

सब्सक्राइबर कॉपी

भारत

का

पहला

आईपीओ

समर्पित

मैगज़ीन

# आईपीओ वर्ल्ड

“आईपीओ: एजुकेशन से एग्ज़िक्यूशन तक”

डेब्यू एडिशन

पहला संस्करण, जून 2025

इस माह का प्रमुख शब्द: DRHP -

पब्लिक होने की दिशा में आपकी कंपनी का पहला कदम

फाउंडर ऑफ़ द मंथ

अंकित मेहता

CEO IdeaForge

मई में IPO प्रदर्शन की झलक:

विजेता और चेतावनियाँ

सेक्टर वॉच

आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI)  
का धमाका - एल्गोरिदम से लेकर  
IPO तक

एक्सपर्ट इनसाइट्स:

लीगल, फाइनेंशियल और  
रेगुलेटरी बारीकियाँ

भारत  
बना दुनिया  
की चौथी  
सबसे बड़ी  
अर्थव्यवस्था!



# आईपीओ वर्ल्ड की झलकियाँ

डेब्यू एडिशन

जून 2025



फाउंडर  
ऑफ़ द मंथ

बिज़नेस शुरू  
करने का यह सबसे  
सही समय क्यों है?

पेज 02



विशेषज्ञ सलाह

सफलता  
की कहानियाँ  
और नेतृत्व

पेज 28



AI – एल्गोरिदम  
से लेकर IPO तक

IPO मिथ

पेज 52

IPO की शब्दावली  
(A to Z)

पेज 55

न्यूज़  
डाइजेस्ट

पेज 82

बारीकियाँ, रणनीतियाँ और  
सफलता की कहानियाँ



ISBN 978-93-96841-61-9

9 789396 841619

# टॉप स्टोरीज़

IPO वर्ल्ड का यह मासिक संस्करण, 'स्टार्टअप से स्टॉक मार्केट तक का सफर', आपको भारत के IPO बाज़ार की पूरी जानकारी देता है। इसमें उभरते मौकों, नए सरकारी नियमों और लिस्टिंग के बाद कंपनियों के प्रदर्शन पर खास ध्यान दिया गया है।



## मार्केट की झलक

जनवरी 2025 से मई 2025 तक के SME और मेनबोर्ड IPO का 4 पेज का विस्तृत विश्लेषण। इसमें लिस्टिंग पर होने वाले मुनाफे, ओवर-सब्सक्रिप्शन डेटा और निवेशकों के बदलते रुझान की पूरी जानकारी दी गई है।

## कानूनी नज़रिया

नियमों के पालन से जुड़ी जरूरी बातें। इसमें SEBI के 2025 के नए बदलावों, SME के लिए खुलासे के नियमों और फास्ट-ट्रैक मर्जर की जानकारी है जो हर फाउंडर और CFO के लिए समझना बेहद जरूरी है।

## सेक्टर वॉच – आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI)

AI इंडस्ट्री का गहरा विश्लेषण। इसमें IPO के नए ट्रेंड्स, फंडिंग का बहाव और लिस्टिंग की तैयारी कर रहे नए AI स्टार्टअप्स की चुनौतियों और संभावनाओं पर चर्चा की गई है।

## स्टार्टअप फंडिंग की रफ्तार

16 अप्रैल से 15 मई 2025 के बीच भारत में स्टार्टअप फंडिंग का लेखा-जोखा। इस दौरान 168 डीलस के जरिए 1.4 अरब डॉलर से ज्यादा का निवेश जुटाया गया। हेल्थटेक और D2C जैसे चमकते सेक्टर पर खास नजर।

## IPO कैलेंडर और पाइपलाइन

जून 2025 में आने वाले मुख्य और SME IPO की पूरी लिस्ट। इसमें इश्यू साइज और रेगुलेटरी स्टेटस की जानकारी दी गई है, ताकि आप आने वाले मौकों के लिए तैयार रहें।

## महीने के बेहतरीन IPO

लिस्टिंग के दिन सबसे ज्यादा मुनाफा देने वाली और लंबी अवधि में शानदार रिटर्न देने वाली कंपनियों पर एक खास रिपोर्ट, जिसमें Srigeer DLM, Fabtech Cleanrooms और Indobell Insulation जैसी उभरती कंपनियों की चर्चा है।

## मार्केट मिरर

भारतीय म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री की बढ़त पर एक बड़ा नज़रिया। साथ ही, NSE पर 22 करोड़ इन्वेस्टर अकाउंट्स का ऐतिहासिक आंकड़ा जो दिखाता है कि भारतीय बाज़ार में निवेश का तरीका कैसे बदल रहा है।

## IPO का प्रभाव

एक खास लेख जो बताता है कि लिस्टिंग सिर्फ पैसा जुटाने का जरिया नहीं है। यह कैसे बिजनेस के काम करने के तरीके, गवर्नेंस और भविष्य की योजनाओं को पूरी तरह बदल देती है।

## इस महीने की प्रमुख कंपनी – इंफोसिस



मात्र ₹10,000 से शुरू होकर ₹6.5 ट्रिलियन की दिग्गज कंपनी बनने तक का सफर। इंफोसिस की IPO कहानी, नेतृत्व और उनके इनोवेशन के रोडमैप पर एक विस्तृत केस स्टडी।

## फाउंडर स्पॉटलाइट

एक उभरते हुए संस्थापक की कहानी, जो अपने नए और अनोखे बिजनेस मॉडल के साथ भारत के IPO बाज़ार में हलचल मचा रहे हैं।

# संपादक की कलम से

## प्रिय पाठकों,

IPO वर्ल्ड के इस पहले संस्करण में आप सभी का स्वागत है। यह मैगजीन आपके उस सफर का साथी बनेगी जो एक निजी कंपनी को शेयर बाज़ार की ऊँचाइयों तक ले जाता है। आज जिस तेजी से भारत का IPO बाज़ार बदल रहा है, उसे देखते हुए हमने महसूस किया कि एक ऐसी आवाज़ की ज़रूरत है जो पेचीदा बातों को आसान बना सके और प्रमोटर्स, निवेशकों व प्रोफेशनल्स को सही जानकारी दे सके। इसलिए IPO वर्ल्ड का जन्म हुआ है।

बीते साल हमने मेनबोर्ड और SME, दोनों ही प्लेटफॉर्म पर IPO की एक ऐतिहासिक लहर देखी है। यह न केवल निवेशकों की बढ़ती दिलचस्पी को दिखाता है, बल्कि यह भी बताता है कि हमारे देश के स्टार्टअप्स अब बड़े पैमाने पर काम करने के लिए तैयार हैं। इसके बावजूद, कई कंपनियों के मन में आज भी कुछ सवाल रहते हैं: क्या लिस्टिंग के लिए यह सही समय है? सरकारी नियमों की तैयारी कैसे करें? बड़े निवेशकों को कैसे जोड़ें? और लिस्टिंग के बाद क्या होगा?

हमारा उद्देश्य हर महीने आपको इन्हीं सवालों के जवाब देना है। चाहे आप पहली बार अपनी कंपनी का IPO लाने की सोच रहे हों या एक अनुभवी प्रोफेशनल हों या फिर एक ऐसे निवेशक जो सही मौके की तलाश में हों। IPO वर्ल्ड आपके लिए बाज़ार के जानकारों का अनुभव और डेटा का सही विश्लेषण लेकर आएगा।

इस पहले अंक में हम IPO की तैयारी के बुनियादी तरीकों पर बात कर रहे हैं जैसे कि सरकारी नियम, सही समय का चुनाव, कंपनी की सही वैल्यूएशन का अंदाजा और वे खास बातें जिन्हें साल 2025 में निवेशक सबसे ज्यादा देख रहे हैं। इसके साथ ही, आपको अलग-अलग सेक्टरों के रुझान और उन SME संस्थापकों की कहानियाँ भी मिलेंगी जिन्होंने हाल ही में इस सफर को सफलतापूर्वक पूरा किया है।

हमारी हर रिपोर्ट को इस तरह तैयार किया गया है कि वह भारत के शेयर बाज़ार की रफ़्तार और बारीकियों को साफ़-साफ़ बयां करे। हमारी कोशिश है कि हम तकनीकी शब्दों के बोझ को हटाकर आपके लिए फैसले लेना आसान बना सकें।

यह तो बस शुरुआत है।

हमारे साथ इस सफर में जुड़ने के लिए आपका बहुत-बहुत धन्यवाद।

हार्दिक शुभकामनाएँ,

Anushka  
Neogi

सुश्री अनुष्का नेगी

एडिटर इन चीफ

आईपीओ वर्ल्ड मैगज़ीन



# संपादकीय टीम



अपनी प्रतिक्रिया साझा करें  
कृपया इस QR कोड को स्कैन करके  
हमें अपनी मूल्यवान प्रतिक्रिया दें।  
हम आपके समय की सराहना करते हैं।

# आईपीओ वर्ल्ड

पहला संस्करण, जून 2025



एडिटर इन चीफ  
अनुष्का नेगी

सीनियर एडिटर  
मनोज मौर्य

एक्जीक्यूटिव एडिटर  
पियूष अग्रवाल  
शिल्पा जेनेसिस  
तानिया गुप्ता

मार्गदर्शक और सलाहकार  
एस. के. टंडन

ग्राफ़िक्स  
सुजीत सिंह  
लव सोनी

प्रकाशक



संकल्पना एवं स्वामित्व: India IPO

संपर्क एवं सुझाव:

Tel. 011-47008280

E-mail: info@indiaipo.in

कॉर्पोरेट पता:

807-808, 8वीं मंज़िल, D-Mall,  
नेताजी सुभाष प्लेस, पीतमपुरा,  
दिल्ली - 110034

# भारतीय कंपनियों के लिए IPO का महत्व

भारतीय व्यवसायों के लिए, एक Initial Public Offering (IPO) लाना सिर्फ पैसा जुटाने का एक जरिया नहीं है बल्कि यह कंपनी के सफर का वह मोड़ है जहाँ से उसकी पूरी दिशा बदल जाती है। चाहे आप एक MSME हों जो तेजी से आगे बढ़ना चाहते हैं या एक Tech कंपनी जो बड़े स्तर पर विस्तार की तैयारी कर रही हो। एक IPO आपके लिए कई रास्ते खोलता है: जैसे कि इक्विटी फंडिंग, ब्रांड की नई पहचान, बेहतर मैनेजमेंट और बाज़ार में एक मज़बूत भरोसा।

India IPO में, हमने करीब से देखा है कि कैसे स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्ट होने से एक कंपनी की बैलेंस शीट, लोगों की नज़र में उसकी छवि और उसकी लंबी अवधि की रणनीति पूरी तरह बदल जाती है।

अपनी आर्थिक स्थिति को व्यवस्थित करने से लेकर निवेशकों के साथ रिश्ते बनाए रखने और सरकारी नियमों के पालन तक IPO के इस सफर में माहिर योजना और उसे सही से लागू करने की ज़रूरत होती है, अक्सर प्रमोटर्स इस चुनौती को तब तक कम आँकते हैं, जब तक कि मुश्किलें सामने नहीं आने लगतीं।

यह निवेशकों को तेजी से बढ़ती कंपनियों से जुड़ने का मौका देता है, बाज़ार में लोगों की भागीदारी बढ़ाता है और देश की आर्थिक तरक्की में मदद करता है। संस्थापकों के लिए, यह अपनी मेहनत से संपत्ति बनाने, शुरुआती निवेशकों को उनके भरोसे का फल देने और एक टिकाऊ भविष्य की नींव रखने का जरिया है।

## "एक IPO पूरे इकोसिस्टम को लाभ पहुँचाता है।"

यही कारण है कि हमारी कंसल्टेंसी आपकी मदद के लिए हाज़िर है। ताकि हम इस महत्वपूर्ण दौर में कंपनियों का हाथ थाम सकें और उन्हें शुरू से अंत तक पूरा सहयोग दे सकें।



# इस संस्करण का विषय

## “स्टार्टअप से स्टॉक मार्केट तक: भारत का IPO रोडमैप”



मैगज़ीन का यह पहला संस्करण आपके सफर की नींव रखता है। इसमें उन सभी ज़रूरी पहलुओं को शामिल किया गया है जिन्हें किसी भी कंपनी, फाउंडर या फाइनेंस लीडर को IPO प्रक्रिया में कदम रखने से पहले समझना चाहिए। DRHP के विश्लेषण से लेकर IPO से जुड़ी भ्रम (Myths) को दूर करने तक और लिस्टिंग के प्रदर्शन से लेकर भारतीय IPO की असल सफलता की कहानियों तक, यह संस्करण आपके लिए एक बेहतरीन ‘ब्लूप्रिंट’ (योजना) की तरह है।

### संपादकीय नज़रिया

चूँकि यह एक कंसल्टेंसी की ओर से पेश की गई मैगज़ीन है, इसलिए हमारा कंटेंट आपको शिक्षित करने, सहयोग देने और सही राह दिखाने के लिए तैयार किया गया है। हम सिर्फ खबरें नहीं दे रहे, बल्कि हम बाज़ार की चर्चाओं को एक नई दिशा दे रहे हैं।

### हमारे हर सेक्शन में आपको मिलेगा:

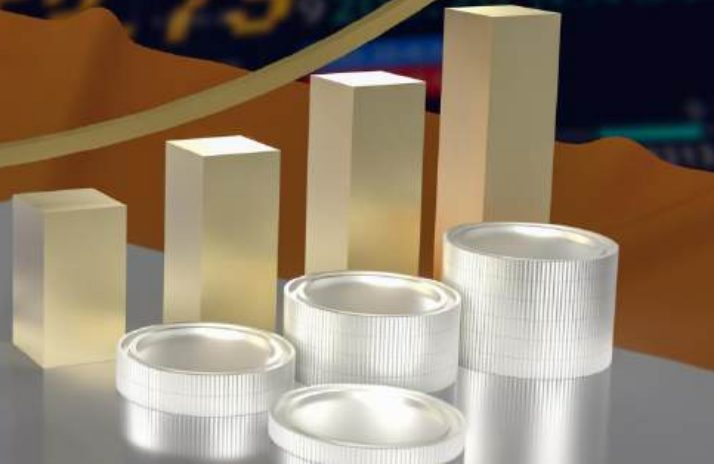
- क्लाइंट्स के साथ हमारे अनुभवों, IPO ऑडिट और सरकारी नियमों के साथ हमारे जुड़ाव से निकले गहरे और सटीक सुझाव।
- IPO की प्रक्रिया, ज़रूरी दस्तावेज़ों और कानूनी बारीकियों को आसान भाषा में समझाना।
- प्रमोटर्स को यह समझने में मदद करना कि उनके बिज़नेस के लिए लिस्टिंग का सही समय और सही तरीका क्या है।
- निवेशकों के सोचने के तरीके और कंपनियों के प्रदर्शन का विश्लेषण, ताकि आप अपनी रणनीति सही बना सकें।

“चाहे आप एक संस्थापक हों जो शेयर बाज़ार में घंटी बजाने का सपना देख रहे हैं या एक बिज़नेस ओनर जो फंड जुटाना चाहते हैं, यह संस्करण खास तौर पर आपके लिए ही तैयार किया गया है।”



# ताज़ा अपडेट्स और मार्केट ट्रेंड्स की झलक

# भारत बना दुनिया की चौथी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था!



## स्टार्टअप्स, छोटे बिज़नेस और उद्यमियों के लिए इसका क्या अर्थ है?

भारत ने एक ऐतिहासिक उपलब्धि हासिल की है! IMF के ताजा आँकड़ों के अनुसार, जापान को पीछे छोड़ते हुए भारत अब 2025 में दुनिया की चौथी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बन गया है। भारत की GDP अब लगभग \$4.187 ट्रिलियन पहुँच गई है, जो जापान की \$4.186 ट्रिलियन से आगे निकल चुकी है। अब भारत से आगे सिर्फ अमेरिका, चीन और जर्मनी ही हैं।

यह कामयाबी 2027 तक भारत को \$5 ट्रिलियन की अर्थव्यवस्था बनाने के सपने की ओर एक बहुत बड़ा कदम है। यह दिखाता है कि भारत की आर्थिक रफ्तार कितनी मजबूत है, जो देश के अंदर बढ़ते निवेश और खरीदारी के दम पर दौड़ रही है। जहाँ दुनिया की बड़ी अर्थव्यवस्थाएँ सुस्त पड़ रही हैं, वहीं IMF का अनुमान है कि भारत 6.2% की दर से बढ़ेगा, जो इसे दुनिया की सबसे तेज़ी से बढ़ती प्रमुख अर्थव्यवस्था बनाता है।

## सिर्फ एक आँकड़ा नहीं: एक बड़े बदलाव की शुरुआत

इस कामयाबी का असली मतलब समझने के लिए हमें सिर्फ GDP के आँकड़ों से आगे देखना होगा। यह बदलाव भारतीय अर्थव्यवस्था के लिए केवल कागजी जीत नहीं है, बल्कि यह हमारे आत्मविश्वास, नए आइडियाज़ और बड़ी उम्मीदों की एक नई उड़ान है। यह एक ऐसा मोड़ है जिसका सबसे बड़ा असर हमारे आने वाले कल के उद्यमियों, छोटे व्यापारियों और उन लोगों पर पड़ेगा जो बिना किसी शोर-शराबे के ज़मीन पर रहकर अपना काम कर रहे हैं।

भारत की इस तेज तरक्की के पीछे कई मजबूत स्तंभ हैं: हमारा युवाओं से भरा देश जो तकनीक को समझता है, एक बढ़ता हुआ मध्यम वर्ग जो अब खुलकर खर्च कर रहा है और बिज़नेस करने के तरीकों में आता डिजिटल बदलाव। ये सारी चीज़ें मिलकर आज देश में व्यापार करने के पुराने नियमों को बदल रही हैं और छोटे से छोटे बिज़नेस को आगे बढ़ने का मौका दे रही हैं।

## वैश्विक स्तर पर भारत की स्थिति

रैंक	देश	नाममात्र GDP (USD ट्रिलियन, 2025)	अनुमानित वृद्धि दर (2025)
1	संयुक्त राज्य अमेरिका	31	1.80%
2	चीन	19	4.60%
3	जर्मनी	5	0.00%
4	भारत	4.19	6.20%
5	जापान	4	0.60%

स्रोत: IMF वैश्विक आर्थिक दृष्टिकोण, अप्रैल 2025

भारत का उदय उस समय हो रहा है जब वैश्विक वृद्धि धीमी है और IMF ने 2025 के लिए वैश्विक वृद्धि दर केवल 2.8% रहने का अनुमान लगाया है। इसके विपरीत, भारत की आर्थिक प्रगति को मजबूत घरेलू माँग, सरकारी सुधार और बढ़ते उद्यमी इकोसिस्टम द्वारा गति मिल रही है।

## भारत की असली तरक्की के इंजन: बड़े कॉर्पोरेट्स नहीं, बल्कि ज़मीनी कारोबारी

2025 की भारत की यह कहानी सिर्फ बड़े निवेश या बड़ी कंपनियों के विस्तार तक सीमित नहीं है। यह वह कहानी है जिसे लुधियाना के छोटे उद्यमी, गुवाहाटी के डिजिटल दुकानदार और इंदौर के टेक स्टार्टअप्स हर दिन लिख रहे हैं। यह जमीन से जुड़ी एक ऐसी लहर है, जिसे पहली बार अपना सपना पूरा करने वाले जुनूनी लोग आगे बढ़ा रहे हैं।

आज स्टार्टअप्स और छोटे-मझोले उद्योग (SME) भारत की आर्थिक मजबूती की असली धड़कन बन चुके हैं। देश की इस ऐतिहासिक कामयाबी में उनकी भूमिका और भी अहम हो गई है क्योंकि:

- भारत की कुल मैन्युफैक्चरिंग में इनका 45% से ज्यादा योगदान है।
- देश से होने वाले कुल निर्यात में इनकी हिस्सेदारी लगभग 40% है।
- रोजगार देने के मामले में इनका सबसे बड़ा हाथ है, खासकर छोटे शहरों और ग्रामीण इलाकों में।

## भारत के निर्माताओं के लिए इस आर्थिक रैंकिंग का महत्व

भले ही एक आम नागरिक को GDP के बदलावों का सीधा असर तुरंत महसूस न हो, लेकिन भारत की इस तरक्की से जो माहौल बन रहा है, वह बिज़नेस करने वालों के लिए नए दरवाजे खोल रहा है। आइए जानते हैं कैसे:

### 1. निवेशकों और सरकारी नीतियों का भरोसा

जब देश की आर्थिक रैंकिंग बढ़ती है, तो दुनिया का हम पर भरोसा बढ़ता है। सरकार का पूरा ध्यान बिज़नेस को सपोर्ट करने वाली नीतियों और बेहतर सुविधाओं पर होता है। उद्यमियों के लिए इसका सीधा मतलब है, आसानी से मिलने वाला फंड और काम करने का एक बेहतरीन माहौल।

### 2. बढ़ती माँग और विस्तार के मौके

तैयार अर्थव्यवस्था का मतलब है, लोगों की खरीदारी में बढ़ोत्तरी। चाहे डिजिटल सेवाएँ हों या रोजमर्रा का सामान, बाज़ार में हर चीज की माँग बढ़ रही है। ऐसे में जो उद्यमी अपने बिज़नेस को बढ़ा करना चाहते हैं, उनके पास दुनिया का सबसे शानदार बाज़ार मौजूद है।

### 3. छोटे शहरों (Tier 2 और 3) की बढ़ती ताकत

आज तरक्की सिर्फ दिल्ली, मुंबई या बेंगलुरु तक सीमित नहीं है। अब भोपाल, सूरत और भुवनेश्वर जैसे शहर स्टार्टअप्स और बिज़नेस के नए गढ़ बन रहे हैं। भारत की तरक्की अब पूरे देश में फैल रही है जो हर इलाके के लिए सुनहरे मौके लेकर आई है।

