പതിമൂന്നാം കേരള നിയമസഭ

നാലാം സമ്മേളനം

നക്ഷത്ര ചിഹ്നമിട്ട ചോദ്യം നം.171: 22/03/2012- ൽ മറുപടിക്ക്

മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ്

ചോദ്യം **ഉത്തരം**

ശ്രീ. കെ. ശിവദാസൻ നായർ :
" വി. റ്റി.ബൽറാം :
'' ഡൊമിനിക് പ്രസന്റേഷൻ:
'' വർക്കല കഹാർ

ശ്രീ. ഉമ്മൻ ചാണ്ടി
(മുഖ്യമന്ത്രി)

(എ)	മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലയിൽ തട്ടിപ്പ് നടക്കുന്നതായി ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടോ ; ഇത് തടയുന്നതിന് എന്തൊക്കെ നടപടികളാണ് സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത് ;	(എ)	ഉണ്ട്. ശരിയായ രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുന്നവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാകാത്ത തരത്തിൽ മണിചെയിൻ തട്ടിപ്പ കേസുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും, സത്യസന്ധമായ രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് തടസ്സമില്ലാതെ നടത്തുന്നതിനും ഫലപ്രദമായ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിനായി 27/08/2011- ലെ സ. ഉ. (എം.എസ്) നം. 184/2011/വ്യവ പ്രകാരം ഒരു സമിതിയെ ചുമതലപ്പെടുത്തി. സമിതി സമർപ്പിച്ച ശുപാർശകൾ

			അംഗീകരിച്ചു കൊണ്ട് 12/09/2011-ലെ സ. ഉ. (എം. എസ്) നം. 190/11/വ്യവ പ്രകാരം സർക്കാർ മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്പനികൾ കർശനമായി പാലിക്കേണ്ട മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുണ്ട്.
(ബി)	ഇക്കാര്യത്തിൽ ഒരു ഏകീകൃത നിയമം നടപ്പിലാക്കാൻ നടപടി സ്വീകരിക്കുമോ;	(ബി)	സർക്കാരിന്റെ പരിഗണനയിലാണ്.
(സി)	എം.എൽ. എം. ന്യായമായി നടത്തുന്നതിന് എന്തൊക്കെ നിയന്ത്രണങ്ങളാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്?	(സി)	സർക്കാർ പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ കർശനമായി പാലിക്കുന്ന മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്പനികൾക്ക് മാത്രമേ കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കാനാകൂ. (ഇതു സംബന്ധിച്ച് പുറപ്പെടുവിച്ച മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ അനുബന്ധമായി ചേർക്കുന്നു.)

സെക്ഷൻ ഓഫീസർ

വിശദീകരണ കുറിപ്പ്

മണിചെയിൻ തട്ടിപ്പ് സംബന്ധിച്ച് നടപടികൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് ന്യായമായ രീതിയിൽ നടത്തുന്നവരേയും ദോഷമായി ബാധിക്കുന്നതായി സർക്കാരിന്റെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടു. അതിനാൽ, ശരിയായ രിതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുന്നവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാകാത്ത തരത്തിൽ മണിചെയിൻ തട്ടിപ്പ് കേസുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും, സത്യസന്ധമായ രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് തടസ്സമില്ലാതെ നടത്തുന്നതിനും ഫലപ്രദമായ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിനായി 27/08/2011-ലെ സ.ഉ. (എം.എസ്) നം. 184/2011/വ്യവ പ്രകാരം ഒരു സമിതിയെ ചുമതലപ്പെടുത്തി. സമിതി സമർപ്പിച്ച ശുപാർശകൾ അംഗീകരിച്ച് കൊണ്ട് 12/09/11-ലെ സ.ഉ. (എം.എസ്) നം. 190/11/വ്യവ പ്രകാരം സർക്കാർ മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്പനികൾ കർശനമായി പാലിക്കേണ്ട മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുണ്ട്.സർക്കാർ പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ കർശനമായി പാലിക്കുന്ന മൾട്ടി ലെവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്പനികൾക്ക് മാത്രമേ കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കാനാകൂ.

ഷിബു ബേബി ജോൺ

അനുബന്ധം

കേരള സർക്കാർ

സംഗ്രഹം

വ്യവസായ വകുപ്പ്- ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് കുറ്റമറ്റ രീതിയിൽ നടത്തുന്നതിന് മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ അംഗീകരിച്ചു കൊണ്ടുള്ള ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിക്കുന്നു.

==

വ്യവസായ (ബി) വകുപ്പ്

സ. ഉ. (എം.എസ്) നം. **190**/2011/വ്യവ തീയതി, **12/09/2011** തിരുവനന്തപുരം.

==

പരാമർശം : 1)17/08/2011 -ലെ നാഷണൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് ജനറൽ സെക്രട്ടറിയുടെ നിവേദനം.

2) 27/08/2011 -ാം തീയതിയിലെ സ. ഉ. (എം.എസ്) നം. 184/2011/വ്യവ നമ്പരായുള്ള ഉത്തരവ്.

