



प्रेस विज्ञप्ति: तुरंत जारी करने हेतु

डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये नीतिगत ढांचे के निर्माण को तेजी देने के लिये आईडीएसए और फिक्की आए साथ

मार्क 'ए' डिर: भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की संभावनाओं को संरक्षण और मजबूती देने के लिये एक पहल

नई दिल्ली, 17 अप्रैल 2013: डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये नीतिगत ढांचे के निर्माण को तेजी देने के लिये फेडरेशन आफ इंडियन चैम्बर्स आफ कामर्स एंड इंडस्ट्रीज यानी फिक्की, इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए और वर्ल्ड फेडरेशन आफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी डब्ल्यूएफडीएसए ने आज फिक्की फेडरेशन हाउस नयी दिल्ली में **मार्क 'ए' डिर: बाजार को ग्राहकों तक ले जाना विषय पर एक संगोष्ठी आयोजित की।** भारतीय डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री 2009 से अपनी संभावनाओं के अनुरूप परिणाम देने शुरू कर चुकी है और 2010 में इसमें बेहतरीन तेजी दिखाई दी जबकि 2011 में इसने अपनी सीमाओं को और फैलाया। अंत में 2012 से लेकर अब तक के दो वर्षों में तो इस उद्योग ने वैश्विक आर्थिक मंदी को भी पछाड़ते हुए उल्लेखनीय दो अंकों की बढ़त दर्ज की और 2011-12 में इसकी कुल बिक्री 6385 करोड़ रुपये के स्तर पर पहुंच गयी।

इस कार्यक्रम का उद्घाटन **उपभोक्ता मामला विभाग, उपभोक्ता मामले, खाद्य एवं सार्वजनिक वितरण मंत्रालय, के सचिव श्री पंकज अग्रवाला** ने मुख्य अतिथि के रूप में किया। इस अवसर पर **महिला एवं बाल विकास मंत्रालय के सचिव श्री प्रेम नारायण एवं वित्त मंत्रालय के संयुक्त सचिव श्री आलोक निगम** माननीय अतिथि के रूप में मौजूद थे। कार्यक्रम में उद्योग जगत के विभिन्न घटकों से जुड़े कई गणमान्य लोगों ने भी हिस्सा लिया।

मामला विभाग, उपभोक्ता मामले, खाद्य एवं सार्वजनिक वितरण मंत्रालय, के सचिव श्री पंकज अग्रवाला ने **फिक्की, आईडीएसए और डब्ल्यूएफडीएस** को इस कार्यक्रम को आयोजित करने के लिये बधाई दी। उन्होंने कहा कि हम डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री को पूरा समर्थन करते हैं और मंत्रालय इस बात पर पूरा ध्यान देगा कि मनी बैक गारंटी, कूलिंग आफ अवधि और सामान वापस करने की नीति के पहलुओं को खास कर इस सेवा क्षेत्र में समग्रता से अपनाया जाये जिससे बाजार में विश्वसनीयता का संचार हो सके। चूंकि यह उद्योग महिलाओं को खास तौर पर रोजगार के बड़े अवसर प्रदान करने में सक्षम है, हम उद्योग की चिंता को दूर करने पर पूरा ध्यान दे रहे हैं।”

संगोष्ठी में फिक्की के वरिष्ठ वाइस प्रेसीडेंट सिद्धार्थ बिड़ला ने कहा कि “ आर्थिक विकास और बढ़ते उपभोक्तावाद के चलते भारत में खुदरा कारोबार और एफएमसीजी क्षेत्र में कई बड़े परिवर्तन आये हैं। बढ़ते बाजार की जरूरतों को पूरी करने के लिये कई स्टोर और गैर-स्टोर खुदरा कारोबार के प्रकार उभर कर सामने आये हैं और डायरेक्ट सेलिंग ऐसा ही एक गैर स्टोर फार्मेट है या हम यह कह सकते हैं कि यह एक तीव्र गति उपभोक्ता सामान और कुछ सेवाओं को उपभोक्ता तक पहुंचाने के लिये वितरण करने के लिये एक वैकल्पिक चैनल बन कर सामने आया है।”

फिक्की के महासचिव श्री ए दीदार सिंह ने बताया “ डायरेक्ट सेलिंग क्षेत्र को एक पटल प्रदान करने के लिये और इससे जुड़े अवसर और चुनौतियों के बारे में वार्तालाप करने के लिये हमें डायरेक्ट सेलिंग की विश्व संस्था वर्ल्ड फेडरेशन आफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी डब्लूएफडीएसए और उनके भारतीय चैप्टर, इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए के साथ भागीदारी की है। यह संस्थान काफी समस्ये से बड़ी प्रमुखता से डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के लिये एक