## बिज़नेस शुरू करने का यह सबसे सही समय क्यों है?

**बाज़ार में बढ़ती माँग:** जैसे-जैसे लोगों की कमाई बढ़ रही है, सामान और सर्विस की खरीदारी भी बढ़ती जा रही है।

**डिजिटल पहुँच:** सोशल मीडिया और ई-कॉमर्स की वजह से अब आप घर बैठे पूरे देश के ग्राहकों तक अपना सामान पहुँचा सकते हैं।

**पैसे जुटाने के बेहतर विकल्प:** अब बिज़नेस के लिए पैसा जुटाना आसान हो गया है फिर चाहे वो डिजिटल लोन हो या छोटे बिज़नेस के लिए आने वाले IPO (SME IPO)

**दुनिया भर में पहचान:** भारतीय ब्रांड्स को अब पूरी दुनिया में पसंद किया जा रहा है, खास तौर पर टेक्नोलॉजी, वेलनेस और डिजाइन के क्षेत्र में।

"भारत की तरक्की उन हजारों छोटे उद्यमियों और नए सोचने वालों के दम पर है, जो असल समस्याओं को सुलझाने वाले बिज़नेस खड़े कर रहे हैं। यही हमारी असली ताकत है।" जयपुर के एक व्यवसायी

## सरकारी सहायता की भूमिका

सरकार की कई कोशिशों ने बिज़नेस करना आसान बना दिया है और ज़मीनी स्तर पर नए आइडियाज को आगे बढ़ने में मदद की है:

- **स्टार्टअप इंडिया:** इसमें बिज़नेस को सलाह, टैक्स में छूट और शुरुआती फंडिंग की सुविधा मिलती है।
- **डिजिटल इंडिया:** इसने इंटरनेट कनेक्टिविटी को बेहतर बनाया और बिज़नेस के लिए डिजिटल टूल्स उपलब्ध कराए।
- **MSME स्कीम्स:** उद्यम (Udyam) पोर्टल पर आसान रजिस्ट्रेशन, लोन की सुविधा और बाज़ार से जुड़ने में मदद।
- **स्टैंड-अप इंडिया:** इसका खास मकसद अनुसूचित जाति (SC), अनुसूचित जनजाति (ST) और महिला उद्यमियों को बढ़ावा देना है।

## आगे की राह: अवसर और ज़िम्मेदारी

इस तरक्की के साथ कुछ चुनौतियाँ भी जुड़ी हैं। कागजी कार्रवाई की उलझनें, कुशल कारीगरों की कमी और डिजिटल जानकारी का अभाव आज भी कई नए बिज़नेस के रास्ते का रोड़ा बने हुए हैं। जहाँ देश के बड़े आंकड़े चमक रहे हैं, वहीं भारत को यह भी सुनिश्चित करना होगा कि इस आर्थिक बढ़त का फायदा समाज के हर वर्ग को मिले, न कि सिर्फ बड़ी कंपनियों तक सीमित रहे।



आगे बढ़ते हुए, \$5 ट्रिलियन की अर्थव्यवस्था का लक्ष्य हासिल करने के लिए भारत को इन बातों पर जोर देना होगा:

- MSME के लिए पैसा मिलने के रास्ते और भी मज़बूत करने होंगे।
- गाँवों तक न केवल इंटरनेट पहुँचाना होगा, बल्कि लोगों को इसका सही इस्तेमाल भी सिखाना होगा।
- छोटे मैन्युफैक्चरर्स और कारीगरों की मदद के लिए एक बेहतर सप्लाइ सिस्टम बनाना होगा।
- बिज़नेस की बढ़त के साथ-साथ पर्यावरण और प्रकृति का ख्याल रखना भी ज़रूरी होगा।

## भारत की तरक्की, इसके निर्माताओं की है

दुनिया में भारत का यह नया मुकाम किसी सफर का अंत नहीं, बल्कि आने वाले सुनहरे कल का एक इशारा है। जैसे-जैसे देश की अर्थव्यवस्था बढ़ रही है, हमें यह पक्का करना होगा कि इसका फायदा सबको मिले चाहे वो खुद से कोडिंग सीखने वाला युवा हो, कोई स्थानीय कारीगर हो, महिलाओं द्वारा चलाया जाने वाला स्टार्टअप हो या अपनी छोटी सी दुकान में कुछ नया करने वाला कोई आम इंसान।

रफ्तार के इस दशक में भारत की तरक्की सिर्फ बड़ी कंपनियों के दफ्तरों से तय नहीं होगी, बल्कि यह उन गलियों, को-वर्किंग स्पेस, व्हाट्सएप ग्रुप्स और घर के गैरेज से तय होगी जहाँ असली नए आइडियाज़ जन्म ले रहे हैं।



# IPO राउंड-अप: इस महीने की प्रमुख लिस्टिंग

मई 2025 का महीना भारतीय शेयर बाज़ार के लिए काफी हलचल भरा रहा है। इस महीने कई मेनबोर्ड और SME ने बाज़ार में अपने कदम रखे हैं। यहाँ मई 2025 के कुछ प्रमुख IPO और उनकी लिस्टिंग से जुड़ी जानकारी दी गई है:

## एथर एनर्जी (मेनबोर्ड)

- लिस्टिंग की तारीख: 6 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹2,980 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹304-₹321 प्रति शेयर
- बिज़नेस: इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर बनाने वाली यह भारत की एक प्रमुख कंपनी है, जो अपने 'Ather 450' और 'Rizta' जैसे शानदार मॉडल्स के लिए जानी जाती है। यह मई महीने का सबसे बड़ा IPO रहा, जिसने निवेशकों का खूब ध्यान अपनी ओर खींचा।

## वर्चुअल गैलेक्सी इन्फोटेक (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 18 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹93.29 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹135-₹142 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी SaaS (सॉफ्टवेयर एज अ सर्विस) आधारित IT समाधान देती है। इनके मुख्य काम बैकिंग सॉफ्टवेयर और बिज़नेस मैनेजमेंट सॉफ्टवेयर (ERP) बनाना है।

## मनोज ज्वेलर्स (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 11 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹16.20 करोड़
- शेयर की कीमत: ₹54 प्रति शेयर (फिक्स्ड प्राइस)
- बिज़नेस: यह कंपनी ज्वेलरी बनाने और उसे बेचने का काम करती है। यह खास तौर पर सोने और हीरे के गहनों के लिए जानी जाती है।

## श्रीजी DLM (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 12 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹16.98 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹94-₹99 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी इंडस्ट्रियल और इलेक्ट्रिकल प्रोडक्ट्स बनाने का काम करती है। यह खास तौर पर प्लास्टिक इंजेक्शन मोल्डिंग (Plastic Injection Moulding) और इलेक्ट्रॉनिक मैन्युफैक्चरिंग समाधान देती है, जिसका इस्तेमाल होम अप्लायंसेज और ऑटो-मोबाइल सेक्टर में होता है।



## केनरिक इंडस्ट्रीज (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 6 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹8.75 करोड़
- कीमत: ₹25 प्रति शेयर (फिक्स्ड)
- बिज़नेस: यह कंपनी पारंपरिक गहने बनाने के लिए जानी जाती है, जो हाथों से बने सोने और कीमती रत्नों के जेवर तैयार करती है।

## अरुणया ऑर्गेनिक्स (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 2 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹33.99 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹55-₹58 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी इको-फ्रेंडली और नमक-मुक्त रंग बनाने का काम करती है, जो पर्यावरण के लिए सुरक्षित हैं।

## इंटीग्रिटी इंफ्राबिल्ड (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 20 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹12 करोड़
- कीमत: ₹100 प्रति शेयर (फिक्स्ड)
- बिज़नेस: यह कंपनी इंफ्रास्ट्रक्चर और सिविल कंस्ट्रक्शन के क्षेत्र में काम करती है।

## एकेशन फार्मास्यूटिकल्स (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 21 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹29.75 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹96-₹101 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी दवाइयों (Tablets, Capsules) और अन्य हेल्थकेयर प्रोडक्ट्स बनाने का काम करती है।

## बोराना वीव्स (मेनबोर्ड)

- लिस्टिंग की तारीख: 28 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹144.89 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹205-₹216 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह टेक्सटाइल (कपड़ा उद्योग) की कंपनी है, जिसका काम धागे से लेकर तैयार कपड़े तक पूरी तरह से एकीकृत (Integrated) है।

## बेलराइज़ इंडस्ट्रीज (मेनबोर्ड)

- लिस्टिंग की तारीख: 29 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹2,150 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹85-₹90 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह ऑटोमोबाइल के पुर्जे (Components) बनाती है और बड़ी ऑटो कंपनियों (OEMs) को सप्लाई करती है।

## दार क्रेडिट एंड कैपिटल (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 29 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹25.66 करोड़

- प्राइस बैंड: ₹57-₹60 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी पर्सनल लोन, छोटे बिज़नेस (MSME) लोन और अन्य सुरक्षित लोन देने का काम करती है।

## यूनिफाइड डेटा-टेक (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 30 मई, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹144.47 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹260-₹273 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह कंपनी IT और डेटा मैनेजमेंट से जुड़े समाधान देती है।

## ब्लू वॉटर लॉजिस्टिक्स (SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 4 जून, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹40.50 करोड़
- प्राइस बैंड: ₹132-₹135 प्रति शेयर
- बिज़नेस: यह लॉजिस्टिक्स और सप्लाई चेन मैनेजमेंट की सेवाएँ देती है।

## लीला होटल्स (मेनबोर्ड)

- लिस्टिंग की तारीख: 3 जून, 2025
- कुल इश्यू साइज: ₹5,000 करोड़
- प्राइस बैंड: जल्द घोषित होगा
- बिज़नेस: यह भारत की एक मशहूर लग्जरी होटल चैन है।



# भारत में रजिस्टर्ड MSME की संख्या

## छोटे बिज़नेस की पहचान में बड़ी उछाल



मई 2025 तक, भारत ने व्यापार की दुनिया में एक बहुत बड़ी काम-याबी हासिल की है। अब देश में सरकारी तौर पर दर्ज (रजिस्टर्ड) MSME की संख्या 6.34 करोड़ तक पहुँच गई है। गौर करने वाली बात यह है कि 4 फरवरी 2025 तक यह आंकड़ा सिर्फ 5.93 करोड़ था। इस कुल संख्या में वे बिज़नेस शामिल हैं जिन्होंने 'उद्यम पोर्टल' पर अपना नाम दर्ज कराया है, और वे छोटे कारोबारी भी शामिल हैं जिन्हें 'उद्यम असिस्ट प्लेटफॉर्म' (UAP) के ज़रिए सरकारी कागज़ों से जोड़ा गया है। यह प्लेटफॉर्म खास तौर पर उन बहुत छोटे काम-धंधों की मदद के लिए बनाया गया है जो अब तक सरकारी सिस्टम से बाहर थे।

### बिज़नेस के साइज के हिसाब से लिस्ट

- बहुत छोटे बिज़नेस (Micro): 3,60,61,499
- छोटे बिज़नेस (Small): 4,72,584
- मझोले बिज़नेस (Medium): 35,236
- उद्यम पोर्टल पर कुल संख्या: 3,65,69,319
- असिस्ट प्लेटफॉर्म (UAP) के ज़रिए जुड़े छोटे कारोबारी: 2,68,90,605

यह बड़ी बढ़त दिखाती है कि भारत सरकार अब असंगठित छोटे धंधों को भी पहचान दिलाने के लिए पूरी ताकत लगा रही है। इससे छोटे दुकानदारों और कारोबारियों के लिए बैंक से पैसा लेना और सरकारी योजनाओं का फायदा उठाना बहुत आसान हो गया है।

# MSME

### राज्यों की खास बातें

#### सबसे ज्यादा रजिस्टर्ड बिज़नेस वाले राज्य:

1. महाराष्ट्र: 83,05,005
2. उत्तर प्रदेश: 68,11,016
3. तमिलनाडु: 51,33,031
4. पश्चिम बंगाल: 44,47,799
5. मध्य प्रदेश: 40,23,535

इनके अलावा गुजरात (36,25,234), राजस्थान (36,16,967) और बिहार (34,66,697) जैसे राज्यों में भी बहुत ज्यादा कारोबारी हलचल देखने को मिली है।

#### बहुत छोटे बिज़नेस में सबसे आगे

महाराष्ट्र, उत्तर प्रदेश, तमिलनाडु, पश्चिम बंगाल और गुजरात जैसे राज्य सूक्ष्म-उद्यम (Micro-Business) में सबसे आगे हैं। इनमें से ज्यादातर घर-परिवार से चलने वाले काम या छोटे दुकानदार हैं जो स्थानीय अर्थव्यवस्था की असली ताकत हैं।

#### छोटे और मझोले बिज़नेस के गढ़

महाराष्ट्र, गुजरात, तमिलनाडु और दिल्ली जैसे औद्योगिक इलाकों में थोड़े बड़े यानी छोटे और मझोले बिज़नेस ज्यादा हैं। यहाँ फैक्ट्रियाँ और सर्विस सेक्टर काफी मज़बूत हैं क्योंकि यहाँ शहरों की सुविधाएँ और बड़े इंडस्ट्रियल इलाके मौजूद हैं।

## प्रमुख बिंदु

- **बहुत छोटे बिज़नेस की बादशाहत**  
जितने भी बिज़नेस रजिस्टर हुए हैं, उनमें से 98% से ज्यादा बहुत छोटे बिज़नेस हैं। यह दिखाता है कि जमीन से जुड़े लोगों को रोजगार देने और देश के कोने-कोने तक तरक्की पहुँचाने में इनकी कितनी बड़ी भूमिका है।
- **UAP का असर**  
'उद्यम असिस्ट प्लेटफॉर्म' (UAP) ने 2.7 करोड़ ऐसे बिज़नेस को सरकारी कागजों से जोड़ा है जो अब तक सिस्टम से बाहर थे। रेहड़ी-पटरी वाले, घर से काम करने वाले और छोटे कारीगरों को मुख्यधारा की इकोनॉमी से जोड़ना एक बहुत बड़ी कामयाबी है।
- **इलाकों का फर्क**  
पश्चिमी और उत्तरी राज्य इस दौड़ में सबसे आगे हैं। वहीं सिक्किम, लद्दाख और लक्षद्वीप जैसे छोटे राज्यों और केंद्र शासित प्रदेशों में रजिस्ट्रेशन की संख्या कम है, जिसका मुख्य कारण वहाँ की कम आबादी और फैक्ट्रियों का अभाव है।
- **शहर vs गाँव**  
महाराष्ट्र, दिल्ली और तमिलनाडु जैसे राज्य, जहाँ बड़े शहर और इंडस्ट्रियल इलाके हैं, वहाँ छोटे और मझोले बिज़नेस ज्यादा हैं। इसकी वजह यह है कि वहाँ अच्छी सड़कें, बिजली और बैंक से पैसा मिलने की बेहतर सुविधाएँ मौजूद हैं।

## तरक्की पर एक नज़र

### पहचान दिलाने की बड़ी लहर

सिर्फ एक साल के अंदर रजिस्टर्ड बिज़नेस की संख्या 2.5 करोड़ से बढ़कर 6.3 करोड़ से ज्यादा होना एक ऐतिहासिक छलांग है। इसका मतलब है कि अब करोड़ों छोटे बिज़नेस सरकारी रिकॉर्ड में आ चुके हैं। इससे न केवल सरकार के लिए इन तक मदद पहुँचाना आसान होगा, बल्कि देश की बड़ी योजनाओं में भी इन छोटे उद्योगों को वह जगह मिलेगी जिसके वे हकदार हैं।

### सरकारी योजनाओं का असर

अब जब करोड़ों नए बिज़नेस सरकारी मदद पाने के हकदार बन गए हैं, तो इससे रोजगार के नए मौके बनेंगे, बैंकों से पैसा मिलना आसान होगा और विदेशों में सामान बेचने की ताकत भी बढ़ेगी। यह बढ़त PMEGP और CGTMSE जैसी सरकारी योजनाओं की सफलता को दिखाती है जिन्होंने छोटे कारोबारियों का भरोसा जीता है।



## MSME पंजीकरण के आधार पर शीर्ष 5 राज्य

रैंक	राज्य	कुल पंजीकृत MSME
1	महाराष्ट्र	83,05,005
2	उत्तर प्रदेश	68,11,016
3	तमिलनाडु	51,33,031
4	पश्चिम बंगाल	44,47,799
5	मध्य प्रदेश	40,23,535

## निष्कर्ष

भारत का MSME सेक्टर अब एक नए दौर में पहुँच गया है, जहाँ टेक्नो-लॉजी और सरकारी योजनाओं की मदद से छोटे बिज़नेस को एक नई पहचान मिल रही है। 6.3 करोड़ से ज्यादा बिज़नेस के रजिस्टर्ड होने से एक ऐसे मज़बूत आर्थिक भविष्य की नींव रखी जा रही है, जिसमें सबका साथ शामिल है। बहुत छोटे बिज़नेस (Micro-enterprises) की इतनी बड़ी संख्या यह बताती है कि हमें उन्हें और ज्यादा हुनर सिखाने और मज़बूत बनाने की ज़रूरत है। साथ ही, 'उद्यम असिस्ट प्लेटफॉर्म' (UAP) ने यह साबित कर दिया है कि डिजिटल तकनीक के ज़रिए उन लोगों तक भी मदद पहुँच सकती है जो अब तक सबसे पीछे थे।

4 फरवरी, 2025 तक के सरकारी आंकड़ों के अनुसार, सिर्फ उद्यम पोर्टल पर ही 5.93 करोड़ बिज़नेस रजिस्टर्ड थे। यह बढ़ती हुई संख्या दिखाती है कि देश के छोटे कारोबारी अब बड़ी तेज़ी से अर्थव्यवस्था का हिस्सा बन रहे हैं।



# भारत की स्टार्टअप फंडिंग: मई 2025 का हाल



मई 2025 में भारत के स्टार्टअप जगत में निवेश के मामले में एक बड़ा बदलाव देखने को मिला। यह दिखाता है कि भारतीय स्टार्टअप्स मुश्किल समय से बाहर निकलने और निवेशकों का भरोसा जीतने में माहिर हैं। अप्रैल के महीने में बाज़ार थोड़ा सुस्त था, जहाँ कुल निवेश लगभग \$716 मिलियन से \$1.7 बिलियन के बीच रहा था। लेकिन मई में बाज़ार ने बहुत तेज़ी से वापसी की है।

मई के महीने में बड़े निवेश और अलग-अलग तरह के बिज़नेस में पैसा लगाने का चलन बढ़ा। अनुमान के मुताबिक, इस महीने कुल निवेश \$1.5 बिलियन से भी ऊपर निकल गया। यह अप्रैल के सबसे कम आंकड़ों के मुकाबले लगभग दोगुना है। यह उछाल दिखाता है कि देश और दुनिया के निवेशकों का भरोसा भारतीय स्टार्टअप्स पर फिर से लौट आया है। इस रिपोर्ट में हम यह देखेंगे कि इन दो महीनों में फंडिंग का रुख कैसा रहा और किन सेक्टरों ने सबसे ज्यादा बाज़ी मारी।

## साप्ताहिक फंडिंग का हाल

### पहला हफ्ता: 1 से 7 मई, 2025

- **Zepto (ज़ेप्टो):** फटाफट डिलीवरी (Quick Commerce) करने वाली यह कंपनी \$350 मिलियन (लगभग ₹2,900 करोड़) के शेयरों की बिक्री पूरी करने के करीब है। इससे कंपनी की वैल्यू करीब \$5 बिलियन (₹42,000 करोड़) हो जाएगी। इसमें मोतीलाल ओसवाल वेल्थ और हीरो फिनकॉर्प जैसे बड़े नाम पैसा लगा रहे हैं।
- **Neela Mediatech (नीला मीडियाटेक):** मशहूर टीवी शो "तारक मेहता का उल्टा चश्मा" बनाने वाली कंपनी की डिजिटल विंग ने अपने ऑनलाइन काम को बढ़ाने के लिए अगले 1.5 से 2 साल में ₹100-150 करोड़ जुटाने का लक्ष्य रखा है।
- **Lahori Jeera (लाहौरी जीरा):** पंजाब की इस मशहूर ड्रिंक कंपनी ने 3 साल के ब्रेक के बाद मोतीलाल ओसवाल से ₹200 करोड़ का

निवेश हासिल किया है। इस पैसे का इस्तेमाल कंपनी नए शहरों में पहुँचने और अपनी फैक्ट्रियों की ताकत बढ़ाने के लिए करेगी।

- **PB Healthcare (पॉलिसीबाज़ार की परेंट कंपनी):** बीमा क्षेत्र की दिग्गज कंपनी अब अस्पताल चलाने की तैयारी में है। उन्होंने अपने नए हॉस्पिटल बिज़नेस के लिए ₹1,850 करोड़ से ज्यादा की रकम जुटाई है।
- **Porter (पोर्टर):** सामान पहुँचाने वाली इस कंपनी ने ₹1,700 करोड़ का निवेश हासिल किया है। इसके साथ ही पोर्टर भारत का नया 'यूनिर्कोर्न' बन गया है।

### दूसरा हफ्ता: 8 से 15 मई, 2025

- **Biryani Blues (बिरयानी ब्लूज़):** बिरयानी बेचने वाली इस मशहूर फूड चेन ने अपनी पहुँच बढ़ाने के लिए \$5 मिलियन (करीब ₹42 करोड़) का निवेश जुटाया है। यह पैसा 'युगादि कैपिटल' (Yugadi Capital) की अगुवाई में मिला है। कंपनी का प्लान अगले 3 साल में 100 से ज्यादा नए आउटलेट खोलने का है।
- **Groww (ग्रो) में GIC का निवेश:** सिंगापुर के सरकारी फंड GIC ने भारत के बड़े निवेश प्लेटफॉर्म 'Groww' में 2.14% हिस्सा खरीदने के लिए मंजूरी माँगी है। यह निवेश एक बड़े फंडिंग राउंड का हिस्सा है, जिसमें ग्रो \$250 मिलियन से \$300 मिलियन के बीच फंड जुटा सकता है। इसकी वैल्यू अब करीब \$7 बिलियन (₹58,000 करोड़ से ज्यादा) आँकी जा रही है।
- **Kalki Fashion (कल्कि फैशन):** भारतीय पारंपरिक कपड़ों (Ethnic Wear) के इस ब्रांड ने 'लाइटहाउस फंड' से ₹225 करोड़ जुटाए हैं। इस पैसे का इस्तेमाल वे ऑनलाइन बिज़नेस को मज़बूत करने और देश-विदेश में नए स्टोर खोलने के लिए करेंगे।

