने लगे। कारोबारी एमसीएक्स चांदी के भाव को लंदन के लाइन अनुसार समझते हैं जिससे कि स्थानीय ओटीसी बाजार का कोई औचित्य नहीं रहा है।

दिल्ली चुंकि उत्तर भारत का व्यवसायिक हब था, उन दिनों यहां कई प्रकार के ट्रेड शो आयोजित किये जाते थे। इटली की कंपनियां जो कि ज्वेलरी निर्माण के लिये मशीनें बनाती थी वे

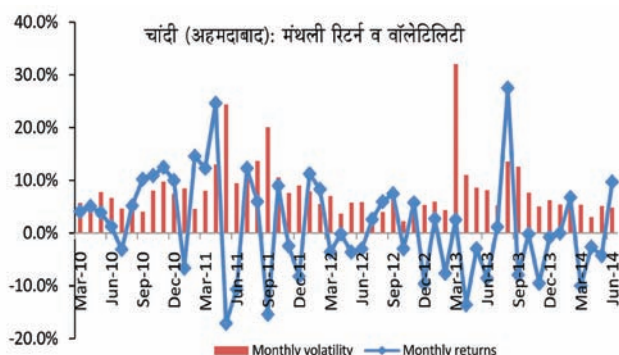
भारतीय बाजार में अपने उत्पाद की बिक्री के लिये इस शो में शिरकत करती थी। आगरा के ज्वैलरी निर्माता इन मशीनों की तरफ खासे आकर्षित हुये। इसलिये उन्होंने कुछ मशीनें भी अपने स्थानों पर लगायी है। आगरा की मशीन निर्मित ज्वैलरी का जन्म इन मशीनों के आगमन से शुरू हुआ। मशीनों से बनी गोल्ड ज्वैलरी अभी भी भारतीय ग्राहकों की पसंद से काफी दूर है लेकिन आगरा में निर्मित चांदी की मशीन से बनी ज्वैलरी शुरू से ही ग्राहकों की पसंद बन गयी है। मशीनें, उच्च प्रवाह क्षमता तथा एकरूपता के माध्यम से, ज्वैलरी निर्माण की लागत को खासा कम कर सकती है। चांदी को गरीब आदमी की विलासिता माना जाता था, और इसलिये, सस्ते लेकिन आकर्षक मशीनों द्वारा निर्मित "पायल" बाजार में काफी लोकप्रिय हो गये। बाद में आगरा के निर्माताओं द्वारा उन्ही इटेलियन मशीनों का भारतीय रुपान्तर कर लिया गया जिनकी कीमत आयातित मशीनों की अपेक्षा दस फीसदी ही थी लेकिन उत्पादन या निर्माण क्षमता इन मशीनों के लगभग बराबर थी।

टेबल 2: दिल्ली में चांदी का आयात व वितरण

दिल्ली सप्लाय	2010	2011	2012	टन में
	2010	2011	2012	2013
आयात	1000	700	607	1924
डिमांड				टन में
	2010	2011	2012	2013
दिल्ली	255	100	172	716
आगरा	325	300	225	520
जयपुर	275	200	125	465
कानपुर	145	100	85	223

Source:- DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

देश में हुये चांदी के कुल आयात का लगभग 20-25 फीसदी दिल्ली में होता है। दिल्ली में आयातित चांदी की अधिकतर मात्रा, लगभग 70% (किन्ही सालों में ज्यादा भी), इस क्षेत्र में स्थित निर्माण बाजारों में वितरित हो जाती है। जिनमें आगरा, जयपुर तथा कानपुर व लखनऊ जैसे बाजार प्रमुख हैं। थोड़ी मात्रा में चांदी अन्य उत्तर भारतीय बाजार जैसे कि हरियाणा, पंजाब, जम्मू-काश्मीर इत्यादि भी दिल्ली से प्राप्त करते हैं।



इस तरह से दिल्ली/एनसीआर अपनी कुल आयातित मात्रा का लगभग 25-30% अपने पास रखता है। रिटेल या खुदरा निवेश यहां की स्थानीय मांग का प्रमुख स्रोत है, साथ ही थोड़ी मात्रा में निर्माण की भी मांग रहती है। दिल्ली बाजार एक मूल्य या भाव संवेदनशील बाजार है और यहां कई व्यापारी हैं जो कि भाव में प्रतिदिन थोड़ी भी उतार-चढ़ाव से अच्छी कमाई कर लेते हैं।

इस चार्ट में चांदी के भाव की मासिक वॉलेटिलिटी के साथ मासिक रिटर्न दिखाया गया है। पिछले 48 महीनों के दौरान साल 2012 से 2013 के बीच अधिकतम आय एक ही महीने में 24% जो कि अप्रैल 2011 के दौरान तथा 27% अगस्त 2013 के दौरान बनी थी। जबकि, एक महीने के दौरान अधिकतम नुकसान 17% आंका गया है। एक ही महीने के दौरान अधिकतम वॉलेटिलिटी या अस्थिरता इस 48 माह के दौरान 32% थी जिसे कि मार्च 2013 के दौरान रिकार्ड किया गया था जबकि न्यूनतम वॉलेटिलिटी 2.3% के नीचे ही थी। इस तरह से चांदी की कीमतों में उतार-चढ़ाव काफी भयानक है इसलिये शार्ट टर्म कारोबार में भारी जोखिम है।

पिछले साल के दौरान चांदी की मांग में कई गुना वृद्धि हुयी है, यह शायद 80:20 नियम के कारण हो सकता है जिसने आवश्यक मात्रा में गोल्ड के आयात को विफल कर दिया है। साल 2013 में दिल्ली में 718 टन चांदी का आयात हुआ था जिसमें से 90% मात्रा की खपत निवेश के रूप में हुयी है। यह एक बड़ा परिवर्तन था या इसलिये कि चांदी में स्टॉक तब होने लगा जब गोल्ड आसानी से उपलब्ध नहीं था।

हाल के वर्षों में नोयडा का एसईजेड चांदी के ज्वैलरी के निर्माण तथा निर्यात क्षेत्र में उभरकर सामने आया है। इस एसईजेड क्षेत्र के निर्माता चांदी का आयात 0% शुल्क पर किया जाता है। वर्तमान में, एक व्यापारिक अनुमान के अनुसार, औसतन लगभग 50-60 टन चांदी इस एसईजेड में खपत होती है।

#### आगरा

आगरा, ताज महल की भूमि, पिछले 25 सालों के दौरान से चांदी के ज्वैलरी के सबसे बड़े निर्माण क्षेत्रों में से एक के रूप में उभरा है। मुख्य ज्वैलरी कारोबार इस शहर के किनारी बाजार नामक स्थान पर होता है जहां पर प्रसिद्ध चौबेजी का फाटक स्थित है। चांदी की ज्वैलरी का निर्माण छोटे समूहों लेकिन कई यूनिटों में किया जाता है। ये सभी केवल एक ही आयटम या वस्तु का निर्माण करते हैं जिसे कि पायल कहा जाता है। चांदी की पायल का निर्माण थोक विक्रेता या ज्वैलर्स की मांग अनुरूप किया जाता है जो कि पूरे देश से आती है। आगरा पायल पूरे देश में पसंद की जाती है।

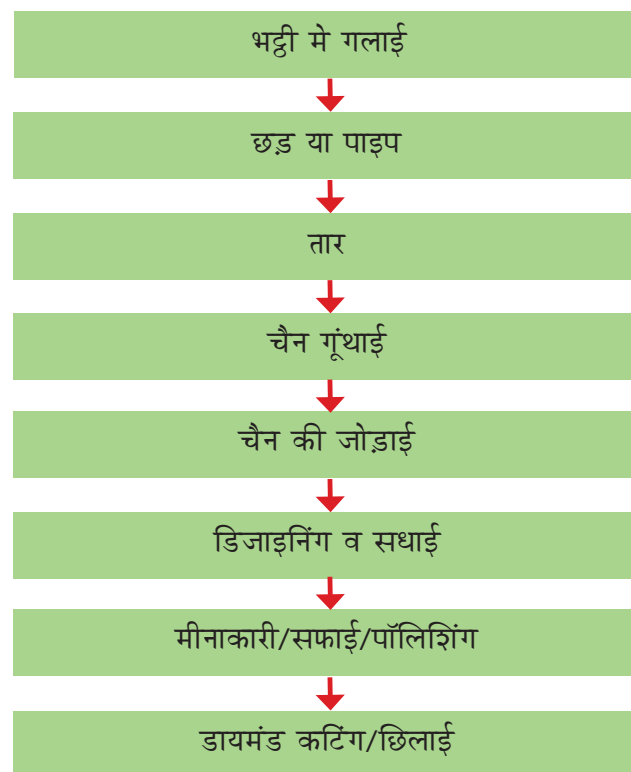
चांदी की ज्वैलरी निर्माण का पिछला इतिहास यह इंगित करता है इसे मुख्य रूप से हाथों के द्वारा ही बनाया जाता था। तमिलनाडू के सेलम जैसे क्षेत्र में घरों में निर्मित ज्वैलरी का वृहद इतिहास पता चलता है (यह केवल पायल के निर्माण के लिये प्रसिद्ध है जो कि सहज रूप से आगरा का प्रतिस्पर्धी साबित होता है)। लेकिन, आगरा शुरु से ही अपनी निर्माण प्रक्रिया को मशीनीकृत कर चुका था जिससे कि मशीन-निर्मित ज्वैलरी का जन्म हुआ। चांदी की मशीनों द्वारा ज्वैलरी बनाने की शुरुवात 100 साल पहले साल 1919 में हुयी जब सेठ पदमचंद ने इटली से आयातित मशीन की स्थापना अपने नाई की मंडी स्थित कारखाने में की। शायद यही एक कारण था कि आगरा में एक लंबे समय के बाद ज्वैलरी निर्माण की शुरुवात हुयी, इसके एक बार फिर से मशीन-निर्मित ज्वैलरी निर्माण का कार्य इसके निर्माताओं द्वारा शुरु किया गया। ज्वैलरी निर्माताओं ने बेहतरीन उत्पाद बनाने के लिये इटली से मशीन आयात किये। बाद में, स्थानीय मशीन निर्माताओं द्वारा इन आयातित मशीनों की नकल कर काफी सस्ते दामों में उसी प्रकार के मशीनों का निर्माण कर लिया गया। इस तरह से, स्थानीय ज्वैलरी निर्माताओं के साथ, मशीन उद्योग भी खिलने लगा। आज, ये मशीने देश के कई भागों में बेंची जाती है जहां ज्वैलरी निर्माण का कार्य होता है।

#### डिजाइन

आगरा निर्मित ज्वैलरी के डिजाइन अनोखे हैं। कारीगर एक मास्टर कलाकार हैं। शुरुवाती दिनों में इन कारीगरों ने इटेलियन डिजाइन की नकल की क्योंकि सभी यह जानते हैं कि इटली की डिजाइन उत्कृष्ट होती है। समय बीतने के साथ ही, इन डिजाइनों में परिवर्तन कर पारंपरिक भारतीय स्वरूप प्रदान किया गया। कन्जरवेटिव या रुढ़िवादी विचार अनुसार, बाजार में 100,000 से ज्यादा डिजाइन के पायल मौजूद हैं। अपने अनोखे डिजाइन के कारण आगरा के पायलों की मांग पूरे भारत में रहती है। विशेषकर, समुद्र तटीय क्षेत्रों में जहां पर्यटन क्षेत्र फल-फूल रहा है, आगरा पायल की भारी डिमांड है। ये पायल कई प्रकार की वजनों में उपलब्ध हैं जो कि 30 ग्राम से लेकर 300 ग्राम तक होते हैं।



#### निर्माण प्रक्रिया



उपरोक्त फ्लो चार्ट पायल निर्माण की विस्तृत प्रक्रिया प्रदर्शित करती है। साधारणतया, एक बैच की निर्माण प्रक्रिया पूरी होने में लगभग 20 दिनों का समय लगता है। सामान्यतः, 10 से 20 कारीगरों



के साथ पांच से दस किलों चांदी के ज्वेलरी का निर्माण एक बैच में होता है। यदि ऑर्डर असाधारण रूप से बड़ी है, 15-20 किलोग्राम, तो अतिरिक्त कारीगर भी निर्माण में शामिल किये जा सकते हैं। छोटे यूनिटों में ज्वेलरी का निर्माण चरण में होता है। अधिकतर रूप से, कारीगरों को छोटे समूहों में बांटा जाता है जो कि विशेष प्रकार का कार्य ही करते हैं। उपरोक्त चार्ट में दिखायी गयी प्रत्येक प्रक्रियायें या कार्य कई स्थानों तथा छोटे यूनिटों में संपन्न होती है। बेशक, ऐसी भी यूनिट या निर्माण स्थल हैं जहां सभी कार्य एक ही छत के नीचे किये जा सकते हैं, लेकिन ऐसे यूनिटों की संख्या काफी कम है। कन्जरवेटिव रूप से, आगरा में पायल निर्माण के क्षेत्र में लगभग 1 लाख से ज्यादा लोग शामिल हैं।

इस प्रक्रिया में, निर्माता सबसे पहले तांबा या अन्य धातुओं को मिलाकर चांदी गलाता है। गलाने के बाद वे चांदी को छड़ या रॉड के रूप में ढालते हैं जिसे कि बाद में तार बनाया जाता है। इसके बाद तार को डिजाइन अनुरूप गुंथा जाता है, जिसके बाद पायल का बेस तैयार हो जाता है। इस बेस के निर्माण की प्रक्रिया पूरी होने में 3-4 दिनों का समय लगता है। इसके बाद जैसा कि उपरोक्त चार्ट में प्रदर्शित है, आगे का कार्य संपन्न किया जाता है।