कानूनी ढांचे के निर्माण के लिये कार्य कर रहे हैं। भारत के एक अग्रणी वाणिज्यिक चैम्बर होने के नाते और एक नयी पहल के रूप में हमने डायरेक्ट सेलिंग पर एक सब-कमेटी का गठन किया है जो की एफएमसीजी कमेटी के अधीन काम करेगी।”

कार्यक्रम में आईडीएसए के अध्यक्ष अमरनाथ सेनगुप्ता ने कहा कि “भारतीय डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए काफी समय भारत सरकार से लगातार उद्योग के लिये अलग कानून लाने की वकालत कर रही है। उद्योग संगठन इकाई होने के नाते हम इस बात पर जोर देना चाहते हैं कि इस उद्योग के लिये अलग कानून और नियम होने चाहिये जो कि इस उद्योग का नियंत्रण करें। इन नियमों में मनी बैक गारंटी, कूलिंग आफ अवधि और एक्जिट नीति आदि जैसे पहलुओं पर गहराई से ध्यान दिया जाना चाहिये। इससे कानूनी दायरे में काम करने वाली विश्वसनीय कंपनियों और रातों रात रफूचक्कर हो जाने वाले आपरेटरों में आसानी से भेद किया जा सकेगा। जिस तरह से हमें पता है कि पिरामिड स्कीमों और घोखेबाजी करने वाली कंपनियों के काम करने का तरीका तेजी से बदलता रहता है और यह उपभोक्ताओं को चूना लगाकर चले जाते हैं, यह आसान होगा कि विश्वसनीय डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों को पहचानने के लिये उपयुक्त प्रक्रिया स्थापित की जाये। इस प्रक्रिया को विश्व में विद्यमान डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों द्वारा अपनाये जा रहे कोड ऑफ कंडक्ट का अध्ययन करके आसानी से तैयार किया जा सकता है।”

डब्लूएफडीएसए की कार्यकारी निदेशक सुश्री तामुना गैबिलाइया ने इस मौके पर कहा कि “ डब्लूएफडीएसए का मिशन सभी देशों में डायरेक्ट सेलिंग के लिये एक नीतिगत ढांचे के बारे में समझ को बढ़ाने और उसे स्थापित करने में मदद करना है। हम भारत सरकार के साथ काम करने के लिये खास इच्छुक हैं और देश में एक नीतिगत ढांचे का निर्माण करने में हमें खासी खुशी होगी।”

उन्होंने इस बात पर भी खासा जोर दिया कि सभी डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों को कोड ऑफ एथिक्स का पूरी तरह से अनुसरण करना चाहिये, साथ ही दोहराया कि “ डब्लूएफडीएसए ऐसी नीतियों की हमेशा वकालत करती है जो कि सरकार को उद्योग पर इस तरह का नियंत्रण प्रदान करे जिससे वह उन लोगों, जिन्होंने डायरेक्ट सेलिंग अवसर में निवेश किया है और उन उपभोक्ताओं, जिन्होंने डायरेक्ट बिक्री करने वालों से सामान या सेवा ली है, के हितों की रक्षा कर सके।”

आईडीएसए की महासचिव सुश्री छवि हेमंत ने कहा कि “ मुझे यह बताते हुए गर्व महसूस हो रहा है कि भारतीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग ने बिक्री के मामले में 2011-12 में 6385 करोड़ रुपये के स्तर को छू लिया है। ऐसी उम्मीद है कि 2015 तक यह उद्योग 10844 करोड़ रुपये और 2020 तक यह 34000 करोड़ रुपये के आंकड़े को पार कर जायेगा। अपने अनुमानित लक्ष्यों तक पहुंचने के लिये हमें सुनिश्चित करना होगा इस उद्योग के पास परिभाषित और परिचालन दोनों तरीकों से पूरी पारदर्शिता हो जिसके लिये एक अलग कानून का होना आवश्यक है और इसे प्राइज चिट्स और मनी सर्कूलेशन स्कीम (बैनिंग) कानून 1978 से अलग रखा जाये। मैं फिक्की का तहे दिल से धन्यवाद देना चाहती हूं जिनसे हमारे साथ भागीदारी की और आईडीएसए की मदद की, जो कि हमेशा से ही डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के हितों की रक्षा के लिये तत्पर रहा है। मुझे पूरा विश्वास है कि यह संगोष्ठी इस उद्योग के लिये एक नीतिगत ढांचे के निर्माण में सहायक सिद्ध होगी।”