- **Hocco (होक्को):** अहमदाबाद के इस आइसक्रीम ब्रांड ने \$10 मिलियन (करीब ₹83 करोड़) का निवेश हासिल किया है। 'होक्को' को चोना फैमिली (जिन्होंने पहले 'हैवमोर' ब्रांड बनाया था) और 'सॉस वीसी' (Sauce VC) ने मिलकर फंड दिया है। कंपनी अब अपनी फैक्ट्रियों की ताकत बढ़ाएगी ताकि ज्यादा आइसक्रीम बना सके।

## तीसरा हफ्ता: 16 से 23 मई, 2025

- **Fyn Mobility (फिन मोबिलिटी):** चेन्नई के इस इलेक्ट्रिक गाड़ी स्टार्टअप ने ₹20.7 करोड़ (\$2.5 मिलियन) जुटाए हैं। इसमें मशहूर इन्वेस्टर विजय केडिया और स्विगी के CFO राहुल बोथरा जैसे बड़े लोगों ने पैसा लगाया है।
- **Euler Motors (यूलर मोटर्स):** कमर्शियल इलेक्ट्रिक गाड़ियाँ (जैसे श्री-व्हीलर) बनाने वाली इस कंपनी ने ₹638 करोड़ जुटाए हैं। इस निवेश की अगुवाई हीरो मोटोकॉर्प ने की है। कंपनी इस पैसे का इस्तेमाल ज्यादा गाड़ियाँ बनाने और नए मॉडल बाजार में उतारने के लिए करेगी।
- **CloudSEK (क्लाउडसेक):** यह कंपनी AI की मदद से साइबर हमलों का पहले ही अंदाजा लगा लेती है। इन्होंने अपने काम को पूरी दुनिया में फैलाने के लिए \$19 मिलियन (करीब ₹158 करोड़) का निवेश हासिल किया है।
- **BioState AI:** यह स्टार्टअप हेल्थकेयर सेक्टर के लिए एडवांस AI तकनीक बनाता है। इन्होंने एक्सेल (Accel) और अन्य निवेशकों से \$12 मिलियन (करीब ₹100 करोड़) जुटाए हैं, ताकि वे नए प्रोडक्ट्स बना सकें।
- **Tan90:** यह स्टार्टअप बिना बिजली के चीजों को ठंडा रखने वाली तकनीक पर काम करता है। इन्होंने ₹20 करोड़ जुटाए हैं ताकि वे अपनी इस खास तकनीक को और भी ज्यादा उद्योगों तक पहुँचा सकें।
- **Zoca (ज़ोका):** इस AI स्टार्टअप ने \$6 million (करीब ₹50 करोड़) जुटाए हैं। इसका इस्तेमाल वे नई तकनीक ईजाद करने और बाजार में अपनी पकड़ मज़बूत करने के लिए करेंगे।
- **Contravault AI:** डेटा सुरक्षा और प्राइवैसी के लिए AI का इस्तेमाल करने वाली इस कंपनी ने ₹5.1 करोड़ की शुरुआती फंडिंग (Seed Funding) हासिल की है। इस पैसे से वे अपनी टीम बढ़ाएँगे और अपनी तकनीक को और बेहतर करेंगे।

## चौथा हफ्ता: 24 से 31 मई, 2025

- **OpenFX:** विदेशों में पैसा भेजने (इंटरनेशनल पेमेंट) को आसान बनाने वाले इस स्टार्टअप ने \$23 मिलियन (करीब ₹191 करोड़) जुटाए हैं। कंपनी इस पैसे से अपनी तकनीक को बेहतर बनाएगी ताकि लोग असली समय (Real-time) में विदेशी करेंसी का लेन-देन कर सकें।

- **Data Sutram:** यह कंपनी AI की मदद से बिजनेस को जरूरी डेटा और जानकारी देती है। इन्होंने 'B Capital' और 'Lightspeed' जैसे बड़े निवेशकों से \$9 मिलियन (करीब ₹75 करोड़) हासिल किए हैं। इस पैसे का इस्तेमाल नए फीचर्स बनाने में होगा।
- **Kisaan Se Kitchen Tak:** खेती और सप्लाई चेन से जुड़े इस स्टार्टअप ने \$13 मिलियन (करीब ₹108 करोड़) जुटाए हैं। इनका मकसद किसानों के सीधे खेत से लेकर ग्राहकों की रसोई तक का नेटवर्क और भी मज़बूत बनाना है।
- **Citykart (सिटीकार्ट):** सस्ते और अच्छे कपड़े बेचने वाली इस रिटेल कंपनी ने ₹538 करोड़ का बड़ा निवेश हासिल किया है। इस पैसे से वे पूरे भारत में अपने नए स्टोर खोलेंगे और फैशन की नई रेंज पेश करेंगे।
- **Fleetx (फ्लीट-एक्स):** गुरुग्राम के इस स्टार्टअप ने ₹113 करोड़ जुटाए हैं। यह कंपनी सॉफ्टवेयर के ज़रिए ट्रक और लॉजिस्टिक्स को मैनेज करने में मदद करती है। इस फंड से वे अपनी तकनीक को और बेहतर बनाएँगे ताकि बड़ी कंपनियों को और अच्छे से सर्विस दे सकें।
- **Snabbit:** मुंबई के इस स्टार्टअप ने घर की साफ-सफाई और मरम्मत जैसी सेवाओं के लिए \$1.9 मिलियन (करीब ₹16 करोड़) जुटाए हैं। इनका लक्ष्य शहरों में घर बैठे सेवाएँ देने वाली सबसे बड़ी कंपनी बनना है।

## सेक्टर के हिसाब से खास बातें

### फिनटेक और फाइनेंशियल सर्विसेज

फिनटेक अब भी बड़े निवेश के लिए निवेशकों की पहली पसंद बना हुआ है। इसमें दो बड़े सौदे चर्चा में रहे: Groww (ग्रो) का \$250-300 मिलियन का संभावित निवेश जिसकी अगुवाई GIC कर रहा है और OpenFX का \$23 मिलियन का निवेश जो विदेशों में पैसा भेजने (क्रॉस-बॉर्डर पेमेंट) के तरीके को बदलने के लिए है। ये निवेश दिखाते हैं कि डिजिटल बैंकिंग और पेमेंट के नए तरीकों पर निवेशकों का भरोसा बरकरार है।

### हेल्थटेक और बायोफार्मा

इस सेक्टर में काफी बड़ी हलचल देखी गई। PB Healthcare (पॉलिसीबाजार की पेरेंट कंपनी) ने अस्पताल खोलने के लिए ₹1,850 करोड़ जुटाए और BioState AI ने AI आधारित हेल्थकेयर समाधानों के लिए \$12 मिलियन हासिल किए। इससे पता चलता है कि निवेशक अब पारंपरिक अस्पतालों और तकनीक से चलने वाली आधुनिक जाँच सुविधाओं, दोनों में दिलचस्पी ले रहे हैं।



## ई-कॉमर्स और कंज्यूमर ब्रांड्स

सीधे ग्राहकों को सामान बेचने वाले (D2C) और रिटेल ब्रांड्स ने काफी पैसा जुटाया। Kalki Fashion ने ऑनलाइन और ऑफलाइन विस्तार के लिए ₹225 करोड़ जुटाए, जबकि Hocco और Lahori Jeera ने बाज़ार में अपनी पहुँच बढ़ाने के लिए निवेश हासिल किया। Citykart के ₹538 करोड़ के सीरीज़ B राउंड ने यह साफ कर दिया कि सस्ते और अच्छे फैशन ब्रांड्स के लिए बाज़ार में बहुत मौका है।

## AI, डीपटेक और डेटा इंटेलिजेंस

AI और डीपटेक स्टार्टअप्स अब सुर्खियों में हैं। CloudSEK (\$19 मिलियन), Zoca (\$6 मिलियन), Contravault AI (₹5.1 करोड़), और Data Sutram (\$9 मिलियन) के निवेश यह इशारा करते हैं कि साइबर सुरक्षा, डेटा की समझ और प्राइवैसी के लिए AI का इस्तेमाल बढ़ रहा है। अब निवेशक उन बिजनेस मॉडल्स को चुन रहे हैं जिनके पास अपनी खुद की मज़बूत और सुरक्षित तकनीक है।

## लॉजिस्टिक्स और मोबिलिटी

पोर्टर के ₹1,700 करोड़ के निवेश ने इसे 'यूनिर्कॉर्न' बना दिया, जबकि Euler Motors के ₹638 करोड़ के निवेश ने लॉजिस्टिक्स और गाड़ियों के महत्व को साबित किया। Fleetx द्वारा लॉजिस्टिक्स सॉफ्टवेयर (SaaS) के लिए जुटाए गए ₹113 करोड़ यह दिखाते हैं कि ई-कॉमर्स और सप्लाय चैन को बेहतर बनाने में इस सेक्टर की कितनी बड़ी भूमिका है।

## मीडिया और एंटरटेनमेंट

Neela Mediatech का ₹100-150 करोड़ जुटाने का प्लान और डिजिटल कंटेंट प्लेटफॉर्म की बढ़ती माँग यह बताती है कि मीडिया सेक्टर की तरफ निवेशकों का नज़रिया बदल रहा है। अब इसे तकनीक के ज़रिए तेज़ी से आगे बढ़ने वाले मौके के रूप में देखा जा रहा है।

## खेती और खाना

Kisaan Se Kitchen Tak के \$13 मिलियन और Biryani Blues के \$5 मिलियन के निवेश यह दर्शाते हैं कि खेती से जुड़ी सप्लाय चैन और फूडटेक में निवेशकों की रुचि बनी हुई है। इसका बड़ा कारण भारत का विशाल उपभोक्ता बाज़ार और सप्लाय चैन को आधुनिक बनाने की ज़रूरत है।



## इसका क्या मतलब है?

मई 2025 में निवेश का माहौल यह दिखाता है कि बाज़ार ने ज़बरदस्त वापसी की है और निवेशकों का भरोसा फिर से बढ़ा है। इसके कुछ मुख्य संकेत इस प्रकार हैं:

- **तकनीक और मुनाफे पर जोर:** निवेशक अब उन स्टार्टअप्स को पसंद कर रहे हैं जिनके पास अपनी खुद की मज़बूत तकनीक है और जो साफ तौर पर मुनाफा कमाना जानते हैं।
- **नियमों का पालन:** फिनटेक और हेल्थटेक जैसे सेक्टरों में अब बहुत सोच-समझकर निवेश किया जा रहा है। यहाँ सरकारी नियमों का सही से पालन करना निवेशकों की पहली शर्त बन गया है।
- **हर तरफ तरक्की:** निवेश अब सिर्फ बड़े शहरों या किसी एक खास सेक्टर तक सीमित नहीं है। यह दिखाता है कि पूरे भारत का स्टार्टअप सिस्टम अब समझदार और बड़ा हो गया है।
- **बड़े घरानों का निवेश:** बड़े बिजनेस घरानों (Family Offices) और कॉर्पोरेट फंड्स की भूमिका बढ़ रही है। वे लंबे समय तक टिके रहने वाला पैसा लगा रहे हैं, जो स्टार्टअप्स के बड़े होने में मदद करता है।
- **नई खोज और AI पर फोकस:** AI, डीपटेक और डेटा सुरक्षा अब निवेशकों की सबसे बड़ी पसंद बन गए हैं। वे ऐसी नई खोज में पैसा लगाना चाहते हैं जिसकी नकल करना आसान न हो।

कुल मिलाकर, मई 2025 का समय 'अनुशासित उत्साह' का है। पैसा अब उन स्टार्टअप्स में जा रहा है जिनमें नई सोच के साथ-साथ बिजनेस को बड़ा करने की ठोस काबिलियत भी है।



# गवर्नेंस में नया क्या है?

## SEBI LODR (लिस्टिंग और खुलासे से जुड़े नियम) में बदलाव,

2025 लागू होने की तारीख: 27 मार्च 2025 (ज्यादातर नियम 1 अप्रैल 2025 से लागू होंगे)

### मुख्य बातें:

#### बड़े कर्ज वाली लिस्टेड कंपनियाँ (HVDLE):

- पहले जिस कंपनी पर बाजार से लिया गया कर्ज (NCD) ₹500 करोड़ या उससे ज्यादा होता था, उसे 'हाई वैल्यू' कंपनी माना जाता था। अब इस लिमिट को बढ़ाकर ₹1,000 करोड़ कर दिया गया है।
- जो कंपनियाँ इस लिमिट को पार करेंगी, उन्हें यह सीमा पार करने के 6 महीने बाद से कॉर्पोरेट गवर्नेंस (कंपनी चलाने के सख्त नियमों) के बेहतर नियमों का पालन करना होगा।
- ये नियम तब तक लागू रहेंगे जब तक कि किसी साल 31 मार्च तक कंपनी का कुल कर्ज ₹1,000 करोड़ से नीचे न आ जाए।

#### SME एक्सचेंज पर लागू होने वाले नियम:

पुराने नियमों के अनुसार, जो कंपनियाँ SME एक्सचेंज पर लिस्टेड थीं, उन्हें 'रिलेटेड पार्टी ट्रांजैक्शन' (अपनों या करीबियों के साथ होने वाले लेन-देन) से जुड़े सख्त नियमों (SEBI LODR के नियम 23) से छूट मिली हुई थी।

लेकिन, 1 अप्रैल 2025 से लागू होने वाले नए संशोधनों के बाद अब यह छूट खत्म हो जाएगी। अब SME एक्सचेंज पर लिस्टेड उन कंपनियों को नियम 23 का पालन करना होगा जिनकी पेड-अप शेयर कैपिटल (चुकता पूँजी) ₹10 करोड़ (100 मिलियन) से ज्यादा है या नेट वर्थ (कुल संपत्ति) ₹25 करोड़ (250 मिलियन) से ज्यादा है।

यदि कोई कंपनी भविष्य में इस लिमिट को पार करती है, तो उसे 6 महीने के भीतर इन नियमों का पालन शुरू करना होगा। एक बार जब कोई SME कंपनी इन नियमों के दायरे में आ जाती है, तो उसे अगले 3 साल तक लगातार इनका पालन करना होगा। यह नियम तब तक नहीं हटेगा जब तक कि कंपनी की नेट वर्थ और कैपिटल, दोनों ही तय लिमिट से कम न हो जाएँ।

#### कॉर्पोरेट गवर्नेंस और बोर्ड का गठन:

- बोर्ड में बर्स और स्वतंत्र निदेशकों की भूमिका और उनकी जिम्मेदारियों के लिए नई परिभाषाएँ और गाइडलाइन्स जारी की गई हैं।
- कंपनियों को अब अपनी सामाजिक और पर्यावरण से जुड़ी जिम्मेदारियों (BRSR रिपोर्ट) के बारे में ज्यादा विस्तार से और साफ-साफ जानकारी देनी होगी।



#### रिलेटेड पार्टी ट्रांजैक्शन (करीबियों के साथ लेन-देन):

अपनों या करीबियों के साथ होने वाले लेन-देन के नियमों को और सख्त बना दिया गया है। अब कंपनियों को यह ज्यादा स्पष्ट करना होगा कि कौन सा लेन-देन कंपनी के लिए कितना महत्वपूर्ण है।

#### दिवालिया प्रक्रिया से गुजर रही कंपनियाँ:

जो कंपनियाँ दिवालिया होने की प्रक्रिया से गुजर रही हैं, उनके लिए नियमों को साफ कर दिया गया है। इसमें खासकर 'रेजोल्यूशन प्रोफेशनल' की भूमिका और उनकी जिम्मेदारियों को स्पष्ट किया गया है।

#### पारदर्शिता और समय-सीमा:

नए संशोधनों में पारदर्शिता पर बहुत जोर दिया गया है। नियमों को मानने के लिए समय-सीमा अब पहले से ज्यादा सख्त कर दी गई है, ताकि हर वित्तीय और प्रशासनिक काम समय पर और ईमानदारी से पूरा हो।

## तेज़ राइट्स इश्यू फ्रेमवर्क (11 मार्च, 2025 का सर्कुलर)

लागू होने की तारीख: 7 अप्रैल, 2025

### मुख्य बातें:

#### प्रक्रिया में लगने वाले समय में कटौती:

अब राइट्स इश्यू की पूरी प्रक्रिया को बोर्ड की मंजूरी मिलने के बाद 23 वर्किंग दिनों के भीतर पूरा करना होगा। पहले इसमें औसतन 317 दिन लगते थे, इसलिए यह एक बहुत बड़ा और क्रांतिकारी बदलाव है।

#### सब्सक्रिप्शन की अवधि (समय-सीमा):

राइट्स इश्यू निवेशकों के लिए कम से कम 7 दिन और ज्यादा से ज्यादा 30 दिन तक खुला रहना चाहिए।

## ऑटोमेटेड सिस्टम:

सर्कुलर लागू होने के छह महीने के भीतर, स्टॉक एक्सचेंजों और डिपॉजिटरीज को एक ऐसा ऑटोमेटेड सिस्टम बनाना होगा जो आवेदन की तुरंत और स्वचालित रूप से जाँच कर सके।

## फाइलिंग की आसान प्रक्रिया:

कंपनियों को अब SEBI के पास ड्राफ्ट लेटर ऑफ ऑफर (DLof) जमा करने और उनकी टिप्पणियों का इंटरजार करने की ज़रूरत नहीं है। अब वे सीधे स्टॉक एक्सचेंज के पास 'इन-प्रिंसिपल' मंजूरी के लिए फाइल कर सकती हैं।

## अलॉटमेंट में फ्लेक्सिबिलिटी:

प्रमोटर अब अपने अधिकारों को किसी खास निवेशक के पक्ष में छोड़ सकते हैं। अगर राइट्स इश्यू पूरा नहीं भरता, तो कंपनी बचे हुए हिस्से को अपनी पसंद के निवेशकों को आवंटित कर सकती है।

## अन्य ज़रूरी बदलाव:

जानकारियों के डिस्कलोजर, आवेदन फॉर्म, बोली के डेटा में सुधार और फीस भुगतान के नियमों को अब और भी स्पष्ट कर दिया गया है।

## कंपनी (भारतीय लेखा मानक) संशोधन नियम, 2025

नोटिफिकेशन की तारीख: 7 मई, 2025

लागू होने की तारीख: 1 अप्रैल, 2025 या उसके बाद शुरू होने वाली वार्षिक रिपोर्टिंग अवधि के लिए।

### मुख्य बातें:

Ind AS 21 पर फोकस (विदेशी मुद्रा विनिमय दरों में बदलाव के प्रभाव):

- यह नियम विस्तार से जानकारी देता है कि यह कैसे तय किया जाए कि एक करेंसी को दूसरी करेंसी में "बदला" जा सकता है या नहीं।
- अगर किसी करेंसी को बदलना संभव नहीं है, तो उस स्थिति में 'स्पॉट एक्सचेंज रेट' का अंदाजा लगाने के तरीके बताए गए हैं।
- ऐसी स्थितियों के लिए नए डिस्कलोजर (जानकारी सार्वजनिक करना) नियम बनाए गए हैं जहाँ करेंसी को बदलना मुमकिन न हो।
- विदेशी मुद्रा के लेन-देन और विदेशी कामकाज के हिसाब-किताब को स्पष्ट करने के लिए नई परिभाषाएँ और दिशा-निर्देश जोड़े गए हैं।
- बहुत ज्यादा महंगाई और करेंसी न बदल पाने जैसी कठिन स्थितियों में पहली बार इन मानकों को अपनाने से जुड़े नियमों में सुधार किया गया है।

**बदलाव के नियम:** इन संशोधनों के तहत कंपनियों को अपने पिछले सालों के पुराने आंकड़ों को दोबारा बदलने या ठीक करने की ज़रूरत नहीं होगी।

## फास्ट-ट्रैक मर्जर नियमों का प्रस्तावित विस्तार

ड्राफ्ट नोटिफिकेशन की तारीख: 5 अप्रैल, 2025

### मुख्य प्रस्ताव:

फास्ट-ट्रैक मर्जर का दायरा बढ़ाना (कंपनी अधिनियम, 2013 की धारा 233):

- पहले यह सुविधा सिर्फ छोटी कंपनियों या अपनी ही पूर्ण स्वामित्व वाली (Wholly-owned) कंपनियों के लिए थी। अब इसे दूसरे अनलिस्टेड और कम कर्ज वाली कंपनियों के लिए भी आसान बनाया जा रहा है।
- पहले यह सुविधा सिर्फ छोटी कंपनियों या अपनी ही पूर्ण स्वामित्व वाली (Wholly-owned) कंपनियों के लिए थी। अब इसे दूसरे अनलिस्टेड और कम कर्ज वाली कंपनियों के लिए भी आसान बनाया जा रहा है।
- अब एक होल्डिंग कंपनी (चाहे वह लिस्टेड हो या अनलिस्टेड) अपनी अनलिस्टेड सहायक कंपनी के साथ मर्जर कर सकती है, भले ही उसमें होल्डिंग कंपनी की हिस्सेदारी 100% न हो। शर्त बस यह है कि सहायक कंपनी खुद लिस्टेड नहीं होनी चाहिए।
- एक ही पेरेंट कंपनी की दो अलग-अलग अनलिस्टेड सहायक कंपनियाँ (Fellow Subsidiaries) भी अब इस आसान प्रक्रिया से आपस में विलय कर सकती हैं।
- अब एक विदेशी होल्डिंग कंपनी और उसकी भारतीय पूर्ण स्वामित्व वाली सहायक कंपनी के बीच मर्जर को भी फास्ट-ट्रैक प्रक्रिया में शामिल कर लिया गया है।

