



Ref: CEL/NSEBSE/FR/16022022

16th February, 2022

To,

Listing Department National Stock Exchange of India Limited Exchange Plaza, Bandra Kurla Complex, Bandra (East), Mumbai – 400 051	Department of Corporate Services - Listing BSE Limited P. J. Towers, Dalal Street, Mumbai – 400 001
--	---

Re: Scrip Symbol: CENTUM/ Scrip Code: 517544

Dear Sir/ Madam,

Sub.: Newspaper Publication – Financial Results

We are enclosing herewith the extracts of the unaudited consolidated financial results of the Company for the third quarter and nine months ended 31st December, 2021 published on today i.e. Wednesday, 16th February, 2022 in “The Business Standard”, (English Newspaper) and “Prajavani” (Kannada Newspaper).

This is pursuant to Regulation 47 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015.

Kindly take the same on your records.

Thanking you,

Yours faithfully,

For **Centum Electronics Limited**

Nagaraj K V
Company Secretary & Compliance Officer

Encl.: a/a

Centum Electronics Limited

44, KHB Industrial Area, Yelahanka New Town, Bangalore - 560 106, Karnataka, India

Tel +91-(0)80-4143-6000 Fax +91-(0)80-4143-6005 www.centumindia.com

CIN - L85110KA1993PLC013869

LIC: Staggering under dominance

The IPO-bound state-owned insurer appears to be ill-equipped to handle the new dynamics of the insurance market



SUBHOMOY BHATTACHARJEE
New Delhi, 15 February

The risks emerging for LIC, from which the government plans to sell 5 per cent of its stake, are that its strengths do not address the expanding opportunities in the Indian insurance sector. The brand LIC may have been recognised as the third strongest and the 10th most valuable global insurance brand in 2021 by Brand Finance but millennials, the biggest buyers of insurance, are looking elsewhere. A reading of the draft red herring prospectus (DRHP) of India's largest life insurance company with a market share of 64.1 per cent gross written premium (GWP) is, therefore, somewhat worrying.

LIC is a vast employer of agents — 1.34 million — and is the largest asset manager in India with ₹36.8 trillion as of March 31, 2021. The management bandwidth needed to administer this vast network is impinging on LIC's core business of selling life insurance cover profitably. Of every individual life cover sold in India in the past five years, LIC accounted for only 50 per cent from 56 per cent in 2016. Even among the products sold, it is the single-premium policies where LIC is the boss. In other words, those who pay premiums annually prefer the private sector companies,

BUSINESS OF LIFE INSURERS

Company	New business premium (FY1-FY2)	Individual customer business in NBP (FY2)	Product Channel mix (participating*)	(All figures in %) —individual agents
LIC	7.8	25.7	60.9	93.8
SBI Life	10.5	62.9	34.9	27.7
HDFC Life	17.4	48.4	28	12.3
ICICI Prudential	5.2	61.2	35.2	24.7
Max Life	12.7	88.9	59.8	26.2
Bajaj Allianz	6.2	40.2	36.6	41.6

* means policy holders get variable bonus Source: LIC DRHP

ASSETS OF LIFE INSURERS HYF22

Company	Assets under management (₹ billion)	Net profit (₹ billion)	Net worth (₹ billion)	Solvency ratio
LIC	39.5	14.3	78.2	1.83
SBI Life	2.4	4.7	109.1	2.12
HDFC Life	1.9	5.8	89.2	1.9
ICICI Prudential	1.8	2.6	87.6	2
Max Life	1	1.4	29.7	2.11
Bajaj Allianz	0.74	1.9	110.7	6.26

Source: LIC DRHP

which offer easy to use digital channels.

Given the hugely asymmetric shape of the Indian life insurance business, LIC needs to grow fast to offer more insurance cover to the expanding Indian middle class. But it is the companies next in line that are reading the growth story better, as the DRHP itself points out. This will not help, however, since the LIC straddles the Indian market as a giant. Nowhere in the top seven markets globally is the difference in market share between the largest and the second largest life insurer as stark as in India. SBI Life has

a GWP of 8 per cent, Bajaj Allianz and HDFC Life come even lower (see table 1).

LIC identifies the problems well in its DRHP but what the markets will watch is how nimble it is with the solutions. As of now the indications are not encouraging. For instance, since the company was busy restructuring itself for the IPO, it was unable to respond to a mandatory order from the insurance regulator during the Covid crisis to furnish a business continuity plan to manage processes, transactions, reporting and customer services. LIC was the only large life insurer not to

respond. The lesson is clear. The company has problems pivoting rapidly to respond to crises or opportunities. Of LIC's huge agency population, bigger than the combined agency force of all other life insurers, only two-thirds had sold even one policy in FY21. Of course, it was a Covid-wrecked year, but the problems are not short term. A Crisil research report commissioned for the DRHP notes, LIC's average ticket size for new business policies was ₹26,892 in FY21. The median number for its top five competitors was more than three times larger at ₹96,619. LIC depends on its agents to sell 94 per cent of its policies, and to keep them interested it can only touch the digital opportunities sparingly. Despite the army of agents, LIC's share of new business premium from individuals has slipped below 50 per cent in FY21 and for the half year of FY22 it is just 44 per cent. And those customers are not sticking long term with it. The persistency ratio, a measure of how long individuals hold on to an insurance policy, shows SBI Life as the industry leader, followed by ICICI Prudential. LIC is in third position.

Yet the company continues to keep faith with its agent channel for securing business. In the DRHP it argues that only individual agents can establish a per-

sonal connection with the customers. "They can provide hand holding to these customers, make them understand the various advantages of the policies and differences amongst various products...it becomes important for insurers to have trained individual agents to assist customers while selecting any policy." It makes most money from the group premium business where it accounts for 81 per cent of the market and agents hardly count. The result is between FY16 and FY21 while private insurers' business grew at an 18 per cent CAGR, LIC grew at half the rate, at 9 per cent.

Post-listing, LIC will also have to turn attention to milking its assets well. For comparison, LIC's total assets (debt plus equity) as of September 30, 2021, is more than 3.3 times higher than the total of all private life insurers in India. The next largest company, SBI Life, has assets under management of ₹2.4 trillion. LIC's total investments in listed equity had a market value of approximately ₹8 trillion, which represented around 4 per cent of the total market capitalisation of the National Stock Exchange as on March 31, 2021. But these shareholdings are the result of the government's penchant for treating LIC as a prop for falling markets, a practice that will need to be pared down once the state insurer is listed.

But despite those mammoth sizes, LIC's net worth for the half year ended September 2022 at ₹78.2 billion ranks it only fifth in the league of insurers (see table 2). The relative differences will make the company less attractive to investors. Irdai rules also say of the surplus generated by an insurer it has to allocate approximately 10 per cent to shareholders' account. The other five in the list did so, but LIC has transferred only 5 per cent to the shareholders' account in FY21. If it had done more, the net worth would have eroded further. There are some other key ratios like value of new business margin that analysts use to understand the industry, which cannot be calculated for LIC because it has just been reorganised. Those available, like solvency ratio, puts LIC in the back bench among the top six.

