छोटे-मझोले शहरों में रियल एस्टेट विस्तार का है यह सही समय

रियल एस्टेट, हॉस्पिटेलिटी तथा फाइनेंशियल सर्विसेज क्षेत्र में सक्रिय आईसीएस ग्रुप ने रियल्टी व हॉस्पिटेलिटी बिजनेस में विस्तार की बड़ी योजनाएं तैयार की हैं। ग्रुप की होल्डिंग कंपनी आईसीएस रियल्टी ने दक्षिण अफ्रीका की ओल्ड म्यूचुअल प्रॉपर्टी, बेंटेल एसोसिएट्स, मैंटिस इंटरनेशनल तथा ऑस्ट्रेलिया की सेक्योर पार्किंग के साथ गठजोड़ किया हुआ है। आईसीएस ग्रुप के सीईओ **कुणाल प्रेमनारायण** ने **बिजनेस भास्कर** के **अजय कुमार** साथ अपनी विस्तार योजनाओं के बारे में विस्तार से बात की। पेश है इसके मुख्य अंश।

अपने ग्रुप के बारे में विस्तार से बताएं।

- ग्रुप की स्थापना मेरे पिताजी ने की थी। उन्हें भविष्य में विस्तार की संभावनाओं वाले सेक्टर का चुनाव बिजनेस के लिए करने में महारत हासिल है। सड़क परियोजनाओं में हम पहले से थे।दक्षिण अफ्रीका की एक कंपनी के साथ संयुक्त उपक्रम के तहत हम सड़क परियोजनाओं में मौजूद थे।छह वर्ष पूर्व हम सड़क परियोजनाओं से बाहर हो गए।यह परियोजना नोएडा टोल रोड थी, जहां मेरे पिताजी अभी भी कंपनी के निदेशक बोर्ड में शामिल हैं। सड़क परियोजनाओं से बाहर होना एक रणनीतिक फैसला था, क्योंकि यह बेहद कठिन सेक्टर है। वर्तमान में हम फाइनेंशियल सर्विसेज, रियल एस्टेट व हॉस्पिटेलिटी सेक्टर में हैं।

एक तरफ भारत में इंफ्रास्ट्रक्चर सेक्टर को ज्यादा तवज्जो दी जा रही है। दूसरी तरफ आप सड़क निर्माण को कठिन सेक्टर बता रहे हैं।इसकी कोई खास वजह है?

- यह एक अलग उद्योग है।इसमें ब्यूरोक्रेसी की बड़ी भागीदारी है। चीन का उदाहरण हमारे सामने है, जहां सड़क परियोजनाओं में काफी निवेश किया जा रहा है। भारत को अभी उस स्तर पर पहुंचना है। हमारे चेयरमैन ने विकास के लिए कई अन्य क्षेत्रों की तलाश की। रियल एस्टेट उनमें से एक है। हालांकि हम इस क्षेत्र में हैं, लेकिन हम डेवलपर नहीं हैं। हम ऐसे कई बिजनेस में हैं, जो एक दूसरे के पूरक हैं।

आपने कहा कि रियल एस्टेट सेक्टर में हैं, लेकिन डेवलपर नहीं हैं।आप किस तरह की सेवाएं मुहैया कराते हैं?

- हम कंसल्टेंसी, योजनाओं का खाका तैयार करने, रणनीति बनाने, प्रबंधन और फाइनेंसिंग जैसी गतिविधियों में हैं। मुख्य रूप से हम उपकरणों के लिए फाइनेंसिंग मुहैया कराते हैं। हम बेहद शुरुआती चरण में रियल एस्टेट परियोजनाओं में प्रवेश करते हैं। हमारे पास इन-हाउस इक्विपमेंट है। हम इनकी बिक्री नहीं करते।हम अपने उपकरणों की बिक्री उन्हीं परियोजनाओं के लिए करते हैं, जिनका प्रबंधन हमारे हाथों में होता है।

क्या कार पार्किंग प्रबंधन का बिजनेस भी रियल एस्टेट बिजनेस का हिस्सा है?

