

2 कंपनी समाचार

पश्चिम एशिया की लड़ाई का असर : साप्ताहिक अंतरराष्ट्रीय उड़ानें घटीं

देसी विमानन कंपनियों ने अपनी परवाज घटाई, विदेशियों ने बढ़ाई

दीपक पटेल

नई दिल्ली, 3 मई

भारतीय विमानन कंपनियों ने मई में अपनी साप्ताहिक अंतरराष्ट्रीय उड़ानों में 25 प्रतिशत की कटौती की है। पश्चिम एशिया में जारी युद्ध के कारण हवाई क्षेत्र पर पाबंदियों और पाकिस्तान के क्षेत्र में प्रतिबंधों के परिणामस्वरूप ऐसा किया गया है। इन पाबंदियों के कारण लागत बढ़ गई है और उड़ानों को लंबे रास्तों से जाना

पड़ रहा है। भारत में परिचालन करने वाली विदेशी विमानन कंपनियों की निरंतरता बरकरार है और वे विस्तार भी कर रही हैं।

विमानन क्षेत्र का विश्लेषण करने वाली फर्म सिरियम के आंकड़ों के अनुसार भारतीय कंपनियों ने पिछले साल की तुलना में इस मई में अपनी साप्ताहिक अंतरराष्ट्रीय उड़ानों में 1,034 की कमी की है। यह कटौती लगभग 24.59 प्रतिशत है। दूसरी तरफ, सिरियम के आंकड़ों के मुताबिक विदेशी विमानन कंपनियों के साप्ताहिक परिचालन में केवल

1.2 प्रतिशत

की मामूली गिरावट आई है। इससे जाहिर होता है कि बाजार में उनकी स्थिति कहीं अधिक स्थिर है।

28 फरवरी



को इजरायल और अमेरिका ने ईरान पर सैन्य हमले किए, जिससे पश्चिम एशिया के कई हिस्सों में हवाई क्षेत्र व्यापक रूप से बंद हो गया। इस जंग ने भारतीय एयरलाइनों की मौजूदा चुनौती को और बढ़ा दिया है। पिछले साल मई में ऑपरेशन सिंदूर के बाद से पाकिस्तान का हवाई क्षेत्र भारतीय विमानन कंपनियों के लिए बंद पड़ा है। इससे वे दो प्रतिबंधित गलियारों के बीच फंस गई हैं।

हवाई क्षेत्र बंद होने से विमानन कंपनियों को सबसे छोटे मार्ग के बजाय लंबे और अप्रत्यक्ष मार्गों का इस्तेमाल करने के लिए मजबूर होना पड़ता है। इससे उड़ान का समय और ईंधन की खपत बढ़ जाती है। यह असर अहम है क्योंकि भारत में किसी विमानन कंपनी की परिचालन लागत में सामान्य दिनों में विमान ईंधन (एटीएफ) की हिस्सेदारी लगभग 40 प्रतिशत रहती है। सिरियम विमानन कंपनियों को अब अंतरराष्ट्रीय उड़ानों के लिए लंबे रास्ते अपनाने पड़ रहे हैं। पश्चिम एशिया में संघर्ष के कारण ईंधन की वै श्विक कीमतों (और इसके परिणामस्वरूप एटीएफ के दामों) में खासा इजाफा हुआ है। ऐसे में भारतीय विमानन कंपनियों की कुल परिचालन लागत में एटीएफ की हिस्सेदारी बढ़कर 50 से 60 प्रतिशत रहती हो गई है। सिरियम के आंकड़ों के अनुसार जहां भारतीय विमानन कंपनियां अंतरराष्ट्रीय परिचालन से पीछे हट गई हैं, वहीं कई विदेशी विमानन कंपनियों ने भारत में अपने परिचालन का विस्तार किया है।

चाइना ईस्टर्न ने 22 साप्ताहिक उड़ानें जोड़ी हैं, जबकि कैथे पैसिफिक ने पिछले साल मई की तुलना में इस साल मई में अपनी तय उड़ानों में 14 की वृद्धि की है।

अजरबैजान एयरलाइंस और स्विन ने भी 14-14 उड़ानें जोड़ी हैं। एएनए और बुद्धा एयर जैसी अन्य विमानन कंपनियों ने 8-8 उड़ानें, भूटान एयरलाइंस ने 7, इथियोपियन एयरलाइंस ने 6 और जापान एयरलाइंस ने पिछले साल मई की तुलना में चार उड़ानों का इजाफा किया है।

