20th February 2026

To, The Manager - Listing Department, The National Stock Exchange of India Ltd Exchange Plaza, 5th floor, Plot no. C/1, "G" Block, Bandra-Kurla Complex, Mumbai-400051 Symbol: APCOTEXIND	To, Manager-Department of Corporate Services BSE Limited Jeejeebhoy Towers, Dalal Street, Fort, Mumbai - 400 001 Security Code: 523694

Dear Sir/ Madam,

Sub: Newspaper Advertisement – Disclosure under Regulation 30 & 47 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015 – Opening of Special Window for Transfer and Dematerialisation of Physical Shares

Pursuant to Regulation 30 & 47 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed herewith copies of the newspaper publication, intimating Opening of Special Window for Transfer and Dematerialisation of Physical Shares, in compliance with SEBI Circular No. HO/38/13/11(2)2026-MIRSD-POD/ I/3750/2026 dated 30th January, 2026, published in the following newspapers today, i.e. on Friday, 20th February, 2026:

1. Business Standard (English)
2. Mumbai Lakshadweep (Marathi).

Kindly take the same on record

Thanking you,

For Apcotex Industries Limited

DRIGESH PRAMOD MITTAL

Digitally signed by DRIGESH PRAMOD MITTAL
Date: 2026.02.20 15:03:38 +05'30'

Drigesh Mittal
Head - Company Secretary & Legal

ILLUSTRATION: BINAY SINHA

Disrupting the disruptor

With AI automating code, IT services firms must redefine their role. The pivot to AI-driven models marks a structural shift — one that is fundamentally changing the $285 bn industry

SHELLEY SINGH
New Delhi, 19 February

India's $285 billion tech services sector, employing 5.8 million, is facing its biggest threat, and that comes from technology itself — artificial intelligence (AI). Anthropic's Claude Cowork, Microsoft Copilot, Google's Project Mariner, Palantir and a growing cohort of AI-native tools can write code, test software and generate documents. And the machines are getting more sophisticated at delivering code.

Market reaction to the shifts have been brutal. Despite easing tariff tensions with the US, the largest market for tech services, accounting for around 70 per cent of the business, and improving India-US ties, Indian IT stocks were hammered. Roughly ₹5.7 trillion in market value was wiped out in seven trading sessions to February 13. The Nifty IT index declined 19 per cent. Infosys, TCS, HCLTech, Wipro and Tech Mahindra fell 13-21 per cent.

According to *Reuters*, the IT sector logged its worst week in more than 10 months, with nearly $50 billion market cap erased in February alone.

Nitin Bhatt, technology sector leader, EY India said, "AI- led disruption is fundamentally different. For the first time, technology is collapsing work itself. Reinvention is therefore critical." Automation has compressed low-value work — the repetitive coding, application maintenance, documentation and support tasks that once required large teams of engineers.

AI shrinks tasks & manpower

Acknowledging the shift, Vic Gupta, CTO, Coforge, said, "We believe that AI will shrink the unit cost of code...It will massively expand the surface area of opportunity and value in AI-led transformation."

In December 2025, Noida-based mid-tier IT services company Coforge acquired US-based AI and digital engineering firm Encora for $2.35 billion, marking a major shift toward AI-native engineering. This was the largest AI acquisition by any Indian IT company.

In the Infosys earnings call in January, CEO and MD Salil Parekh said, "We are currently working on 4,600 AI projects. Our teams have generated 28 million lines of code using AI. We have built over 500 AI agents."

So, AI writes the first draft of code, tests scripts and automatically drafts documents. For a sector built on manpower and delivery at scale, such automation changes the model. Not surprisingly, the top fire Indian IT services companies net hired only 17 people in engineering roles in the first nine months of this fiscal year, according to their annual reports, reflecting the changing the contours of the sector, which was a magnet for millions of engineering graduates.

Gaurav Vasu, CEO of UnearthInsight, a Bengaluru- based consultancy said, "Tools from players like Anthropic, Microsoft, Google and Palantir are getting better at writing code, testing software, analysing data and generating documentation. This directly affects the most people-intensive layers of IT services."

According to UnearthInsight data around 6-8 per cent of roles in coding, application maintenance, sales support, legal documentation and data analysis face substitution or productivity-led reduction. Across the broader professional services ecosystem— including consulting and audit—10-15 per cent of workflow-heavy roles could see disruption.

Bhatt added, "Clients are seeking 20 to 40 per cent discounts, pointing to AI-enabled productivity gains." The old pitch — more engineers, more hours, more billables — no longer holds. Client expectations have clearly changed. Buyers no longer want vendors to simply deliver code or implement systems. They want outcomes. They want business improvements, margin gains and accelerated automation.

Vasu said, "AI is changing how clients buy tech services. They now expect integrated end-to-end offerings with clear ownership outcomes."

Earlier, enterprises bought technology in silos: One firm implemented SAP, another ran operations, a specialist handled analytics, and in-house teams coordinated the rest. That model created handovers, delays and friction.

Now AI is pushing clients toward integrated, outcome-led models with fewer vendors and sharper accountability. So if earlier, say a global retailer, had different vendors for customer relationship management (CRM), analytics, logistics optimisation and marketing, each delivered a piece of the solution. But accountability was fragmented. Now the retailer wants a single partner who uses AI to deliver the tasks, and reduces costs.