**इस बदलाव का उद्देश्य:** कॉर्पोरेट जगत में पुनर्गठन को आसान बनाना, कागजी कार्रवाई और नियमों के बोझ को कम करना और कंपनियों को अपने ग्रुप के भीतर विलय करने में मदद करना।

## NSE: रिटेल एल्गो ट्रेडिंग के लिए नए मानक

लागू होने की तारीख: 1 अगस्त, 2025

### मुख्य बातें:

- रिटेल एल्गो ट्रेडिंग (कंप्यूटर प्रोग्राम के ज़रिए ट्रेडिंग) को अब नए मानकों का पालन करना होगा ताकि ब्रोकर की API के गलत इस्तेमाल को रोका जा सके।

- यह नियम SEBI के फरवरी 2025 के नियमों के अनुरूप है, जिसका उद्देश्य छोटे निवेशकों को सुरक्षित रखना है।
- इसका मुख्य फोकस बाज़ार के सिस्टम के जोखिम को कम करने और तीसरे पक्ष के प्लेटफॉर्मों के ज़रिए मिलने वाले अनुचित लाभ को रोकने पर है।

## NSE: लिस्टेड कंपनियों के लिए "इंटीग्रेटेड फाइलिंग"

लागू होने की तारीख: 1 अप्रैल, 2025

### मुख्य बातें:

- अब सभी लिस्टेड कंपनियों को अपने वित्तीय नतीजे NEAPS पोर्टल पर XBRL यूटिलिटी के ज़रिए ही जमा करने होंगे।
- अब वित्तीय नतीजों और संबंधित दस्तावेजों के लिए PDF फाइलें स्वीकार नहीं की जाएँगी।
- यह नई यूटिलिटी अब पुराने सभी तरीकों की जगह ले लेगी, जिससे डेटा को समझना और प्रोसेस करना आसान हो जाएगा।

## NSE: SME स्टॉक का 'मेन बोर्ड' पर जाने के लिए नए नियम

लागू होने की तारीख: 1 मई, 2025

अगर कोई SME कंपनी छोटे प्लेटफॉर्म से निकलकर मेनबोर्ड पर लिस्ट होना चाहती है, तो उसे ये शर्तें पूरी करनी होंगी:

- कंपनी की पेड-अप इक्विटी कैपिटल कम से कम ₹10 करोड़ और औसत मार्केट कैप कम से कम ₹100 करोड़ होनी चाहिए।
- पिछले वित्त वर्ष में कंपनी का रेवेन्यू ₹100 करोड़ से ऊपर होना चाहिए और पिछले 3 में से कम से कम 2 साल कंपनी मुनाफे में होनी चाहिए।
- कंपनी को कम से कम 3 साल तक SME प्लेटफॉर्म पर लिस्टेड रहना जरूरी है।
- सार्वजनिक शेयरधारकों की न्यूनतम संख्या घटाकर 500 कर दी गई है।
- आवेदन के समय प्रमोटर ग्रुप के पास कम से कम 20% शेयर होने चाहिए।



# मार्केट मिरर

## भारतीय बाज़ार और निवेश के रुझान

### प्रमुख इंडेक्स और ब्रॉडर मार्केट्स का गहरा विश्लेषण

- निफ्टी 50 और सेंसेक्स ने पिछले 1 साल में निवेशकों को शानदार तोहफा दिया है। इन दोनों ने ही साल-दर-साल 9% से ज्यादा का दमदार रिटर्न देकर अपनी मज़बूती साबित की है।
- बैंक निफ्टी इस बार का असली 'सुपरस्टार' रहा है। इसने 1 साल में 14% से ज्यादा की बढ़त दर्ज की है और सिर्फ पिछले 3 महीनों में ही 12.2% का जोरदार रिटर्न देकर सबको पीछे छोड़ दिया है।
- निफ्टी मिडकैप 100 और स्मॉलकैप 100 ने तो 'छोटे पैकेट, बड़े धमाके' वाली बात सच कर दी है। इन्होंने क्रमशः 22.5% और 28.1% का मुनाफा दिया है, जो भारतीय बाज़ार की ताकत और इसमें आगे बढ़ने की ज़बरदस्त संभावनाओं को दिखाता है।

### IPO और SME IPO के रुझान

- SME IPO में निवेशकों की भारी दिलचस्पी बनी हुई है। कुछ चुनिंदा इश्यूज़ में तो 490 गुना (490x) तक का ज़बरदस्त ओवर-सब्सक्रिप्शन देखने को मिल रहा है, जो निवेशकों के बढ़ते भरोसे को दिखाता है।
- हाल ही में आए SME IPO ने निवेशकों की झोली भर दी है। जैसे Borana Weaves ने लिस्टिंग पर 28% का मुनाफा दिया, Belsrise Industries ने 17% और Schloss Bangalore ने 3% की बढ़त के साथ निवेशकों को अच्छा रिवाँड दिया है।
- सेक्टर के चमकते सितारे: फाइनेंशियल सर्विसेज सेक्टर के SME IPO ने 2025 में औसतन 100% तक का रिटर्न दिया है। इसके अलावा कैपिटल गुड्स, हेल्थकेयर और टेक्सटाइल सेक्टर का प्रदर्शन भी बेहद मज़बूत रहा है।
- अच्छे और क्वालिटी IPO के लिए ग्रे मार्केट प्रीमियम (GMP) अभी

भी ऊंचे स्तर पर बने हुए हैं, जिससे बाज़ार में निवेशकों के उत्साह का साफ पता चलता है।

### FPI और FDI (विदेशी निवेश)

- अप्रैल और मई 2025 में विदेशी पोर्टफोलियो निवेश (FPI) में जोरदार वापसी हुई है। डिफेंस, रियल एस्टेट और टेलीकॉम जैसे सेक्टर में विदेशी निवेशकों ने काफी दिलचस्पी दिखाई है।
- डिफेंस, कैपिटल मार्केट और रियल एस्टेट सेक्टर में ज़बरदस्त बढ़त देखी गई है। खास तौर पर डिफेंस सेक्टर में अकेले मई के महीने में ही 17% की उछाल आई है।
- वित्त वर्ष 2025 में कुल FDI निवेश 81 अरब डॉलर तक पहुँच गया है, जो पिछले साल के मुकाबले 13.7% ज्यादा है। यह दिखाता है कि पूरी दुनिया के लिए भारत निवेश की पहली पसंद बना हुआ है।
- 'मेक इन इंडिया' मुहिम के तहत मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में विदेशी निवेश बढ़ा है, जिसमें अब तक कुल 165 अरब डॉलर का निवेश आ चुका है।
- ऑटोमोबाइल और इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV) सेक्टर में दुनिया के बड़े खिलाड़ियों ने एंट्री की है और वे भारत में अपना कारोबार तेज़ी से बढ़ा रहे हैं।

### घरेलू संस्थागत निवेशक (DII)

- भारतीय शेयर बाज़ार में अब घरेलू निवेशक (DII) सबसे बड़े खिलाड़ी बनकर उभरे हैं। 2025 में अब तक इन्होंने रिकॉर्ड ₹2.31 लाख करोड़ की खरीदारी की है।
- म्यूचुअल फंड और बीमा कंपनियों ने लगातार वित्तीय सेवाओं जैसे तेज़ी से बढ़ने वाले सेक्टर में अपना निवेश बढ़ाया है।
- भारतीय शेयरों में DII की हिस्सेदारी अब तक के सबसे ऊंचे स्तर पर पहुँच गई है, जिससे बाज़ार को मज़बूती और स्थिरता मिल रही है।

## बैंकिंग और मौद्रिक रुझान

- RBI ने रेपो रेट को 6.50% पर बरकरार रखा है। इससे महंगाई को काबू में रखते हुए देश की आर्थिक ग्रोथ को सहारा मिल रहा है।
- बाज़ार में लिक्विडिटी की स्थिति बेहतर हुई है और मार्च 2025 तक बैंकिंग सिस्टम काफी मज़बूत स्थिति में आ गया है।
- रिटेल लोन की माँग भी अच्छी बनी हुई है, जिससे आम लोगों की खरीदारी और छोटे कारोबारों को बढ़ावा मिल रहा है।

## सेक्टर और पॉलिसी की खास बातें

- भारत के मैन्युफैक्चरिंग, टेक और फाइनेंशियल सर्विस सेक्टर में देश और विदेश, दोनों तरफ से भारी निवेश आ रहा है।
- इंश्योरेंस में 100% FDI की अनुमति और भारत-यूके फ्री ट्रेड एग्रीमेंट (FTA) जैसे बड़े फैसलों ने निवेशकों का उत्साह दोगुना कर दिया है।
- अच्छे मानसून के अनुमान और कच्चे तेल की गिरती कीमतों से आने वाले समय में भारतीय अर्थव्यवस्था और शेयर बाज़ार को और भी रफ्तार मिलने की उम्मीद है।

## म्यूचुअल फंड ग्रोथ के वैश्विक और भारतीय रुझान

### ग्लोबल ग्रोथ रेट:

पूरी दुनिया में म्यूचुअल फंड मार्केट 2025 से 2034 के बीच लगभग 6.86% की सालाना दर (CAGR) से बढ़ने की उम्मीद है। वहीं अमेरिकी बाज़ार की रफ्तार भी 7.14% के आसपास रहने का अनुमान है। यह दिखाता है कि वैश्विक स्तर पर म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री धीरे-धीरे लेकिन मज़बूती से आगे बढ़ रही है।

### भारत की ग्रोथ रेट:

दुनिया के मुकाबले भारतीय म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री में ज़बरदस्त उछाल देखा जा रहा है। मार्च 2025 में कुल संपत्ति (AUM) रिकॉर्ड ₹65.74 ट्रिलियन तक पहुँच गई है। यह मार्च 2024 के ₹53.40 ट्रिलियन के मुकाबले 23.11% की भारी बढ़ोत्तरी है। इसका मुख्य कारण इक्विटी स्कीम्स में बढ़ता निवेश और आम लोगों की बड़ी भागीदारी है।

### 2025 में ग्रोथ के बड़े कारण

#### इक्विटी म्यूचुअल फंड:

शेयर बाज़ार से जुड़े म्यूचुअल फंड्स इस ग्रोथ में सबसे आगे हैं। कई फंड्स ने पिछले 3 से 5 सालों में 25% से ज्यादा का सालाना रिटर्न दिया है। वित्त वर्ष 2025 में इक्विटी स्कीम्स में कुल ₹4.17 ट्रिलियन का निवेश आया, और इन स्कीम्स से जुड़ने वाले लोगों की संख्या में 33.4% की शानदार बढ़ोत्तरी हुई है।

### सिस्टमैटिक इन्वेस्टमेंट प्लान (SIP):

SIP के ज़रिए निवेश करना अब भारतीयों की पहली पसंद बन गया है। वित्त वर्ष 2025 में SIP निवेश 45.24% बढ़कर ₹2.89 ट्रिलियन तक पहुँच गया है। यह साफ दिखाता है कि अब छोटे और रिटेल निवेशक अनुशासन के साथ लंबे समय के लिए निवेश करने पर भरोसा कर रहे हैं।

### बदलाव और निवेशक:

आजकल के युवा निवेशक काफी एक्टिव हैं और अपनी रणनीतियों में रिस्क लेने से नहीं डरते, जबकि अनुभवी और उम्रदराज निवेशक अब अपने पोर्टफोलियो में विविधता और रिस्क मैनेजमेंट पर ज्यादा ध्यान दे रहे हैं।

## भारत में निवेश की धूम: NSE ने पार किया 22 करोड़ इन्वेस्टर अकाउंट्स का आंकड़ा



### आसान KYC, शानदार रिटर्न और फाइनेंशियल साक्षरता से मिली रफ्तार

भारतीय शेयर बाज़ार ने एक नया इतिहास रच दिया है। मार्च 2025 तक, नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) पर इन्वेस्टर अकाउंट्स की कुल संख्या 22 करोड़ के पार पहुँच गई है। हैरान करने वाली बात यह है कि पिछले महज 6 महीनों में ही 2 करोड़ नए अकाउंट्स जुड़े हैं। यह उपलब्धि दिखाती है कि अब भारत के कोने-कोने में लोग शेयर बाज़ार से जुड़ रहे हैं और 'इक्विटी कल्चर' (शेयरों में निवेश की आदत) की जड़ें कितनी गहरी हो चुकी हैं।

ग्रोथ का यह सिलसिला यूनिक क्लाइंट कोड (UCC) पर आधारित है। ऑकड़ों के मुताबिक, भारत में अब यूनिक इन्वेस्टर्स (एक व्यक्ति, चाहे अकाउंट कितने भी हों) की संख्या भी बढ़कर 11.3 करोड़ हो गई है। हालांकि कई निवेशक अलग-अलग ब्रोकर्स के पास एक से ज्यादा अकाउंट रखते हैं, लेकिन यूनिक इन्वेस्टर्स और कुल अकाउंट्स की संख्या में यह तेज बढ़ोत्तरी बताती है कि अब शेयर बाज़ार तक पहुँचना हर किसी के लिए आसान और भरोसेमंद हो गया है।

### सबसे आगे रहने वाले राज्य

निवेश की यह लहर पूरे देश में है, लेकिन कुछ राज्यों ने इसमें बाजी मार ली है। महाराष्ट्र 3.8 करोड़ इन्वेस्टर अकाउंट्स के साथ सबसे ऊपर है, उसके बाद उत्तर प्रदेश (2.4 करोड़) और गुजरात (1.9 करोड़) का नंबर आता है। राजस्थान और पश्चिम बंगाल में भी ज़बरदस्त उत्साह

है, जहां दोनों राज्यों से 1.3-1.3 करोड़ अकाउंट्स जुड़े हैं। ये पांच राज्य मिलकर देश के लगभग 49% अकाउंट्स का हिस्सा हैं, जबकि टॉप 10 राज्यों की हिस्सेदारी कुल अकाउंट्स में 75% तक है।

## आखिर यह उछाल क्यों आया?

NSE के अधिकारियों के अनुसार, इस रिकॉर्ड तोड़ बढ़त के पीछे कई बड़े कारण हैं:

- KYC के आसान प्रोसेस से अकाउंट खोलना पहले से कहीं ज्यादा आसान और तेज हो गया है।
- बढ़ती समझ, वर्कशॉप और डिजिटल माध्यमों से लोगों में निवेश को लेकर जागरूकता बढ़ी है।
- ढेरों विकल्प, अब निवेशक सिर्फ शेयरों में ही नहीं, बल्कि ETF, REIT, InvIT और बॉन्ड्स में भी पैसा लगा रहे हैं।
- सबसे महत्वपूर्ण, मजबूत बाजार प्रदर्शन ने निवेशकों का भरोसा और मजबूत किया है।

सच तो यह है कि पिछला पांच साल का सफर निवेशकों के लिए किसी जैकपॉट से कम नहीं रहा। इस दौरान Nifty 50 ने हर साल लगभग 22% का शानदार रिटर्न दिया है, तो वहीं Nifty 500 ने तो और भी कमाल करते हुए 25% का सालाना मुनाफा कराया है। मुनाफे की इसी रफ्तार ने नए और अनुभवी, निवेशकों दोनों को आकर्षित करना।

## इन्वेस्टर प्रोटेक्शन फंड (IPF) पहुँचा ₹2,459 करोड़ पर

अकाउंट्स के साथ-साथ निवेशकों की सुरक्षा के लिए बना फंड (IPF) भी 23% बढ़कर मार्च 2025 तक ₹2,459 करोड़ हो गया है। यह फंड निवेशकों के हितों की रक्षा करता है, जिससे बाजार में पारदर्शिता और लोगों का भरोसा और मजबूत हुआ है।

## भारतीय बाजार का आधुनिकीकरण

1994 में शुरू हुए NSE ने इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग लाकर भारतीय बाजार की सूरत बदल दी थी। 1995 से यह देश का सबसे बड़ा एक्सचेंज बना हुआ है। लिस्टिंग से लेकर ट्रेडिंग और इन्वेस्टर एजुकेशन तक, इसकी मजबूत व्यवस्था भारतीय अर्थव्यवस्था की रीढ़ की तरह काम कर रही है।

## एक समझदार और आत्मविश्वासी निवेशक

यह बढ़ते हुए आंकड़े सिर्फ संख्या नहीं, बल्कि एक बड़े बदलाव का संकेत हैं। अब भारतीय लोग शेयर बाजार को सिर्फ जोखिम नहीं, बल्कि लंबी अवधि में संपत्ति बनाने का जरिया मान रहे हैं। डिजिटल सुविधाओं और बढ़ती आय के साथ, भारत का ग्लोबल फाइनेंशियल पावरहाउस बनने का सफर तो बस अभी शुरू हुआ है।

नीति समर्थन, बढ़ती आय और डिजिटल-प्रथम प्लेटफॉर्म के साथ, भारत में इक्विटी भागीदारी की कहानी अभी बस शुरू ही हुई है।



# अपकमिंग IPO कैलेंडर

भारतीय IPO बाज़ार ने 2025 में ज़बरदस्त मज़बूती दिखाई है और दुनिया भर के बाज़ारों के बीच अपनी एक खास पहचान बनाए रखी है। EY की 2025 की रिपोर्ट के अनुसार, साल की पहली तिमाही में दुनिया भर में आए कुल IPO में भारत की हिस्सेदारी 22% रही। इस दौरान NSE और BSE पर 62 IPO आए, जिनके ज़रिए कुल 2.8 अरब डॉलर जुटाए गए। Hexaware Technologies इस तिमाही का सबसे बड़ा IPO रहा, जिसने अकेले 1 अरब डॉलर जुटाकर टेक स्टॉक्स के प्रति निवेशकों के ज़बरदस्त उत्साह को साबित किया।

अगर मई 2025 के मध्य तक की बात करें, तो अब तक 12 मेनलाइन और 65 SME कंपनियों ने मिलकर लगभग ₹28,000 करोड़ जुटाए हैं। पिछले साल इसी समय 29 कंपनियों ने ₹27,650 करोड़ जुटाए थे, जो यह बताता है कि अब निवेशक बहुत सोच-समझकर और चुनिंदा कंपनियों में ही पैसा लगा रहे हैं। आगे की राह और भी शानदार है! फिलहाल करीब 312 कंपनियाँ लगभग ₹2.8 लाख करोड़ के IPO लाने की तैयारी में हैं। इनमें से 115 कंपनियों को SEBI से हरी झंडी मिल चुकी है, जबकि 166 कंपनियाँ अभी मंजूरी का इंतज़ार कर रही हैं। आने वाले समय में Boat Lifestyle, LG Electronics, Reliance Jio और More Retail जैसे बड़े और जाने-माने नाम बाज़ार में दस्तक दे सकते हैं। अकेले 2025 में ही अब तक 312 कंपनियों ने अपने ड्राफ्ट पेपर्स (DRHP) SEBI के पास जमा किए हैं, जो आने वाले समय में बाज़ार की बड़ी हलचल का संकेत है।

## मेनबोर्ड सेगमेंट की झलक

मेनबोर्ड सेगमेंट की बात करें, तो अप्रैल के महीने में कुल 40 कंपनियों ने SEBI के पास अपने ड्राफ्ट पेपर्स (DRHP) जमा किए। इनमें से अब तक 15 कंपनियों को मंजूरी मिल चुकी है, जबकि 25 अभी रिव्यू के चरण में हैं। यह आँकड़ें बताते हैं कि आने वाले समय में बाज़ार में नए निवेश के ढेरों मौके मिलने वाले हैं।

मई के महीने में भी छह बड़ी कंपनियों ने अपने पेपर्स फाइल किए, जिनमें से फिलहाल सिर्फ Greaves Electric Mobility Limited को ही SEBI से हरी झंडी मिली है। वहीं, Canara HSBC Life Insurance और Vinir Engineering Limited समेत पाँच अन्य कंपनियाँ अभी मंजूरी का इंतज़ार कर रही हैं और अपनी कागजी प्रक्रिया पूरी करने में जुटी हैं।

## SME सेगमेंट की रफ़्तार:

SME सेक्टर में ज़बरदस्त हलचल देखी जा रही है। अकेले मई के महीने में 60 SME IPO की लिस्टिंग हुई, जो यह दिखाता है कि छोटी और मझोली कंपनियाँ अब पब्लिक से फंड जुटाने में काफी दिलचस्पी ले रही हैं। इनमें से 44 कंपनियों को एक्सचेंज से मंजूरी मिल चुकी है, जिनमें Sugs Lloyd Limited, Adcounty Media India Limited



और Classic Electrodes (India) Limited जैसे बड़े नाम शामिल हैं। इसके अलावा 12 कंपनियाँ मंजूरी का इंतज़ार कर रही हैं और कुछ की प्रक्रिया अभी चल रही है।

अप्रैल में 22 SME IPO के लिए आवेदन दिए गए थे, जिनमें से 4 को मंजूरी मिल गई है जैसे Vashishtha Luxury Fashion Limited और GLEN Industries Limited जबकि 18 अभी कतार में हैं।

जैसे-जैसे हम अगली तिमाही की ओर बढ़ रहे हैं, मेनबोर्ड और SME दोनों ही सेगमेंट आने वाले समय के लिए एक बेहतरीन माहौल तैयार कर रहे हैं। कई कंपनियाँ रेगुलेटरी रिव्यू के अलग-अलग चरणों में हैं, जिससे आने वाले महीनों में अलग-अलग सेक्टर में निवेश और लिस्टिंग के शानदार मौके मिलने वाले हैं।

इस महीने का IPO कैलेंडर काफी अलग है, जिसमें टेक्सटाइल और इलेक्ट्रिक मोबिलिटी से लेकर फिनटेक और IT सॉल्यूशंस तक की कंपनियाँ शामिल हैं। खास बात यह है कि एक तरफ बड़े इश्यू साइज़ वाले मेनबोर्ड IPO हैं, तो दूसरी तरफ SME IPO हैं जो इकोनॉमी के नए और तेज़ी से बढ़ते हुए क्षेत्रों से जुड़े हैं।

