संक्षेप में

जिमनी ब्रांड को भारत लाने पर विचार कर रही मारुति

यात्री कार बनाने वाली देश की सबसे बड़ी कंपनी मारुति सुजूकी इंडिया (एमएसआई) ने कहा है कि एसयूवी वाहनों के अपने बेड़े को मजबूत करने के लिए वह जिमनी ब्रांड को भारत में लाने पर विचार कर रही है। कंपनी के एक वरिष्ठ अधिकारी ने बताया कि इस बारे में ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं का आकलन किया जा रहा है। तीन दरवाजों वाली जिमनी गाड़ी का विनिर्माण कंपनी के गुरुग्राम संयंत्र में किया जाता है जहां से इसे पश्चिम एशिया और अफ्रीका के बाजारों में निर्यात किया जाता है। आकार में छोटी यह कार मुश्किल रास्तों को आसानी से नापने के लिए मशहूर है। जिमनी पिछले 50 वर्ष से वैश्विक बाजार में है। कंपनी के वरिष्ठ कार्यकारी निदेशक शशांक श्रीवास्तव ने कहा, 'हमने इसे ऑटो एक्सपो-2020 में प्रदर्शित किया था। इसके बारे में ग्राहकों से काफी अच्छी प्रतिक्रियाएं मिलीं। हम इनका अध्ययन कर रहे हैं और उसके बाद निश्चित ही इस बारे में विचार करेंगे कि इस उत्पाद को यहां लाया जा सकता है या नहीं।' *भाषा*

फोक्सवैगन की पुरानी कारों की बिक्री होगी दोगुनी

जर्मनी की कार कंपनी फोक्सवैगन को इस साल भारतीय बाजार में अपनी पुरानी कारों की बिक्री का कारोबार दोगुना होकर 20,000 इकाइयों तक पहुंचने की उम्मीद है। फोक्सवैगन पैसेंजर कार्स इंडिया के ब्रांड निदेशक आशीष गुप्ता ने कहा कि पुराने वाहनों के प्रति ग्राहकों के बदलते रुझान को देखते हुए कंपनी को अपनी पुरानी कारों की बिक्री बढ़ने की उम्मीद है। गुप्ता ने कहा कि पिछले दो वर्षों में ग्राहकों के रुझान में एक बदलाव यह आया है कि अब वे परिवार में एक से अधिक वाहन चाहते हैं। दरअसल परिवार के सदस्यों के आवागमन के लिए अलग-अलग वाहन की जरूरत महसूस की जा रही है। ऐसी स्थिति में जो लोग एक और वाहन लेने की क्षमता रखते हैं उनके अतिरिक्त वाहन खरीदने की संभावना है। गुप्ता ने कहा कि नए खरीदारों का बाजार में आना एक चुनौती है और इसी के साथ आवागमन के लिए निजी वाहन की बढ़ती जरूरत पुरानी कारों की मांग बढ़ाने का काम कर रही है। *भाषा*

एमजी मोटर ब्रिटेन, दक्षिण अफ्रीका को करेगी निर्यात

एमजी मोटर इंडिया ब्रिटेन और दक्षिण अफ्रीका जैसे बाजारों में संभावनाएं तलाशने के साथ राइट हैंड ड्राइविंग (ड्राइवर की सीट दाईं ओर होना) वाले वैश्विक बाजार में निर्यात की योजना बना रही है। इसके अलावा कंपनी का इरादा भारत से वाहनों का निर्यात बढ़ाने का भी है। एमजी मोटर इंडिया के अध्यक्ष और प्रबंध निदेशक राजीव छाबा ने कहा, वर्तमान में चिप की कमी है। हमें खुद को लंबी अवधि के लिए तैयार करने की जरूरत है। हम अपने आधार का विस्तार करना चाहते हैं और भारत को पड़ोसी बाजारों के लिए निर्यात केंद्र बनाना चाहते हैं। कंपनी ने पहले ही नेपाल के साथ शुरुआत कर दी है और वहां एमजी हेक्टर की पहली खेप भेजी है। छाबा ने कहा कि यह अभी हेक्टर एसयूवी के साथ जारी रहेगा और अगले साल मध्यम आकार की एसयूवी एमजी एस्टर और जेडएस ईवी का भी निर्यात किया जाएगा। *भाषा*

सैमसंग से आगे निकली रियलमी

अक्टूबर में मात्रात्मक बिक्री के लिहाज से कंपनी दूसरे पायदान पर पहुंची

सुरजीत दास गुप्ता
नई दिल्ली, 12 दिसंबर

मोबाइल हैंडसेट बनाने वाली कंपनी रियलमी अक्टूबर में स्मार्टफोन की मात्रात्मक बिक्री के मोर्चे पर सैमसंग को पछाड़कर दूसरे पायदान पर पहुंच गई। काउंटरपॉइंट रिसर्च के अनुसार, अक्टूबर में 18 फीसदी बाजार हिस्सेदारी के साथ रियलमी ने ब्रांडेड स्मार्टफोन बाजार में सैमसंग से आगे निकल गई। महीने के दौरान ब्रांडेड स्मार्टफोन की मात्रात्मक बिक्री में सैमसंग की हिस्सेदारी 16 फीसदी रही जबकि चीन की कंपनी श्याओमी (अपने पोको ब्रांड के साथ) की बाजार हिस्सेदारी 20 फीसदी और वीवो की बाजार हिस्सेदारी 15 फीसदी रही।

