



# **BIKAJI FOODS INTERNATIONAL LIMITED**

F 196-199, F 178 & E 188, Bichhwal Industrial Area, Bikaner, Rajasthan, India – 334006

T: +91-151-2250350 | F: +91-151-2251814 | E: [cs@bikaji.com](mailto:cs@bikaji.com) | W: [www.bikaji.com](http://www.bikaji.com)

CIN: L15499RJ1995PLC010856 | GST No.: 08AAICS1030P1Z5

**Ref: BFIL/SEC/2023-24/149**

**Date: February 03, 2024**

To,  
Dept of Corporate Services  
BSE Limited  
Phiroze Jeejeebhoy Towers  
Dalal Street, Fort,  
Mumbai 400 001 (Maharashtra)  
**Scrip Code: 543653**

The Listing Department  
National Stock Exchange of India Ltd.  
Exchange Plaza, C-1, Block G,  
Bandra Kurla Complex, Bandra (East),  
Mumbai 400 051 (Maharashtra)  
**Trading Symbol: BIKAJI**

**Subject: Intimation of Newspaper Publication of the Un-Audited Financial Results of the Company for the quarter and nine months ended on December 31, 2023**

Dear Sir / Madam,

Pursuant to the requirements of the Regulation 47 of the Securities and Exchange Board of India (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015 (“the Listing Regulations”), as amended from time to time, the Un-Audited Financial Results of the Company for the quarter and nine months ended on December 31, 2023 as approved by the Board of Directors at their meeting held on Friday, February 02, 2024 is published in the “**Financial Express**” in English language newspaper and in “**Nafa Nuksan**” in Vernacular language newspaper on Saturday, February 03, 2024. The copies of the newspaper publication are enclosed herewith for your reference.

The above intimation will also be hosted on the website of the Company and the same can be accessed at [www.bikaji.com](http://www.bikaji.com)

You are kindly requested to take the same on record.

Thanking you

**Yours faithfully,**  
**For Bikaji Foods International Limited**

**Rahul Joshi**  
**Head - Legal and Company Secretary**  
**Membership No.: ACS 33135**

Enclosure: As above



# By embracing Nitish again, BJP has dealt psychological blow to Opposition: Kishor

DEEPTIMAN TIWARY  
New Delhi, February 2

**THE BJP EMBRACED** Bihar Chief Minister Nitish Kumar once again to “kill” the perception about the INDIA bloc and deal a “big psychological blow” to the Opposition just ahead of Lok Sabha elections, Prashant Kishor, election strategist-turned-activist who now heads the Jan Suraj Abhiyan, said Friday.

Speaking at the ExpressAdda in New Delhi, where he was in conversation with Anant Goenka, Executive Director, The Indian Express Group, and Vandita Mishra, National Opinion Editor, The Indian Express, Kishor said that without Nitish Kumar, the BJP would have contested more seats in Bihar and won more but its strategy was to “lose the battle to win the war.”

He said the BJP under Narendra Modi is not invincible, but the Opposition has consistently missed opportunities to put him on the backfoot.

He felt that Congress leader Rahul Gandhi’s move to embark on a yatra two months before the polls was the “worst decision” because “the commander of the Army doesn’t leave headquarters when his battalion is at war” and “this is the time when he should be at the headquarters rather than in Manipur”.

He was critical of the Opposition’s decision to form an alliance just nine months before the Lok Sabha elections, saying the parties, if they intended to come together, should have done so at least two years ago.

On Nitish Kumar’s switch back to the BJP, Kishor said the ruling party embraced him again not because he will get more votes or seats. In fact, he said, the BJP is “going to lose seats



Election strategist-turned-activist Prashant Kishor in conversation with Anant Goenka, Executive Director, The Indian Express Group, and Vandita Mishra, National Opinion Editor, The Indian Express, at the Adda on Friday.

in Bihar in Lok Sabha because they have to now adjust Nitish Kumar...so they will be fighting in a lesser number of seats”.

“They have got Nitish Kumar because they wanted to kill this perception that there is an Opposition alliance called INDIA. By taking away one of the founders of INDIA, they have given a big psychological blow to the Opposition... It is not that they cannot win Bihar or do politics in Bihar without Kumar. The BJP knows the data and the facts. But it is a strategy where they have decided to lose the battle to win the war,” he said.

He said the BJP, which won all the 17 seats it contested in Bihar in 2019, was looking to add more seats. “Last time, they (BJP and the JD(U) fought 17 seats each. Even though the BJP had a 100 percent strike rate, BJP got only 17 MPs from Bihar. This time the BJP on its own was looking to add to that 17... By bringing back Kumar they are going to lose. Then why would they make this mistake? This psychological blow it has given... Now the whole media is talking that the

relevance left. After that, they know how to deal with these leaders,” he said.

Kishor said Kumar knows the BJP’s design but he is helpless. “He has aged, with no support, no party, no resources, no credibility left... He also says that 18 years I have been the Chief Minister... One year more, two years more... whatever I can extract the maximum out of this.”

He said Modi is not invincible but underlined that the Opposition could not capitalise on the opportunities it got to put him on the backfoot.

“Opposition is not going to struggle always. Never underestimate the Opposition in India. Opposition parties or formations could be weak, but Opposition is not weak in India. A lot of us think that in the last 10 years Modi has had a one-way run. That’s not true. The Opposition had at least three opportunities – 2015 electoral losses in Delhi and Bihar, distress due to the 2016 demonetisation and the 2018 electoral losses – when they could have pushed BJP on the backfoot. But it did nothing. It allowed the BJP to make a comeback. Those opposed to the BJP have given opportunities but the Opposition has not capitalised on them,” he said.