#### कारोबारी व्यवहार/ट्रेड प्रैक्टिस

"आगरा फैसी पायल", जैसा इसका नाम है, में सामान्यतया चांदी की शुद्धता 75% से लेकर अधिकतम 92.5% तक होती है। प्रत्येक बैच, निर्माण के बाद, शुद्धता जांच के लिये भेजी जाती है उसके बाद यह ज्वेलरों या थोक विक्रेताओं को डिलीवर की जाती है। सामान्यतया निर्माता इसका भुगतान चांदी (नगद भी) के रूप में लेते हैं जिसकी भी अच्छे से शुद्धता जांच की गयी होती है। वर्तमान में आगरा में प्रतिदिन 2 टन चांदी की मांग रहती है (मासिक 25 टन)। प्रतिदिन लगभग 1.5 टन की आपूर्ति नये चांदी की होती है जो कि दिल्ली जैसे बाजारों से खरीदी जाती है तथा बाकी 500 किलो पुरानी चांदी या स्क्रेप के रूप में घरेलू बाजार के द्वारा आपूर्ति की जाती है।

यहां के स्थानीय डीलर 30 किलो बार के रूप में चांदी आयातकों से खरीदते हैं। लेकिन स्थानीय निर्माताओं को ये चांदी छोटे वजन में काटकर जैसे कि 1 किलो, 2 किलो, 5 किलो, में बेचते हैं।

#### रिसायकल चांदी

बाजार की भाषा में, "कच्चा चांदी" जो कि लगभग 60% शुद्धता की होती है प्रतिदिन आगरा बाजार में आती है। इस चांदी को फिर रिफाइन कर .999 शुद्धता का बनाया जाता है। स्थानीय रिफायनर .995 शुद्धता के 1 किलो आकार वाले बार का निर्माण करते हैं।

#### संगठित क्षेत्र/ऑर्गनाइज्ड सेक्टर

यहां कई कंपनियां या फर्म हैं जो कि चांदी के ज्वेलरी का निर्माण व उनका निर्यात करते हैं। अभी तक हमने आगरा पायल के बारे में बात की है। पायल पूरी तरह से घरेलू व्यवसाय का हिस्सा है। संगठित या ऑर्गनाइज्ड क्षेत्र के निर्माता निर्यात करने के लिये सभी प्रकार की ज्वेलरियों का निर्माण करते हैं। एसीपीएल आगरा की एक प्रमुख स्थानीय कंपनी है जो कि निर्यात के क्षेत्र में अग्रणी है। यह कंपनी सालाना औसतन 100 करोड़ का कारोबार करती है तथा लगभग 20 देशों में अपने चांदी के उत्पादों की सप्लाई करती है। लेकिन इनका ज्यादातर निर्यात अमेरिका में होता है।

पहले चांदी या रॉ-मटेरियल खरीद पाना आसान था। स्थानीय बैंक या मानित एजेंसियां छोटी (लगभग 50 किलो) मात्रा में चांदी की सप्लाई किया करती थी। अब, यह प्रक्रिया बंद हो चुकी है। बैंक तथा नामित एजेंसियां चांदी की केवल बल्क/बड़ी मात्रा में सप्लाई करती हैं। कंपनी के दृष्टिकोण से, चांदी के लिये उनकी जरूरत विदेशी ग्राहकों या खरीदारों की मांग/ऑर्डर पर निर्भर करती है और यह छोटी मात्रा में होती है। बेशक इनकी हर माह जरूरत लगभग 1 टन की होती है लेकिन इनका बिलिंग सायकल कभी एक समान नहीं रहता है। समानों/ज्वेलरी की बिक्री के तुरंत बाद ही कंपनी बाजार में चांदी कवर कर लेती है। उदाहरण के लिये, यदि कंपनी द्वारा इनवॉइस के समय चांदी का मूल्य लंदन फिक्स अनुसार तय किया जाता है तो वे तुरंत ही विदेशी सप्लायर के साथ इसी दर पर मात्रा कवर लेते हैं। विदेशी सप्लायर अनेक ऑर्डर या मांग को इकट्ठा कर उन्हें भेजते/परिवहन करते हैं। कंपनी चांदी का आयात स्पेशल लाइसेन्स एग्रीमेंट के तहत निर्माण व निर्यात के उद्देश्य से करती है।

टेबल 3: आगरा में चांदी की डिमांड व सप्लाई

सप्लाई	2010	2011	2012	टन में
आयातित चांदी	375	300	225	520
स्क्रेप	25	100	100	25
घरेलू खदानों से सप्लाई	25	25	40	50
कुल	425	425	375	595
डू आगरा सीधे आयात नहीं करता है। सभी चांदी की सप्लाई दिल्ली से होती है।				
डिमांड	2010	2011	2012	टन में
ज्वेलरी तथा अन्य सामान	250	275	250	350
औद्योगिक मांग	50	55	75	95
निवेश	125	95	40	150

Source: DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

जैसा कि टेबल 3 में दिखाया गया है, दिल्ली से चांदी की सप्लाई के अलावा स्क्रेप तथा अन्य चांदी जो घरेलू खदानों से प्राप्त होती है, को आगरा में खपत के लिये इसकी कुल मांग में जोड़ा गया है। चांदी की मुख्य खपत ज्वेलरी तथा चांदी के अन्य सामान के निर्माण के लिये होती है। आगरा में ज्यादातर ज्वेलरी का निर्माण होता है तथा कई प्रकार के चांदी के बर्तन व अन्य सामान मथुरा में बनाये जाते हैं। साल 2012 एक बुरा साल था, अन्यथा, चांदी की मांग खासी मजबूत रहती है। दो सालों के बाद इस साल चांदी में निवेश की मांग फिर उठी है।

### जयपुर

#### पुराना इतिहास

जयपुर को पुराने समय से रत्नों तथा रंगीन नगीनों के लिये जाना जाता है। जयपुर सभी प्रिंशियस तथा सेमी-प्रिंशियस रत्नों का आयात कच्चे या रफ स्वरूप में करता है। कारीगर फिर इसे तराश कर बेहतरीन कट, रंग तथा खूबसूरत व आकर्षक बनाते हैं। यह परंपरा 18वीं सदी से चली आ रही है जबसे महाराजा सवाई मानसिंह द्वारा इस नगर की स्थापना की गयी। महाराजा ने कई प्रसिद्ध ज्वेलरों तथा कारोबारियों को रत्नों तथा ज्वेलरी का कारोबार विकसित तथा आगे बढ़ाने के लिये जयपुर आमंत्रित किया। तभी से ही, जयपुर ज्वेलर्स या जेम्स/रत्न व रंगीन नगीनों के कारोबारी इस परंपरा को आगे बढ़ा रहे हैं तथा हर दशक में अपने कार्य की क्वालिटी में भी इजाफा कर रहे हैं। जयपुर के कट व पॉलिश नगीने व रत्न पूरी दुनिया में प्रसिद्ध हैं। जयपुर शहर अपने रत्न व नगीनों की परंपरा को बनाये रखा है, साथ ही सोने व चांदी की ज्वेलरी बनाने की कला में भी महारथ हासिल कर रखी है।

#### चांदी की ज्वेलरी

राजस्थान के ग्रामीण क्षेत्रों में चली आ रही पुरानी परंपरा के मुताबिक किसी भी शादी-ब्याह के लिये कम से कम 5 किलो चांदी की जरूरत होती है। इसलिये घरेलू डिमांड काफी ज्यादा है। समय बीतने के साथ ही, विशेषकर पिछले 25 सालों में, मांग धीरे-धीरे कम हो गयी है। वर्तमान में, औसतन 500 ग्राम चांदी शादी-ब्याह के लिये उपयोग की जाती है। इस तरह से राजस्थान में चांदी की घरेलू मांग कम हो गयी है, लेकिन यहां पर जो इस कमी को पाटने वाला है वह निर्यात डिमांड या मांग है।

लेकिन, इससे पहले कि हम जयपुर में ज्वेलरी के निर्यात रुख के बारे में बात करें, सबसे पहले हमें यहां चांदी की सप्लाई के बारे में जानना चाहिये।

टेबल 4: जयपुर में चांदी की डिमांड व सप्लाई

दिल्ली से	2010	2011	2012	टन में
दिल्ली से	275	200	125	465
स्क्रेप	10	100	75	100
घरेलू खदानों से सप्लाई	35	40	70	50
कुल	320	340	270	615
डिमांड				टन में
	2010	2011	2012	2013
ज्वेलरी व अन्य सामान	200	175	175	275
औद्योगिक मांग	45	70	75	120
निवेश	75	95	20	220

Source: Bullion Bulletin Primary Survey

जयपुर में चांदी मुख्य रूप से दिल्ली से आती है। बैंक तथा अन्य नामित एजेंसियां पूरे जयपुर को चांदी सप्लाई करती हैं। जयपुर में चांदी के प्रमुख सप्लायरों में एमएमटीसी, एचडीएफसी, एमडी ओवरसीज जबकि गैर-नामित एजेंसियों में एडलवॉइस बुलियन शामिल हैं। हिंदुस्तान जिंक भी जयपुर में चांदी सप्लाई करता है। जयपुर चांदी स्थानीय बुलियन होलसेलर के माध्यम से वितरित होता है। कुछ नामित एजेंसियों के वॉल्ट भी जयपुर में हैं। ब्रिन्क्स तथा अन्य लॉजिस्टिक्स सेवा प्रदाता यहां वॉल्टिंग तथा परिवहन का कार्य करती हैं।

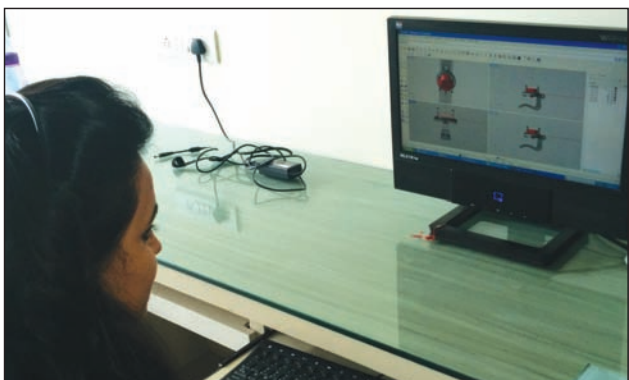
इसके अलावा, हर साल लगभग 80 से 100 टन स्क्रेप चांदी जयपुर बाजार में आती है। यह स्क्रेप जयपुर तथा आस-पास स्थित रिफायनरियों में रिफाइन की जाती है (इन्हें गलाई करने वाली इकाई कहा जा सकता है)। जयपुर बाजार में ऐसी लगभग 15 से 20 फर्म (रिफायनरी) संचालित हो रही हैं। इन रिफायनरियों की रिफायनिंग क्षमता लगभग 15-20 किलो चांदी प्रति बैच है। अन्य छोटे स्तर की रिफायनरियों में 1 या 2 किलो चांदी प्रति बैच रिफाइन की जाती है।

ज्वेलरी तथा चांदी के अन्य सामान का निर्माण जयपुर में चांदी की खपत करने वाले प्रमुख क्षेत्र है। जयपुर पर्यटकों के लिये प्रसिद्ध है। पर्यटक सीजन महीनों में चांदी की ज्वेलरी तथा अन्य सामानों की भारी मांग होती है। जयपुर की ऐतिहासिक तथा सांस्कृतिक विरासत की छाप वाले ज्वेलरी तथा अन्य सामान पर्यटकों के मुख्य आकर्षण का केन्द्र है। साल 2011 व 2012 में कारोबार साल 2010 की अपेक्षा कुछ मंदा था, लेकिन साल 2013 की शुरुवात से यह पुनः ठीक हो गया है। भारी घरेलू तथा निर्यात की मांग ने इस बाजार की ग्रोथ को बढ़ाया है। जयपुर में 92.5 शुद्धता वाले सभी प्रकार की ज्वेलरियों का निर्माण होता है तथा ये काफी लंबे अरसे से निर्यात भी किये जा रहे हैं। लेकिन, हाल के सालों में निर्यात का बड़ा हिस्सा संगठित/ऑर्गनाइज्ड क्षेत्रों में जा चुका है।

### संगठित/ऑर्गनाइज्ड क्षेत्रों में चांदी की ज्वैलरी निर्माण का विकास

जयपुर रंगीन नगीनों के लिये प्रसिद्ध है। लेकिन रंगीन नग या पत्थर भारत में नहीं मिलते हैं। इसलिये इन सभी का आयात किया जाता है। जयपुर के कारीगर मास्टर कलाकार हैं जो कि कच्चे नगीनों की कट व पॉलिश कर उन्हें एक नया ही रूप प्रदान करते हैं। निर्माता इन्हे ज्वैलरी में जड़कर (सोना व चांदी) बाजार में बेचते हैं।

