

# सीधी बिक्री करने वाली कंपनियों ने मंदी को दी मात, वित्त वर्ष 2011-12 में की 63851 मिलियन रुपये की गौरवशाली बिक्री

पीएचडी चैंबर-आईडीएसए ने पेश की सालाना सर्वेक्षण रिपोर्ट 2011-12

नई दिल्ली, 22 मार्च 2013:

## मुख्य बिंदु

- 2011-12 में सीधी बिक्री उद्योग बाजार का आकार 63851 मिलियन रहा
- 2014-15 तक इस बाजार के 108436 मिलियन के आंकड़े को छू जाने की आशा है
- 2019-20 तक इसके 340000 मिलियन को पार कर जाने का अनुमान है
- 2011-12 में सीधी बिक्री उद्योग की विकास दर 22 प्रतिषत रही
- उत्तरी क्षेत्र में औसत बिक्री 2011-12 में 20 प्रतिषत तक पहुंच गयी जो 2010-11 में 15 प्रतिषत थी
- दक्षिणी क्षेत्र में औसत बिक्री 2011-12 में गिरकर 39 प्रतिषत रह गयी जो 2010-11 में 44 प्रतिषत थी
- 2011-12 में कुछ वितरक आधार में 2010-11 के मुकाबले 25 प्रतिषत की बढ़ोतरी हुई और यह 50 लाख के आंकड़े तक पहुंच गया
- स्वास्थ्य देखभाल के सामानों और सेवाओं से सबसे अधिक 44 प्रतिषत की बिक्री प्राप्त हुई
- सीधी बिक्री की कंपनियों का वित्तीय योगदान 8212 मिलियन रुपये के आंकड़े को छू गया
- 94 प्रतिषत सीधी बिक्री की कंपनियों को क्षेत्र में केंद्रीय दिशा निर्देशों के होने की जरूरत महसूस हो रही है
- अगले 4 सालों में उद्योग के सालाना आधार पर 20 प्रतिषत की दर से बढ़ने की उम्मीद है

इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए और पीएचडी चैंबर आफ कामर्स एंड इंडस्ट्रीज ने संयुक्त रूप से आज नई दिल्ली में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग पर अपनी सालाना सर्वेक्षण रिपोर्ट 2011-12 को पत्रकारों के सामने पेश किया।

इस सर्वेक्षण को सुश्री गंगा मूर्ति, प्रमुख सलाहकार, उपभोक्ता मंत्रालय, पीएचडीसीसीआई की महा सचिव सुश्री सुष्मिता शेखर, आईडीएसए की महासचिव सुश्री छवि हेमंथ, आईडीएसए के अध्यक्ष श्री एस सुब्रमणियन और पीएचडी चैम्बर के मुख्य अर्थशास्त्री और षोध प्रमुख डा. एस पी षर्मा ने अनावरण किया।

2011-12 में उद्योग ने लगातार बेहतरीन विकास दर अर्जित की और इसकी बढ़त 22 प्रतिषत रही, इस तरह यह 2010-11 के 52294 मिलियन रुपये के स्तर से बढ़ कर 2011-12 में 63851 मिलियन के स्तर पर पहुंच गया।

201-12 में इस क्षेत्र में तेज विकासदर के लिये जहां संगठित क्षेत्र की भागेदारी 22.5 प्रतिषत रहीं वहीं असंगठित क्षेत्र में यह हिस्सेदारी 17.86 प्रतिषत थी। बताते चलें कि 2009-10, 2008-09, और 2007-08 में यह बढ़ोतरी क्रमशः 24 प्रतिषत, 17 प्रतिषत और 13 प्रतिषत रही।