He said the agenda for the Opposition should be the welfare of the vast majority of Indians that has not been fulfilled under the Modi government. On what gives him hope and despair, Kishor said, “Hope... I don’t see the have-nots intimidated as the haves. And the have-nots are still a majority. As far as despair is concerned, those who are blessed with education, resource... In India, the upper middle class is very insensitive to those at the bottom of the pyramid,” he said.

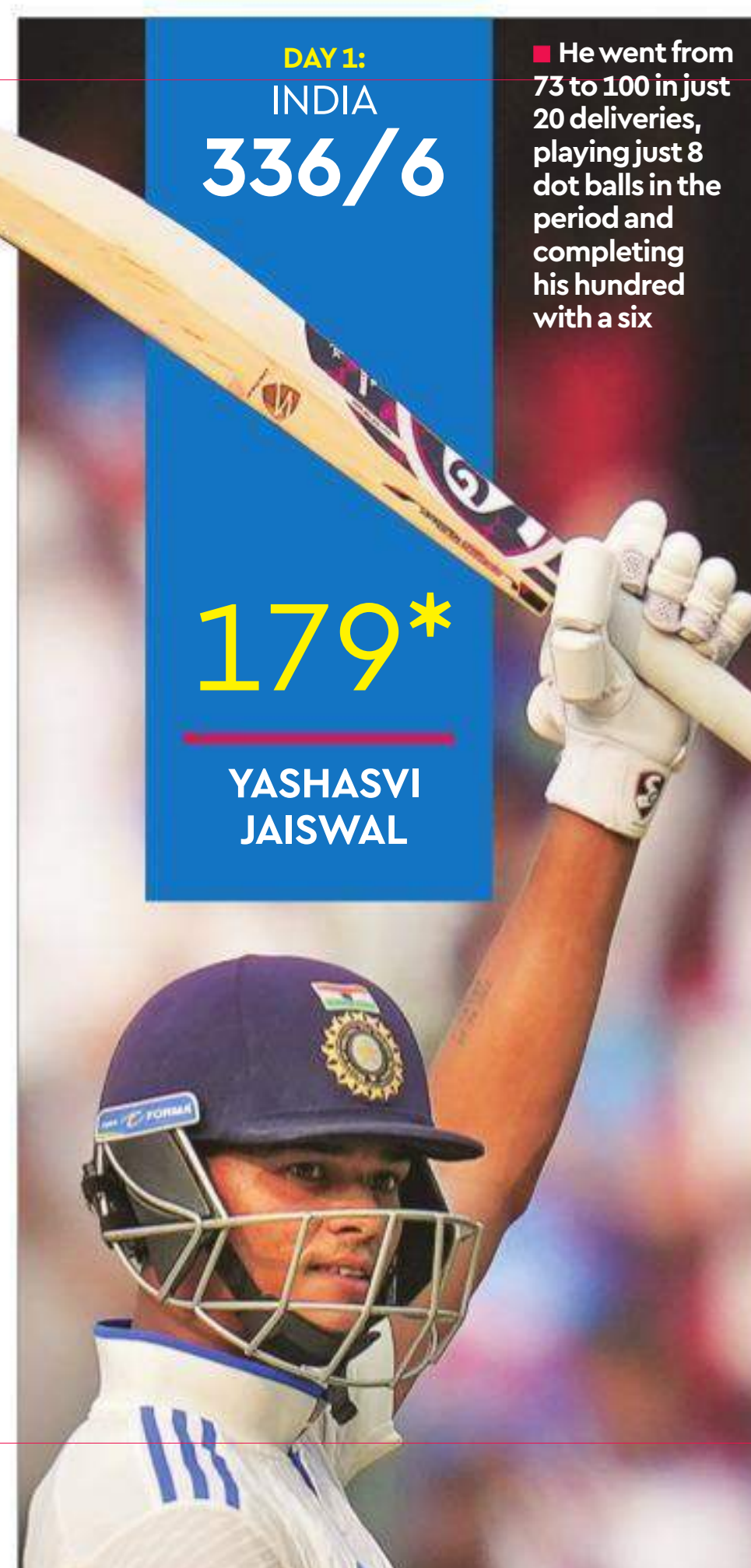
VENKATA KRISHNA B  
Visakhapatnam,  
February 2

**ON MOST NIGHTS** before a game, Yashasvi Jaiswal listens to Celine Dion’s chartbuster soundtrack from the movie *Titanic*, “Every Night in My Dreams.” Whether he stuck to his tradition the night before the Visakhapatnam Test or not, he certainly composed a knock straight out of his dreams. It was near flawless and pivotal to his team’s cause, helping them from crashing onto an iceberg and drowning into the seas, steering them to relatively safe shores with an undefeated 179, more than half of India’s first-day total.

It is his most influential knock yet. The pitch was flat, but the slowness made stroke-making difficult. England’s spinners were callow; one was a debutant, the other two had a combined experience of three games, but they bowled diligently to keep India’s progress under check. The total of 336 for six is not formidable on this pitch, but the reason India reached this far only due to the 22-year-old’s application and hunger for runs. Every partner of his got a start, but departed without even a forty. The second highest score was Shubman Gill’s 34. But Jaiswal waged a lonely battle, repelling the waves and playing his strokes, ensuring that India remained in the game, and in the series, having lost the first Test in Hyderabad.

There is an arc of redemption too. In the first Test at Hyderabad, his first at home, Jaiswal squandered a hundred-scoring chance. Until he remained in the crease, Jaiswal seemed to have an edge over Bazball. With his aggressive white-ball influenced approach, the left-hander had all the answers to what England threw at him. But he spilled his wicket on 80 runs, rather than kicking on to score a hundred and taking the game away from England.