For IT firms, the pressure is immediate. High-margin, process-driven businesses are being hit hardest because their revenues are tied to large teams executing repeatable tasks. In the short term, people-heavy delivery models face margin compression.

But this is not just a threat. It is also an inflection point.

According to UnearthInsight estimates, AI and GenAI applications represent a $250-300 billion market, while AI consulting and services add another $150-200 billion. Together, that's nearly 30 per cent of the $1.6-1.7 trillion global tech services opportunity in FY26. Most Indian IT services companies derive less than 5 per cent of their revenues from AI-led offerings.

The competitive landscape is shifting as well. The real competition is no longer just other services firms. Hyperscalers — Amazon Web Services, Microsoft Azure and Google Cloud — along with AI-native product companies such as OpenAI and Anthropic, are investing more than $500 billion in AI capex over the next couple of years. They are moving up the stack, offering end-to-end enterprise solutions that reduce the need for large services teams.

Silver lining

At Coforge, the mood is cautious but optimistic. Gupta said, "We see AI as a productivity accelerator. AI writes the first draft of code, while engineers focus on steering AI to solve complex, domain-specific problems. The value shifts to delivering outcomes faster."

Automation may compress low-value work, but it expands demand for higher-order services: AI governance, complex system integration, technical debt-reduction. For example, AI governance means using chatbots instead of humans. So work shrinks. But it also expands as humans will be needed to ensure ethical use of data, remove biases and ensure that data use is in compliance with regulation.

Most enterprises, Gupta said, "are still struggling to move beyond pilots. That creates a multi-year opportunity for Coforge, where we combine deep industry knowledge with AI-led engineering capabilities."

Infosys, for its part, says it is working with 90 per cent of its top 200 clients on AI initiatives. The company is engaged in 4,600 AI projects and has generated more than 28 million lines of code using AI. It has built over 500 agents and is scaling a "forward deployed engineer" team to drive value.

CEO Parekh has spoken of six emerging AI-led value pools: AI engineering services, data for AI, agents for operations, AI and physical devices, AI trust and risk services, and AI-driven software development and legacy modernisation.

Keshav Murugesh, CEO of WNS Global Services, an Indian IT multinational, calls this shift an operating paradigm change that redefines how companies create value: "Businesses are moving decisively from experimental pilots to embedding intelligence deep into production operations."

AI-powered intelligent operations, he believes, can turn routine processes into autonomous, data-rich engines, propelling workers into higher-order roles focused on governance and strategic decisions. WNS was acquired by French IT services major Capgemini for $3.3 billion in 2025. But that transition to higher order tasks is not frictionless. Entry-level automation will be deep, impacting jobs directly. Not all current talent will be equipped to build what EY's Bhatt described as the "Tech Services 2.0" playbook. Reskilling will be uneven, and consolidation may accelerate among scaled players with strong platforms and IP.

'Just another tool'

Industry body Nasscom has sought to calm nerves, saying tools such as Claude Cowork will not eliminate the technology services sector. In a statement, Nasscom said, "Indian firms are already reinventing themselves to build customised solutions that drive measurable returns on AI investments."

A recent JP Morgan report suggested that AI is just another tool, not an existential threat, pointing to emerging demand in modernising legacy code, rewriting customised SaaS (software as a service) applications, building AI agents for operations and ensuring AI trust and reliability. Yet markets fear fundamental shifts. Investors are pricing in structural change, not cyclical slowdown. The sector's rich margins—from high teens to around 22-24 per cent – were built on labour arbitrage and process discipline. AI erodes the labour component while raising the bar on innovation. The deeper question is whether AI can turn into an opportunity at scale for Indian IT.

History offers clues. Bhatt said, "Every time software creation became easier (from mainframes to client-server to cloud) demand accelerated." Lower costs expanded use-cases. More applications were built. New interfaces emerged. New businesses were created.

AI could follow a similar trajectory. As code becomes cheaper, enterprises may push for more automation, deeper analytics, smarter integrations and new AI-native products.

Vasu said, "Survival will depend on who first disrupts their delivery model, that is, moves from people-led execution to AI-led solutions. The future belongs to companies who can combine technology, AI and operations into a single, accountable offering." In that sense, India's IT services industry finds itself at a familiar crossroads—but with higher stakes. It has navigated Y2K, offshoring, cloud migration and digital transformation. Each wave demanded adaptation. Though AI is different because it changes the way of delivering services.

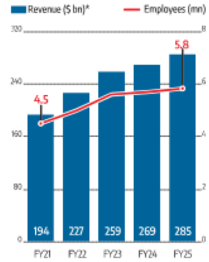
The sector's strength—engineering talent, client relationships and global footprint—remains intact. But those strengths must now be redeployed toward AI-native engineering, domain-specific platforms and integrated outcome-led offerings.

India's IT services companies will have to reset business models, automate aggressively at the entry level, and deliver impactful AI services that move beyond productivity to transformation.

The disruptor has arrived. Whether it becomes the next growth engine, or the force that reshapes the sector, will hinge on how quickly the industry gets out of its comfort zone and reinvents itself.