उन्होंने यह भी बताया कि “ भारतीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग अभी शुरुआती दौर में है और उभर रहा है। ऐसे में आज संगोष्ठी में जो वैश्विक क्रियाकलाप विख्यात वक्ताओं ने सुझाये हैं उनका अनुसरण भारत में डायरेक्ट सेलिंग के लिये बनाये जाने वाले नियमों में किया जा सकता है। इन नियमों का केंद्र बिंदु उन क्रिया कलापों की पहचान करना होना चाहिये जिनका मकसद घोखाधड़ी करना है, खास कर उन मामलों में जहां पर उपभोक्ता डायरेक्ट सेलिंग के द्वारा उत्पाद खरीद रहा हो जिससे ग्राहक के साथ किसी तरह की घोखाधड़ी न हो। ऐसे में डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों के लिये लाइसेंसिंग और पंजीकरण कराने की प्रक्रिया अपनायी जा सकती है जिससे कानूनी रूप से सही और विश्वसनीय कंपनियों की पहचान में मदद मिलेगी और उनके हितों की रक्षा की जा सकेगी। वैश्विक रूप से विभिन्न देशों ने अलग अलग रास्ते अपनाये हैं जिससे स्वयं रोजगार में लगे व्यक्ति को चोरी न कर सकें।”

फिक्की की प्रमुख-रीटेल सुश्री शिल्पा गुप्ता ने कहा कि “ भारतीय डायरेक्ट सेलिंग उद्योग, जहां पर उत्पाद खुदरा दुकानों के माध्यम से नहीं बल्कि सीधे तौर पर ग्राहकों को बेचे जाते हैं, आज देश में महिलाओं के लिये एक बेहतरीन करियर विकल्प के तौर पर उभर रहा है और उन्हें स्वावलंबी बनाने में मदद कर रहा है। यह उनकी नेटवर्क तकनीक का इस्तेमाल करते हुए उत्पाद बेच कर स्वयं रोजगार प्रदान करने में मदद कर रहा है।” उन्होंने भारतीय परिवेष में इस बात की भी

जानकारी दी की देश में हमेशा से ही महिला वितरकों की संख्या 50 प्रतिशत से अधिक रही है। इससे महिलाओं को स्वतंत्र बनाने और उनकी पारिवारिक आय बढ़ाने में मदद मिली है।”

फिक्की के मुख्य आर्थिक सलाहकार और भारतीय अर्थशास्त्री डा. बिबेक डेब्राय ने कहा कि “ नीतियां और कानून जो कि किसी उद्योग के विभिन्न पहलुओं को नहीं समझते आगे चल कर उस उद्योग को तो खासा नुकसान पहुंचा ही सकते हैं साथ ही उससे जुड़े दूसरे उद्योगों को भी इससे खासी हानि पहुंच सकती है। कुछ ऐसा ही डायरेक्ट सेलिंग और बहु स्तरीय विपणन कंपनियों के साथ हुआ है जिनको पिरामिट और सहेहास्पद योजनाओं ने खासा नुकसान पहुंचाया है। अंत में सभी कंपनियों पर उपभोक्ता संरक्षण कानून और नियम लागू करने पड़े, इनमें वह कंपनियां भी थी जो पूरी तरह से कानून के दायरे में रह कर लाभप्रद आर्थिक कार्यकलापों में लगी थीं जिनका समाज में सकारात्मक प्रभाव पड़ रहा था।”

यह कार्यक्रम अपने आप में पहला प्रयास है जहां पर विभिन्न अंतर्राष्ट्रीय संगठन जैसे की वर्ल्ड फेडरेशन आफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी डब्ल्यूएफडीएसए, डीएसए मलेशिया, डीएसए आस्ट्रेलिया आदि भाग ले रहे हैं, जो कि साथ में आकर उद्योग से जुड़े सभी भागीदारों को उद्योग की संभावना, कानून और डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के भविष्य के बारे में जानकारी प्रदान कर रहे हैं। ऐसे में इसे खासा समर्थन मिलने की उम्मीद है।