रियलमी इसके साथ ही 2022 तक शीर्ष पायदान पर पहुंचने के अपने लक्ष्य के करीब पहुंच गई है। कंपनी 2022 तक सालाना 4 करोड़ स्मार्टफोन बचने की उम्मीद कर रही है। कंपनी के सह-संस्थापक माधव सेठ ने हाल में बिजनेस स्टैंडर्ड से बातचीत में कहा था, 'हम 2022 तक भारत के स्मार्टफोन बाजार में शीर्ष कंपनी बनना चाहते हैं। अगले दो साल के दौरान हम उपभोक्ता इलेक्ट्रॉनिक्स के टेलीविजन, लैपटॉप, वियरेबल्स और टैबलेट जैसे क्षेत्रों में भी शीर्ष पांच कंपनियों में शुमार होंगे।' सेठ ने अपने साझेदारी स्काई ली के साथ मिलकर भारत में रियलमी ब्रांड का निर्माण किया था।

रियलमी के लिए अक्टूबर के आंकड़े काफी महत्त्वपूर्ण हैं क्योंकि इस दौरान उसने अपने प्रमुख प्रतिस्पर्धियों से बाजार हिस्सेदारी हासिल करने में सफल रही। साल 2021 की तीसरी तिमाही के दौरान रियलमी की बाजार हिस्सेदारी 15 फीसदी रही थी। उस दौरान वीवो की बाजार हिस्सेदारी भी 15 फीसदी थी जबकि सैमसंग 17 फीसदी बाजार हिस्सेदारी के साथ आगे थी। श्याओमी 23 फीसदी बाजार हिस्सेदारी के साथ सबसे आगे थी।

ऑनलाइन बिक्री प्लेटफॉर्म पर रियलमी के आक्रामक रुख से उसे अपने लक्ष्य की ओर आगे बढ़ने में मदद मिली। त्योहारी महीनों के दौरान फ्लिपकार्ट पर स्मार्टफोन की बिक्री में 52 फीसदी की हिस्सेदारी के साथ रियलमी बिक्री के मोर्चे पर शीर्ष ब्रांड बन गई थी। इसके अलावा वह 27 फीसदी बाजार हिस्सेदारी के साथ शीर्ष दो ऑनलाइन स्मार्टफोन ब्रांड में भी शामिल थी।

सेठ ने उम्मीद जताई कि कंपनी 2.3 करोड़ से 2.4 करोड़ स्मार्टफोन की बिक्री के साथ साल 2021 को अलविदा करेगी। एक साल पहले यानी साल 2020 में उसकी कुल बिक्री 1.8 करोड़ रही थी। कंपनी अपने सभी स्मार्टफोन को देश में ही असेंबल करती है और उसमें 70 फीसदी स्थानीयकरण का दावा करती है।

रियलमी मई 2018 में उस दौरान सुर्खियों में आई थी जब उसने 5जी समर्थ स्मार्टफोन को सबसे पहले बाजार में उतारा था। भारत में रियलमी के फोन की औसत कीमत 11,080 रुपये से अधिक है और वह आकर्षक कीमत के साथ उच्च गुणवत्ता एवं विशेषताओं पर ध्यान देती है। जाहिर तौर पर मूल्य के लिहाज से औसत बिक्री मूल्य कहीं अधिक होगा। लेकिन कंपनी अब 50,000 रुपये से अधिक कीमत वाली श्रेणियों में भी दस्तक देने की तैयारी कर रही है।

रियलमी वैश्विक बाजार में अपनी पहुंच बढ़ाने पर भी ध्यान केंद्रित कर रही है। फिलहाल यह दुनिया के 60 देशों में मौजूद है और काउंटरपॉइंट के आंकड़ों के अनुसार स्मार्टफोन के कुल शिपमेंट में उसकी हिस्सेदारी 5 फीसदी पहले ही है।

वैश्विक बाजार में शिपमेंट के लिहाज से रियलमी तीसरी तिमाही के दौरान रूस के शीर्ष तीन एंड्रॉयड स्मार्टफोन ब्रांड में पहले ही शामिल हो चुकी है। इसके अलावा पोलैंड, चेक गणराज्य, ग्रीस, स्लोवेनिया और बेलारूस जैसे बाजारों में वह शीर्ष पांच कंपनियों में शामिल है। साथ ही वह 3 फीसदी यूरोपीय बाजार में भी अपनी पैठ बना चुकी है।

भारत में अपनी पहुंच बढ़ाने के लिए कंपनी ने अपने आउटलेट की संख्या को अगले साल तक बढ़ाकर 55,000 करने की योजना बनाई है जो फिलहाल 30,000 है। कंपनी का कहना है कि ऑनलाइन भले ही महत्त्वपूर्ण चैनल है लेकिन 70 फीसदी बिक्री अभी भी ऑफलाइन चैनलों से होती है।