पीएचडी चैम्बर आफ कामर्स एंड इंडस्ट्रीज के मुख्य अर्थशास्त्री और षोध प्रमुख डा. एस पी षर्मा ने कहा कि "भारतीय सीधी बिक्री उद्योग ने पिछले कुछ सालों में जबरदस्त बढ़ोतरी अर्जित की है और यह लगातार अपने आयाम को भारत वितरक चैनल के एक विकल्प के रूप में विस्तार देता आ रहा रहा है।" वार्षिक सर्वेक्षण में यह साफ तौर पर देखने को मिला है कि सीधी बिक्री उद्योग का फैलाव अब केवल दक्षिण भारतीय राज्यों से निकल कर पूरे भारत तक पहुंच गया है और अब इसमें एक तरह का विविधिकरण आ रहा है और यह देश के अन्य क्षेत्रों में भी प्रवेश कर रहा है। इसी के चलते उत्तर भारतीय क्षेत्रों में 2011-12 में औसत बिक्री 20 प्रतिषत के स्तर पर पहुंच गयी है जो कि इससे पिछले साल 15 प्रतिषत पर थी। वहीं दक्षिण भारतीय क्षेत्रों में 2011-12 में औसत बिक्री गिर कर 39 प्रतिषत पर आ गयी जबकि इससे पिछले साल यह 44 प्रतिषत पर थी। श्री षर्मा ने जानकारी दी कि एक और चौंकाने वाला पहलू यह रहा कि उत्तर पूर्व के राज्यों में डायरेक्ट सेलिंग में खासी वृद्धि देखने को मिली और यह 43 प्रतिषत पर पहुंच गयी। उन्होंने इस सर्वेक्षण के बारे में मुख्य बिंदुओं को विस्तार से बताया और एक प्रस्तुतिकरण के माध्यम से डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की जानकारी दी। पीएचडी के बारे में अधिक जानकारी के लिये कृप्या [पूचीकबबपण्पद](#) देखें।

डा. एस पी षर्मा के अनुसार दो भारतीय राज्यों केरल और राजस्थान ने क्रमशः नवम्बर 2011 और अक्टूबर 2012 में डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों के लिये अधिक गहन और अत्यंत केंद्रित दिषानिर्देश तैयार किये हैं। केंद्र सरकार ने भी वित्तीय पिरामिड योजना में होने वाली धोखाधड़ी को देखते हुए एक कमेटी गठित की है जो कि केंद्र और राज्य सरकारों की विभिन्न एजेंसियों को कानूनी और दिषानिर्देशन के लिये परस्पर सहयोग को मजबूती प्रदान करेगी। इसके चलते अब कंपनियों को भारत में व्यवसाय करने के लिये लाइसेंस लेना जरूरी होगा और उन्हें हल हालत में रिटर्न भरना होगा। इसके जरूरी तौर पर ट्रेडमार्क और लाइसेंस रखना होगा।

आईडीएसए के अध्यक्ष श्री एस सुब्रमणियन ने जानकारी दी कि इस उद्योग में अगले कुछ सालों में जबरदस्त बढ़ोतरी देखने को मिलेगी और यह 2019-20 तक वर्तमान के 63851 मिलियन रुपये के स्तर से दोगुना होकर 340000 मिलियन रुपये हो जायेगा। हालांकि उद्योग की विभिन्न श्रेणियों में विकासदर भिन्न रहने की संभावना है जैसे कि संगठित और असंगठित क्षेत्र में लेकिन पूरे उद्योग की अगर बात की जाये तो यह विकासदर अगले चार सालों में 20 प्रतिषत रहेगी।

श्री एस सुब्रमणियन ने आगे जानकारी दी कि " डायरेक्ट सेलिंग कंपनियां आज भारतीय अर्थव्यवस्था की बढ़ोतरी के लिये खासी क्रियाशील हैं और यह देश को खासा राजस्व प्रदान कर रहीं हैं। 2011-12 में आईडीएसए सदस्य कंपनियों के द्वारा कुल 8212 मिलियन रुपये का कर प्रदान किया गया जो कि 2010-11 में 6470 मिलियन रुपये के स्तर पर था। इस तरह से 2011-12 में डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों के द्वारा कर संकलन 26.9 प्रतिषत बढ़ा।

सर्वेक्षण में यह बात सामने आयी कि इस श्रेणी के द्वारा बेचे गये उत्पाद उपभोक्ताओं को अधिक पसंद आते हैं क्यों कि उनकी गुणवत्ता खासे उच्च स्तर की होती है। सीधी बिक्री का क्षेत्र उन उपभोक्ताओं को खासा मददगार होता है जो अपनी इच्छा के अनुसार उत्पाद खरीदना चाहते हैं और उसे अपनी सहूलियत के स्थान पर ही प्राप्त करना चाहते है, अपने सामान्य खुदरा स्टोर से अलग।

