Google intensifies cloud war, ties enterprise deals to its AI

Google is using its in-house AI models, platforms to win long-term contracts with Indian cos

Shouvik Das
shouvik.das@livemint.com
NEW DELHI

Six years after shifting its focus beyond consumer applications to enterprise deals, Google's cloud division in India is using in-house artificial intelligence models and platforms to win long-term contracts.

In an interview with *Mint*, Sashikumar Sreedharan, managing director of Google Cloud India, said the company is increasingly seeing businesses in the country agree to long-term cloud deals, as long as the propositions are led by how they can use Google's Gemini suite of AI models and apps.

"India is a large, growing market where enterprises, especially small and medium businesses (SMBs), are continuing to digitize. They're also seeking digital transformation deals where they get access to latest AI tools that work on top of their own data. Add agentic AI capabilities to this, and we're actively pursuing cloud deals where Gemini plays key roles," Sreedharan said.

This, he added, is "true for both businesses that are already engaged with other cloud services as well as new clients—India is a growing market, so there's no shortage of business here".

On 5 May, market research firm Synergy Group pegged Google Cloud as India's third-largest cloud services provider with 14% share, behind Amazon Web Services (28%) and Microsoft Azure (21%).

Sreedharan, however, did not share how large Google's India cloud deals are with businesses. "For the longest time, our cloud business was consumer-led. It has only been six years since we ventured into the enterprise space seriously. Of course, this means that the consumer business is still larger, but enterprise demand is growing fast and steadily."

Sashikumar Sreedharan, managing director, Google Cloud India.

As per data from Tofler and Tracxn, Google Cloud India reported revenue of ₹2,070 crore in FY25. The company is yet to file its FY26 financials.

Sreedharan took over the top job at Google Could India last July. He also serving as managing director of Microsoft India until August 2023.

Interestingly, on 5 December, Microsoft South Asia president Puneet Chandok offered a similar picture for how the company was approaching cloud deals with businesses in India.

In an interview with *Mint*, Chandok had said that its enterprise clients, such as Apollo Healthcare and State Bank of India, were increasing their operations on Microsoft Azure driven by Copilot—the company's equivalent of Google's Gemini AI platform.

Google, however, believes its enterprise deals have a larger appeal, with Gemini being one of the world's prominent frontier AI platforms alongside OpenAI's GPT and Anthropic's Claude.

"It is only when you look at the benefits of automating tasks such as invoicing and other internal processes with agentic AI that you realize the sweeping, long-term benefits of cloud deals. We have both new-age startups and old SMBs keen on the cost benefits of automation, which is helping us win enterprise deals for our India cloud business at a fast pace," Sreedharan said.

However, the executive admitted that it still remains early days for India's push to enforce sovereign cloud adoption at scale. As a result, Google's own sovereign cloud offering has also remained limited in terms of its revenue contribution.

"We have leading banks and other public sector users being keen on sovereign cloud platforms. But, it is still early days—policies such as the Digital Personal Data Protection Act, which mandate varying degrees of localization, are still being enforced. Once these become the norm, we'll certainly see sovereign cloud demand from the public sector play up," he added.

Sovereign cloud refers to cloud-based IT storage and processing platforms that are built, operated, and serviced in India, without being directly accessible from outside the country's borders.

Industry analysts said the approach to crack long-term cloud deals by using AI as the key selling point is in line with how Indian businesses strike deals. "Google and Microsoft have bundled productivity and work suites of applications, where they are increasingly integrating AI. This makes them different from Amazon, which does not have a productivity suite—but uses its open approach of integrating any AI platform into its cloud as its selling point," said Kashyap Kompella, veteran technology analyst and founder of consultancy firm, RPA2AI Research.

For an extended version of this story, go to livemint.com.

BANKING ON ENTERPRISE

SREEDHARAN says enterprise demand for Google cloud is growing fast and steadily in India

GOOGLE Cloud India reported ₹2,070 crore revenue in FY25, and is yet to publish FY26 results

GOOGLE believes its enterprise deals have a larger appeal, with Gemini as a frontier AI platform

IT is early days still for India's push to enforce sovereign cloud adoption at scale, as per Google

Ashok Leyland tightens costs, accelerates overseas push

Ayaan Kartik
ayaan.kartik@livemint.com
NEW DELHI

Dheeraj Hinduja, chairman, Ashok Leyland.

Ashok Leyland is tightening costs, reinforcing supply chains and accelerating its overseas push, including into Indonesia and other Asean (Association of South-east Asian Nations) markets, betting on operational discipline to sustain growth after a year of double-digit earnings expansion, according to top company executives.

India's third-largest commercial vehicle firm reported a 10% year-on-year rise in net profit to ₹3,721 crore and a 16% increase in revenue to ₹56,362 crore for FY26. In the war-hit January-March quarter (Q4FY26), net profit rose 11% to ₹1,381 crore while revenue increased 17% to ₹14,695 crore.

Volumes supported the performance. Truck and bus sales rose 12% to 126,745 units, while light commercial vehicle volumes increased 18% to 74,448 units in FY26.