He did not let the opportu-



■ He went from 73 to 100 in just 20 deliveries, playing just 8 dot balls in the period and completing his hundred with a six

nity go in Visakhapatnam. Jaiswal was as aggressive, but he ensured that he batted long. His strike rate wasn’t as lofty as it was in the first Test. But the aggression and the intent were all intact. Having got out for 80, one thought he would slow down with three-figure mark in sight. But he went from 73 to 100 in just 20 deliveries, playing just 8 dot balls in the period and

completing his hundred with a six. Like Virender Sehwag to cap an innings that was Sehwagian in nature.

This streak of intent was visible from the time Jaiswal walked into the team during the tour of the Caribbean. So much so that in the lead up to the World Cup, he was in contention to make the cut. It looks a matter of time as the 22-year-old

has all the making of a modern day all-format opener, one who can fit into any format without altering his game.

**Years of sweat**

It’s the reward of his hard work and determination to dream on against the odds. Packing his bags from the remote town of Suriyawan in Uttar Pradesh to Mumbai to chase his cricketing dreams as a raw teenager, staying in tents on pitches, selling paani puris and climbing walls of cricket clubs to watch matches, Jaiswal knows the value of sweat. And he continues striving for more success.

He is on a perennial quest to get better. He has bought a sprawling new apartment, has expensive cars in his garage and is a celebrity. But he remains committed to his first love, which is cricket.

During the off-season, he packed off to the Rajasthan Royals academy in Talegaon, surrounded by wilderness. With the academy coach Zubin Bharucha, Jaiswal spends his time alternating between practising with red ball and white balls on tracks with different soil textures.

In the middle, depending on the format, Jaiswal is given the license to choose the shots he plays, without altering his game. There is still work to be done on the leg-side game. But for now, it is not troubling him. With his elbow being ramrod straight, he isn’t as effective off his legs as others sub-continental batsmen, particularly southpaws.

But he has other strokes prescribed in his textbook. Here, he brought out two kinds of drives that involved a lot of wrist-work. If the ball is pitched in the line of stumps, he would use his wrists to send it to the boundary between the bowler and the mid-on fielder. At other times, when offered the slightest of width, he would create room and use the wrists to drive with full force to the right of mid-on fielder. When they deliver it short and offer width, he would cut them fiercely.

# Theological village near Mathura transforms into a Heritage City

DHEERAJ MISHRA  
Noida, February 2

**THE YAMUNA Expressway** Industrial Development Authority (YEIDA) is fast tracking a Rs 1,220-crore mega project — Heritage City — that will be spread over 753 acres adjoining Mathura city. The project aims to celebrate the rich cultural heritage of the region and will offer modern amenities such as luxury hotels, a yoga centre, convention centre and a resort to draw tourists.

The YEIDA on its 79th board meeting on Monday approved a detailed project report, which was prepared by real estate consultant CBRE South Asia Pvt. Ltd.

“Heritage City tries to draw

parallels from the narrative of the two neighbouring cities of Vrindavan and Mathura, set in the larger context of ‘Braj Bhoomi’. The aim is to develop a city that amalgamates modern urban infrastructure with traditional values & concepts to preserve & celebrate the rich cultural heritage of this region,” said the presentation at the board meeting.

Officials said the city will draw inspiration from the legends of Lord Krishna and his life spent in the Braj region.

“Envisioned Heritage City shall encapsulate the ethos of the Braj region in coherence with the historical significance. The urban infrastructure will include walkways, ponds, parking spaces, green areas along

with modern amenities such as luxury hotels, branded residences, etc,” said the presentation.

“The Entire Phase wise or Bundle wise development shall be planned on PPP basis and tendered out to the Concessionaire. Land shall be contributed as Equity by the Authority and in return the Concessionaire shall pay an annual premium to the Authority during the concession period of 40 + 30 Years,” it said.

The project is located close to Banke Bihari Temple in Mathura and will be connected by National Highway and Yamuna Expressway. The location will enable the site to capture footfalls of both domestic and international tourists heading to Agra from Delhi

## PROJECT FACILITIES

- Theological village
- Nursery and water body
- Convention centre-cum-exhibition centre
- Performing arts institute
- Specialised institute (with library)
- Agricultural institute
- Yoga & naturopathy centre
- Hospital
- NRI assisted-living facility
- Service apartments, budget hotels
- Resort, electric bus depot

NCR, according to the YEIDA.

One of the key factors of consideration in the project is the sanctity of the Mathura-Vrindavan region.



The project will have a theological village, a performing arts institute, centre for deity dresses, ornaments and idols, convention centre, a one-stop

destination for UP’s cultural heritage, urban transport centres among others.

The theological village will have Katha Vachnalya, Haat

Bazaar, Hastshilpa Bazar, light and sound show, ashrams, ghats and a lake. Apart from this, the city will have Dhyan Kendras, Dharmshala, Pardarshni Hall and Chikitsalaya.

Out of a total area of 753 acres proposed for the city, a theme-based Heritage Centre will be developed over 350 acres; yoga, wellness and naturopathy centre over 103 acres; green park over 97 acres; tourist travel facility over 46 acres; convention centre in 42 acres; and Ayurveda centre in 35 acres.

Along with this, a star hotel will be developed in 26.60 acres, budget hotels in 19.60 acres, old age homes in 10 acres and service apartments in 7 acres.

As far as development is

concerned, the consultant has two options — Phasing mode and Bundling mode. In Phasing, the land will be allocated to a single developer and construction will be done in a phase-wise manner. In Bundling mode, the land can be allocated to the single developer or multiple developers (depending on asset type) and the area will be developed sector-wise.

“Now the DPR will be presented before the PPP Bid Evaluation Committee and then it will be sent to the Cabinet for final approval. After this the bid will be issued for the selection of the developer. The Heritage City will be developed on the lines of Film City,” said Dr Arun Vir Singh, Chief Executive Officer, YEIDA.