- रियलमी 2022 तक शीर्ष पायदान पर पहुंचने के अपने लक्ष्य के करीब पहुंच गई है
- कंपनी 2022 तक सालाना 4 करोड़ स्मार्टफोन बचने की उम्मीद कर रही है
- ब्रांडेड स्मार्टफोन बाजार में रियलमी की बाजार हिस्सेदारी 18 फीसदी रही
- सैमसंग की हिस्सेदारी 16 फीसदी जबकि वीवो की 15 फीसदी रही
- पोको ब्रांड के साथ श्याओमी की हिस्सेदारी 20 फीसदी रही

विमानन बीमा कारोबार पर टाटा एआईजी की नजर

देव चटर्जी
मुंबई, 12 दिसंबर

- कंपनी टाटा समूह की विमानन कंपनियों एयर इंडिया, एयर इंडिया एक्सप्रेस, टाटा एसआईए एयरलाइंस और एयरएशिया इंडिया को बीमा कवर मुहैया कराने की दौड़ में

टाटा संस और अमेरिकी बीमा दिग्गज एआईजी का संयुक्त उद्यम टाटा एआईजी जनरल इंश्योरेंस कंपनी टाटा समूह की विमानन कंपनियों एयर इंडिया, एयर इंडिया एक्सप्रेस, टाटा एसआईए एयरलाइंस और एयरएशिया इंडिया को बीमा कवर मुहैया कराने की दौड़ में शामिल होने वाली है।

अभी भारत की सार्वजनिक कंपनियां विमानन कंपनी को बीमा कवर मुहैया करा रही हैं और वे विदेशी फर्मों के साथ परिसंपत्तियों का पुनर्बीमा करा रही हैं। एआईजी पहले से ही एयर इंडिया के 117 विमानों के बेड़े को बीमा कवर मुहैया कराने वाले इंटरनैशनल कंसोर्टियम में शामिल है। चूंकि अब उसकी भारतीय साझेदार के पास अब एयर इंडिया व एयर इंडिया एक्सप्रेस का स्वामित्व है, लिहाजा वह कारोबार हासिल करने के लिए बोली लगाएगी। सूत्रों ने यह जानकारी दी।

सूत्रों ने कहा, एयर इंडिया ने अपने बेड़े का बीमा वित्त वर्ष 21 में 118 करोड़ रुपये का प्रीमियम एकल आधार पर चुकाकर कराया है जबकि इससे पिछले वित्त वर्ष में उसने 158 करोड़ रुपये चुकाए थे। सरकारी स्वामित्व वाली बीमा कंपनियां बीमा प्रीमियम का सिर्फ एक फीसदी रखती हैं और बाकी प्रीमियम व जोखिम इंटरनैशनल कंसोर्टियम के हवाले कर देती हैं ताकि उनके खाते पर जोखिम न हो। एक सूत्र ने कहा, किसी दुर्घटना के समय भारी रकम चुकानी होती है। उदाहरण के लिए कोझिकोड एयर इंडिया दुर्घटना अगस्त 2020 में हुई थी और बीमा कंपनियों को शुरुआती क्लेम के तौर पर 700 करोड़ रुपये देने पड़े थे और अभी और क्लेम बाकी हैं। कोई बीमा कंपनी अकेले किसी विमानन कंपनी को बीमा कवर नहीं दे सकती क्योंकि दुर्घटना के समय क्लेम की रकम काफी हो सकती है। चारों विमानन कंपनियों को मिलाकर बेड़े का कुल आकार 221 विमानों का होगा, जिसमें एयर इंडिया व एयर इंडिया एक्सप्रेस के 141 विमान, टाटा एसआईए एयरलाइंस के 47 विमान और एयरएशिया इंडिया के 33 विमान शामिल हैं।

टाटा संस के प्रवक्ता ने बिजनेस स्टैंडर्ड की तरफ से भेजी गई प्रश्नावली का जवाब नहीं दिया। टाटा एआईजी का स्वामित्व टाटा संस व एआईजी के पास है और इनकी हिस्सेदारी क्रमशः 74 व 26 फीसदी है।

भारत से दुनिया भर में कलपुर्जों का निर्यात करेगी अल्सटॉम

प्रमुख वैश्विक कंपनी अल्सटॉम मेक इन इंडिया के जरिये भारत में अपनी मौजूदगी बढ़ा रही है। पिछले महीने उसने तमिलनाडु में एशिया क्षेत्र के अपने सबसे बड़े कलपुर्जा विनिर्माण संयंत्र का उद्घाटन किया। अल्सटॉम के प्रबंध निदेशक (भारत एवं दक्षिण एशिया) **एलन स्पोर** ने **शाइन जैकब** से बातचीत के मुख्य अंशः

हाल में आपने कोयंबत्तूर में एक नया कलपुर्जा विनिर्माण संयंत्र का उद्घाटन किया है। अल्सटॉम के परिवेश में इस संयंत्र का क्या महत्त्व है?

