

మన తెలంగాణ

అక్షరం సాక్షిగా ఇది ప్రజల పక్షం

Hyderabad	
9 May 2018	08
CIRCULATION – 25,000	

ప్రత్యక్ష అమ్మకాల్ని ప్రోత్సహిస్తున్న తెలంగాణ, ఆంధ్రప్రదేశ్ లు

హైదరాబాద్, ఏప్రిల్ 25, 2018

దక్షిణ భారతదేశం రాష్ట్రాల్లో, 2016-17లో ప్రాంతంలో ప్రత్యక్ష అమ్మకాల్లో కమిషనారు సుమారు 37.5% భాగం కాగా, తదుపరి కర్ణాటక సుమారుగా 33.2% భాగంగా, తెలంగాణ మరియు ఆంధ్రప్రదేశ్ లు 10.4%, 9.8% గా ఉన్నాయి. ఇండియన్ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ సెల్లింగ్ యొక్క (ఐడిఎస్ఎ)వార్షిక సర్వే 2016-17 వెల్లడించింది. ప్రభుత్వ ఉన్నతాధికారులు, నిపుణులు, పరిశ్రమకు చెందిన ప్రముఖుల సమక్షంలో ఐడిఎస్ఎ వార్షిక సర్వే నివేదికని ఇటీవల నీతి ఆయోగ్ వైస్-చైర్మన్ డాక్టర్ రాజీవ్ కుమార్ విడుదల చేసారు. సమగ్రమైన వార్షిక నివేదికని అందచేయడానికి ఐడిఎస్ఎ కాంటార్ ఐఎన్ఆర్ లీడ్ భాగస్వామం చెందింది. ఈ-కామర్స్ వెబ్ సైట్ల ద్వారా ప్రత్యక్ష అమ్మకాల ఉత్పత్తులు జటిలమైన సవాలుని కలుగుతున్నాయని, ప్రత్యక్ష అమ్మకాల సంస్థల అంగీకారం లేకుండా ప్రత్యక్ష అమ్మకాల సదుక్తులు ఈ-కామర్స్ వెబ్ సైట్స్ అమ్మకాన్ని నిషేధిస్తూ ప్రభుత్వం నిబంధనల్ని రూపొందించాల్సి అవసరం ఉందని ఈ నివేదిక వెల్లడించింది. 2016లో మోడల్ గైడ్ లైన్స్ రూపంలో, భారత ప్రభుత్వం వినియోగదారుల వ్యవహారాలు శాఖ ద్వారా ప్రత్యక్ష అమ్మకాలపై నిర్వహణ పరమైన స్పష్టత జారీ చేయబడింది. ఈ విషయంలో తెలంగాణ, ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రాలు ముందంజ వేసి ఇప్పటికే తీసుకున్న చర్యలను మార్గదర్శక సూత్రాల్ని అందించాయి. గత ఆయోగ్