The writer is a New Delhi-based independent journalist

IT in focus



*AI typically makes up less than 5 per cent of the revenue earned by Indian IT firms
Source: Nasscom

OPINION

The taboo product marketing challenge

AMBI PARAMESWARAN

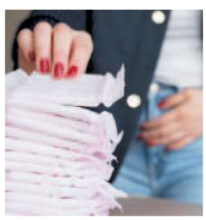
"Menstrual health integral part of right to life and dignity, says SC," read a headline in *Business Standard* on January 31, 2026. The Supreme Court has ordered a pan-India implementation of the Union government's Menstrual Hygiene Policy for all schoolgoing girls from classes 6 to 12, making its directions binding on all schools in urban and rural India. Better toilets, accessibility, privacy, and availability of sanitary napkins form key pillars of the policy.

I remember discussing the issue of sanitary napkins with my then boss, P S Viswanathan (Vish), in 1979. He had worked as a product manager at Johnson & Johnson, which owned Stayfree and Carefree. He was part of the team that launched sanitary napkins in India. He had told me that contrary to the generally held opinion, urban Indian consumers were willing to accept modern sanitary napkins. He spoke about how J&J had trained chemists to pack sanitary napkins in innocuous brown paper bags. His observation studies showed that once the napkin was well-hidden, women in even the conservative south Indian city of Madurai were open to walking home with it.

India has, unfortunately, had a love-hate relationship with sanitary napkins. In the *Doordarshan* era, sanitary napkins were allowed to be advertised only after 10 pm (something I have written about in my book, Nawabs, Nudes, Noodles – India Through 50 Years of Advertising). Quite strangely, Nirodh condoms and birth-control messaging used to occupy air time during peak hours.

The key target audience for sanitary napkins – teenage, schoolgoing girls – were probably fast asleep when Stayfree, Whisper, and Carefree ads ran on TV.

In yet another quirk of policy, sanitary napkin-makers were mandated not to show the colour red (to signify menstrual flow). The ads used to show blue ink being poured on the napkin. It is only in the last decade that some of these rules have been relaxed.



THINX'S "MENSTRUATION" CAMPAIGN, LAUNCHED IN 2019 IN THE US WITH THE HASHTAG #IFWEALLHADPERIODS, CHALLENGES SOCIETAL STIGMAS BY IMAGINING A WORLD WHERE EVERYONE, REGARDLESS OF GENDER, MENSTRUATES. THE CAMPAIGN TRIES TO NORMALISE CONVERSATIONS ABOUT PERIODS

Brands are now going all out to speak a lot more confidently about menstrual hygiene, and are willing to go beyond the traditional blue ink. In a Stayfree ad that ran a few years ago, #TellYourSonIt'sJustAPeriod, the brand made a bold attempt to reframe the narrative. Girls' problems, after all, are often compounded by the insensitivity of boys. What if the boys were told about periods? What if they were made to appreciate the difference in human bodies? What if they became more empathetic to the troubles a girl goes through during her periods? Why not remove the taboo around the word 'period'?

Interestingly, Thinx's "MENstruation" campaign, launched in 2019 in the United States with the hashtag #IfWeAllHadPeriods, challenges societal stigmas by imagining a world where everyone, regardless of gender, menstruates. The campaign tries to normalise conversations about periods, while promoting the brand's period-proof underwear.

In marketing literature, taboo products are those that are seen as 'unmentionable' or 'socially sensitive' goods and services, which are generally considered embarrassing and inappropriate to discuss and consume in public. These products often relate to bodily functions, sex, religion, and death. Brands try to find their way around the restrictions by using surrogate advertising (liquor), leveraging humour (condoms), educational content and breaking-the-taboo campaigns (sanitary napkins).

It is heartening that young entrepreneurs are looking at this problem seriously. We all know of the movie Padman, based on the real life story of the economical sanitary napkin pioneer, Arunachalam Muruganantham. Two Indian Institute of Technology (IIT) engineers started a company, Saral Design, which makes effective sanitary napkins. They also make machines that can democratise napkin-making. Incidentally, the IIT Bombay alumnus who founded this company was inspired to act on the problem while on an exploration train journey where she learnt about the travails of the poor girls in rural India.

Last week, I was taken through the marketing of the Indian menstrual cup brand, Sirona, by my students at the SP Jain Institute of Management and Research. Their presentation highlighted the hard work the brand was doing to overcome consumer resistance towards a new way of managing periods, pretty similar to the struggle of sanitary napkin brands in the 1970s, when young girls were told to use a rag by their mothers.

Helping girls manage periods has a larger economic effect. If we have to continue with our growth trajectory as a country, we will have to bring more women into the workforce. That can happen only if girls are encouraged to complete their education, which can happen only if female hygiene is given importance in schools and colleges.

This is not an issue for the girls alone to deal with. There is a need to enlist boys and men to fasttrack the mindset shift. Getting the powers that be to understand the difference and the importance of female hygiene is a much-needed step. The top court has spoken. Now it is up to the administration to ensure last-mile execution.

The writer is an independent brand strategist. His latest book, *Marketing Mixology*, looks at the four essential skills for marketing success

मुंबई उच्च न्यायालयाचे यशस्वी न्यायदान; ७९ वर्ष जुना खटला निकाली

मुंबई, दि. १९: मुंबई उच्च न्यायालयाने नुकताच एक ऐतिहासिक टप्पा गाठला आहे. स्वातंत्र्यानंतरचा म्हणजेच ७ ऑक्टोबर १९४७ रोजी दाखल झालेला एक दिवाणी दावा तब्बल ७९ वर्षांनंतर निकाली काढण्यात आला आहे. न्यायमूर्ती फरहान पी. दुबाश यांनी ४ फेब्रुवारी २०२६ रोजी या प्रकरणावर अंतिम मोहोर उमटवली.