Despite those caveats, it would be too much to say that LIC is in trouble. There is no doubt, however, the IPO has come at just the right time for it to take some very hard decisions on its business plans.

'We want to double India's contribution to SAP by 2025'

German software giant SAP has set an ambitious target to make its cloud business a €22 billion revenue unit and take global revenues to €36 billion by 2025. The company has also said that for 2022, its cloud business will grow by 23-26 per cent. KULMEET BAWA, president and managing director for SAP Indian Subcontinent, wants to double India's contribution to the 2025 target that the company has laid out. In an interview with Shivani Shinde, he talks about how the India unit has performed, and its contribution to both top line and innovation. Edited excerpts:



KULMEET BAWA
President and MD for SAP Indian Subcontinent

In 2020, the company decided to pivot and embrace the cloud structure in totality. What has that meant for India?

I think it was October 2020 when we actually made that shift and we holistically pivoted to cloud. The impact can be seen in our performance. We recently announced our quarter numbers and it has been about consistent outperformance. We overperformed on almost every single metric across the globe. We've accelerated our cloud growth in 2021 massively with a call out for 2022 saying that we would grow by 23 to 26 per cent. We launched Rise with SAP in January 2021. We saw a phenomenal 1,200-1,300 companies moving on to our ERP cloud. I think the strategy we put into place is resonating very well with our customers.

India led from the front in this entire transition to cloud. Clearly, the most stellar performance in our history was the year 2021. We were one of the largest contributors to the number of customers that adopted Rise with SAP and moved to cloud. Some of the largest enterprises like Mahindra, HCL and Bajaj Electricals, and internet companies like Ola Electric chose us for their digitalisation road map. From an India perspective, three of the four quarters we grew at triple digits, which is massive.

...how big is the India business now?

We are definitely closer to the 13,000 customer mark today. Almost 80 per cent of our business is the mid-market and the rest would be enterprises. More importantly, we completed 25 years in India and have grown to 14,000 people here, between SAP labs and our delivery centres. We have got a massive footprint, the second largest for SAP outside of Germany.

SAP has said that 2022 will be a growth year. How is India placed in this and what is the contribution expected out of the country?

One, we will continue to build India as one of the fastest growing strategic markets, in addition to further diving deep into our investments in India, such as leveraging the innovation hub. Globally, SAP has said that by 2025 we expect our cloud revenue to be more than €22 billion, and our total revenues would be around €36 billion. Simply put, India needs to continue to be a significant contributor to this goal and we want to double our contribution by 2025.

Two, our nation-building initiatives also need to double down in India. SAP has been here for 25 years now. Our customers in India contribute to more than 60 per cent of its GDP. Almost 10,000 small and medium enterprises, 50 million consumers of gas and electricity today are supported through our solutions. Eight out of the 10 cars that you see on the road are manufactured by companies that are running SAP. We want to further this by working closely with the start-up ecosystem. We also want to create an early talent bedrock for SAP globally.

How crucial is the start-up opportunity in India?

It's a market that we have not focused on enough so far, but we have doubled down as part of our strategy to focus on internet companies, unicorns and digital natives separately. Eight to 10 months back, we set



up a business unit to look into this. We are seeing some good early wins. A few months back we launched a project called "Nakshatra", which was especially for the digital natives to help them scale faster. But we also want to co-innovate with the start-ups.

The pandemic has impacted two segments of every business severely, the HR and the sales team, both people-oriented. How did the SAP sales team pivot to a completely cloud selling environment?

I think it was largely a cultural and a mindset shift rather than a tech shift. In the on-premises world, we could go and sell a few million-euro implementation deal to a customer, and it would own the licences. And then there are services that customers go ahead and implement, which would take six months or one year. In the cloud world, it is all about subscription, annualised recurring revenue and renewals. The reason why I call this a cultural shift is because now the teams needed to be clear about focusing on the customer. It is no more just about selling stuff. It's about us selling right. When did the customers go live? Once they've gone live then starts the whole adoption and consumption layer. Are customers choosing what we've sold? Are they even consuming it to the best, and are the best practices being deployed? Have we got the right partner in the right services? I use this terminology from my past (ex-army officer) that it's no longer about "fire and forget". Second was a renewed focus on renewals. This was another shift we brought into the way we were approaching business. It is no more about just selling. How much are we renewing, what's my leaky bucket? Do I have a leaky bucket?

Focus on renewals is important as it gives us an opportunity to upsell and cross-sell because in the cloud world, it's not about what you sold. It's about can I get a rebound tomorrow. We are doubling down on this. We've announced Cloud Success Services Organisation that focuses on customer lifetime value. It is a game changer. What we have done is combine our entire services organisation with our customer success organisation (post-sales). This has been a massive consolidation setup, and it's still early days.

Best View Infracon Limited				
CIN : U70109DL2008PLC185337				
REGD.OFFICE : 201-212, 2nd Floor, Splendor Forum, Jasola District Centre, New Delhi-110025				
Tel. : 011-40655000, Website : www.eldecogroup.com, E-mail : secretarial@eldecoproperties.com				
EXTRACT OF UN-AUDITED FINANCIAL RESULTS FOR THE QUARTER ENDED 31 DECEMBER, 2021				
(Rs. in thousands)				
Sr. No.	Particulars	Quarter ended		Year ended
		31.12.2021	31.03.2021	31.03.2021
		Unaudited	Audited	
1	Total Income from Operations	252.89	1,217.20	
2	Net Profit/(Loss) for the period (before Tax, Exceptional and/or Extraordinary items)	(728.36)	(1,606.65)	
3	Net Profit/(Loss) for the period before Tax (after Exceptional and/or Extraordinary items)	(728.36)	(1,606.65)	
4	Net Profit/(Loss) for the period after Tax (after Exceptional and/or Extraordinary items)	(728.36)	(1,737.91)	
5	Total Comprehensive Income for the period (Comprising Profit / (Loss) for the Period (after Tax) and Other Comprehensive Income (after Tax))	(728.36)	(1,737.91)	
6	Paid-up Equity Share Capital (Face value of ₹ 10 per Equity Share)	500.10	500.10	
7	Reserves (excluding Revaluation Reserve)	(7,138.61)	(5,838.35)	
8	Securities Premium Account	-	-	
9	Net Worth	(6,638.51)	(5,338.25)	
10	Paid up Debt Capital /Outstanding Debt	N/A	N/A	
11	Outstanding Redeemable Preference Shares	N/A	N/A	
12	Debt Equity Ratio	(247.70)	(252.28)	
13	Earnings/(Loss) per Equity Share (for Continuing and Discontinued Operations) (not annualised except for year end)			
	1. Basic (₹)	(14.56)	(34.75)	
	2. Diluted (₹)	(14.56)	(34.75)	
14	Capital Redemption Reserve	N/A	N/A	
15	Debt Redemption Reserve	NIL	NIL	
16	Debt Service Coverage Ratio	-	-	
17	Interest Service Coverage Ratio	-	-	
18	Current Ratio	0.40	0.20	
19	Long Term Debt to Working Capital	(6.31)	(4.21)	
20	Bad Debts to Account Receivable Ratio	N/A	N/A	
21	Current Liability Ratio	0.16	0.18	
22	Total Debts to Total Assets	0.74	0.74	
23	Debtors Turnover	N/A	N/A	
24	Inventory Turnover	N/A	N/A	
25	Operating Margin(%)	N/A	N/A	
26	Net Profit Margin(%)	(2.88)	(1.43)	