Managing costs and supply-chain resilience is now central to the company's approach after the pandemic-led disruption, said Dheeraj Hinduja, chairman of Ashok Leyland, in a post-results interaction with *Mint*.

Truck and bus sales rose 12% to 126,745 units, while LCV volumes rose 18% to 74,448 units in FY26

"Post-covid, we realized that we need to have a supply chain that is able to support us, come what may, in terms of the different scenarios that we might face. So from that perspective, I think there was good learning from the past," Hinduja said. "But as required, I would say, we are taking cost measures as well. We are looking at, without affecting the long-term growth prospects of the company when it comes to capex, when it comes to new models."

Chief financial officer K. M. Balaji said cost measures are being driven through value engineering, e-sourcing and commercial negotiations.

"It includes even looking at the component design, weight, as well as the materials that are used in that shape," Balaji explained. He has also been elevated to the board of directors for a period of two years.

The company has also set up cross-functional operational teams to improve coordination and reduce supply-chain disruptions.

Together, these measures and higher volumes have supported growth, executives said.

Peer Tata Motors Ltd reported a 5% decline in consolidated net profit in FY26 to ₹3,030 crore. Excluding a ₹1,428-crore loss on investments linked to its equity stake in Tata Capital, profit rose 9% to ₹4,458 crore. Revenue increased 44% to ₹83,855 crore, supported by 14% growth in domestic and international volumes to 428,000 units.

Ashok Leyland's international sales rose 19% to 18,082 units, although disruption at its United Arab Emirates facility pulled down volumes in Q4 by 3% to 5,322 units.

Hinduja struck an optimistic tone on FY27 growth prospects even as West Asia conflict weighs on demand. To support its overseas expansion, Ashok Leyland has set up a wholly owned subsidiary in Indonesia, where Tata Motors and Mahindra and Mahindra Ltd had secured orders for more than 105,000 LCVs earlier this year.

"It is one of the largest markets and we are making a start over there, exploring different options of products. And as we have said that Bahrain, Middle East (West Asia), Africa, Saarc, Asean is our next major hub that we are trying to break into. So we are already present in the Philippines, we are already present in Malaysia and now starting into the Indonesian market as well," Hinduja said. The company is also accelerating development of battery technology through a partnership with Chinese battery firm CALB. A battery pack plant is being set up near Chennai under the partnership and is expected to begin operations in the first half of next financial year.

Jio spectrum dues shrink 4% ahead of IPO plans

Jatin Grover
jatin.grover@livemint.com
NEW DELHI

Reliance Jio's payment liability to the department of telecommunications (DoT) stood at ₹1.04 trillion as of March-end, down 4.2% from a year ago as it cleared earlier instalments, according to Reliance Industries Ltd's FY26 annual report.

The liability is primarily due to its historically aggressive spectrum acquisition strategy—most notably during the 2022 5G auction, in which it secured radio frequencies worth ₹88,000 crore.

Reliance Jio is India's largest telecom operator by market share and accounts for most of Jio Platforms' business, which in the process of filing its draft red herring prospectus (DRHP) for the initial public offering (IPO).

For the March 2021 auction, the telecom operator has a deferred payment liability of ₹30,213 crore, which is payable in 13 equal annual instalments along with interest of 7.3% per annum. For the 2022 5G auction, Jio has a deferred payment liability of ₹73,425 crore, which is payable in 16 equal annual instalments.

For the July 2024 auction, the liability is ₹876 crore, payable in 18 equal annual instalments, starting August 2026, the company said.

DoT did not conduct any spectrum auctions in FY26.

"As Jio evolves into a global technology leader, we are taking deliberate steps to strengthen its institutional framework, enhance transparency, and prepare it for the opportunities ahead," Reliance Industries chairman and managing director Mukesh Ambani said in the annual report.

For an extended version of this story, go to livemint.com.

Reliance's luxury retail arm cuts losses; designer labels lag

Varuni Khosla
varuni.k@livemint.com
NEW DELHI

Reliance Brands Ltd reported FY26 revenue of ₹3,494 crore, up 44.6% from a year earlier.
REUTERS

Reliance Industries Ltd's luxury retail business is starting to show operating leverage, helped by growth in premium beauty and global partnerships, even as several Indian designer labels in its portfolio remain loss-making.

Reliance Brands Ltd (RBL), Reliance Retail's flagship premium and luxury fashion business that houses over 50 luxury fashion brands, reported FY26 revenue of ₹3,494 crore, up 44.6% from a year earlier, while losses narrowed to ₹137 crore from ₹279 crore in FY25, according to the company's integrated annual report.

During the year, RBL absorbed five subsidiaries and joint ventures, including Genesis Colors and CAA Brands Reliance, bringing several more luxury fashion, designer-label and brand-management operations directly under the flagship company. Denim brand G Star also moved its business to another company, Ace Turtle.

RBL, which houses brands such as Burberry, Diesel and Paul & Shark, also entered new partnerships during FY26, including with Stella McCartney and MAX&Co., part of the Max Mara Fashion Group. The company operates 935 stores and 762 shop-in-shops across India.