हा खटला दिवंगत हाजी अलीमोहम्मद हाजी कासम अगबोटवाला यांच्या मालमत्तेच्या वाटपाशी संबंधित होता. या इस्टेटमध्ये मुंबईतील संपूर्ण दहिसर गावाचा समावेश असून, एकूण क्षेत्रफळ सुमारे २.८९१ एकर इतके होते.

मालमत्तेची देखभाल करण्यासाठी न्यायालयाने १९५० मध्ये 'कोर्ट रिसीव्हर' ची नियुक्ती केली. तसेच १९५२ मध्ये न्यायालयाने प्राथमिक हुकूमनामा जारी करून सर्व वारसांचे कायदेशीर वाटे निश्चित केले. गेल्या आठ दशकांत मूळ पक्षकारांचे निधन झाले आणि त्यांचे वारस न्यायालयात लढा देत राहिले. आज या खटल्यात मृताची चौथी पिढी कार्यरत होती.

जाहीर सूचना

[illegible]

ॲपकोटेक्स इंडस्ट्रिज लिमिटेड

[illegible]

www.apcotex.com, ई-मेल: redressal@apcotex.com

भागधारकांना सूचना
वास्तविक शेअर्सचे हस्तांतरण आणि डिमॅट करण्यासाठी विशेष विंडो

[illegible]

investorhelpdesk@in.mpms.mufg.com

ॲपकोटेक्स इंडस्ट्रिज लिमिटेडकरिता
सही/-
द्विगेश मित्तल
कंपनी सचिव
सदस्यत्व क्र.एफ८२१३

ठिकाण: नवी मुंबई
दिनांक: १९ फेब्रुवारी, २०२६

सहाय्यक निबंधक सहकारी संस्था (परसेवा)

मुंबई शहर नागरी सहकारी पतसंस्था फेडरेशन मर्या. मुंबई
१५/१ बटाटा मॅन्शन, मुक्कृपा साडी सेंटरच्या वरती, गणेश गल्ली लालबाग, मुंबई – ४०००१२

जाहीर नोटीस

पुरंदर तालुका नागरी सहकारी पतपेढी मर्या, मुंबई
शॉप क्र.०१, मातृकृपा को. ऑप. हौ. सोसा, ४०१
बाबुराव परुळेकर मार्ग, गोखले रोड दादर (प) मुंबई ४०००२८ ... अर्जदार
अनुक्रमांक :– १ ते ६२ ... जाब देणार

Assistant Registar Co-op. Societies Recovery,
Gen. Outward no 2039
Date 16/02/2026

खालील दर्शविलेल्या जाब देणार यांना नोटीस देण्यात येते कि, थकीत कर्जाविषयी अर्जदार संस्थेने दाखल केलेल्या वसुली अर्जाबाबत सादर करणेसाठी आपणास उपलब्ध पत्त्यावर नोटीस देण्यात आली होती. तथापि सदर पत्त्यावर आपण राहत नसल्याने तसेच आपला विद्यमान पत्ता उपलब्ध नसल्याने सदर नोटीसीद्वारे आपणास एक शेवटची संधी देण्यात येत असून **दिनांक ०९/०३/२०२६ रोजी दुपारी १.०० वाजता** आपण हजर न राहिल्यास तुमच्या गैरहजेरीत अर्जाची चौकशी करण्यात येऊन एकतर्फी योग्य तो निर्णय घेतला जाईल. याची आपण नोंद घ्यावी.

जाब देणार यांनी दाखल केलेल्या दाव्यांची माहिती खालील प्रमाणे.