उद्योग से जुड़े अन्य प्रमुख वक्ताओं में वर्ल्ड फेडरेशन आफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी डब्ल्यूएफडीएसए की कार्यकारी निदेशक सुश्री तामुना गैबिलाइया, एमवे के वैश्विक वाइस प्रेसीडेंट— पब्लिक पालिसी श्री रिचर्ड हालविल, हर्बलाइफ के सीनियर वाइस प्रेसीडेंट, कानूनी मामले तथा गवर्नमेंट एंड इंडस्ट्री अफेयर, श्री जान पी वेनार्डस, ओरीफ्लेम की पूर्व वीपी—सरकार एवं, कानूनी मामले एवं सलाहकार सुश्री मिचेला बैल्टचेवा, जान्सन एंड जान्सन के अंतर्राष्ट्रीय वीपी सरकारी मामले श्री जॉन कामर, इंटुक की अखिल भारतीय कमेटी के सचिव श्री पी एक जोसफ आदि शामिल थे।

आईडीएसए के बारे में

इंडियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन यानी आईडीएसए की आज देश और विदेश में ख्याती प्राप्त 18 वैश्विक देशी और विदेशी कंपनियां सदस्य हैं। इस संस्था का प्रमुख लक्ष्य ग्राहकों और उनके हितों की रक्षा करना है। 4 लाइफ ट्रेडिंग कंपनी; एल्टोस एंटरप्राइजेज लिमिटेड, एएमसी कूकवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, एमवे इंडिया; एवन ब्यूटी प्रोडक्ट्स प्राइवेट लिमिटेड; सीएनआई एंटरप्राइजेज इंडिया लिमिटेड, देशन ट्रेडिंग इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, एल्केन इंटरनेशनल इंडिया प्राइवेट लिमिटेड; हर्बलाइफ इंटरनेशनल इंडिया प्राइवेट लिमिटेड; हिंदुस्तान युनीलिवर नेटवर्क; जाफरा रुचि कास्मेटिक्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड; के-लिंग हेल्थकेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड; मैक्स लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड; मोदीकेयर लिमिटेड, ओरीफ्लेम इंडिया प्राइवेट लिमिटेड; टपरवेयर इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, तियांजिन तियांशी इंडिया प्राइवेट लिमिटेड एवं ग्लेज ट्रेडिंग प्राइवेट लिमिटेड जो कि एक प्रोविजनल सदस्य है।

अधिक जानकारी के लिये देखें: www.idsa.co.in

फिक्की के बारे में:

1927 में स्थापित फिक्की आज भारत का सबसे पुराना और विशाल व्यवसायिक संगठन है। इसका अतीत भारत के स्वतंत्रता आंदोलन, औद्योगिकरण और आज विश्व की एक सबसे तेजी से उभरती अर्थव्यवस्थाओं के तौर पर काफी करीब से

जुड़ा है। फिक्की ने अतीत से लेकर अब तक हमेशा ही वार्तालाप को प्रोत्साहित कर निजी क्षेत्र के विचारों को आगे बढ़ाया है और नीतियों को प्रभावित करने में मदद की है।

एक गैर सकारी संस्था और गैर लाभ कमाने वाली संस्था के तौर पर फिक्की आज देश के व्यवसायिक और औद्योगिक संस्थाओं की आवाज है। फिक्की के सदस्यों में कारपोरेट क्षेत्र, जिसमें निजी और सार्वजनिक, एसएमई एवं एमएनसी, क्षेत्र सभी शामिल हैं। फिक्की के आज अप्रत्यक्ष रूप से 250000 से अधिक कंपनियां सदस्य है जो कि विभिन्न क्षेत्रीय चैम्बर आफ कामर्स से आते हैं।

अधिक जानकारी के लिये देखें: www.ficci.com

डब्लूएफडीएसए के बारे में

डब्लूएफडीएसए की स्थापना 1978 में एक गैर सरकारी स्वैच्छिक संस्थान के तौर पर हुयी थी जो विश्व में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग के एक प्रतिनिधि के रूप में काम करता है जिसे डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन के राष्ट्रीय संगठनों का परिसंघ कहा जा सकता है। डब्लूएफडीएसए के सदस्यों में विभिन्न देशों के 60 से अधिक राष्ट्रीय डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन और एक क्षेत्रीय परिसंघ – फेडरेशन आफ यूरोपियन डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन (सेलडिया) शामिल है।

अधिक जानकारी के लिये देखें: www.wfdsa.org

अधिक जानकारी के लिये संपर्क करें:

नीरज शौर्या 9310333595, neeraj@impactpr.in

पारुल कोहली parul@impactpr.in

सुजॉय कुमार चौधरी 9310333597, sujoy@impactpr.in