Veranda Learning Solutions Limited

September 26, 2025

BSE Limited Dept of Corporate Services, Phiroze Jeejeebhoy Towers, Dalal Street, Fort, Mumbai – 400 001 **Scrip Code: 543514**	**National Stock Exchange of India Limited** The Listing Department, Exchange Plaza, Bandra Kurla Complex, Mumbai – 400 051 **Symbol: VERANDA**

Dear Sir/Madam,

Sub: Submission of Newspaper Publication - Addendum to the 7th Annual General Meeting Notice ("AGM Notice")

Pursuant to Regulation 30 and 47 of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed copies of Newspaper Advertisements of Financial Express and Makkal Kural (Tamil) dated September 26, 2025, publishing the addendum to the Notice of the 7th Annual General Meeting of the Company scheduled to be held on Monday September 29, 2025 at 11.30 A.M through Video Conferencing/Other Audio Visual Means.

Kindly take the same on record and display on the website of your exchange.

This information will also be hosted on the Company's website at https://www.verandalearning.com/web/index.php/general-meeting

Thanking you,
For Veranda Learning Solutions Limited

SWAMINADHAN BALASUNDHARAM
Digitally signed by SWAMINADHAN BALASUNDHARAM
Date: 2025.09.26 15:26:55 +05'30'

S Balasundharam
Company Secretary & Compliance Officer
M. No: ACS-11114

contact@verandalearning.com
www.verandalearning.com
+91 44 4690 1007
G.R. Complex First floor No.807-808,
Anna Salai, Nandanam,
Chennai -600 035
CIN: L74999TN2018PLC125880

SALES JUMP 23–25% Y-O-Y IN FIRST TWO DAYS

E-commerce festive sales pick up post GST tailwinds

AYANTI BERA
Bengaluru, September 25

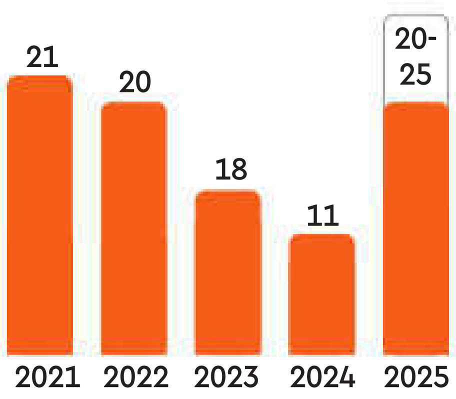
SALES ON AMAZON, Flipkart, and other marketplaces jumped 23–25% year-on-year in the first two days of festive e-commerce events, according to Redseer Strategy Consultants, marking one of the best years for online shopping. Sales are growing twice as fast as last year, led by demand for premium smartphones and TVs, which gained from sizeable GST benefits.

"A mix of macro tailwinds — repo rate cuts, higher disposable income limits, rural affluence, and pent-up demand across appliances, fashion, and home categories, will supercharge consumption," the report said.

This year, major e-commerce players synced their flagship sales with the new GST slabs, betting that customers will loosen their purse strings when they see the savings directly reflecting on price tags. Flipkart's Big Billion Days and Amazon's Great Indian Festival went live earlier this week, while Meesho had already kicked off its Mega Blockbuster Sale last weekend.

DEMAND BOOST

% y-o-y growth rate



Source: Redseer Strategy Consultants

Amazon said its sale event attracted over 380 million customers during the first two days, the highest ever for the platform in India, with over 70% coming from beyond the top nine metro cities.

"From air conditioners and dishwashers, that are both seeing double-digit y-o-y growth, to inverter batteries, that are growing 2x, customers are enjoying the benefits of reduced GST," the company said in a statement. Smartphones saw strong double-digit growth, with the segment above ₹20,000 growing 50% y-o-y, driven by premiumisation. Among premium TVs, sales of QLED models were up 23% and those of Mini-LED TVs grew 27% y-o-y on Amazon's platform.

The company added that laptop sales, too, surged on its platform on the first two days, with the MacBook Air M4 selling 94 times more than on regular days.

Flipkart, too, said smartphones are a festive favourite this year, with iPhone 16 already emerging as the highest-selling item during early access for Flipkart Minutes members on Flipkart Minutes, its quick commerce venture.