Borana Weaves और Belrise Industries जैसे चर्चा में रहने वाले नामों से लेकर Accretion Pharmaceuticals और Unified Data-Tech जैसी कंपनियों के विस्तार तक, निवेशकों के पास परखने के लिए ढेरों विकल्प हैं। वहीं SME स्पेस में Dar Credit and Capital और Integrity Infrabuild जैसी नई एंट्रियाँ भी माहौल को गरमा रही हैं।

बाज़ार की नज़र अब OYO, Reliance Jio और More Retail जैसे कुछ 'मेगा IPO' पर भी है, जिनके आने के बाद मार्केट की तस्वीर पूरी तरह बदल सकती है।

## जून 2025 में आने वाले मेनबोर्ड IPO

कंपनी का नाम	SEBI स्थिति	इश्यू साइज़ (₹ करोड़)	एक्सचेंज
श्री लोटस डेवलपर्स एंड रियल्टी लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	729	BSE, NSE
क्रेडिला फाइनेंशियल सर्विसेज लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	500	BSE, NSE
यूरो प्रातिक सेल्स लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	730	BSE, NSE
जारो एजुकेशन	SEBI से मंजूरी प्राप्त	570	BSE, NSE
जेसन्स इंडस्ट्रीज लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
जेम अरॉमैटिक्स लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
ग्रीव्स इलेक्ट्रिक मोबिलिटी लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
अजय पॉली लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
रीगाल रिसोर्सेज लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
लक्ष्मी इंडिया फाइनेंस लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE
वेरिटास फाइनेंस लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	2,800	BSE, NSE
ए-वन स्टील्स इंडिया लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	650	BSE, NSE
ट्रैवल फूड सर्विसेज लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	2,000	BSE, NSE
कॉन्टिनियम ग्रीन एनर्जी लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	3,650	BSE, NSE
जीके एनर्जी लिमिटेड	SEBI से मंजूरी प्राप्त	—	BSE, NSE



## जून 2025 के संभावित SME IPO

कंपनी का नाम	SEBI स्थिति	एक्सचेंज
सोधानी कैपिटल लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ताइयो फीड मिल लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
अब्राम फूड लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
वैल्प्लास्ट टेक्नोलॉजीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
रचित प्रिंट्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ऑस्टियर सिस्टम्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
आइकोडेक्स पब्लिशिंग सॉल्यूशंस लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
स्पनवेब नॉनवुवन लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
रुक्मिणी देवी गर्ग एग्रो इम्पेक्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
प्रारुह टेक्नोलॉजीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
कस्तूरी मेटल कंपोजिट लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
एवरेस्ट IMS टेक्नोलॉजीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE

कंपनी का नाम	SEBI स्थिति	एक्सचेंज
विक्ट्री इलेक्ट्रिक व्हीकल्स इंटरनेशनल लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सग्स लॉयड लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
भडोरा इंडस्ट्रीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सैटोल केमिकल्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
मेटा इन्फोटेक लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
नीलाचल कार्बो मेटालिक्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ऐडकाउंटी मीडिया इंडिया लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
DSM फ्रेश फूड्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ऐस अल्फा टेक लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ऐस्टन फ़ार्मास्युटिकल्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
CFF फ्लूड कंट्रोल लिमिटेड (FPO) IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
स्टूडियो LSD लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
इकोलाइन एक्सिम लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
स्मार्टन पावर सिस्टम्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
पाटिल ऑटोमेशन लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
ऐक्सिओम गैस इंजीनियरिंग लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सीडार टेक्सटाइल लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सेफ एंटरप्राइजेज रिटेल फिक्स्चर्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सचेअरोम लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE

कंपनी का नाम	SEBI स्थिति	एक्सचेंज
आराध्या डिस्पोजल इंडस्ट्रीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
शील बायोटेक लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
डेटासॉफ्ट कंप्यूटर सर्विसेज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
मायाशील वेंचर्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सावलिया फूड्स प्रोडक्ट्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
पुष्पा ज्वैलर्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
आशा रेजिन्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
स्फिंक्स वर्ल्डबिज़ लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
बीडी सिक्योरिटी लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सनटेक इंफ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
एडवांटल टेक्नोलॉजीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
प्रो एफएक्स टेक लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सुबा होटल्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
सिल्की ओवरसीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
क्लासिक इलेक्ट्रोड्स (इंडिया) लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
रामा टेलीकॉम लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
मेडिस्टेप हेल्थकेयर लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
संजीवनी एग्रोफूड्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
KVS कास्टिंग्स लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE
आकार मेडिकल टेक्नोलॉजीज लिमिटेड IPO	एक्सचेंज की मंजूरी मिली	BSE, NSE

# IPO प्रदर्शन

## मई 2025 तक के सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले IPO

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तिथि	इश्यू प्राइस	लाभ / हानि	श्रेणी
फैबटेक टेक्नोलॉजीज़ क्लीनरूम्स लिमिटेड	10 जनवरी 2025	₹85	265.88%	SME
सृजी DLM लिमिटेड	12 मई 2025	₹99	154.59%	SME
इंडोबेल इंसुलेशन लिमिटेड	13 जनवरी 2025	₹46	154%	SME
सत करतार शॉपिंग लिमिटेड	17 जनवरी 2025	₹81	119.20%	SME
बालाजी फॉस्फेट्स लिमिटेड	7 मार्च 2025	₹70	101.43%	SME
अवैक्स अपैरल्स एंड ऑनर्निमेंट्स लिमिटेड	14 जनवरी 2025	₹70	91.43%	SME
अन्या पॉलीटेक एंड फर्टिलाइजर्स लिमिटेड	2 जनवरी 2025	₹14	76.43%	SME
डेस्को इन्फ्राटेक लिमिटेड	1 अप्रैल 2025	₹150	68.97%	SME
सोलारियम ग्रीन एनर्जी लिमिटेड	13 फ़रवरी 2025	₹191	65.47%	SME
क्वाड्रेंट फ्यूचर टेक लिमिटेड	14 जनवरी 2025	₹290	63.50%	मेनबोर्ड
CLN एनर्जी लिमिटेड	30 जनवरी 2025	₹250	61.70%	SME
टैकअप इंजीनियर्स लिमिटेड	30 अप्रैल 2025	₹140	61.50%	SME
रॉयलआर्क इलेक्ट्रोड्स लिमिटेड	24 फ़रवरी 2025	₹120	40%	SME
स्पिनारू कमर्शियल लिमिटेड	8 अप्रैल 2025	₹51	38.86%	SME
श्री अहिंसा नेचुरल्स लिमिटेड	2 अप्रैल 2025	₹119	34.54%	SME
बी.जासान एक्सप्लोटेक लिमिटेड	3 मार्च 2025	₹175	33.20%	SME
स्टैंडर्ड ग्लास लाइनिंग टेक्नोलॉजी लिमिटेड	13 जनवरी 2025	₹140	26.18%	मेनबोर्ड
एजैक्स इंजीनियरिंग लिमिटेड	17 फ़रवरी 2025	₹629	10.99%	मेनबोर्ड

डेंटा वॉटर एंड इफ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	29 जनवरी 2025	₹294	5.77%	मेनबोर्ड
हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज़ लिमिटेड	19 फ़रवरी 2025	₹708	5.19%	मेनबोर्ड

## इश्यू साइज़ के आधार पर टॉप 10 IPO (मई 2025 तक)

### मेनबोर्ड IPO

कंपनी का नाम	इश्यू साइज़ (₹ करोड़)	लिस्टिंग तिथि
हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज़ लिमिटेड	8,750.00	19 फ़रवरी 2025
डॉ. अग्रवालस हेल्थ केयर लिमिटेड	3,027.26	4 फ़रवरी 2025
एथर एनर्जी लिमिटेड	2,981.06	6 मई 2025
कैपिटल इफ्रा ट्रस्ट	1,578.00	17 जनवरी 2025
एजैक्स इंजीनियरिंग लिमिटेड	1,269.35	17 फ़रवरी 2025
क्वालिटी पावर इलेक्ट्रिकल इक्विपमेंट्स लिमिटेड	858.70	24 फ़रवरी 2025
लक्ष्मी डेंटल लिमिटेड	698.06	20 जनवरी 2025
स्टैंडर्ड ग्लास लाइनिंग टेक्नोलॉजी लिमिटेड	410.05	13 जनवरी 2025
क्वार्टेंट फ्यूचर टेक लिमिटेड	290.00	14 जनवरी 2025

### SME IPO

कंपनी का नाम	इश्यू साइज़ (₹ करोड़)	लिस्टिंग तिथि
कैपिटलनंबर्स इन्फोटेक लिमिटेड	₹169.37	27 जनवरी 2025
चंदन हेल्थकेयर लिमिटेड	₹107.36	17 फ़रवरी 2025
तेजस कार्गो इंडिया लिमिटेड	₹105.84	24 फ़रवरी 2025
सोलारियम ग्रीन एनर्जी लिमिटेड	₹105.04	13 फ़रवरी 2025
वर्चुअल गैलेक्सी इन्फोटेक लिमिटेड	₹93.29	19 मई 2025

रिखव सिक्वोरिटीज लिमिटेड	₹88.82	22 जनवरी 2025
B.R. गोयल इंफ्रास्ट्रक्चर लिमिटेड	₹85.21	14 जनवरी 2025
केन एंटरप्राइजेज लिमिटेड	₹83.65	12 फ़रवरी 2025
एलेगैंज इंटीरियर्स लिमिटेड	₹78.07	14 फ़रवरी 2025
एक्टिव इंफ्रास्ट्रक्चर्स लिमिटेड	₹77.83	28 मार्च 2025

## लिस्टिंग गेन के आधार पर टॉप 10 IPO (मई 2025 तक)

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तिथि	इश्यू प्राइस	लिस्टिंग डे गेन	श्रेणी
अवैक्स अपैरल्स एंड ऑनमिंट्स लिमिटेड	14 जनवरी 2025	₹70	99.50%	SME
इंडोबेल इंसुलेशन लिमिटेड	13 जनवरी 2025	₹46	99.50%	SME
सृजी DLM लिमिटेड	12 मई 2025	₹99	99.49%	SME
काबरा ज्वेल्स लिमिटेड	22 जनवरी 2025	₹128	99.49%	SME
फैबटेक टेक्नोलॉजीज क्लीनरूम्स लिमिटेड	10 जनवरी 2025	₹85	99.49%	SME
रिखव सिक्वोरिटीज लिमिटेड	22 जनवरी 2025	₹86	99.48%	SME
सत करतार शॉपिंग लिमिटेड	17 जनवरी 2025	₹81	99.44%	SME
क्वाड्रेंट फ्यूचर टेक लिमिटेड	14 जनवरी 2025	₹290	53.10%	मेनबोर्ड
परमेश्वर मेटल लिमिटेड	9 जनवरी 2025	₹61	45.44%	SME
स्टैलियन इंडिया फ्लोरोकेमिकल्स लिमिटेड	23 जनवरी 2025	₹90	40%	मेनबोर्ड



# IPO का प्रभाव

## IPO का प्रभाव: व्यवसायों और बाज़ार पर लंबे समय तक रहने वाले प्रभाव



### एडिटोरियल डेस्क द्वारा | IPO वर्ल्ड मैगज़ीन

जब कोई कंपनी पहली बार शेयर बाज़ार में कदम रखती है, तो उसका IPO हर जगह सुर्खियाँ बटोरता है। लेकिन असली कहानी तो उसके बाद के सालों में शुरू होती है। बेशक, IPO के ज़रिए कंपनियों को बड़ा फंड, नई पहचान और निवेशकों का एक विशाल आधार मिलता है, लेकिन इसके साथ ही कई ऐसी जिम्मेदारियाँ भी आती हैं जो बिज़नेस की रणनीति, गवर्नेंस और बाज़ार की स्थिति को हमेशा के लिए बदल देती हैं।

यह लेख वास्तविक भारतीय IPO उदाहरणों और बाज़ार के आँकड़ों के ज़रिए इन्हीं दीर्घकालिक प्रभावों की गहराई से पड़ताल करता है।

### IPO के बाद बिज़नेस में आने वाले बड़े बदलाव

#### A. पूंजी तक पहुँच और व्यापार का विस्तार

IPO के ज़रिए कंपनियों के पास नया फंड आता है, जिसका इस्तेमाल अक्सर इन कामों के लिए किया जाता है:

- क्षमता बढ़ाना (जैसे: IPO के बाद Dodla Dairy ने नए प्लांट्स का विकास किया)
- टेक्नोलॉजी अपग्रेड (जैसे: MapmyIndia ने AI और मैपिंग इनोवेशन में निवेश किया)
- कर्ज चुकाना (जैसे: Delhivery ने अपना कर्ज कम किया ताकि मुनाफे में सुधार हो सके)

उदाहरण: नज़ारा टेक्नोलॉजीज ने IPO से मिले पैसों का इस्तेमाल गेमिंग स्टार्टअप्स को खरीदने के लिए किया, जिससे उन्होंने अपना एक बड़ा डिजिटल पोर्टफोलियो तैयार कर लिया।

#### B. नियमों का पालन और बेहतर मैनेजमेंट

SEBI के कड़े नियमों के कारण कंपनियों को हर तीन महीने में अपनी रिपोर्ट देनी होती है और गवर्नेंस में पारदर्शिता रखनी पड़ती है। इससे कंपनियाँ ग्लोबल स्टैंडर्ड अपनाती हैं।

- पारदर्शिता बढ़ने से निवेशकों का भरोसा मज़बूत होता है।
- कंपनी चलाने वालों की भूमिका अब सिर्फ मालिक की नहीं, बल्कि जवाबदेह हितधारकों की हो जाती है।

क्या आप जानते हैं? Zomato जैसी कंपनियों ने शेयर बाज़ार में लिस्ट होने के बाद अपने निवेशकों के साथ बातचीत करने के तरीके और पर्यावरण व सामाजिक जिम्मेदारियों (ESG) पर अपना ध्यान काफी ज्यादा बढ़ाया है।

#### रणनीतिक बदलाव और प्रोफेशनल मैनेजमेंट

##### A. मैनेजमेंट की जवाबदेही

IPO के बाद कंपनियाँ विश्लेषकों, बड़े निवेशकों और मीडिया की नज़रों में आ जाती हैं। इसका नतीजा यह होता है कि:

- कंपनी का पूरा ध्यान मुनाफे और विकास के आँकड़ों पर रहता है।

- लीडरशिप ज्यादा प्रोफेशनल हो जाती है और भविष्य के लिए स्पष्ट योजनाएँ बनाई जाती हैं।

**केस इनसाइट:** लिस्टिंग के बाद IRCTC ने अपनी सेवाओं में काफी सुधार किया, टूरिज्म पैकेज के क्षेत्र में विस्तार किया और अपने डिजिटल टिकट बुकिंग के अनुभव (UX) को और भी बेहतर बनाया।

## B. हर तिमाही में प्रदर्शन का दबाव

सार्वजनिक होने का एक दूसरा पहलू यह है कि कंपनियों पर हर तीन महीने में अच्छे नतीजे दिखाने का दबाव रहता है। कभी-कभी इसके कुछ नुकसान भी हो सकते हैं:

- कंपनियाँ भविष्य के नए प्रयोगों (R&D) के बजाय तुरंत मुनाफे पर ज्यादा ध्यान देने लगती हैं।
- शेयर की कीमत गिरने के डर से कंपनियाँ बड़े रिस्क लेने से बचने लगती हैं।

## दीर्घकालिक बाज़ार प्रभाव

### A. इन्वेस्टर वेल्थ क्रिएशन

कई IPO ने लंबी अवधि में महत्वपूर्ण रिटर्न दिए हैं:

कंपनी का नाम	IPO वर्ष	IPO प्राइस (₹)	मई 2025 प्राइस (₹)	CAGR (लगभग)
IRCTC	2019	320	1,200+	~30%
डिक्सन टेक्नोलॉजीज	2017	530	6,000+	~45%
रूट मोबाइल	2020	350	1,400+	~40%

डेटा स्रोत: BSE/NSE; कीमतें 10 मई, 2025 तक

**मुख्य निष्कर्ष:** मज़बूत आधार वाली IPO में लंबे समय तक निवेश करने वाले निवेशकों को बड़े लाभ हुए हैं।

## B. बाज़ार भागीदारी का विस्तार

IPO रिटेल, HNI और संस्थागत निवेशकों को आकर्षित करते हैं, जिससे बाज़ार में भागीदारी बढ़ती है और संपत्ति सृजन में समान अवसर मिलता है।

- IPO-फोकस्ड फंड और सोशल मीडिया/इनफ्लुएंसर्स का प्रभाव बढ़ा है।
- फ्रिंटेक प्लेटफॉर्म (जैसे Zerodha, Groww) IPO को Gen Z और टियर 2-3 शहरों के निवेशकों के लिए आसान और सरल बना रहे हैं।



## वास्तविकता से सबक: सफल कहानियाँ और चेतावनियाँ

### सफलता की कहानी – Nykaa (FSN E-Commerce)

- 2021 में लिस्ट होने पर, इस शेयर ने लगभग 80% का शानदार लिस्टिंग मुनाफा दिया।
- हालांकि बाज़ार के उतार-चढ़ाव का सामना करना पड़ा, लेकिन अपनी पारदर्शी रणनीतियों और लगातार बेहतर होती कमाई के ज़रिए इसने निवेशकों का गहरा भरोसा जीता।

### सबक और चेतावनी – Paytm

- 2021 में रिकॉर्ड तोड़ बड़ा IPO लाने के बावजूद, लिस्टिंग के बाद कंपनी को अपनी वैल्यूएशन और गवर्नेंस को लेकर कई सवालों का सामना करना पड़ा।

- यह उदाहरण उन IPO के जोखिम को दर्शाता है जिनकी वैल्यूएशन तो बहुत ऊंची होती है, लेकिन मुनाफे तक पहुँचने का रास्ता साफ नहीं होता।

## निष्कर्ष: IPO एक शुरुआत है, अंत नहीं

हालांकि IPO पूंजी जुटाने से लेकर बाज़ार में पहचान बनाने तक अपार लाभ देता है, लेकिन इसकी असली वैल्यू लंबे समय के प्रदर्शन से ही निकलकर आती है। जो कंपनियाँ लिस्टिंग के बाद अपनी रणनीति, बेहतर गवर्नेंस और पारदर्शिता के साथ तालमेल बिठाकर चलती हैं, वही लंबे समय तक फलती-फूलती हैं।

चाहे निवेशक हों या कंपनी के संस्थापक, दोनों के लिए IPO कोई आखिरी पड़ाव नहीं है बल्कि यह एक ऐसी मैराथन की शुरुआत है जिसमें अनुशासन, नए प्रयोग और एक बड़े विज़न की ज़रूरत होती है।





# उपलब्धियाँ और नेतृत्व

# इस महीने की प्रमुख कंपनी

## Infosys



## प्रस्तावना: वो भारतीय दिग्गज जिसने वैश्विक IT सेवाओं की परिभाषा बदल दी

जब हम वैश्विक मंच पर एक 'IT पावरहाउस' के रूप में भारत के उदय की चर्चा करते हैं, तो इंफोसिस (Infosys Limited) का नाम सबसे ज्यादा सम्मान के साथ लिया जाता है। यह कहानी किसी चमत्कार से कम नहीं है-साल 1981 में मात्र ₹10,000 की मामूली पूंजी और सात इंजीनियरों की एक छोटी सी टीम ने पुणे के एक साधारण से कमरे में जिस सपने की बुनियाद रखी थी, आज वह एक विशाल साम्राज्य बन चुका है। आज इंफोसिस ₹6 ट्रिलियन (6 लाख करोड़) से अधिक के मार्केट कैप वाली एक ऐसी दिग्गज कंपनी है, जिसके 3 लाख से ज्यादा कर्मचारी दुनिया के 50 से अधिक देशों में अपनी सेवाएँ दे रहे हैं।

इस महीने, 'IPO वर्ल्ड मैगजीन' इंफोसिस को 'कंपनी ऑफ द मंथ' के रूप में पेश कर रही है। इसकी वजह सिर्फ शेयर बाजार में इसका विशाल कद नहीं है, बल्कि वह अटूट भरोसा है जो इसने दशकों से निवेशकों के बीच बनाया है। टेक्नोलॉजी के भविष्य को गढ़ने से लेकर कॉर्पोरेट गवर्नेंस (कामकाज की पारदर्शिता) के नए मानक तय करने तक, इंफोसिस आज भी भारतीय कॉर्पोरेट जगत के लिए एक प्रेरणा है।

## दृष्टिकोण और मूल्यों पर टिकी एक अटूट नींव

इंफोसिस की नींव पुणे में नारायण मूर्ति और उनके छह साथी इंजीनियरों ने रखी थी। उनका लक्ष्य जितना बड़ा था, उतना ही सीधा भी: दुनिया भर के क्लाइंट्स को बेहतरीन सॉफ्टवेयर सेवाएँ देना। लेकिन, जो चीज इंफोसिस को उस दौर की बाकी कंपनियों से अलग बनाती थी, वो सिर्फ उनकी कोडिंग या तकनीकी समझ नहीं थी, बल्कि उनके उसूल थे। उन्होंने शुरुआत से ही पारदर्शिता, योग्यता को सम्मान (Meritocracy) और 'कस्टमर सबसे पहले' वाली सोच को कंपनी के DNA में डाल दिया था।

90 के दशक की शुरुआत में जब भारत ने अपनी अर्थव्यवस्था के दरवाजे खोले और उदारीकरण का दौर शुरू हुआ, तो इंफोसिस उस लहर पर सवार होने वाली सबसे पहली कंपनी थी। साल 1999 में इंफोसिस ने वह कर दिखाया जो तब तक किसी भारतीय कंपनी ने नहीं किया था। यह NASDAQ पर लिस्ट होने वाली पहली भारतीय कंपनी बनी। इस एक कदम ने पूरी दुनिया की नज़रें भारत के तकनीकी टैलेंट की तरफ मोड़ दीं और साबित कर दिया कि भारतीय कंपनियाँ ग्लोबल स्टैंडर्ड्स पर खरी उतर सकती हैं।