पुराने समय में दो अलग-अलग डिविजन हुआ करते थे, एक केवल नगीनों की कट व पॉलिश करने वाला तथा दूसरा इन्हे ज्वैलरी में जड़ने या लगाने का कार्य करने वाला था। यह परंपरा साल 2000 तक जारी रही। पिछले दशक के दौरान से, नगीनों के कट व पॉलिश करने वाला एक तबका अब ज्वैलरी निर्माण में लग चुका है, जो चांदी और सोना दोनों ही प्रकार की ज्वैलरी बनाते हैं, यह उनके द्वारा किये जा रहे कार्य का फॉरवर्ड इन्टिग्रेशन है। इन सब की शुरुवात राजस्थान स्टेट इन्डस्ट्रियल डेवलपमेंट एंड इन्वेस्टमेंट कॉर्पोरेशन लिमि. (रिको) की पहल पर संभव हो सका है। इस उद्योग को प्रोत्साहित करने के लिये सीतापुर औद्योगिक क्षेत्र में जेम्स व ज्वैलरी हब बनाया गया है, यहां पर प्रत्येक संस्था के पास उनके कुल टर्नओवर पर कम से कम 30% निर्यात करने का अनिवार्य नियम है। जयपुर पारंपरिक रूप से जेम्स व ज्वैलरी का निर्यात करने वाला हब रहा है। रिको के इस नयी पहल से, जयपुर अब ज्वैलरी का भी निर्यात करने वाला हब बन गया है जहां सोने व चांदी दोनों प्रकार के प्रिंशियस तथा सेमी-प्रिंशियस नगीने जड़े ज्वैलरी शामिल हैं।





जयपुर एक विरासत या धरोहर का शहर है, ज्वैलरियां तथा चांदी के अन्य सामानों की एक मजबूत मांग है विशेषकर सीजन के समय में जो कि अगस्त-सितंबर से शुरू होकर फरवरी तक चलती है। पर्यटकों को आकर्षित करने का आसान तरीका कला और कलात्मक छाप वाले ज्वैलरी तथा अन्य सामानों को शानदार ढंग से प्रस्तुत करना है।

### चांदी की ज्वैलरी

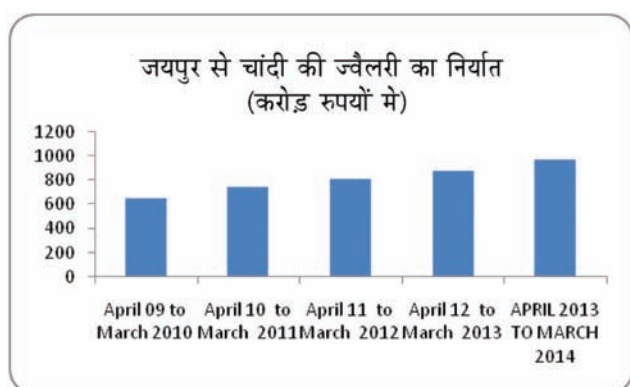
जयपुर के ज्वैलरी निर्माता मास्टर उद्यमी हैं। ये हमेशा समय से आगे रहते हैं। जेम्स या रत्नों तथा रंगीन नगीनों के निर्यात में अपने अनुभव से इन्हें यह महसूस हुआ कि एक ऐसा समय आयेगा जब कम कीमत वाले ज्वैलरियों की विकसित बाजारों में मांग निकलेगी जैसा कि अर्थव्यवस्था में मंदी के शुरुवाती लक्षण साल 2003-04 में विकसित देशों में दिखायी देने लगे थे। पर्यटकों की मांग भी कम कीमत वाले ज्वैलरियों की ओर आकर्षित हो रही थी। इस तरह से निर्माताओं में चांदी की ज्वैलरी बनाने की तरफ ध्यान देना शुरू किया क्योंकि चांदी अपेक्षाकृत सस्ता था। इनके बाजार समझ का यहां पर एक और उदाहरण दिया जा सकता है। कुछ निर्माताओं ने "ब्रास" या पीतल की ज्वैलरी का निर्माण भी उसी चांदी के ज्वैलरी बनाने वाले स्थान पर शुरू कर दिया है। इस ब्रास ज्वैलरी की विदेशों से खूब मांग देखी जा रही है।

जब आर्थिक मंदी ने पूरे विकसित देशों को अपने चपेट में ले लिया, फिर लोगों ने कम महंगी ज्वैलरी के बारे में सोचना शुरू किया जो कि अनोखे डिजाइन के होते हैं। जयपुर के निर्माताओं ने संसाधन पहले से ही जुटा रखे थे, अब यह समय उनके दोहन का था। निर्माताओं ने बेहतरीन डिजाइन के हजारों ज्वैलरी का निर्माण किया जो कि बिना लागत को बढ़ाये तैयार तथा ग्राहकों को संतुष्ट करने वाली थी। इस सेगमेंट या क्षेत्र के ग्राहकों को संतुष्ट करने के लिये निर्माताओं ने सोना या प्लेटिनम या ब्लैक रोडियम, जेम्स, नगीने तथा यहां तक डायमंड लगाने के लिये की न्यूनतम कैरेट का उपयोग किया। इस अतिरिक्त वैल्यू एडिशन ने इन्हें अपने उत्पादों को ग्लोबल बाजार में बढ़ावा देने के लिये एक अतिरिक्त लाभ प्रदान किया है।

### सीतापुर औद्योगिक क्षेत्र

राजस्थान सरकार ने जेम्स व ज्वैलरी कारोबार का घरेलू तथा विदेशी बाजार विकास करने के लिये एक अहम भूमिका निभायी है। रिको (राजस्थान स्टेट इन्डस्ट्रियल डेवलपमेंट एंड इन्वेस्टमेंट कॉर्पोरेशन लिमि) के पर्यवेक्षण या सुपरविजन के अंतर्गत सीतापुर औद्योगिक क्षेत्र बनाया है, इसे लोकप्रिय रूप से ईपीआईपी (एक्सपोर्ट प्रमोशन इन्डस्ट्रियल पार्क) के नाम से जाना जाता है जो कि निर्यात परक यूनिटों की सहायता करता है। जेम्स व ज्वैलरी के अलावा, इलेक्ट्रॉनिक्स, गारमेंट्स, हेन्डीक्राफ्ट, इन्जीनियरिंग,

चमड़े के सामान तथा आईटी पार्क को भी यहां विकसित किया गया है। सीतापुर एसईजेड आई तथा एसईजेड आईआई का विकास अगले चरण में विशेषरूप जेम्स व ज्वैलरी को बढ़ावा देने के लिये किया गया, इसके लिये क्रमशः 79,515 तथा 361,748 वर्ग मीटर क्षेत्र आवंटित किया गया है। चांदी की ज्वैलरी का निर्यात पहले भी होता था लेकिन यह मुख्य रूप से असंगठित या अनऑर्गनाइज्ड क्षेत्र द्वारा किया जाता था। ये असंगठित या अनऑर्गनाइज्ड क्षेत्र अभी भी मौजूद है, लेकिन निर्यात की मात्रा घट गयी है। संगठित या ऑर्गनाइज्ड क्षेत्र के द्वारा अभी लगभग कुल निर्यात का 80% भाग किया जाता है।



साल 2009-10 से निर्यात में खड़ी वृद्धि देखी गयी है। अगर हम साल 2009-10 तथा 2013-14 के बीच तुलना करें तो इस दौरान ग्रोथ 50% है। बेशक, साल 2012-13 तथा 2013-14 में करेन्सी ने एक महत्वपूर्ण भूमिका अदा की है क्योंकि यह डॉलर के विरुद्ध खासी कमजोर रही थी। फिर भी, इस बात से इन्कार नहीं किया जा सकता कि मजबूत मांग ने ग्रोथ को बढ़ावा दिया है।

चांदी की ज्वैलरी की मांग में ग्रोथ को नीचे दिये टेबल के उदाहरण से स्पष्ट रूप से समझा जा सकता है। यह प्रक्रिया शायद एक दशक पहले शुरू हो गयी रही होगी, लेकिन, साल 2008 में आर्थिक संकट के बाद, इसकी लोकप्रियता दिन ब दिन बढ़ती जा रही है। उपलब्ध आंकड़ों के अनुसार, चांदी की ज्वैलरी का ग्लोबल निर्यात वृद्धि दर साल 2008 से 2012 के बीच 50% से ज्यादा आंकी गयी है। साल 2008 में चांदी के ज्वैलरी का ग्लोबल निर्यात 1434 मिलियन यूएस डॉलर था, साल 2012 में यह बढ़कर 6747 मिलियन यूएस डॉलर हो गया। हमारे अनुमान में, साल 2013 का निर्यात पिछले साल 2012 के समान ही होना चाहिये। साल 2013 में थाईलैंड चांदी की ज्वैलरी का सबसे बड़ा निर्यातक देश रहा है, यहां से 1477 मिलियन यूएस डॉलर मूल्य का निर्यात हुआ जबकि साल 2013-14 के दौरान भारत से लगभग 1430 मिलियन यूएस डॉलर मूल्य के चांदी के ज्वैलरी का निर्यात हुआ है (जीजेईपीसी के आंकड़े अनुसार)। इस प्रकार ये दोनो देश मिलकर 50% से कुछ कम चांदी के ग्लोबल ज्वैलरी निर्यात में हिस्सेदारी रखते हैं।

### गुजरात

अहमदाबाद जो कि वर्तमान में गुजरात राज्य का एक प्रमुख शहर है, पहले ब्रिटिश राज में बाम्बे प्रेसीडेंसी के अंतर्गत साल 1947 तक आता था। इस शहर के लोग कारोबार के लिये जाने जाते हैं, तथा उस समय ये सभी प्रकार के कारोबार में शामिल थे। अहमदाबाद का उदय टेक्सटाइल या कपड़े के कारोबार से हुआ। ब्रिटिश राज में, इस शहर के अंदर 78 टेक्सटाइल मिलों की स्थापना हुयी तथा इसे एक समय में भारत का मैनचेस्टर भी कहा जाता था। यूनाइटेड किंगडम में मैनचेस्टर उस दौरान टेक्सटाइल का हब था और अहमदाबाद को यह नाम उसी सम्मान के लिये दिया गया। टेक्सटाइल उद्योग ने इस राज्य की अर्थव्यवस्था को काफी मजबूत बनाया है, जिसके कि कई अन्य उद्योगों का जन्म भी यहां हुआ। ज्वैलरी उद्योग इससे लाभ पाने वालों में से एक है। सोना व चांदी इस देश की प्राचीन परंपरा में शुरुवात से ही शामिल रहे हैं। यह लोगों के लिये सामान्य था कि वे अपनी बचत को बहुमूल्य धातुओं या प्रिशियस मेटल के रूप में सहेज कर रखें। प्रिशियस मेटल की मांग कभी भी केवल सांस्कृतिक या धार्मिक रूप में नहीं रही है, बल्कि परिवार के भविष्य की बचत के रूप में भी रही है। अहमदाबाद में न केवल ज्वैलरी बनाने बल्कि अन्य सामान बनाने का कार्य मध्यमवर्गीय परिवारों को संतुष्ट करने के लिये किया जाता था।

चांदी ने न केवल उभरते मध्यम वर्गीय परिवारों को आकर्षित किया बल्कि यह इसके नीचे तबके के लोगों के लिये भी पसंदीदा धातु थी। चांदी उस समय कम महंगा था जिसके चलते गरीबों द्वारा भी थोड़ी मात्रा में चांदी की खरीदी ज्वैलरी या बर्तनों के रूप में जा सकती थी (स्वतंत्रता के पूर्व समयकाल में); उस समय चांदी समाज के लिये भविष्य की जरूरत हेतु संचय की जा सकने वाली माध्यम थी। उस समय चांदी का आयात किया जा सकता था इसलिये चांदी की खरीदी कोई समस्या नहीं थी। चांदी के लिये बाम्बे पोर्ट सबसे महत्वपूर्ण स्थान था। उसके बाद चांदी रेल के द्वारा अहमदाबाद भेजी जाती थी।

### स्वतंत्रता के बाद कारोबारी व्यवहार/ट्रेड प्रैक्टिसेस

ज्वैलरी रिटेलर के लिये, कुछ के अनुसार, साल 1962 से 1990 तक का समय स्वर्णिम युग था। गोल्ड कंट्रोल या स्वर्ण नियंत्रण कानून के लागू हो जाने के बाद ज्वैलरी कारोबारियों को प्रिशियस मेटल में डील करने के लिये लाइसेंस लेने की आवश्यकता होती थी। यह कारोबारियों द्वारा लिये जाने वाले कारोबारी की शुरुवात करने के लाइसेंस से भिन्न था। उन दिनों ज्वैलरों की संख्या काफी कम थी इसलिये कारोबार अभी के अपेक्षाकृत काफी कम वर्ग द्वारा किया जाता था। गैर-कानूनी कारोबार उस समय भी था लेकिन खरीदार सामान्यतया लाइसेंसधारी ज्वैलरों से ही खरीदी किया करते थे, उन्हें यह डर था कि अगर वे किसी अन्य से गोल्ड खरीदेंगे तो जब्ती होने का खतरा हो सकता है।

लेकिन अहमदाबाद चांदी की ज्वैलरी की असेम्ब्लिंग के हब के रूप में ज्यादा विकसित हुआ बजाय निर्माण या मैनुफैक्चरिंग हब के। अहमदाबाद के पायल निर्माता सेलम, कोल्हापुर तथा बाद में आगरा जैसे बाजारों से पायल की चेन खरीदकर लाते हैं फिर उसकी री-डिजायनिंग कर पुनः बाजार में अहमदाबाद के पायल के रूप में सप्लाई करते थे। यह परंपरा आज भी जारी है। आज, पायल बाजार में आगरा के मशीन निर्मित पायलों की हिस्सेदारी काफी ज्यादा हो गयी है क्योंकि यह अपेक्षाकृत कम लागत पर तैयार हो जाती है। ओडिसा की प्रसिद्ध बारिक तार की डिजाइन की ज्वैलरी अहमदाबाद में काफी लोकप्रिय था तथा इस डिजाइन के कई प्रकार के सामान व ज्वैलरियां बाजार में बेचे जाते थे। कोलकाता तथा चेन्नई की हल्के वजन वाली चांदी की बर्तनों यहां काफी लोकप्रिय थे। लेकिन अब कोलकाता तथा ओडिशा दोनों स्थानों के सामानों की मांग काफी कम हो गयी है तथा ये अब बाजार से लगभग गायब ही हो गये हैं।