Notes:

- The above un-audited financial results for the quarter ended 31st December, 2021 have been reviewed by the Audit Committee and have been approved by the Board of Directors at their meeting held on 14th February, 2022. The Statutory Auditors of the Company have carried out Limited Review of the aforesaid results.
- The above is an extract of the detailed format of un-audited financial results for the quarter ended 31st December, 2021 filed with Bombay Stock Exchange Limited (BSE) pursuant to Regulation 52 of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015. The full format of the same is available on the website of Stock Exchange (www.bseindia.com) and on the Company's website (www.eldecogroup.com).
- The disclosures pertaining to other line items referred under Regulation 52(4) of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, have been made to the respective Stock Exchange and can be accessed on www.bseindia.com.
- The Company has availed relaxation provided by SEBI vide its Circular No. SEBI/HO/DDHS/CIR/2021/0000000637 dated 5th October, 2021 and not shown the column for the corresponding quarter ended 31st December, 2020 in the financial results.

For Best View Infracon Limited
Sd/-
Anil Kumar Dhandra
Director
DIN: 03060128

Date: 14.02.2022
Place: New Delhi

CENTUM ELECTRONICS LIMITED					
Corporate Identity Number (CIN): L85110KA1993PLC013869					
Regd. Office: No. 44, KHB Industrial Area, Yelahanka New Town, Bengaluru - 560 106					
Phone: +91-80-41436000 Fax: +91-80-41436005 Email: investors@centumelectronics.com					
Website : www.centumelectronics.com					
Extract of the Unaudited Consolidated Financial Results for the Third Quarter and Nine months ended 31 st December, 2021					
(Rs in Millions)					
Sl. No.	Particulars	Quarter ended	Nine Months Ended	Quarter ended	Year ended
		31-12-2021 (Unaudited)	31-12-2021 (Unaudited)	31-12-2020 (Unaudited)	31-03-2021 (Audited)
1	Total Income from Operations	2,026.07	5,523.48	2,178.07	8,232.21
2	Net Profit / (Loss) for the period (before Tax, Exceptional and/or Extraordinary items)	41.49	(52.49)	98.88	194.29
3	Net Profit / (Loss) for the period before tax (after Exceptional and/or Extraordinary items)	41.49	(499.00)	98.88	194.29
4	Net Profit / (Loss) for the period after tax (after Exceptional and/or Extraordinary items)	35.16	(470.96)	78.52	120.39
5	Total Comprehensive Income for the period (Comprising Profit / (Loss) for the period (after tax) and Other Comprehensive Income (after tax))	41.81	(454.33)	77.35	113.77
6	Equity Share Capital (Face value of Rs. 10 per share)				128.85
7	Reserves (excluding Revaluation Reserve) as shown in the Audited Balance Sheet of the previous year				2,101.99
8	Earnings Per Share (of Rs. 10/- each) (for continuing and discontinuing operations)				
	(a) Basic :	2.72	(24.40)	5.94	13.31
	(b) Diluted :	2.72	(24.40)	5.93	13.30

Notes:

- Brief of unaudited Standalone Financial Results for the third quarter and nine months ended 31st December, 2021 is as follows:

Particulars	Quarter ended	Nine Months Ended	Quarter ended	Year ended
	31-12-2021 (Unaudited)	31-12-2021 (Unaudited)	31-12-2020 (Unaudited)	31-03-2021 (Audited)
Net Sales/ Income from Operations	860.81	2,311.79	1,060.37	4,283.87
Profit Before Tax	45.15	(35.61)	99.03	331.25
Profit After Tax	32.04	(26.29)	73.26	239.79

- The unaudited Standalone and Consolidated financial results have been reviewed by the Audit Committee in their Meeting held on 13th February, 2022 and approved by the Board of Directors of the Company at their Meeting held on 14th February, 2022.
- The above is an extract of the detailed format of quarter ended unaudited Standalone and Consolidated Financial Results filed with the Stock Exchanges under Regulation 33 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015. The full format of the quarter ended Standalone and Consolidated financial results are available on the websites of the stock exchanges www.nseindia.com, www.bseindia.com and on the Company's website www.centumelectronics.com.

For CENTUM ELECTRONICS LIMITED
Sd/-
Apparao V Mallavarapu
Chairman & Managing Director

Place : Bengaluru
Date : February 14, 2022

ತನಿಖೆಯಲ್ಲಿ ಅಕ್ರಮ ಬಯಲು- ಸಹಕಾರ ಸಚಿವ ಎಸ್.ಟಿ. ಸೋಮಶೇಖರ್ 'ಗುರು ರಾಘವೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್: ₹1,792 ಕೋಟಿ ಅಕ್ರಮ'

ಪ್ರಜಾವಾಣಿ ವಾರ್ತೆ
ಬೆಂಗಳೂರು: ನಗರದ ಗುರು ರಾಘವೇಂದ್ರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿ ₹ 1,792 ಕೋಟಿ ಮೊತ್ತದ ಅಕ್ರಮ ನಡೆದಿರುವುದು ಈವರೆಗಿನ ತನಿಖೆಯಲ್ಲಿ ಪತ್ತೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸಹಕಾರ ಸಚಿವ ಎಸ್.ಟಿ. ಸೋಮಶೇಖರ್ ತಿಳಿಸಿದರು.

ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಉಸ್ತುವಾರಿಯನ್ನು ಹೈಕೋರ್ಟ್ ನಿರ್ದೇಶನದ ಅನುಸಾರ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಅವರಿಂದಲೇ ಅಡಳಿತಾಧಿಕಾರಿಯನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ 26 ನಿರ್ದೇಶಕರ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಜಾರಿ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ ಮುಖ್ಯಗೋಷ್ಠಿ ಹಾಕಿಕೊಂಡಿದೆ. ಸಹಕಾರ ಇಲಾಖೆಯಿಂದಲೂ ಸಹಕಾರ ಕಾನೂನು 64ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ವಿವರಿಸಿದರು.