During the year, RBL absorbed five subsidiaries and joint ventures, including Genesis Colors and CAA Brands Reliance

RBL has brands across luxury fashion, premium apparel, beauty-adjacent lifestyle, home, jewellery, food service and children's retail.

Sephora emerged as one of the strongest-performing businesses in the portfolio, with revenue growth remaining strong and profits more than tripling, highlighting the momentum in India's premium beauty market.

Meanwhile, Reliance's portfolio of Indian designer labels continued to struggle with scale and profitability despite years of investment.

Designer Rahul Mishra's business reported revenue of ₹68.6 crore in FY26 but posting a loss of ₹13.2 crore. Anamika Khanna's AK-OK posted revenue of ₹21.8 crore and a loss of ₹9.9 crore. Ritu Kumar posted largely unchanged revenue of ₹270.34 crore in FY26 and a loss of ₹34.47 crore, and Abu Jani Sandeep Khosla slid from profit to a ₹10.68 crore loss despite maintaining a revenue of around ₹135 crore.

Reliance Retail did not respond to *Mint's* queries till press time.

Industry executives said premium beauty has emerged as one of India's fastest-growing discretionary categories because of repeat purchases, gifting behaviour and lower luxury entry price points. Luxury fashion, by contrast, remains dependent on occasion-led spending, fit, merchandising and broader discretionary confidence.

Raahul Kapoor, founding partner at luxury brand consultancy Luxury Ampersand Frolics Group said Reliance's beauty portfolio is outperforming because beauty in the country has become an everyday luxury habit, while fashion is "an episodic aspiration".

Kapoor added that affluent Indian consumers are gravitating toward quieter luxury, craftsmanship, rarity and highly curated labels rather than broadly distributed premium fashion brands.

Industry executives remain bullish on the prospects of India's luxury market, pointing to growth in categories such as jewellery, watches, premium automobiles, beauty and high-end real estate.

"Fashion and lifestyle, however, are at a different stage of development. While demand is expanding beyond metro cities through e-commerce and digital discovery, building scale in luxury fashion remains more complex and requires a broader retail ecosystem, strong brand curation and consistent execution," said Abhay Gupta of Delhi-based consultancy, Luxury Connect.

"For Reliance, which has successfully assembled one of the country's largest luxury portfolios, the strategic evolution naturally shifts from rapid brand acquisition to long-term operational integration and stabilizing unit economics across a highly diverse stable of brands."

For an extended version of this story, go to livemint.com.

महंगे ईंधन के साथ ही भीषण गर्मी की मार लोगों पर पड़ रही भारी

असर

नई दिल्ली, विशेष संवाददाता। पश्चिम एशिया संकट के बीच महंगे होते पेट्रोल-डीजल और सीएनजी की कीमतों में उछाल का असर सीधे तौर पर आम आदमी की जेब पर पड़ रहा है।

ईंधन की कीमत बढ़ने और आपूर्ति श्रृंखला में व्यवधान से कच्चे माल की कीमतों में उछाल और परिवहन लागत बढ़ने के कारण अब हर महीने चीजों के दाम बढ़ रहे हैं। ऊपर से मौसम ने भी महंगाई के मोर्चे पर चिंता बढ़ा दी है।

रिजर्व बैंक ऑफ इंडिया की तरफ से जारी आंकड़े भी बता रहे हैं कि फरवरी के बाद से कुछ उत्पादों के दाम तेजी से बढ़ रहे हैं। वहीं, सब्जी जैसे कुछ उत्पादों की कीमतों पर भीषण गर्मी का भी असर देने को मिल रहा है। जैसे टमाटर के औसत दाम देश के कुछ हिस्सों में फरवरी- मार्च के बाद से 31 फीसदी तक बढ़ गए हैं। वहीं मासिक आधार पर प्याज के दामों में 0.9 और आलू के दामों में 2.5 प्रतिशत की तेजी आई है।

महंगे होते ईंधन के बीच परिवहन खर्च बढ़ने और कच्चा माल महंगा होने से आम आदमी की रोजाना की जिंदगी से जुड़ी चीजों के दामों पर लगातार असर पड़ रहा है। रेहड़ी पटरी पर चाय पीने से लेकर रेस्टोरेंट में खाना और होटल में ठहरने का खर्च लगातार बढ़ रहा है।

इस श्रेणी में मासिक आधार पर तीन फीसदी की वृद्धि हुई है लेकिन गैस सिलेंडर महंगा होने और कुछ अन्य श्रेणी के उत्पादों की कीमतों में बढ़ोतरी के बाद होटलों ने अपने किराए में औसत 10 फीसदी तक की बढ़ोतरी की है। इसी तरह से व्यक्तिगत देखभाल में शामिल टूथपेस्ट, टूथब्रश, शैम्पू, साबुन, डिओडोरेंट और सैनिटरी पैड, सनस्क्रीन समेत अन्य चीजों के दामों में लगातार बढ़ोतरी हो रही है। मासिक आधार पर इन उत्पादों की कीमतों में 18 फीसदी की बढ़ोतरी देखी गई।