कोयंबत्तूर में हमारे नए कलपुर्जा विनिर्माण संयंत्र का उद्घाटन नवंबर में किया गया था। यह एशिया में हमारी सबसे बड़ी कलपुर्जा विनिर्माण इकाई है। यह संयंत्र विभिन्न प्रतिष्ठित राष्ट्रीय एवं अंतरराष्ट्रीय परियोजनाओं के लिए कलपुर्जा विनिर्माण में औद्योगिक दक्षता में सुधार लाने के लिए समर्पित है। हमने 20 महीनों के दौरान इस संयंत्र की स्थापना पर करीब 2.5 करोड़ यूरो का निवेश किया है। अतिरिक्त विस्तार भी संभव है। इस संयंत्र के उद्घाटन के साथ ही हम दुनिया भर में अल्सटॉम की परियोजनाओं के लिए एक अग्रणी कलपुर्जा आपूर्तिकर्ता बनेंगे। फिलहाल इस संयंत्र से न केवल अल्सटॉम की भारतीय परियोजनाओं के लिए बल्कि पांच महाद्वीपों- एशिया, ऑस्ट्रेलिया, यूरोप, उत्तरी अमेरिका और दक्षिणी अमेरिका- में प्रमुख परियोजनाओं को आपूर्ति की जा रही है। प्रमुख देशों में फ्रांस, कनाडा, इटली, बेल्जियम, जर्मनी, नीदरलैंड्स, सऊदी अरब, वियतनाम और संयुक्त अरब अमीरात शामिल हैं।

कोविड के दौरान रेलवे के सिग्नल और विद्युतीकरण में काफी काम दिखा। इसमें कंपनी की भागीदारी कितनी थी और आगे का परिदृश्य कैसा दिख रहा है?

साल 2030 तक शून्य कार्बन उत्सर्जन वाला पहला रेल नेटवर्क बनने के अपने लक्ष्य के साथ भारतीय रेल ने अपने परिचालन को पर्यावरण के अनुकूल बनाने के लिए बहुआयामी दृष्टिकोण अपनाया है। इसमें अपने नेटवर्क के विद्युतीकरण के लिए नवीकरणीय ऊर्जा स्रोतों से बिजली की खरीद और ऊर्जा की खपत में कमी जैसे उपाय शामिल हैं। पिछले दो साल के दौरान भारतीय रेल ने दिसंबर 2023 तक अपने पूरे नेटवर्क के विद्युतीकरण के लक्ष्य को हासिल करने की दिशा में सराहनीय काम किया है। खबरों के अनुसार, भारतीय रेल ने मार्च 2021 तक अपने मार्गों के विद्युतीकरण का अब तक का सर्वाधिक आंकड़ा पेश किया है जो एक साल पहले के मुकाबले 37 फीसदी अधिक है।

आपके मेट्रो कारोबार पोर्टफोलियो में वृद्धि कैसी रहेगी?

अल्सटॉम के भारतीय परिचालन से काफी ऑर्डर लंबित है जो मार्च 2021 के अंत तक करीब 4.1 अरब यूरो था। इसमें कुछ सबसे प्रतिष्ठित मेनलाइन और शहरी मोबिलिटी वाली परियोजनाएं हैं जो देश भर में निर्माणाधीन हैं। बॉम्बार्डियर के अधिग्रहण के साथ ही भारत की लगभग हरेक मेट्रो परियोजना में अल्सटॉम की भागीदारी हो गई है। हमारी सभी परियोजनाएं लंबी अवधि यानी 5 से 10 साल की हैं। फिलहाल हम अपनी कुछ सबसे अधिक प्रतिष्ठित निर्माणाधीन परियोजनाओं के लिए अत्याधुनिक रोलिंग स्टॉक समाधान तैयार कर रहे हैं। इन परियोजनाओं में आरआरटीएस, कानपुर-आगरा मेट्रो और मुंबई मेट्रो लाइन 3 शामिल हैं। अल्सटॉम इंडिया अंतरराष्ट्रीय बाजार की जरूरतों को भी पूरा करती है। वह ऑस्ट्रेलिया और मोंटरियल सहित दुनिया के कई देशों को इंजीनियरिंग, कलपुर्जा और पूरी तरह तैयार ट्रेन की आपूर्ति करती है।

बॉम्बार्डियर अधिग्रहण के बाद भारत में एकीकरण कैसे किया गया? इससे कंपनी को क्या मदद मिली?

बॉम्बार्डियर ट्रांसपोर्टेशन के अधिग्रहण के साथ ही अल्सटॉम अब अपनी पेशकश के व्यापक पोर्टफोलियो का दायरा बढ़ाने में समर्थ होगी ताकि सस्ते आम प्लेफॉर्मों से लेकर हाई-एंड तकनीकी नवाचार तक के लिए ग्राहक की खास जरूरतों को पूरा किया जा सके। अधिग्रहण के बाद हमने भारत में 8,500 से अधिक लोगों को नियुक्त किया है और छह औद्योगिक परियोजनाओं के साथ देश भर में हमारी उल्लेखनीय मौजूदगी है।

ईसॉप के बाद अर्बन कंपनी का मूल्यांकन 2.8 अरब डॉलर हुआ

घरेलू सेवाएं देने वाले मंच अर्बन कंपनी का मूल्यांकन 33 फीसदी बढ़कर 2.8 अरब डॉलर हो गया है। कंपनी ने रविवार को जारी एक बयान में कहा कि हाल ही में संपन्न कर्मचारी शेयर स्वामित्व योजना (ईसॉप) के तहत किए गए शेयर आवंटन के बाद उसका मूल्यांकन 33 फीसदी बढ़ गया। इस दौरान उसने 770 कर्मचारियों को 54.6 करोड़ रुपये मूल्य के शेयरों का आवंटन किया।