- मुंबई, दिल्ली व अन्य मेट्रो शहरों में कार पार्किंग पहले से ही एक मुद्दा है। इसे हमने एक लाभकारी स्वतंत्र सर्विस बिजनेस के तौर पर लिया।अगर आपने अपने कार पार्क को ठीक तरह से मैनेज कर भी लिया, तो भी बेहतर डिजाइन व निर्माण के अभाव में इसमें कई चुनौतियां रहती हैं।इसलिए हमने डिजाइन के स्तर पर कार पार्किंग बिजनेस में बेहतरीन अंतरराष्ट्रीय तौर-तरीकों का समावेश किया। करीब 10 वर्ष पहले हम कार पार्किंग बिजनेस में आए।ऑस्ट्रेलिया की बेहतरीन कार पार्किंग सॉल्यूशंस कंपनी सेक्योर पार्किंग कॉरपोरेशन के साथ हमारा गठजोड़ है।इस क्षेत्र में भारत में एम्मार-एमजीएफ, सहारा, इनॉरबिट, ओबेरॉय तथा फिनिक्स समेत कई अन्य दिग्गज हमारे ग्राहक हैं। हमारे पास करीब 45 ऑपरेशनल प्रोजेक्ट्स इस क्षेत्र में हैं।

तो क्या इसी वजह से आपने आर्किटेक्चर संबंधी संयुक्त उपक्रम गठित किया?

- आईसीएस ग्रुप का दक्षिण अफ्रीका की अग्रणी रिटेल आर्किटेक्चर कंपनी बेंटेल एसोसिएट्स इंटरनेशनल के साथ गठजोड़ है।वर्ष 2002 में बेंटेल एसोसिएट्स इंडिया का गठन हुआ था।बेंटेल इस वक्त 4 करोड़ वर्गफुट से ज्यादा रिटेल स्पेस में फैली परियोजनाओं को अपनी सेवाएं दे रही है। इनमें रिटेल, आईटी पार्क व मिक्स्ड यूज प्रॉपर्टी जैसी परियोजनाएं शामिल हैं।

आपके बड़े क्लाइंट्स कौन हैं?

- हमारे पास कई बड़े कॉरपोरेट क्लाइंट्स हैं। हम प्रेस्टीज ग्रुप, डीबी कॉर्प, सुशील मंत्री, साउथ कंसोर्टियम जैसे बड़े डेवलपर्स के साथ काम कर रहे हैं। इनमें से कुछ की परियोजनाएं पूरी हो चुकी हैं, तो कुछ की निर्माणाधीन हैं। देशभर में हमारे लगभग 30 क्लाइंट्स हैं।

आप भारत में रियल एस्टेट बिजनेस के विकास को किस तरह देखते हैं?

- भारत में रियल एस्टेट बिजनेस बड़ी संभावनाएं मुहैया करा रहा है। रेजिडेंशियल सेक्टर में बड़ी संभावनाएं दिखने वाली हैं। एक कंपनी के तौर पर हमारा फोकस रियल एस्टेट स्पेस पर है। ऑफिस स्पेस में पहले ही एक सुधार दिख चुका है। इस लिहाज से दिल्ली या मुंबई में ऑफिस स्पेस खरीदने का यह सही समय है।जहां तक शॉपिंग मॉल का सवाल है, तो बड़े शहरों में कॉमर्शियल प्रॉपर्टी की ऊंची कीमतें अभी बाधक बनी हुई हैं। हालांकि दूसरे व तीसरे दर्जे के शहरों में ऐसा नहीं है।

भारतीय परियोजनाओं में निवेश के लिए आपका रियल एस्टेट फंड सक्षम है?

