दहशत में पलायन | ग्राहकों से धोखाधड़ी करता टाटा वैल्यू होम्स | इंटरव्यू यानी क्या?

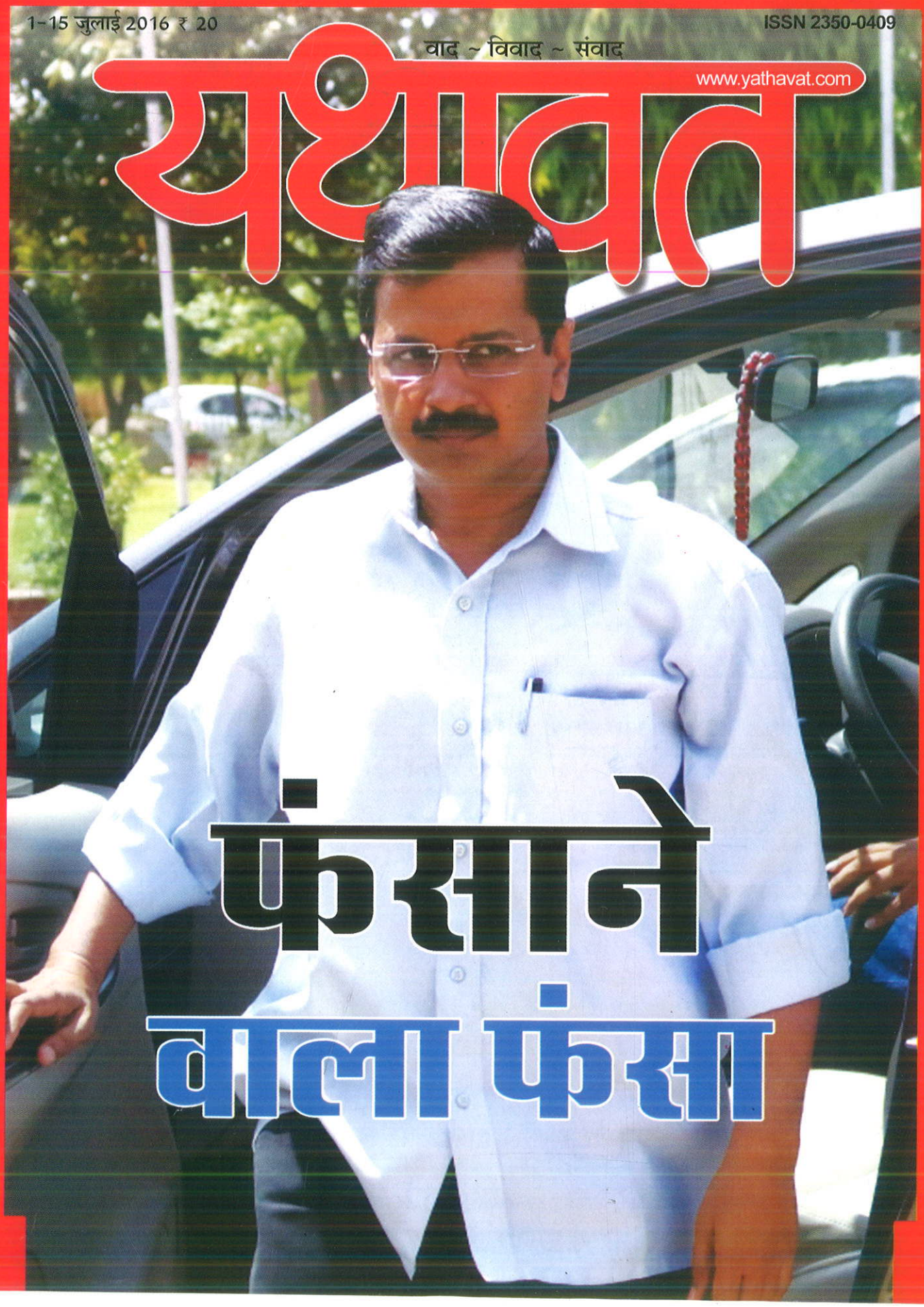
1-15 जुलाई 2016 ₹ 20

ISSN 2350-0409

वाद ~ विवाद ~ संवाद

यथावत

www.yathavat.com



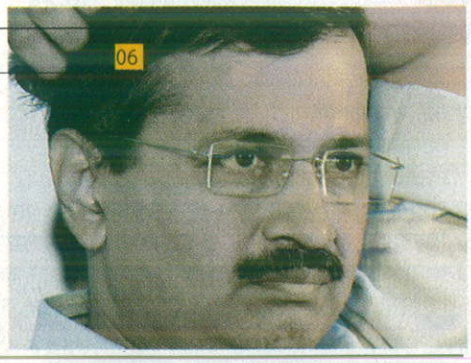
फंसाने वाला फंसा

यह अंक

आमुख कथा

➤ फंसाने वाला फंसा

06



फीचर

➤ दिल्ली : पारसी परंपरा की छटा 11

खोज-खबर

➤ दहशत से पलायन 16

धोखाधड़ी

➤ ग्राहकों से धोखाधड़ी करता टाटा वैल्यू होम्स 20

परिचर्चा

➤ इंटरव्यू यानी क्या? 22

अभिमत

➤ तीस्ता के घोटाले और सेक्युलरवादियों की चुप्पी 28

राजकाज

➤ अंत्योदय की राह 30

जीएसटी

➤ विधेयक पारित होने की संभावनाएं बढ़ी 32

एफडीआई

➤ विकास के लिए विदेशियों का ही आसरा क्यों? 34

पड़ताल

➤ मंत्रालय में रची गई साजिश 36

राज्यनामा

➤ उत्तर प्रदेश :क्या सामने आएगा सच 39

➤ उत्तर प्रदेश :चुनावों पर प्रियंका की छाया 40

➤ उत्तर प्रदेश : सजने लगी सेनाएं 42

➤ मध्य प्रदेश : आरक्षण की फांस में फंसी भाजपा 44

➤ मध्य प्रदेश : लोकायुक्त को लेकर कमशमकश 45

➤ उत्तराखंड: चारधाम में लौटी रौनक 46

➤ महाराष्ट्र: दबाव में फडणवीस 47

वेतन आयोग

➤ केंद्रीय कर्मचारियों के आए अच्छे दिन 48

अमेरिका

➤ अमेरिकी समृद्धि की मरीचिका 50