भारतीय विमानन कंपनियों में एयर इंडिया समूह उड़ानों में कमी करने में सबसे आगे रहा है। एयर इंडिया एक्सप्रेस के अंतरराष्ट्रीय परिचालन में साप्ताहिक उड़ानें घटकर 451 रह गई हैं, जबकि पहले ये 959 थीं। इस तरह इनमें 53 प्रतिशत की कमी आई है।

सर्वजनिक सूचना
(दिवाला एवं शोभन अहमता (कॉर्पोरेट देनदार के व्यक्तिगत गारंटर के लिए दिवाला प्रक्रिया हेतु न्यायनिर्णयन प्राधिकरण के समक्ष आवेदन) नियम, 2019 के नियम 9(1) के साथ पठित दिवाला एवं शोभन अहमता संहिता, 2016 की धारा 130 के अंतर्गत)
श्रीमती आरुती सिंघल (मैसर्स भूषण पावर एंड स्टील लिमिटेड की व्यक्तिगत गारंटर) के ऋणदाताओं के ध्यानार्ह हेतु
एतद्वारा सूचित किया जाता है कि माननीय राष्ट्रीय कंपनी कानून न्यायाधिकरण, कोर्ट— I], नई दिल्ली ने 17 अप्रैल 2026 को सुश्री आरुती सिंघल, निवासी: 53, जोर बाग, लोदी रोड, नई दिल्ली—110003 के विरुद्ध दिवालिया प्रक्रिया शुरू करने का आदेश दिया है (यह आदेश एनसीएलटी की वेबसाइट पर 30 अप्रैल 2026 को अपलोड किया गया)।
श्री आरुती सिंघल के लेनदारों से एतद्वारा अनुरोध किया जाता है कि वे 11 मई 2026 को या उससे पहले, अपने दावे प्रमाण सहित जीटी रीस्ट्रक्चरिंग सर्विसेज एलएलपी एल—41, कर्नाट सर्कस, नई दिल्ली—110001 पर दिवालियापन दस्ती के समक्ष प्रस्तुत करें।
लेनदारों के दावे प्रस्तुत करने की अंतिम तिथि 11 मई 2026 होगी।
लेनदार अपने दावे इलेक्ट्रॉनिक माध्यम से, या हाथ से या पंजीकृत डाक या स्पीड पोस्ट या कूरियर द्वारा प्रस्तुत कर सकते हैं।
दिवालियापन दस्ती के अतिरिक्त विवरण इस प्रकार हैं:
दिवालियापन दस्ती का नाम श्री सुरेंद्र राज गंग IBBI पंजीकरण संख्या IBBI/IPA-001/IP-P01066/2017-2018/11773 दिवालियापन दस्ती का पता जीटी रीस्ट्रक्चरिंग सर्विसेज एलएलपी, एल 41, कर्नाट सर्कस, नई दिल्ली—110001 दिवालियापन दस्ती का ईमेल पता BT.SSsingal1@gmail.com और Surendra.Raj@in.gt.com दिवालियापन दस्ती का फोन नंबर +91 97173 90678

पंजीकृत कार्यालय: 410-412, 18/12, लोदी मण्डल, ब्लॉक ई/ए., आर्य समाज रोड, कानपुर बाग, नई दिल्ली-110005	CSL Finance Limited
कॉर्पोरेट कार्यालय: 716-717, प्लासी मंडल, टावर सी, वरुड हेड टॉवर, फ्लैट 16, गैंग्ल, 201301, उत्तर प्रदे, दूधगांव, अर्जी 120 4200650/62/63/64/65, ईमेल: info@csllfinance.in, Legal@csllfinance.in, बैंक: www.csllfinance.in, CIN: L74899DL1992PLC051462	