बढ़ी उत्पादों की औसत कीमतें

वस्तु/सेवा	अनुमानित बढ़ोतरी
दूध और डेयरी प्रोडक्ट	2- 5
सब्जियां और फल	5- 12
ब्रेड, बेकरी सामान	3- 7
किराना और एफएमसीजी सामान	2-6
दवाएं	1- 4
ई-कॉमर्स डिलीवरी चार्ज	5- 10
टैक्सी/ऑटो किराया	8- 15
बस और ट्रांसपोर्ट किराया	5- 12
निर्माण सामग्री	3- 8
ऑनलाइन फूड डिलीवरी	5 तक
कोल्ड स्टोरेज वाले सामान	4 - 9

■ अनुमानित बढ़ोतरी प्रतिशत में

पेट्रोल डीजल की कीमतों को असर खुदरा दाम पर भी

हाल ही में एसबीआई की रिपोर्ट में कहा गया कि अप्रैल तक अंतरराष्ट्रीय बाजार में कच्चे तेल की ऊंची कीमतों को असर पूरी तरह से खुदरा बाजार में नहीं पहुंचा था लेकिन अब पेट्रोल, डीजल और सीएनजी की कीमतें बढ़ रही है, जिसकी वजह से खुदरा बाजार में महंगा का दिखाई देना लगा है। उधर, आशंका जताई जा रही है कि आने वाले दिनों एवं महीनों में महंगा का असर कहीं ज्यादा व्यापक स्तर पर दिखाई देगा। ईंधन की कीमतों में तेजी के साथ भीषण गर्मी के चलते भी महंगाई बढ़ेगी।

मुसाफिरों को परेशानी से निजात दिलाने के लिए रेलवे ने तकनीकी सुधार लागू किया

बदलाव : एक तारीख से ट्रेनों की प्रतीक्षा टिकट सूची छोटी होगी

■ अरविंद सिंह

नई दिल्ली। ट्रेनों के एसी व स्लीपर कोच में प्रतीक्षा टिकट वाले यात्रियों की भारी भीड़ के चलते आम मुसाफिरों को होने वाली परेशानी से निजात दिलाने के लिए रेलवे बोर्ड ने नीतिगत और ठोस तकनीकी सुधार लागू किया है।

इसके तहत ट्रेनों की प्रतीक्षा सूची छोटी की जाएगी जिससे आरक्षित बर्थ पर यात्री सुकून से यात्रा कर सकेंगे। सोशल मीडिया में आए दिन कोच की गैलरी, दरवाजे व शौचालय में सफर कर रहे यात्रियों के वीडियो व संबंधित शिकायतों को देखते हुए रेलवे ने कदम उठाया है। यह व्यवस्था एक जून 2026 के बाद लागू हो जाएगी।

रेलवे बोर्ड के एक वरिष्ठ अधिकारी ने बताया कि आरक्षण प्रणाली में प्रतीक्षा टिकट की बुकिंग पर कैपिंग की जा रही है। पूर्व में जहां स्लीपर में सीधे 400 टिकटों की फिक्स कैपिंग थी, वहीं अब इसे घटाकर कुल क्षमता का अधिकतम 30 प्रतिशत कर दिया गया है। यानी अब किसी स्लीपर कोच की क्षमता के अनुसार औसतन 150 से 200 से ज्यादा वेटिंग टिकट बुक नहीं हो सकेंगे। इसी तरह एसी श्रेणियों में भी अब 300 की फिक्स लिमिट के बजाय कुल सीटों का अधिकतम 60 प्रतिशत ही वेटिंग टिकट मिलेगा, जिससे वेटिंग लिस्ट पहले के मुकाबले काफी छोटी और नियंत्रित हो जाएगी। वहीं, वर्ष 2015 से पहले ट्रेनों में वेटिंग लिस्ट की कोई सख्त तकनीकी सीमा तय नहीं थी। कई प्रमुख ट्रेनों में स्लीपर क्लास की वेटिंग 600 से 700 और थर्ड एसी में 400 पार होने पर भी नो-रूम नहीं आता था। रेलवे ने पहली बार 12 नवंबर 2015 में व्यावहारिक सीमा तय की थी।

300

या 400 तक लंबी प्रतीक्षा सूची जारी नहीं की जाएगी, बल्कि एक तय सीमा पर पहुंचते ही सॉफ्टवेयर स्वचालित तरीके से टिकटों की बुकिंग बंद कर देगा

केवल 25 फीसदी का नियम वापस हो चुका

रेलवे ने पिछले दिनों सख्त कदम उठाते हुए सभी क्लास में केवल 25 प्रतिशत प्रतीक्षा टिकट का नियम लागू किया था जिससे बुकिंग काउंटरों पर जगह उपलब्ध नहीं बढ़ गई और यात्रियों की भारी असुविधा को देखते हुए बोर्ड ने इस फैसले की समीक्षा नियम को वापस ले लिया।