स्वतंत्रता के पहले अहमदाबाद अपने भारी पायलों के जाना जाता था। इन पायलों का वजन 500 ग्राम से 1 किलोग्राम तक होता था। ये पायलें ज्यादातर ग्रामीण क्षेत्रों में मांग की जाती थी विशेषकर गरीब वर्ग द्वारा जो कि गोल्ड खरीद पाने में असमर्थ थे। अहमदाबाद में अभी भी ऐसे पायलों का निर्माण होता है लेकिन काफी कम मात्रा में।

गोल्ड कंट्रोल एक्ट या स्वर्ण नियंत्रण कानून के लागू हो जाने के बाद, बुलियन की विदेशों से खरीदी, चांदी या सोना, संभव नहीं थी। जैसा कि भारत के अन्य शहरों की स्थिति थी, अहमदाबाद भी स्क्रेप पर निर्भर था। चांदी उस समय सस्ता ही था जिसके लिये वह बाजार में आसानी से उपलब्ध हो सकता था। लंदन तथा मुंबई में बुलियन की कीमतें एक-दूसरे अनुसार नहीं थी जैसा कि अभी के समय में है। उस समय के दौरान, गैर-कानूनी तरीके या माध्यम से भारत में चांदी लाने पर काफी लाभ की स्थिति थी। यह ट्रेंड साल 1970 से चालू हुआ और 1990 तक जारी था। सरकार ने साल 1991 में तय ड्यूटी का भुगतान कर आयात करने की अनुमति प्रदान की। लेकिन लंदन के भाव से मुंबई के भाव में जारी प्रीमियम को 1000 रुपये प्रति किलो से नीचे आने में सात सालों से ज्यादा का समय लगा।

नब्बे के दशक में आयात का द्वार खोलने के बाद, अहमदाबाद भारत में बुलियन का सबसे बड़ा आयातक शहर के रूप में उभरा है। भारत में हुये कुल आयात कारोबार का 30% यहीं से होता है। ऐसा इसलिए संभव हुआ क्योंकि गुजरात में स्टेट सेल्स टैक्स देश में सबसे कम है। साल 2006 तक, 1% वैट के क्रियान्वित होने के पहले तक, गुजरात द्वारा अहमदाबाद में बेचे गये बुलियन पर 0.25% सेल्स टैक्स लेता था। इस व्यवसायिक अवसर को देखते हुये अहमदाबाद में इस समय के दौरान काफी

नयी संस्थाओं, दोनों ज्वैलरी तथा बुलियन, का जन्म हुआ। उस प्रक्रिया में व्यापारिक प्रतिस्पर्धा भी काफी तेजी से बढ़ी। जैसा कि हमने पहले संकेत किया था, इन नये संस्थाओं के बाजार में प्रवेश के चलते, स्थापित ज्वैलरों जो कि उस समय काफी कम संख्या में थे, को कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ रहा था। फिर भी, मात्रा अभी भी मजबूत है। अगर भारत में हुये चांदी के कुल आयात से सीधे अहमदाबाद में आये आयातित चांदी की मात्रा की तुलना करें तो पायेंगे कि इसकी हिस्सेदारी अभी भी 30% है। मुंबई में ऑक्ट्राय के चलते चांदी का आयात लगभग खत्म हो गया है जिससे अहमदाबाद में अतिरिक्त आयात हो रही है।

टेबल 5: गुजरात में चांदी की सप्लाई (अहमदाबाद गुजरात व महाराष्ट्र का प्रमुख सप्लाई सेन्टर है)

	2010	2011	2012	2013
आयात	864	1452	1001	1752
स्क्रेप	50	30	20	25
कुल	914	1416	1021	1777
आयातित चांदी का वितरण				
अहमदाबाद	245	490	250	620
राजकोट	380	475	350	580
सूरत	45	55	50	60
मुंबई	242	462	371	517

Source:- DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

#### आज की स्थिति में अहमदाबाद

जैसा कि टेबल 5 में दर्शाया गया है देश के पश्चिमी भागों में चांदी के लिये अहमदाबाद बड़ा केन्द्र है। यहां से चांदी की सप्लाई न केवल गुजरात बल्कि महाराष्ट्र में भी होती है।

टेबल 6: अहमदाबाद में चांदी की मांग

अहमदाबाद में चांदी की मांग	2010	2011	2012	2013
ज्वैलरी	75	80	100	75
औद्योगिक मांग	35	90	80	95
निवेश	115	300	50	430

Source:- DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

अहमदाबाद में चांदी की कुल मांग को दो भागों में बांटा जा सकता है- ज्वैलरी तथा निवेश, अहमदाबाद में आगरा या सेलम से खरीदे गये पायलों की चेन में डिजाइनिंग का कार्य किया जाता है। अहमदाबाद के निर्माताओं के लिये, आगरा तथा सेलम से पायल की चेन या बेस खरीद कर उस स्थानीय पसंद अनुसार डिजाइन देना किफायती होता है। इस तैयार पायल को फिर पूरे



देश के बाजारों के सप्लाई किया जाता है। यहां तैयार पायलों की डिजाइन काफी अलग होती है तथा यह बाजार में "अहमदाबाद पायल" के रूप में प्रसिद्ध है। चांदी की अन्य ज्वेलरी जैसे कि पायल, बिछिया, हार सभी की बाजार में भारी मांग गुजरात के बाहर भी होती है।

अहमदाबाद ज्वेलरी की मांग साल 2010 से लगभग स्थिर ही है। इसका मुख्य कारण राजकोट बाजार का प्रभुत्व है। चूंकि अहमदाबाद राज्य का प्रमुख वित्तीय केन्द्र है इसलिये यहां निवेश की मांग सीजन अनुरूप बदलती रहती है। इस शहर के निवेशक हमेशा अवसरों की तलाश में रहते हैं। साल 2011 के दौरान बाजार की धारणा या सेन्टिमेंट्स काफी ऊंची थी क्योंकि चांदी के भाव में हर महीने एक नया स्तर निर्मित हो रहा था तथा वित्तीय बाजार कमजोर चल रहा था। जिसके कि निवेशक इस बाजार में उमड़ पड़े थे। लेकिन, दूसरे ही साल, चांदी की कीमतों में गिरावट आनी शुरू हो गयी तथा निवेशक बाजार से गायब होने लगे। इसी के परिणामस्वरूप निवेश मांग भी भारी रूप से गिरी। हालांकि साल 2013, कुल मिलाकर, पूरे भारतीय बाजार के लिये अलग था। चांदी की मांग सभी जगह काफी ज्यादा हो गयी। गोल्ड के आयात में 80:20 नियम जारी हो जाने के बाद गोल्ड निवेशकों की पहुंच से दूर हो गयी। जिससे कि इन सभी ने चांदी की तरफ

अपना रुख कर लिया। इसी के चलते अहमदाबाद में साल 2013 के दौरान रिकार्ड मात्रा में चांदी का आयात हुआ। यहां तक कि साल 2014 के पहले तीन महीनों में भी चांदी का अहमदाबाद में आयात काफी ज्यादा हुआ है, इस दौरान जनवरी से मार्च महीने के बीच 513 टन चांदी का आयात हुआ। अब यह देखना होगा कि साल के अंत तक इस आयात की स्थिति किस प्रकार की रहती है, लेकिन हमारे अनुमान अनुसार, साल के बाकी अन्य महीनों को मिलाकर पूरे साल का आयात साल 2013 के बराबर नहीं रहेगा क्योंकि 22 मई 2014 को आरबीआई द्वारा जारी सर्कुलर के बाद गोल्ड के आयात नियमों में ढील से इसका आयात बढ़ा है। सेन्ट्रल बैंक ने स्टार तथा प्रीमियर ट्रेडिंग हाउसों को 80:20 नियम के अंतर्गत गोल्ड आयात करने की अनुमति प्रदान की है। अहमदाबाद में पिछले तीन सालों के औसत आयात आंकड़ों के अनुसार, इस साल भी यहां 1000 टन से ज्यादा चांदी का आयात होने का अनुमान है।

#### राजकोट

राजकोट को गुजरात में सोने व चांदी की ज्वेलरी के हब के रूप में जाना जाता है। राजकोट में चांदी की मांग फेब्रीकेशन के लिये गुजरात राज्य में सबसे ज्यादा है। राजकोट में निर्मित ज्वेलरी न केवल गुजरात बल्कि पूरे देश में सप्लाई की जाती है। पायल तथा

बिछिया सबसे ज्यादा पसंद किये जाने वाले सामान, साथी ही अन्य ज्वैलरी व सामान भी पसंद किये जाते हैं।

### इतिहास

राजकोट में चांदी के बाजार का विकास साल 1962 के बाद ही हुआ, जो कि गोल्ड कन्ट्रोल एक्ट या स्वर्ण नियंत्रण कानून के अस्तित्व में आने के बाद दूसरा साल था। राजकोट में चांदी की ज्वैलरी तो बनती थी लेकिन यह मुख्य रूप से सोने के ज्वैलरी का बाजार था। इस कानून के अस्तित्व में आने के बाद सोना या गोल्ड प्राप्त कर पाना काफी कम हो गया था जिसके चलते भारी संख्या में सोने के कारीगर बेरोजगार हो गये थे। यह वह समय था जब चांदी की ज्वैलरी का बाजार उभरना शुरू हुआ। वे कारीगर जो पहले सोने की ज्वैलरियां बनाते थे अब उतनी ही सफाई तथा कला से चांदी की ज्वैलरी बनाने लगे। चांदी की खरीदी में किसी भी प्रकार की समस्या नहीं थी तथा यह आसानी से पूरे बाजार में उपलब्ध था। सबसे बड़ी चुनौती यह थी कि चांदी को किस तरह से बेहतर उपयोग किया जाये कि लोगों का जीवन यापन सुविधापूर्वक हो सके। निर्माताओं ने उन बेरोजगार कारीगरों को चांदी प्रदान की तथा उनसे सोने के ज्वैलरी की कलात्मकता जैसे चांदी की ज्वैलरी बनवानी शुरू की। छिलाई, आरी-कटिंग तथा एम्बोस जैसे काम अब चांदी की ज्वैलरी में भी होने लगे। "राजवाड़ी सेट", "गुलबंद" जो कि पहले केवल सोने में उपलब्ध होते थे वे अब चांदी में भी मिलने लगे थे। इसके अलावा अन्य ज्वैलरी जैसे कि इयरिंग, बाजूबंद, चूड़ी, पाटला भी शामिल थे।

राजकोट में साल 1968-69 के दौरान 92.5 शुद्धता या फिर कहे "हॉलमार्क" वाली चांदी की ज्वैलरियों का निर्माण होता था। व्यवहार में, ये चांदी की ज्वैलरी 80% तक शुद्ध हुआ करती थी। लेकिन राजकोट में 92.5 शुद्धता वाली ज्वैलरी निर्यात के लिये बनायी जाती थी क्योंकि इसके बिना निर्यात संभव नहीं हो सकता था।

### राजकोट हुनरशाला नं 1

जब हम राजकोट के चांदी के बाजार की बात करते हैं तो यहां पर स्थानीय "हुनरशाला" के बारे में भी थोड़ी बात करनी होगी। यह ज्वैलरी बनाने की कला सिखाने वाली संस्था या स्कूल है। इस स्कूल या हुनरशाला का स्थान काफी विशिष्ट है क्योंकि साल 1935 से इसने हजारों की संख्या में कारीगर बनाये हैं जो कि आज ज्वैलरी निर्माण के क्षेत्र में माहिर हैं। सर जे. जे. स्कूल ऑफ आर्ट से प्रशिक्षण प्राप्त करने के बाद श्री गुलाबभाई वागडिया ने इस स्कूल की राजकोट में स्थापना की। वे ज्वैलरी बनाने की कला को व्यापक बनाना चाहते थे, जो कि उस समय तक केवल कुछ ही कारीगरों तक सीमित थी तथा दूसरों तक नहीं पहुंच सकती थी। इस स्कूल में केवल ज्वैलरी निर्माण का कार्य सीखने वाले ही नहीं आये बल्कि अनेक ज्वैलरों ने अपने बच्चों को भी

इस स्कूल में इसके निर्माण की जटिलता को समझने के लिये भेजा। इस स्कूल में छात्रों को प्रारंभ से ज्वैलरी निर्माण की कला सिखाई जाती है। जिसमें ड्राइंग, आरी कटिंग, नग सेटिंग से लेकर मशीन से ज्वैलरी बनाने तक की कला शामिल है। यहां पूरे देश के अलावा विदेशों से भी छात्र यह कला सीखने आते हैं। लंदन, दक्षिण अफ्रीका, बहरीन, दुबई, यूगांडा इत्यादि देशों के छात्र यहां से प्रशिक्षित हुये हैं। स्कूल रिकार्ड के अनुसार लंदन से करीब 50 छात्र यहां से प्रशिक्षित होकर निकले हैं। इस स्कूल का सिद्धांत काफी सरल है, श्री गोविन्ददास वगाडिया के अनुसार- यह केवल कमाई का जरिया नहीं है बल्कि यह कला या शिक्षा प्रदान करने का जुनून है जिसे की हम पीढ़ियों सहेजते आये हैं।