- वर्ष 2008 में हमने दक्षिण अफ्रीका की ओल्ड म्यूचुअल प्रॉपर्टी के साथ मिलकर पहला रिटेल केंद्रित रियल एस्टेट फंड गठित किया।ट्राएंगल रियल एस्टेट इंडिया फंड एलएलसी नाम के इस फंड के पास फिलहाल 11.5 करोड़ डॉलर (54 रुपये प्रति डॉलर के हिसाब से 621 करोड़ रुपये) की रकम है। मॉरीशस स्टॉक एक्सचेंज में सूचीबद्ध ट्राएंगल ने औरंगाबाद, नागपुर और कोयंबटूर में तीन बड़ी रिटेल परियोजनाओं में निवेश किया हुआ है। नागपुर में हमें बेहतरीन प्री-लांच रिस्पांस मिला है। अगले दो वर्षों में हमारे पास नौ अन्य साइट होंगे। हमने दक्षिण भारतीय राज्यों में इक्विटीज में 400 करोड़ रुपये से ज्यादा निवेश किया है।

भविष्य की परियोजनाओं के लिए आप विदेश से कितनी रकम जुटाने की योजना बना रहे हैं?

- हम अपने सहयोगी ओल्ड म्यूचुअल से 25 करोड़ डॉलर (करीब 1,350 करोड़ रुपये) जुटाने की प्रक्रिया में हैं। हम मुख्य रूप से संस्थागत निवेशकों से पूंजी जुटाएंगे। हम एशिया, मध्य पूर्व व दक्षिण अफ्रीका से पूंजी जुटाने पर फोकस कर रहे हैं। लेकिन रुपये के भाव में गिरावट ने विदेश से पूंजी जुटाने की इच्छा रखने वाली किसी भी कंपनी की मदद नहीं की है।

क्या आप मानते हैं कि वैश्विक सुस्ती ने भारतीय रियल एस्टेट बिजनेस को प्रभावित किया है?

- निश्चित रूप से भारतीय बिजनेस इससे प्रभावित हुआ है। विदेशी निवेशक अपने निवेश पर पड़ने वाले जोखिम की ओर देख रहे हैं। वैसे, अंतरराष्ट्रीय निवेशकों के लिए रिटेल सेक्टर के खुलने से माहौल बदलेगा। नीतिगत निर्णयों में तेजी अच्छी बात है। लेकिन इसका असर दिखने में कम से कम दो वर्ष लगेंगे। हॉस्पिटेलिटी शॉपिंग सेंटर, ये दोनों ही बिजनेस कर्ज पर बहुत ज्यादा निर्भर रहते हैं। अच्छी बात यह है कि भारत अभी भी 5-6 फीसदी की दर से विकास कर रहा है।

टीस ◆ ऊर्जा और सड़क परियोजनाओं की देरी बढ़ा रही परेशानी

इंफ्रा परियोजनाओं में देरी से बैंकों की चिंता बढ़ी

आशुतोष वर्मा ◆ नई दिल्ली

बढ़ती गैर-निष्पादित परिसंपत्तियों (एनपीए) को देखते हुए बैंकों का मानना है कि बुनियादी परियोजनाओं में होने वाली देरी उनके लिए चिंता का विषय है। स्टेट बैंक ऑफ इंडिया (एसबीआई) के मुख्य वित्तीय अधिकारी (सीएफओ) दिवाकर गुप्ता ने कहा कि बैंकों के लिए खास कर ऊर्जा और सड़क प्रोजेक्ट्स में होने वाली देरी प्रमुख चिंता है। वहीं, यस बैंक की मुख्य अर्थशास्त्री शुभदा एम राव ने बताया कि फाइनेंशियल इन्क्लूजन के लिए यह बेहद जरूरी है कि बैंकों द्वारा दिए गए कर्ज की रिकवरी समय पर हो। इंफ्रास्ट्रक्चर, पावर और टेलीकॉम ऐसे क्षेत्र हैं जहां रिकवरी का अनुपात काफी कम है। इसके पीछे परियोजनाओं में होने वाली देरी एक बड़ा कारण है। ओरिएंटल बैंक ऑफ कॉमर्स (ओबीसी) के चेयरमैन व एमडी (सीएमडी) एस. एल. बंसल ने बताया कि कुछ बड़ी परिसंपत्तियों को लेकर अब भी दबाव बना हुआ है। उन्होंने कहा कि पावर प्रोजेक्ट को लेकर काफी अनिश्चितता है। इस क्षेत्र को नियामकीय मंजूरी की परेशानियों का सामना करना पड़ रहा है। कई बार तो ऐसा भी महसूस होता है कि ये परियोजनाएं कभी पूरी होंगी या नहीं।