# Delhi High Court to IITs: Prioritise life and not just academic marks

EXPRESS NEWS SERVICE  
New Delhi, February 2

**THE DELHI HIGH** Court has asked the Indian Institute of Technology (IIT) to make conscious efforts in counselling students that scoring good marks is not the most important thing in life and they can give their best without giving in to the pressures of performing better.

The observation came in a plea concerning the alleged suicides last year of two IIT-Delhi students who belonged to the Scheduled Caste (SC) community. A single-judge bench of Justice Rajnish Bhatnagar in its January 30 order said, “Undoubtedly, the academic career of two brilliant and young students came to an end under devastating circumstances and one cannot even fathom the challenges and emotions which the parents of the deceased must be

facing every day. This court can understand the sentiments of the parents of the deceased and deeply discourages the growing trend of pressurising young minds to perform the best in every aspect of life leading them to take unfortunate steps. It is

**The observation came in a plea concerning the alleged suicides last year of two IIT-Delhi students**

high time that the faculty as well as other staff members of Indian Institute of Technology make conscious efforts and take endeavours to counsel, encourage, motivate and invigorate

the students.” The high court further said, “It is of utmost priority to make the young minds understand that though scoring good marks and performing your best is important but it is not the most important thing in life and one can certainly give his/her best without succumbing to the pressures or stress of performing better.”

## INDIA'S FAVOURITE SNACKING PARTNER

BIKAJI FOODS INTERNATIONAL LIMITED  
Registered Office: F 196 - 199, F 178 & E 188, Bichhwal Industrial Area, Bikaner Rajasthan 334006 CIN : L15499RJ1995PLC010856  
Tel.: +91 151-2250350, E-mail: cs@bikaji.com, Website: www.bikaji.com

Extract of Unaudited Consolidated Financial results for the quarter and nine months ended December 31, 2023

PARTICULARS	QUARTER ENDED			NINE MONTHS ENDED		YEAR ENDED
	December 31, 2023	September 30, 2023	December 31, 2022	December 31, 2023	December 31, 2022	March 31, 2023
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Total revenue from operations	62,414.65	60,868.77	50,767.76	1,71,488.86	1,50,380.81	1,96,607.22
Net Profit for the period before Tax, [before Exceptional and/or Extraordinary items]	6,218.12	7,518.00	5,163.38	19,320.67	12,545.70	17,686.50
Net Profit for the period before Tax [after Exceptional and/or Extraordinary items]	6,218.12	7,518.00	5,163.38	19,320.67	12,545.70	17,686.50
Net Profit for the period after Tax [after Exceptional and/or Extraordinary items]	4,599.01	5,978.19	3,999.32	14,718.21	9,717.32	13,585.03
Total Comprehensive Income for the period [Comprising Profit / (Loss) for the period (after tax) and Other Comprehensive Income (after tax)]	4,591.74	5,971.38	4,016.56	14,697.48	9,753.30	13,560.24
Equity Share Capital	2,501.20	2,500.20	2,495.10	2,501.20	2,495.10	2,495.10
Reserves (excluding Revaluation Reserve) as shown in the Audited Balance Sheet of the previous year	-	-	-	-	-	93,067.92
Earning per share (of INR 1/- each) [not annualised]						
- Basic	1.87	2.45	1.63	5.99	3.97	5.50
- Diluted	1.86	2.45	1.63	5.98	3.96	5.49

The Key numbers of unaudited standalone financials results of the company are as under:

PARTICULARS	QUARTER ENDED			NINE MONTHS ENDED		YEAR ENDED
	December 31, 2023	September 30, 2023	December 31, 2022	December 31, 2023	December 31, 2022	March 31, 2023
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)
Total revenue from operations	61,313.64	59,781.85	50,258.56	1,68,849.86	1,48,616.25	1,94,438.79
Net Profit before tax	6,492.27	7,817.76	4,883.47	20,105.72	12,725.76	18,060.62
Net Profit after tax	4,909.10	6,130.98	3,774.05	15,361.57	9,834.71	13,843.48

Notes:

The above is an extract of detailed format for quarterly unaudited Financial results filed with the Stock Exchange under Regulation 33 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015 as amended. The full format of the quarterly Financials Results are available on the website of the Stock Exchange where shares of the company are listed i.e. www.bseindia.com and www.nseindia.com and also on the website of the company i.e. www.bikaji.com



For and on behalf of the Board of Directors of Bikaji Foods International Limited  
CIN : L15499RJ1995PLC010856

Deepak Agarwal  
Managing Director  
DIN: 00192890  
Place: Bikaner  
Date: February 02, 2024

Call : +91-151-2250350 • E-mail: care@bikaji.com • website: www.bikaji.com • Follow us on: [Social Media Icons] • Download 'Bikaji Online' App at [App Store/Play Store]