लेकिन अब, सिखाने का व्यवसाय उतना अच्छा नहीं है जितना पहले हुआ करता था। पहले एक बैच में 100 छात्र हुआ करते थे जो ज्वैलरी बनाने का काम सीखना चाहते थे। अब यह स्थिति बदल गयी है तथा छात्र मशीन कला सीखना चाहते हैं। मशीन की कला को सीखना हाथ के काम से ज्यादा सरल है।

### कारोबारी व्यवहार/ट्रेड प्रैक्टिसेस- कल और आज

पहले राजकोट में कारोबारी व्यवहार या ट्रेड प्रैक्टिसेस आज की अपेक्षा काफी अलग होते थे। आज, चांदी के ज्वैलरी के निर्माता इन्हे उधार पर सप्लाई करते हैं जबकि बुलियन चांदी इन्हे नगद में खरीदनी होती है। निर्माता संगठित नहीं हैं तथा प्रत्येक निर्माता की अपने कारोबार के लिये भिन्न नियम व शर्तें हैं। इस वातावरण में कोई भी नगद में बिक्री नहीं करना चाहता है। इसलिये निर्माताओं को हमेशा तीन स्थिति में फंड तैयार रखना होता है- बुलियन डीलर से चांदी की खरीदी, ज्वैलरी बनाने तथा इसे ग्राहकों तक उधार में सप्लाई करने और एक बार फिर अगले ऑर्डर के लिये ज्वैलरी बनाने के लिये बुलियन चांदी की खरीदी के लिये। सामान्यतया, नया उधार सप्लाई देने के समय निर्माता को पिछला दिया उधार का भुगतान प्राप्त होता है। पहले समय में, लगभग 30-40 साल पहले, देश के विभिन्न भागों से आये हुये कारोबारी

ऑर्डर के समय एडवान्स दिया करते थे और उन्हें 15-20 दिन सप्लाई लेने के लिये इन्तजार करना होता था।

टेबल 7: राजकोट में चांदी की मांग/डिमांड

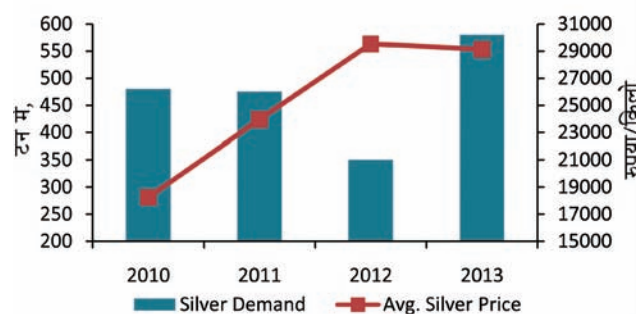
Demand	2010	2011	2012	In tons
	2010	2011	2012	2013
चांदी की ज्वेलरी व अन्य सामान	300	300	275	350
औद्योगिक	20	50	55	50
निवेश	60	125	20	180

Source: Bullion Bulletin Primary Survey

जैसे कि टेबल 7 में देखा जा सकता है, अहमदाबाद में आयातित कुल चांदी का लगभग 40% की खपत अकेले राजकोट में होती है। राजकोट में चांदी की सबसे ज्यादा फेब्रिकेशन मांग होती है। औद्योगिक मांग की हिस्सेदारी कुल मांग में केवल 10% ही है। निवेश की मांग हर साल सीजन के अनुसार बदलती रहती है। पिछले चार सालों के दौरान साल 2011 व 2013 कारोबार के लिहाज से श्रेष्ठ थे (भारत में ज्वेलरी को भी निवेश का माध्यम समझा जाता है)। लेकिन यह मांग स्थिर नहीं है। यह न केवल भाव बल्कि खरीदार की धारणा या सेन्टिमेंट्स पर भी निर्भर करता है। उदाहरण के लिये, अगर हम चांदी की खपत व भाव के आंकड़ों को एक साथ रखें तो देखेंगे कि साल 2011 व 2013 के दौरान मांग अच्छी थी। साल 2011 के चांदी के भाव अपने सर्वोच्चतम स्तर तक पहुंच गयी थी। उस साल में, सेन्टिमेंट्स काफी मजबूत थी और खरीदार यह अनुमान लगा रहे थे कि चांदी के

भाव कुछ महीनों में 100,000 रुपये प्रति किलो के स्तर तक जा सकते हैं जब नवंबर के महीने में यह 75,000 रुपये प्रति किलो के स्तर पर पहुंची गयी थी। जैसा कि राजकोट पूरे देश में तैयार सामान की सप्लाई करता है, निर्माताओं कि बड़े ऑर्डर मिलने लगे थे। यहां तक कि निवेशक भी उस साल अपने रकम को चांदी के बार या सिक्कों के रूप में संरक्षित करने लगे थे। लेकिन जैसे साल 2012 की शुरुवात से चांदी के भाव में गिरावट आनी शुरू हुयी, सेन्टिमेंट्स बाजार से छंटने लगे तथा साल 2012 में चांदी की मांग घटकर 350 टन हो गयी इसके बावजूद कि उस साल भाव साल 2011 की अपेक्षा बेहतर थे। इस समय, खरीदार चांदी के भाव में और गिरावट की उम्मीद कर रहे थे और इस तरह से वे खरीदी करने में हिचकिचाने लगे ठीक वैसे ही जैसा पिछले साल हुआ था।

राजकोट में चांदी की मांग व अहमदाबाद में चांदी के औसत भाव



हालांकि, साल 2013 में, दो कारकों की भूमिका प्रमुख थी। पहला, पिछले साल के मुकाबले कम भाव तथा दूसरा, गोल्ड पे लागू किया गया 80:20 नियम। चूंकि गोल्ड या सोना आसानी से उपलब्ध नहीं हो पा रहा था इसलिये निर्माताओं व रिटेलरों





ने चांदी की ज्वैलरी को बढ़ावा देना शुरू कर दिया क्योंकि चांदी के बार के आयात में किसी प्रकार की बंदिश नहीं थी।

राजकोट की ज्वैलरी की मांग बेहतर हो सकती थी लेकिन उभरते इमीटेशन ज्वैलरी के लिये। ये इमीटेशन ज्वैलरी न केवल ग्रामीण क्षेत्रों बल्कि अर्द्ध-शहरी तथा शहरी क्षेत्रों में भी लोकप्रिय है। इस इमीटेशन तथा चांदी की ज्वैलरी के बीच अंतर केवल इसमें प्रयुक्त धातु या मेटल ही का है। अन्यथा, इमीटेशन ज्वैलरी के निर्माता वैसी ही राजकोट की डिजाइन बनाते हैं जिसके लिये यह प्रसिद्ध है।

## सूरत

### जरी

विकिपिडिया की परिभाषा अनुसार जरी एक चमकीले धातुओं के तार से बनी एक डिजाइन है जिसका उपयोग बुनाई व कसीदाकारी में होता है। यह सोने या चांदी या दोनों धातु की चपटी पट्टी को घुमाकर या लपेटकर बनायी जाती है। भारत में सूरत ही एक शहर है जहां धागों का निर्माण होता है। पहले के दिनों में, विशेषकर मुगलकाल में, सूरत भारत का एक महत्वपूर्ण पोर्ट हुआ करता था और मुगलों का इस जरी कला के पीछे काफी आकर्षण था। यहां धागों के निर्माण तथा उसके बाद उसे कई एशियाई तथा मिडिल-ईस्ट देशों में भेजा जाता था साथ ही घरेलू बाजार में भी बिकता था। राजा व उच्चवर्ग अपने वस्त्र में जरी लगाना काफी पसंद करते थे। जरी बनाने के लिये एक विशेष योग्यता की आवश्यकता होती है तथा यह यहां सदियों से संरक्षित है (इसे 16वीं शताब्दी का उद्योग माना जाता है)। भारत सरकार द्वारा जरी कला को प्राचीन हस्तकला के रूप में चिह्नित किया गया है। सूरत की जरी कला को भौगोलिक उपदर्शन (जीआई) का दर्जा भी साल 2010 में प्राप्त हो चुका है। इस दर्जे के साथ कोई भी इस कला की नकल नहीं कर सकता है।

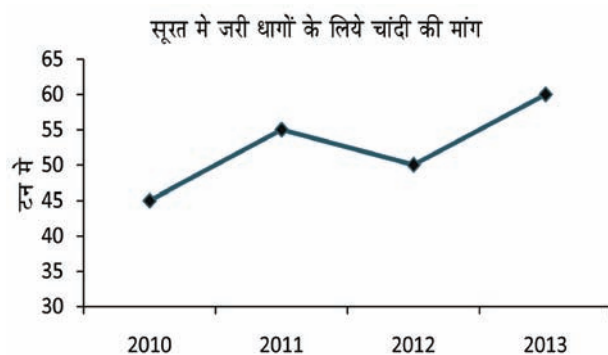
हालांकि सोने व चांदी के तार या धागों का उपयोग जरी बनाने में होता था लेकिन अब यह बंद हो गया है। सोना व चांदी पहले कम महंगे हुआ करते थे। इसलिये "असली जरी" बनाना संभव था। लेकिन जिस तरह से सोने व चांदी के भाव महंगे हो गये हैं जरी निर्माता नई तकनीक की सहायता से असली जरी की तरह दिखने वाली जरी बनाने में इमीटेशन तथा अन्य धातु का उपयोग करने लगे हैं। असली जरी में सोना, चांदी व रेशम का उपयोग होता था, 2) इमीटेशन जरी चांदी तथा इलेक्ट्रोप्लेटेड तांबा व पॉलिस्टर से बनता है, 3) मेटालिक जरी मुख्य रूप से पॉलिस्टर की पतली फिल्म से बनी होती है।

टेक्सटाइल या कपड़ा उद्योग ही जरी के उपयोगकर्ता हैं। हालांकि सूरत कपड़े निर्माण के क्षेत्र में काफी आगे जा चुका है लेकिन

जरी की मांग सूरत में ही नहीं हो रही है। जरी के लिये हाथ से कार्य करने की जरूरत होती है लेकिन सूरत में कपड़ा निर्माण पूरी तरह से मशीनीकृत हो चुका है। दक्षिण भारत सूरत जरी का सबसे बड़ा ग्राहक है। असली जरी की अधिकतम मांग दक्षिण भारत से ही आती है। बनारस, कोलकाता, दिल्ली मांग के अन्य केन्द्र हैं, लेकिन इन शहरों में ज्यादातर अब इमीटेशन जरी का ही उपयोग होता है। वैश्विक स्तर पर, इन्डोनेशिया, मलेशिया, पाकिस्तान, अमेरिका, ब्रिटेन, अफगानिस्तान तथा यूएई सूरत जरी के कुछ मुख्य आयातक हैं।

### जरी में चांदी की मांग- कल और आज

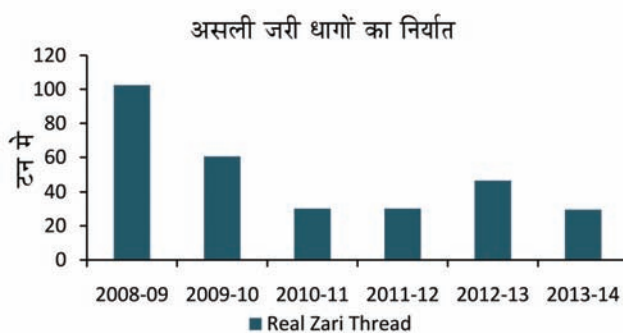
जरी निर्माण का पूरा कार्य कम्पोजिट या सेमी-कम्पोजिट यूनितों में संपन्न होता है। जरी निर्माण की विभिन्न चरणों में शामिल हजार की संख्या में यूनित मौजूद हैं। यहां तक कि घरेलू स्थानों पर भी कुछ कार्य किया जाता है। साल 1970 तथा 1980 के दौरान जरी निर्माण के लिये लगभग 700 से 800 किलो प्रतिदिन चांदी की मांग रहती थी। वर्तमान में यह मांग घटकर 150 से 200 किलो प्रतिदिन हो गयी है (चांदी अभी भी जरी का मुख्य घटक है इसलिये इस उद्योग में चांदी की मांग को समझना महत्वपूर्ण है)। तथ्यों को एक परिपेक्ष्य में रखते हुये, चांदी, जो कि साल 2008 में 20,000 रुपये प्रतिकिलो के भाव पर उपलब्ध था वह आज 45,000 रुपये प्रतिकिलो हो गया है और यह 75,000 रुपये प्रतिकिलो तक भी जा चुका है। इसलिये चांदी के भाव में आयी इस घातांक-वृद्धि के चलते साड़ी निर्माता जरी में अब उतनी मात्रा में चांदी लगा पाने में सक्षम नहीं हैं जितना कि वे पहले लगाया करते थे। साड़ी निर्माताओं को अपने उत्पाद को सस्ते रेंज में रखना भी जरूरी है।