अचल सम्पत्ति के लिए कब्जा सूचना
[[परीक्षित (IV) नियम 8(1)]]
दुर्गि, सीएसएस फाइनेंस लिमिटेड (जिसे यहां बाद में कंपनी कहा गया है) के अधिकृत अधिकारी होने के नाते अयोधहस्ताक्षरी ने वित्तीय संपत्तियों के प्रत्युक्तिकरण एवं पुनर्गठन तथा प्रतिभूति हित प्रवर्तन अधिनियम, 2002 के अधीन तथा धारा 13(12) के साथ पठित प्रतिभूति हित (प्रवर्तन) नियम, 2002 के नियम 3 के अंतर्गत प्रदत्त शक्तियों के प्रयोग के तहत यहां नीचे उल्लेखित कर्जदार/सह-कर्जदार/गारंटर को मांग सूचना जारी की थी, जिसमें उन्हें कथित सूचना की प्राप्ति की तारीख से 60 दिनों के अंदर सूचना में उल्लेखित रकम चुकता करने को कहा गया था।
कर्जदार/सह-कर्जदार/गारंटरों द्वारा मांग की गई रकम चुकता करने में असफल होने के कारण, एतद्वारा विधिवत रूप से कर्जदार/सह-कर्जदार/गारंटरों तथा जनसाधारण को सूचित किया जाता है कि कंपनी की ओर से अयोधहस्ताक्षरी ने कथित अधिनियम की धारा 13(4) के साथ पठित कथित नियमों के नियम 8(1) के अंतर्गत प्रदत्त शक्तियों के प्रयोग के तहत यहां नीचे उल्लेखित संपत्ति पर प्रतीकात्मक कब्जा कर लिया है।
विशेष रूप से कर्जदार(1)/सह-कर्जदार(1)/गारंटर(1) तथा आम तौर पर जनसाधारण को एतद्वारा सतर्क किया जाता है कि वे यहां नीचे उल्लेखित संपत्ति से संबंधित कोई भी मोटा न करें तथा इस संपत्ति के संबंध में अगर कोई भी सौदा किया जाता है तो वह यहां नीचे उल्लेखित रकम के साथ उस पर भविष्य के ब्याज की रकम के लिए कंपनी के प्रथम प्रमार का विषय होगा।

कर्जदार/सह-कर्जदार/ गारंटर का नाम / ऋण सं.	मांग सूचना की तारीख एवं रकम (रु. में)	प्रतीकात्मक कब्जा की तारीख
LAN: SMEAMB010001427 कनवदर/सुशा प्रताप: हनी चावला, सह-कर्जदार: ममता रानी, सह-कर्जदार: धीरूष चावला, सह-कर्जदार: राज कुमार	25.02.2026 दिनांक 25/02/2026 को रु. 15,75,383/- (रुपये पंद्रह लाख पचहत्तर हजार तीन सौ तिरासी मात्र) साथ में भविष्य के ब्याज, जुर्माना ब्याज, लागत एवं शुल्क	02.05.2026

पता: 6266, वार्ड नं. 16, रेलवे रोड, फाटक वाली गली, अम्पाल सिटी, हरियाणा 134003

प्रत्याभूत सम्पत्ति (अचल सम्पत्ति) का विवरण:
फाटक वाली गली रेलवे स्टेशन के निकट अम्पाल सिटी के वार्ड नं. 4 में स्थित 66 वर्ग गार्ड परियाम का मकान नं. 626/8768, जिसकी सम्पत्ति आईडी सं. 118C114U691 है।
संपत्ति की चौदही पर परिणाम निम्नानुसार है-
खलाधिकार दस्तावेज के अनुसार: उत्तर-अन्ना स्वामी का मकान/20', दक्षिण-गली/22'5",
वास्तविक/तकनीकी मूल्यांकन रिपोर्ट के अनुसार: उत्तर-अन्ना स्वामी का मकान, दक्षिण-गली, 20'अर्ध का मकान, पश्चिम-गली/3'3"

तारीख: 02.05.2026
हस्ता/- अधिकृत अधिकारी
सीएसएस फाइनेंस लिमिटेड

स्थान: अम्पाल (हरियाणा)
हस्ता/- अधिकृत अधिकारी
सीएसएस फाइनेंस लिमिटेड

चंडीगढ़ | सोमवार, 4 मई 2026
बिज़नेस स्टैंडर्ड

सवाल जवाब

‘फिलहाल क्विक कॉमर्स और ग्रामीण क्षेत्र तेजी से बढ़ रहे हैं’

नेस्ले इंडिया ने जनवरी-मार्च तिमाही में दो अंकों में वॉल्यूम वृद्धि और अब तक की सबसे अधिक घरेलू बिक्री दर्ज की है। पैकेज्ड फूड क्षेत्र की यह दिग्गज कंपनी वॉल्यूम-आधारित पैठ बढ़ाने पर जोर देना जारी रखेगी। शालीन डिसूजा के साथ खास बातचीत में नेस्ले इंडिया के चेयरमैन और प्रबंध निदेशक मनीष तिवारी ने नवाचार पर ध्यान केंद्रित करने और ग्रामीण पहुंच बढ़ाने के बारे में चर्चा की। संपादित अंश ...