अभियान

➤ अभिनवगुप्त के घर में संदेश 54

खेल

➤ कुंबले जैसा कोई नहीं 56

श्रद्धांजलि

➤ मुद्राराक्षस : विमर्श के गहरे स्वर का जाना 64

साहित्य

➤ कवितायन 65

➤ कहानी : मुझे चांद चाहिए 66

सिनेमा

➤ छोटी फिल्मों का बड़ा कैनवास 68

स्थाई स्तंभ

➤ अनायास

➤ खुला मंच 04

➤ रिपोर्टर डायरी 58

➤ पुस्तक 62

➤ बतरस 72

03

स्वामी, मुद्रक एवं प्रकाशक रवीन्द्र किशोर सिन्हा द्वारा ई-1, ईस्ट ऑफ कैलाश, नई दिल्ली- 110065 से प्रकाशित और अमर उजाला पब्लिकेशन लिमिटेड, सी-21/22, सेक्टर-59, नोएडा 201301, गौतम बुद्ध नगर, उत्तर प्रदेश से मुद्रित। संपादक- रामबहादुर राय।

यथावत

वर्ष 3, अंक 22

1-15 जुलाई, 2016

अध्यक्ष
रवीन्द्र किशोर सिन्हा
संपादक
रामबहादुर राय
सलाहकार संपादक
मोहन सहाय
समन्वय संपादक
संजीव कुमार
एसोसिएट संपादक
ब्रजेश कुमार झा
ब्यूरो प्रमुख
जितेन्द्र तिवारी
प्रमुख संवाददाता
प्रदीप सिंह
उप संपादक/संवाददाता
मीतू कुमारी, जितेन्द्र चतुर्वेदी
कला एवं सज्जा: हितेश कुमार
सहायक: रविकांत कुमार
राज्य प्रतिनिधि–
बिहार: कफील एकबाल (9430984416)
झारखंड : कुमार कृष्णन (9304706646)
उत्तर प्रदेश: सौरभ राय (9415653899)
उत्तराखंड: शिवशंकर जायसवाल (9411111401)
पश्चिम बंगाल: कमलेश पांडे (9831550640)