**श्री सुब्रमणियन** ने आषा जतायी कि “ जहां एक ओर डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री एक वैकल्पिक रोजगार अवसर प्रदान कर ही है वहीं इसने देश में पिछले कुछ सालों में स्वयं रोजगार सृजन में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। भारत में डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री का 2011-12 में कुल वितरक आधार 4853232 लाख रहा है औश्र 2014-15 तक इसके 80,00,000 लाख के आंकड़े को पार कर जाने का अनुमान है। इस तरह से डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के वितरक संजाल में 22.5 प्रतिषत की वृद्धि देखने को मिली है।

**आईडीएसए की महासचिव छवि हेमंत** ने इस अवसर पर कहा कि “ आईडीएसए पीएचडी चैंबर के साथ मिल कर लगातार डायरेक्ट सेलिंग क्षेत्र पर निगरानी बनाये हुए है। यह आंकड़े डब्ल्यूएफडीएसए यानी वर्ल्ड फेडरेशन आफर डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन के द्वारा एक अनिवार्य पहलू है।” डब्ल्यूएफडीएसए पर अधिक जानकारी के लिये कृप्या [पूकेंष्वतह](#) देखें।

उन्होंने आगे जानकारी दी कि डायरेक्ट सेलिंग पिछले कई सालों से स्वयं रोजगार के अवसर लगातार प्रदान करती आ रही है और आज पूरे देश में 50 लाख वितरक बन चुके हैं। जहां महिला वितरकों की संख्या 3033270 लाख है वहीं पुरुष वितरकों की संख्या 1819962 लाख तक पहुंच गयी है। उन्होंने इस क्षेत्र के माध्यम से महिला सशक्तिकरण- जो कि डायरेक्ट सेलिंग उद्योग का विषमभर में एक मुख्य बिंदु है के बारे में भी विस्तार से बताया। भारतीय परिवेश में तो यह और भी महत्वपूर्ण है क्यों कि यहां महिला वितरकों की भागेदारी हमेशा से ही 50 प्रतिषत से अधिक रही है। हालांकि भारतीय पुरुष भी एक अतिरिक्त आय के लिये इस क्षेत्र पर नजरे गढ़ाये हुए हैं। वित्तवर्ष 2011-12 में पुरुष वितरकों की हिस्सेदारी 2010-11 के 36 प्रतिषत से बढ़कर 2011-12 में 37.5 प्रतिषत पर आ गयी जबकि कई लोग तो इस क्षेत्र को एक पूर्णकालिक व्यवसाय के रूप में भी देख रहे हैं।

उन्होंने जानकारी दी कि “ यह रिपोर्ट ओजस्वी डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये एक सूक्ष्मदर्शी दृष्टिकोण अपनाती है जिसने लगातार मंदी को मात दी है। वितरण के अधिकतर चैनल यह दावा नहीं कर सकते कि आर्थिक मंदी का दुश्प्रभाव उन पर नहीं पड़ा है लेकिन उपभोक्ता सामान की डायरेक्ट सेलिंग में लगे हुए लोगों ने इस बात को गलत साबिल कर दिया है और इस उद्योग ने लगातार 20 प्रतिषत की साल दर साल बढ़त हासिल की है। इस रिपोर्ट में भारत में डायरेक्ट सेलिंग के वर्तमान परिदृष्य के बारे में आंकलन किया गया है, वह भी कई मुख्य पैरामीटरों पर जिसमें आय, उत्पाद श्रेणी की कवरेज, राजस्व में योगदान और सबसे महत्वपूर्ण स्वयं रोजगार सृजन।”

उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि 83 प्रतिषत डायरेक्ट सेलिंग कंपनियां विभिन्न सीएसआर क्रियाकलापों में लगी हुयी हैं। इनमें से 46 प्रतिषत किसी न किसी विशय से जुड़े कार्यक्रम में योगदान कर रहीं है, 38 प्रतिषत ने कुछ उत्पादों के तौर पर और 32 प्रतिषत ने अपनी मर्जी से ही सेवा प्रदान की है। केवल 16 प्रतिषत कंपनियों ने सीएसआर कार्यों के लिये नकद दान को अपनाया है।