शुभदा राव ने कहा कि प्रस्तावित नेशनल इंवेस्टमेंट बोर्ड (एनआईबी) से बैंकों और उद्योग जगत दोनों को राहत मिलने की उम्मीद है। इसी तर्ज पर दिवाकर गुप्ता ने कहा कि एनआईबी निवेश माहौल को बदल सकता है। उन्होंने बताया कि एसबीआई ने करीब 1,00,000 करोड़ रुपये की लागत वाली पावर परियोजनाओं को अनुदान दे रखा है जिसमें ज्यादातर सार्वजनिक क्षेत्र की कंपनियों समेत कुछ बड़ी निजी कंपनियां शामिल हैं। हम पर फिलहाल 12 से 14 फीसदी का वार्षिक कर्ज है और ऐसे में अगर किसी परियोजनाओं में थोड़ी सी देरी हो जाती है तो बैंक को चिंता सताने लगती है। बंसल ने कहा कि बैंकों का जोखिम कम करने के लिए नियामकों की ओर से परियोजनाओं की मंजूरी के लिए फास्ट ट्रैक प्रक्रिया होनी चाहिए, क्योंकि अर्थव्यवस्था को जिस रफ्तार की जरूरत है उस लिहाज से परियोजनाओं को मंजूरी नहीं मिल रही है।

मलाल

बैंकों के लिए परियोजनाओं, खास पर ऊर्जा और सड़क प्रोजेक्ट्स में होने वाली देरी प्रमुख चिंता है।

दिवाकर गुप्ता, सीएफओ, एसबीआई

फाइनेंशियल इन्क्लूजन के लिए यह बेहद जरूरी है कि बैंकों द्वारा दिए गए कर्ज की रिकवरी समय पर हो। इंफ्रास्ट्रक्चर, पावर और टेलीकॉम ऐसे क्षेत्र हैं जहां रिकवरी का अनुपात काफी कम है। इसके पीछे परियोजनाओं में होने वाली देरी एक बड़ा कारण है।

शुभदा एम. राव, मुख्य अर्थशास्त्री, यस बैंक

कुछ बड़ी परिसंपत्तियों को लेकर अब भी दबाव बना हुआ है। पावर प्रोजेक्ट को लेकर काफी अनिश्चितता है। इस क्षेत्र को नियामकीय मंजूरी की परेशानियों का सामना करना पड़ रहा है।

एस. एल. बंसल, सीएमडी, ओबीसी

विलय एवं अधिग्रहण की तैयारी अगले साल

नई दिल्ली ◆ देश के तीन बड़े सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों - स्टेट बैंक ऑफ इंडिया (एसबीआई), ओरिएंटल बैंक ऑफ कॉमर्स (ओबीसी) और पंजाब नेशनल बैंक (पीएनबी) ने कहा कि वे अगले साल विलय एवं अधिग्रहण पर विचार कर सकते हैं। ओबीसी के सीएमडी एस. एल. बंसल ने बताया कि विलय एवं अधिग्रहण के लिए हमेशा जगह खाली रहती है। फिलहाल, हमारी ऐसी कोई योजना नहीं है, लेकिन अगले साल इस मामले पर निदेशक मंडल के बीच विचार-विमर्श किया जाएगा। वहीं, पीएनबी के चेयरमैन के. आर. कामथ ने बताया कि हम इस बारे में सोच रहे हैं। बोर्ड की बैठक में इसका प्रस्ताव रखेंगे। एसबीआई के मुताबिक, फिलहाल वह एमएंडए पर विचार नहीं कर रहा है, लेकिन अगले साल इस पर विचार किया जाएगा।