महाप्रबंधक: अशोक प्रसाद
क्षेत्रीय प्रबंधक : बिहार-झारखंड
मनीष किशोर (मो.-9334919888)
जनसंपर्क अधिकारी: संदीप द्विवेदी
प्रसार अधिकारी
रामभजन (मो.-9711515991)
भोलाप्रसाद यादव (मो.-9871487548)

संपादकीय कार्यालय: प्रवासी भवन, 50, दीनदयाल उपाध्याय मार्ग, नई दिल्ली-110002, फोन-011-23236677
editor.yathavat@gmail.com
प्रसार एवं विज्ञापन: फोन-011-23216487
info.yathavat@gmail.com

क्षेत्रीय कार्यालय:
उत्तर प्रदेश: 26, चंद्रलोक, द्वितीय तल नजदीक कपूरथला, अलीगंज, लखनऊ-226020
बिहार: अन्नपूर्णा भवन, पाटलिपुत्र, टेलीफोन एक्सचेंज रोड, कुरजी, पटना- 800010
राजस्थान: प्लाट नं. 10, प्रथम तल, नीम नगर गांधी पथ, केनरा बैंक, गौतम मार्ग टी प्वाइंट जंक्शन वैशाली नगर, जयपुर-302020
मध्यप्रदेश: 154, रचना नगर, निकट सिद्धि विनायक मंदिर, भोपाल - 462023
झारखंड: 52-बी, सर्कुलर रोड, लालपुर चौक, रांची - 834001
छत्तीसगढ़: एसएस प्लाजा, द्वितीय तल, रॉयल इन्फील्ड शोरूम, नियर लोधीपारा चौक, पंडरी, रायपुर

ग्राहकों से धोखाधड़ी करता टाटा वैल्यू होम्स

टाटा वैल्यू होम्स (टाटा समूह की कंपनी) की एक सहयोगी कंपनी एचएल प्रमोटर्स पर अपने ग्राहकों से धोखाधड़ी करने का आरोप है। यह आरोप कोई और नहीं बल्कि उनके ही एक पूर्व वरिष्ठ अधिकारी लगा रहे हैं। ऐसे में विश्वास का दूसरा नाम कहे जाने वाले टाटा समूह के साख पर धब्बा लगता जान पड़ता है।