"Shoppers who had possibly been holding back purchases are now returning with confidence. Early trends already reflect a double-digit surge in demand," said Pratik Shetty, vice president, growth and marketing, Flipkart.

Similar trends were seen by Meesho. On the opening weekend of its sales, 240 million customers visited the platform, which saw around 29,000 orders being placed every minute across categories.

Overall, Redseer expects this year's festive sales on e-commerce platforms to be the best in the last five years, growing 20–25% y-o-y to generate over ₹1.15 lakh crore in gross merchandise value, compared to an 11% growth rate last year.

Maruti tops 75K-sales mark amid festive cheer, GST cuts

NITIN KUMAR
New Delhi, September 25

MARUTI SUZUKI INDIA has recorded retail sales of over 75,000 units since the start of Navratra, which also coincides with the rollout of the GST 2.0 regime.

Partho Banerjee, senior executive officer, marketing & sales, Maruti Suzuki India, said that the company is now getting almost 80,000 inquiries per day, nearly double of 40,000-45,000 per day it usually gets, while it is also clocking close to 18,000 bookings per day.

PARTHO BANERJEE, SENIOR EXECUTIVE OFFICER, MARKETING & SALES, MARUTI SUZUKI INDIA

Customer response continues to be very strong. Retail sales have already touched 75,000 units and are expected to cross 80,000 by the end of Thursday

"Customer response continues to be very strong. Retail sales have already touched 75,000 units and are expected to cross 80,000 by end of Thursday," Banerjee said.

Banerjee said the company's small cars are finding a lot of traction.

"Bookings remain robust, with small cars leading the momentum, registering 50% growth compared to earlier levels. Beyond top 100 cities, we are seeing booking growth close to 100% for small cars. Overall bookings across all models have grown by 35%," he said.

The company's strong sales performance comes in the backdrop of price cuts announced under the GST 2.0 regime.

The GST 2.0 regime kicked in on Monday with GST on vehicles cut to 18% and 40%, from earlier rates of 28% to 31%, and 43% to 50%, respectively.

In August, Maruti Suzuki sold 180,683 units, with domestic sales amounting to 134,050 units.

Maruti Suzuki has announced sweeping price cuts across its vehicle lineup. Effective from September 22, car prices have been slashed by up to ₹1.29 lakh, making models such as the S-Presso, Alto K10, Swift, Dzire, Brezza, and Fronx significantly more affordable.

Earlier on Monday, Maruti Suzuki India reported retail sales of 30,000 units.

TVS Motor acquires Italy's Engines Engineering

FE BUREAU
Chennai, September 25

TVS MOTOR COMPANY on Thursday said it will acquire Italian automotive design and engineering firm Engines Engineering, for a little over €5 million (over ₹50 crore) as part of its initiative of establishing a global centre of excellence (CoE) in Bologna, Italy.

In a regulatory filing, the two-and-three wheeler maker said it has agreed to acquire 100% ownership of Engines Engineering (EE), known for advanced prototyping, innovation in high-performance motorcycles, and deep experience in MotoGP racing.

The acquisition has been carried out at €5.05 per share, amounting to a total consideration of €5,050,000, subject to completion of agreed conditions. The CoE will serve as a concept-to-product innovation hub, integrating Engines Engineering's expertise with TVS Motor's global R&D capabilities.

● **SULAJJA FIRODIA MOTWANI,** FOUNDER & CEO, KINETIC GREEN ENERGY

'We aim to become ₹8,000-cr company in 5-6 years'

Kinetic Green Energy on Thursday launched the E-Luna Prime, a multi-utility electric two-wheeler for the entry-level commuter segment. Founder & CEO **Sulajja Firodia Motwani** *tells* **Narayanan V** *about the launch, the challenge of sustaining EV demand as subsidies phase out, expansion plans, competition from lower-GST ICE scooters. Edited Excerpts:*

What is the target market for E-Luna?

Currently, our electric two-wheeler portfolio includes Zing, Zoom, E-Zulu and E-Luna. We are also planning to introduce a family scooter in the next few months. Within electric two wheelers, our focus is going to be on the E-Luna segment, which is the crossover motorcycle or electric utility vehicle.