AN ISO 9001 AND ISO 22000 CERTIFIED ORGANIZATION

BHUJIA • NAMKEEN • SWEETS • PAPAD • SNACKS



## न्यू प्रोडक्ट...

## लावा ने 'युवा 3' स्मार्टफोन लांच किया



नई दिल्ली/आईएनएस। घरेलू स्मार्टफोन ब्रांड लावा ने 128 जीबी स्टोरेज, 6.5 इंच एचडी, पंच होल डिस्प्ले और स्टाइलिश डिजाइन के साथ नया स्मार्टफोन 'युवा 3' बाजार में लांच किया है। युवा 3 स्मार्टफोन 6,799 रुपये की शुरुआती कीमत पर तीन रंगों - एक्लिस ब्लैक, कॉस्मिक लैबेंडर और गैलेक्सी व्हाइट - में लावा के रिटेल नेटवर्क और लावा ई-स्टोर पर 10 फरवरी से उपलब्ध होगा। ग्राहक नवीनतम युवा 3 को 7 फरवरी से अमेज़ॉन पर खरीद सकेंगे। यह ग्राहकों के लिए दो स्टोरेज विकल्प 64 जीबी और 128 जीबी के साथ उपलब्ध होगा। लावा इंटरनेशनल लिमिटेड के उत्पाद प्रमुख सुमित सिंह ने एक बयान में कहा कि स्टॉक एंड्रॉइड 13 (एंड्रॉइड 14 में अपग्रेड) 2 साल की सुरक्षा अपडेट के साथ अपने प्रीमियम डिजाइन में यूजर्स के अनुभव के साथ बढ़ती मांगों को पूरा करता है। इसका ट्रिपल एआई कैमरा आज के यूजर्स की जरूरतों के साथ पूरी तरह से मेल खाता है। नए स्मार्टफोन साइड फिंगरप्रिंट सेंसर के साथ प्रीमियम बैक डिजाइन, 4 प्लस 4 (वर्चुअल) जीबी रैम प्लस 64जीबी/128जीबी यूएसएफ 2.2 रोम, 18वाँट की फास्ट चार्जिंग, टाइप-सी यूएसबी केबल के साथ 13एमपी ट्रिपल एआई रियर कैमरा और 5एमपी फ्रंट कैमरा जैसे सुविधाओं से लैस है।

## बीफ न्यूज़...

## पीवीआर आईनॉक्स 160-170 स्क्रीन शामिल करेगी

नई दिल्ली/एजेंसी। पीवीआर आईनॉक्स चालू वित्त वर्ष के अंत तक करीब 160-170 स्क्रीन शामिल करेगी। कंपनी ने तीसरी तिमाही में 29 नई स्क्रीन शामिल की हैं। इसके अलावा 97 नई स्क्रीन कुल मिलाकर ओपन की गई हैं। पीवीआर आईनॉक्स के चीफ फाइनेंशियल ऑफिसर ने कहा है कि अनेक प्रोजेक्ट्स पाइपलाइन में हैं। इनमें अहमदाबाद में नौ स्क्रीन वाला प्रोजेक्ट, बेंगलुरु और पुणे में 14 स्क्रीन वाला प्रोजेक्ट शामिल है। इसके अलावा कोचि में भी नौ स्क्रीन वाला एक प्रोजेक्ट है। कुछ छोटे प्रोजेक्ट भी हैं। उनके अनुसार कंपनी ने 62 स्क्रीन से एक्टिव भी ली है क्योंकि यह बेहतर प्रदर्शन नहीं कर रही थी। वित्तीय वर्ष 2024 में कुल मिलाकर 77 स्क्रीन से एक्टिव लेने की योजना है। वित्तीय वर्ष की तीसरी तिमाही में 12.8 करोड़ का नेट प्रॉफिट लिया गया है। वर्तमान में कंपनी 360 सिनेमा में 1,712 स्क्रीन का संचालन कर रही है। उनके अनुसार तीसरी तिमाही के पहले हाफ में क्रिकेट वर्ल्ड कप के कारण दर्शक संख्या कम रही। दिसम्बर में एनीमल, डंकी जैसी बड़ी फिल्मों के कारण दर्शक संख्या बेहतर रही।

## जुलाई-सितम्बर क्वार्टर में डिजिटल एड 10 प्रतिशत कम रहे

नई दिल्ली/एजेंसी। जुलाई-सितम्बर तिमाही में डिजिटल एडवर्टाइजिंगमेंट दस प्रतिशत कम रहा है। इससे पूर्व तिमाही से यह कमी रही। टैम मीडिया के स्वामित्व वाले एडएक्स डिविजन ने यह रिपोर्ट प्रस्तुत की है। वर्ष दर वर्ष आधार पर डिजिटल एडवर्टाइजिंग तीस फीसदी बढ़ी है। जून तिमाही में बढ़त रही थी। यह मोमेंटम जुलाई-सितम्बर तिमाही में बरकरार नहीं रह सका। इस अवधि में टॉप दस सेक्टर ने करीब 86 प्रतिशत एड इम्प्रेसंस का योगदान किया। इनमें रिटेल सेक्टर प्रमुख रहा। कार, लैपटॉप टॉप दस श्रेणी में रहे। मीडिया, एंटरटेमेंट एंड सोशियल मीडिया कैटेगरी टॉप स्पॉट में रहे।

20 सिटीज में फरवरी से सेम डे डिलीवरी की सुविधा देगा फिलपकार्ट

नई दिल्ली/एजेंसी। ई-कॉमर्स प्रमुख फिलपकार्ट ने घोषणा की कि वह मेट्रो और गैर-मेट्रो शहरों में कई श्रेणियों में उत्पादों की एक ही दिन में डिलीवरी शुरू करने की तैयारी कर रही है। इसके तहत अहमदाबाद, बेंगलुरु, भुवनेश्वर, कोयंबटूर, चेन्नई, दिल्ली, गुवाहाटी, हैदराबाद, इंदौर, जयपुर, कोलकाता, लुधियाना, लखनऊ, मुंबई, नागपुर, पुणे, पटना, रायपुर, सिलिगुड़ी और विजयवाड़ा में प्रोडक्ट दोपहर एक बजे से पहले ऑर्डर प्लेस करेंगे, उन्हें उसी रात 12 बजे से पहले प्रोडक्ट डिलीवर कर दिया जाएगा। फरवरी से इस पहल की शुरुआत की जा रही है और आने वाले महीनों में धीरे-धीरे पूरे देश में ज्यादा से ज्यादा ग्राहकों को यह सुविधा उपलब्ध कराई जाएगी। फिलपकार्ट की इस पहल के तहत ग्राहकों को मोबाइल्स, फैशन, ब्यूटी प्रोडक्ट्स, लाइफस्टाइल, किताब, होम अप्लायंस और इलेक्ट्रॉनिक्स की श्रेणी में उत्पादों की सेम डे डिलीवरी की सुविधा मिलेगी। इससे ग्राहकों के लिए अपनी जरूरत के कई उत्पाद एक ही दिन के भीतर पाना संभव हो सकेगा। फिलपकार्ट एक महीने में 12 करोड़ से ज्यादा पैकेज डिलीवर करता है और इसने देश के दूरदराज के क्षेत्रों के ग्राहकों तक पहुंचने के लिए अपनी सप्लाई चैन को मजबूत बनाने पर व्यापक निवेश किया है। सेम डे डिलीवरी की सुविधा प्रदान करने के लिए फिलपकार्ट ने पिछले एक साल में कई फुलफिलमेंट सेंटर पर निवेश किया है। फिलपकार्ट ग्रुप के सीनियर वाइस प्रेसिडेंट और सप्लाई चैन, कस्टमर एक्सपीरियंस एवं रीकॉमर्स बिजनेस के प्रमुख ने कहा कि हमने 2024 में कदम रख दिया है। इस नए साल में देशभर में लाखों ग्राहकों को ऑर्डर प्लेस करने वाले दिन ही लाखों प्रोडक्ट्स की डिलीवरी पाने की खुशी मिलेगी।