अ. क्र.	जाब देणार	जाब देणार क्र.	अर्ज दाखल दिनांक	दावा अर्ज क्र.	दावा रक्कम	पुढील सुनावणी
१	विमल रघुनाथ सुतार	१	१६/०१/२०२६	६७५	१५,४८,६०५	०९/०३/२०२६
२	विजय रघुनाथ सुतार	२	१६/०१/२०२६	६७५	१५,४८,६०५	०९/०३/२०२६
३	विष्णू दत्तात्रय कदम	३	१६/०१/२०२६	६७५	१५,४८,६०५	०९/०३/२०२६
४	अमोल वसंत सुतार	४	१६/०१/२०२६	६७५	१५,४८,६०५	०९/०३/२०२६
५	आत्माराम भिकोबा कामथे	५	१६/०१/२०२६	६७५	१५,४८,६०५	०९/०३/२०२६
६	मोहन सुधाकर पोतदार	१	१६/०१/२०२६	६७६	९,०१,८९९	०९/०३/२०२६
७	श्वेता मोहन पोतदार	२	१६/०१/२०२६	६७६	९,०१,८९९	०९/०३/२०२६
८	हेमंत नारायण प्रभू	३	१६/०१/२०२६	६७६	९,०१,८९९	०९/०३/२०२६
९	दिनेश सुभाष कामत	४	१६/०१/२०२६	६७६	९,०१,८९९	०९/०३/२०२६
१०	अनिल गणपत राणे	१	१६/०१/२०२६	६७७	२१,२८,९५७	०९/०३/२०२६
११	बिपीन विजय महाडीक	२	१६/०१/२०२६	६७७	२१,२८,९५७	०९/०३/२०२६
१२	रेखा प्रकाश कदम	३	१६/०१/२०२६	६७७	२१,२८,९५७	०९/०३/२०२६
१३	दत्तात्रय रामचंद्र कदम	१	१६/०१/२०२६	६७८	१४,७१,४४८	०९/०३/२०२६
१४	रामदास तुळशीराम भोसले	२	१६/०१/२०२६	६७८	१४,७१,४४८	०९/०३/२०२६
१५	सुनिल तुळशीराम भोसले	३	१६/०१/२०२६	६७८	१४,७१,४४८	०९/०३/२०२६
१६	महेश भाऊसाहेब फडतरे	१	१६/०१/२०२६	६७९	१७,५३,९०५	०९/०३/२०२६
१७	शिवाली रघुनाथ फडतरे	२	१६/०१/२०२६	६७९	१७,५३,९०५	०९/०३/२०२६
१८	मीना लक्ष्मण फडतरे	३	१६/०१/२०२६	६७९	१७,५३,९०५	०९/०३/२०२६
१९	सुदामिदेवी भरत यादव	१	१६/०१/२०२६	६८०	४,९३,०३५	०९/०३/२०२६
२०	उदयभान भरत यादव	२	१६/०१/२०२६	६८०	४,९३,०३५	०९/०३/२०२६
२१	सुरेशकुमार रामवद चौहान	३	१६/०१/२०२६	६८०	४,९३,०३५	०९/०३/२०२६
२२	राकेश खंडू साळवे	४	१६/०१/२०२६	६८०	४,९३,०३५	०९/०३/२०२६
२३	महादेव बापूराव देवधर	१	१६/०१/२०२६	६८१	८०,१००	०९/०३/२०२६
२४	विलास ज्ञानदेव पवार	२	१६/०१/२०२६	६८१	८०,१००	०९/०३/२०२६
२५	बाळासाहेब रघुनाथ फाटे	३	१६/०१/२०२६	६८१	८०,१००	०९/०३/२०२६
२६	संदीप भरत जांभले	१	१६/०१/२०२६	६८२	१,४१,०२०	०९/०३/२०२६
२७	हनुमंत किसन कुंभकर	२	१६/०१/२०२६	६८२	१,४१,०२०	०९/०३/२०२६
२८	रमेश भगवान हंबीर	३	१६/०१/२०२६	६८२	१,४१,०२०	०९/०३/२०२६
२९	मारुती सुभाष कदम	१	१६/०१/२०२६	६८३	९४,५४२	०९/०३/२०२६
३०	गणपती नथुराम पिलाणे	२	१६/०१/२०२६	६८३	९४,५४२	०९/०३/२०२६
३१	राजेंद्र प्रकाश डाळ	३	१६/०१/२०२६	६८३	९४,५४२	०९/०३/२०२६
३२	सचिन प्रकाश झोटिंग	१	१६/०१/२०२६	६८४	१,०५,८५०	०९/०३/२०२६
३३	सचिन वसंत जाधव	२	१६/०१/२०२६	६८४	१,०५,८५०	०९/०३/२०२६
३४	निता सचिन झोटिंग	३	१६/०१/२०२६	६८४	१,०५,८५०	०९/०३/२०२६
३५	संदिप अर्जुन फडतरे	१	१६/०१/२०२६	६८५	६२,९५१	०९/०३/२०२६
३६	लक्ष्मण काशिनाथ फडतरे	२	१६/०१/२०२६	६८५	६२,९५१	०९/०३/२०२६
३७	सुभाष पांडुरंग फडतरे	३	१६/०१/२०२६	६८५	६२,९५१	०९/०३/२०२६
३८	पिंटुकुमार दर्शन निषाद	१	१६/०१/२०२६	६८६	१,५६,६०१	०९/०३/२०२६
३९	अजयकुमार रामसुरत निषाद	२	१६/०१/२०२६	६८६	१,५६,६०१	०९/०३/२०२६
४०	अजय मोहनलाल केवट	३	१६/०१/२०२६	६८६	१,५६,६०१	०९/०३/२०२६
४१	संतोष सदाशिव जाधव	१	१६/०१/२०२६	६८७	५१,३०६	०९/०३/२०२६
४२	तानाजी हरिबा रोडे	२	१६/०१/२०२६	६८७	५१,३०६	०९/०३/२०२६
४३	रोशन विष्णू सुपले	३	१६/०१/२०२६	६८७	५१,३०६	०९/०३/२०२६
४४	अर्जुन भिकाजी फडतरे	१	१६/०१/२०२६	६८८	६२,८९३	०९/०३/२०२६
४५	लक्ष्मण काशिनाथ फडतरे	२	१६/०१/२०२६	६८८	६२,८९३	०९/०३/२०२६
४६	सुभाष पांडुरंग फडतरे	३	१६/०१/२०२६	६८८	६२,८९३	०९/०३/२०२६
४७	दिपक शंकरलाल राव	१	१६/०१/२०२६	६८९	१८,११,३१०	०९/०३/२०२६
४८	मानसी दिपक राव	२	१६/०१/२०२६	६८९	१८,११,३१०	०९/०३/२०२६
४९	बंसरी दिपक राव	३	१६/०१/२०२६	६८९	१८,११,३१०	०९/०३/२०२६
५०	नितीन रमेश गवांदे	४	१६/०१/२०२६	६८९	१८,११,३१०	०९/०३/२०२६
५१	नरेंद्र नारायण सावंत	५	१६/०१/२०२६	६८९	१८,११,३१०	०९/०३/२०२६
५२	प्रितम राजेंद्र जाधव	१	१६/०१/२०२६	६९०	४२,२१,००६	०९/०३/२०२६
५३	राजेंद्रप्रकाश कृष्णराव जाधव	२	१६/०१/२०२६	६९०	४२,२१,००६	०९/०३/२०२६
५४	विशाल विजय कुलकर्णी	३	१६/०१/२०२६	६९०	४२,२१,००६	०९/०३/२०२६
५५	निलेश चंद्रकांत म्हात्रे	४	१६/०१/२०२६	६९०	४२,२१,००६	०९/०३/२०२६
५६	सागर प्रकाश जाधव	१	१६/०१/२०२६	६९१	३६,२०,३२८	०९/०३/२०२६
५७	सुरेखा प्रकाश जाधव	२	१६/०१/२०२६	६९१	३६,२०,३२८	०९/०३/२०२६
५८	योगेश कुंडलिक जाधव	३	१६/०१/२०२६	६९१	३६,२०,३२८	०९/०३/२०२६
५९	मिथिला काशिनाथ म्हात्रे	४	१६/०१/२०२६	६९१	३६,२०,३२८	०९/०३/२०२६
६०	संजय आकाराम पाटील	१	१६/०१/२०२६	६९२	३२,२७,२८८	०९/०३/२०२६
६१	गणेश दशरथ मालुसरे	२	१६/०१/२०२६	६९२	३२,२७,२८८	०९/०३/२०२६
६२	शंकर आकाराम पाटील	३	१६/०१/२०२६	६९२	३२,२७,२८८	०९/०३/२०२६

