INDIAN DIRECT SELLING ASSOCIATION

तुरंत जारी करने के लिये

आईडीएसए ने सरकार से भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये पारदर्शी नीतिगत ढांचा तैयार करने का आग्रह किया

सरकार से तुरंत ही कार्यगत पारदर्शिता लाने के लिये किया निवेदन

नयी दिल्ली, 31 मई 2013: भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग को लेकर कार्यगत संदेहास्पद स्थिति को साफ करने की एक पहल के रूप में आज भारतीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की सदस्य कंपनियों ने एक जुट होकर भारत सरकार से मांग की कि सरकार इस उद्योग के लिये एक पूर्णतया पारदर्शी नीतिगत ढांचा तैयार करें, इससे साथ ही सरकार को निम्नलिखित संस्तुतियां भी की गयीः

1. उद्योग में तुरंत ही कार्यगत पारदर्शिता लायी जाये
2. उद्योग को पीसीएमसी कानून के दायरे से बाहर रखा जाये
3. उद्योग के लिये अलग कानून बनाया जाये

यह सम्मेलन आज दिल्ली में इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए द्वारा आयोजित किया गया जिसमें उद्योग ने यह शपथ ली कि वह उद्योग को परेशान करने वाली इन स्थितियों का एक जुट होकर मुकाबला करेंगे, जो कि अधिकतर मामलों में धोखाधड़ी करने वाली वित्तीय पिरामिड योजनाओं और डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों को एक समझे जाने की वजह से पैदा होती है। एमवे इंडिया के सीईओ और निदेशकों के केरल में संदेहपूर्ण कारणों की वजह से गिरफ्तार होने से पूरा उद्योग स्तब्ध है और इससे इस उद्योग में लगे लाखों स्वतंत्र बिक्री सलाहकारों का भविष्य खतरे में आ गयी है। यह वह लोग है जो देश में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के अधीन डायरेक्ट बिक्री का काम करते हैं।

पत्रकारों से संबोधित करते हुए कंपनियों ने इस बात पर मुख्य जोर दिया कि भारत में पिछले एक दशक से गैर पारदर्शी और अपूर्ण नीतिगत ढांचा डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री को बुरी तरह से प्रभावित कर रहा है।

आईडीएसए की महासचिव सुश्री छवि हेमंत ने कहा कि '' इस कानून का मुख्य ध्यान इस बात पर केंद्रित होना चाहिये कि कौन सी गतिविधियां धोखेधड़ी पूर्ण है और यह कानून कुछ ऐसे प्रावधानों को भी समाहित करे जिससे उपभोक्ताओं, वितरकों और डायरेक्ट सेलिंग इकाइयों को पूरा संरक्षण दिया जा सके। हमारा मानना है कि सरकार को एक ऐसा सकारात्मक पर्यावरण तैयार करने की जरूरत है जहां पारदर्शी और असल डायरेक्ट सेलिंग कंपनियां कार्यदक्षता के साथ काम कर सकें और इससे यह सुनिश्चित किया जा सके कि उपभोक्ताओं

के साथ गलत कंपनियों द्वारा धोखेबाजी न हो पाये। आज भारत में कोई भी साफ और समग्र डायरेक्ट सेलिंग परिभाषा नहीं है, साथ ही डायरेक्ट सेलिंग का वर्गीकरण भी पूरी तरह से साफ नहीं है।

सुश्री छवि हेमंत ने यह भी कहा कि ''हमें केवल डायरेक्ट सेलिंग क्षेत्र को अकेले में लेकर नहीं सोचना चाहिये बल्कि इस तरह की घटनाएं भारत में विदेशी निवेश के लिये एक बड़ा खतरा है और इससे यह पूरी प्रक्रिया ही खतरे में पड़ सकती है। हाल ही में हमारे उद्योग से ही जुड़ी और हमारी ही एक सदस्य कम्पनी ने अपना व्यवसाय भारत में समाप्त केवल इस लिये कर दिया क्यों कि देश में कानूनी पहलुओं पर साफगोई नहीं दिखाई देती। इससे भी आगे जब एक प्रमुख कंपनी, जो कि देश में 2288 करोड़ रुपये का कारोबार कर रही है, के उच्चतम अधिकरियों की अशोभनीय तरीके से गिरफ्तारी होती है तो निश्चित तौर पर इससे देश में वैश्विक कंपनियों के बीच गलत संदेश जाता है और देश में निवेश पर बुरा प्रभाव पड़ सकता है।''