गौरतलब है कि वित्त मंत्री पी. चिदंबरम ने बैंकों से कहा है कि वह कंसोलिडेशन को जोखिम न मानते हुए इस पर विचार करें। सरकार बैंकों पर कोई दबाव नहीं डाल रहा है, यह काम बैंक के निदेशक मंडल का है। इस पर बंसल ने कहा कि वित्त मंत्री की ओर से बैंकों को दिया गया एक सुझाव है। वित्त मंत्री का कहने का तात्पर्य यह है कि बैंकों को कंसोलिडेशन से डरना नहीं चाहिए बल्कि उन्हें हर स्थिति के लिए पहले से तैयार रहना चाहिए। वहीं, कामथ ने कहा कि वित्त मंत्री ने फाइनेंशियल इन्क्लूजन और फाइनेंशियल रोडमैप को देखते हुए यह सुझाव दिया है। **(ब्यूरो)**

सहारा के खिलाफ सेबी की जांच शुरू

ग्रुप की दो कंपनियों पर सुप्रीम कोर्ट के आदेश के उल्लंघन का मामला

प्रेट्र ◆ नई दिल्ली

पूंजी बाजार नियामक सेबी ने सहारा ग्रुप की दो कंपनियों और उनके शीर्ष अधिकारियों के खिलाफ कानूनी कार्रवाई शुरू कर दी है। सुप्रीम कोर्ट ने दोनों कंपनियों को अपने तीन करोड़ निवेशकों से जुड़े दस्तावेज मुहैया कराने का आदेश दिया था। सेबी ने दोनों कंपनियों पर सुप्रीम कोर्ट के इस आदेश के उल्लंघन का आरोप लगाते हुए जांच शुरू की है।

सेबी ने कहा है कि सहारा इंडिया रियल एस्टेट कॉरपोरेशन लिमिटेड (एसआईआरईसीएल) तथा सहारा हाउसिंग इंवेस्टमेंट कॉरपोरेशन लिमिटेड (एसएचसीआईएल) समेत उनके प्रवर्तकों/निदेशकों- अशोक रॉय चौधरी, रवि शंकर दूबे, वंदना भार्गव तथा सुब्रत रॉय सहारा के खिलाफ कार्रवाई शुरू की गई है।सेबी ने कहा है कि सहारा वालों ने सुप्रीम कोर्ट के 31 अगस्त,2012 के फैसले की अवमानना की है, लिहाजा सेबी ने सुप्रीम कोर्ट में अवमानना याचिका भी दायर की है। सहारा ग्रुप के प्रवक्ता ने सेबी के कदम पर किसी तरह की टिप्पणी नहीं की है। ग्रुप की कंपनियों ने पिछले सप्ताह सिक्युरिटीज अपीलेट ट्रिब्यूनल में एक आवेदन देकर कागजात मुहैया कराने के लिए 31 जनवरी,2013 तक का समय मांगा है। सुप्रीम कोर्ट ने दोनों कंपनियों से कहा था कि वे रेड हेरिंग प्रोस्पेक्टस के जरिए मार्च 2008 और अक्टूबर 2009 में अपने निवेशकों से जुटाई गई पूंजी 15 फीसदी वार्षिक ब्याज के साथ 30 नवंबर,2012 तक सेबी के पास जमा कर दें। यह पूरी रकम 24,000 करोड़ रुपये के करीब है।

डीएचएफएल की 'ऑल वूमन' ब्रांच

नई दिल्ली ◆ दीवान हाउसिंग फाइनेंस लिमिटेड (डीएचएफएल) ने महिला सशक्तिकरण को बढ़ावा देते हुए अपनी पहली ऑल-वूमन ब्रांच को खोलने की तैयारी कर ली है। इस शाखा को मुंबई में खोला जाएगा, जहां ब्रांच मैनेजर से लेकर सहायक कर्मचारी तक केवल महिलाओं को ही नियुक्त किया जाएगा। इसके अलावा, इस ब्रांच के जरिए कंपनी महिलाओं पर आधारित वित्तीय उत्पादों और वित्तीय संबंधित सलाह और तकनीकी सेवाएं दी जाएंगी। डीएचएफएल के मुख्य कार्यकारी निदेशक (सीएमडी) कपिल वधावन ने बताया कि हमारा मानना है कि इस ब्रांच को हम महिला सशक्तिकरण की ओर बढ़ने वाला एक छोटा कदम है। अगले साल हम इस प्रकार की और शाखाओं को खोलने की योजना भी बना रहे हैं। गौरतलब है कि वर्तमान डीएचएफएल का नेटवर्क देशभर में 463 जगहों पर है। इसके अलावा, वधावन ने बताया कि कंपनी दुबई और लंदन में भी निम्न एवं मध्यम आय श्रेणी वालों को भी हाउसिंग फाइनेंस की सुविधा मुहैया करा रहा है। **(ब्यूरो)**