बयान के मुताबिक, अर्बन कंपनी ने हाल ही में ईसॉप का अपना चौथा दौर चलाया था जिसका मूल्य 73 लाख डॉलर था। कंपनी के अब तक के सबसे बड़े ईसॉप कार्यक्रम में अधिकांश खरीद उसके मौजूदा संस्थागत निवेशकों ने की है। इसके साथ ही कंपनी का मूल्यांकन बढ़कर 2.8 अरब डॉलर हो गया है। इसके पहले कंपनी ने जून 2021 में एफ शृंखला दौर के वित्त पोषण में 25.5 करोड़ डॉलर जुटाए थे। उस समय उसका मूल्यांकन बढ़कर 2.1 अरब डॉलर हो गया था। *भाषा*

बिज़नेस स्टैंडर्ड
भोपाल संस्करण

बिज़नेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटिड के लिए प्रकाशक एवं मुद्रक नंदन सिंह रावत द्वारा दैनिक भास्कर, प्लॉट नं. 10 व 11, सेक्टर बी, इंडस्ट्रियल एरिया, गोविंदपुरा, भोपाल, म.प्र. 462023 से मुद्रित एवं
C/o. अशोक कुमार जैन, शॉप नंबर 1, पटेल मार्केट, संगम टॉकीज के समीप, भोपाल -462001 से प्रकाशित
संपादकः कैलाश नौटियाल

आरएनआई न० WBHIN/2008/24333
पाठक संपादक को lettershindi@bsmail.in पर संदेश भेज सकते हैं1
टेलीफोन - 033-22101314/1022/1600 फैक्स- 033-22101599
सबस्क्रिप्शन और सर्कुलेशन के लिए कृपया संपर्क करें..
सुश्री मानसी सिंह
हेड कस्टमर रिलेशन्स
बिज़नेस स्टैंडर्ड लिमिटेड, तीसरी और चौथी मंजिल, बिल्डिंग एच,
पैरागन सेंटर, सेंचुरी मिल्स के सामने, पी बी मार्ग, वर्ली, मुंबई 400 013
ई मेल.. subs_bs@bsmail.in
या 57575 पर एसएमएस करें REACHBS

डिसक्लेमर.. बिज़नेस स्टैंडर्ड में प्रकाशित समाचार रिपोर्ट और फीचर लेखों के माध्यम से बाजारों, कॉर्पोरेट जगत और सरकार से जुड़ी घटनाओं की निष्पक्ष तस्वीर पेश करने का प्रयास किया जाता है1 बिज़नेस स्टैंडर्ड के नियंत्रण एवं जानकारी से परे परिस्थितियों के कारण वास्तविक घटनाक्रम भिन्न हो सकते हैं। समाचार पत्र में प्रकाशित रिपोर्टों के आधार पर पाठकों द्वारा किए जाने वाले निवेश और लिए जाने वाले कारोबारी निर्णयों के लिए बिज़नेस स्टैंडर्ड कोई जिम्मेदारी नहीं लेता है। पाठकों से स्वयं निर्णय लेने की अपेक्षा की जाती है। बिज़नेस स्टैंडर्ड के सभी विज्ञापन सद्भाव में स्वीकार किए जाते हैं। इनके साथ बिज़नेस स्टैंडर्ड न तो जुड़ा हुआ है और न ही उनका समर्थन करता है। विज्ञापनों से संबंधित किसी भी प्रकार का दावा संबंधित विज्ञापनदाता से ही किया जाना चाहिए।
मै0 बिज़नेस स्टैंडर्ड प्रा0 लि0 का सर्वाधिकार सुरक्षित है। बिजनेस स्टैंडर्ड प्रा0 लि0 से लिखित अनुमति लिए बगैर समाचार पत्र में प्रकाशित किसी भी सामग्री का किसी भी तरह प्रकाशन या प्रसारण निषिद्ध है। किसी भी व्यक्ति या वैधानिक निकाय द्वारा इस तरह का निषिद्ध एवं अनधिकृत कार्य करने पर दीवानी और फौजदारी कार्यवाही शुरु की जाएगी।