■ संजीव कुमार

एचएल प्रमोटर्स प्राइवेट लिमिटेड पर अपने ग्राहकों से धोखाधड़ी और बेईमानी करने, आपराधिक विश्वास हनन, झूठा दस्तावेज बनाने और आवासीय फ्लैटों के सेल एरिया संबंधी तथ्यों की जान-बूझकर बढ़ाने का आरोप है। यह आरोप बहादुरगढ़ प्रोजेक्ट साइट के प्रोजेक्ट हेड रह चुके नित्या नंद सिन्हा ने लगाया है। उन्होंने सिर्फ आरोप ही नहीं लगाया है बल्कि दिल्ली पुलिस के आर्थिक अपराध शाखा में शिकायत भी दर्ज कराई है। आर्थिक अपराध शाखा ने इस शिकायत को बाराखंभा थाना के पास जांच के लिए भेजा है। इस कंपनी का रजिस्टर्ड ऑफिस इसी थाने के अधिकार क्षेत्र के अंतर्गत आता है। बताते चलें कि एचएल प्रमोटर्स प्राइवेट लिमिटेड, टाटा वैल्यू होम्स की एक सहायक कंपनी है। और यह बहादुरगढ़ हरियाणा में बहुमंजिला आवासीय कॉलोनी विकसित कर रही है। अपनी शिकायत में नित्या नंद सिन्हा ने बताया है कि 'मुझे इसकी जानकारी एक आंतरिक ईमेल पत्राचार के जरिए हुई। इस मेल में यह लिखा गया था कि मैनेजमेंट के निर्देशानुसार कंपनी ने सेल एरिया को बढ़ाने का फैसला किया है। आर्किटक्ट के द्वारा दी गई वास्तविक सेल एरिया की गणना के बदले ईमेल के अनुसार, ''2 बीएचके (बेडरूम, हॉल, कीचेन) के लिए लोडिंग 41 प्रतिशत और 3 बीएचके के लिए लोडिंग 39 प्रतिशत तय की गई है।'' चूकि यह एक ईमानदार निर्णय नहीं था और इस बात से अनजान खरीदारों को धोखा देकर कंपनी गलत तरीके से लाभ कमा रही है। मैंने इस मामले को कई मौके पर टाटा वैल्यू होम्स के मैनेजमेंट के लोगों के सामने उठाया, लेकिन वे लोग इस धोखाधड़ी को बंद करने के अनुरोध पर कोई जवाब नहीं दिया। उसके बाद मैंने इसकी पुष्टि के लिए 23.11.2015 को उनके वेबसाइट को भी देखा और पाया कि वे फ्लैटों की बिक्री गलत निर्णय के हिसाब से ही कर रहे थे। स्पष्ट है कि टाटा होम्स बढ़े हुए एरिया के हिसाब से मूल्य वसूल कर अपने ग्राहकों के साथ धोखाधड़ी कर रहे थे। मैंने टाटा वैल्यू होम्स के वेबसाइट को दुबारा 06.03.2016 को भी देखा और मैं यह कह सकता हूं कि कंपनी बढ़े हुए एरिया का बिक्री कर ग्राहकों के साथ अभी भी धोखाधड़ी कर रही है।'

नित्या नंद सिन्हा ने आगे पुलिस को अपनी शिकायत में बताया है कि सेल एरिया सही है या नहीं यह जांचना किसी भी ग्राहक के लिए सामान्य रूप से संभव नहीं है। क्योंकि सेल एरिया के अंतर्गत वो सारे कॉमन सुविधाएं आ जाती है जो कि एक डेवलपर एक आवासीय कॉलोनी में बनाता है। जो अन्य कॉमन सुविधाओं के अलावे प्रत्येक बिल्डिंग व विभिन्न तलों पर बदल जाते हैं। शिकायतकर्ता ने सबूत के रूप में उन आंतरिक ईमेल पत्राचार की प्रतियां लगाई हैं जो कंपनी केअधिकारियों द्वारा उन्हें भी भेजी गई थी।

शिकायत से यह पता चलता है कि नित्यानंद सिन्हा के पास पहले आर्किटेक्ट से 24 फरवरी, 2015 को अंतिम वास्तविक क्षेत्र विवरण (फाइनल जेनुइन एरिया स्टेटमेंट) आया था। इसके अनुसार 2 बीएचके फ्लैट छोटा साइज का कारपेट एरिया 911 वर्गफीट एवं सेल एरिया 1185 वर्गफीट था। इस मेल के आठ दिन बाद दूसरा ईमेल कॉरपोरेट प्लानिंग डिपार्टमेंट मुंबई से आया जिसमें सेल एरिया को बढ़ाने का आदेश था। इसके अनुसार, 2 बीएचके फ्लैट छोटा साइज का कारपेट एरिया 916 वर्गफीट एवं सेल एरिया 1292 वर्गफीट था। यानी कारपेट एरिया में तो सिर्फ 5 वर्गफीट की बढ़ोतरी हुई लेकिन सेल एरिया में 107 वर्गफीट की बढ़ोतरी हो गई। जब हमने इस बाबत जब इस क्षेत्र से जुड़े विशेषज्ञों से बातचीत की तो उन्होंने बताया कि यह सरासर गलत है। कंपनी सेल एरिया बढ़ाकर ग्राहकों

