



## सेल ग्रामीण डीलरशिप योजना

### 1.0 उद्देश्य

1.1 सेल की ग्रामीण डीलरशिप योजना का मुख्य उद्देश्य होगा:

- सेल के अभिज्ञात ब्राण्डेड उत्पादों का एक व्यापक वितरण नेटवर्क स्थापित करना और इसकी पहुँच बढ़ाना।
- सेल के अभिज्ञात ब्राण्डेड उत्पादों को लोकप्रिय बनाना, प्रचार करना एवं प्रदर्शन करना।
- लम्बे दौर में कम्पनी का मार्केट शेयर बढ़ाना एवं नकद बिक्री वसूली (NSR) में वृद्धि करना।

1.2 यह योजना तालुक / ब्लॉक / पंचायतों में सबके लिए होगी। सेल कन्साइन्मेंट एजेन्ट / हैंडलिंग ठेकेदार / ट्रान्सपोर्टर / डिक्वॉयलिंग एजेन्ट / कनवर्ज़न एवं वेटलिजिंग एजेन्टों को इस योजना के तहत नियुक्ति के लिए विचार नहीं किया जायेगा। महानगरों, शहरों, नगरों एवं जिला मुख्यालयों में मौजूदा सेल डीलर भी इस योजना के तहत पात्र नहीं होंगे।

1.3 अ.जा./अ.ज.जा./अन्य पिछड़ा वर्ग के आवेदकों और विकलांगता सहित व्यक्तियों को सेल ग्रामीण डीलर के रूप में नियुक्ति में वरीयता दी जाएगी।

### 2.0 इस योजना के तहत सम्मिलित उत्पाद और प्रतिबद्ध ऑफ-टेक:

2.1 इस योजना के तहत सम्मिलित उत्पाद में निम्नलिखित उत्पाद होंगे:

- टी एम टी बार्स
- जी पी एवं जी सी शीट्स
- **वैकल्पिक** - अन्य उत्पाद - लाइट स्ट्रक्चरल, वायर रॉड, एच आर / सी आर शीट्स, सेल एस पी यू, बेत्तिया से 8 5/8" तक व्यास के एम एस पाईप (किसी उत्पाद की कुल मात्रा या उत्पादों का एक संयोजन प्रति माह अधिकतम 20 टन से अधिक नहीं)
- **वैकल्पिक** - स्टेनलेस स्टील के बर्तन एवं एस एस पाइप

(असाधारण मामलों में डीलरों के विशेष अनुरोध पर सेल जीपी शीट को कॉयल के रूप में आपूर्ति करने पर विचार कर सकता है। 8 मिमी से 12 मिमी माप की टी एम टी सीधी लम्बाई में आपूर्ति की जाएगी। जहाँ कहीं डीलर इच्छुक हों, इन मापों की टी एम टी की आपूर्ति कॉयल के रूप में भी की जा सकती है।)

2.2 आवेदन जमा करते समय, भावी ग्रामीण डीलरों को उनके द्वारा महीने में उठायी जाने वाली सामग्रियों की मात्रा के बारे में संकेत देना होगा। हालांकि यह मात्रा उनकी प्रतिबद्धता नहीं समझी जाएगी और डीलरों को किसी भी मात्रा में मास-दर-मास आधार पर सभी उत्पादों को मिलाकर अधिकतम 100 मे.ट. प्रतिमाह उठाने की अनुमति दी जाएगी ("अन्य उत्पादों" में प्रतिमाह अधिकतम 20 मे.ट. तक प्रतिबंधित है)।

2.3 अनुबंध-III के अनुसार स्टेनलेस स्टील बर्तन (रसोई / मेज़ पर खाने के ब्राण्डेड बर्तन, इत्यादि) का सौदा करने के इच्छुक व्यापारियों को आवेदन करते समय इस विकल्प को चुन लेना होगा। इन उत्पादों को उत्पाद-पैक के रूप में मुख्यतः सेट के संयोजन में ही बेचा जाएगा। स्टेनलेस स्टील बर्तन के ऑफ-टेक के लिए कोई न्यूनतम वचनबद्धता नहीं होगी। हालांकि, पसंद किए गए बर्तनों को प्रेषण की सुविधा हेतु प्रत्येक उत्पाद के लिए एक न्यूनतम मात्रा का ऑर्डर देना होगा।