# बढ़ रही है मेंटल हेल्थ स्टार्टअप की संख्या लेकिन थेरेपिस्ट, साइकेट्रिस्ट की शॉर्टेज खल रही

देश में प्रति एक लाख लोगों पर केवल 0.3 साइकेट्रिस्ट, 0.07 साइकोलॉजिस्ट और 0.07 सोशियल वर्कर्स हैं

बेंगलुरु/एजेंसी

हमारे देश में मानसिक स्वास्थ्य समस्या बढ़ रही है। युवा इससे खासे परेशान हैं। पहले की बात करें तो लोग इस पर ध्यान नहीं देते थे लेकिन विशेषज्ञों, सेलीब्रिटीज द्वारा इस पर बात करने से लोगों में जागरूकता आई है। वे यह समझने लगे हैं कि किस प्रकार शरीर बीमार होता है, उसी प्रकार मन-मस्तिष्क भी बीमार होता है, तब इसके इलाज की जरूरत पड़ती है। ऐसे में देश में इस सेगमेंट में एप स्टार्टअप की संख्या बढ़ रही है। इसका कारण यह है कि अब लोग मानसिक स्वास्थ्य के प्रति जागरूक हो रहे हैं। गत तीन वर्ष में दो सौ निवेशकों ने ऐसी फर्म में निवेश किया है। अमाहा, वायसा, त्रीजोग, लिमुन आदि स्टार्टअप ने करीब 25.4 मिलियन डॉलर जुटाये हैं जबकि सेक्टर ने कुल मिलाकर 42.7 मिलियन डॉलर जुटाये हैं। यह डेटा ट्रेकएक्सएन ने दिये हैं। देश में 456 स्टार्टअप मेंटल हेल्थ सेगमेंट में कार्यरत हैं। सर्टीफाइड मेंटल हेल्थ प्रेक्टिशनर्स की उपलब्धता बढ़ी समस्या है। देश में



प्रति एक लाख लोगों पर केवल 0.3 साइकेट्रिस्ट, 0.07 साइकोलॉजिस्ट और 0.07 सोशियल वर्कर्स हैं। भारत जैसे विशाल जनसंख्या वाले देश में प्रति एक लाख लोगों में कम से कम 6.6 साइकेट्रिस्ट की जरूरत है, यह संख्या

विकसित देशों की है। ट्रेकएक्सएन को-फाउंडर नेहा सिंह ने कहा कि विकसित देशों में प्रति एक लाख लोगों पर 6.6 साइकेट्रिस्ट हैं। वेंचर कैपिटल फर्म फायरसाइड वेंचर्स जो कि अमाहा में निवेशक भी है के सूत्रों के अनुसार

आजकल लोगों में स्ट्रेस काफी ज्यादा है। वे इसे मैनेज करना भी नहीं जानते। ऐसे में मेंटल हेल्थ इशू जब हो तो ट्रीटमेंट की जरूरत होती है। यह भी देखा होगा कि इलाज पैसों की मांग करता है। अमाहा ने हाल ही में छह मिलियन

डॉलर जुटाये हैं और वे थेरेपी, साइकेट्री, सैल्फ केयर सर्विस उनके प्लेटफॉर्म पर ऑफर करते हैं। वर्चुअल सपोर्ट ग्रुप, डिजिटल मेंटल हेल्थ टूलस की मदद से यह सब किया जाता है। कंपनी लिमुन, क्लेरिटी स्टार्टअप के साथ प्रतिस्पर्धा कर रही है।

देश का मेंटल हेल्थ एप मार्केट आने वाले चार वर्ष में करीब 15 प्रतिशत सीएजीआर से बढ़ने की सम्भावना है। यह डेटा यूनिवर्साइट्री मार्केट इनसाइट ने दिया है। अमाहा के पास करीब 150 थेरेपिस्ट और साइकेट्रिस्ट पेर-रोल पर हैं। दिल्ली-एनसीआर, मुंबई और बेंगलुरु में इन-पर्सन क्लिनिक्स भी हैं। को-फाउंडर के अनुसार वे प्रतिमाह करीब दस हजार कन्सल्टेशंस को हैंडल कर रहे हैं। उनके अनुसार वे पूरे इको-सिस्टम के साथ काम कर रहे हैं। इसमें थेरेपिस्ट, साइकेट्रिस्ट आदि एक साथ काम करते हैं।