Most of the other e-scooters in the market today are only urban scooters costing over ₹1 lakh. E-Luna is suitable both for urban market and rural areas, personal use and small businesses, delivery, and e-commerce.

Our focus is more on the middle class and lower middle class in big cities and smaller towns. 70% of our 400 dealers are in B&C towns. Our scooter range is also between ₹60,000 to ₹1 lakh. We think that's the sweet spot for people.

What are your international plans?

We have just started our export journey for electric two-wheelers and three-wheelers, with shipments to Sri Lanka, Nepal, and Africa, so far. The E-Luna also has strong export potential in Southeast Asian markets like Vietnam, Malaysia, and Indonesia, where this crossover format is popular. Exports should contribute about 5% of revenues this year, and we aim to grow that to 15% in the next 2-3 years. In July, we launched electric golf carts through a joint venture with Torino Lamborghini SPA, which holds 30%, while Kinetic Green holds 70%. These carts are designed in Italy, but the engineering and supply chain are entirely in India. 95% inventory from this business will be exported, with 5% for the domestic market.

In the long run, our vision is to become a $1 billion (₹8,000 crore) company in 5-6 years, with electric two-wheelers contributing 50% of revenues, and electric three-wheelers and golf carts about 25% each. We are currently at around ₹500 crore and target ₹1,200 crore next year.

Will US tariffs impact the golf cart business?

About a month ago, the US imposed a 200% anti-dumping duty on Chinese golf carts, creating a big gap in the market. While there is also a 25% additional tariff on imports from India, the general expectation is that this could be addressed at the government-to-government level in the coming months. Even with the current duty structure, we remain competitive against China. If the additional 25% tariffs are lifted, it would only improve our position. The global golf cart market is valued at around $5 billion, with North America accounting for roughly 40%. Our distributors target sales of 1,000 units initially, scaling up to 20,000 over six years, with the goal of capturing about 10% market share in 5-6 years.

The GST rate cut has made ICE two-wheelers cheaper. Will it impact EV sales?

I believe the bigger change is in people's perception of EVs and their willingness to consider them. Today, over 25-30% of customers are actively thinking about buying an EV. Prices have also come down, so if an ICE scooter costs ₹90,000-1 lakh, you now have many EV options in the same range. Also, battery prices are steadily falling too. Five years ago, they were about ₹16,000 per kWh; today, for two-wheelers, we procure them at around ₹9,000 and are working to bring that down to ₹8,000. That would mean another 10% reduction, driven by higher cell production, innovation, and lower tooling costs. EVs already benefit from 5% GST versus higher rates on ICE vehicles, and most states have waived road tax, giving buyers another 10% advantage. So overall, EVs will become more affordable.

EV subsidies are nearing their end. Will there be an extension?

It doesn't look like it. The subsidies have been coming down step by step — they started with 40%, then 20%, 15%, 10%, and now we are at only 5%. As of March 2026, that 5% is also likely to become zero. Of course, the industry has proposed to the government that we are well begun but not halfway there, and it would be useful to have the subsidy for another 3-4 years. The subsidy is not for manufacturers, it is for customers, to reduce the price difference until we reach around 20–25% EV penetration.

EXPORTS SHOULD CONTRIBUTE ABOUT 5% OF REVENUES THIS YEAR, AND WE AIM TO GROW THAT TO 15% IN THE NEXT 2-3 YEARS

Ashok Leyland ties up with China's CALB

ALISHA SACHDEV
September 25

ASHOK LEYLAND IS banking on China's third-largest battery maker CALB Group to help in its ambition of gradually mastering the capability to design and manufacture lithium-ion cells.

India's second-biggest maker of trucks and buses, which signed a 20-year agreement with CALB earlier this month, will start with importing cells from its Chinese partner and learn the process of assembling them into packs, Ashok Leyland's chief executive officer Shenu Agarwal said in an interview. The automaker will gradually seek the capability to design and manufacture lithium-ion batteries domestically, he added.

Ashok Leyland's collaboration with a Chinese cell-making behemoth, if successful, could serve as a test case for some of the largest Indian conglomerates. Reliance Industries and the JSW Group are among the companies also pursuing tie-ups with Chinese firms for battery technology that doesn't exist locally.