इस बार सबसे ज्यादा समर स्पेशल ट्रेनें चलाईं

यात्रियों की सुविधा के लिए रेलवे ने इस बार सबसे ज्यादा समर स्पेशल ट्रेनें चलाई हैं। 15 अप्रैल से 15 जुलाई के बीच रिकॉर्ड 908 विशेष ट्रेनें चला रहा है, जो कुल 18,262 फेरे लगा रही हैं। यह पिछले साल के मुकाबले लगभग 47 फीसदी अधिक है।

केवल 20 से 25 फीसदी टिकट ही हो रहे कन्फर्म

रेलवे विशेषज्ञों का कहना है कि चार्ट बनने तक प्रतीक्षा सूची के केवल 20 से 25 फीसदी टिकट ही कन्फर्म हो पाते हैं। यानी अधिकांश यात्रियों को या तो वेटिंग टिकट के साथ यात्रा रद्द करनी पड़ती है या फिर दूसरी व्यवस्था करनी पड़ती है। विशेषज्ञों के मुताबिक, लंबे समय से असीमित बुकिंग व्यवस्था का फायदा टिकट दलाल उठा रहे थे। वे बड़ी संख्या में प्रतीक्षा टिकट बुक करा लेते थे और बाद में टिकट कन्फर्म कराने का भरोसा देकर यात्रियों से अतिरिक्त रकम वसूलते थे। इससे आम यात्रियों को परेशानी का सामना करना पड़ता था। नए प्रावधानों के तहत प्रतीक्षा टिकट पर यात्री को स्लीपर या एसी कोच में यात्रा करने की अनुमति नहीं होगी। यदि कोई यात्री नियम तोड़ते हुए ऐसे कोच में सफर करता पाया गया तो टीटीई उस पर जुर्माना लगाएगा।

'कनाडा से बातचीत में कई संवेदनशील क्षेत्र बाहर'

नई दिल्ली, एजेंसी। भारत और कनाडा ने प्रस्तावित 'व्यापक आर्थिक साझेदारी समझौते' (सीईपीए) पर जारी वार्ता में जल्दी सहमति बन सकने वाले क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करने का फैसला किया है जबकि संवेदनशील क्षेत्रों को फिलहाल अलग रखा जाएगा। कनाडा की आधिकारिक यात्रा पर गए वाणिज्य एवं उद्योग मंत्री पीयूष गोयल ने कहा कि दोनों देशों ने बातचीत को व्यावहारिक बनाए रखने पर सहमति जताई है। सीईपीए पर तीसरे दौर की वार्ता इस समय ओटावा में जारी है।

गोयल ने एक कार्यक्रम में कहा कि जिन मुद्दों को लेकर किसी भी पक्ष को संवेदनशीलता है, उन्हें समझौते में शामिल करने पर जोर नहीं दिया जाएगा। उन्होंने कहा, हमने तय किया है कि बेहतर के चक्कर में अच्छे अवसर नहीं गंवाए जाएंगे। आसान और जल्द परिणाम देने वाले क्षेत्रों पर पहले सहमति बनाई जाएगी। भारत आम तौर पर ऐसे व्यापार समझौतों में कृषि और डेयरी जैसे क्षेत्रों में अपने बाजार तक पहुंच देने से परहेज करता रहा है। दोनों देश इस साल के अंत तक समझौते को अंतिम रूप देने का लक्ष्य लेकर चल रहे हैं। साथ ही, द्विपक्षीय व्यापार को मौजूदा 17 अरब डॉलर से बढ़ाकर 2030 तक 50 अरब डॉलर तक ले जाने का लक्ष्य रखा गया है।

गोयल ने कहा कि अपनी यात्रा के दौरान उन्होंने सरकारी प्रतिनिधियों, उद्योग, निवेश कंपनियों, पेंशन कोष और बीमा क्षेत्र के प्रतिनिधियों के साथ बैठकें कीं। उन्होंने कनाडा की कंपनियों से निवेश का आह्वान करते हुए कहा कि भारत बौद्धिक संपदा अधिकारों के संरक्षण के लिए जाना जाता है। उन्होंने कहा कि भारत में दुनिया का तीसरा सबसे बड़ा स्टार्टअप परिवेश है, जहां करीब 2.3 लाख पंजीकृत स्टार्टअप हैं।

भारत ने वैश्विक स्तर पर अपनी क्षमता दिखाई

डिजिटल सार्वजनिक अवसंरचना को देश की प्रमुख ताकत बताते हुए उन्होंने कहा कि इस क्षेत्र में भारत ने वैश्विक स्तर पर अपनी क्षमता दिखाई है। गोयल ने कहा कि एआई, स्वच्छ प्रौद्योगिकी, कृषि-प्रौद्योगिकी और गहन प्रौद्योगिकी जैसे क्षेत्रों में द्विपक्षीय सहयोग की व्यापक संभावनाएं हैं। गोयल की ऑंटारियो टीचर्स पेंशन प्लान के अध्यक्ष एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी जो टेलर के साथ बैठक में बुनियादी ढांचा, नवीकरणीय ऊर्जा, वित्तीय सेवाएं, स्वास्थ्य सेवा, प्रौद्योगिकी और डिजिटल अर्थव्यवस्था में निवेश अवसरों पर चर्चा हुई।