वायसा जो कि एआई चैटबॉट लैड मेंटल हेल्थ प्लेटफॉर्म है के अनुसार फिलहाल कोई विश्वसनीय, बाहरी रेगुलैटरी बांडी नहीं है। सेक्टर शुरूआती स्तर पर है। कॉस्ट भी एक समस्या है। वायसा में व्यक्ति एआई चैटबॉट से बात कर सकता है। हर समय व्यक्ति को किसी व्यक्ति से बात करने की आवश्यकता नहीं होती, वह चैटबॉट से इंटरैक्शन कर सकता है। इससे वह उस समय के लिये स्वयं को हल्का, तनाव रहित महसूस कर लेता है।

## अत्याधुनिक प्रौद्योगिकी, स्टार्टअप पर घोषणाओं से इनोवेशन बेस्ड इकोनॉमी को मिलेगी गति

नयी दिल्ली/पीटीआई। उद्योग और आंतरिक व्यापार संवर्धन विभाग (डीपीआईआईटी) के सचिव राजेश कुमार सिंह ने कहा कि अंतरिम बजट 2024-25 में अत्याधुनिक प्रौद्योगिकी और स्टार्टअप के संबंध में की गई घोषणाओं से देश की नवोन्मेष आधारीत अर्थव्यवस्था को बढ़ावा देने में मदद मिलेगी। अगले वित्त वर्ष के लिए पूंजीगत व्यय में 11 प्रतिशत की वृद्धि करके 11.11 लाख करोड़ रुपये और राज्यों के सुधारों का समर्थन करने के लिए 50 वर्षों के लिए ब्याज मुक्त ऋण के रूप में 75,000 करोड़ रुपये प्रदान करने के प्रावधान से देश की लॉजिस्टिक दक्षता, संपर्क सुविधा और लॉजिस्टिक लागत में कमी लाने में मदद मिलेगी। अनुसंधान और विकास से संबंधित प्रावधान से उम्मीद है कि इसमें कुछ बड़े निजी निवेश को गति मिलेगी। अत्याधुनिक प्रौद्योगिकियों को मजबूत करने के लिए एक नई योजना की घोषणा स्टार्टअप के लिए भी अच्छी है... इससे भारत की तेजी से नवोन्मेष आधारीत अर्थव्यवस्था बनने को बढ़ावा मिलेगा। वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण ने बृहस्पतिवार को बुनियादी

ढांचे पर 11.11 लाख करोड़ रुपये खर्च करने की घोषणा की और सुधार जारी रखने की प्रतिबद्धता जताई। उन्होंने आम चुनाव से पहले मोदी सरकार के आखिरी बजट में लोकलुभावन योजनाओं से परहेज किया, बल्कि प्रमुख क्षेत्रों के लिए उपायों की घोषणा करते हुए घाटे में कमी लाने के रास्ते पर बने रहने का विकल्प चुना। केंद्र सरकार 'विकसित भारत' के दृष्टिकोण को साकार करने के लिए राज्यों द्वारा सुधारों को बढ़ावा देने के लिए 50 वर्षों के लिए ब्याज मुक्त ऋण के रूप में 75,000 करोड़ रुपये प्रदान करेगी। सरकार ने 2047 तक भारत को एक विकसित राष्ट्र बनाने का लक्ष्य रखा है। इसका अच्छा असर होगा और बुनियादी ढांचे में निवेश के लिए 11 फीसदी बहुत अच्छी बढ़ोतरी है। इससे हमारी लॉजिस्टिक दक्षता और संपर्क व्यवस्था में और सुधार होगा और अंततः लॉजिस्टिक लागत कम होगी। बजट की मुख्य बात राजकोषीय मजबूती पर ध्यान देना है, लेकिन इसके साथ पूंजीगत व्यय और सड़कों, राजमार्ग तथा रेलवे जैसे प्रमुख बुनियादी ढांचे पर ध्यान जारी रखा गया है।

## एपल इंडियन स्मार्टफोन बाजार में रेवेन्यू के मोर्चे पर अटवल सेल्स के मामले में सैमसंग आगे

नयी दिल्ली/एजेंसी। आईफोन विनिर्माता एपल वर्ष 2023 में राजस्व के लिहाज से भारतीय स्मार्टफोन बाजार में पहली बार शीर्ष स्थान पर पहुंच गई, जबकि सैमसंग ने सेल्स के मामले में सबको पीछे छोड़ दिया। एक रिपोर्ट में यह जानकारी दी गई। बाजार शोध फर्म काउंटरपॉइंट रिसर्च ने अपनी मासिक रिपोर्ट में कहा है कि गत वर्ष भारतीय बाजार में स्मार्टफोन की बिक्री 15.2 करोड़ यूनिट्स के साथ क्रमोवेश स्थिर बनी रही। लेकिन सैमसंग और चीनी फोन विनिर्माता वीवो एवं ओप्पो अपनी हिस्सेदारी बढ़ाने में सफल रहीं।



रिपोर्ट कहती है कि भारत पर एपल की नजर होने पर उसे एक करोड़ फोन की बिक्री का आंकड़ा पार करने में मदद मिली है। इस तरह एपल भारतीय बाजार में पहली बार राजस्व के नजरिये से पहले स्थान पर पहुंच गई। आईफोन के पुराने एवं नए मॉडलों के लिए मजबूत मांग से इसे बल मिला। काउंटरपॉइंट रिसर्च के शोध विश्लेषक ने कहा कि