2.4 योजना के तहत कनवर्जन किया हुआ (सेल ब्राण्ड नाम के छाप सहित) / अन्य संयंत्रों या सेवा केंद्रों से परिवर्तित उत्पादों की आपूर्ति की जा सकती है।

2.5 जी पी / जी सी शीट्स और टी एम टी बार्स की आपूर्ति वर्गीय वजन के आधार पर अर्थात् प्रति पीस के आधार पर की जा सकती है। टी एम टी बार्स की आपूर्ति कॉयल के रूप में भी की जा सकती है। किसी डीलर के विशेष अनुरोध पर जी पी शीट्स की आपूर्ति भी कॉयल के रूप में की जा सकती है।

### **3.0 अतिरिक्त उत्पादों को शामिल करना:**

3.1 मौजूदा डीलर जिन्होंने शुरू में योजना के तहत समग्र टनेज का चुनाव नहीं किया है वे भी अतिरिक्त उत्पादों के लिए विकल्प चुन सकते हैं। पहले विकल्प नहीं चुने गए इस तरह के अतिरिक्त उत्पादों को शामिल करने के अनुरोध पर वर्ष में एक बार 1 से 30 अप्रैल के बीच विचार किया जाएगा। आपूर्ति के स्तर पर अन्य उत्पादों के लिए वर्ग में इंटरचेंज (विनिमय) की ही अनुमति दी जाएगी। आपूर्ति स्तर पर श्रेणी में इंटरचेंज की अनुमति केवल अन्य उत्पादों के लिए दी जा सकती है।

3.2 आपसी सहमति और पत्रों के आदान-प्रदान के माध्यम से इस तरह के अतिरिक्त उत्पादों को शामिल किया जा सकता है जो सेल की ओर से सूचना को परिशिष्ट के रूप में डीलर के साथ हस्ताक्षर किए गए मौजूदा समझौते के साथ संलग्न किया जाएगा। यह एक्सटेंशन सहित समझौते की पूरी अवधि के लिए लागू रहेगा, जब तक कि अगले वर्ष की शुरुआत के दौरान किसी भी तरह का बदलाव नहीं होता है।

### **4.0 मूल्य :**

4.1 सामान्यतः सेल ग्रामीण डीलर को योजना के तहत सेल द्वारा समय-समय पर अधिसूचित मूल्यों के अग्रिम भुगतान पर सामग्री खरीदनी होगी। योजना के तहत सुरक्षित क्रेडिट को भी बढ़ाया जा सकता है।

4.2 सेल ग्रामीण डीलर द्वारा बिक्री के लिए, सेल एक अधिकतम अनुशंसित खुदरा मूल्य (MRRP) तय करेगा, जो लेवी, शुल्क, वैट / बिक्री-कर, चुंगी को छोड़कर होगा। MRRP लागू होने पर, बाद में अतिरिक्त के रूप में, यथा प्रयोज्य, यह सारे शुल्क जोड़े जा सकते हैं। सेल ग्रामीण डीलर अपने ग्राहकों से MRRP के भीतर कीमतें चार्ज करने के लिए बाध्य होंगे। स्टेनलेस स्टील बर्तन की अधिकतम MRRP अलग से अधिसूचित करने के साथ-साथ प्रत्येक पैकेट पर भी मुद्रित / चिपकाया जाएगा।

4.3 समय-समय पर लागू होने वाले और सेल द्वारा निर्दिष्ट MRRP को सेल ग्रामीण डीलर अपने परिसरों में बोर्ड पर प्रदर्शित करेंगे।

4.4 डीलर के बिक्री मूल्य की प्रयोज्यता पर या MRRP के लिए किसी विवाद पर स्टील अथॉरिटी ऑफ

इंडिया उत्तरदायी नहीं होगा।

## 5.0 योजना के तहत विस्तृत / देय प्रोत्साहन :

5.1 योजना के तहत सेल ग्रामीण डीलर को निम्नलिखित प्रोत्साहन दिया जाएगा:

- 30 दिनों के लिए सुरक्षित ब्याज मुक्त साख या इसके एवज में नकद छूट
- अपने मासिक ऑफ-टेक को सफलतापूर्वक पूरा करने वाले डीलरों को उठायी गई कुल मात्रा पर प्रतिटन 200/- रुपये का प्रोत्साहन भुगतये होगा।
- योजना के तहत कोई छूट देय नहीं ।