व्यवसायिक व्यवहार अनोखे हैं। जरी निर्माण के लिये कम से कम 4 किलोग्राम का ऑर्डर जरूरी है, धागा निर्माता ऑर्डर के अनुसार चांदी में तांबा मिलाता है। उदाहरण के लिये, आजकल असली जरी धागों में 35% से 60% तक चांदी की मात्रा उपस्थित होती है। पहले यह मात्रा 80% तथा इससे भी ज्यादा हुआ करती थी। 4 किलोग्राम धागों के लिये चांदी व तांबा को 1:3 के अनुपात में मिलाया जाता है। गोल्ड या सोने का उपयोग अंतिम चरण में कोटिंग के लिये किया जाता है।



लंबे समय तक चलने वाले जरी के धागे के लिये एक किलो में 4 ग्राम सोने की जरूरत होती है लेकिन अब इसमें 1 ग्राम प्रतिकिलो ही उपयोग किया जाता है। इमीटेशन जरी में 3 किलो पॉलिस्टर के साथ 1 किलो अन्य धातुओं की जरूरत होती है।



जरी निर्माता धागों के भाव उसके ऑर्डर के दिन चांदी व सोने के भाव के आधार पर तय करते हैं। 4 किलोग्राम जरी के धागों के निर्माण में 15 दिन का समय लगता है।

इस चार्ट में दर्शित है कि असली जरी धागों का निर्यात साल 2008-09 के दौरान से काफी घट गया है। चांदी के भाव में आयी घातांकी वृद्धि इस निर्यात में आयी कमी का मुख्य कारण है। हालांकि साल 2012-13 में इसमें कुछ सुधार देखने को मिला है। पिछले चार सालों में, औसतन निर्यात मांग 34 टन सालाना है।

टेबल 8: गुजरात- सप्लाई व डिमांड (टनों में)

	2010	2011	2012	2013
सप्लाई				
कुल	672	980	650	1260
डिमांड				
ज्वेलरी	375	380	375	425
जरी	65	75	70	80
औद्योगिक	55	120	135	145
निवेश	175	425	70	610
निवेश	670	1000	650	1260

Source: DGCI&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

## तमिलनाडू

चेन्नई, तमिलनाडू की राजधानी, सोना व चांदी दोनों के सप्लाई का एक प्रमुख केन्द्र है। दक्षिण भारत में सबसे ज्यादा सोने व चांदी का आयात चेन्नई में होता है। इसके साथ ही यह भारत में भी सोने व चांदी के आयात व निर्यात का एक बड़ा केन्द्र है। अगर हम चांदी की बात करें, तो, चेन्नई खपत के लिये मशहूर नहीं है। चेन्नई में आयातित 40% से ज्यादा चांदी सेलम को सप्लाई की जाती है, जो कि यहां से 340 किमी दूर स्थित है। सेलम चांदी के सबसे बड़े खपतकर्ता शहर के रूप में सामने आया है। यह स्थिति अभी की नहीं है— सेलम के इतिहास को देखने से पता चलता है कि यह सौ साल पहले भी भारत में पायलों का एक सबसे बड़ा निर्माता हुआ करता था। सेलम में तैयार पायल तटिय आन्ध्रप्रदेश व केरल में सप्लाई की जाती है। कुछ निवेश की मांग के अलावा, चेन्नई में चांदी की काफी कम मांग ही रहती है।

टेबल 9: तमिलनाडू में सप्लाई व डिमांड (टन में)

	2010	2011	2012	2013
तमिलनाडू				
सप्लाई	753	769	485	406
कुल	30	20	30	100
डिमांड	783	789	515	506
ज्वेलरी				
जरी	300	250	305	350
औद्योगिक	130	120	90	75
निवेश	110	150	40	50
कुल	243	269	80	31

Source: DGC&S, GOI, and Bullion Bulletin Primary Survey

## सेलम

सेलम में चांदी के पायलों का निर्माण काफी अरसे से कुटीर उद्योग के रूप में ही पनपा है। पीढ़ी दर पीढ़ी कारीगर पायलों का निर्माण कर रहे हैं जो कि पूरे देश में सप्लाई की जाती है। सेलम हाथ से बनी पायल के लिये प्रसिद्ध है। पहले के दिनों में सभी कार्य हाथों से ही होते हैं। वास्तव में इस कड़ी धातु को कई प्रकार के डिजाइनों में बनाना बेहद जटिल तथा मेहनत का कार्य है। आजकल, कुछ भाग या कार्य मशीनों से किये जाते हैं तथा बाकी सब हाथों से ही किये जाते हैं। उदाहरण के लिये पायल की बेस या चैन पट्टी मशीनों से बनायी जाती है— इसके सभी प्रकार के डिजाइन या आर्ट वर्क हाथों से ही किये जाते हैं। सेलम में चांदी के ज्वेलरी या अन्य सामान के निर्माण में कोई संगठित या ऑर्गनाइज्ड कंपनी नहीं दिखी जैसा कि जयपुर व आगरा में देखने को मिला था। यहां का पूरा उद्योग कुटीर उद्योग के रूप में ही विकसित हुआ है जिसके चलते यहां की निर्माण प्रक्रिया में

महिलाओं की खासी भागीदारी देखने को मिली है। कारीगर परिवार पीढ़ी दर पीढ़ी इस कार्य में लगे हुये हैं इसलिये महिलायें भी इस व्यवसाय का हिस्सा बन चुकीं हैं।

## सेलम पायल उद्योग

एक अनुमान के अनुसार सेलम तथा इसके आस-पास के क्षेत्रों में सीधे तौर पर 100,000 से ज्यादा लोग जुड़े हुये हैं। पुरुषों के साथ ही भारी संख्या में महिलायें निर्माण में शामिल हैं। इसके बावजूद भी, सीजन के दिनों में यहां कारीगरों या मजदूरी की कमी हो जाती है। ऐसा इसलिये होता है क्योंकि बड़ी संख्या में कारीगर जो कि पहले निर्माण से जुड़े हुये थे वे अन्य पेशे में शामिल हो गये हैं। फिर भी निर्माण उद्योग काफी मजबूत है।

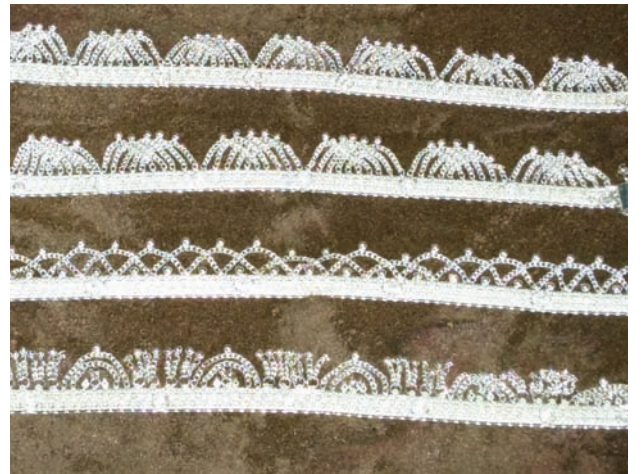
मोटे तौर पर एक साल में 240 से 250 दिन का कारोबार यहां होता है। वर्तमान में, प्रतिदिन यहां 1.5 से 2 टन नयी चांदी की मांग होती है। इसके अलावा, एक और टन कच्ची चांदी (तांबा व अन्य धातु मिश्रित) प्रतिदिन बाजार में आती है जिसमें चांदी की मात्रा लगभग ५०% ही होती है। कुलमिलाकर, स्क्रेप से प्राप्त 10 टन चांदी हर माह यहां कि कुल मांग में जुड़ जाती है। वर्ष 1990 के दौरान, व्यापारिक सूत्रों के अनुसार, 10 से 12 टन कच्ची चांदी इस बाजार में प्रतिदिन आया करती थी। चांदी के भाव में आयी बड़ी तेजी ने इस कारोबार को प्रभावित किया है क्योंकि चांदी की ज्वेलरी अधिकतर गरीब तबके द्वारा खरीदी जाती है। भाव में आयी बढ़ोतरी ने उनकी खरीदी क्षमता को, मात्रा के अनुसार, कम कर दिया है। इसी दौरान, आगरा उत्तर भारत में मशीन निर्मित पायलों के बड़े केन्द्र के रूप में सामने आया है। इसके कारण सेलम पायलों की मांग थोड़ी प्रभावित हुयी है। लेकिन उपभोक्ताओं का एक बड़ा वर्ग आज भी सेलम की पायल ही पसंद करता है।

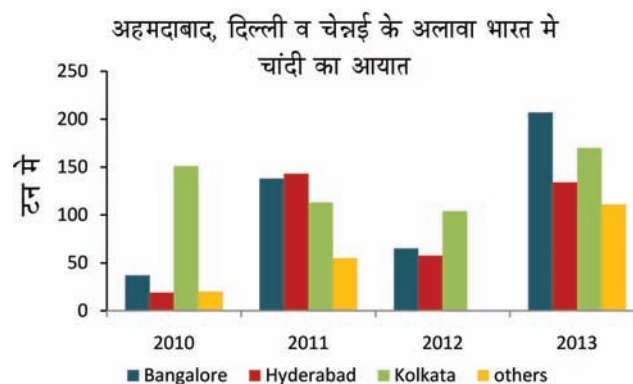
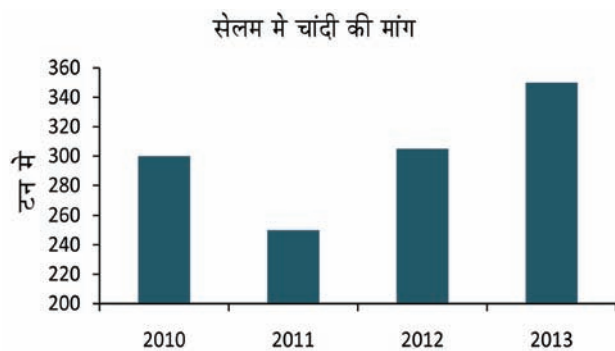
## पायलों के प्रकार

सेलम पायल के कई प्रकार बाजार में हैं जिनमें से खुरबू-सिंगल लाइन, डबल लाइन, चार लाइन इत्यादि, घुंघरु, डबल घुंघरु, गुब्बा, चिंतामणी, सावित्री, झालर, लहरिया झालर प्रमुख नाम हैं। इन पायलों का वजन डिजाइन के अनुसार 35 ग्राम से शुरू होकर 350 ग्राम तक होती है। पहले सेलम में 500 ग्राम तक की पायलें भी बनायी जाती थी लेकिन अब उनकी संख्या काफी कम हो गयी है।

## डिमांड/मांग

वर्तमान में छत्तीसगढ़ इन सेलम पायलों का सबसे बड़ा खपतकर्ता राज्य है। उद्योग के अनुमान अनुसार, छत्तीसगढ़ में लगभग 500 किलो सेलम पायल व अन्य सामान प्रतिदिन सप्लाई की जाती है। अहमदाबाद, बिहार, केरल, गोवा इत्यादि सेलम पायल के अन्य प्रमुख बाजार हैं।





### भारत में अन्य खपत केन्द्र

दिल्ली, अहमदाबाद तथा चेन्नई के अलावा अन्य शहर जैसे कि बैंगलोर, हैदराबाद तथा कोलकाता एकल रूप से काफी कम प्रतिशत में भारत की चांदी की कुल मांग में योगदान करते हैं। कोलकाता में, पिछले चार सालों के औसत के अनुसार, चांदी की औसत सालाना मांग 134 टन है। कोलकाता में आयातित कुल चांदी में से 70-75% स्थानीय स्तर पर खपत होती है तथा बाकि अन्य पड़ोसी राज्य के बाजारों जैसे कि ओडिशा, बिहार तथा उत्तरपूर्वी राज्यों जैसे कि आसाम व अन्य जगहों पर जाती है। भारत के पूर्वी तथा उत्तरपूर्वी राज्यों को मिलाकर चांदी की 134 टन सालाना मांग काफी कम है। चांदी के सामान उस समय काफी मशहूर थे जब ओडिशा में महीन तारों का काम होता था। कोलकाता में भी काफी मात्रा में चांदी के सामानों का निर्माण होता था। यह अनुमान लगाना काफी कठिन है कि उस समय कितनी मात्रा में चांदी के सामान बनाये जाते थे, लगभग 50 साल पहले कोलकाता व ओडिशा मिलाकर, लेकिन, बाजार सूत्रों के मुताबिक यह संख्या आज दिखने वाली संख्या से काफी ज्यादा थी। पूर्वी तथा उत्तर पूर्वी राज्यों में सोने की ज्वेलरी पहनना ज्यादा पसंद की जाती है शायद इसलिये चांदी की पुरानी चमक फीकी पड़ गयी।

चांदी की अन्य शहरों जैसे कि बैंगलोर तथा हैदराबाद में मांग, पिछले चार सालों के औसत के अनुसार, काफी अस्थिर रही है। चार्ट में यह प्रदर्शित किया गया है कि साल 2011 व 2013 में मांग काफी मजबूत थी और इस दौरान क्रमशः 143 व 207 टन चांदी का आयात हुआ है। जबकि साल 2010 व 2012 में आयात क्रमशः 36 व 65 टन ही है। साल 2011 व 2013 में मुख्य मांग निवेशकों की ओर से थी। चांदी की कीमतें साल 2011 में आसमान छू रहीं थी जिसके चलते निवेशक प्रत्येक बढ़त पर इस धातु की खरीदी की ओर आकर्षित हुये। साल 2013 में, 80:20 नियम के चलते निवेशकों ने सोने के बजाय चांदी की खरीदी की। हालांकि