नेस्ले इंडिया ने दो अंकों में वॉल्यूम वृद्धि दर्ज की है। यह कितनी टिकाऊ है, खासकर अधिक आधार के महेनजर और वृद्धि जारी रखने के लिए आपकी रणनीति क्या है?
पिछली कुछ तिमाहियां अच्छी रही हैं। लेकिन हमें यह याद रखना चाहिए कि पिछले तीन तिमाहियों में कई घटनाक्रमों ने बाजार की रफ्तार को बदल दिया है। पिछले बजट में घोषित आयकर लाभ के साथ-साथ जीएसटी का फायदा उपभोक्ताओं को दिए जाने से स्पष्ट रूप से मांग को बढ़ावा मिला। जो वॉल्यूम वृद्धि हम देख रही है, यह उसका महत्वपूर्ण कारण रहा है।

हमारी रणनीति हमेशा से ही वॉल्यूम-आधारित पैठ वृद्धि पर ध्यान देने की रही है। नूडल्स और कॉफी जैसे कारोबारों में कन्फेक्शनरी को छोड़कर हम बाजार में सबसे आगे हैं। कन्फेक्शनरी में हम सबसे बड़ी कंपनी नहीं हैं मगर यह हिस्सेदारी का खेल है। हम उन श्रेणियों को परिभाषित करने में मदद करते हैं, इसलिए यह बात अहम है कि हम पैठ बढ़ाते रहे। उदाहरण के लिए नूडल्स की मासिक पैठ लगभग 20 प्रतिशत है, जबकि बिकसुट की करीब 90 प्रतिशत। इसलिए हमें यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि पैठ बढ़े और वॉल्यूम-आधारित पैठ में इजाफा हो।

इसे हासिल करने के लिए हमने अपने ब्रांडों में निवेश जारी रखा। चौथी तिमाही में विज्ञापन में 50 प्रतिशत से अधिक और तीसरी तिमाही में 40 प्रतिशत से अधिक की बढ़ोतरी हुई। जिन चीजों को हम नियंत्रित करते हैं और जिन्होंने हमें तेजी से बढ़ने में मदद की है, उनमें से एक है ब्रांड निवेश। यह निवेश कुछ स्तंभों पर आधारित है।

पिछली तिमाही में दाम बढ़ोतरी और वॉल्यूम वृद्धि के बीच संतुलन कैसे रहा?
हम दाम और वॉल्यूम का अलग-अलग ब्योरा नहीं देते हैं। मोटे तौर पर जब साल शुरू हुआ था, तो हमारा मानना ​​था कि वृद्धि दामों के बजाय वॉल्यूम की वजह से ज्यादा होगी। इसके दो मुख्य कारण थे। पहला, जिन दो जरूरी चीजों का हम बहुत ज्यादा इस्तेमाल करते हैं यानी कॉफी और कोको, उनकी कीमतें कम हो रही थीं। लेकिन अब, जब हम मौजूदा हालात देखते हैं, तो दुध की कीमतें बढ़ रही हैं, गेहूं भी महंगा हो सकता है और ईंधन, पैकेजिंग का सामान तथा लॉजिस्टिक का हमें ध्यान रखना होगा। साथ ही हम हमेशा कोशिश करेंगे कि कीमतों को जितना हो सके स्थिर रखें, क्योंकि उत्तर-चढ़ाव वाले माहौल में ग्राहक की जेब पर असर पड़ता है। इसलिए हमारी पहली प्राथमिकता यही रहेगी कि हम अपने कार्यक्रम इस तरह से चलाएं कि कीमतें न बढ़नी पड़े। अलबत्ता हालात को देखते हुए हमें किसी भी समय कीमतें बढ़ानी पड़ सकती हैं।