5.2 ब्याज मुक्त साख (IFC) को उठाव की मात्रा बिना किसी सीमा के एक महीने के दौरान उठाई गई वास्तविक मात्रा के लिए दिया जाएगा। चूकि स्टेनलेस स्टील बर्तन की खरीद कैश एंड कैरी के आधार पर किया जाएगा, इसलिए ऊपर पैरा 5.1 में निर्दिष्ट कोई प्रोत्साहन देय नहीं होगा।

5.3 जब कैश एंड कैरी के आधार पर ग्रामीण डीलर को बिक्री की जाती है, तो सेल ग्रामीण डीलर 30 दिनों के ब्याज मुक्त साख के बराबर नकद छूट पाने का हकदार होगा। 30 दिनों के बाद सुरक्षित क्रेडिट बढ़ाने के लिए स्वीकार्य क्रेडिट के बदले नकद छूट सेल द्वारा समय-समय पर निर्धारित दरों के अनुसार ब्याज सहित होगा।

5.4 इस योजना के तहत कोई कमीशन देय नहीं है।

## 6.0 सेल डीलर द्वारा की जाने वाली वित्तीय व्यवस्था:

सेल ग्रामीण डीलर को किसी प्रकार की जमानत राशि देने की आवश्यकता नहीं होगी ।

## 7.0 प्रादेशिक क्षेत्राधिकार:

7.1 नियुक्ति के समय में सेल ग्रामीण डीलर के लिए एक क्षेत्राधिकार तय करेगा, जिसके अंदर उसे बिक्री करनी होगी। शाखा द्वारा निर्दिष्ट प्रादेशिक क्षेत्राधिकार के अन्तर्गत सेल ग्रामीण डीलर अपने ग्राहक(कों) / उपभोक्ता(ओं) की छोटी / अल्प मांगों को पूरा करेंगे जहां के लिए वह / वे नियुक्त हैं। सेल को एक तालुक / ब्लॉक / पंचायत में एक या एक से अधिक डीलरों को नियुक्त करने का अधिकार होगा और इस क्षेत्राकार में सीधे बिक्री करने का अधिकार सुरक्षित रखता है।

## 8.0 कार्यकाल :

8.1 शुरुआत में सेल ग्रामीण डीलर 5 वर्षों के लिये नियुक्त होंगे जिसमें 2 वर्षों के बाद कार्य की समीक्षा करने का प्रावधान होगा। पहले 5 वर्षों के बाद एक बार में संविदा 2 वर्षों के लिये बढ़ायी जा सकेगी।

8.2 संतोषजनक कार्य प्रदर्शन पर संविदा के समापन के उपरांत इसका कार्यकाल बढ़ाया जा सकेगा। इसी प्रकार, समीक्षा के उपरांत अगर कार्य प्रदर्शन संतोषजनक नहीं पाया गया तो इसे रद्द भी किया जा सकता है।

## 9.0 करार का समापन:

9.1 सेल की ओर से किसी कारण के बगैर सेल ग्रामीण डीलर द्वारा सहमत मात्रा को उठाने में बारम्बार विफल होने पर (दो तिमाही से अधिक) अपने डीलरशिप की समाप्ति के लिए उत्तरदायी होगा।

9.2 सेल निम्नलिखित आधारों पर सेल ग्रामीण डीलर को 15 दिनों की लिखित / कारण बताओ नोटिस देकर भी करार को समाप्त कर सकता है :-

- ▶ कार्य-प्रदर्शन का मूल्यांकन
- ▶ ग्राहक की प्रतिकूल प्रतिक्रिया
- ▶ अपने क्षेत्राधिकार से बाहर सामग्रियों की बिक्री के संबंध में शिकायतों की पुनरावृत्ति
- ▶ MRRP का अनुपालन न करना
- ▶ किसी भी अन्य मामले में असंतोषजनक प्रदर्शन तथा सेल के हित के लिए हानिकारक गतिविधियां

### 10.0 गुणवत्ता शिकायत:

10.1 ग्रामीण डीलर की यह जिम्मेदारी होगी कि वे अपने ग्राहकों को गुणवत्ता शिकायतों के निपटान सहित बिक्री के बाद सभी सेवाएं प्रदान करें।