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಕೆ. ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಬಂಧನ

ಬೆಂಗಳೂರು: ₹ 1,554 ಕೋಟಿ ಹಣದೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅಕ್ರಮ ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆ ಅರೋಪದಡಿ ನಗರದ ಶ್ರೀ ಗುರು ರಾಘವೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಕೆ.ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಅವರನ್ನು ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪ್ರಧಾನ ಸೆಷನ್ ನ್ಯಾಯಾಧೀಶರ ಕೋರ್ಟ್ ಮುಂದೆ ಮಂಗಳವಾರ ಹಾಜರುಪಡಿಸಲಾಯಿತು. 72 ವರ್ಷದ ಕೆ.ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಅವರನ್ನು ಸೋಮವಾರದಷ್ಟೇ ಸಂಜೆ 6.50ಕ್ಕೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಬಂಧಿಸಿದ್ದು ಜಾರಿ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯದ (ಇ.ಡಿ) ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಮಂಗಳವಾರ ಪ್ರಧಾನ ನ್ಯಾಯಾಧೀಶ ಅನಿಲ್ ಬಿ. ಕಟ್ಟ ಅವರ ಕೋರ್ಟ್‌ಗೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸಿದರು. ನ್ಯಾಯಾಧೀಶರು ಅರೋಪಿಯನ್ನು ಇದೇ 18ರವರೆಗೆ ಇ.ಡಿ ವಶಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿಸಿ ಆದೇಶಿಸಿದರು. 'ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಅವರು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾಗಿದ್ದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ 2,876 ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದರು. ಈ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ₹ 1,544.43 ಕೋಟಿ. ಇದರಲ್ಲಿ ₹ 892.85 ಕೋಟಿ ಬೇರ್ಗಾಸ್ ದಾಖಲೆಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಇವರ ವಿರುದ್ಧ ಬಸವನಗುಡಿ ನಾಣಿಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಪ್ರಕರಣ ದಾಖಲಾಗಿತ್ತು. ಈ ಕುರಿತಂತೆ ಸಿಬಿಡಿ ತನಿಖೆ ನಡೆಸುತ್ತಿದೆ. ₹ 892 ಕೋಟಿ ಏನಾಯ್ತು ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಕರೆಸಿದ್ದ ಇ.ಡಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಅವರನ್ನು ಬಂಧಿಸಿದ್ದರು. ಇ.ಡಿ ಪರ ವಿಶೇಷ ಪ್ರಾಸಿಕ್ಯೂಟರ್ ಪಿ.ಪ್ರಸನ್ನಕುಮಾರ್ ಹಾಜರಾಗಿದ್ದರು.

ತಾಧಿಕಾರಿಗ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದರು. ವಿಲೇವಾರಿ ಆಗುವ: 'ಮತ್ತಷ್ಟು ನಷ್ಟ ಉಂಟಾಗುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಗುರು ರಾಘವೇಂದ್ರ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು ಇತರ ಸಹಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಜೊತೆ ವಿಲೀನ ಮಾಡಬೇಕು' ಎಂದು ವೆಂಕಟೇಶ್ ಆಗ್ರಹಿಸಿದರು. 'ವಿಷಯ ಹೈಕೋರ್ಟ್ ಮತ್ತು ಆರೌಬಿಬ ಸುಪರಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದರಿಂದ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ' ಎಂದು ಸೋಮಶೇಖರ್ ತಿಳಿಸಿದರು. 'ವಸಿಷ್ಠ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸೌಹಾರ್ದ ಸಹಕಾರಿಯಲ್ಲಿ ₹ 295 ಕೋಟಿ ಅಕ್ರಮ ಪತ್ತೆಯಾಗಿದೆ. ಸಾಲ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಿ ರೇವೆನಿಡಾರರಿಗೆ ಹಣ ಪಾವತಿಸಲು ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ' ಎಂದರು.



ಬೈಕ್ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ಹಾಗೂ ಅವುಗಳನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೂಲಕ ಬಾಡಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಮೆಟ್ರೋಪಾಲಿಟನ್ ಕೊಡಲೇ ರಸ್ತೆವಹಿಸುವಂತೆ ಆಗ್ರಹಿಸಿ ಭಾರತ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಪೋರ್ಟ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಗ್ರೂಪ್ ಸದಸ್ಯರು ಸ್ಯಾಂಕ್ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸಾರಿಗೆ ಸಚಿವ ಶ್ರೀರಾಮಮುಲು ನಿವಾಸದ ಎದುರು ಮಂಗಳವಾರ ಪ್ರತಿಭಟನೆ ನಡೆಸಿದರು

ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಗಲಾಟೆ: ಆರೋಪ 'ಪೊಲೀಸ್ ಪಿತೂರಿ, ಕಮಿಷನರ್ ಕುತಂತ್ರ'

ಪ್ರಜಾವಾಣಿ ವಾರ್ತೆ
ಬೆಂಗಳೂರು: 'ಸಿಟಿ ಸಿವಿಲ್ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ನಡೆದಿರುವ ಗಲಾಟೆ ಹಿಂದೆ ಪೊಲೀಸ್ ಪಿತೂರಿ ಹಾಗೂ ರಂಗನಾಥ್ ಪೊಲೀಸ್ ಕಮಿಷನರ್ ಕುತಂತ್ರವಿದೆ' ಎಂದು ಬೆಂಗಳೂರು ವಕೀಲರ ಸಂಘದ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷರೂ ಆದ ವಕೀಲ ಎ.ಪಿ. ರಂಗನಾಥ್ ಆರೋಪಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಜಾಮೀನು ಅರ್ಜಿ ವಿಚಾರಣೆ 18ಕ್ಕೆ

ಕೊಲೆ ಯತ್ನ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಬಂಧಿತರಾಗಿರುವ ವಕೀಲ ಜಗದೀಶ್ ಕೆ.ಎನ್. ಮಹಾದೇವ್ ಅವರಿಗೆ ಜಾಮೀನು ಕೋರಿ ನಗರದ ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ. ಜಗದೀಶ್ ಪರ ವಕೀಲರ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅದರ ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸಿರುವ ನ್ಯಾಯಾಲಯ, ಅರ್ಜಿಗೆ ಅಕ್ಷೇಪಣೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಪೊಲೀಸರಿಗೆ ಕಾಲಾವಕಾಶ ನೀಡಿದೆ. ಮುಂದಿನ ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ಫೆ.18ಕ್ಕೆ ಮುಂದೂಡಿದೆ. 'ಜಗದೀಶ್ ವಿರುದ್ಧ ಹೊರಗಡೆ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗದ ಪೊಲೀಸರು, ವಕೀಲರ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಕೆಲಸ ಸಾಧಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಸಮಯ ಸಿಕ್ಕಾಗಲೂ ವಕೀಲರನ್ನು ಒಡೆದು ಅಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ವಕೀಲರನ್ನೇ ಜೈಲಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುವುದು ಸಂಘದ ಉದ್ದೇಶವಲ್ಲವೆಂಬುದನ್ನು ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು' ಎಂದೂ ರಂಗನಾಥ್ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. 'ಗಲಾಟೆ ವೇಳೆ 40 ರೌಡಿಗಳು ಬಂದಿದ್ದರೆಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರಲ್ಲೇ ಯಾರೂ? ಅವರನ್ನೇ ಬಂಧಿಸಿ ಹೋರಾಟಗಾರರು, ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಭಿಮಾನಿಗಳಿಗೆ ರೌಡಿಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಕಟ್ಟುವುದನ್ನು ಪೊಲೀಸರು ಮೊದಲು ದಿಡಬೇಕು' ಎಂದೂ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಆಂಧ್ರದ ಮೂವರ ಬಂಧನ: 104 ಕೆ.ಜಿ ಮಾದಕ ವಸ್ತು ಜಪ್ತಿ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ಸಾಗಣೆ