सदर नोटीस दि. १६/०२/२०२६ रोजी माझी सही व कार्यालयाचे मुद्रेसह दिली आहे.

सही/-
श्री. संतोष ठुवे
सहाय्यक निबंधक, सहकारी संस्था (परसेवा)
मुंबई शहर नागरी सहकारी पतसंस्था फेडरेशन मर्या, मुंबई

सार्वजनिक नोटीस

बेपत्ता व्यक्ती संदर्भात

सदर सार्वजनिक नोटीसद्वारे सर्व जनतेस कळविण्यात येते की, श्री सुभाष मारुतीराव शिंदे, पूर्वी राहणार - पटेल चाळ, रुम क्र. ११, हनुमान टेकडी, काजूपाडा, बोरीवली (पूर्व), मुंबई - ४०००६६, हे दिनांक १७/०५/२०१२ पासून बेपत्ता असून त्या तारखेपासून त्यांचा कोणताही ठावठिकाणा लागलेला नाही.

बेपत्ता व्यक्तीची माहिती:
नाव: श्री सुभाष मारुतीराव शिंदे
बेपत्ता झाल्याची तारीख १७ मे २०१२
(१२ वर्षांपेक्षा अधिक कालावधी लोटलेला आहे)
शेवटचा ज्ञात पत्ता: पटेल चाळ, रुम क्र. ११, हनुमान टेकडी, काजूपाडा, बोरीवली (पूर्व), मुंबई - ४०००६६
पोलीस तक्रार तपशील:
पोलीस स्टेशन: दहिसर पोलीस स्टेशन
बेपत्ता तक्रार क्रमांक: ८९/२०१२ दिनांक १७/०५/२०१२
स्टेशन डायरी क्रमांक: ४२/२०१२ दिनांक १७/०५/२०१२
प्रमाणपत्र जारी दिनांक:
०२/०१/२०२३ (दहिसर पोलीस स्टेशन मार्फत)

कुटुंबियांनी तसेच संबंधित पोलीस यंत्रणेकडून सर्वतोपरी शोध व प्रयत्न करुनही आजतागायत सदर व्यक्तीबाबत कोणतीही माहिती मिळालेली नाही.

तसेच नमूद करण्यात येते की, बेपत्ता व्यक्तीच्या पत्नीने निवृत्तीवेतन (पेंशन) विषयक कारणास्तव विनंती केल्यानंतर, दिनांक ०२/०१/२०२३ रोजी दहिसर पोलीस स्टेशनमार्फत प्रमाणपत्र जारी करण्यात आलेले आहे.