## IPO और मार्केट का सफर: एक साधारण शुरुआत से 'ब्लू चिप' के गौरव तक

इंफोसिस के शेयर बाजार के सफर की कहानी किसी फिल्मी पटकथा जैसी है। साल 1993 में जब कंपनी अपना IPO लेकर आई, तो प्रति शेयर की कीमत मात्र ₹95 थी (फेस वैल्यू ₹10)। हैरानी की बात यह है कि शुरुआत में निवेशकों ने इसमें खास दिलचस्पी नहीं दिखाई और यह 'अंडरसब्सक्राइब' रह गया था। लेकिन किसे पता था कि यह मामूली सा दिखने वाला निवेश आगे चलकर 'सोने की खान' साबित होगा! आज अगर हम बोनस शेयर और स्टॉक स्प्लिट को जोड़कर देखें, तो उस समय खरीदे गए शेयरों का एक लॉट आज करोड़ों रुपये की संपत्ति बन चुका है।

दशकों से यह शेयर BSE सेंसेक्स और निफ्टी-50 का एक मजबूत स्तंभ बना हुआ है। चाहे विदेशी निवेशक (FII) हों, भारतीय संस्थान (DII) या फिर हमारे-आपके जैसे रिटेल निवेशक इंफोसिस हर किसी का ऑल-टाइम फेवरेट है। अपने बेदाग गवर्नेंस रिकॉर्ड की वजह से म्यूचुअल फंड पोर्टफोलियो और ESG इंडेक्स में भी इस स्टॉक को खास जगह दी जाती है।



## स्टॉक परफॉर्मेंस की एक झलक (मई 2025 तक):

मापदंड	विवरण
मार्केट कैप	₹6.5 ट्रिलियन से अधिक
P/E रेश्यो	25x
डिविडेंड यील्ड	~2.1%
रिटर्न ऑन इक्विटी (ROE)	30% +
कर्ज की स्थिति	पूरी तरह कर्ज मुक्त (Debt-Free)

## बिज़नेस मॉडल: विविधता, विस्तार और अटूट मज़बूती

इंफोसिस की सफलता के पीछे उसका 'ग्लोबल डिलीवरी मॉडल' (GDM) है, जिसका आविष्कार खुद इसी कंपनी ने किया था। इस मॉडल ने काम करने का तरीका ही बदल दिया। सॉफ्टवेयर डेवलपमेंट और सपोर्ट का काम दुनिया भर के अलग-अलग केंद्रों से इस तरह किया जाता है कि लागत कम हो और काम की रफ्तार और गुणवत्ता बनी रहे। आज इंफोसिस सिर्फ कोडिंग नहीं करती, बल्कि सेवाओं का एक विशाल गुलदस्ता पेश करती है:

- IT कंसल्टिंग और एप्लिकेशन डेवलपमेंट
- क्लाउड कंप्यूटिंग और साइबर सिक्योरिटी
- डेटा एनालिटिक्स और AI
- ERP इम्प्लीमेंटेशन (SAP, Oracle)
- बिज़नेस प्रोसेस मैनेजमेंट (BPM)

## कमाई का गणित (वित्त वर्ष 2024-25 के अनुमान):

- उत्तरी अमेरिका: 60%
- यूरोप: 25%
- बाकी दुनिया: 15%
- डिजिटल सेवाओं का योगदान: 65% से अधिक

जैसे-जैसे दुनिया डिजिटल हो रही है, इंफोसिस एक पारंपरिक IT कंपनी से बदलकर एक 'डिजिटल इनोवेशन पार्टनर' बन गई है।

यह दुनिया की दिग्गज 'फॉर्च्यून 500' कंपनियों का हाथ थामकर उन्हें कस्टमर एक्सपीरियंस सुधारने और साइबर खतरों से निपटने में मदद कर रही है।

## वित्तीय झलकियाँ: स्थिरता और विकास का बेजोड़ संगम

दुनिया भर की अर्थव्यवस्थाओं में उतार-चढ़ाव और वैश्विक दबाव के बावजूद, इंफोसिस ने हर साल अपनी ग्रोथ की रफ्तार को थामे रखा है। वित्त वर्ष 2024-25 में कंपनी ने \$19 बिलियन (19 अरब डॉलर) से ज्यादा का राजस्व (Revenue) हासिल कर अपनी ताकत का लोहा मनवाया है। साथ ही, 18% का नेट प्रॉफिट मार्जिन इस बात का सबूत है कि कंपनी न सिर्फ पैसा कमा रही है, बल्कि उसे कुशलता से बचाना भी जानती है।

मुख्य मापदंड	वित्त वर्ष 2024-25 (FY 2024-25)
कुल राजस्व	\$19.1 बिलियन
नेट प्रॉफिट	\$3.4 बिलियन
EBITDA मार्जिन	23.50%
प्रति शेयर आय (EPS - INR)	₹61.75
कैश रिज़र्व	₹35,000 करोड़+

इंफोसिस की सबसे बड़ी खूबी इसकी 'प्रगतिशील डिविडेंड नीति' है। कंपनी न सिर्फ मुनाफे का बड़ा हिस्सा निवेशकों के साथ बांटती है, बल्कि समय-समय पर शेयर बायबैक करके उन्हें अतिरिक्त रिवॉर्ड भी देती है। यह 'इन्वेस्टर-फर्स्ट' अप्रोच ही इसे बाज़ार का पसंदीदा बनाती है।

## नेतृत्व और गवर्नेंस: कॉर्पोरेट नैतिकता का एक वैश्विक पैमाना

इंफोसिस के नेतृत्व की सबसे बड़ी खूबी रही है स्पष्टता, जवाबदेही और नैतिकता। यह सिर्फ एक कंपनी नहीं, बल्कि भारतीय कॉर्पोरेट जगत के लिए 'ईमानदारी से बिज़नेस' करने का एक स्कूल है। नारायण मूर्ति के प्रतिष्ठित नेतृत्व से लेकर नंदन नीलेकणी की चेरमैन के रूप में वापसी तक, इस कंपनी ने नेतृत्व के कई बड़े बदलाव देखे हैं। लेकिन खास बात यह है कि इन बदलावों के बीच कभी भी इसकी स्थिरता या प्रदर्शन पर कोई आंच नहीं आई।

वर्तमान CEO और MD, सलिल पारेख, जिन्होंने 2018 में कमान संभाली थी, उन्होंने इंफोसिस को एक नई ऊंचाई दी है। उन्होंने डिजिटल ट्रांसफॉर्मेशन, क्लाउंट बेस के विस्तार और महामारी (Pandemic) जैसी बाधाओं के बीच कंपनी को बहुत ही फुर्ती के साथ आगे बढ़ाया। उनके शांत स्वभाव और रणनीतिक सोच ने न सिर्फ शेयर बाजार (The Street) का दिल जीता, बल्कि सभी स्टैकहोल्डर्स का भरोसा भी मजबूत किया।

इंफोसिस आज भी अपनी पारदर्शिता के लिए जानी जाती है। एक विविध और स्वतंत्र बोर्ड, SEBI के कड़े गवर्नेंस नियमों का पालन और रिपोर्टिंग में पूरी ईमानदारी। ये वो खूबियाँ हैं जो निवेशकों के मन में यह विश्वास पैदा करती हैं कि उनका पैसा सुरक्षित और सही हाथों में है।

## इनोवेशन: AI, क्वांटम और भविष्य की उड़ान

इंफोसिस अब सिर्फ एक 'सर्विस प्रोवाइडर' बनकर संतुष्ट नहीं है। इसका लक्ष्य अब 'इनोवेशन इनेबलर' यानी इनोवेशन का मार्गदर्शक बनना है। अपने 'इंफोसिस लैब्स' और समर्पित AI विंग्स के ज़रिए कंपनी ने उन तकनीकों पर दांव लगाया है जो कल की दुनिया को चलाने वाली हैं। आज इंफोसिस इन अत्याधुनिक क्षेत्रों में शोध और निवेश कर रही है:

- AI-पावर्ड सॉफ्टवेयर इंजीनियरिंग (Infosys Topaz)
- ब्लॉकचेन आधारित सफ्टवेयर समाधान
- क्वांटम कंप्यूटिंग रिसर्च
- सस्टेनेबिलिटी टेक और कार्बन इंटेलिजेंस

तकनीक की इस दौड़ में सबसे आगे रहने के लिए 'इंफोसिस इनोवेशन नेटवर्क' (IIN) स्टार्टअप्स, यूनिवर्सिटीज और वेंचर फंड्स के साथ मिलकर काम करता है। सिर्फ इतना ही नहीं, अपने कर्मचारियों को भी भविष्य के लिए तैयार करने के लिए इनके पास 'Infosys Lex' जैसा इन-हाउस प्लेटफॉर्म है, जहाँ 3 लाख से ज्यादा कर्मचारी AI/ML, साइबर सुरक्षा और IoT जैसे कौशल में खुद को माहिर बना रहे हैं।

## वैश्विक पहचान: जब दुनिया ने माना इंफोसिस का लोहा

इंफोसिस के खाते में दर्ज कुछ प्रमुख सम्मान और उपलब्धियाँ:

- फोर्ब्स में "विश्व के सर्वश्रेष्ठ नियोक्ता" में स्थान प्राप्त
- DJSI (Dow Jones Sustainability Index) में टॉप कंपनियों में शामिल
- कई कंपनियों के लिए LEED गोल्ड प्रमाणपत्र प्राप्त
- कई IT सेवाओं में गार्टनर मैजिक क्वांट्रेंट में लीडर के रूप में मान्यता

इंफोसिस वर्ल्ड इकोनॉमिक फोरम (WEF), हार्वर्ड और MIT जैसे दुनिया के सबसे बड़े मंचों और विश्वविद्यालयों के साथ साझेदारी करती है। जिससे यह वैश्विक स्तर पर भविष्य की सोच और नेतृत्व को दिशा देने का काम भी कर रही है।

## CSR और स्थिरता: मुनाफे से परे, इंसानियत के लिए

यह GRI दिशा-निर्देशों के तहत अपनी 'सस्टेनेबिलिटी रिपोर्ट' प्रकाशित करने वाली पहली भारतीय कंपनी थी। आज, जब दुनिया जलवायु परिवर्तन से जूझ रही है, इंफोसिस स्कोप 1, 2 और 3 उत्सर्जन के मामले में पूरी तरह 'कार्बन न्यूट्रल' हो चुकी है—वैश्विक स्तर पर यह एक नायाब उपलब्धि है।

इंफोसिस फाउंडेशन, जिसका नेतृत्व हाल तक सुधा मूर्ति जी ने किया, आज सेवा का दूसरा नाम बन चुका है। ग्रामीण भारत की तस्वीर बदलते हुए इस फाउंडेशन ने हजारों स्कूल, पुस्तकालय, अस्पताल और शौचालय बनवाए हैं। शिक्षा, स्वास्थ्य और ग्रामीण विकास के क्षेत्र में इनका योगदान अतुलनीय है।

### समाज के प्रति मुख्य पहल:

- डिजिटल शिक्षा के लिए 'स्कूल ऑफ द फ्यूचर' प्रोग्राम की शुरुआत।
- कैंपस में सौर ऊर्जा का उपयोग
- "इंफोसियन फॉर सोसायटी" के तहत कर्मचारियों की मदद/सेवा

## प्रमुख चुनौतियाँ और जोखिम



एक वैश्विक कंपनी होने के नाते, इसे कई तरह के बाहरी और आंतरिक दबावों का सामना करना पड़ा:

1. अमेरिका और यूरोप में भू-राजनीतिक जोखिम (जैसे वीजा नियम, संरक्षणवाद)
2. टेक्नोलॉजी क्षेत्र में कर्मचारियों का छूटना अभी भी अधिक है।

3. वैश्विक दिग्गजों जैसे Accenture, TCS, IBM और नए खिलाड़ियों से प्रतिस्पर्धा।
4. क्लाइट पर निर्भरता का जोखिम, क्योंकि शीर्ष 10 क्लाइट अधिकांश राजस्व देते हैं।
5. मुद्रा में उतार-चढ़ाव और अनिश्चित आर्थिक परिस्थितियों में बिलिंग दबाव।

हालांकि, इंफोसिस इन खतरों से अनजान नहीं है। कंपनी ने इनसे निपटने के लिए एक मजबूत 'रिस्क-मिटिगेशन फ्रेमवर्क' तैयार किया है। इसमें क्लाइट्स का विविधीकरण (Diversification), करेंसी हेजिंग (Currency Hedging) और मैनपावर पर निर्भरता कम करने के लिए ऑटोमेशन में भारी निवेश जैसे कदम शामिल हैं।

## भविष्य की ओर: इंफोसिस विजन 2030

डिजिटल ट्रांसफॉर्मेशन प्रोजेक्ट्स की मजबूत पाइपलाइन और बढ़ते क्लाइट बेस के साथ, इंफोसिस अगले पांच सालों में \$25 बिलियन के राजस्व तक पहुँचने के लिए अच्छी स्थिति में है। इसके लिए "Infosys Cobalt" क्लाउड प्लेटफॉर्म, "Topaz" AI टूलकिट और स्थिरता पर आधारित ऑपरेशंस भविष्य के मुख्य स्तंभ हैं।

कंपनी का लक्ष्य एक 'नेट-जीरो' एंटरप्राइज बनना, कर्मचारियों के लिए रि-स्किलिंग पहल का विस्तार करना और अधिग्रहणों व साझेदारियों के माध्यम से अपनी वैश्विक कंसल्टिंग शाखा को मजबूत करना है।



## निवेशक निर्णय: इंफोसिस क्यों है एक 'कोर पोर्टफोलियो' स्टॉक?

लंबी अवधि के निवेशकों के लिए, इंफोसिस इन कारणों से एक मुख्य (Core) पोर्टफोलियो स्टॉक बना हुआ है:

- कर्जमुक्त और लाभांश देने वाली कंपनी
- स्थिर दो अंकीय आय वृद्धि
- मजबूत प्रबंधन और नैतिक व्यापार अभ्यास
- डिजिटल अर्थव्यवस्था के लिए तैयार
- दशकों से लगातार संपत्ति निर्माण

म्यूचुअल फंड मैनेजर, पेंशन फंड और विदेशी निवेशक भी इंफोसिस को एक 'डिफेंसिव ग्रोथ स्टॉक' के रूप में देखते हैं जो अनिश्चित समय और महंगाई के दौर के लिए एक आदर्श निवेश है।

## अंतिम विचार

इंफोसिस केवल एक IT कंपनी नहीं है यह वैश्विक 'नॉलेज इकोनॉमी' (Knowledge Economy) के रूप में भारत के परिवर्तन का प्रतीक है। यह इस बात का प्रतीक है कि जब कॉर्पोरेट जगत में विजन, नैतिकता और बेहतर क्रियान्वयन एक साथ मिलते हैं, तो क्या कुछ हासिल किया जा सकता है।

इस अस्थिर और तेज़ी से बदलती तकनीकी दुनिया में, इंफोसिस केवल अपने तिमाही आँकड़ों से ही नहीं, बल्कि उन सिद्धांतों पर अडिग रहकर भी आत्मविश्वास जगाती है जिन्होंने इसके सफर को आकार दिया यानी 'ईमानदारी के साथ इन्वेस्टमेंट'।



# फाउंडर ऑफ द मंथ

## अंकित मेहता



## आइडियाफोर्ज (ideaForge) के साथ भारतीय ड्रॉन्स को दी एक नई उड़ान

आज के दौर में, जहाँ भारतीय स्टार्टअप्स पूरी दुनिया की टेक इकोनॉमी का केंद्र बन चुका हैं, वहाँ एक नाम ने कामयाबी की ऊँचाइयों को छुआ है और वो है अंकित मेहता, आइडियाफोर्ज टेक्नोलॉजी लिमिटेड (ideaForge Technology Limited) के को-फाउंडर और सीईओ। IIT बॉम्बे के शुरुआती दिनों से लेकर एक ब्लॉकबस्टर IPO तक का अंकित का यह सफर, कड़ी मेहनत, नए आइडियाज़ और सही बिज़नेस रणनीति की एक बेहतरीन मिसाल है। उनकी कहानी हमें सिखाती है कि कैसे ज़मीन से जुड़कर आसमान की ऊँचाइयों को फतह किया जाता है।

### लैब प्रोजेक्ट से भारत के 'ड्रोन लीडर' बनने तक का सफर

बात साल 2007 की है, जब ज्यादातर इंजीनियरिंग स्टूडेंट्स कंपस प्लेसमेंट के पीछे भाग रहे थे, तब अंकित मेहता और उनके IIT-बॉम्बे के साथियों ने एक अलग ही रास्ता चुना। एक मामूली से 'क्वाड्रोटर प्रोटोटाइप' (quadrotor prototype) से शुरुआत करते हुए, इस टीम ने भारत की सबसे बड़ी स्वदेशी ड्रोन निर्माता कंपनी की नींव रखी। उनका मुख्य फोकस सुरक्षा, निगरानी और इंडस्ट्रियल ड्रॉन्स (UAV) बनाने पर था।

उनके इस मिशन को असली दिशा और तेज़ी मिली 26/11 के मुंबई हमलों के बाद। उस वक्त यह साफ हो गया था कि हाई-टेक निगरानी उपकरणों की ज़रूरत अब सिर्फ एक विकल्प नहीं, बल्कि देश की सुरक्षा के लिए बेहद ज़रूरी है। ideaForge ने इस राष्ट्रीय ज़रूरत को समझा और वह स्वदेशी तकनीक से VTOL (Vertical Take-Off and Landing) ड्रोन बनाने वाली पहली भारतीय कंपनी बनी।

### डेटा हाइलाइट्स: आइडियाफोर्ज की तेज़ वृद्धि

वित्तीय मापदंड	FY21	FY22	FY23
ऑपरेशंस से रेवेन्यू	₹34.72 करोड़	₹159.44 करोड़	₹186.01 करोड़
EBITDA	₹3.46 करोड़	₹47.18 करोड़	₹55.57 करोड़
PAT (कर के बाद मुनाफ़ा)	₹3.61 करोड़	₹44.01 करोड़	₹31.99 करोड़
घरेलू मार्केट शेयर (डिफेंस)	~50%	~50%	~50%
कुल फ़्लाइंट घंटे	1,00,000+	2,00,000+	3,00,000+

स्रोत: RHP, FY23 वार्षिक रिपोर्ट, सार्वजनिक दस्तावेज़

## उन्होंने IPO का रास्ता ही क्यों चुना?

जहाँ आज के समय में कई स्टार्टअप प्राइवेट इक्विटी और वेंचर कैपिटल के इर्द-गिर्द ही घूमते रहते हैं, वहीं ideaForge ने पब्लिक होने (शेयर बाज़ार में उतरने) का साहसिक फैसला लिया। इसके पीछे का मकसद क्या था? जवाब है— विश्वसनीयता, पूंजी और स्पष्ट नज़रिया।

जैसा कि अंकित मेहता ने IPO रोड-शो के दौरान कहा था:

“हम सिर्फ़ फंड्स नहीं चाहते थे। हम चाहते थे कि जनता हमारी मेहनत पर मुहर लगाए, बड़े संस्थान हमसे जुड़ें और 'इंडिया इंक' (India Inc.) का भरोसा हमें मिले। हमारे ड्रॉन्स आसमान में उड़ते हैं, लेकिन हम चाहते थे कि हमारा विजन हर निवेशक के दिल में अपनी जगह बनाए।”

पब्लिक लिस्टिंग से ideaForge को एक रणनीतिक बढ़त मिली। जैसे कि 'पेशेंट कैपिटल' (ऐसा निवेश जो लंबे समय तक बना रहे) तक पहुँच, ब्रांड की बढ़ती साख, और रेगुलेटरी पारदर्शिता, जिसने बड़े सरकारी और ग्लोबल डिफेंस कॉन्ट्रैक्ट्स के दरवाज़े खोल दिए।

## IPO के पीछे की असल प्रेरणा

- R&D के लिए ईंधन:** IPO से मिली राशि का एक बड़ा हिस्सा प्रोडक्ट इनोवेशन और अगली पीढ़ी के ड्रॉन सिस्टम तैयार करने के लिए सुरक्षित रखा गया।
- इन्वेंट्री मैनेजमेंट:** जैसे-जैसे ड्रॉन्स की माँग बढ़ी, वर्किंग कैपिटल की ज़रूरतें भी बढ़ती गईं। IPO फंड्स ने इन वित्तीय चुनौतियों को आसान बना दिया।
- ब्रांड पोजिशनिंग:** लिस्टेड कंपनी होने की वजह से डिफेंस और होमलैंड सिक्वोरिटी के खरीद तंत्र (procurement ecosystem) में कंपनी का भरोसा और बढ़ गया।
- शुरुआती निवेशकों के लिए एग्जिट:** इंफोसिस (Infosys), क्वालकॉम (Qualcomm), सेलेस्टा कैपिटल और फ्लोरिनट्री जैसे निवेशकों के साथ, इस IPO ने उन्हें आंशिक एग्जिट (partial exit) का मौका दिया, जबकि कंपनी के साथ उनका तालमेल भी बना रहा।

## कैसे इस IPO ने उन्हें 'बड़ा' बना दिया?

ideaForge का IPO सिर्फ़ सफल नहीं रहा बल्कि, यह एक सनसनी बन गया था। जून 2023 में जब कंपनी ₹638-₹672 के प्राइस बैंड के साथ मार्केट में आई, तो इसे उम्मीद से कहीं ज्यादा रिस्पॉन्स मिला। यह IPO 106 गुना से भी ज्यादा सब्सक्राइब हुआ।

## लिस्टिंग डे की शानदार जीत:

- ऑफर प्राइस: ₹672
- लिस्टिंग प्राइस: ₹1,305.10 (BSE)

