

Publication: The Economic Times

Headline: Pay upfront bullion dealers tell jewellers

Edition: All Editions

Date: 22nd August, 2011

Coverage

डिफॉल्ट से बचने के लिए ज्वैलर्स से अपफ्रंट पेमेंट ले रहे हैं बुलियन ट्रेडर्स

कुछ बुलियन ट्रेडर्स किसी तरह के डिफॉल्ट से बचने के लिए नकदी पर ही गोल्ड डिलीवरी दे रहे हैं

राम सहगल
मुंबई

सोने की कीमतें लगातार नई ऊंचाइयों तक पहुंच रही हैं। ऐसे में देशभर के बुलियन डीलर कीमतों में गिरावट आने की स्थिति में किसी भी तरह के डिफॉल्ट से बचने के लिए छोटे और मझोले आकार के ज्वैलर्स से अग्रिम नकदी की मांग कर रहे हैं। अगर कोई ग्राहक बाद की डिलीवरी के लिए मौजूदा रेट पर सोने की बुकिंग कराता है और आगे चलकर कीमतों में गिरावट आती है तो ऐसी स्थिति में ग्राहक डिफॉल्ट करने की राह पकड़ सकता है, जो डीलर के लिए जोखिम वाली स्थिति होगी।

एक प्रमुख बुलियन डीलर ने कहा, 'बुलियन मार्केट में भरोसे की बहुत अहमियत होती है, लेकिन सोने के ऊंचे दायरे में पहुंचने के साथ ही सलाह दी जा रही है कि चेक या क्रेडिट पर सोने की डिलीवरी देने के बजाय इसे पूरी तरह नकदी में दिया जाए।' उन्होंने बताया, 'फिलहाल, अभी तक बाजार में किसी तरह की समस्या देखने को नहीं मिल रही है, लेकिन अगर सोने की कीमतों में मौजूदा स्तरों से गिरावट आती है तो डिफॉल्ट की आशंका को खारिज नहीं किया जा सकता है।'

ज्वैलर्स आमतौर पर बैंकों (बैंक कंसाइनमेंट के आधार पर सोने का आयात करते हैं) से सोना खरीदते हैं। ज्वैलर्स सोने की यह खरीद कैश या मार्जिन पेमेंट या फिर बैंक गारंटी के बदले मेटल लोन के जरिए करते हैं। अगर ज्वैलर्स को बैंक रेट के मुकाबले बुलियन डीलर से बेहतर रेट पर सोना मिलता है तो वे वहां से इसे खरीदना पसंद करते हैं। इनवेंटरी बढ़ने या स्क्रेप सेल्स में इजाफे के कारण भी जब बाजार और बैंक रेट के बीच अंतर होता है तो ज्वैलर्स बुलियन ट्रेडर्स से सोना खरीदना पसंद करते हैं। किसी ज्वैलर्स और बुलियन ट्रेडर के बीच होने वाला सौदा बैंक के साथ होने वाले सोने के खरीद सौदे से अलग हो सकता है। ज्वैलर्स और बुलियन ट्रेडर्स के बीच होने वाली डील में

बनी हुई है डिफॉल्ट की आशंका



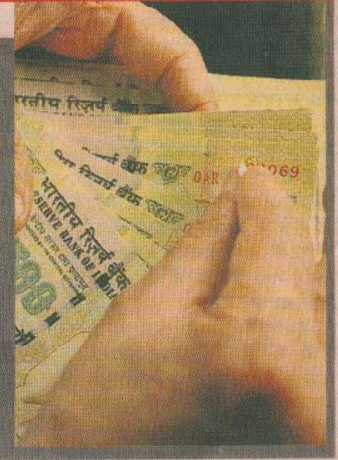
ट्रेडर्स का कहना है कि फिलहाल बाजार में कोई समस्या नहीं है, लेकिन अगर सोने की कीमतों में गिरावट आती है तो डिफॉल्ट की आशंका को खारिज नहीं किया जा सकता है



प्रमुख बुलियन डीलर ऋद्धिसिद्धि बुलियंस (आरएसबीएल) ने हाल में अपने ग्राहकों के मार्जिन डिपॉजिट को 50,000 रुपए से बढ़ाकर 1.5 लाख रुपए कर दिया है



सोने की खरीद के लिए ग्राहकों खासतौर पर ज्वैलर्स द्वारा किया जाने वाला मार्जिन डिपॉजिट उन्हें किसी भी स्तर में डिफॉल्ट करने से निरुत्साहित करता है



अगर दोनों पक्ष एक-दूसरे को जानते हैं तो उनके बीच चेक पेमेंट या क्रेडिट के आधार पर सौदा हो सकता है। बुलियन ट्रेडर्स किसी तरह के डिफॉल्ट से बचने के लिए फिलहाल नकदी पर ही डिलीवरी दे रहे हैं। या फिर बाद की तारीख में डिलीवरी के लिए बुलियन ट्रेडर्स ने मार्जिन बढ़ा दिया है या फिर बुकिंग के समय ही पूरा धुगतान ले रहे हैं। प्रमुख बुलियन डीलर ऋद्धिसिद्धि बुलियंस (आरएसबीएल) ने हाल में अपने ग्राहकों के मार्जिन डिपॉजिट को 50,000 रुपए से बढ़ाकर 1.5 लाख रुपए कर दिया है। आरएसबीएल के एमडी पृथ्वीराज कोठारी का कहना है, 'हाल में सोने की कीमतों में जिस तरह का उछाल दर्ज किया गया है, ऐसे में मार्जिन डिपॉजिट बढ़ाना बेहद जरूरी हो गया था। अगर आने वाले समय में सोने की कीमतों में स्थिरता आती है तो मार्जिन डिपॉजिट कम किया जा सकता है।' आरएसबीएल

अपने स्पॉट प्लेटफॉर्म आरएसबीएल स्पॉट के जरिए 400 कस्बों के ग्राहकों को सेवाएं मुहैया कराती है। इसमें ज्वैलर्स सोने की खरीद का आर्डर दे सकते हैं और टी+2 आधार पर गोल्ड बार डिलीवरी ले सकते हैं।

ग्राहकों द्वारा किया जाने वाला मार्जिन डिपॉजिट उन्हें डिफॉल्ट करने से निरुत्साहित करता है। अगर कोई ग्राहक डिलीवरी के लिए आज के रेट पर बुकिंग करता है और टी (कारोबारी दिन) +2 अगले दिनों में सोने की कीमतों में गिरावट आती है तो ग्राहक द्वारा सोने की डिलीवरी न ले पाने के कारण उसे मार्जिन से हाथ धोना पड़ता है। गोल्ड ज्वैलरी निर्माता, रीटेलर कंपनी राजेश एक्सपोर्टर्स के चेयरमैन राजेश मेहता का कहना है, 'सोने की कीमतों के नई ऊंचाइयों पर पहुंचने के साथ ही मौजूदा समय में सतर्कता वक्त की जरूरत बन गई है।'