कोई हवाई अधिभार नहीं

यूएसओ फंडः दूरसंचार फर्मों का रुख सख्त

सुरजीत दास गुप्ता
नई दिल्ली, 12 दिसंबर

यूनिवर्सल सर्विस ऑब्लिगेशन (यूएसओ) फंड के जरिये उपलब्ध 58,764 करोड़ रुपये में अपनी हिस्सेदारी जताने के लिए दूरसंचार कंपनियों और उपग्रह संचार कंपनियों के बीच होड़ दिख रही है। रिलायंस इंडस्ट्रीज के चेयरमैन मुकेश अंबानी ने पिछले दिनों अपने एक संबोधन में पहली बार सरकार से चुनिंदा लक्षित समूहों के लिए स्मार्टफोन को कम कीमत पर उपलब्ध कराने के लिए यूएसओ फंड का उपयोग करने का आग्रह किया। सरकार ने समावेशी संचार विकास के लिए 2003 में इस फंड की स्थापना की थी। करीब 30 से 35 करोड़ 2जी उपयोगकर्ताओं को 4जी में स्थानांतरित होना अभी बाकी है और अधिक लागत इसकी राह में सबसे बड़ी बाधा है। लागत में एक नया मोबाइल फोन खरीदने की लागत शामिल है। रिलायंस जियो अपने 4जी ग्राहकों की संख्या बढ़ाने के लिए सब्सिडी वाले फोन के साथ ग्राहकों को सेवाएं दे रही है। इंडियन स्पेस एसोसिएशन (आईएसपीए) के तहत उपग्रह संचार कंपनियां सरकार को कुछ अलग करने का सुझाव दे रही हैं। उनका कहना है कि यूएसओ फंड का उपयोग उपग्रह ब्रॉडबैंड सेवाओं के विस्तार में किया जाना चाहिए।

सुनील मित्तल की कंपनी वनवेब ह्यूजेस के साथ आईएसपीए का सदस्य है। एलन मस्क की कंपनी स्टारलिंग आईएसपीए का सदस्य नहीं है लेकिन वह उसी नीति पर जोर दे रही है। प्रमुख दूरसंचार कंपनियों ने यह कहते हुए उसका विरोध किया है कि यह सभी को समान अवसर उपलब्ध कराने के सिद्धांत के खिलाफ होगा। उन्होंने कहा कि यूएसओ फंड की स्थापना लोगों के योगदान से हुआ था और उन्होंने यह सोचकर योगदान किया था कि इस रकम का उपयोग ग्रामीण एवं दूर-दराज के क्षेत्रों में कनेक्टिविटी को सुनिश्चित करने में किया जाएगा। दूरसंचार कंपनियां अपने सकल समायोजित राजस्व का 8 प्रतिशत लाइसेंस शुल्क के तौर पर भुगतान करती है जिसमें से 5 फीसदी रकम हर साल इस फंड को जाती है। ऐसे में दूरसंचार कंपनियों के राजस्व में से किए गए योगदान को उपग्रह संचार सेवा कंपनियों की मदद के लिए हस्तांतरित करने के लिए क्यों कहा जा रहा है जबकि उनका इस फंड में कोई योगदान नहीं है।

एक दूरसंचार कंपनी के वरिष्ठ अधिकारी ने कहा, 'हमें उपग्रह संचार कंपनियों को क्यों सब्सिडी देनी चाहिए जो समान सेवा में हमारे साथ प्रतिस्पर्धा करती हैं। जबकि हम तो इस फंड के लिए भुगतान कर रहे हैं।' आईएसपीए का कहना है कि सरकार का मुख्य उद्देश्य गांवों और दूरदराज के क्षेत्रों में लोगों को स्वास्थ्य सेवा एवं शिक्षा जैसी सेवाओं से डिजिटल माध्यम से जोड़ना है।

Piramal
Capital & Housing Finance

पीरामल कैपीटल एंड हाऊसिंग फाइनेंस लिमिटेड
(पूर्ववर्ती दीवान हाऊसिंग फाइनेंस कॉर्पोरेशन लि.)
सीआईएनः L65910MH1984PLC032639

पंजीकृत कार्यालयः यूनिट नं. 6, 6वाँ तल, पीरामल अमिटी बिल्डिंग, अगस्त्या कारपोरेट पार्क, कमानी जंक्शन, फायर स्टेशन के सामने, एलबीएस मार्ग, कुर्ला (पश्चिम), मुंबई-400070
शाखा कार्यालयः पीसीएचएफएल, 503-505 तल, एरेन हाईट्स स्कीम नं. 54, पीयू-3 विजय नगर, इंदौर-452010
संपर्क व्यक्तिः 1. श्री पंकज कुमार बेले (मोबाइलः 9981332580) 2. नेक्सजेन सॉल्यूशन्स प्रा. लि., 9810029926

ई-नीलामी बिक्री सूचना - अनुवर्ती बिक्री

कर्जदार/ओं से बकाया राशि की वसूली के लिए वित्तीय आस्तियों के प्रतिभूतिकरण एवं पुनर्गठन तथा प्रतिभूति हित प्रवर्तन अधिनियम, 2002 के तहत पीरामल कैपीटल एंड हाऊसिंग फाइनेंस लिमिटेड (पूर्ववर्ती दीवान हाऊसिंग फाइनेंस कॉर्पोरेशन लि.) के प्राधिकृत अधिकारी द्वारा यहाँ नीचे उल्लिखित प्रत्याभूत परिसंपत्ति का कब्जा लेने के अनुसरण में नीचे यथाउल्लिखित अचल संपत्ति जो भौतिक कब्जे में है, की **'जहाँ है जो है', 'जो है जैसी है' और 'जो भी है' आधार** पर खरीद के लिए मुहरबंद लिफाफों में ऑफर आमंत्रित हैं, जिसका विवरण नीचे वर्णित हैः-