- लिस्टिंग गेन (मुनाफा): ~94.2%

इस धमाकेदार शुरुआत ने न केवल ₹567 करोड़ जुटाए बल्कि ideaForge को रातों-रात नेशनल हेडलाइंस में ला खड़ा किया। इस लिस्टिंग के बाद यह नाम डिफेंस टेक के शौकीनों और रिटेल इन्वेस्टर्स, दोनों की जुबान पर चढ़ गया।

## IPO के बाद का बड़ा बदलाव

- ऑर्डर बुक में जबरदस्त उछाल:** लिस्टिंग के बाद, नए डिफेंस टेंडर्स और इंडस्ट्रियल सर्विलांस कॉन्ट्रैक्ट्स की बढ़ती आइडियाफोर्ज (ideaForge) के ऑर्डर पाइपलाइन में सालाना आधार पर 40% (YoY) की बढ़ोतरी देखी गई।
- सरकार का बढ़ता भरोसा:** कंपनी DRDO, CAPF, भारतीय सेना और गृह मंत्रालय के टेंडर्स के लिए एक भरोसेमंद वेंडर के रूप में उभरी है। अब इन संस्थानों के साथ उनकी डीलस पहले से कहीं ज्यादा फ्रीक्वेंसी के साथ हो रही हैं।
- ग्लोबल मार्केट में दस्तक:** कंपनी ने दक्षिण-पूर्व एशिया (SE Asia) और अफ्रीका में अपने एक्सपोर्ट्स का विस्तार किया है। साथ ही को-मैनुफैक्चरिंग के लिए दुनिया के बड़े OEM के साथ नए समझौतों पर काम चल रहा है।
- R&D और पेटेंट्स का दबदबा:** IPO से मिली फंडिंग के बाद रिसर्च एंड डेवलपमेंट (R&D) में निवेश बढ़ा, जिसका नतीजा यह रहा कि कंपनी ने 41 से ज्यादा पेटेंट्स (20 इंटरनेशनल) फाइल किए। यह उनकी तकनीकी मज़बूती को दर्शाता है।
- मैनुफैक्चरिंग और वर्कफोर्स का विस्तार:** नई मैनुफैक्चरिंग यूनिट्स के साथ उत्पादन क्षमता को बढ़ाया गया है। लिस्टिंग के बाद से अब तक कंपनी ने अपनी टीम में 200 से ज्यादा इंजीनियर्स को शामिल किया है।

## आइडियाफोर्ज (ideaForge) के सफर से मिली सीख

गहराई पर ध्यान दें, फैलाव पर नहीं: हर बाज़ार के पीछे भागने के बजाय, आइडियाफोर्ज ने डिफेंस, सर्विलांस और ISR (Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance) जैसे उन सेक्टर पर अपनी पकड़ मज़बूत की, जहाँ तकनीक की सबसे ज्यादा और तत्काल ज़रूरत थी।

स्वदेशी तकनीक की जीत: 'मेक इन इंडिया' पर दांव लगाना कंपनी के लिए मास्टरस्ट्रोक साबित हुआ। उनका 80% से ज्यादा 'टेक स्टैक' पूरी तरह स्वदेशी है, जो मज़बूती और भारतीय परिस्थितियों के हिसाब से ढलने के मामले में अंतर्राष्ट्रीय प्रतियोगियों को कड़ी टक्कर देता है।

IPO सिर्फ पैसों के लिए नहीं होता: आइडियाफोर्ज के लिए IPO का मतलब सिर्फ फंड्स जुटाना नहीं, बल्कि संस्थागत मजबूती हासिल करना भी था। लिस्टिंग के बाद बने 'कॉर्पोरेट गवर्नेंस फ्रेमवर्क' ने बड़े खरीदारों और ग्लोबल पार्टनर्स के बीच उनकी साख बढ़ा दी है।

ग्राहक की ज़रूरत ही सबसे बड़ा इन्वेंशन: 'NETRA V4+' जैसे प्रोडक्ट्स रातों-रात नहीं बने; ये सीमा सुरक्षा बलों और आपदा प्रबंधन टीमों की वास्तविक ज़रूरतों को गहराई से सुनने और समझने का नतीजा है।

धैर्य का फल मीठा होता है: कंपनी की शुरुआत से लेकर लिस्टिंग तक का सफर 15 साल लंबा रहा। आज के स्टार्टअप कल्चर में जहाँ 'रफ्तार' को सब कुछ माना जाता है, आइडियाफोर्ज ने साबित कर दिया कि लंबे समय का फोकस (Long-term focus) ही स्थायी प्रभाव पैदा करता है।

## अंकित मेहता और आइडियाफोर्ज (ideaForge) के लिए आगे क्या?

साल 2025 तक आते-आते, आइडियाफोर्ज अपनी अगली बड़ी उड़ान की तैयारी कर चुका है। अब उनका फोकस ऑटोनॉमस ड्रोन स्वार्म्स (Autonomous Drone Swarms), AI-आधारित निगरानी प्रणाली और स्मार्ट बॉर्डर मैनेजमेंट तकनीक पर है। अंकित मेहता के नेतृत्व में कंपनी अब सिर्फ उड़ान नहीं भर रही है, बल्कि नई ऊँचाइयों को छू रही है।

### निष्कर्ष

अंकित मेहता और उनकी टीम ने सिर्फ एक कंपनी खड़ी नहीं की है, बल्कि उन्होंने एक पूरा 'इकोसिस्टम' तैयार किया है। विजन, सही समय और सटीक रणनीति के मेल से बना आइडियाफोर्ज का IPO कोई मंजिल नहीं थी बल्कि यह एक लंबे सफर के लिए तैयार किया गया 'रनवे' था।



A hand is shown in the upper right, moving a white chess king piece. The chessboard is in the foreground, with several other white pieces (pawns, a knight, a bishop, and a rook) visible. The background is dark blue with a glowing network of golden lines and dots, suggesting a digital or strategic theme. The text is overlaid in the center in a bold, white font.

# रणनीति और शिक्षा का क्षेत्र

# फंडरेजिंग फंडामेंटल्स: कैपिटल जुटाने की प्रक्रिया का परिचय



दुनियाभर में चल रहे 'फंडिंग विंटर' (निवेश की कमी) के बावजूद, अकेले साल 2024 में भारतीय स्टार्टअप्स ने 1,000 से ज्यादा डील्स के ज़रिए 10.8 बिलियन डॉलर से अधिक की पूंजी जुटाई। DPIIT के आँकड़ों के मुताबिक, इस दौरान 27 से ज्यादा स्टार्टअप्स 'यूनिकॉर्न' बने और भारत में रजिस्टर्ड स्टार्टअप्स की कुल संख्या 1,14,000 के पार पहुँच गई।

आज फंडरेजिंग (Fundraising) केवल कुछ खास लोगों तक सीमित नहीं रह गई है। यह अब भारत और दुनिया भर में इनोवेशन, आर्थिक विकास और सामाजिक बदलाव के पीछे का असली इंजन बन चुका है। चाहे आप बेंगलुरु के कोई स्टार्टअप फाउंडर हों, बिहार के कोई सोशल एंटरप्रेन्योर (Social Entrepreneur) या फिर क्राउडफंडिंग के ज़रिए नया ऐप लॉन्च करने वाले कोई क्रिएटर अपने विजन को बड़ा बनाने (Scale up) के लिए फंडरेजिंग की बुनियादी समझ होना बेहद जरूरी है।

हमारी इस मासिक सीरीज़ 'फंडरेजिंग फंडामेंटल्स' का यह पहला लेख इसकी ज़मीन तैयार करता है: आखिर फंडरेजिंग क्या है? यह क्यों मायने रखती है? वक्त के साथ इसमें क्या बदलाव आए हैं? और अपनी पहली कमाई (Rupee) जुटाने से पहले आपको किन बातों को गहराई से समझना चाहिए?

## फंडरेजिंग क्या है?

आसान भाषा में कहें तो, फंडरेजिंग किसी बिज़नेस, किसी नेक काम या किसी प्रोजेक्ट के लिए वित्तीय संसाधन जुटाने की एक सोची-समझी रणनीति है। यह इनके लिए रास्ते खोलती है:

- बढ़ने और विस्तार करने के लिए
- लोगों की सेवा करने के लिए
- मज़बूत नींव बनाने के लिए

- बुनियादी ढांचे को लागू करने के लिए
- नई सोच और इनोवेशन शुरू करने के लिए

फंडरेजिंग का मतलब सिर्फ पैसा हासिल करना नहीं है। इसका असली उद्देश्य उस पैसे का सही इस्तेमाल करके तरक्की के नए रास्ते खोलना है। भारत में यह पूंजी कई जरियों से आ सकती है। जैसे कि वेंचर कैपिटलिस्ट (VC), एंजेल इन्वेस्टर्स, क्राउडफंडिंग प्लेटफॉर्म, सरकारी ग्रांट्स, NBFC या फिर पब्लिक मार्केट्स (IPO)।

## इन्वेस्ट इंडिया (2024) के आँकड़ों पर एक नज़र:

- साल 2014 से अब तक भारतीय स्टार्टअप्स में \$140 बिलियन से भी ज़्यादा का निवेश किया जा चुका है।
- खास बात यह है कि अब 53% फाउंडर्स टियर-2 और टियर-3 शहरों (छोटे शहरों) से निकलकर आ रहे हैं।
- यूनिकॉर्न्स की संख्या के मामले में भारत आज अमेरिका और चीन के बाद दुनिया में तीसरे नंबर पर है।

## फंडरेजिंग क्यों ज़रूरी है

असल ज़िंदगी से जुड़े कारण नीचे दिए गए हैं:

उद्देश्य	वास्तविक प्रभाव
प्रोडक्ट डेवलपमेंट	74% भारतीय स्टार्टअप फंडिंग का इस्तेमाल R&D और प्रोटोटाइपिंग में करते हैं (NASSCOM)
टैलेंट हायरिंग	फंडेड स्टार्टअप्स अपनी टीम 3 गुना तेज़ बढ़ाते हैं (YourStory रिपोर्ट, 2023)
मार्केट विस्तार	68% फंडेड स्टार्टअप 12 महीनों में कम से कम 2 शहरों में फैलते हैं

उद्देश्य	वास्तविक प्रभाव
टेक्नोलॉजी अपग्रेड	Series A फंडिंग का 60% टेक इंफ्रास्ट्रक्चर पर खर्च होता है (Inc42 Insight, 2023)
सामाजिक प्रभाव	संस्थागत फंडिंग वाले NGO 5 गुना ज़्यादा लाभार्थियों तक पहुँचते हैं (Dasra रिपोर्ट, 2022)

फंडरेजिंग संगठनों को महत्वाकांक्षा से अमल तक पहुँचने में मदद करती है।

## फंडरेजिंग के प्रकार: भारतीय परिदृश्य

### 1. इक्विटी फंडरेजिंग

**परिभाषा:** कंपनी की हिस्सेदारी के बदले फंड जुटाना।

- **2024 का आंकड़ा:** भारत में इक्विटी राउंड्स के ज़रिए \$8.4 बिलियन से ज्यादा जुटाए गए।
- **मुख्य माध्यम:** सीड (Seed), एंजेल (Angel), सीरीज A से D और प्री-IPO राउंड्स।
- **उदाहरण:**
  - \* **Zerodha:** 2020 तक पूरी तरह 'बूटस्ट्रैप' (खुद के पैसों से चलने वाली) रही, आज इसकी वैल्यू \$3.6 बिलियन है।
  - \* **Zepto:** सीरीज E राउंड में \$1.4 बिलियन की वैल्यूएशन पर \$200 मिलियन जुटाए।

### 2. डेट फंडरेजिंग

**परिभाषा:** लोन या कर्ज के माध्यम से पूंजी जुटाना।

- **2023 का आंकड़ा:** आरबीआई बुलेटिन के अनुसार, NBFCs द्वारा स्टार्टअप्स को दिए जाने वाले कर्ज में सालाना 35% की बढ़ोतरी हुई।
- **प्रकार:** वेंचर डेट, वर्किंग कैपिटल लोन, कन्वर्टिबल नोट्स।
- **उदाहरण:**
  - \* OYO ने 2022 में TLB लोन के ज़रिए ₹4,300 करोड़ जुटाए।
  - \* Lenskart ने इन्वेंट्री विस्तार के लिए 'वेंचर डेट' का इस्तेमाल किया।

### 3. क्राउडफंडिंग

**परिभाषा:** डिजिटल प्लेटफॉर्म के ज़रिए कई लोगों से छोटे-छोटे योगदान जुटाना।

- **भारत का आंकड़ा:** 2023 में केटो (Ketto) और मिलाप (Milaap) जैसे प्लेटफॉर्म के ज़रिए ₹200 करोड़ से ज्यादा जुटाए गए।
- **प्रमुख क्षेत्र:** हेल्थकेयर, सामाजिक प्रभाव, इंडिपेंडेंट फिल्मों और गैजेट्स।

- **उदाहरण:** 'Skyshade Solar Film' प्रोजेक्ट ने विशबेरी (Wishberry) पर ₹1.3 करोड़ जुटाए।

### 4. ग्रांट्स और डोनेशन

**परिभाषा:** एनजीओ, रिसर्च और शिक्षा के लिए फंड, जिसे वापस नहीं करना होता।

- **आंकड़ा:** वित्तीय वर्ष 2023 में CSR फंड के माध्यम से ₹18,000 करोड़ से ज्यादा बांटे गए।
- **प्रमुख संस्थान:** टाटा ट्रस्ट्स, गूगल.ओआरजी (Google.org), बीएमजीएफ (BMGF)।
- **उदाहरण:** सेल्को फाउंडेशन (SELCO Foundation) को 2023 में \$5 मिलियन की इम्पैक्ट फंडिंग मिली।

### 5. पब्लिक फंडरेजिंग / IPO

**परिभाषा:** पब्लिक मार्केट (आम जनता) से पूंजी जुटाना।

- **वित्त वर्ष 2023-24:** 76 भारतीय कंपनियों ने IPO के ज़रिए ₹67,000 करोड़ से ज्यादा जुटाए।
- **प्रमुख क्षेत्र:** मैन्युफैक्चरिंग, फिनटेक, कंज्यूमर गुड्स, फार्मा।
- **उदाहरण:** मैनकाइंड फार्मा (Mankind Pharma) का IPO ₹4,326 करोड़ का था और यह 15 गुना ओवरसब्सक्राइब हुआ।



# फंडरेजिंग से जुड़ी ज़रूरी शब्दावली

एक समझदार फंडरेजर इन शब्दों को अच्छी तरह जानता है। नीचे 10 अहम टर्म्स उनके व्यावहारिक उपयोग के साथ दिए गए हैं:

टर्म	अर्थ	क्यों ज़रूरी है
रनवे	कैश खत्म होने से पहले का समय	निवेशक आमतौर पर 12-18 महीने की रनवे चाहते हैं
बर्न रेट	मासिक खर्च (आय से ज़्यादा)	ज़्यादा बर्न = ज़्यादा जोखिम
वैल्यूएशन	कंपनी की कुल कीमत	तय करता है कितनी इक्विटी देनी होगी
डायल्यूशन	फंडिंग के बाद हिस्सेदारी में कमी	फाउंडर कंट्रोल के लिए अहम
टर्म शीट	निवेश की शर्तें	अंतिम डील की दिशा तय करती है
सेफ नोट्स	भविष्य की इक्विटी का सरल समझौता	सीड राउंड में आम (YC मॉडल)
कैप टेबल	शेयरहोल्डिंग की संरचना	पारदर्शिता निवेशकों का भरोसा बढ़ाती है
लीड इन्वेस्टर	राउंड का मुख्य निवेशक	फंडरेजिंग को विश्वसनीयता देता है
एंजेल इन्वेस्टर	शुरुआती चरण का निवेशक	भारत में 10,000+ सक्रिय एंजेल (LetsVenture, 2024)
ब्रिज राउंड	अस्थायी शॉर्ट-टर्म फंडिंग	अगले राउंड तक स्टार्टअप को संभाले रखती है

## भारतीय फंडरेजिंग इकोसिस्टम: एक नज़र

### इकोसिस्टम के प्रमुख खिलाड़ी

श्रेणी	उदाहरण
वेंचर कैपिटल	सिक्वोया कैपिटल इंडिया, एक्सेल, ब्लूम वेंचर्स
एंजेल नेटवर्क	इंडियन एंजेल नेटवर्क, मुंबई एंजेल्स, TiE
क्राउडफंडिंग	केट्टो, फ्यूएडीम, टाइक
एक्सेलरेटर	वाई कॉम्बिनेटर, 100X.VC, टेकस्टार्स, GSF
सरकारी समर्थन	स्टार्टअप इंडिया, फंड ऑफ फंड्स, SIDBI, अटल इनक्यूबेशन

## सक्रिय निवेशकों की संख्या (भारत)

- एंजेल निवेशक: 10,000+
- रजिस्टर्ड वेंचर कैपिटल / प्राइवेट इक्विटी: 500+
- फैमिली ऑफिस: 300+
- CSR डोनर: 25,000+ कंपनियाँ (MCA फाइलिंग्स के अनुसार)



## फंडरेज़िंग से जुड़े मिथ का सच

मिथ	वास्तविकता
“सिर्फ़ टेक स्टार्टअप्स को फंडिंग मिलती है।”	FY23 में 38% डील्स नॉन-टेक सेक्टर में हुईं—FMCG, कृषि, हेल्थकेयर
“फंड जुटाने के लिए IIT/IIM होना ज़रूरी है।”	केवल 22% फंडेड फाउंडर्स टियर-1 संस्थानों से हैं (YourStory, 2023)
“फंडरेज़िंग जल्दी हो जाती है।”	औसत Series A राउंड में 4–6 महीने लगते हैं, जिसमें ड्यू डिलिजेंस भी शामिल है
“ग्रांट सिर्फ़ बड़ी NGOs के लिए होते हैं।”	भारत में 52% ग्रांट रिसीवर्स छोटे-स्तरीय, ग्रासरूट ऑर्गनाइजेशन हैं (Dasra Study, 2023)

### शीर्ष 5 फंडरेज़िंग गलतियाँ (VC फीडबैक के आधार पर)

- अवास्तविक वैल्यूएशन – Inc42 के अनुसार, 63% पहले-बार फाउंडर्स स्टार्टअप्स का मूल्य अधिक आंकते हैं।
- अपूर्ण वित्तीय मॉडल – खराब प्रोजेक्शन या यूनिट इकोनॉमिक्स में स्पष्टता की कमी।
- कानूनी तैयारी की अनदेखी – शेयरहोल्डर एग्रीमेंट्स का अभाव, गड़बड़ कैप टेबल।
- अधिक पिच करना और कम सुनना – निवेशकों की प्राथमिकताओं से कनेक्ट नहीं हो पाना।
- बहुत जल्दी या बहुत देर में फंड उठाना – समय का सही चुनाव अहम; जल्दी उठाने से इक्विटी ज़्यादा dilute हो जाती है।

### भारत में फंडरेज़िंग के भविष्य को आकार देने वाले ट्रेंड्स

ट्रेंड	इंसाइट
माइक्रो-VC का उदय	<\$15M फंड्स पूरे भारत में शुरुआती स्टेज के फाउंडर्स को लक्षित कर रहे हैं
टियर 2/3 निवेशक गतिविधि	इंदौर, कोयम्बटूर, नागपुर जैसे शहरों में नए एंजेल नेटवर्क्स सक्रिय हो रहे हैं
AI का इस्तेमाल ड्यू डिलिजेंस में	प्लेटफ़ॉर्म वित्तीय, कंप्लायंस और पिच डेक स्कैन करने के लिए AI का उपयोग कर रहे हैं
Web3 & DAO फंडिंग	वैश्विक स्तर पर पूंजी जुटाने के नए तरीके
ESG-ड्रिवन निवेश	40% वैश्विक फंड अब ESG मैनेजेंट रखते हैं—इम्पैक्ट स्टार्टअप्स के लिए अच्छी खबर

### फंड जुटाने के लिए खुद को करें तैयार: एक आसान चेकलिस्ट

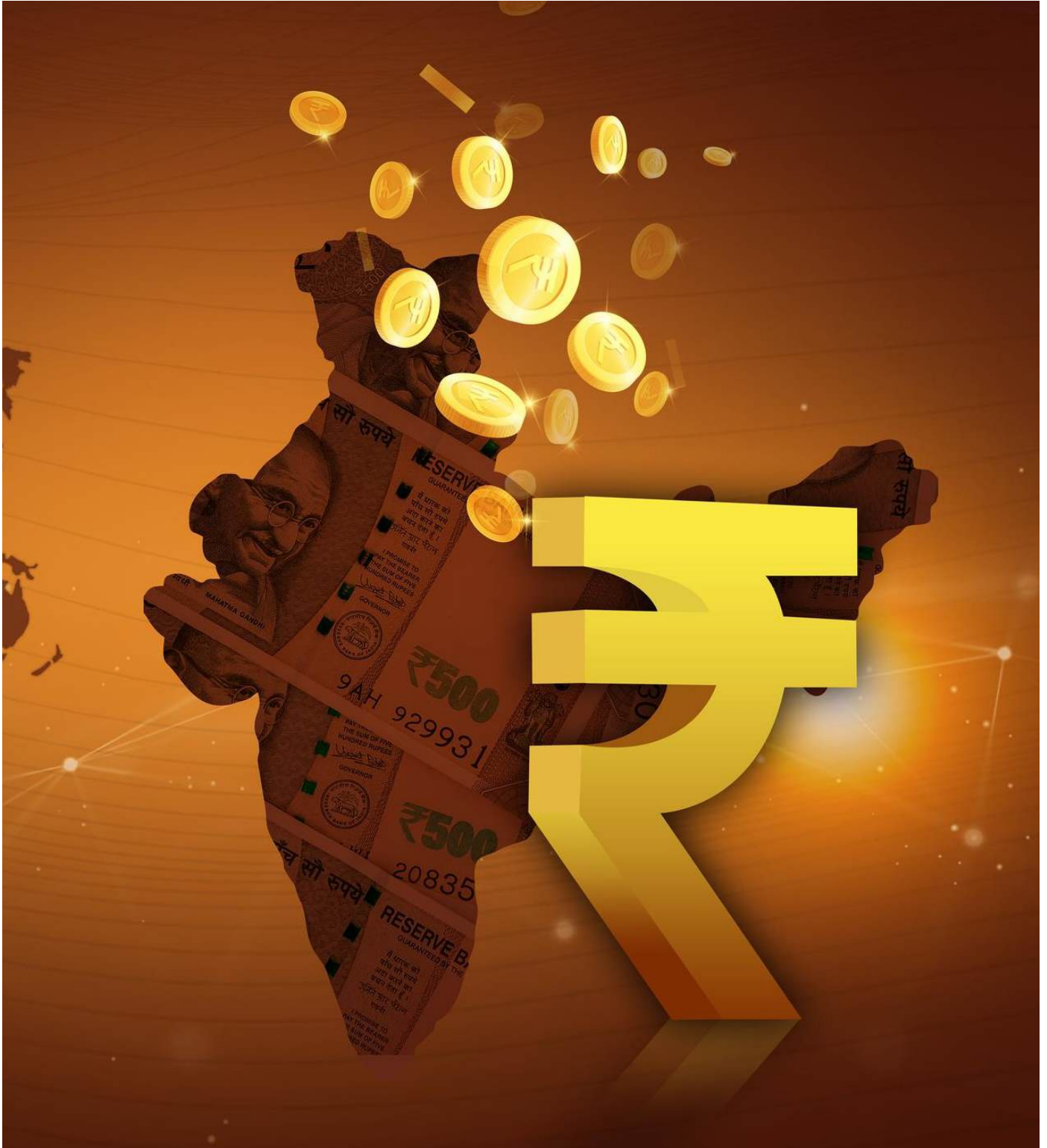
- कानूनी संस्था का होना (जैसे Pvt Ltd कंपनी)
- 3–5 साल के लिए स्पष्ट वित्तीय प्रोजेक्शन
- इन्वेस्टर-रेडी पिच डेक (12–15 स्लाइड्स)