विश्व स्तर पर काम कर रही डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों पर जोर देते हुए छवि हेमंत ने कहा कि '' वैश्विक अनुभव यह दर्शाता है कि डायरेक्ट सेलिंग उद्योग अलग अलग देशों में भिन्न प्रकार से काम कर रहा है। हालांकि इस उद्योग में वैश्विक स्तर पर कुछ चुनिंदा बेहतरीन प्रैक्टिस की जा रही हैं जिसे भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये कानून बनाने के लिये प्रयोग में लाया जा सकता है। मलेशिया उन कुछ चुनिंदा देशों में से एक है जहां पर डायरेक्ट सेलिंग क्षेत्र के लिये एक समग्र कानून बनाया गया है–डायरेक्ट सेल्स कानून, 1993। मलेशिया में सभी डोर टू डोर बिक्री और डाक द्वारा की जाने वाली बिक्री इस कानून के दायरे में आती है। हालांकि आईडीएसए इन कानूनों के दायरे में रह कर काम करता है फिर भी यह खासा जरूरी हो चुका है डायरेक्ट सेलिंग उद्योग को एक कानूनी ढांचा प्रदान किया जाये जिससे इस उद्योग को नियंत्रित किया जा सके और ऐसे धोखेबाज तत्वों को डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय की आड़ लेने से रोका जा सके और जनता के हितों की रक्षा की जा सके।'

आईडीएसए के अध्यक्ष अमरनाथ सेनगुप्ता के कहा कि '' आईडीएसए हमेशा से ही भारत सरकार से इस बारे में बातचीत करती आयी है और पिछले कई सालों से हम एक औद्योगिक संगठन ईकाइ होने के चलते इस बात पर जोर देने हुए आये हैं कि इस उद्योग के लिये एक अलग कानून होना चाहिये जो कि इस उद्योग का नियामन करे। चूंकि आज भारत की किसी भी कानूनी किताब में डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के बारे में कोई परिभाषा नहीं लिखी हुयी है, कई रातों रात रफूचक्कर होने वाले आपरेटर इस कांसेप्ट का गलत प्रयोग कर रहे हैं। इसे देखते हुए ऐसा नियम बनाया जा सकता है जहां पर हर डायरेक्ट सेलिंग कंपनी को एक लाइसेंस लेना और पंजीकरण कराना आवश्यक होगा। इससे वास्तविक डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों को पहचानने में आसानी होगी और इन कंपनियों के हितों की रक्षा की जा सकेगी। ऐसे में यह बहुत जरूरी है कि डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों और डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों की आड़ में काम कर रही धोखेबाज वित्तीय पिरामिड योजनाओं में फर्क करने के लिये सटीक परिभाषा दी जाये। नीतिगत ढांचा की एक समग्र एप्रोच होनी चाहिये।''

पीएचडी चैंबर और कामर्स एवं इंडस्ट्री के मुख्य अर्थशास्त्री और शोध प्रमुख डा. एसपी शर्मा के अनुसार ''भारत के डायरेक्ट सेलिंग उद्योग ने पिछले कुछ सालों में अद्वितीय विकास अर्जित किया है और आज यह भारत में

अपनी सीमाओं को तेजी से प्रसार कर रहा है वह भी वैकल्पिक वितरण चैनल के रूप में। हालांकि जैसे जैसे देश में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग का महत्व बढ़ रहा है वैसे वैसे इस उद्योग को अक्सर पैदा होने वाले धोखेबाज तत्वों के क्रियाकलापों के द्वारा परेशानी झेलनी पढ़ती है जिससे डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के साख को गहरा आघात लगता है। मैं यह मानता हूं कि पूरे भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये एक केंद्रीय कानून हो जिससे इस उद्योग से जुड़े लोग आसानी से अपना व्यवसाय कर सकें।