ಪ್ರಜಾವಾಣಿ ವಾರ್ತೆ
ಬೆಂಗಳೂರು: 'ಕಿಟಿಕ್ಯಾಟ್' ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ಬಚ್ಚಿಟ್ಟು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪೊಲೀಸರು ಭೇದಿಸಿದ್ದು, 104 ಕೆ.ಜಿ 900 ಗ್ರಾಂ ಗಾಂಜಾ ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. 'ನಗರಕ್ಕೆ ಗಾಂಜಾ ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶದ ಮೂವರನ್ನು ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳಿದರು.



ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಚೀಲದಲ್ಲಿ ತುಂಬಿದ್ದ ಗಾಂಜಾ

'ಆರೋಪಿಗಳು ಆಂಧ್ರದಿಂದ ನಗರಕ್ಕೆ ಬೇಟಿನಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ತಂದಿದ್ದು ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಬಳ್ಳಾರಿ ರಸ್ತೆಯ ಸಿಬಿಬಿ ಕಚೇರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ನಿಂತಿದ್ದು ಜಿಪು ತಪಾಸಣೆ ನಡೆಸಿದಾಗ, ಆರೋಪಿಗಳು ಸಿಕ್ಕಿರುವುದು' ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. 'ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಪೊಟ್ಟಣ ಸಾಗಿಸುವ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ತುಂಬಲಾಗಿತ್ತು. ಬೇಟಿನ ಮೇಲೆ 'ಮುಖ್ಯಮಂತ್ರಿ ಬಾಲ ಸುರಕ್ಷಾ ಶಾಖೆ' ಎಂಬುದಾಗಿ ತೆಲುಗಿನಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲಾಗಿತ್ತು' ಎಂದೂ ತಿಳಿಸಿದರು.

'ಆರೋಪಿಗಳು ಆಂಧ್ರದಿಂದ ನಗರಕ್ಕೆ ಬೇಟಿನಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ತಂದಿದ್ದು ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಬಳ್ಳಾರಿ ರಸ್ತೆಯ ಸಿಬಿಬಿ ಕಚೇರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ನಿಂತಿದ್ದು ಜಿಪು ತಪಾಸಣೆ ನಡೆಸಿದಾಗ, ಆರೋಪಿಗಳು ಸಿಕ್ಕಿರುವುದು' ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. 'ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಪೊಟ್ಟಣ ಸಾಗಿಸುವ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ ಗಾಂಜಾ ತುಂಬಲಾಗಿತ್ತು. ಬೇಟಿನ ಮೇಲೆ 'ಮುಖ್ಯಮಂತ್ರಿ ಬಾಲ ಸುರಕ್ಷಾ ಶಾಖೆ' ಎಂಬುದಾಗಿ ತೆಲುಗಿನಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲಾಗಿತ್ತು' ಎಂದೂ ತಿಳಿಸಿದರು.

₹ 2.57 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ಡ್ರಗ್ಸ್ ಜಪ್ತಿ

ಬೆಂಗಳೂರು: ಮಾದಕ ವಸ್ತು ಸಾಗಣೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟದ ವಿರುದ್ಧ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮುಂದುವರಿಸಿರುವ ಗೋವಿಂದಪುರ ಠಾಣೆ ಪೊಲೀಸರು, ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ₹ 2.57 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ಡ್ರಗ್ಸ್ ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. 'ಬೆಂಗಳೂರಿನಿಂದ ಡ್ರಗ್ಸ್ ತರಿಸಿ ಮಾರುತ್ತಿದ್ದ ಆರೋಪದಡಿ ನೈಜೀರಿಯಾದ ಇಬ್ಬರು ಪ್ರಜೆಗಳನ್ನು ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವರಿಂದ ₹ 1.36 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ಕೊಕೇನ್ ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳಿದರು. '₹ 1.21 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ಬೈನ್ ಶುಗರ್ ಜಪ್ತಿ: ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ₹ 1.21 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ಬೈನ್ ಶುಗರ್ ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. 'ಪ್ರಕರಣ ಪೂರೈಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿರುವುದು ಆರೋಪಿ, ಮಧ್ಯಪ್ರದೇಶದವರ ಡ್ರಗ್ಸ್ ಬಾಲದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿದ್ದು, ಅಲ್ಲಿಂದಲೇ ಬೆಂಗಳೂರಿಗೆ ಡ್ರಗ್ಸ್ ತಂದು ಮಾರುತ್ತಿದ್ದ ಸಂಗತಿ ತಿಳಿಸಿದೆ. ಅದರನ್ವಯ ಮಧ್ಯಪ್ರದೇಶದಲ್ಲೇ ಆರೋಪಿಗಳನ್ನು ಬಂಧಿಸಿ ನಗರಕ್ಕೆ ಕರೆತರಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ತಿಳಿಸಿದರು.

'ಪ್ರಕರಣದ ಪ್ರಮುಖ ಆರೋಪಿ ತಲೆಮರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ' ಎಂದರು. ಸಾವಿರ ಬಹುಮಾನ ಘೋಷಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂದೂ ಉತ್ತರ ವಿಭಾಗದ ಡಿಪಿಐ ಬಿಷಾಯಕ ಪಾಟೀಲ ತಿಳಿಸಿದರು.

ನಾವಿನಲ್ಲಿ ಅನುಮಾನ: ತನಿಖೆಗೆ ಒತ್ತಾಯ

ಬೆಂಗಳೂರು: ಕುಮಾರಸ್ವಾಮಿ ಲೇಔಟ್ ಸಂಚಾರ ಠಾಣೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿರುವ ಗಿರೀಶ್ (50) ಸಾವಿನ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಮಾನ ವ್ಯಕ್ತವಾಗಿದ್ದು, ಸೂಕ್ತ ತನಿಖೆ ನಡೆಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ಗೃಹ ಸಚಿವ ಅರಗ ಜ್ಞಾನೇಂದ್ರ ಅವರಿಗೆ ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬೆಂಗಳೂರು: ಕುಮಾರಸ್ವಾಮಿ ಲೇಔಟ್ ಸಂಚಾರ ಠಾಣೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿರುವ ಗಿರೀಶ್ (50) ಸಾವಿನ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಮಾನ ವ್ಯಕ್ತವಾಗಿದ್ದು, ಸೂಕ್ತ ತನಿಖೆ ನಡೆಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ಗೃಹ ಸಚಿವ ಅರಗ ಜ್ಞಾನೇಂದ್ರ ಅವರಿಗೆ ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬೆಂಗಳೂರು: ಕುಮಾರಸ್ವಾಮಿ ಲೇಔಟ್ ಸಂಚಾರ ಠಾಣೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿರುವ ಗಿರೀಶ್ (50) ಸಾವಿನ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಮಾನ ವ್ಯಕ್ತವಾಗಿದ್ದು, ಸೂಕ್ತ ತನಿಖೆ ನಡೆಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ಗೃಹ ಸಚಿವ ಅರಗ ಜ್ಞಾನೇಂದ್ರ ಅವರಿಗೆ ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಲಂಚ: ಎಸಿಬಿ ಬಲೆಗೆ ಎಫ್‌ಡಿಎ