**सुश्री छवि हेमंत** ने अपने प्रस्तुतिकरण में साफ तौर पर यह जानकारी दी कि फेसबुक, ट्वीटर जैसी सोशल नेटवर्किंग साइट के जमाने में डायरेक्ट सेलिंग एक असल में सामाजिक संजाल है जहां पर 83 प्रतिषत बिक्री आमने-सामने रह कर होती है। इसके बाद उन्होंने अपना प्रस्तुतिकरण सरकार से इस निवेदन के साथ समाप्त किया कि इस क्षेत्र के लिये एक अलग कानून बनाया जाना चाहिये जो कि पैसे की वापसी की गारंटी, उत्पाद वापसी और सभी हिस्सेदारों के द्वारा एक सामान्य मूल्य संहिता का अनुसरण करने की बात करता हो। एक बार हमारे पार पारदर्शी नीति होगी तब हम यह भरोसा दिला सकते हैं कि डायरेक्ट सेलिंग कंपनियां अपनी बिक्री को कई गुना तक बढ़ा देंगी। आईडीएसए की अधिक जानकारी के लिये [पूकेंष्ववण्पद](#) देखें।

और अंत में, सुश्री गंगा मूर्ति, प्रमुख सलाहकार, उपभोक्ता मंत्रालय ने कहा कि प्रत्यक्ष बिक्री उद्योग में लगातार होता विकास, स्वरोजगार क्षेत्र की नई पीढ़ी के लिए प्रेरणा स्रोत साबित हो रहा है और उपभोक्ताओं की आवश्यकता के अनुरूप विस्तृत हो रहा है।

उन्होंने 2011-12 के लिए प्रत्यक्ष बिक्री उद्योग की वार्षिक रिपोर्ट संकलित करने के लिए पीएचडी रिसर्च ब्यूरो, पीएचडी चैंबर की अनुसंधान शाखा की खूब सराहना की। साथ ही यह सुझाव भी दिया कि उपभोक्ताओं के सर्वेक्षण का स्तर देश के विभिन्न भागों में बढ़ाया जाए ताकि उनकी धारणा का ठीक प्रकार से आकलन किया जा सके। प्रत्यक्ष बिक्री उद्योग में समाहित सभी कंपनियों के एमएलएम विपणन और पिरामिड योजनाओं के संदर्भ में बात करते हुए उन्होंने इसकी संपूर्ण संरचना और कार्यकारी नीतियों का गहन अध्ययन करने का सुझाव दिया।

इस फोरम को पीएचडी चैंबर की महा सचिव सुश्री सुष्मिता षेखर ने समाप्त किया और पीएचडी और आईडीएसए के बीच हुई साझेदारी पर खुशी व्यक्त की। उन्होंने बताया कि आईडीएसए आज डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की भलाई के लिये एक बेहतरीन काम कर रहा है। उन्होंने अपना वक्तव्य यह कहते हुए समाप्त किया कि “ हम पीएचडी में मानते हैं कि डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की भारत में विकास करने के लिये अपार संभावनाएं हैं। हम सरकार को इस क्षेत्र में एक पारदर्शी नीतिगत फ्रेमवर्क तैयार करने में सहयोग देने के लिये पूरी तरह से तैयार हैं जिससे इस क्षेत्र को अधिक से अधिक फायदा मिल सकें और यह नयी बुलंदियों को प्राप्त हो सके।”

अधिक जानकारी के लिये संपर्क करें:

नीरज शौर्या [दममंतर / पउचंबजचतण्पदए](mailto:damant@pdcbs.com) 9310333595

सुजौय चौधरी [नरवल / पउचंबजचतण्पदए](mailto:narwal@pdcbs.com) 9310333597

पारुल कोहली [चंतनस / पउचंबजचतण्पद](mailto:chintan@pdcbs.com)

इंपैक्ट पब्लिक रिलेणंस प्राइवेट लिमिटेड