कुछ निर्माताओं ने चांदी की हॉलमार्क वाली ज्वेलरी का निर्माण करना भी शुरू कर दिया है, अब यह देखना है कि अगले साल के दौरान कितनी मात्रा में चांदी की मांग निकलेगी।

हैदराबाद आजकल बैंगलोर के मुकाबले काफी अलग है। साल 2011 व 2013 में अच्छी मांग थी जैसा कि यहां क्रमशः 143 व 134 टन चांदी का आयात हुआ। जैसा कि चार्ट में दिखाया गया है, अन्य दो साल में, चांदी का आयात काफी कम हो गया है। हमने यह पहले इंगित किया है कि थोड़ा चांदी पहले के तटिय आंध्रप्रदेश में चेन्नई से आता था।

■■■

## ANNEXURE

Table 1: Month-wise destination-wise import of silver in India in 2010 (in kg)

Months	AHMEDABAD	BANGALORE	CHENNAI	DELHI	HYDERABAD	KOLKATA	Others	Monthwise total	share %
Jan	106858	*	110746	85984	*	20002	4005	327595	13.26
Feb	197549	28554	23628	306556	9000	30697	4995	600978	24.32
Mar	9358	*	46593	31770	*	10419	3000	101140	4.09
Apr	15855	*	65167	41094	5000	19968	3029	150112	6.07
May	53904	*	71952	46987	5015	9	11	177878	7.20
Jun	40410	*	46376	39342	*	17539	4262	147929	5.99
Jul	50662	1000	69247	49165	*		*	170073	6.88
Aug	40357	2000	67227	71848	*	19404	*	200836	8.13
Sep	90667	1000	89506	17931	*	10581	1309	210994	8.54
Oct	67685	*	59765	36856	*		4992	169298	6.85
Nov	49996	1250	30128	21528	*	10042	*	112944	4.57
Dec	91227	*		*	*	10068	30	101325	4.10
Grand Total	814527	33804	680335	749059	19015	148728	25633	2471102	100
Contribution %	32.96	1.37	27.53	30.31	0.77	6.02	1.04	100.00	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 2: Month-wise destination-wise import of silver in India in 2011 (in kg)

Months	AHMEDABAD	BANGALORE	CHENNAI	DELHI	HYDERABAD	KOLKATA	MUMBAI	Others	Month-wise total	share %
Jan	284083	*	239446	*	42940	*	6997	*	573467	17.27
Feb	63170	*	18350	*	*	20917	1761	*	104198	3.14
Mar	20247	*	52858	*	*	*	*	*	73105	2.20
Apr	107741	*	*	*	39284	*	4808	20256	172090	5.18
May	361122	*	211702	*	10000	18827	*	*	601650	18.12
Jun	*	*	57117	*	*	*	*	*	57117	1.72
Jul	55014	1072	33889	42862	3208	*	*	*	136045	4.10
Aug	58788	500	28143	11378	2248	10145	3025	*	114229	3.44
Sep	73562	63218	8072	95125	4993	5120	500	*	250590	7.55
Oct	222263	54384	*	332674	40841	39395	16525	2017	708099	21.33
Nov	171607	9113	27181	88711	125	15967	*	*	312703	9.42
Dec	34758	9885	36353	129207	50	3100	3850	*	217202	6.54
Grand Total	1452356	138171	713110	699957	143690	113471	37467	55222	3320495	
Contribution %	43.74	4.16	21.48	21.08	4.33	3.42	1.13	1.66	100	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 3: Month-wise destination-wise import of silver in India in 2012 (in kg)

Months	AHMEDABAD	BANGALORE	CHENNAI	DELHI	HYDERABAD	KOLKATA	Others	Month-wise total	share %
Jan	224433	15594	24625	175311	22431	33618	500	496512	25.29
Feb	198022	*	23090	20408	2150	5280	*	248950	12.68
Mar	279	2158	2050	20755	50	48	*	25339	1.29
Apr	2435	1356	15327	9643	2079	43	1	30884	1.57
May	82386	7059	31383	100404	4960	6775	4012	236979	12.07
Jun	74268	3125	44695	30384	1862	12000	6000	172334	8.78
Jul	152543	28721	30445	145729	19878	11735	*	389051	19.82
Aug	104693	6038	30987	38435	4078	5001	2000	191233	9.74
Sep	52695	0	*	29917	6	10000	*	92618	4.72
Oct	1110	20	20000	2979	120	20020	716	44965	2.29
Nov	109	*	15000	4545	0	0	7068	26722	1.36
Dec	109	970	2965	3500	10	*	*	7554	0.38
Grand Total	893082	65041	240567	582010	57623	104519	20297	1963140	
Contribution %	45.49	3.31	12.25	29.65	2.94	5.32	1.03	100.00	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 4: Month-wise destination-wise import of silver in India in 2013 (in kg)

Months	AHMEDABAD	BANGALORE	CHENNAI	DELHI	HYDERABAD	KOLKATA	MUMBAI	Others	Month-wise total	share %
Jan	39909	9070	24492	22078	2200	*	*	*	97749	2.12
Feb	114084	9731	6163	57949	6086	*	*	*	194013	4.21
Mar	42497	3993	8463	45356	*	*	*	*	100310	2.18
Apr	184973	33096	58790	296952	24905	*	34893	*	633610	13.76
May	246550	14106	59096	400272	24050	*	37864	*	781938	16.98
Jun	101523	16799	40772	208365	16583	*	14067	*	398110	8.64
Jul	290811	37455	47072	263318	16752	*	21772	*	677181	14.70
Aug	123666	13621	14535	118738		*	10018	*	280578	6.09
Sep	103822	2263	42566	31785		7823	*	3293	191552	4.16
Oct	142001	26223	33588	127206	13345	*	*	*	342363	7.43
Nov	188594	30552	34218	98516	8416	*	28763	*	389059	8.45
Dec	174131	10278	37179	253593	21784	*	22710	*	519674	11.28
Grand Total	1752561	207188	406934	1924130	134122	7823	170086	3293	4606137	100
Contribution %	38.0	4.5	8.8	41.8	2.9	0.2	3.7	0.1	1	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 5: Origin-wise destination-wise import of silver into India in 2010 (in kg)

INDIAN PORT	AUSTRALIA	BELGIUM	BULGARIA	CANADA	CHINA	GERMANY	HONG KONG	KAZAKISTAN	REPUBLIC OF KOREA
AHMEDABAD	5400	*	*	*	75508	*	55828	47388	*
BANGALORE	*	*	*	*	*	*	*	*	*
CHENNAI	1915	501	*	*	25327	145	361818	10000	*
DELHI	5948	*	*	*	46036	16928	76000	52957	28278
HYDERABAD	*	*	*	*	*	*	*	10000	*
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	*	*	*	*	67492	*	*	*	20000
MUMBAI	*	*	*	*	30	*	*	*	*
Grand Total	13263	501	*	*	214394	17074	493646	120345	48278

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 5.1: Origin-wise, destination-wise import of silver into India in 2010 (in kg)

INDIAN PORT	MEXICO	RUSSIA	SWITZERLAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total
AHMEDABAD	*	26144	52042	516789	25176	33519	*	*	837794
BANGALORE	*	7113	13521	*	6030	4905	*	*	31569
CHENNAI	*	25539	77055	60555	18710	138806	*	*	720373
DELHI	*	198765	245387	60778	34363	107863	*	*	873305
HYDERABAD	*	*	9015	*	*	*	*	*	19015
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	*	*	11049	27093	*	15419	*	*	141053
MUMBAI	*	22912	5336	*	12015	*	*	*	40294
Grand Total	*	280473	413405	665216	96294	300512	*	*	2663402

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 6: Origin-wise destination-wise import of silver into India in 2011 (in kg)

INDIAN PORT	AUSTRALIA	BELGIUM	BULGARIA	CANADA	CHINA	GERMANY	HONG KONG	KAZAKISTAN	KOREA REPUBLIC OF
AHMEDABAD	*	5000	*	5549	169014	44104	73558	7165	20000
BANGALORE	*	*	*	*	4707	6975	9559	1811	5000
CHENNAI	2078	*	*	*	22992	119	238769	*	20018
DELHI	*	13000	*	4733	68970	28998	19008	7023	8500
HYDERABAD	*	*	*	4997	3122	19539	19486	*	*
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	*	10000	*	*	2971	*	*	*	29516
MUMBAI	*	*	*	*	1858	*	*	*	*
Grand Total	2078	28000	*	15278	273634	99734	360380	15998	83034

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 6.1: Origin-wise, destination-wise import of silver into India in 2011 (in kg)

INDIAN PORT	MEXICO	RUSSIA	SWITZERLAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total
AHMEDABAD	5767	192654	170081	353691	66043	144620	19470	*	1276714
BANGALORE	*	20201	22301	4993	6670	37659	1000	*	115874
CHENNAI	*	34915	41610	164971	12766	131989	*	*	670228
DELHI	*	152519	106913	3667	17083	73074	4122	*	507611
HYDERABAD	*	23940	13653	4993	3208	15803	*	*	108741
JAIPUR ICD	*	*	2016	*	*	*	*	*	2016
KOLKATA	*	1456	13270	43888	4120	8249	*	*	113470
MUMBAI	*	10888	11974	*	*	5997	*	*	30719
Grand Total	5767	436574	381819	576203	109890	417392	24592	*	2825374

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 7: Origin-wise destination-wise import of silver into India in 2012 (in kg)

INDIAN PORT	AUSTRALIA	BELGIUM	BULGARIA	CANADA	CHINA	GERMANY	HONG KONG	KAZAKISTAN	REPUBLIC OF KOREA
AHMEDABAD	5020	20097	*	*	82121	9743	79084	19321	160688
BANGALORE	*	3971	*	*	*	*	3041	*	3006
CHENNAI	*	*	*	*	*	*	64006	*	70030
DELHI	25013	48189	*	*	7967	35242	52561	18023	46539
HYDERABAD	*	2975	*	*	1960	16	2078	*	2000
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	*	25000	*	*	11018	*	*	*	27005
MUMBAI	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Grand Total	30033	100232	*	*	103066	45001	200770	37344	309268

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 7.1: Origin-wise, destination-wise import of silver into India in 2012 (in kg)

INDIAN PORT	MEXICO	RUSSIA	SWITZER- LAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total
AHMEDABAD	*	81640	7394	187054	7841	148763	115379	*	924146
BANGALORE	*	6044	5269	*	1755	33646	2310	*	59041
CHENNAI	*	*	380694	20567	3455	47012	18906	*	604670
DELHI	*	80070	37479	40468	20049	123452	9771	*	544821
HYDERABAD	*	*	249	4988	1890	11510	4871	*	32536
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	*	*	4121	9776	2500	20000	*	*	99419
MUMBAI	*	1017	20	*	557	4012	*	*	5607
Grand Total	*	168770	435226	262852	38047	388394	151237	*	2270240

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 8: Origin-wise destination-wise import of silver into India, (without dore) in 2013 (in kg)

INDIAN PORT	AUSTRALIA	BELGIUM	BULGARIA	CANADA	CHINA	GERMANY	HONG KONG	KAZAKISTAN	REPUBLIC OF KOREA
AHMEDABAD	4901	5025	3022	72130	526559	84659		34123	45505
BANGALORE	55047	*	*	*	*	*	31399	*	*
CHENNAI	*	*	*	*	46835	*	118278	9780	*
DELHI	20801	*	*	29998	182991	79870	121973	*	53957
HYDERABAD	*	5043	*	*	50994	*	*	*	*
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	*	*
KOLKATA	5007	*	*	*	*	*	*	4890	18297
MUMBAI	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Grand Total	85756	10068	3022	102128	807379	164529	271650	48793	117759

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 8.1: Origin-wise, destination-wise import of silver into India, (without dore) in 2013 (in kg)

INDIAN PORT	MEXICO	RUSSIA	SWITZER- LAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total
AHMEDABAD	32386	107739	39709	193259	6247	510532	50112	36653	976637
BANGALORE	*	14112	9687	*	9307	87636	*	0	120742
CHENNAI	*	4049	16075	*	19097	192820	*	0	232041
DELHI	*	185419	140412	43303	14737	1016561	27116	6995	1434543
HYDERABAD	*	14247	14468	3102	34114	2023	0	134122	202076
JAIPUR ICD	*	*	*	*	*	*	*	7823	7823
KOLKATA	*	9227	*	30844	3076	45322	48424	5000	141893
MUMBAI	*	3293	*	*	*	*	*	0	3293
Grand Total	32386	338086	220351	270508	86578	1854894	125652	190593	3119048

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 9: Month-wise-Origin-wise import of silver into India in 2010 (in kg)

Month	CHINA	HONG KONG	RUSSIA	SWITZERLAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total	Share %
Jan	44707	40065	11878	77609	59299	24522	61930	*	*	320010	12.88
Feb	9994	19022	88069	244732	148825	27591	67980	*	*	606213	24.41
Mar	10141	18097	852	13027	20511	17478	19778	*	*	99883	4.02
Apr	46957	18848	32207	10027	10023	2019	14945	*	*	135026	5.44
May	*	55089	18975	5090	74121	5793	10768	*	*	169835	6.84
Jun	32166	24926	4412	*	40114	10166	5314	*	*	117098	4.71
Jul	6677	37620	23753	10872	60773	987	20451	*	*	161134	6.49
Aug	28433	17166	30690	35065	40357	*	53107	*	*	204816	8.25
Sep	40523	66846	*	11471	60726	*	20929	*	*	200494	8.07
Oct	4800	82596	39965	505	49957	1981	9820	*	*	189623	7.63
Nov	9971	27328	21748	5009	50067	*	5491	*	*	119614	4.82
Dec	30	86045	7925	*	50442	5757	10000	*	*	160199	6.45
Grand Total	234398	493646	280473	413405	665216	96294	300512	*	*	2483945	100
Contribution %	9.44	19.87	11.29	16.64	26.78	3.88	12.10	*	*	100	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 10: Month-wise-Origin-wise import of silver into India in 2011 (in kg)