ಬೆಂಗಳೂರು: ಹಾಲು ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘವನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಲು ₹ 40 ಸಾವಿರ ಲಂಚಕ್ಕೆ ಬೇಡಿಕೆ ಇಟ್ಟು ಕೊನೆಯ ಕಂತಿನ ₹ 5 ಸಾವಿರ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದ ಮಲ್ಟೀಶ್ರೇದರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸಹಾಯಕ ನಿಬಂಧಕರ ಕಚೇರಿಯ ಎಫ್‌ಡಿಎ ಸುನೀಲ್ ಭಟ್ಟಾಚಾರ ನಿಗ್ರಹ ದಳದ(ಎಸಿಬಿ) ಬಲೆಗೆ ಬಿದ್ದಿದ್ದಾರೆ. ಬೆಂಗಳೂರು ಉತ್ತರ ತಾಲ್ಲೂಕಿನ ಮೈಕೊಪ್ಪನಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ತೆರೆದಿರುವ ಹಾಲು ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಂಘವನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಿಕೊಡಲು ಸುನೀಲ್ ಲಂಚಕ್ಕೆ ಬೇಡಿಕೆ ಇಟ್ಟಿದ್ದರು. ಲಂಚ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾಗ ದಾಳಿ ನಡೆಸಿ ಎಸಿಬಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಪೊಲೀಸರ ಮೇಲೆ ಸೇಡಿನಿಂದ ಕೃತ್ಯ: ಆರೋಪಿಗಳ ಹೇಳಿಕೆ ಸಂಚಾರ ನಿಗ್ರಹ ಬ್ಯಾಟರಿ ಕದ್ದ ದಂಪತಿ

ಬೆಂಗಳೂರು: ನಗರದ ಸಂಚಾರ ನಿಗ್ರಹ ಬ್ಯಾಟರಿ ಅಳವಡಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಬ್ಯಾಟರಿ ಕಳವು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಆರೋಪದಡಿ ದಂಪತಿಯನ್ನು ಆರೋಪನಗರ ಪೊಲೀಸರು ಬಂಧಿಸಿದ್ದಾರೆ. 'ಸಿಕಂದರ್ ಮತ್ತು ಪತ್ನಿ ನಜ್ಮಾ ಬಂಧಿತರು. ಅವರಿಂದ ₹ 20 ಲಕ್ಷ ಮೌಲ್ಯದ 230 ಬ್ಯಾಟರಿ ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸ್ ಮೂಲಗಳು ಹೇಳಿವೆ. 'ಚಹಾ ಅಂಗಡಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದ ದಂಪತಿ, ಕೋವಿಡ್ ಲಾಕ್‌ಡೌನ್‌ನಲ್ಲಿ ತೆರೆ ಮರೆಯಲಿ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಸಿದ್ದರು. ಅಂಗಡಿ ಮುಚ್ಚಿಸಿದ್ದ ಪೊಲೀಸರು, ಅಂಗಡಿಯವರನ್ನು ಗಳಿಸಿ ಹೊರಗೆ ಎಸೆದು ನಾಶಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ.'

ಮೊಬೈಲ್ ಕೊಡದಿದ್ದಕ್ಕೆ ಸ್ವೇಚ್ಛಿತನ ಕೊಲೆ

ಬೆಂಗಳೂರು: ಕೋಣನಕುಂಟೆ ಠಾಣೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಮಂಜುನಾಥ್ (36) ಎಂಬುವವರನ್ನು ಕೊಲೆ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದು, ಈ ಸಂಬಂಧ ಸ್ವೇಚ್ಛಿತ ಶರಣ್‌ಕುಮಾರ್ (27) ಎಂಬಾತನನ್ನು ಪೊಲೀಸರು ಬಂಧಿಸಿದ್ದಾರೆ. 'ಮೃತ ಮಂಜುನಾಥ್, ಜಂಬೂಸವರಿ ದಿಕ್ಸೈ ನಿವಾಸಿ. ಮೊಬೈಲ್ ಕೊಡಲಿಲ್ಲವೆಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಶರಣ್‌ಕುಮಾರ್ ಕೃತ್ಯ ಎಸಗಿರುವುದು ತನಿಖೆಯಿಂದ ಗೊತ್ತಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳಿದರು. 'ಪೊಲೀಸರ ಮೇಲೆ ಸೇಡು ತೀರಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಲು, ನಿಗ್ರಹ ಬ್ಯಾಟರಿಗಳನ್ನು ದೂರು ದಾಖಲಾಗಿತ್ತು. ಸಿಟಿಬಿ ಕ್ರಾಫ್ ರಾ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸಿ, ಆರೋಪಿಗಳನ್ನು ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ್ದ ಬ್ಯಾಟರಿಗಳನ್ನು ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಎಂದೂ ಮೂಲಗಳು ವಿವರಿಸಿವೆ.

ಕಲೈ: ನೀರಿನ ಸಮಸ್ಯೆ ಪರಿಹರಿಸಲು ಮನವಿ

ಪ್ರಜಾವಾಣಿ ವಾರ್ತೆ
ಕೆ.ಆರ್.ಪುರ: ರಾಮಮೂರ್ತಿಗನರ ವಾರ್ಡ್‌ನ ಕಲೈ ಗ್ರಾಮದ ಮಡಿವಾಳ ರಾಮಯ್ಯ ಬಡಾವಣೆ, ಮುದ್ದುಬೀದಿ ಬಡಾವಣೆ, ಚಿನ್ನರಾಯಪ್ಪ ಬಡಾವಣೆಯ ನಿವಾಸಿಗಳು ಕುಡಿಯುವ ನೀರಿನ ಸಮಸ್ಯೆ ಬಗ್ಗೆ ಹರಿಕುವಂತೆ ಪ್ರಧಾನಿ ನರೇಂದ್ರ ಮೋದಿ ಮತ್ತು ಸಂಸದ ಡಿ.ವಿ.ಸದಾನಂದ ಗೌಡ ಅವರಿಗೆ ಇಮೇಲ್ ಮೂಲಕ ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾರೆ.