ഉത്തരവ്

മണിചെയിൻ തട്ടിപ്പ് സംബന്ധിച്ച് നടപടികൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് ന്യായമായ രീതിയിൽ നടത്തുന്നവരേയും ദോഷമായി ബാധിക്കുന്നതായി സർക്കാരിന്റെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടു. അതിനാൽ ശരിയായ രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുന്നവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാകാത്ത തരത്തിൽ മണിചെയിൻ തട്ടിപ്പു കേസുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും, സത്യസന്ധമായ രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് തടസ്സമില്ലാതെ നടത്തുന്നതിനും ഫലപ്രദമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിനായി പരാമർശം 2-ൽ പറയുന്ന ഉത്തരവു പ്രകാരം ഒരു സമിതിയെ ചുമതലപ്പെടുത്തി. സമിതിയുടെ ശിപാർശകൾ അംഗീകരിക്കുന്നു.

2. ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് കുറ്റമറ്റ രീതിയിൽ നടത്തുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശം അംഗീകരിച്ചുകൊണ്ട് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിക്കുന്നു. (മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ അനുബന്ധമായി ചേർക്കുന്നു).

ഗവർണ്ണറുടെ ഉത്തരവിൻ പ്രകാരം

റ്റി. ബാലകൃഷ്ണൻ
അഡീഷണൽ ചീഫ് സെക്രട്ടറി

അഡീഷണൽ ചീഫ് സെക്രട്ടറി, ആഭ്യന്തര -വിജിലൻസ് വകുപ്പ്

അഡീഷണൽ ചീഫ് സെക്രട്ടറി, വ്യവസായ വകുപ്പ്

സെക്രട്ടറി, നിയമ വകുപ്പ്

ഡയറക്ടർ ജനറൽ ഓഫ് പോലീസ്.

ജനറൽ സെക്രട്ടറി, നാഷണൽ ഡയറക്ട് സെല്ലേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ, തിരുവനന്തപുരം.

സ്റ്റോക് ഫയൽ

ഓഫീസ് കോപ്പി

ഉത്തരവിൻ പ്രകാരം

Guidelines

These guidelines are issued to regulate the sale of goods and services outside of retail establishments otherwise known as "Direct Selling" and to provide for protection of the consumers who purchase goods and services from direct sellers.

These guidelines will remain in force till an appropriate legislation is enacted for the said purpose.

Definitions:

1. **Direct Selling**

   Direct Selling means marketing of consumer products/services directly to the consumers generally in their homes or homes of others, at their workplace and other places away from the permanent retail locations, usually through explanation or demonstration of the products by a Direct Seller or by mail order sales.

2. **Direct Selling Entity:**

   Direct Selling Entity means a business entity which sells or markets products with its trademark or service mark or any other identifying mark through a direct selling individual or organisation.

3. **Direct Seller:**

   Direct Seller means a person who is a member of a distribution system of the direct selling entity engaged in Direct Selling.

4. **Mail order sales:**

   Mail Order Sales means sale of goods and services which a person conducts either by himself or through any person authorised by him, by receiving an offer for a sale contract by mail.

5. Pyramid scheme/Money Chain Scheme

Pyramid Scheme/Money Change Scheme is a scheme or arrangement which also includes any Money circulation scheme as defined within the meaning of the Section 2(c) and 2(e) of the Prize Chits and money Circulation Scheme (Banning)Act, 1978, involving sale of goods and services, where a person for a consideration acquires the opportunity to receive a pecuniary benefit which is not dependent on the volume of goods or services sold or distributed but is based wholly or partly upon the inducement of additional persons to participate in such a scheme or arrangement

6. Consumer:

Consumer means any person who buys or agrees to buy goods from a Direct Seller for a consideration.

I. Conditions for a valid Direct Selling:

The following conditions are to be complied with by the Direct Selling entities and Direct Sellers.

a) The Direct Selling Entity should be a legal entity authorised to conduct business in India and which files all returns as mandated by Law.

b) The Direct Selling Entity should be a valid licensee or a permitted user of a registered trademark which identifies the promoter, goods or services distributed.

c) The Direct Selling Entities should maintain websites with complete details of their products/services, terms and conditions, price, details of direct sellers and all relevant information about the company and business. The websites shall be updated regularly and shall furnish all necessary information required by the District Industries Centre.

d) The Direct Selling Entity shall not require a Direct Seller to purchase any product or collect any membership fee as a condition precedent for enrolment.

e) The compensation to Direct Sellers shall only be based on the quantum of sale of goods and services.

f) The Direct Selling Entity should ensure that a consumer purchasing goods or services from a direct seller shall have at least thirty days from the date of delivery of such goods and services to return the same and to receive full refund.

g) A Direct Selling Entity shall require Direct Sellers to provide the following information to the consumers at the time of the sale:

i. Name, address and telephone number of the Direct Seller and Direct Selling Entity.

ii. The Direct Selling Entity shall display details of their Direct Sellers on their websites.

iii. The Direct Seller Entity/Direct Sellers or their representatives shall at all times carry Identity proof of their respective companies along with any photo ID's issued by any Government agency.

iv. A description of the goods or services to be supplied.

v. The Order date, the total amount to be paid by the consumer along with the bill and receipt.

vi. Time and place for inspection of the sample and delivery of goods

vii. A notice to the consumer of the consumer's rights to cancel the order and to receive a full refund of sums paid.

viii. Details regarding the complaint redressal mechanism of the Direct Selling Entity

h) The Direct Sellers/Direct Selling Entities who call at any premises of the customers for the purpose of negotiating direct sales shall take prior permission or appointment, immediately indicate the purpose of the visit before entering the premises, identify himself/herself with credentials and shall leave the premises at the request of the occupier of the premises or any person acting with the actual or implied authority of the occupier.

II. The sale activities not following the above guidelines shall not be considered as Direct Selling/Multilevel marketing and would be dealt appropriately under relevant provisions.

Attested

Section Officer