10.2 सेल केवल ग्रामीण डीलरों के परिसरों में गुणवत्ता शिकायतों के निपटान के लिए जाएगा। हालांकि, विशेष स्थितियों में सेल स्वविवेक पर गुणवत्ता शिकायतों के निपटान हेतु ग्रामीण डीलर के ग्राहक(कों) के परिसरों में भी जा सकता है।

10.3 सेल में प्रचलित गुणवत्ता शिकायत प्रक्रिया के अनुसार गुणवत्ता की सभी शिकायतों को निपटाया जाएगा।

### 11.0 खरीद के तौर-तरीके:

11.1 सेल ग्रामीण डीलर नामित शाखा से सामग्री खरीद सकते हैं। सामग्री की आपूर्ति सेल वेयरहाउस / कन्साइन्मेंट एजेंसी के यार्ड / कन्वर्ज़न एजेंट के परिसर / डिक्वॉयलिंग एजेंट के परिसर / सेवा केन्द्रों के परिसर से डिलीवरी की जाएगी। सेल डीलर के परिसर / गंतव्य स्थल में सामग्री की जो डिलीवरी की जाएगी उसमें अनलोडिंग का कार्य भी शामिल होगा। शाखाएं मासिक आधार पर ग्रामीण डीलरों से ऑर्डर बुक करेंगी और ऑर्डर बुकिंग के अनुसार उन्हें आपूर्ति करेंगे।

11.2 डीलर परिसर/गंतव्य स्थल पर दर्ज की गई मात्रा का वजन अंतिम होगा। हालांकि, ग्रामीण डीलर परिसर / गंतव्य पर प्रेषित मात्रा के वजन पर प्रति ट्रक 20 कि.ग्रा. / प्रति ट्रेलर 30 कि.ग्रा. (या समय-समय पर सेल रोड ट्रांसपोर्टेशन संविदा में अनुमेय) तक की कमी ग्रामीण डीलरों द्वारा स्वीकार की जाएगी। अनुमेय सीमा से परे की कमी के लिए ट्रांसपोर्टर से वसूली के बाद ग्रामीण डीलर को राशि वापस की जाएगी।

### 12.0 माल का रखरखाव:

12.1 ग्रामीण डीलर संबंधित उत्पादों का भली-भाँति स्टॉक रखेंगे ताकि छोटे / लघु उपयोगकर्ताओं / ग्राहकों को 'ऑफ-द-शेल्फ' आधार पर सेल के उत्पाद मिल सके। इसके लिये डीलर सेल आर्डर बुकिंग प्रणाली के तहत खरीद की योजना बनाएगा, ताकि माल खत्म होने की स्थिति से बचा जा सके।

#### 14.0 फीडबैक की पद्धति:

14.1 ग्रामीण डीलर द्वारा प्रदर्शन पर मासिक रिपोर्ट संबंधित शाखा को प्रस्तुत करना आवश्यक होगा। इसके अलावा, ग्रामीण डीलर द्वारा संबंधित शाखा को मासिक आधार पर ग्राहकों की सूची प्रस्तुत करना आवश्यक होगा, जिसमें उन्हें आपूर्ति की गई मात्रा का भी उल्लेख करना होगा। सहमत ऑफ-टेक की पूर्ति होने पर देय 200/- रुपये प्रतिटन के मासिक प्रोत्साहन का भुगतान मासिक रिपोर्ट को प्रस्तुत करने पर ही किया जाएगा।

#### 15.0 डीलरों को सालाना अवार्ड:

15.1 ग्रामीण डीलरों का मूल्यांकन उनके सालाना माल बिक्री की प्रतिबद्धता की पूर्ति, ब्रांड की छवि में बढ़ोत्तरी, उत्पाद की निरंतर उपलब्धता, नये ग्राहकों को शामिल करना आदि मापदण्डों के आधार पर किया जाएगा। उपर्युक्त अवार्ड डीलरों के वार्षिक सम्मेलन में, विशेषतः सेल डीलरशिप योजना के लिए अवार्ड के साथ, वितरित किये जायेंगे, जहाँ इन डीलरों को आमंत्रित कर सम्मानित किया जाएगा। उनकी यात्रा, भोजन व ठहरने में हुए पूरे व्यय का भुगतान सेल द्वारा किया जाएगा।