A little extra protection goes a long way
Get more out of your Life Insurance with Additional Riders – Extra Protection at a very little cost.
Bajaj Allianz Knowledge Capsules
An initiative to empower curious minds
BAJAJ Allianz
To know more:
SMS KNOW to 56070 or log onto support.bajajallianz.com
Jiyo Bekhauf
Bajaj Allianz Life Insurance Co. Ltd, G.E Plaza, Airport Road, Yerawada, Pune- 411006.
Reg No.: 116. Insurance is the subject matter of the solicitation.
BJAZ-PR-0182/8-Nov-12

स्मार्टफोन के सहारे मुनाफा बढ़ाने में जुटीं घरेलू हैंडसेट कंपनियां

रक्षित सिंह ◆ नई दिल्ली

देश के हैंडसेट बाजार में कई घरेलू कंपनियां बेसिक मोबाइल फोन के जरिए स्थापित हो चुकी हैं। लेकिन, अब कंपनियां मुनाफे की पटरी पर दौड़ने के लिए स्मार्टफोन श्रेणी का सहारा ले रही हैं। देश की कई स्थापित मोबाइल हैंडसेट कंपनियां इन दिनों तेजी के साथ स्मार्टफोन बाजार में अपनी पैठ बनाने में जुटी हैं। दरअसल, स्मार्टफोन बाजार के जरिए कंपनियां अपना मुनाफा बढ़ाने में जुटी हैं। बेसिक फोन के मुकाबले स्मार्टफोन का औसत बिक्री मूल्य (एएसपी) तकरीबन तीन गुना ज्यादा होता है। ऐसे में ज्यादा एएसपी के चलते कंपनियों का प्रोफिट मार्जिन भी बढ़ता है। इसलिए, घरेलू हैंडसेट निर्माता कंपनियां तेजी के साथ स्मार्टफोन श्रेणी में अपने उत्पाद उतार रही हैं और इस बाजार पर काबिज होने की तैयारी में हैं।

वजह

बेसिक फोन के मुकाबले स्मार्टफोन का औसत बिक्री मूल्य तकरीबन तीन गुना ज्यादा होता है

ऐसे में ज्यादा औसत बिक्री मूल्य के चलते कंपनियों की प्रोफिट मार्जिन भी बढ़ती है

इसलिए घरेलू हैंडसेट निर्माता कंपनियां तेजी के साथ स्मार्टफोन श्रेणी में अपने उत्पाद उतार रही हैं

विनकॉम और फ्लाई ब्रांड के तहत हैंडसेट बेचने वाली कंपनी विनकॉम डिजिटल डिवाइसेज प्राइवेट लिमिटेड के चेयरमैन राकेश मल्होत्रा ने बताया कि कंपनी अभी तक एंड्रायड प्लेटफॉर्म पर आधारित 5 स्मार्टफोन अपने दोनों ब्रांड्स के तहत बाजार में उतार चुकी है। वहीं, कंपनी अगले छह महीनों के दौरान 5-7 नए एंड्रायड आधारित स्मार्टफोन लांच करने की तैयारी में है। उन्होंने बताया कि देश में स्मार्टफोन श्रेणी के मोबाइल हैंडसेट्स का बाजार तेजी के साथ विकसित हो रहा है। ऐसे में उनकी कंपनी भी इस बाजार में तेजी के साथ अपनी हिस्सेदारी बढ़ाने में जुटी हुई है। हैंडसेट बाजार के विश्लेषक समर्थ बंसल ने बताया कि घरेलू हैंडसेट कंपनियों का मौजूदा समय में पूरा फोकस स्मार्टफोन श्रेणी पर है। इसकी प्रमुख वजह है ज्यादा मुनाफा कमाना।