राजस्थान रॉयल्स का हिस्सा खरीदने की पूरी तैयारी

लक्ष्मी एन. मित्तल और आदित्य मित्तल ने रविवार को घोषणा की कि उन्होंने अदर पूनावाले के साथ हिस्सेदारी में एक बडाले से राजस्थान रॉयल्स खरीदने के लिए पक्का समझौता किया है। इस करार की राशि लगभग 1.65 अरब डॉलर है जो राजस्थान रॉयल्स की पुरुष खिलाड़ियों की फ्रैंचाइजी, पार्ल रॉयल्स और बारबाडोस रॉयल्स की एंटरप्राइज वैल्यू है।

समझौते के बाद मित्तल परिवार के पास राजस्थान रॉयल्स की लगभग 75 प्रतिशत हिस्सेदारी होगी जबकि अदर पूनावाले के पास लगभग 18 प्रतिशत। शेष 7 प्रतिशत हिस्सेदारी मौजूदा निवेशकों के पास रहेगी, जिसमें मनोज बडाले भी शामिल है। बडाले राजस्थान रॉयल्स के अध्यक्ष हैं और एक सेतु के रूप में काम करेंगे। आईपीएल टीम के अलावा, राजस्थान रॉयल्स के पास दक्षिण अफ्रीका में पार्ल रॉयल्स और क्वेबियन में बारबाडोस रॉयल्स भी शामिल हैं। *बीएस*

चूंकि आप अपने ब्रांडों पर लगातार निवेश कर रहे हैं, तो क्या यह उम्मीद करनी चाहिए कि विज्ञापन पर खर्च ज्यादा रहेगा? क्या यह रणनीति जारी रहेगी?
हां, यह जारी रहेगी। चुनौती यह है कि हमारी श्रेणियों में पैठ अभी भी बहुत कम है। कभी-कभी लोग पूछते हैं कि क्या हमें नवाचार रोकना चाहिए या ब्रांड पर खर्च कम करना चाहिए। लेकिन इससे एक दुष्चक्र शुरू हो सकता है। अगर आप धीमे पड़ते बाजार में नवाचार की रफ्तार और ब्रांड में निवेश कम कर देते हैं, तो आगे आपकी रफ्तार और भी धीमी हो सकती है। पिछले वित्त वर्ष की तीसरी और चौथी तिमाही में वृद्धि के आंकड़ों में स्तर, आकार और वॉल्यूम बढ़ोतरी का काफी फायदा दिखा। यही वजह है कि ज्यादा विज्ञापन खर्च के बावजूद हमारा मुनाफा अभी भी ठीक-ठाक दिख रहा है। ब्रांड पर निवेश की रणनीति में कोई बदलाव नहीं आया है।

हमें नेस्ले इंडिया के किस तरह के नवाचार दिख रहे हैं? कंपनी के मामले में नवाचार हमेशा से मजबूत स्तंभ रहा है। क्या आप इस पर आगे भी जोर देंगे?
बिल्कुल। न नवाचार को दो भागों में बांटंगा - संचार नवाचार और उत्पाद/प्रक्रिया नवाचार। संचार के मामले में हमारा निवेश अब 50 प्रतिशत से अधिक डिजिटल प्लेटफॉर्म पर है और हमने कुछ बहुत ही अनूटे अभियान चलाए हैं। इनमें मैगी पर काम, 'ब्रेक द लूप' के लिए किटकेट का स्पॉटफाई के साथ सहयोग और कस्टमाइज्ड प्लेलिस्ट बनाना तथा नैस्केफ और मास्टर ऑफ ग्रोसरी के संबंध में नवाचार शामिल हैं। ये संचार के नवाचार हैं। इसके अलावा प्रक्रिया नवाचार भी बहुत हो रहा है, जो उपभोक्ताओं के सामने नहीं आता है। लेकिन हमें अधिक किफायती लागत वाला बनने में मदद करता है। उत्पाद की बात करें, तो हम पूरे कारोबार में गतिविधियां देख रहे हैं।

सामान्य व्यापार, आधुनिक व्यापार, ई-कॉमर्स और क्विक कॉमर्स के बीच आपके चैनल मिक्स में किस तरह का बदलाव आ रहा है?
हमारे मामले में अभी दो चैनल तेजी से बढ़ रहे हैं - क्विक कॉमर्स और ग्रामीण। क्विक कॉमर्स की वृद्धि अच्छी है, जिसका कारण आपूर्ति पक्ष में विस्तार है। इसमें नए दवा स्टोर तथा मिनिस्टोर एमेर्जान नाऊ जैसे नए भागीदार शामिल हैं। आपूर्ति पक्ष में काफी बढ़ोतरी हुई है। इसलिए वृद्धि मजबूत है। फिलहाल सभी चैनल सकारात्मक हैं, लेकिन क्विक कॉमर्स और ग्रामीण चैनल काफी चैनलों की तुलना में ज्यादा तेजी से बढ़ रहे हैं।