#### 16.0 बिक्री प्रचार:

16.1 सेल में चिन्हित ब्रांडेड उत्पादों का प्रचार सेल द्वारा किया जाएगा।

#### 17.0 आवेदन पत्र:

17.1 आवेदन पत्र सेल वेबसाइट में और स्थानीय समाचार-पत्रों में खुले विज्ञापन के तहत शामिल जिलों के तालुक / ब्लॉक / पंचायत स्तर के इच्छुक पार्टियों से आमंत्रित किए जायेंगे। आवेदन पत्र सेल के शाखा कार्यालयों में उपलब्ध होंगे।

17.2 आवेदन पत्र के संलग्न अनुबंधों के साथ, जिसमें 'आवेदकों के लिए निर्देश' और 'करार के प्रारूप' के रूप में उल्लिखित नियम एवं शर्तें हैं, के सभी पृष्ठों में विधिवत हस्ताक्षर करने के उपरांत आवेदक द्वारा प्रस्तुत किया जाने वाला सम्पूर्ण सेट होगा।

#### 18.0 सामान्य:

18.1 सेल द्वारा नियुक्त ग्रामीण डीलर संस्थागत ग्राहकों / औद्योगिक इकाइयों / सरकारी विभागों / सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों एवं परियोजनाओं से व्यापार नहीं करेंगे और वे सेल के संबंधित शाखा प्रबंधक के पूर्व अनुमोदन के बिना किसी प्रकार के टेंडर में भाग नहीं लेंगे। सेल द्वारा दी गई सूचना के मुताबिक डीलर को ऐसी जरूरतों को पूरा करना अपेक्षित होगा।

18.2 सेल का प्रतिनिधि समय-समय पर ग्रामीण डीलर के परिसरों में जाकर सामग्रियों की उपलब्धता का निरीक्षण कर सकता है।

18.3 सेल ग्रामीण डीलर की नियुक्ति में अनुसूचित जाति / जनजाति, अन्य पिछड़े वर्गों एवं विकलांगता सहित व्यक्ति श्रेणीयों के आवेदकों को प्राथमिकता दी जायेगी, वशर्त कि वे पात्रता की मानदंड एवं शर्तों को पूरा करते हों और अ.जा. / ज.जा. / अ.पि.व. / वि.स.व्य. के साक्ष्य के रूप में आवश्यकतानुसार दस्तावेज प्रस्तुत करते हों।

18.4 नियुक्ति के बाद सेल ग्रामीण डीलर एवं सेल के बीच विभिन्न नियमों एवं शर्तों के साथ एक करार होगा, जिसमें दोनों पक्षों के हस्ताक्षर होंगे।

18.5 न्यूनतम अर्हक मापदंड के रूप में आवेदक के पास माल भंडारण की उपयुक्त क्षमता के अलावा एक कार्यालय / खुदरा बिक्री स्थल होना चाहिए।

\*\*\*\*\*

**संलग्न: अनुबंध-III**

## स्टेनलेस स्टील के बर्तन वस्तुओं की सूची

क्रम सं.	मद
1.	10 पीस टॉप मॉडल डिनर सेट (एमडीएस-1)
2.	10 पीस सलाद डिनर सेट (एमडीएस-2)
3.	20 पीस टॉप डिनर सेट (डीएस-3)
4.	20 पीस सलाद डिनर सेट (डीएस-4)
5.	22 पीस डिनर सेट
6.	37 पीस डिनर सेट (डीएस-1)
7.	51 पीस डिनर सेट (डीएस-2)
8.	12 पीस नाश्ता सेट (एनएस-1)
9.	12 पीस नाश्ता सेट (एनएस-2)
10.	कैसेरोल (सीएस 00) 900 मि.लि.
11.	कैसेरोल (सीएस 0) 1000 मि.लि.
12.	कैसेरोल (सीएस 1) 2.00 लिटर
13.	कैसेरोल (सीएस 2) 2.50 लिटर
14.	कैसेरोल (सीएस 3) 3.75 लिटर
15.	23 पीस यात्रा सेट (केटीसी)
16.	कप और प्लेट
17.	5 पीस सलाद की रकाबी सेट
18.	46 पीस ऑडिसी डिनर सेट

नोट: उपरोक्त मदों केवल सेल द्वारा निर्णय लिए गए और अनुमोदित पैक आइटम के रूप में बेचा जाएगा। समय-समय पर सूची से आइटम हटाए जा सकता है और / या नए आइटम जोड़ा जा सकता है।