India needs to tap Chinese prowess to accelerate its green energy goals even as it pushes for strategic self-reliance in critical sectors. While Beijing has put curbs on exports of rare earth magnets and technological know-how, the recent thaw in bilateral relations has stoked hopes of expanded business ties.

"We are not really an EV player if 70% of the components come from outside," Agarwal said, adding that the company is looking to forge partnerships with other firms as well to master the battery value chain. **—BLOOMBERG**

தமிழ்நாட்டின் மாபெரும் கல்வி எழுச்சியின் கொண்டாட்டம் விழா

கல்வியில் சிறந்த தமிழ்நாடு: இந்தியாவிற்கே முன்னோடி

முதலமைச்சர் ஸ்டாலின் பெருமிதம்

சென்னை, செப்.26

கல்வியில் சிறந்த தமிழ்நாடு இந்தியாவிற்கே முன்னோடி என முதலமைச்சர் ஸ்டாலின் தெரிவித்துள்ளார்.

கல்வியில் சிறந்த மாநிலமாக தமிழ்நாடு திகழ்கிறது. நான் முதல்வன், புதுமைப்பெண், தமிழ்ப்புதல்வன், முதலமைச்சரின் காலை உணவு போன்ற திட்டங்கள் கல்வி வளர்ச்சிக்கு படிக்கட்டாக விளங்குகிறது. பிற மாநிலங்களும் தமிழக அரசின் கல்வி திட்டங்களை பின்பற்ற தொடங்கி உள்ளன.

இந்நிலையில் 'கல்வியில் சிறந்த தமிழ்நாடு' தமிழ்நாட்டின் மாபெரும் கல்வி எழுச்சியின் கொண்டாட்டம்' என்ற பெயரில் சென்னை நேரு உள்விளையாட்டு அரங்கத்தில் நேற்று மாபெரும் விழா நடைபெற்றது.

விழாவுக்கு முதலமைச்சர் மு.க.ஸ்டாலின் தலைமை தாங்கினார். இதில் துணை முதலமைச்சர் உதயநிதி ஸ்டாலின் முன்னிலை வகித்தார். சிறப்பு விருந்தினராக தெலுங்கானா முதலமைச்சர் ரேவந்த் ரெட்டி கலந்துகொண்டார். விழாவில் அவர், முதலமைச்சர் மு.க.ஸ்டாலினுடன் இணைந்து, 2025–26ம் கல்வி ஆண்டுக்கான புதுமைப் பெண் தமிழ் புதல்வன் திட்டத்தின் கீழ் அரசு பள்ளியில் மாணவ–மாணவிகளுக்கு மாதந்தோறும் ரூ.1,000 கல்வி ஊக்கத்தொகை வழங்குவதை தொடங்கி வைத்தார்.

விழாவில் முதலமைச்சர் மு.க.ஸ்டாலின் பேசியதாவது:

இந்த நிகழ்ச்சியை நடத்துவதற்கு முக்கிய காரணம் எங்களை பாராட்டி கொள்வதற்காக இல்லை. உங்களை கொண்டாடுவதை பார்த்து அடுத்த 'பேட்ச்' மாணவர்களுக்கும் படிப்பின் மேல் இன்னும் ஆர்வம் அதிகமாக வேண்டும். இதுதான் முக்கியம். நம்முடைய அரசின் மகளிர் பயண திட்டம் போலவே தெலுங்கானா மாநிலத்திலும் மகாலட்சுமி என்ற பெயரில் பெண்களுக்கு கட்டணமில்லா பஸ் பயண திட்டத்தை செயல்படுத்தி கொண்டிருக்கிறார்.