एपल के अपने खुदरा स्टोर खोलने और बड़े पैमाने पर जारी प्रोत्साहन पहल से इसकी भौतिक मौजूदगी बढ़ी है। वहीं बिक्री की संख्या के मामले में सैमसंग पहले स्थान पर रही है। इसके बाद वीवो 17 प्रतिशत हिस्सेदारी के साथ दूसरे स्थान पर है। इस दौरान चीन की कंपनी शाओमी पहले स्थान से खिसक कर तीसरे स्थान पर आ गई। उसकी बाजार हिस्सेदारी 16.5 प्रतिशत रही जबकि वर्ष 2022 में यह 20.3 प्रतिशत थी। रिपोर्ट कहती है कि वृहद-आर्थिक गतिरोधों के चलते साल की पहली छमाही चुनौतीपूर्ण थी जिससे मांग में कमी और स्टॉक जमा होने की स्थिति भी रही। लेकिन दूसरी छमाही में 5जी के आने और उम्मीद से बेहतर त्योहारी मौसम ने हालात को सुधारने का काम किया। शोध फर्म की सीनियर रिसर्च एनेलिस्ट ने कहा कि वर्ष 2023 में कुल स्मार्टफोन बिक्री में 5जी फोन की हिस्सेदारी 52 प्रतिशत पर पहुंच गई। एक साल पहले की तुलना में इसकी सेल्स 66 प्रतिशत बढ़ी है।

## भारत का पसंदीदा स्नैकिंग पार्टनर

बीकाजी फूड्स इंटरनेशनल लिमिटेड F/196-199, E/188, F/178 बीछवाल इंडस्ट्रियल एरिया, बीकानेर (राजस्थान) भारत 334006, वेबसाइट: www.bikaji.com, ईमेल: cs@bikaji.com टेलीफोन: 0151-2250350, फेक्स: 0151-2251814 सीआईएन: एल15499आरजे1995पीएलसी010856

31 दिसंबर 2023 को समाप्त तिमाही एवं नौमाही के लिए अनअंकेषित समेकित वित्तीय परिणामों का सार

विवरण	समाप्त तिमाही			समाप्त वर्ष		
	31.12.2023 (अनअंकेषित)	30.09.2023 (अनअंकेषित)	31.12.2022 (अनअंकेषित)	31.12.2023 (अनअंकेषित)	31.12.2022 (अनअंकेषित)	31.03.2023 (अंकेषित)
पारिचालनों से कुल आय	62,414.65	60,868.77	50,767.76	1,71,488.86	1,50,380.81	1,96,607.22
अवधि हेतु शुद्ध लाभ (कर, अपवाद तथा असाधारण घाटों से पूर्व)	6,218.12	7,518.00	5,163.38	19,320.67	12,545.70	17,686.50
अवधि हेतु शुद्ध लाभ कर से पूर्व (अपवाद तथा असाधारण घाटों के बाद)	6,218.12	7,518.00	5,163.38	19,320.67	12,545.70	17,686.50
अवधि हेतु शुद्ध लाभ कर पश्चात (अपवाद तथा असाधारण घाटों के बाद)	4,599.01	5,978.19	3,999.32	14,718.21	9,717.32	13,585.03
अवधि हेतु कुल आय का [(अवधि के लिए लाभ/(हानि) (कर पश्चात)] तथा अन्य व्ययक अर्थों को समिलित करके (कर पश्चात)	4,591.74	5,971.38	4,016.56	14,697.48	9,753.30	13,560.24
समस्त अंश सूची	2,501.20	2,500.20	2,495.10	2,501.20	2,495.10	2,495.10
संचय (पूर्वनिश्चित संचय छोड़कर) जिसकी पूर्व वर्ष के लेखापरीक्षित तुलनात्मक में दर्याया गयी है।	-	-	-	-	-	93,067.92
प्रति अंश अर्थ (₹. 1/- प्रत्येक का) (वही तथा पूर्व प्रवृत्तियों हेतु)- [(असाधारण घाटों पहले तथा बाद) पर चर्चित।]	1.87	2.45	1.63	5.99	3.97	5.50
-मूल:	1.86	2.45	1.63	5.98	3.96	5.49

कंपनी के एकल अनअंकेषित वित्तीय परिणामों के प्रमुख आंकड़े इस प्रकार हैं-

विवरण	समाप्त तिमाही			समाप्त वर्ष		
	31.12.2023 (अनअंकेषित)	30.09.2023 (अनअंकेषित)	31.12.2022 (अनअंकेषित)	31.12.2023 (अनअंकेषित)	31.12.2022 (अनअंकेषित)	31.03.2023 (अंकेषित)
पारिचालनों से कुल आय	61,313.64	59,781.85	50,258.56	1,68,849.86	1,48,616.25	1,94,438.79
शुद्ध लाभ कर से पूर्व	6,492.27	7,817.76	4,883.47	20,105.72	12,725.76	18,060.62
शुद्ध लाभ कर पश्चात	4,909.10	6,130.98	3,774.05	15,361.57	9,834.71	13,843.48

नोट्स:

उपरोक्त जानकारी कोरेवार वित्तीय परिणामों से उद्धृत की गयी है जो कि सेबी (सूचीकरण बाध्यताएं एवं प्रकटीकरण आवश्यकताएं) विनियमन 2015 के विनियमन 33 के अंतर्गत स्टॉक एक्सचेंज में दाखिल की गयी है। इन वित्तीय परिणामों का समग्र प्राप्ति स्टॉक एक्सचेंज की वेबसाइट www.nseindia.com एवं www.bseindia.com तथा कंपनी की वेबसाइट www.bikaji.com पर उपलब्ध है।



निदेशक मण्डल के आदेशानुसार बीकाजी फूड्स इंटरनेशनल लिमिटेड वाले सीआईएन: एल15499आरजे1995पीएलसी010856 हस्ताक्षर दीपक अग्रवाल प्रबंध निदेशक DIN-00192890

स्थान: बीकानेर दिनांक: फरवरी 02, 2024

Call: +91-151-2250350 E-mail: care@bikaji.com website: www.bikaji.com Follow us on: f | i | t | x • Download 'Bikaji Online' App at | | | AN ISO 9001 AND ISO 22000 CERTIFIED ORGANIZATION

BHUJIA • NAMKEEN • SWEETS • PAPAD • SNACKS