बाजार 30s

उद्योगों से सीधे संवाद के लिए अभियान

नई दिल्ली। केंद्रीय वित्त मंत्रालय ने विनिर्माण इकाइयों और औद्योगिक समूहों के दौरों का एक राष्ट्रव्यापी कार्यक्रम शुरू किया है। सरकार आर्थिक नीति निर्माण का समर्थन करने और मौजूदा पश्चिम एशिया संकट से उत्पन्न चुनौतियों का प्रबंधन करने के लिए जमीनी स्तर पर उद्योग की प्रतिक्रिया हासिल करना चाहती है। इसके तहत विभाग के वरिष्ठ अधिकारी सूक्ष्म, लघु एवं मझोली विनिर्माण इकाइयों के साथ-साथ बाहरी सहायता प्राप्त परियोजनाओं का दौरा करेंगे।

एलआईसी रियल एस्टेट कंपनी भी बनाएगी

नई दिल्ली। सार्वजनिक क्षेत्र की बीमा कंपनी भारतीय जीवन बीमा निगम (एलआईसी) अपनी रियल एस्टेट संपत्तियों से मिलने वाले प्रतिफल या रिटर्न को बेहतर बनाने पर ध्यान केंद्रित रही है। इसके साथ ही बीमा कंपनी 60,000 करोड़ रुपये से अधिक मूल्य की अपनी विशाल संपत्तियों के बेहतर प्रबंधन के लिए अलग अनुषंगी कंपनी बनाने के विकल्प पर भी विचार कर रही है।

चालू वित्त वर्ष में सेंट्रल बैंक की मजबूत स्थिति

नई दिल्ली। सेंट्रल बैंक ऑफ इंडिया ने कहा कि स्थगित कर परिसंपत्ति से जुड़े प्रभाव के समाप्त होने के बाद बैंक चालू वित्त वर्ष 2025-26 में 5,000 करोड़ रुपये के वार्षिक लाभ के लक्ष्य तक पहुंचने को लेकर मजबूत स्थिति में है। मार्च तिमाही में सरकारी बैंक को स्थगित कर परिसंपत्ति को 35 के बजाय 25 प्रतिशत की दर से मान्यता देने के कारण 632 करोड़ रुपये का एकमुश्त झटका लगा।

सोनालीका ने अप्रैल में की सर्वाधिक बिक्री

नई दिल्ली। सोनालीका ट्रैक्टर्स ने अप्रैल की अब तक की सर्वाधिक 16,223 कुल ट्रैक्टर बिक्री के साथ एक मजबूत शुरुआत की है। कंपनी के जॉइंट मैनेजिंग डायरेक्टर, रमन मित्तल ने कहा, सोनालीका ने जबरदस्त 35.6% की कुल वृद्धि दर्ज करते हुए उद्योग की 27% वृद्धि दर को भी पीछे छोड़ दिया है। कंपनी किसानों की दक्षता और आय क्षमता बढ़ाने के लिए लगातार प्रतिबद्ध है।

कैम्बे ब्लॉक का नियंत्रण हस्तांतरण टला

नई दिल्ली। ओएनजीसी को गुजरात के कैम्बे बेसिन के ब्लॉक सीबी-ओएस-02 का परिचालन नियंत्रण अभी तक नहीं मिल पाया है क्योंकि वेदांता ने इस ब्लॉक की अनुबंध अवधि बढ़ाने से इनकार करने के सरकार के फैसले को अदालत में चुनौती दी है। पेट्रोलियम एवं प्राकृतिक गैस मंत्रालय ने 19 सितंबर 2025 के निर्देश के माध्यम से इस ब्लॉक के अनुबंध को बढ़ाने से इनकार कर दिया था।

अंबानी ने लगातार छठे साल नहीं लिया वेतन

नई दिल्ली। एशिया के सबसे अमीर व्यक्ति मुकेश अंबानी ने लगातार छठे वर्ष अपनी कंपनी रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड से कोई वेतन नहीं लिया है। उनके लिए लाभांश ही कमाई का मुख्य जरिया बना हुआ है। कंपनी की नवीनतम वार्षिक रिपोर्ट के अनुसार, 69 वर्षीय अंबानी ने वित्त वर्ष 2008-09 से 2019-20 तक अपने वार्षिक पारिश्रमिक को 15 करोड़ रुपये पर सीमित रखा था।

वाहनों की मांग हो सकती है प्रभावित: टाटा मोटर्स

नई दिल्ली। टाटा मोटर्स पैसेंजर व्हीकल्स (टीएमपीवी) के प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी (सीईओ) शैलेश चंद्रा ने गुरुवार को कहा कि ईंधन कीमतों में हुई बढ़ोतरी का कुल खपत एवं वाहन मांग पर पड़ने वाले असर पर नजर रखना जरूरी है और चालू वित्त वर्ष के लिए यात्री वाहन बिक्री 10 प्रतिशत बढ़ने के अनुमान में कोई बदलाव अभी जल्दबाजी होगी।