தெலுங்கானா திட்டங்களை தமிழ்நாட்டில் செயல்படுத்த தயார்

அதேபோன்று தெலுங்கானா மாநிலத்தில் செயல்படுத்தி கொண்டிருக்கும் நல்ல திட்டங்களை தமிழ்நாட்டில் செயல்படுத்துவதற்கு நாங்களும் தயாராக இருக்கிறோம். இதுதான் ஆரோக்கியமான வளர்ச்சி அரசியல். நீங்கள் (மாணவ–மாணவிகள்) படித்து முன்னேறுகிற காரணத்தால் நீங்கள் மட்டுமல்ல, உங்களுடைய குடும்பமும் முன்னேற போகிறது. உங்களுடைய அடுத்த தலைமுறையும் முன்னேற போகிறது. குடும்பங்கள் முன்னேறினால் மாநிலங்கள் முன்னேறும். மாநிலங்கள் முன்னேறினால் நாடு முன்னேறும். அதனால்தான் நாம் தொடர்ந்து கல்வியோட முக்கியத்துவத்தை எடுத்துச்சொல்லி கொண்டிருக்கிறோம். ஆயிரம் ஆண்டுகளாக சாதி எனும் கால்முளைத்த சதி இந்த சமூகத்தை ஆட்கொண்டதால் நம்முடைய கல்வி வாய்ப்பு மறுக்கப்பட்டது. வரலாறு நெடுக இந்த ஆதிக்கத்துக்கு எதிராக புரட்சியாளர்கள் இருந்து கொண்டு இருக்கிறார்கள். அந்த தொடர்ச்சியின் உச்சம்தான் திராவிட இயக்கம் இந்த மண்ணில் நிகழ்த்திய புரட்சிதான் இன்றைக்கு இந்த அளவுக்கு வேகமாக நடை போடுவதற்கு காரணமாக இருக்கிறது. அன்றைக்கு சென்னை மாகாண பள்ளிகளில் மதிய உணவு திட்டத்தை நீதிக்கட்சி அறிமுகப்படுத்தியது. பெருந்தலைவர் காமராஜர் தமிழகம் முழுவதும் உள்ள பள்ளிகளில் மதிய உணவு திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்தினார். அதுதான் படிப்படியாக வளர்ந்து, இன்றைக்கு நம்முடைய திராவிட மாடல் அரசில் காலை உணவு திட்டம் உருவாகி இருக்கிறது.

பெண்கள் உயர்கல்வியில் சேருவது அதிகரிப்பு

காலை உணவு திட்டம் அறிமுகமானதில் இருந்து மாணவர்களின் வருகை அதிகரித்து உள்ளது. புதுமைப்பெண், தமிழ்ப்புதல்வன் திட்டம் வந்ததில் இருந்து 12ம் வகுப்பு படித்த மாணவர்களில் 75 சதவீதம் பேர் உயர்கல்வியில் சேருகிறார்கள். குறிப்பாக பெண்கள் உயர்கல்வியில் சேருவது அதிகரித்து இருக்கிறது. கடந்த 4 ஆண்டுகளில் அரசு பள்ளியில் படித்த 1,878 மாணவர்கள் முதன்மை உயர்கல்வி நிறுவனங்களில் படிக்க சென்று இருக்கிறார்கள்.

கல்வியில் தமிழ்நாடு பெற்றிருக்கும் எழுச்சியை இந்தியாவில் பல மாநிலங்கள் திரும்பி பார்க்கின்றன. நம்முடைய திட்டங்களை அவர்கள் மாநிலத்தில் கொண்டு வருவதற்கு ஆய்வு நடத்தி கொண்டிருக்கிறார்கள்.

இந்த எழுச்சியை பொறுத்துக் கொள்ள முடியாமல்தான் கல்விக்கு தடை ஏற்படுத்தலாம் என்று நம்பிய அரசு நினைக்கிறது. நம்முடைய வளர்ச்சியை பார்த்து பொறுக்க முடியாமல் தடை ஏற்படுத்தக்கூடிய சிலருக்கு பயத்தை வரவழைக்க வேண்டும். நிச்சயம் நம்முடைய திட்டங்களாலும் உங்களுடைய சாதனையாலும் அது நடக்கும். என்னுடைய இலக்கு அனைவருக்கும் உயர்தர கல்வி. கல்வி நிலையத்துக்குள் எந்த காரணத்தாலும் எவர் ஒருவரும் வராமல் இருக்க கூடாது, தடுக்கப்பட கூடாது.

வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குவோம்

நம்முடைய அரசு உருவாக்கி தரும் வாய்ப்புகளை எல்லாம் நீங்கள் பயன்படுத்தி கொண்டு உயர, உயர பறக்க வேண்டும். அதை பார்த்து நாங்கள் மகிழ்ச்சி அடைய வேண்டும்.