ನೀರಿನ ಸಮಸ್ಯೆ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಬಡಾವಣೆಗಳ ಮಹಿಳೆಯರು ಖಾಲಿ ಕೊಡ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದರು

ಗಮನಿಸಿ ಹೊರಟುಹೋಗಿದ್ದಾನೆ' ಎಂದು ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. 'ಸಿ.ಸಿ.ಟಿ.ಬಿ ಕ್ರಾಫ್‌ನಲ್ಲಿ ದೃಶ್ಯಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಸಾವಿನ ಹಿಂದೆ ದುರುದ್ದೇಶಪರಿವರ ಅನುಮಾನ ಬರುತ್ತಿದೆ. ಗಿರೀಶ್ ಅವರು ಮುದ್ದು ಬೀದಿ ಸ್ವಾಮಿ ಸ್ವಾಮಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿ ಸ್ವರ್ಧಿಯಾಗಿದ್ದರು. ಅದ್ದರಿಂದ, ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಎಲ್ಲ ಅಯಾಮ ಗಂಭೀರ ತನಿಖೆ ನಡೆಸಲು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಪೊಲೀಸರಿಗೆ ನಿರ್ದೇಶನ ನೀಡಬೇಕು' ಎಂದೂ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಆಗ್ರಹಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಈ ಬಡಾವಣೆಗಳಲ್ಲಿ 60ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಕುಟುಂಬಗಳು ವಾಸವಾಗಿದ್ದು, ಕುಡಿಯುವ ಮತ್ತು ದಿನ ಬಳಕೆ ನೀರಿನಿಗಾಗಿ ಪರದಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. 'ಬಡಾವಣೆ ಪಕ್ಕದ ಅಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಮುದಾಯಗಳಿಗೆ ನೀರು ಪೂರೈಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ನೀರು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವ ನೀರುಗಂಟಿ ಹಣ ಕೊಟ್ಟವರಿಗೆ ನೀರು ಹರಿಸಿ, ಇನ್ನೂ ದಿನ ಮನೆಗೆ ತಾರತಮ್ಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನೀರನ್ನು ಹಣ ಕೊಟ್ಟು ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಟ್ಯಾಂಕರ್‌ವೊಂದಕ್ಕೆ ₹ 600ರವರೆಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಸ್ಥಳೀಯ ನಿವಾಸಿ ಮುನಿಯಮ್ಮ ದೂರಿದರು.



ಸಂಸದ ಸದಾನಂದ ಗೌಡ ಅವರು ಶಿಬಿರಕ್ಕೆ ಚಾಲನೆ ನೀಡಿದರು. ಪಾಲಿಕೆ ಮಾಜಿ ಸದಸ್ಯ ಕೆ.ಎ.ಮುನೀಂದ್ರಕುಮಾರ್, ಕಾರ್ಮಿಕ ಇಲಾಖೆಯ ಅಧಿಕಾರಿ ಮುಕುಂದ್, ಸಮಾಜಕಲ್ಯಾಣ ಇಲಾಖೆಯ ಜಂಟಿ ನಿರ್ದೇಶಕ ಜಿ.ಪಿ.ದೇವವಾಳ, ಬ್ರಾಹ್ಮಣ ಅಸ್ಪತ್ರೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕ ಡಾ.ಬೆಂ.ದಾಸ್, ಜಿಲ್ಲಾಧಿಕಾರಿ ವಾಡ್ ಬಿಜಿಪಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಸಿ.ಎನ್.ಮೂರ್ತಿ, ಮಹಿಳಾ ಮೋರ್ಚಾ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಅನಿತಾ, ಸಣ್ಣಮನೆ ಮೋಹನಕುಮಾರಿ ಇದ್ದರು.

'ಬಿಬಿಎಂ' ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು: ನಕಲಿ ನೇಮಕಾತಿ ಪತ್ರ

ಬೆಂಗಳೂರು: 'ಬಿಬಿಎಂ ಹಾಗೂ ಕ್ಯಾಂಪಸ್ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಖಾಲಿ ಇದೆ' ಎಂಬುದಾಗಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡಿ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದು ವಂಚಿಸುತ್ತಿದ್ದ ನಾಲ್ವರನ್ನು ಸಂಚಿಹಳ್ಳಿ ಠಾಣೆ ಪೊಲೀಸರು ಬಂಧಿಸಿದ್ದಾರೆ. 'ಓಡಿಪಾಡ ಕಾಲಿ ಪ್ರಸಾದ್ ರಾತ್ (38), ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದ ಅಭಿಜಿತ್ ಅರುಣ್ ನಟಕೆ (34), ಅಭಿಜಿತ್ ಮೊಹಂಟೆ (21) ಹಾಗೂ ಸಂಜಿತ್ ಗಂಗಾರಾವ್ ಗೂರ್ಜಾ ಬಂಧಿತರು. ಲಿವ್‌ಪೋ ಟೆಕ್ನಾಲಜೀಸ್ ಹಾಗೂ ಇತರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ನಕಲಿ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿಕೊಂಡು ಆರೋಪಿಗಳು ಕೃತ್ಯ ಎಸಗುತ್ತಿದ್ದರು' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳಿದರು. 'ಪುಣೆ, ಭುವನೇಶ್ವರದಲ್ಲಿ ಸೇರೆ: 'ತಲೆಮರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದ ಆರೋಪಿಗಳ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ ಪುಣೆ ಹಾಗೂ ಭುವನೇಶ್ವರದಲ್ಲಿ ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಪೊಲೀಸರು ಹೇಳಿದರು. 'ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಆರೋಪಿಗಳು ನಕಲಿ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದ್ದರು. ಎಚ್‌ಎಸ್‌ಆರ್ ಲೇಔಟ್, ಮಾರತ್ತಹಳ್ಳಿ, ಪೂರ್ವ ಮತ್ತು ವೈಟ್‌ಫೀಲ್ಡ್ ವಿಭಾಗದ ಸೈಬರ್ ಕ್ರೈಂ ಠಾಣೆಯಲ್ಲೂ ಆರೋಪಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಪ್ರಕರಣಗಳು ದಾಖಲಾಗಿವೆ.

ನಿಧನ ವಾರ್ತೆ

ಆರ್.ಕೆ.ಬಾಲಸಂದರ್ ಮುನೇಶ್ ಚಿತ್ರದುರ್ಗ: ರೈಲ್ವೆ ನ್ಯಾಯಮಂಡಳಿಯ ನಿವೃತ್ತ ನ್ಯಾಯಮೂರ್ತಿ ಆರ್.ಕೆ.ಬಾಲಸಂದರ್ ಮುನೇಶ್ (86) ಅವರು ಮಂಗಳವಾರ ನಿಧನರಾಗಿದ್ದರು.