ऊर्जा निवेश रिकॉर्ड स्तर पर पहुंचने का अनुमान

नई दिल्ली। भारत में ऊर्जा क्षेत्र में निवेश 2026 में रिकॉर्ड 170 अरब अमेरिकी डॉलर तक पहुंचने की संभावना है। यह वृद्धि सौर ऊर्जा और तेल शोधन क्षेत्र के तेज विस्तार के दम पर हो रही है। अंतरराष्ट्रीय ऊर्जा एजेंसी (आईईए) की 'विश्व ऊर्जा निवेश 2026' रिपोर्ट के अनुसार, पिछले पांच वर्ष में भारत में ऊर्जा निवेश औसतन 11 प्रतिशत वार्षिक दर से बढ़ा है।

हिन्दुस्तान मीडिया वेंचर्स का तिमाही में शुद्ध लाभ घटा

नई दिल्ली, एजेंसी। दैनिक समाचारपत्र 'हिन्दुस्तान' की प्रकाशक हिन्दुस्तान मीडिया वेंचर्स लिमिटेड (एचएमवीएल) का वित्त वर्ष 2025-26 की जनवरी-मार्च तिमाही में एकीकृत शुद्ध लाभ 39.4 प्रतिशत घटकर 27.48 करोड़ रुपये रह गया।

कंपनी ने एक साल पहले की समान तिमाही में 45.40 करोड़ रुपये का मुनाफा कमाया था। मार्च तिमाही में उसकी परिचालन आय 18.67 प्रतिशत बढ़कर 215.53 करोड़ रुपये हो गई, जो पिछले वर्ष की समान तिमाही में 181.61 करोड़ रुपये थी।

आलोच्य तिमाही में कंपनी का कुल खर्च 4.7 प्रतिशत घटकर 156.38 करोड़ रुपये रहा जबकि कुल आय (अन्य आय सहित) 1.9 प्रतिशत घटकर 229.49 करोड़ रुपये रही। पूरे वित्त वर्ष 2025-26 में कंपनी का शुद्ध लाभ 37.4 प्रतिशत घटकर 48.69 करोड़ रुपये रहा। वहीं, कुल एकीकृत राजस्व 2.46 प्रतिशत बढ़कर 831.41 करोड़ रुपये दर्ज किया गया।

एसेटवॉल्ट लिमिटेड में निवेश: एचएमवीएल ने कहा कि कंपनी के निदेशक मंडल की गुरुवार को हुई बैठक में एसेटवॉल्ट लिमिटेड में इक्विटी शेयरों के जरिये 16.7 लाख पाउंड (करीब 21.66 करोड़ रुपये) तक निवेश को मंजूरी दी गई। यह कंपनी यूके में स्थित है और 2016 में बनी थी।

कोरिया से करार में सुधार पर 12वें दौर की वार्ता पूरी

नई दिल्ली, एजेंसी। भारत और दक्षिण कोरिया ने द्विपक्षीय व्यापक आर्थिक सहयोग समझौते की समीक्षा और उसे उन्नत बनाने के लिए राजधानी में 12वें दौर की बातचीत में डिजिटल व्यापार, आपूर्ति श्रृंखला और रणनीतिक औद्योगिक परिचालन के विषय में बातचीत के लिए अलग-अलग उप समूह बनाने का निर्णय किया है।

वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय के अनुसार दोनों पक्षों ने रचनात्मक एवं सहयोगपूर्ण भावना के साथ हुई समीक्षा वार्ता की प्रगति की समीक्षा की और एक संतुलित और भविष्योन्मुखी व्यापारिक भागीदारी के प्रति अपनी प्रतिबद्धता व्यक्त की है। वाणिज्य एवं उद्योग मंत्री पीयूष गोयल और दक्षिण कोरिया के व्यापार मंत्री येओ हान-कू ने इसी साल 20 अप्रैल को कोरियाई राष्ट्रपति की भारत यात्रा के दौरान जारी संयुक्त घोषणा-पत्र के मुताबिक सेपा को उन्नत बनाने की बातचीत तेज करने की प्रतिबद्धता जताई थी।

इसी परिप्रेक्ष्य में वार्ता का 12वां दौर 25-27 मई तक नई दिल्ली में आयोजित किया गया था। दोनों पक्षों ने स्वीकार किया कि 2010 में हुए भारत-कोरिया सेपा समझौते के बाद दक्षिण कोरिया व्यापार द्विपक्षीय व्यापार में भारत का व्यापार घाटा लगातार बढ़ा है।

'वैश्विक वृद्धि कमजोर, भारत मजबूत'

- ■ विश्व आर्थिक मंच ने जारी की सर्वेक्षण रिपोर्ट
- ■ 90% अर्थशास्त्रियों ने मंदी का अनुमान जताया

नई दिल्ली, एजेंसी। विश्व आर्थिक मंच (डब्ल्यूईएफ) ने बृहस्पतिवार को कहा कि अगले एक वर्ष में वैश्विक आर्थिक वृद्धि कमजोर पड़ने की आशंका है, जबकि भारत मजबूत वृद्धि संभावनाओं वाले देशों में सबसे आगे बना हुआ है।