யு.ஜி. (இளங்கலை) முடித்து நல்ல வேலைக்கு சென்றாலும் பி.ஜி. (முதுகலை) படிக்க வேண்டும். ஆராய்ச்சி படிப்புக்கும் செல்ல வேண்டும். நீங்கள் தொடர்ந்து படியுங்கள். உங்களுடைய படிப்புக்கு துணையாக வேலைவாய்ப்புகளை உருவாக்க நான் இருக்கிறேன். கல்வியில் சிறந்த தமிழ்நாடு உயர்ந்த தமிழ்நாடாக மாற வேண்டும். நிச்சயமாக மாறும். மாற்றுவோம்.

இவ்வாறு அவர் பேசினார்.

விழாவில் அமைச்சர்கள் கோவி. செழியன், மா.சுப்பிரமணியன், சேகர்பாபு, கீதா ஜீவன், அன்பில் மகேஷ் பொய்யாமொழி, கனிமொழி எம்.பி., ம.தி.மு.க. பொதுச்செயலாளர் வைகோ, ஓய்வு பெற்ற நீதிபதி சந்துரு, இந்து என்.ராம், நடிகர்கள் சிவகுமார், சிவகார்த்திகேயன், திரைப்பட இயக்குனர்கள் வெற்றி மாறன், மிஷ்கின், மாரி செல்வராஜ், தியாக ராஜன் குமாரராஜா, பிரேம்குமார், ஞானவேல், தமிழரசன் பச்சமுத்து, கிரிக்கெட் வீரர் நட்ராஜ், பட்டிமன்ற பேச்சாளர்கள் ராஜா, பாரதி பாஸ்கர் உள்ளிட்டோர் கலந்து கொண்டனர்.

தெலுங்கானாவிலும் காலை உணவுத் திட்டம்: முதலமைச்சர் ரேவந்த் ரெட்டி அறிவிப்பு

சென்னை, செப்.26

தமிழ்நாடு அரசை பின்பற்றி தெலுங்கானாவிலும் அடுத்த கல்வியாண்டு முதல் காலை உணவுத்திட்டம் அமல்படுத்தப்பட உள்ளதாக தெலுங்கானா முதலமைச்சர் ரேவந்த் ரெட்டி பேசினார்.

சென்னையில் தமிழ்நாடு அரசின் சார்பில் நடந்த கல்வியில் சிறந்த தமிழ்நாடு நிகழ்ச்சியில் தெலுங்கானா முதலமைச்சர் ரேவந்த் ரெட்டி கலந்து கொண்டார். அப்போது அவர் வணக்கம் நண்பர்களே... என்று தமிழில் கூறி பேசியதாவது:–

தமிழகத்தை கல்வியில் சிறந்த மாநிலமாக உருவாக்க காமராஜர் சிறந்த பங்களிப்பை கொடுத்தார். முதலமைச்சரின் காலை உணவு திட்டம் இதயத்தை தொடும் திட்டம் ஆகும்.

அதிகாலையில் கூலி வேலைக்கு செல்பவர்கள் தங்கள் பிள்ளைகளுக்கு உணவளித்து பள்ளிக்கு அனுப்ப முடியாது. அந்த வகையிலான ஏழை குழந்தைகளை தமிழக அரசு உணவளித்து அரவணைத்துக் கொள்கிறது. அடுத்த கல்வியாண்டு முதல் இந்த திட்டத்தை தெலுங்கானா அரசும் அமல்படுத்தும். இதற்கான ஊக்கத்தை நான் இங்கிருந்தே பெற்றேன்.

நான் முதல்வன் திட்டம், புதுமைப்பெண் திட்டம், தமிழ் புதல்வன் திட்டம், காலை உணவுத்திட்டம் ஆகிய 4 திட்டங்களுக்காக தமிழக மக்கள் சார்பில் நான் மு.க.ஸ்டாலினை பாராட்டுகிறேன். தமிழகத்தின் இந்த 4 திட்டங்களை இந்தியா முழுவதிலும் உள்ள மாநிலங்கள் கண்டிப்பாக செயல்படுத்த முயற்சிக்கவேண்டும்.