के साथ सीधा धोखाधड़ी कर रही है। क्योंकि सिर्फ एक विशेषज्ञ ही इस तथ्य को जांच कर पता लगा सकता है जब उसके पास सारे नक्शे, ड्राइंग और एरिया कैलकुलेशन का विवरण हो। और इसी बात का कंपनी नाजायज फायदा उठा रही है। तथ्य की जांच के लिए हमने टाटा वैल्यू होम्स के वेबसाइट पर दिनांक 18.06.2016 को चेक किया तो पाया कि शिकायत में दिया गया विवरण सही है। और कंपनी 2 बीएचके फ्लैट छोटा साइज को कारपेट एरिया 918 वर्गफीट एवं सेल एरिया 1296 वर्गफीट पर ही बेच रही है। वेबसाइट पर दिए गए मूल्य के आधार पर प्रति वर्गफीट मूल्य लगभग 4000 रुपये बैठता है। इस हिसाब से 2 बीएचके छोटा साइज के ग्राहक को लगभग 4 लाख 40 हजार रुपये अधिक देना पड़ रहा जो है ही नहीं। इसी तरह टाटा वैल्यू होम्स 2 बीएचके फ्लैट बड़ा साइज के ग्राहकों को लगभग 5 लाख 32 हजार रुपये एवं 3 बीएचके फ्लैट के ग्राहकों से लगभग 6 लाख 73 हजार रुपये अधिक वसूल रही है। क्या यह टाटा वैल्यू होम्स का अपने ग्राहकों के साथ धोखा नहीं है?

वहीं एचएल प्रमोटर्स ने पुलिस को 13 अप्रैल, 2016 को दिए गए जवाब में लिखा है कि शिकायत में दिए गए कारपेट एरिया और सेलेबल एरिया का विवरण केवल कंपनी के आंतरिक गणना के लिए था और वह ग्राहकों को सेल एरिया के हिसाब से नहीं बेचते। इसके उलट टाटा वैल्यू होम्स कंपनी अपनी वेबसाइटपर कारपेट एरिया के साथ सेलेबल एरिया को मुख्य रूप से दिखा रही है। 'सेलेबल एरिया' का अर्थ होता है- 'बिक्री योग्य क्षेत्र'। अगर हम कंपनी की बात मान लें तो प्रश्न यह उठता है कि अगर सेलेबल एरिया का विवरण केवल आंतरिक गणना के लिए था तो उसे वेबसाइट पर प्रमुखता से क्यों दिया गया है? इस बाबत जब हमने टाटा वैल्यू होम्स का पक्ष जानना चाहा तो कंपनी से जुड़ी दुर्गा कश्यप का कहना था कि हमने अपना लिखित जवाब दिल्ली पुलिस को भेज दिया है।

वहीं दिल्ली पुलिस ने दिल्ली सरकार के जन शिकायत निवारण सेल में इस मामले के संदर्भ में कार्रवाई करने के नाम पर हीला-हवाली की है। अपनी अकर्मण्यता को छुपाने के लिए अपना पक्ष इस प्रकार रखा है-'कोई भी पीड़ित या ग्राहक हमारे पास नहीं आया है जिसके साथ कंपनी ने धोखाधड़ी की हो।' यहां यह प्रश्न उठता है कि क्या दिल्ली पुलिस किसी अपराध की जांच सिर्फ पीड़ित की शिकायत के आधार पर करती है? क्या जनहित के लिए काम करने वाले व्यक्ति की शिकायत जोकि आम जन से जुड़ा हुआ है, दिल्ली पुलिस के लिए कोई मायने नहीं रखता? जबकि इस मामले को कॉग्निजेबल अपराध मानते हुए पुलिस स्वयं को एक पार्टी बनाते हुए मामले की जांच-पड़ताल कर सकती है। लेकिन पुलिस ने ऐसा नहीं किया। पुलिस चाहती तो वह कंपनी से सारे नक्शे, ड्राइंग और एरिया कैलकुलेशन का विवरण मंगाकर सेलेबल एरिया का जांच करने के बाद ग्राहकों को इस मामले से जोड़कर जांच कर सकती थी। लेकिन पुलिस ने ऐसा करना मुनासिब नहीं समझा। यह हमारे देश का दुर्भाग्य ही है कि पुलिस जन हित में उचित और त्वरित कार्रवाई नहीं करती, वहीं दूसरे देशों की जांच एजेंसियां त्वरित काम करती है। यह एक संयोग ही है कि टाटा ग्रुप से जुड़ी दो खबरें हाल ही में आई है। पहली खबर 9 अप्रैल, 2016 को लंदन से आई है, जहां टाटा स्टील के खिलाफ धोखाधड़ी करने के आरोप को प्रथम दृष्टि में सही पाया गया है और इसकी जांच के लिए शिकायत को गंभीर धोखाधड़ी कार्यालय को भेजा गया है। वहीं दूसरी खबर 17 अप्रैल, 2016 वाशिंगटन से आई है जहां टीसीएस(टाटा कंसलटेंसी सर्विसेज) पर हेल्थकेयर सॉफ्टवेयर चोरी करने के लिए 94 करोड़ डालर का फाइन लगाया गया है।

