

ನೇರ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ರಕ್ಷಣೆ



William S. Pinckney

ಭಾರತದಲ್ಲಿ 90ರ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಈಗ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ಉದ್ಯಮಕ್ಷೇತ್ರವಾಗಿದ್ದು 7000 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಯಷ್ಟು ವಹಿವಾಟು ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. 40 ಲಕ್ಷದಷ್ಟು ವಂದಿ ವಿತರಕರು, ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಇಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಇವರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 70ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು. ಖ್ಯಾತ ಅರ್ಥ ಪ್ರತಿಯ ಪ್ರಕಾರ, ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿರುವ ಲಕ್ಷಾಂತರ ವಂದಿಗೆ ಒಂದು ತಕ್ಕಮಟ್ಟಿನ ಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಹಣಗಳಿಸಲು ಹಾಗೂ

ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆ ಕೌಶಲ್ಯ ಬೆಳಸಲು ಇದೊಂದು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.

ನೇರ ಮಾರಾಟ- ಅರ್ಥ

ನೇರ ಮಾರಾಟವೆಂದರೆ ಕೆಲವು ಕಂಪೆನಿಗಳು ಆರಂಭಿಸಿರುವ ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಯನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಹೊಸ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಉದ್ಯಮ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾರ್ಲಾಗಲಾಗಲಿ, ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲಾಗಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮಧ್ಯೆ ಮಾತಿನ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುವ ವಹಿವಾಟು.

ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಯ ವಿತರಣೆ ಮೂಲಕ ಪಡೆದ ಸೇವೆಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೂ ಲಾಭ. ಮನೆಯ ಬಾಗಲಿಗೆ ತಂದ ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸಬೇಕು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೂ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅನುಭವವಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿದರೂ ಕೂಡಾ ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳು ನಗದು ವಾಪಸಾತಿ ಗ್ಯಾರಂಟಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಕಳೆದ ವರ್ಷ 2130 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ದಾಖಲೆ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಿದ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪೆನಿ ಆಮ್‌ವೇ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹು ಮುಖ್ಯವಾದ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಯಾಗಿದ್ದು ಭಾರತದ ಅಧಿಕೃತ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಶೇ 40ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಭಾರತ ವರ್ಸಸ್ ಪಾಶ್ಚಿಮಾತ್ಯ ಜಗತ್ತು

ಕಳೆದ 40-50 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ನೇರ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹೊಂದಿರುವ ಪಾಶ್ಚಿಮಾತ್ಯ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಇದು ಇನ್ನೂ 14-15 ವರ್ಷಗಳ ಉದ್ಯಮ. ಶೇಕಡಾ 17-20ರಷ್ಟು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದಿರುವ ಈ ಉದ್ಯಮ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಕಣ್ಣಿಟ್ಟು ಹಲವು ಎಫ್‌ಎಂಸಿಜಿ ಕಂಪೆನಿಗಳ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಹಿಂದುಸ್ತಾನ್ ಯೂನಿಲೀವರ್ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್.

ನಿಜವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಇದು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮವೇನಲ್ಲ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನೇರ ಮಾರಾಟ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಅವಕಾಶಗಳಿದ್ದು ಜಾಗತಿಕ

ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಈ ಅವಕಾಶ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದರಲ್ಲಿ ಮಾತಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಇದೆ. ಇದರಿಂದ Companyಗೆ Success ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಐಸಿಆರ್‌ಐಆರ್ ವರದಿ ಪ್ರಕಾರ, 2014-15ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಭಾರತೀಯ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಉದ್ಯಮ 15,000 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ಮುಟ್ಟುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿರುವ 18 ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳು ಭಾರತೀಯ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಸಂಘ (ಐಡಿಎಸ್‌ಎ)ದ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ಸಂಘವು ಈ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ. ಸಂಘವು ಈ ಸಂಹಿತೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಕಾನೂನು ವಿರುದ್ಧ ಹಾಗೂ ಅನೀತಿಯುತ ನಡವಳಿಕೆಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಐಡಿಎಸ್‌ಎ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಘಟನೆಯಾದ ಜಾಗತಿಕ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಸಂಘಗಳ ಒಕ್ಕೂಟದ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿದೆ.

ಸವಾಲುಗಳು

ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಈ ಉದ್ಯಮ ಹಲವು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದೆ. ದೊಡ್ಡ ಸವಾಲೆಂದರೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ಸೂತ್ರಗಳ ಕೊರತೆ ಅಥವಾ ಉದ್ಯಮದ ಕಾನೂನುಗಳು. ಇದರಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟತೆಯಲ್ಲಿ ಕೊರತೆ ತಲೆದೋರಿದೆ. ನಿಯಮಿತ ಎಫ್‌ಎಂಸಿಜಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಸೂಪರ್‌ವೈಸರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನೇರ ಮಾರಾಟ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲೂ ವಿತರಣೆ ಇತರರನ್ನು ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಇಂಟ್ರೂಡ್ಯೂಸರ್ ಸೂಪರ್‌ವೈಸರ್ ಅಂತೆಯೂ, ಹೊಸದಾಗಿ ಸೇರುವವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಂತೆಯೂ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು. ನಿಯಮಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಇದನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಯಾರನ್ನೋ ಇಂಟ್ರೂಡ್ಯೂಸ್ ಮಾಡಿದರೆ ಹಣಕಾಸು ಲಾಭ ಇಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳು ಉದ್ಯಮ ಅವಕಾಶ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೇಲೆ ಹಣ ವಾಪಸ್ಸು ಕೊಡುವ ಗ್ಯಾರಂಟಿ ನೀಡುವುದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವಿಲ್ಲದೇ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಈ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಕೈ ಹಾಕಬಹುದು ಎಂದೂ ಅಂದುಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸುಲಭವಾಗಿ ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಶ್ರಮದ ಮೂಲಕ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ಮಾರಾಟದ ಮೂಲಕ ಉತ್ತಮ ಆದಾಯವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು ಹಾಗೂ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಹೀಗಾಗಿ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿರುವ ಉದ್ಯಮವಾಗಿರುವುದರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ. ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಈ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಕಂಪೆನಿಗಳನ್ನು ಕಾನೂನುಬದ್ಧಗೊಳಿಸಿದ್ದು ಯಾವುದೇ ಬಲವಂತವಾಗಿ ಸೇರುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಲ್ಲ. ಇದು ಭಾರತದಲ್ಲೂ ಆಗುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಅಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಬಲಿಪಶುಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವಂತಹ ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಸ್ಪೂರ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ.

(ವಿಲಿಯಂ ಎಸ್.ಪಿಂಕ್ನಿ - ಲೇಖಕರು ಆಮ್‌ವೇ ಇಂಡಿಯ ಎಂಟರ್‌ಪ್ರೈಸಸ್ ಪ್ರೈ.ಲಿ. ಕಂಪೆನಿಯ ಎಂಡಿ ಮತ್ತು ಸಿಇಒ. ಅವರು ಭಾರತೀಯ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಸಂಘದ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷರೂ ಹೌದು)