बंसल ने बताया कि अधिकांश कंपनियों का औसत बिक्री मूल्य 1,500 रुपये होता था जब वह अधिकांश तौर पर बेसिक फोन का व्यापार करती थीं। लेकिन, अब कंपनियों का औसत बिक्री मूल्य बढ़कर 4,000 रुपये या इससे भी ज्यादा हो गया है। इसके चलते कंपनियों का मुनाफा भी बढ़ रहा है। लिहाजा, कंपनियां अपना मुनाफा बढ़ाने के लिए स्मार्टफोन श्रेणी के बाजार पर ही ज्यादा फोकस कर रही हैं। एक अन्य हैंडसेट निर्माता कंपनी के वरिष्ठ अधिकारी ने बताया कि स्मार्टफोन और टैबलेट श्रेणी के जरिए ही कंपनियों को अगले चरण की बढ़ोतरी हासिल होगी। जब एएसपी 1,500-2,000 रुपये होता था तो कंपनियों के लिए परिचालन करना मुश्किल था। लेकिन, अब एएसपी बढ़कर 4,000-5,000 रुपये होने से कंपनियों के लिए राह आसान है। ऐसे में कंपनियों का स्मार्टफोन बाजार पर फोकस लाजिमी है।

हिंदुस्तान जिंक और नाल्को में सरकार बेचेगी बाकी हिस्सा

प्रेट्र ◆ नई दिल्ली

सरकार हिंदुस्तान जिंक व बाल्को में अपने बाकी शेयरों की बिक्री संबंधी संभावनाएं तलाश रही है।इन दोनों पूर्ववर्ती सार्वजनिक उपक्रमों को सरकार ने वर्ष 2001-03 के दौरान वेदांता रिसोर्सेज के हाथों बेच दिया था। आधिकारिक सूत्रों ने बताया कि दोनों कंपनियों में सरकार की बची हिस्सेदारी की बिक्री, चालू वित्त वर्ष के दौरान सरकार द्वारा विनिवेश के जरिए 30,000 करोड़ रुपये जुटाने के लक्ष्य का ही हिस्सा है।इस बारे में अंतिम निर्णय कैबिनेट द्वारा लिया जाएगा।

सूत्रों का कहना था कि पिछले महीने खनन मंत्रालय ने इन दोनों कंपनियों में सरकार की बची हिस्सेदारी की बिक्री के लिए एक नोट भेजा था।मंत्रालय ने इन शेयरों के उचित मूल्य का पता लगाने के लिए दो-तीन विकल्प भी पेश किए थे। सूत्रों का कहना था कि इस बारे में वित्त मंत्रालय से टिप्पणी मिल जाने के बाद खनन मंत्रालय इसे विचार के लिए कैबिनेट के पास भेज सकता है।वर्तमान में हिंदुस्तान जिंक लिमिटेड में सरकार की 29.5 फीसदी, जबकि भारत एल्युमिनियम कंपनी (बाल्को) में 49 फीसदी हिस्सेदारी है।

इस वर्ष जनवरी में अनिल अग्रवाल नियंत्रित वेदांता रिसोर्सेज ने सरकार को हिंदुस्तान जिंक व बाल्को में अपनी बाकी हिस्सेदारी के लिए कुल 17,275 करोड़ रुपये का प्रस्ताव दिया था। यह रकम चालू वित्त वर्ष के लिए सरकार की लक्षित विनिवेश राशि का 57 फीसदी है।

FRANCHISE WITH INDIA'S LEADING JEWELLERY BRANDS AND GET ASSURED RETURNS

INVITING FRANCHISEE PARTNERS

For any enquiry call + 91 - 9320005377 / 9987039234
or email us at mangal@gitanjaligroup.com

GITANJALI LIFESTYLE LTD.
Transmission House, Compartment No.: 82, Plot No.: 6/19, Marol Co. Op. Industrial Estate Limited, Marol, Off Andheri Kurla Road, Andheri (E), Mumbai 400 059.
Tel No.: 022 42094100 / 01 • Fax No.: 022 42094104
GITANJALI LIFESTYLE