यूनिलीवर को बिक्री बढ़ने की आस

यूनिलीवर के मुख्य कार्य अधिकारी फर्नांडो फर्नांडिस ने कहा कि वैश्विक आपूर्ति श्रृंखला में बाधाओं तथा कच्चे तेल की कीमतों में वृद्धि से पैकेजिंग लागत बढ़ने के बीच भारत जैसे बाजारों में स्थानीय प्रतिस्पर्धा घट रही है, जिससे यूनिलीवर को घरेलू देखभाल श्रेणी में मात्रा वृद्धि को समर्थन मिल सकता है। उन्होंने कहा कि वैश्विक बाजार में आपूर्ति संबंधी बाधाओं से असरर उत्पन्न हो रहे हैं और कंपनी की बहुध्रुवीय आपूर्ति श्रृंखला सुदृढ़ बनी हुई है।

फर्नांडिस ने कहा, 'हम भारत और दक्षिण-पूर्वी एशिया में कुछ स्थानीय कंपनियों के बीच आपूर्ति की कमी देख रहे हैं। इससे हमारी बिक्री को बल मिलेगा और भविष्य में कीमतों का समायोजन करना सरल हो जाएगा।' कंपनी के अनुसार, वित्त वर्ष 2025-26 की पहली तिमाही में उसने भारतीय बाजार में कपड़े धोने के पाउडर (लॉन्डी पाउडर) के क्षेत्र में अपनी अब तक की सबसे बड़ी हिस्सेदारी प्राप्त की है। इसके साथ ही, कंपनी तेजी से बढ़ते 'तरल डिजेंट' खंड में भी अपनी स्थिति को सुदृढ़ कर रही है। भाषा

ईवी बिक्री को भारी छूट से ...

पूठ 1 का शेष

टाटा मोटर्स की बिक्री 8,507
वाहनों के साथ लगभग स्थिर रही जबकि महिंद्रा एंड महिंद्रा की बिक्री थोड़ी घटकर 5,394 वाहन रह गई। एमजी मोटर इंडिया की मात्रात्मक बिक्री मार्च की तेजी के बाद 4,978 अप्रैल की योजनाओं का विस्तार किया है। कंपनी एमजी ग्लोस्टर पर 4 लाख रुपये तक, एमजी एंटर पर 1.9 लाख रुपये तक, एमजी एंटर पर 1.4 लाख रुपये तक, और एमजी कॉमेट ईवी पर 60,000 रुपये तक का लाभ दे रही है।

चंडीगढ़ संस्करण : बिजनेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटेड के लिए प्रकाशक एवं मुद्रक नंदन सिंह रावत द्वारा सी/ओ आइडिया को बर्कैंग, तृतीय तल, एस.सी.ओ 32, 33, 34 सेक्टर-17-सी, चंडीगढ़-160017 से प्रकाशित एवं तन्मय महेश्वरी, इम्प्रेसशंस प्रिंटिंग एंड पैकेजिंग लिमिटेड, प्लॉट नं.-22, इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-2, पंचकूला-134115, हरियाणा से मुद्रित संपादक : कैलाश नौटियाल, पीआरजीआई रजिस्ट्रेशन नं. CHAHIN/2008/24509
पाठक संपादक को lettershindi@bsmail.in पर संदेश भेज सकते हैं।

रवामित्त : बिजनेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटेड, नेहरू हाउस, 4, वहादुर शाह जफर मार्ग, नई दिल्ली-110002

सबरिफ्रणन और संकुलेशन के लिए संपर्क करें - सुश्री मानसी सिंह, हेड-कंटेन्टर रिलेशन्स | बिजनेस स्टैंडर्ड प्राइवेट लिमिटेड, एच/4, बिल्डिंग एच, पैगम सेंटर, बिड़ला सेंसुरिजेशन के सामने, पीबी वर्ग, वर्ली, मुंबई-400013
ईमेल : subs_bs@bsmail.in या 57575 पर REACHBS एसेमएस करें।
कोई हवाई अधिभार नहीं