माझ्या अशिलांच्या माहितीनुसार, श्री सुभाष मारुतीराव शिंदे यांनी सन २०१२ मध्ये [illegible]

[illegible]

दिनांक: २०/०२/२०२६ स्वाक्षरी/-
ठिकाण: मुंबई राजेश अनंतराव मोरे
श्री दर्शन सुभाष शिंदे यांचे वकील

जाहीर नोटीस

याद्वारे सर्व संबंधितांना कळविण्यात येते की **गांव निळेमोरे, ता. वसई, जि. पालघर** येथील स. नं.२८७/१०ब/६अ क्षेत्र १०.८७.८१ आर. चौ. मी., ह्या जमीनीचे **जिवन जिवदानी को. ऑ. हौसिंग सोसायटी लि.,** हे मालक व ताबा धारक आहेत तरी **जिवन जिवदानी को. ऑ. हौसिंग सोसायटी लि.,** हयांनी जमीनी विकासकाला विकसित करण्यासाठी देण्याचे ठरविले आहे आणि सदर जागेसाठी वसई विरार शहर महानगरपालिके कडून विकास परवानगी मिळविण्याची प्रक्रिया सुरू आहे.

तरी सदर जमीनी संबंधी कोणाची कोणत्याही प्रकाराची हरकत किंवा हितसंबंध असल्यास सदर नोटीस प्रसिध्द झाल्या पासून **१४ दिवसांच्या** आंत निम्नस्वाक्षीकाराच्या खालील पत्त्यावर लेखी कागदपत्राच्या पुरावासह कळवावे.

सही/-
किरीट अे. संघवी, वकील
२०३, पुर्वी चेम्बर्स, महानगर पालिकेच्या मागे, वसई (प.), जि. पालघर.

फ्लोमिक ग्लोबल लॉजिस्टिक्स लिमिटेड

[illegible]

ठिकाण: मुंबई
दिनांक: १९.०२.२०२६ फ्लोमिक ग्लोबल लॉजिस्टिक्स लिमिटेडकरिता

चोलामंडलम इन्व्हेस्टमेंट एंड फाइनेंस कम्पनी लिमिटेड

कॉर्पोरेट कार्यालय : "चोला क्रेस्ट", सी54 आणि सी55, सुपर बी-4, तिरु वी का औद्योगिक वसाहत, गिंडी, चेन्नई-600032. शाखा कार्यालय : युनिट क्र. 203, लोटस आयटी पार्क, रोड क्र. 16, वागळे इस्टेट, ठाणे (पश्चिम), महाराष्ट्र – 400604. शाखेचा पत्ता : चोलामंडलम इन्व्हेस्टमेंट अँड फायनान्स कंपनी लिमिटेड, युनिट क्र. 203, लोटस आयटी पार्क, रोड क्र. 16, वागळे इस्टेट, ठाणे (पश्चिम), महाराष्ट्र – 400604.

ताबा सूचना [नियम ८ (१) अंतर्गत]

ज्याअर्थी, खाली सही करणारा मी, मैसर्स चोलामंडलम इन्व्हेस्टमेंट अँड फायनान्स कंपनी लिमिटेड यांचा अधिकृत अधिकारी असून, सिक्युरिटायझेशन अँड रिकन्स्ट्रक्शन ऑफ फायनान्शियल असेट्स अँड एनफोर्समेंट ऑफ सिक्युरिटी इंटरेस्ट ॲक्ट, 2002 (यापुढे "अधिनियम" असे संबोधण्यात येईल) अंतर्गत तसेच कलम 13(12) सह सिक्युरिटी इंटरेस्ट (अंमलबजावणी) नियम, 2002 मधील नियम 3 अन्वये प्रदान केलेल्या अधिकारांचा वापर करून, खाली स्तंभ [B] मध्ये नमूद केलेल्या कर्जदारांना, स्तंभ [C] मध्ये नमूद केलेल्या तारखांना, स्तंभ [D] मध्ये दर्शविलेली थकबाकी रक्कम व त्यावरील व्याज सदर नोटीस प्राप्त झाल्यापासून 60 दिवसांच्या आत भरण्याबाबत मागणी नोटिसा निर्गमित करण्यात आल्या होत्या. सदर कर्जदारांनी वरील कालावधीत थकबाकी रक्कम भरण्यास असमर्थ ठरल्यामुळे, याद्वारे विशेषतः कर्जदारांना आणि सर्वसामान्य जनतेस कळविण्यात येते की, खाली नमूद केलेल्या स्तंभांमध्ये वर्णन केलेल्या आणि कंपनीकडे तारण ठेवलेल्या मालमत्तांचा **सांकेतिक ताबा**, स्तंभ [E] मध्ये नमूद केलेल्या तारखांना, अधिनियमाच्या कलम 13(4) सह नियम 8 अन्वये प्रदान केलेल्या अधिकारांचा वापर करून, खाली सही करणाऱ्याने घेतलेला आहे. याद्वारे कर्जदारांना विशेषतः तसेच सर्वसामान्य जनतेस सूचित करण्यात येते की, खाली नमूद केलेल्या मालमत्तांशी कोणताही व्यवहार करू नये. असे कोणतेही व्यवहार मेसर्स चोलामंडलम इन्व्हेस्टमेंट अँड फायनान्स कंपनी लिमिटेड यांच्या स्तंभ [D] मध्ये नमूद केलेल्या रकमेवर तसेच त्यावरील व्याज व इतर खर्च/शुल्कांवरील ठायक (चार्ज) अधीन राहतील. सिक्युरिटायझेशन अधिनियमाच्या कलम 13(8) अन्वये, विक्रीची अधिसूचना जारी होण्यापूर्वी, कर्जदारांना संपूर्ण थकबाकी रक्कम तसेच सर्व खर्च, शुल्क व इतर देयी भरून सुरक्षित मालमत्ता परत मिळविण्याचा (Redeem करण्याचा) अधिकार आहे.