8.42% వార్షిక రేట్ తో అభివృద్ధి చెందుతూ, ప్రత్యక్ష అమ్మకాల ఉత్పత్తుల్ని ఇండియన్ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ అంగీకారం లేకుండా అమ్ముతూ ఈ-కామర్స్ వెబ్ సైట్స్ నమస్కరించే కలిగిస్తున్నాయని నివేదిక వెల్లడించింది. ఈపేజీ సమాఖ్య (ఈపీజీ) నిర్వహించిన వార్షిక కార్యక్రమంలో నివేదిక విడుదలైంది. ఐడిఎస్ఎ డైరెక్ట్, ట్రీ విచ్ కటోచ్ ఈ ఆంశంపై ఇలా వ్యాఖ్యానించారు. '2016లో ప్రత్యక్ష అమ్మకాల మార్గదర్శకాల్ని నోటిఫై చేసి భారత ప్రభుత్వం వినియోగదారుల వ్యవహారాల శాఖ గొప్ప చర్య తీసుకుంది. పరిశ్రమ దాని అనుకూలమైన ప్రభావాల్ని అనుభవించింది. పరిశ్రమ టర్నోవర్ గణాంకాలు సుమారుగా రూ. 10,000 కోట్లు పెరిగి రెండంకెల అభివృద్ధిని చూపించింది.' మార్గదర్శక సూత్రాలు ముఖ్యంగా ప్రజల ఆత్మ విశ్వాసాన్ని పెంచాయి. ఫలితంగా పరిశ్రమలో ప్రత్యక్ష అమ్మకం దాన్ని పెంచుకోవడాన్ని కలిగి ఉండటానికి దోహదపడింది. 2015-16లో 40 లక్షల ప్రత్యక్ష అమ్మకం దార్లు ఉండగా 2016-17లో 51 లక్షల మంది కంటే ఎక్కువ ఉన్నారు. పార్ట్ టైం/ఫుల్ టైం ఆదాయం సంపాదించే అవకాశంగా ప్రత్యక్ష అమ్మకాలతో సంబంధాన్ని కలిగి ఉండే ప్రజలు పెరుగుతున్నారు' అని ఆయోగ్ అన్నారు. నివేదిక వెల్లడించిన వివరాలు ప్రకారం, ఇండియన్ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ అర్జిరాభివృద్ధి, స్వయం-ఉపాధి, మహిళా సాధికారత విషయంలో గొప్ప అవకాశాల్ని అందిస్తోంది. పరిశ్రమ మొత్తం లక్షలు 2015-16లో ఐఎన్ఆర్ 83,085 మిలియన్స్ (ఐఎన్ఆర్ 8,308.5 కోట్లు) నుండి 2016-17లో ఐఎన్ఆర్ 1,03,242 మిలియన్స్ (ఐఎన్ఆర్ 10,324.2 కోట్లు) కి పెరిగింది మరియు అమ్మకాల్లో 24.26% అభివృద్ధిని నమోదు చేసింది మరియు పరిశ్రమ గత నాలుగేళ్లలో (2013-14 నుండి 2016-17)లో సీపీఐఆర్ 8.42% గా నమోదు చేసింది. సవాళ్లతో పాటు, నివేదిక ఇటీవల పోకడలు అసగా సాంకేతికతని సమర్థవంతంగా వినియోగించడం, పండిత-హితమైన మార్కెటింగ్ ప్రచారకలు, కొత్త ఉత్పత్తులు పరిచయం చేయడం, సామాజిక మీడియాని ఉపయోగించడం వంటి వాటిని ప్రధానంగా తెలియచేసింది. ఫేస్ బుక్, వాట్సాప్ మొదలైన సామాజిక మీడియా ద్వారా డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ సంస్థలు తమ మార్కెటింగ్ ఉత్పత్తులకు ప్రాధాన్యతని ఇచ్చాయి. అతి తక్కువ ఖర్చుతో కస్టమర్ల ముఖ్యమైన అంశకోవడాన్ని చేరుకోవడానికి వారికి సహాయపడింది. భారతదేశంలో ప్రతీ ప్రాంతీయ మార్కెట్ ని ఐడిఎస్ఎ నివేదిక వేరుగా పరిశీలించడం వల్ల, భారతదేశపు మార్కెట్ గురించి మరింత పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవడానికి దారి తీసింది. భారతదేశంలో కార్మికల పాలు చేస్తున్న ప్రముఖ భాగస్వాములు, వారితో ద్వారా, వారు అనుసరిస్తున్న ముఖ్యమైన వ్యూహాల్ని కూడా ఇది చర్చించింది. అంతర్జాతీయంగా, డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ భారతదేశంలో కంటే ఎక్కువగా నమోదించబడే పరిశ్రమ. మార్కెట్ వర్తకాన్ని కలిగి ఉన్న సెల్లింగ్ పరిశ్రమ ప్రయోజనాలను తెలుపుతుంది మరియు ప్రయోజనం చేస్తుంది.