कितनी बड़ी विडंबना है कि टाटा कंपनी को विश्वास का दूसरा नाम माना जाता था। और टाटा ने यह विश्वास पिछले 140 सालों में कमाया है। लेकिन जिस तरह की शिकायत टाटा वैल्यू होम्स के खिलाफ नित्या नंद सिन्हा ने किया है जो कि प्रथम दृष्टि में सही प्रतीत होता है। इन तीनों खबरों को अगर एक साथ जोड़कर देखें ऐसा लगता है कि रतन टाटा के ग्रुप चेयरमैन के पद से हटते ही टाटा ग्रुप की कंपनियों ने 'टाटा कोड ऑफ कंडक्ट' को ताक पर रख दिया है। गौरतलब है कि 'टाटा कोड ऑफ कंडक्ट' टाटा ग्रुप की कंपनियों के लिए एक दिशा-निर्देशिका है जिसके नक्शे-कदम पर सभी कंपनियों को चलना है। लेकिन ऐसा लगता है कि टाटा ग्रुप की कंपनियां 'टाटा कोड ऑफ कंडक्ट' की सरेआम धज्जियां उड़ा रहे हैं। क्या इससे टाटा के 140 सालों के साख पर बट्टा नहीं लगता? य

ग्राहकों के साथ धोखाधड़ी का नमूना

(न्यू हैवेन बहादुरगढ़, हरियाणा प्रोजेक्ट)

फ्लैट का प्रकार	वास्तविक क्षेत्र विवरण	बढ़ा हुआ क्षेत्र	बढ़े हुए क्षेत्र की बिक्री
2 बीएचके छोटा			
कारपेट एरिया (वर्ग फुट)	911	916	918
सेलेबल एरिया (वर्ग फुट)	1,185	1,292	1,296
अंतर (वर्ग फुट)	--	--	111
न्यूनतम बिक्री मूल्य (रुपये)	--	--	4000/-
धोखाधड़ी प्रति फ्लैट (रुपये)	--	--	4.44 लाख
2 बीएचके बड़ा			
कारपेट एरिया (वर्ग फुट)	1,067	1,074	1,074
सेलेबल एरिया (वर्ग फुट)	1,390	1,514	1,521
अंतर (वर्ग फुट)	--	--	131
न्यूनतम बिक्री मूल्य (रुपये)	--	--	4000/-
धोखाधड़ी प्रति फ्लैट (रुपये)	--	--	5.24 लाख
3 बीएचके			
कारपेट एरिया (वर्ग फुट)	1,365	1,357	1,357
सेलेबल एरिया (वर्ग फुट)	1,750	1,886	1,917
अंतर (वर्ग फुट)	--	--	167
न्यूनतम बिक्री मूल्य (रुपये)	--	--	4000/-
धोखाधड़ी प्रति फ्लैट (रुपये)	--	--	6.68 लाख

(नोट- टाटा वैल्यू होम्स की वेबसाइट के अनुसार प्रति फ्लैट बिक्री पर धोखाधड़ी का अनु. आंकड़ा)

> अगर हम कंपनी की बात मान लें तो प्रश्न यह उठता है कि अगर सेलेबल एरिया का विवरण केवल आंतरिक गणना के लिए था तो उसे वेबसाइट पर प्रमुखता से क्यों दिया गया है?