अनु क्र. [A]	कर्जदाराचे नाव आणि पत्ता आणि कर्ज खाते क्र. [B]	मागणी सूचनेची तारीख [C]	थकबाकी रक्कम [D]	ताब्याची तारीख [E]
1	(कर्ज खाते क्र. HE01ROB00000038960) 1. बापी सुदर्शन मंडल (अर्जदार) 2. सुप्रिया बापी मंडल (सह-अर्जदार) 1 व 2 यांचा पत्ता: 603, तिसरा मजला, युनिटी हाइट्स, प्लॉट क्र. 71 पीटी, आर-1, ज्ञानेश्वर नगर, आर. ए. किदवाई रोड जवळ, रमण सीएचएस लि., शेवरी 400031, महाराष्ट्र. तसेच पत्ता: गाळा क्र. 213 व 214, जय अंबे कॉम्प्लेक्स, अंजूर रोड जवळ, सर्व्हे क्र. 96, वांगाव, भिवंडी, ठाणे – 421302, महाराष्ट्र. 4. कृष्णा येन, त्यांचे प्रोप्रायटर श्री. बापी सुदर्शन मंडल (सह-अर्जदार) मार्फत, गाला क्र. 213 व 214, जय अंबे कॉम्प्लेक्स, अंजूर रोड जवळ, सर्व्हे क्र. 96, वांगाव, भिवंडी, ठाणे – 421302, महाराष्ट्र.	09/12/2025	09/12/2025 रोजी रु. 68,47,754/- आणि त्यावरील व्याज.	18-02-2026
2.	(कर्ज खाते क्र. HE01BMB00000048634 TXVFPNAV00005711484) 1. नरेश शर्मा 2. प्रणय लॉजिस्टिक कार्यालयाचा पत्ता: ऑफिस क्र. 18, पहिला मजला, बी-विंग, प्लॉट क्र. 59, सेक्टर-11, सीबीडी बेलापूर, नवी मुंबई – 400614. 3. सुरेखा शर्मा रेजेंसी कॅस्ट सीएचएस लि., फ्लॅट क्र. 601, सहावा मजला, प्लॉट क्र. 40, सेक्टर 19, खारघर, जि. रायगड (महाराष्ट्र) – 410210.	22/09/2025	रु. 97,19,550/- कर्ज खाते क्र. HE01BMB00000048634 दिनांक 18/09/2025 पूर्वीचे व्याज	18-02-2026

अचल संपत्ति का विवरण:- मालमत्ता पत्ता क्र. 1 : सर्व भाग आणि तुकडा गाळा क्र. 213, दुसरा मजला, क्षेत्रफळ 1636 चौ. फु. (कार्पेट एरिया), "जय अंबे कॉम्प्लेक्स" [illegible] – 421302.

दिनांक : 18/02/2026 प्राधिकृत अधिकारी,
ठिकाण : ठाणे मेसर्स चोलामंडलम इन्व्हेस्टमेंट अँड फायनान्स कंपनी लिमिटेड

HINDUJA LEYLAND FINANCE

[illegible]

मागणी सूचना

[illegible]

दिनांक : २०.०२.२०२६ हिंदुजा लेलँड फायनान्स लिमिटेडकरिता
ठिकाण : मुंबई प्राधिकृत अधिकारी

श्रीराम ॲसेट रिकन्स्ट्रक्शन प्रायव्हेट लिमिटेड (एसएआरसी)

(विविध एसएआरपीएल ट्रस्टचे विश्वस्त म्हणून कार्यरत)

नोंदणीकृत कार्यालय: श्रीराम हाऊस, क्र. ४, बर्किट रोड, टी. नगर, चेन्नई-६०००१७. **कॉर्पोरेट कार्यालय:** युनिट क्र.एसएफ-ए-०५, ए विंग, पहिला मजला, आर्ट गिल्ड हाऊस, फिनिक्स मार्केट सिटी, एलबीएस मार्ग, कुर्ला (पश्चिम), मुंबई-४०००७०, **दू.क्र.-**१८०० १२० २३६९; contact@truhomefinance.in

जाहीर सूचना: स्थावर मालमत्तेचा ई-लिलाव-सह-विक्री सूचना

सिक्युरीटायझेशन ॲण्ड रिकन्स्ट्रक्शन ऑफ फिनान्शियल ॲसेटस् ॲन्ड एनफोर्समेन्ट ऑफ सिक्युरिटी इंटरेस्ट ॲक्ट २००२ सहवाचिता सिक्युरिटी इंटरेस्ट (एन्फोर्समेंट) रूल्स, २००२ च्या नियम ६, ८(६) आणि ९ च्या तरतुदीअन्वये परिशिष्ट-४-ए नुसार स्थावर मालमतेचे विक्रीकरिता ई-लिलाव विक्री सूचना.

[illegible]

ठिकाण : ठाणे सही/- प्राधिकृत अधिकारी - श्रीराम ॲसेट रिकन्स्ट्रक्शन प्रायव्हेट लिमिटेड
दिनांक : २०.०२.२०२६ (विविध एसएआरपीएल ट्रस्टचे विश्वस्त म्हणून कार्यरत)