For Immediate Dissemination

ഡയറക്ട് സെല്ലിങിന് സർക്കാർ വ്യക്തമായ നയം രൂപീകരിക്കണമെന്ന് ഐഡിഎസ്എ

കൊച്ചി: ഇന്ത്യയിലെ നേരിട്ടു വിൽപ്പന നടത്തുന്ന (ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്) വ്യവസായങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളിലെ അവ്യക്തതകൾ നീക്കം ചെയ്യുന്നതിനായി സർക്കാർ വ്യക്തമായ നയം രൂപീകരിക്കണമെന്ന് ഈ രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനികൾ ആവശ്യപ്പെട്ടു.

1. പ്രവർത്തന സുതാര്യത
2. പിസിഎംസി ആക്ടിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കുക
3. പ്രത്യേക നിയമനിർമാണം

എന്നിവയാണ് ആവശ്യങ്ങൾ.

ഇന്ത്യൻ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് അസോസിയേഷൻ (ഐഡിഎസ്എ) കേരളത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച കോൺഫറൻസിലാണ് ഈ ആവശ്യങ്ങൾ ഉന്നയിച്ചത്. കപടമായ ചില സാമ്പത്തിക പദ്ധതികളുടെ പരാജയത്തിന്റെ പേരിൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് കമ്പനികൾ അനുഭവിക്കുന്ന പീഡനങ്ങൾക്കെതിരെ അണിചേരാനാണ് വ്യവസായ രംഗത്തിന്റെ തീരുമാനം. ആംവെ ഇന്ത്യ മേധാവിയുടെയും കേരളത്തിലെ ഡയറക്ടർമാരുടെയും അറസ്റ്റ് വ്യവസായത്തെ ആശങ്കയിലാഴ്ത്തിയെന്ന് മാത്രമല്ല നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഇന്ത്യയിലെ ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളുടെ ഭാവിയും അനിശ്ചിതത്വത്തിലാക്കിയിരിക്കുകയാണ്. വ്യക്തമായൊരു നയമില്ലാത്തതാണ് ഇന്ത്യയിലെ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിങ് വ്യവസായത്തെ കഴിഞ്ഞ ഒരു ദശകമായി ബാധിക്കുന്നതെന്നും കമ്പനികൾ മാധ്യമങ്ങളോട് പറഞ്ഞു.

“ഡയറക്ട് സെല്ലിങിന്റെ പേരിൽ നടക്കുന്ന തട്ടിപ്പുകളെയും മറ്റും നിയന്ത്രിച്ച് പൊതുജനതാൽപര്യം സംരക്ഷിക്കുന്നതിന് വ്യക്തമായ ഒരു നയം അത്യാവശ്യമാണ്. കേരള സർക്കാർ ഇതുസംബന്ധിച്ച് മാർഗനിർദേശങ്ങൾ പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുണ്ട്. സർക്കാർ പിന്തുണയുണ്ടെങ്കിലും പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നേരിടുന്നുണ്ട്. ഫിനാൻഷ്യൽ പിരമിഡ് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയും ഡയറക്ട് സെല്ലിങും തമ്മിലുള്ള ആശയകുഴപ്പമാണ് പ്രവർത്തനത്തെ ബാധിക്കുന്നത്. സ്വതന്ത്ര വിതരണക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയനുസരിച്ച് ഗുണകരമായ മൾട്ടിലെവൽ വേതന രീതിയാണ് ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് സ്വീകരിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഫിനാൻഷ്യൽ പിരമിഡ് പദ്ധതികളിൽ നിന്നും ഇത് തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണ്.” **ഐഡിഎസ്എ സെക്രട്ടറി ജനറൽ ചാവി ഹേമന്ത്** പറഞ്ഞു.

നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പന മേഖലയെ മാത്രമല്ല ആഗോള നിക്ഷേപത്തെയും ഇത് ബാധിക്കുമെന്നും ചാവി ഹേമന്ത് കൂട്ടിചേർത്തു. വ്യക്തമായ നയങ്ങളുടെ അഭാവത്താൽ ഈയിടെ ഒരു കമ്പനി ഇന്ത്യയിലെ പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിച്ച കാര്യവും അദേഹം ചൂണ്ടികാട്ടി. 2000 കോടിയോളം രൂപയുടെ ടേണോവറുള്ള കമ്പനിയുടെ ഈ പ്രതിസന്ധി ഇന്ത്യയെ കുറിച്ച് തെറ്റായ ധാരണ ആഗോള തലത്തിൽ പരത്തുന്നതിന് വഴിയൊരുക്കമെന്നും രാജ്യത്തേക്കുള്ള നിക്ഷേപത്തെ ഇത് ബാധിക്കുമെന്നും ചാവി വ്യക്തമാക്കി.

“ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് വിവിധ രാജ്യങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്തമാണ്. എന്നാൽ ആഗോള തലത്തിൽ ചില

സമാന രീതികളുണ്ട്. നയം രൂപീകരിക്കുമ്പോൾ ഇതും പരിഗണിക്കാം. 1993ൽ രൂപീകരിച്ച ഡയറക്ട് സെയ്ൽസ് ആക്ട് എന്ന ബൃഹത്തായ നിയമമുള്ള ഏതാനും ചില രാജ്യങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് മലേഷ്യ. വീടുവീടാന്തരവും മെയിൽ ഓർഡർവഴിയുമുള്ള എല്ലാ വിൽപ്പനകളും മലേഷ്യയിൽ ഈ നിയമത്തിനു കീഴിൽ വരുന്നു. ഐഡിഎസ്എ ഈ ചട്ടങ്ങളെ കുറിച്ച് പഠിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. എന്നാൽ പൊതുജനങ്ങളുടെ താൽപര്യവും സംരക്ഷണവും ഉറപ്പാക്കുന്ന തരത്തിൽ തട്ടിപ്പുകാരെ ഒഴിവാക്കുന്ന നിയമ ചട്ടങ്ങൾക്കാണ് ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്." **ചാവി ഹേമന്ത്** വ്യക്തമാക്കി.

ഐഡിഎസ്എ കഴിഞ്ഞ കുറെ വർഷങ്ങളായി ഇന്ത്യൻ സർക്കാരുമായി ചർച്ചകൾ നടത്തുന്നുണ്ടെന്ന് **ഐഡിഎസ്എ ചെയർമാൻ അമർനാഥ് സെൻഗുപ്ത** പറഞ്ഞു. "ഒരു വ്യവസായ സമിതി എന്ന നിലയിൽ ഈ രംഗത്തെ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക ചട്ടങ്ങൾ കൊണ്ടു വരുന്നതിന് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു. ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്ങിനെ കുറിച്ച് ഇന്ത്യൻ നിയമ പുസ്തകങ്ങളിലൊന്നും പ്രത്യേക വിശദീകരണങ്ങളില്ല. പലരും ഇത് ദുരുപയോഗം ചെയ്യുന്നതിനു കാരണവും ഇതുതന്നെ. ഉപഭോക്താവ് പരാതിപ്പെട്ടാലും ഓരോ കമ്പനിക്കും അവരവരുടെ തർക്ക പരിഹാര സംവിധാനങ്ങളാണുള്ളത്. അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു സിവിൽ നിയമങ്ങളിലേക്ക് മാറ്റുന്നു. ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്ങിനെ ക്രിമിനൽ കുറ്റങ്ങളിൽ നിന്നും അങ്ങനെ ഒഴിവാക്കുന്നു." സെൻഗുപ്ത പറഞ്ഞു.

കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ ഇന്ത്യയിലെ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് വ്യവസായം ഗണ്യമായ വളർച്ച നേടി. വളരെ വേഗത്തിൽ അത് രാജ്യത്തുടനീളം വ്യാപിക്കുന്നുമുണ്ട്. വളർച്ച വേഗത്തിലായതോടെ തട്ടിപ്പുകളും ഈ രംഗത്ത് സജീവമായി. ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്ങിന് കൃത്യമായ നിയമ സംരക്ഷണം നൽകിയാൽ ഇന്ത്യയിൽ ഉടനീളം സുഗമമായി നേരിട്ട് വിൽപ്പനയ്ക്ക് സാധ്യമാകുമെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നതായി **ചേമ്പർ ഓഫ് കൊമേഴ്സ് ആൻഡ് ഇൻഡസ്ട്രി ചീഫ് എക്കണോമിസ്റ്റും പിഎച്ച്ഡി ഗവേഷണ മേധാവിയുമായ എസ്.പി. ശർമ** പറഞ്ഞു.

സർക്കാരിൽ നിന്നും അനുകൂല പ്രതികരണത്തിനായി ഐഡിഎസ്എ അംഗങ്ങളായ കമ്പനികളുടെ സിഇഒമാർ ഒന്നിച്ചു നിൽക്കുന്നു. നിയമപരമായ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്ങിന് മതിയായ ചട്ടങ്ങളാണ് സർക്കാർ കൊണ്ടുവരേണ്ടതെന്നും അവർ സംയുക്തമായി ആവശ്യപ്പെടുന്നു.

ഡൽഹി കേന്ദ്രീകരിച്ച് 1996ലാണ് **ഐഡിഎസ്എ** രൂപീകരിച്ചത്. വ്യവസായത്തെയും സർക്കാരിനെയും കൂട്ടിയോജിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഇന്ത്യയിൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ്ങിന് അനുയോജ്യമായ സാഹചര്യം വളർത്തിയെടുക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. 1978ൽ സ്ഥാപിതമായ ഡയറക്ട് സെല്ലിങ് അസോസിയേഷന്റെ വേൾഡ് ഫോഡറേഷനിൽ അംഗമാണ്. ഇതിന്റെ കീഴിൽ ലോകത്തൊട്ടാകെ 59 വിൽപ്പന അസോസിയേഷനുകളുണ്ട്. ഈ അംഗങ്ങളെല്ലാം ചേർന്ന് 91,533.825 വിൽപ്പനക്കാരിലൂടെ 153,727 മില്ല്യൻ യുഎസ് ഡോളറിന്റെ റീട്ടെയ്ൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്നുണ്ട്.