क्र. सं.	कर्जदार(ओं)/ सह-कर्जदार(ओं)/ जमानती(ओं)	माँग सूचना की तारीख और राशि	अचल संपत्ति का विवरण	आरक्षित मूल्य (आरपी)	(ईएमडी) (आरपी का 10%)	कुल ऋण बकाया राशि दिनांक 8 दिसंबर, 2021 को
1.	(ऋण कोड नं. 00011708), (इंदौर शाखा) श्री अशोक वर्मा (कर्जदार), श्रीमती पुष्पा मोहन लाल जरिया (सह कर्जदार)	15.11.2017 (रु. 2378767/-) (रुपये तेईस लाख अठहत्तर हजार सात सौ सड़सठ मात्र)	संपत्तिः मकान नं. 116, नोवा क्लासिक कालोनी, ग्राम बोरखेड़ी, महू, इंदौर, मध्य प्रदेश-452002 के समस्त भाग व खंड	रु. 18,00,000/- (रुपये अठारह लाख मात्र)	रु. 1,80,000/- (रुपये एक लाख अस्सी हजार मात्र)	रु. 4384743/- (रुपये तैंतालीस लाख चौरासी हजार सात सौ तैंतालीस मात्र)
2.	(ऋण कोड नं. 00013276), (इंदौर शाखा) श्री हलकेश राजपूत (कर्जदार), श्रीमती चाँदनी राजपूत (सह कर्जदार)	20.05.2019 (रु. 4,62,562/-) (रुपये चार लाख बासठ हजार पाँच सौ बासठ मात्र)	संपत्तिः प्लॉट नं. 89, श्री माँ विहार कालोनी, ग्राम धबली, देवास नाका, सिंगापुर टाउनशिप, इंदौर-452002 के समस्त भाग व खंड	रु. 4,50,000/- (रुपये चार लाख पचास हजार मात्र)	रु. 45,000/- (रुपये पैंतालीस हजार मात्र)	रु. 626240/- (रुपये छह लाख छब्बीस हजार दो सौ चालीस मात्र)
3.	(ऋण कोड नं. 00041214), (इंदौर शाखा) श्री लक्ष्मी नारायण (कर्जदार), श्रीमती रेखा कुशवाह (सह कर्जदार)	13.06.2018 / रु. 10,54,685/- (रुपये दस लाख चौबन हजार छह सौ पिचासी मात्र)	संपत्तिः प्लॉट नं. 116, गोस्वामी रेजीडेंसी निकट शांति नगर, महूगाँव, इंदौर-453441 के समस्त भाग व खंड	रु. 7,50,000/- (रुपये सात लाख पचास हजार मात्र)	रु. 75,000/- (रुपये पिचहत्तर हजार मात्र)	रु. 1454931/- (रुपये चौदह लाख चौबन हजार नौ सौ इकत्तीस मात्र)
4.	(ऋण कोड नं. 00002857/ शाखा भोपाल- सुनील कुमार मिश्रा (कर्जदार) दुर्गा सक्सेना (सह कर्जदार)	13.11.2017 / रु. 12,84,543/-) (रुपये बारह लाख चौरासी हजार पाँच सौ तैंतालीस मात्र)	संपत्तिः प्लॉट नं. 238, सेक्टर-सी, रक्षा विहार बीडीए कालोनी, भोपाल, मध्य प्रदेश-462001 के समस्त भाग व खंड	रु. 7,50,000/- (रुपये सात लाख पचास हजार मात्र)	रु. 75,000/- (रुपये पिचहत्तर हजार मात्र)	रु. 1775654/- (रुपये सत्रह लाख पिचहत्तर हजार छह सौ चौबन मात्र)

ई-नीलामी के निबंधन एवं शर्तें निम्नवत् हैं:

1. ई-नीलामी **"जहाँ है जो है", "जो है जैसी है" और "जो भी है"** आधार पर आयोजित की जा रही है और **"ऑनलाइन"** आयोजित की जायेगी। नीलामी पीसीएचएफएल अनुमोदित सेवा प्रदाता **"नेक्सजेन सॉल्यूशन्स प्रा. लि."** के माध्यम से आयोजित की जायेगी।
2. यहाँ ऊपर जोनल/शाखा कार्यालय पते पर **ईएमडी और केवाईसी** सहित निर्धारित प्रपत्र में **निविदा/मुहरबंद बोली/ऑफर जमा करने की अंतिम तिथि 28 दिसंबर, 2021 समय अप. 5:00 तक है।** निविदाएँ जो पूरी तरह से भरी नहीं होंगी या अंतिम तिथि के बाद प्राप्त होंगी, उन्हें अविधिमान्य निविदा माना जायेगा और तद्नुसार, अस्वीकृत हो जायेंगी। ईएमडी पर किसी ब्याज का भुगतान नहीं किया जायेगा।
3. वेब पोर्टल (http://disposalhub.in) पर **संपत्ति के लिए ई-नीलामी की तिथि व समय हैः 29 दिसंबर, 2021 समय पूर्वा. 11:00 से अप. 2:00 तक प्रत्येक 5 मिन अवधि के असीमित विस्तारों के साथ।**
4. निविदा/मुहरबंद बोली/ऑफर प्राधिकृत अधिकारी की उपस्थिति में खोले जायेंगे।
5. **अचल संपत्ति के निरीक्षण की तिथि 27 दिसंबर, 2021 समय पूर्वा. 11:00 से अप. 2:00 तक है।**
6. निविदाकार/ऑनलाइन बोलीकार एतद्द्वारा सहमत होते हैं कि उन्होंने एक अर्ह निविदा विधिवत् प्राधिकृत अधिकार के समक्ष पंजीकृत की है और यह दस्तावेज जमा करके ई-नीलामी निविदाकरण प्लेटफॉर्म के माध्यम से भागीदारी करने के लिए अपनी अभिरुचि अभिव्यक्त करेंगे। यह केवल निविदाकार/ऑनलाइन निविदाकार की जिम्मेदारी होगी कि वे नीलामी सेवा प्रदाता से अपने लॉगिन आईडी और पासवर्ड प्राप्त करेंगे।
7. नोटिस में बकाया राशि पर ऋण करार के अनुसार यथालागू आगे की ब्याज प्रभारित होगी और प्रासांगिक व्यय, लागत आदि इसकी वसूली तक नियत और देय होंगे।
8. कर्जदार/ओं और जमानती/ओं को एतद्द्वारा सूचित किया जाता है कि वे बिक्री के निबंधन एवं शर्तों के विवरण के अनुसार यहाँ ऊपर यथाउल्लिखित अचल संपत्ति की खरीद के लिए इच्छुक खरीदार/क्रेताओं को ला सकते हैं।
9. **कर्जदार(ओं)/सह-कर्जदार(ओं)/जमानती(ओं) को एतद्द्वारा सरफासी अधिनियम, 2002 के तहत नीलामी की तिथि से पूर्व उपरोक्त राशि का भुगतान करने के लिए (15 दिनी) बिक्री नोटिस दिया जाता है, अन्यथा अचल संपत्ति की नीलामी की जायेगी और शेष राशि, यदि कोई हो, की ब्याज व लागतों सहित वसूली की जायेगी। यदि कर्जदार पीरामल कैपीटल एंड हाऊसिंग फाइनेंस लि. को देय राशि का बिक्री की तिथि से पूर्व पूरा भुगतान कर देता है तो नीलामी रोकी जाने के लिए संभाव्य है।**
10. नीलामी बिक्री के विस्तृत निबंधन एवं शर्तें निर्धारित निविदा प्रपत्र में शामिल हैं। निविदा प्रपत्र उपरोक्त राष्ट्रीय/जोनल/शाखा कार्यालय में उपलब्ध हैं।
11. अचल संपत्ति ई-नीलामी के उच्चतम निविदाकार/बोलीकार को बिक्री की जायेगी। प्राधिकृत अधिकारी को न्यूनतम वृद्धि राशि के साथ परस्पर बोली कराने का पूर्ण अधिकार है। यथाउल्लिखित संपत्ति आरक्षित मूल्य से कम पर नहीं बिक्री की जायेगी।
12. निविदाकार(ओं)/ऑफर दाता(ओं)/ संभावी निविदाकार(ओं)/खरीदार(ओं) को एतद्द्वारा अधिसूचित किया जाता है कि प्रत्याभूत परिसंपत्ति ऋणभारों और सांविधिक प्राधिकरण(यदि कोई हो) को देय बकाया के साथ बिक्री की जायेगी और यह भी अनुरोध किया जाता है कि निविदा जमा करने से पूर्व अपने हित में उपरोक्त प्रत्याभूत परिसंपत्ति से संबंधित उपर्युक्त और अन्य संबंधित विवरणों के संबंध में स्वयं/खुद संतुष्ट हो लें।
13. **उपरोक्त संपत्ति पर किसी प्रकार की लंबित देयताओं के लिए पीसीएचएफएल जिम्मेदार नहीं है। संपत्ति "जहाँ है जो है", "जो है जैसी है" और "जो भी है" आधार पर बिक्री की जायेगी।**
14. कुल ऋण बकाया राशि ऋण फॉरक्लोजर राशि नहीं है। अन्य सभी प्रभार (यदि कोई हो) ऋण क्लोजर के समय गणना किए जायेंगे।
15. डिमांड ड्रॉफ्ट **केवल 'पीरामल कैपीटल एंड हाऊसिंग फाइनेंस लिमिटेड'** के पक्ष में तैयार किए जाने चाहिए।
16. जहाँ कहीं भी लागू हो, आयकर अधिनियम की धारा 194 आईए के तहत रु. 50 लाख और ऊपर की राशि वाले अचल संपत्ति के हस्तांतरण पर रेजीडेंट ओनर की ओर से कुल बिक्री राशि की 1% राशि बतौर स्रोत पर आयकर कटौती (टीडीएस) करना और इसे उचित प्राधिकरण के पास जमा करना नीलामी खरीदार की जिम्मेदारी है।

अधिक विवरण के लिए उपरोक्त कार्यालय पते पर प्राधिकृत अधिकारी को संपर्क करें।

दिनांकः 13 दिसंबर, 2021
स्थान : इंदौर

हिते पीरामल कैपीटल एंड हाऊसिंग फाइनेंस लिमिटेड
प्राधिकृत अधिकारी