சமூக நீதியை பொறுத்தமட்டில் தமிழகத்துக்கும், தெலுங்கானாவுக்கும் ஒரே மாதிரியான கொள்கை உள்ளது. எங்களுக்கு ஊக்கம் அளித்தவராக கருணாநிதி இருக்கிறார். தெலுங்கானாவில் உள்ளாட்சி தேர்தல் வர இருக்கிறது. அதில் முதலாவதாக இதரபிற்படுத்தப்பட்ட வகுப்பினருக்கு 42 சதவீதமும், ஆதிதிராவிடர் மற்றும் பழங்குடியினருக்கு 27 சதவீதமும் என ஒட்டுமொத்தமாக 69 சதவீத இட ஒதுக்கீடு வழங்க இருக்கிறோம். இதற்கு ஊக்கமளித்தவராக கருணாநிதி இருக்கிறார்.

தெலுங்கானாவில், பெரு நிறுவனங்களுடன் இணைந்து இளம் இந்தியா விளையாட்டு பல்கலைக்கழகத்தை தொடங்கி இருக்கிறோம். இந்தியாவில் 150 கோடி மக்கள் தொகை இருந்த போதிலும் துரதிஷ்டவசமாக கடந்த முறை நடந்த ஒலிம்பிக்கில் ஒரு தங்கப்பதக்கத்தைகூட நாம் பெற முடியவில்லை.

2028ல் நடைபெறும் ஒலிம்பிக் போட்டியில் தங்கப்பதக்கம் பெறுவோம் என்ற பொறுப்பை தமிழ்நாடும், தெலுங்கானாவும் ஒருங்கிணைந்து ஏற்க வேண்டும். பிரதமரும், அமித்ஷாவும் இதை செய்யமாட்டார்கள். நாம் இதை செய்து முடித்து பதக்கத்தை பெறவேண்டும்.

இவ்வாறு அவர் பேசினார்.

'காஷ்மீர் பிரச்சினையில் தலையிட விரும்பவில்லை': அமெரிக்கா உறுதி

நியூயார்க், செப்.26

காஷ்மீர் பிரச்சினை இந்தியா–பாகிஸ்தான் இடையே நீண்ட காலமாக நீடிக்கிறது. இந்த விவகாரத்தில் தலையிட்டு தீர்வு காண ஐ.நா. மற்றும் சர்வதேச நாடுகளை பாகிஸ்தான் தொடர்ந்து வலியுறுத்தி வருகிறது. ஆனால் காஷ்மீர் பிரச்சினையில் 3ம் நபர் தலையீட்டை அனுமதிக்க முடியாது என்பதில் இந்தியா உறுதியாக இருக்கிறது.

இந்த நிலையில் காஷ்மீர் பிரச்சினையில் தலையிட விரும்பவில்லை என அமெரிக்கா கூறியுள்ளது.

இது தொடர்பாக அமெரிக்க வெளியுறவுத்துறை மூத்த அதிகாரி ஒருவர் செய்தியாளர்களிடம் கூறுகையில், 'காஷ்மீர் விவகாரம் இந்தியா–பாகிஸ்தான் இடையேயான நேரடி பிரச்சினை என்பதே அமெரிக்காவின் நீண்டகால கொள்கை. இதில் இந்தியாபாகிஸ்தான் இடையே அமெரிக்காவை நிறுத்துவதில் விருப்பம் இல்லை' என தெரிவித்தார். மேலும் அவர், 'அமெரிக்க ஜனாதிபதி டிரம்பின் கையில் போதுமான பிரச்சினைகள் இருக்கின்றன. எனவே காஷ்மீர் பிரச்சினையை தீர்ப்பதை இந்தியா–பாகிஸ்தானிடமே விட்டுவிட்டோம். எந்த பிரச்சினை தொடர்பாகவும் அமெரிக்காவிடம் உதவி கேட்டால் செய்வதற்கு தயாராக உள்ளோம்' என்றும் கூறினார். அதேநேரம் இந்தியா–பாகிஸ்தான் இடையே சமீபத்தில் நடந்த ராணுவ மோதலை முடிவுக்கு கொண்டு வருவதற்கு டிரம்ப் உதவினார் என்றும் அந்த அதிகாரி தெரிவித்தார்.