Month	CHINA	HONG KONG	RUSSIA	SWITZERLAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total	Share %
Jan	55187	196227	56653	28071	142398	*	54474	156	*	533166	17.82
Feb	*	12008	10654	4480	41129	10709	12537	*	*	91516	3.06
Mar	1992	10053	*	*	40539	*	20086	*	*	72671	2.43
Apr	3122	24432	23026	13442	20256	36439	45230	*	*	165947	5.55
May	94394	19282	31912	132795	139981	5663	115733	1092	*	540852	18.08
Jun	*	24004	*	90	32926	50	*	*	*	57071	1.91
Jul	16535	3008	25219	8041	39621	5281	17018	4278	*	118999	3.98
Aug	9988	8000	31173	8393	24850	8436	*	264	*	91105	3.05
Sep	24933	5386	49926	35526	14983	22243	18564	3128	*	174690	5.84
Oct	40953	17281	118817	446946	65751	6826	31305	*	*	727878	24.33
Nov	7706	14944	68012	125	43538	5225	37404	14674	*	191628	6.41
Dec	18824	25755	21182	61411	23435	9018	65042	1000	*	225668	7.54
Grand Total	273634	360380	436574	739319	629409	109890	417392	24592	*	2991190	100
Contribution %	9.15	12.05	14.60	24.72	21.04	3.67	13.95	0.82	*	100	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 11: Month-wise-Origin-wise import of silver into India in 2012 (in kg)

Month	CHINA	HONG KONG	RUSSIA	SWITZER- LAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total	Share %
Jan	50896	45420	39789	43083	91469	6285	43889	21501	*	342332	20.88
Feb	20279	3060	58459	90660	*	*	40147	*	*	212605	12.97
Mar	*	2500	2009	203221	*	*	*	109	*	207839	12.68
Apr	1005	21271	*	316	*	*	*	785	*	23378	1.43
May	2954	69176	18816	*	40887	7891	44542	*	*	184267	11.24
Jun	4980	28997	2022	950	60560	2500	23492	311	*	123812	7.55
Jul	4394	22145	23620	14815	19831	10917	143001	218	*	238941	14.57
Aug	18558	8201	23039	2000	29989	1987	27932	19015	*	130721	7.97
Sep	*	*	*	*	20117	*	30370	109	*	50596	3.09
Oct	*	*	506	80420	*	2930	20000	109	*	103964	6.34
Nov	*	*	511	*	*	2602	15000	109	*	18222	1.11
Dec	*	*	*	*	*	2935	*	109	*	3044	0.19
Grand Total	103066	200770	168770	435466	262852	38047	388374	42375	*	1639720	100
Contribution %	6.29	12.24	10.29	26.56	16.03	2.32	23.69	2.58	*	100	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 12: Month-wise-Origin-wise import of silver into India, (without dore) in 2013 (in kg)

Month	CHINA	HONG KONG	RUSSIA	SWITZER- LAND	TAIWAN	UNITED ARAB EMIRATES	UNITED KINGDOM	UNITED STATES	Others	Grand Total	Share %
Jan	15249	36914	*	*	7825	1932	40821	*	0	102741	2.23
Feb	63735	7164	*	*	44814	6908	62369	*	4030	189020	4.10
Mar	32923	32232	*	6516	5607	5061	14960	*	3010	100309	2.18
Apr	103558	56310	1811	35464	45855	8256	295890	*	86467	633611	13.76
May	113478	29499	33576	69065	39046	3640	383301	67148	43185	781938	16.98
Jun	43144	28946	526555	16895	*	12743	201730	4983	436886	398110	8.64
July	94025	7020	24427	60952	59280	1889	355458	10028	64103	677182	14.70
Aug	47140	14134	22373	8044	19986	275	92822	27184	48621	280579	6.09
Sep	19977	*	5314	242	29953	2444	82927	*	50695	191552	4.16
Oct	95949	30876	54811	9030	*	5277	101870	*	44551	342364	7.43
Nov	137973	34485	45886	3024	10019	1997	77445	13377	64853	389059	8.45
Dec	93215	38323	97233	11118	5022	4928	177393	4955	87487	519674	11.28
Grand Total	860366	315903	811986	220350	267407	55350	1886986	127675	60116	4606139	100
Contribution %	19	7	18	5	6	1	41	3	1	100	

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 13: Month-wise destination-wise silver dore imports in India in 2013 (in Kg)

Months	DELHI	Grand Total
Jan	867	867
Feb	337	337
Mar	1412	1412
Apr	0	0
May	0	0
Jun	412	412
Jul	0	0
Aug	0	0
Sep	0	0
Oct	0	0
Nov	0	0
Dec	0	0
<b>Total</b>	<b>3028</b>	<b>3028</b>

Source: DGCI&amp;S, GOI, HS CODE : 71069100, 71069290

Table 14: Silver Export (in tons)

	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	HS Code
Silver Nitrate	12.7	12.89	14.46	96.11	3	28432100
Other Compound of Silver	0.8	0.82	11.75	178.95	0.21	28432900
Real Zari Thread	60.51	30.23	30.25	46.7	29.61	56050010
Silver in Powdered Form		16.78	14.74	27.88		71061000
other Silver Yarn	485.46	118.41	870.19	299.71	132.76	70191900
Other Articles of Silver Jewellery	136.17	69.55	711	42.81	47.17	71131130
Silver Jewellery Set with gems	1504.61	227.01	230	120.59	149.55	71131120
<b>Total</b>	<b>2200.25</b>	<b>475.69</b>	<b>1882.39</b>	<b>812.75</b>	<b>362.3</b>	

Source: Department of Commerce, GOI

Table 15: Silver Export in USD Million

	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	HS Code
Silver Nitrate	0.69	0.33	0.8	0.56	0.26	28432100
Other Compound of Silver	3.52	0.32	0.48	1.13	0.7	28432900
Real Zari Thread	0.46	0.08	0.22	0.1	0.28	56050010
Silver in Powdered Form	0.07	2.58	6.75	11.33	0	71061000
other Silver Yarn	1.26	0.6	1.35	2.62	1.02	70191900
Other Articles of Silver Jewellery	74.52	70.13	85.83	166.03	83.7	71131130
Silver Jewellery Set with gems	127.34	363.3	686.87	687.69	807.61	71131120
<b>Total</b>	<b>207.86</b>	<b>437.34</b>	<b>782.3</b>	<b>869.46</b>	<b>893.57</b>	

Source: Department of Commerce, GOI

Table 16:

	Tariff value of Silver in India		Tariff value of Silver in India
Date	\$ per Kilogram	Date	\$ per Kilogram
1/16/2012	953	5/31/2013	737
1/31/2012	1067	6/14/2013	709
2/15/2012	1067	6/27/2013	606
2/29/2012	1145	6/28/2013	604
3/15/2012	1145	7/15/2013	638
3/30/2012	1032	7/31/2013	639
4/16/2012	1051	8/14/2013	697
4/30/2012	1011	8/29/2013	803
5/15/2012	920	8/30/2013	783
5/31/2012	899	9/13/2013	736
6/15/2012	938	9/30/2013	702
6/29/2012	871	10/15/2013	699
7/13/2012	866	10/29/2013	699
7/31/2012	898	10/30/2013	738
8/14/2012	913	11/12/2013	738
8/31/2012	996	11/29/2013	642
9/14/2012	1102	12/13/2013	643
9/28/2012	1103	12/31/2013	638
10/15/2012	1097	01/15/2014	663
10/31/2012	1039	1/31/2014	635
11/14/2012	1058	2/14/2014	663
11/30/2012	1096	2/28/2014	699
12/14/2012	1062	3/14/2014	694
12/31/2012	979	3/31/2014	644
1/15/2013	999	4/15/2014	646
1/31/2013	1018	4/30/2014	632
2/15/2013	1003	5/15/2014	650
3/15/2013	930	5/30/2014	617
3/28/2013	920	6/13/2014	632
4/15/2013	890	6/30/2014	688
4/30/2013	788	7/15/2014	690
5/15/2013	761	8/14/2014	650

Source: [www.cbec.gov.in](http://www.cbec.gov.in)

Table 17: Silver Ahmedabad, Monthly Average Price (Rs/Kg)

Date	Average Price	Date	Average Price	Date	Average Price	Date	Average Price
01/31/2006	14575	01/31/2007	19580	01/31/2008	20765	01/31/2009	19682
02/28/2006	13750	02/28/2007	20691	02/29/2008	23765	02/28/2009	21709
03/31/2006	17300	03/30/2007	19321	03/31/2008	23000	03/31/2009	21890
04/29/2006	20198	04/30/2007	18597	04/30/2008	22221	04/29/2009	20884
05/31/2006	19604	05/31/2007	17966	05/31/2008	23351	05/29/2009	23205
06/30/2006	16139	06/29/2007	17126	06/30/2008	24545	06/30/2009	22357
07/31/2006	17822	07/31/2007	17460	07/31/2008	24423	07/31/2009	22155
08/31/2006	19381	08/31/2007	16516	08/30/2008	20434	08/31/2009	23575
09/30/2006	17822	09/29/2007	18092	09/30/2008	20511	09/30/2009	26040
10/31/2006	18168	10/31/2007	18717	10/31/2008	16511	10/31/2009	25999
11/30/2006	20124	11/30/2007	18691	11/29/2008	16858	11/30/2009	28250
12/30/2006	18985	12/28/2007	19260	12/31/2008	17847	12/31/2009	26870
01/30/2010	25500	01/31/2011	42950	01/31/2012	55777	01/31/2013	58200
02/27/2010	25839	02/28/2011	49600	02/29/2012	60508	02/28/2013	53874
03/31/2010	26875	03/31/2011	55900	03/31/2012	55950	03/30/2013	52620
04/30/2010	28235	04/30/2011	70837	04/27/2012	55830	04/29/2013	45644
05/31/2010	29263	05/31/2011	57910	05/31/2012	53768	05/31/2013	44158
06/30/2010	29575	06/30/2011	51820	06/30/2012	52084	06/29/2013	40408
07/31/2010	28644	07/30/2011	58218	07/31/2012	53421	07/30/2013	40832
08/31/2010	30140	08/31/2011	61250	08/31/2012	56659	08/31/2013	53233
09/30/2010	33350	09/30/2011	51469	09/29/2012	60915	09/30/2013	48800
10/30/2010	37075	10/31/2011	56003	10/30/2012	59118	10/31/2013	48582
11/30/2010	41805	11/30/2011	54505	11/30/2012	62547	11/28/2013	44111
12/31/2010	46065	12/31/2011	50010	12/31/2012	56736	12/30/2013	43680

## Acknowledgement

We would like to express our sincere gratitude to entities and individuals we met during this survey. The timely release and enriched content has been possible with the co-operation & support of the industry experts & veterans.

### Agra

Silver Handicraft  
Om Commodity  
APPL  
S B Ornament  
Ambika Jewellers

### Ahmedabad

Monal Thakkar/Chirag Thakkar, Amrapali Group  
Harshvardhan Choksi  
Dilip Vyas, Krupa Ornaments  
Hasmukh Majithia, Parker Multi Commodities  
J.C. Ornaments Ltd  
Dr. Piyush M Bhansali

### Bangalore

K Mahendran, Scotia Bank

### Chennai

Daman Prakash, MNC Bullion  
Pusaram Mundra, Pusaram & Sons  
Thiagarajan, Surana Corporation Ltd  
S Guruswamy, Surana Corporation Ltd  
B Nemichand, B.N. Marlecha Silver

### Delhi/NCR

Shreeji Trading  
M D Overseas Ltd  
Vipin Raina, MMTC PAMP India Pvt. Ltd  
Tapan Mohapatra, Mettloy Trading  
Rajesh Sharma, Bharat Bullion Bourse  
Premnath, Scotia Bank  
Saurabh Sharma, Delhi Spot Bullion  
National Museum

### Jaipur

Gaurav Garg/Vijay Chordia, Valentile Jewellers  
Derewala Jewelers  
Sanjay Singh, GJEPC  
Jewellers Association  
Creative Impact  
Vikas Jewellers  
Suresh Soni, Lawat Jewellers Pvt. Ltd.  
Ambika Jewellers

### Mumbai

Anand Krishnamoorthy, Valcambi  
Prithviraj Kothari, RSBL  
Bhargava Vaidya  
Haresh Kewalramani, VG Silver  
Suresh Hundia, Hundia Exports  
Madhusudan Daga  
Silver Emporium  
Reserve Bank of India (Library)  
Indian Government Mint  
Vikas Adlakha, Hindustan Zinc Ltd

### Rajkot

Atul Bhai, A Atul Kumar & Company  
Govinddas Vagadia  
Vajubhai, Popular Jewellers  
Manubhai Parmer  
S R Patel  
Pankaj Lodhiya, Shreeji Trading

### Salem

B.Mohan, Sree Balaji Bullions  
Vijay Bullion  
Hajee Jewellers

### Surat

Jaikishan Bhai  
Aastha Commerce



valcambi  
suisse