आईडीएसए की सदस्य कंपनियों के सभी सीईओ एक ऐसे समय एक जुट होकर सामने आये है जब यह उद्य ोग एक सकारात्मक प्रतिक्रिया की प्रतीक्षा में है। इन सभी का कहना है कि भारत सरकार को इस उद्योग से जुड़े सही और ईमानदार कंपनियों को पहचानने के लिये एक सटीक कानून शीघ्र ही बनाना चाहिये और नीतिगत ढांचा की एक समग्र एप्रोच होनी चाहिये।

आईडीएसए के बारे में: 1996 में गठित आईडीएसए का मुख्य कार्यालय दिल्ली में स्थित है। आईडीएसए पिछले कई सालों से देश में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये एक सकारात्मक वातावरण तैयार करने में जुटा हुआ है जिससे इस उद्योग का विकास हो सके। इसके लिये आईडीएसए सरकार और उद्योग दोनों के साथ सलाह–मशविरा युक्त साझेदारी निभा रहा है।

आईडीएसए वैश्विक स्तर पर वर्ल्ड फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन से संबद्ध है जो कि 1978 में गठित की गयी थी और आज विश्व में इसकी 59 डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन सदस्य के रूप में काम कर रहीं हैं। डब्लूएफडीएसए एक गैर सरकारी स्वइच्छा युक्त संगठन है जो कि विश्व में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग का प्रतिनिधित्व करता है। ऐसा जानने में आया है कि विश्व में संगठन के सदस्यों के द्वारा 153,727 मिलियन अमेरिकी डालर की बिक्री की जाती है और आज इसके 91,533,825 स्वतंत्र बिक्री अधिकारी मौजूद हैं।

यदि हमारे सदस्यों की बात की जाये तो आज देश और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर कई अग्रणि डायरेक्ट सेलिंग संगठन भारत में हमारे सदस्य हैं।

• एल्टास एंटप्राइजेज लि, लुधियाना, www.altosindia.net
• एएमसी कुकवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, बेंगलौर, www.amc.info
• एमवे इंडिया एंटरप्राइजेज प्राइवेट लिमिटेड नोएडा, www.amway.com
• एवोन ब्यूटी प्रोडक्ट्स इंडिया प्राइवेट लिमिटे गुड़गांव, www.avonindia.in
• सीएनआई एंटप्राइजेज इंडिया प्राइवेट लिमिटेड बेंगलौर , www.cni-india.com
• दयेशन ट्रेडिंग इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, दिल्ली , www.daeshanindia.com
• एलकेन इंटरनेशनल इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, बेंगलौर www.elken.com.my
• 4 लाइफ ट्रेडिंग इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, मुंबई, www.india.4life.com
• हर्बलाइफ इंटरनेशनल इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, बेंगलौर, www.herbalife.com
• हिंदुस्तान यूनी लीवर, मुम्बई, www.huln.co.in
• जाफरा रुचि कास्मेटिक्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड दिल्ली, www.jafra.net.in
• के–लिंक हेल्थकेयल इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, चेन्नई, www.klinkindia.in

•	मैक्स लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड गुड़गांव, www.maxlifeinsurance.com
•	मोदी केयर लिमिटेड दिल्ली, www.modicare.com
•	ओरीफ्लेम इंडिया प्राइवेट लिमिटेड दिल्ली www.oriflame.co.in
•	टपरवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड गुड़गांव www.tupperwareindia.com
•	तियांजिन तिनाशी इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, चेन्नई, www.tianshiindia.co.in
•	ग्लेज ट्रेडिंग इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, दिल्ली www.globalglaze.in (संभावित सदस्य)

अधिक जानकारी के लिये संपर्क करें: नीरज शौर्या neeraj@impactpr.in, 9310333595

पारुल कोहली, parul@impactpr.in, 8860334379

सुजौय चौधरी sujoy@impactpr.in, 9310333597

इंपैक्ट पब्लिक रिलेशंस प्राइवेट लिमिटेड