दुनियाभर के मुख्य अर्थशास्त्रियों के बीच कराए गए एक सर्वेक्षण पर आधारित रिपोर्ट में यह आकलन किया गया है। सर्वे में करीब 90 प्रतिशत अर्थशास्त्रियों ने वैश्विक वृद्धि में गिरावट की आशंका जताई है, जबकि 13 प्रतिशत ने वैश्विक मंदी का अनुमान जताया है। रिपोर्ट के मुताबिक, 94 प्रतिशत अर्थशास्त्रियों का मानना है कि ऊर्जा और खाद्य आपूर्ति प्रभावित होने से अगले एक वर्ष में महंगाई बढ़ सकती है। इसका कारण पश्चिम एशिया में तनाव और व्यापार मार्गों में बाधाएं हैं।

डब्ल्यूईएफ ने कहा कि मौजूदा वैश्विक अनिश्चितताओं के बीच भारत और अमेरिका अपेक्षाकृत मजबूत स्थिति में बने रह सकते हैं, जिन्हें घरेलू मांग और निवेश का समर्थन मिलेगा। सर्वे में होर्मुज जलडमरूमध्य के बंद होने को पिछले वर्ष के शुल्क संकट की तुलना में अधिक बाधक माना गया है।

अर्थशास्त्रियों ने कहा है कि यदि यह स्थिति वर्ष की दूसरी छमाही तक जारी रहती है तो इसका प्रभाव कोविड जैसी गंभीरता तक पहुंच सकता है जिससे वैश्विक आपूर्ति श्रृंखला, ऊर्जा और खाद्य लागत पर व्यापक असर पड़ेगा।

रुपये को अभी और गिरने दे आरबीआई

मुंबई, एजेंसी। भारतीय रिजर्व बैंक के पूर्व गवर्नर डी सुब्बाराव ने कहा है कि बाहरी दबावों को झेलने के लिए केंद्रीय बैंक को रुपये में कुछ और गिरावट आने देनी चाहिए और महंगाई का जोखिम बढ़ने पर ब्याज दर बढ़ाने के बजाय तरलता प्रबंधन जैसे उपायों को प्राथमिकता देनी चाहिए।

वर्ष 2008-13 तक आरबीआई के गवर्नर रहे सुब्बाराव ने कहा, 'रुपये को समायोजित होने देना चाहिए, क्योंकि कमजोर रुपया बाहरी झटकों को झेलने में मदद करता है।'

रिपोर्ट | मार्च तक कुल 8,987 मामलों को एनसीएलटी में स्वीकार किया गया, 7,102 मामलों का निपटान हो चुका

आईबीसी से चार लाख करोड़ रुपये वसूले

नई दिल्ली, एजेंसी। दिवाला एवं ऋणशोधन अक्षमता संहिता लागू होने के 10 साल के भीतर कर्ज समाधान प्रक्रियाओं के जरिये कर्जदाताओं को चार लाख करोड़ रुपये से अधिक की वसूली हुई है।

भारतीय दिवाला एवं ऋणशोधन अक्षमता बोर्ड के प्रमुख रवि मित्तल ने बताया कि मार्च, 2026 तक इस कानून के तहत 1,419 मामलों में समाधान योजनाएं लागू हुईं। इनसे कर्जदाता चार लाख करोड़ रुपये से अधिक बकाया की वसूली करने में सफल रहे।

यह राशि उनके 'उचित मूल्य' का 95 प्रतिशत और 'परिसमापन मूल्य' का 167 प्रतिशत है। मित्तल ने आईबीसी कानून लागू होने के 10 साल पूरे होने पर जारी अपने संदेश में कहा कि इस कानून का निवारक प्रभाव भी स्पष्ट है। राष्ट्रीय कंपनी विधि न्यायाधिकरण के समक्ष दाखिल 30,000 से अधिक मामले प्रवेश-पूर्व चरण में ही समझौते या वापसी के जरिये निपटा लिए गए।

कर्जदाता और कर्जदार के बीच संबंधों को बदला

आईबीबीआई प्रमुख ने कहा कि ये समझौते दर्शाते हैं कि आईबीसी ने कर्जदाता और कर्जदार के बीच संबंधों को बदला है और औपचारिक दिवाला प्रक्रिया से पहले ही वित्तीय संकट के समाधान को बढ़ावा दिया है। मार्च, 2026 तक कुल 8,987 मामलों को एनसीएलटी में स्वीकार किया गया, जिनमें से 7,102 मामलों का निपटान हो चुका है। बंद हो चुके मामलों में 4,099 कंपनियां (करीब 58 प्रतिशत) सफलतापूर्वक फिर खड़ी हो गईं, जबकि 3,003 मामलों में उन्हें बंद कर दिया गया। पुनरुद्धार वाली कंपनियों में से 1,388 मामलों का निपटारा अपील, समीक्षा या समझौते के जरिये हुआ।