ಪುತ್ರರಾದ ಪುಟ್ಟಪ್ಪ, ಪುತ್ರಿಯಾದ ಇಬ್ಬರು ಪುತ್ರಿಯಿದ್ದಾರೆ. ಮೃತರ ಅಂತ್ಯಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಗರದ ಮುಕ್ತಿಯಾದಲ್ಲಿ ನೆರವೇರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಕುಟುಂಬದ ಮೂಲಗಳು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿವೆ. 1972ರಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಾಧೀಶರಾಗಿ ಆಯ್ಕೆಯಾದ ಇವರು ಬೆಂಗಳೂರು, ಮಂಡ್ಯ, ಹಾಸನ, ಮಂಗಳೂರು ಜಿಲ್ಲಾ ಮತ್ತು ಸೆಷನ್ ನ್ಯಾಯಾಧೀಶರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಸೆಂಟಮ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಅಮಿಟಿಡ್

(CIN): L85110KA1993PLC013869 ನೋಂದಾಯಿತ ಕಚೇರಿ: ನಂ.4.4 ಕೆ.ಎಚ್.ಜಿ. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪ್ರದೇಶ, ಯಲಹಂಕ ನ್ಯೂಟೌನ್, ಬೆಂಗಳೂರು - 560 106. ದೂರವಾಣಿ: +91-80-41436000 ಫ್ಯಾಕ್ಸ್: +91-80-41436005 ಇ-ಮೇಲ್: investors@centumelectronics.com ವೆಬ್‌ಸೈಟ್: www.centumelectronics.com

೩ನೇ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021ರ ಮೂರನೇ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಮತ್ತು ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಕೊನೆಗೊಂಡ ಅಪರಿಶೋಧಿತ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಫಲತಾಂಶಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೂಪ

ಕ್ರ. ಸಂ.	ವಿವರಗಳು	ತ್ರಿಮಾಸಿಕ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ತ್ರಿಮಾಸಿಕ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ವರ್ಷ ಕೊನೆಗೊಂಡ
		೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2020 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಮಾರ್ಚ್ 2021 (ಪರಿಶೋಧಿತ)
1.	ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಬಂದ ಒಟ್ಟು ವರಮಾನ ನಿವೃತ್ತ ಲಾಭ / (ನಷ್ಟ) ಅಪಧಿಗ (ತೆರಿಗೆಯ ಮುಂಚೆ, ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ವಸ್ತುಗಳು)	2,026.07 41.49	5,523.48 (52.49)	2,178.07 98.88	8,232.21 194.29
3.	ನಿವೃತ್ತ ಲಾಭ / (ನಷ್ಟ) ಅಪಧಿಗ ತೆರಿಗೆಯ ಮುಂಚೆ, (ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ವಸ್ತುಗಳು)	41.49	(499.00)	98.88	194.29
4.	ನಿವೃತ್ತ ಲಾಭ / (ನಷ್ಟ) ಅಪಧಿಗ ತೆರಿಗೆಯ ಮುಂಚೆ, (ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ವಸ್ತುಗಳ ನಂತರ)	35.16	(470.96)	78.52	120.39
5.	ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಮಗ್ರ ಅಪಧಿಯ ಆದಾಯ (ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಲಾಭ / (ನಷ್ಟ) (ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರ) ಅಪಧಿಗ ಹಾಗೂ ಇತರ ಸಮಗ್ರ ಆದಾಯ (ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರ)	41.81	(454.33)	77.35	113.77
6.	ಉತ್ಪಾದನೆ ಬಂದ ಬಂಡವಾಳ (ಮುಖ ಲೇ ೧೦.೦ ಪ್ರತಿ ಶೇರಿಗೆ)				128.85
7.	ಮೀಸಲು (ಫುನುಕ್ಷವನ ಮೀಸಲು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ) ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷದ ಪರಿಶೋಧಿತ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್‌ನಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿರುವಂತೆ				2,101.99
8.	ಪ್ರತಿ ಶೇರಿಗೆ ಗಳಿಕೆ (ಪ್ರತಿ ೧೦ ಕ್ಕೆ) ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಎ) ಮೂಲಭೂತ: ಬ) ಡೈವಿಡೆಂಡ್:	2.72 2.72	(24.40) (24.40)	5.94 5.93	13.31 13.30

ನೋಟ: 1. ೩ನೇ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021ರ ಮೂರನೇ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಮತ್ತು ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಕೊನೆಗೊಂಡ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಪರಿಶೋಧಿತ ಹಣಕಾಸಿನ ಫಲತಾಂಶಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೂಪ (ಡಿ. ಐ.ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಆರ್‌ಇ)

ವಿವರಗಳು	ತ್ರಿಮಾಸಿಕ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ತ್ರಿಮಾಸಿಕ ಕೊನೆಗೊಂಡ	ವರ್ಷ ಕೊನೆಗೊಂಡ
	೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2020 (ಅಪರಿಶೋಧಿತ)	೩ ಮಾರ್ಚ್ 2021 (ಪರಿಶೋಧಿತ)
ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಬಂದ ನಿವೃತ್ತ ಮಾರಾಟ / ವರಮಾನ ಲಾಭ ತೆರಿಗೆಯ ಮುಂಚೆ	860.81 45.15	2,311.79 (35.61)	1,060.37 99.03	4,283.87 331.25
ಲಾಭ ತೆರಿಗೆಯ ನಂತರ	32.04	(26.29)	73.26	239.79

2. ಈ ಮೇಲಿನ ಅಪರಿಶೋಧಿತ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಫಲತಾಂಶಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕರ ಸಮಿತಿಯು 13ನೇ ಫೆಬ್ರವರಿ, 2022 ರಂದು ನಡೆದ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ದೃಢೀಕರಿಸಿ 14ನೇ ಫೆಬ್ರವರಿ, 2022 ರಂದು ನಡೆದ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಅನುಮೋದಿಸಿದೆ. 3. ಈ ಮೇಲಿನ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಸಮಗ್ರ ಹಣಕಾಸಿನ ಫಲತಾಂಶಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ರೂಪವಾಗಿದೆ, 2015ರ ಸೆಣ (ಪಟ್ಟಿ ಕರಾರು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಬಹಿರಂಗಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಅಗತ್ಯಗಳು) ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ನಿಯಮಾವಳಿ 33 ರಂತೆ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್‌ನಲ್ಲಿ ದಾಖಲು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಕೊನೆಗೊಂಡ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಸಮಗ್ರ ಹಣಕಾಸಿನ ಫಲತಾಂಶಗಳ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್‌ನಲ್ಲಿ ಜಾಲತಾಣದಲ್ಲಿ www.nseindia.com, www.bseindia.com ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಜಾಲತಾಣದಲ್ಲಿ www.centumelectronics.com ಲಭ್ಯವಿದೆ.

ಸೆಂಟಮ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಅಮಿಟಿಡ್‌ನ ಪರಿವಾಗಿ
ನಕಿ/-
ಅಪ್ಪಾರಾಜ್ ವಿ ಮಲ್ಲವರಮು
ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಮತ್ತು ನಿರ್ದೇಶಕರು
ಸ್ಥಳ : ಬೆಂಗಳೂರು
ದಿನಾಂಕ: ಫೆಬ್ರವರಿ 14, 2022