- फंड के इस्तेमाल का स्पष्ट प्लान
- कस्टमर/ट्रैक्शन का सबूत (MVP, राजस्व या पार्टनरशिप)
- साफ़ कैप टेबल और फाउंडर एग्रीमेंट्स मौजूद हों
- ड्यू डिलिजेंस दस्तावेज़ तैयार हों (GST, ROC, ITR आदि)

## निष्कर्ष: यह सीरीज़ अभी क्यों महत्वपूर्ण है

इनोवेशन से प्रेरित दुनिया में पूंजी तक पहुँच एक शक्तिशाली गुणक है। भारत का आर्थिक बदलाव डिजिटल पब्लिक इंफ्रास्ट्रक्चर (जैसे UPI) से लेकर भारत में यूनिकॉर्न्स तक स्मार्ट कैपिटल द्वारा संभव हुआ है।

लेकिन पूंजी अपने आप नहीं आती यह कमाई जाती है, पिच की जाती है, संरचित की जाती है और टिकाए रखी जाती है।



# IPO 101

## क्या आपको अपनी कंपनी पब्लिक करनी चाहिए?



### भारतीय उद्यमियों, SME और प्रमोटरों के लिए एक रणनीतिक मार्गदर्शिका

हर महत्वाकांक्षी उद्यमी अपनी कंपनी को स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्ट होते देखने का सपना देखता है। लेकिन पब्लिक जाना सिर्फ एक वित्तीय निर्णय नहीं है, यह एक रणनीतिक कायाकल्प है जो गवर्नेंस, विजिबिलिटी, कंप्लायंस और कंट्रोल को प्रभावित करता है।

भारतीय SME, स्टार्टअप और पारिवारिक व्यवसायों के लिए, एक IPO अपार वैल्यू अनलॉक कर सकता है। हालांकि, विशेषज्ञ मार्गदर्शन के बिना, यह उन्हें ऐसे जोखिमों के सामने खड़ा कर सकता है जो वर्षों से बनी साख को मिटा सकते हैं।

### पब्लिक क्यों जाएं?

आइए भारत में IPO पर विचार करने वाले व्यवसायों के लिए पांच मुख्य कारकों को समझते हैं।

### 1. विकास और विस्तार के लिए पूंजी

बिना कर्ज या निजी निवेशकों के साथ अपनी हिस्सेदारी घटाए बिना फंड जुटाएँ।

यह कैसे मदद करता है: विस्तार, नए प्लांट, R&D, अधिग्रहण, वर्किंग कैपिटल।

#### उदाहरण:

साह पॉलीमर्स लिमिटेड (जनवरी 2023)

- **फंड जुटाया:** ₹66.30 करोड़
- **उद्देश्य:** उदयपुर में नई विनिर्माण सुविधा (मैनुफैक्चरिंग फैसिलिटी)
- **ग्रोथ इम्पैक्ट:** उत्पादन क्षमता में 2.5 गुना की वृद्धि

**कंसल्टेंट का नज़रिया:** IPO पूंजी का एक ऐसा स्रोत है जिसे वापस नहीं करना पड़ता। यदि इसे सही ढंग से पेश किया जाए, तो पब्लिक मार्केट फंड प्राइवेट इक्विटी या कर्ज की तुलना में सस्ते और विस्तार योग्य हो सकते हैं।

### 2. प्रमोटरों और शुरुआती निवेशकों के लिए आंशिक निकास

एक IPO उन स्टैकहोल्डर्स के लिए लिक्विडिटी सुनिश्चित करता है जिन्होंने शुरुआती चरणों में व्यवसाय का साथ दिया है।

#### उदाहरण:

यात्रा ऑनलाइन लिमिटेड (सितंबर 2023)

- रिलायंस सहित मौजूदा निवेशकों ने अपनी हिस्सेदारी का कुछ हिस्सा बेचा।
- यह IPO आंशिक OFS (ऑफर फॉर सेल) और आंशिक फ्रेश इश्यू का मिश्रण था।

**कंसल्टेंट का नज़रिया:** फ्रेश इश्यू और OFS का सही संतुलन प्रमोटरों को नियंत्रण बनाए रखने के साथ-साथ आंशिक निकास का अवसर भी प्रदान करता है।

### 3. ब्रांड की पहचान और अटूट विश्वास

पब्लिक कंपनियाँ वेंडर्स के साथ मज़बूत संबंध, बेहतरीन टैलेंट और ग्राहकों का अटूट विश्वास हासिल करती हैं।

#### उदाहरण:

केन्स टेक्नोलॉजी इंडिया लिमिटेड (नवंबर 2022)

- इलेक्ट्रॉनिक्स निर्माता
- **IPO के बाद:** "लिस्टेड क्रेडिबिलिटी" के कारण वैश्विक ऑर्डर्स में भारी उछाल देखा गया।

- यूरोप में विस्तार कर रहे हैं।

**कंसल्टेंट का नज़रिया:** यहाँ तक कि B2B सेक्टर की कंपनियों को भी बढ़ती पारदर्शिता और थर्ड-पार्टी ड्यू डिलिजेंस (बाहरी जाँच-परख) की धारणा से ज़बरदस्त लाभ मिलता है।

#### 4. शेयरों और ESOP के लिए पब्लिक मार्केट बनाना

एक IPO ESOP (कर्मचारी स्टॉक विकल्प) को वास्तविक संपत्ति में बदलने में सक्षम बनाता है जिससे बेहतरीन टैलेंट को आकर्षित करने और उसे बनाए रखने में मदद मिलती है।

##### उदाहरण:

- नायका (FSN E-Commerce) ने अपने IPO का उपयोग सैकड़ों कर्मचारियों को ESOP जारी करने के लिए किया, जिससे करोड़ों रुपये का भुगतान संभव हुआ।

#### 5. व्यवसाय को पेशेवर रूप देना और भविष्य के लिए मज़बूत बनाना

पब्लिक होना अनुशासन लागू करता है जैसे स्वतंत्र बोर्ड, क्वार्टरली डिस्क्लोज़र और आंतरिक नियंत्रण जो कंपनियों को एक वैश्विक सोच की ओर ले जाता है।

##### उदाहरण:

- ईथर इंडस्ट्रीज (2022) ने IPO से पहले स्वतंत्र निदेशकों और एक कॉर्पोरेट गवर्नेंस कमेटी को जोड़ा, और अब यह वैश्विक फार्मा दिग्गजों को अपनी सेवाएँ दे रही है।

#### कब IPO लॉन्च नहीं करना चाहिए

प्रमोटर्स अक्सर “IPO का सपना” देख लेते हैं और तैयारी की अनदेखी कर देते हैं।

ऐसे समय में रुकना बेहतर होता है:

रेड फ्लैग्स	विवरण
अस्थिर वित्तीय स्थिति	हाल के वर्षों में घाटा, खराब EBITDA और टैक्स संबंधी समस्याएँ
अस्पष्ट विकास योजना	IPO फंड के उपयोग का कोई स्पष्ट प्लान नहीं
कमज़ोर गवर्नेंस	बोर्ड स्ट्रक्चर या कंप्लायंस फ्रेमवर्क की कमी
वैल्यूएशन का मेल न होना	प्रमोटर्स की अपेक्षाएँ असंगत IPO प्राइसिंग पर
कानूनी/नियामक चुनौतियाँ	लंबित मुकदमे, SEBI विवाद आदि

केस उदाहरण: UTI AMC का IPO प्रमोटर विवाद और कंप्लायंस चिंताओं के कारण कई सालों तक स्थगित रहा, जिससे लिस्टिंग के समय वैल्यूएशन प्रभावित हुआ।



## क्या आप IPO के लिए तैयार हैं?

हम सभी क्लाइंट्स के लिए "6P IPO तैयारी फ्रेमवर्क" इस्तेमाल करते हैं।

P	क्षेत्र	हम क्या जाँचते हैं
लोग	प्रमोटर्स, मैनेजमेंट, बोर्ड	लीडरशिप की ताकत, कंप्लायंस और गवर्नेंस संस्कृति
मुनाफ़ा	वित्तीय रिकॉर्ड	राजस्व, PAT, EBITDA, 3 साल का CAGR, मार्जिन
प्रक्रियाएँ	नियम और नियंत्रण	ऑडिट, टैक्स, ROC फाइलिंग, वित्तीय नियंत्रण
योजनाएँ	विकास रणनीति	IPO फंड का इस्तेमाल, विस्तार योजना, निवेशक के लिए मूल्य
स्थिति	IPO कहानी	सेक्टर का विवरण, मार्केट डिमांड, अलग दिखाने वाले फ़ैक्टर
मूल्य निर्धारण	वैल्यूएशन की उम्मीद	पीयर तुलना, P/E रेंज, निवेशकों की रुचि

## मार्केट डेटा: SME vs मेनबोर्ड IPO

सेगमेंट	IPO की संख्या	सकारात्मक लिस्टिंग गेन	इश्यू प्राइस से ऊपर (जून 2025)	फंड जुटाया (₹ Cr)	शीर्ष प्रदर्शनकर्ता (लिस्टिंग लाभ)
SME	247	90% (223 IPO)	173	9,000+	विन्सोल इंजीनियर्स (411%)
मेनबोर्ड	93	80% (74 IPO)	65	1,50,000+	विन्सोल इंजीनियर्स (296%)

**कंसल्टेंट टिप:** अगर आपका रेवेन्यू ₹10-200 करोड़ है, तो SME IPO आपके लिए बेहतरीन शुरुआत हो सकता है। कम नियम, बढ़िया ब्रांड दिखावट और स्केलेबल अवसर।

## केस स्टडी: IdeaForge Ltd – SME से मार्केट लीडर तक

- स्थापना: 2007 | सेक्टर: डिफेंस ड्रोन
- IPO वर्ष: 2023
- फंड जुटाया: ₹567 करोड़
- मुख्य विशेषता: भारत के UAV सेक्टर में सबसे बड़ा मार्केट शेयर

### • कंसल्टेंट की भूमिका:

- \* कॉर्पोरेट गवर्नेंस में सुधार
- \* IPO मार्केटिंग स्ट्रैटेजी तैयार की (रोडशो, पीआर)
- \* DRHP तैयार किया, SEBI के साथ समन्वय, वैल्यूएशन बेंचमार्किंग

### • परिणाम:

- \* सब्सक्रिप्शन: 106x
- \* लिस्टिंग लाभ: 93%
- \* अभी: कई देशों में निर्यात कर रहे हैं।

## भारत के IPO कैसे वैल्यू बढ़ाते हैं

हम सिर्फ सुविधा ही नहीं हैं। हम आपके ट्रांसफॉर्मेशन पार्टनर (बदलाव के साथी) हैं। यहाँ बताया गया है कि एक बेहतरीन IPO सलाहकार वास्तव में क्या करता है:

### 1. सफलता के लिए तैयारियों की गहरी समीक्षा

हम प्रमोटर के इरादे, व्यवसाय की व्यवहार्यता और नियमों के कंप्लायंस में आने वाली कमियों का मूल्यांकन करते हैं।

### 2. जटिल ढांचों का सरल समाधान

इक्विटी के पुनर्गठन, गवर्नेंस और वित्तीय स्वच्छता को बेहतर बनाने में मदद करना।

### 3. प्रोजेक्ट मैनेजमेंट और स्टैकहोल्डर के साथ तालमेल

मर्चेट बैंकर्स, रजिस्ट्रार, ऑडिटर्स और लीगल टीमों के साथ तालमेल बिठाना।

### 4. DRHP ड्राफ्टिंग और SEBI की मंजूरी

मर्चेट बैंकर्स, रजिस्ट्रार, ऑडिटर्स और लीगल टीमों के साथ तालमेल बिठाना।

- ड्राफ्टिंग के लिए मर्चेट बैंकर्स के साथ मिलकर काम करना।
- आपत्तियों और स्पष्टीकरण के लिए SEBI के साथ संपर्क और समन्वय बनाए रखना।

## 5. इन्वेस्टर स्टोरीटेलिंग और विजिबिलिटी

- QIB, एंकर इन्वेस्टर्स और मीडिया के लिए एक प्रभावी कहानी तैयार करना।
- रोड शो, डिजिटल विजिबिलिटी और एंकर मीटिंग्स का आयोजन करना।

## निष्कर्ष

IPO सिर्फ फंड जुटाने का ज़रिया नहीं है, बल्कि यह आपकी कंपनी के विकास का एक नया अध्याय है।

चाहे आप ₹20 करोड़ के टर्नओवर वाले SME हों या ₹500 करोड़ का पारिवारिक उद्यम, पब्लिक जाना एक ऐसा निर्णय है जिसके लिए विजन, सही संरचना और विशेषज्ञता की आवश्यकता होती है। सही कंसल्टिंग टीम के साथ, आपका IPO सिर्फ एक लिस्टिंग नहीं, बल्कि आपकी कंपनी के अगले 20 वर्षों के लिए एक मज़बूत लॉन्चपैड बन जाता है।

## क्या आप अपनी IPO तैयारी की जांच करना चाहते हैं?

अपनी 'निःशुल्क प्री-IPO डायग्नोस्टिक रिपोर्ट' प्राप्त करें

विजिट करें: [India IPO](http://IndiaIPO)

हमें ईमेल करें: [info@indiaipo.in](mailto:info@indiaipo.in)

कॉल करें: [+91-74283-37280](tel:+91-74283-37280)



# इस माह का प्रमुख शब्द:

## DRHP – पब्लिक होने की दिशा में आपकी कंपनी का पहला कदम

### DRHP क्या है?

एक प्रमोटर या फाउंडर के रूप में, जब आप अपनी कंपनी को पब्लिक करने का निर्णय लेते हैं, तो ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) सिक्योरिटीज मार्केट में आपका पहला आधिकारिक परिचय होता है।

यह वह आधारभूत दस्तावेज है जिसे आप IPO प्रक्रिया शुरू करने के लिए SEBI के पास जमा करते हैं। यह दस्तावेज रेगुलेटर्स, संस्थागत निवेशकों और आम जनता के सामने आपकी कंपनी की यात्रा, वित्तीय कहानी और भविष्य के विजन को दर्शाता है।

संक्षेप में, DRHP पूरे देश के लिए आपकी कंपनी का 'पिच डेक' (Pitch Deck) है।

### DRHP के बारे में आपको क्या पता होना चाहिए?

DRHP सिर्फ एक कानूनी कागजी कार्रवाई नहीं है। यह एक ऐसी रिपोर्ट है जो यह तय करती है कि मार्केट आपके बिजनेस को किस नज़र से देखेगा। इसमें ये जानकारियाँ होती हैं:

- **बिजनेस की जानकारी और रणनीति** – आप क्या काम करते हैं, आप दूसरों से बेहतर क्यों हैं और आगे बढ़ने का आपका प्लान क्या है।
- **पैसों का हिसाब-किताब** – आपकी कमाई, मुनाफा, कर्ज, कैश का आना-जाना और जरूरी आर्थिक आंकड़े।
- **IPO के पैसों का इस्तेमाल** – आप जुटे हुए पैसों को कहाँ खर्च करेंगे — जैसे पुराना कर्ज चुकाने में, बिजनेस बढ़ाने में या कोई नई कंपनी खरीदने में।
- **खतरों की जानकारी** – आपके काम से जुड़े जोखिम और कोर्ट-कचहरी के पुराने मामले।

- **मालिक और मैनेजमेंट की पहचान** – प्रमोटर्स का अनुभव, उनकी हिस्सेदारी और कंपनी चलाने का तरीका।
- **कानूनी और सरकारी जानकारी** – जरूरी लाइसेंस और सरकारी नियमों का पालन।
- **मार्केट और बराबरी की कंपनियों से तुलना** – मार्केट में मौजूद दूसरी कंपनियों के मुकाबले आप कहाँ खड़े हैं।

### एक प्रमोटर के रूप में DRHP आपके लिए क्यों जरूरी है?

- यह मार्केट एक्सपर्ट्स, बड़े संस्थानों और मीडिया के सामने आपके ब्रांड की साख बनाता है।
- आपकी रिपोर्ट जितनी साफ़-सुथरी होगी, मार्केट का भरोसा उतना बढ़ेगा और आपकी कंपनी की उतनी अच्छी वैल्यू लगेगी।
- यह तय करता है कि आप सभी नियमों का पालन कर रहे हैं, जिससे SEBI से रिजेक्शन या देरी का खतरा नहीं रहता।
- एक अच्छा DRHP ही बड़े और लंबे समय तक साथ निभाने वाले निवेशकों के लिए रास्ता खोलता है।
- शुरुआत में ही सारी बातें साफ़-साफ़ बता देने से भविष्य में कानूनी झंझटों का खतरा कम हो जाता है।

### फाउंडर्स और अधिकारियों (CXO) के लिए खास टिप्स

- **पारदर्शी रहें:** DRHP में आधी-अधूरे सच या बातें छुपाने से आपकी साख बिगड़ सकती है और आगे चलकर कानूनी दिक्कतें आ सकती हैं।

- **सही सलाहकारों को चुनें:** इस रिपोर्ट को तैयार करने में कानूनी, अकाउंटिंग और इन्वेस्टमेंट बैंकिंग टीम की बहुत बड़ी भूमिका होती है।
- **लंबी सोच रखें:** सिर्फ IPO लाने के लिए हाथ-पैर न मारें, अपनी कंपनी को इस तरह पेश करें कि वह लिस्टिंग के बाद भी लगातार आगे बढ़ती रहे।
- **अपनी टक्कर की कंपनियों को समझें:** मार्केट के जानकार और निवेशक बहुत ध्यान से देखते हैं कि आप अपनी बराबरी की दूसरी कंपनियों के मुकाबले कहाँ खड़े हैं।

"एक साफ-सुथरा और दमदार DRHP फाउंडर की सोच और इरादे को दर्शाता है। यह मार्केट को बताता है कि आप सिर्फ पैसा जुटाने नहीं आए हैं, बल्कि आप एक बड़ी विरासत खड़ी करने आए हैं।"

## इसमें क्या शामिल नहीं होता?

DRHP को 'ड्राफ्ट' कहने की एक वजह है। इसमें ये बातें नहीं होतीं:

- शेयर की आखिरी कीमत
- बेचे जाने वाले शेयरों की कुल संख्या
- लिस्टिंग की तारीख

ये सभी जानकारियाँ SEBI की मंजूरी और मार्केट में बड़े निवेशकों से रोडशोज के बाद रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (RHP) में जोड़ी जाती हैं।

## फाइल करने के बाद आगे क्या होता है?

### एक बार जब आप DRHP जमा कर देते हैं:

1. SEBI कंप्लायंस और स्पष्टता के लिए इसकी जाँच करता है।
2. आम जनता फीडबैक दे सकती है या आपत्तियाँ उठा सकती है।
3. SEBI की टिप्पणियों के बाद अंतिम RHP फाइल किया जाता है।
4. इसके बाद IPO बोली के लिए खुलता है।

## संपादक का संदेश

अगर आप IPO लाने की योजना बना रहे हैं, तो अपने DRHP को अपनी कंपनी की 'आत्मकथा' की तरह समझें। यह सिर्फ एक कागज़ का टुकड़ा नहीं है। यह आपकी कंपनी के मूल्यों, भविष्य की सोच और आपके नेक इरादों का एक सार्वजनिक ऐलान है। एक बेहतरीन ढंग से तैयार किया गया DRHP मार्केट में हलचल पैदा कर सकता है, बड़े निवेशकों को जोड़ सकता है और एक सफल लिस्टिंग का रास्ता साफ़ कर सकता है।



# लीगल वॉच (कानूनी जानकारी)

## IPO का कानूनी नक्शा – अपने बिज़नेस को व्यवस्थित करना

### एक प्रमोटर के रूप में IPO कानून को समझना क्यों जरूरी है?

IPO लाना सिर्फ पैसा जुटाने का जरिया नहीं है। यह आपकी प्राइवेट कंपनी को एक पब्लिक कंपनी में बदलने की एक कानूनी प्रक्रिया है। एक फाउंडर के तौर पर, इसका मतलब है एक ऐसी दुनिया में कदम रखना जहाँ पारदर्शिता, गवर्नेंस और सरकारी नियमों का सख्ती से पालन करना अनिवार्य है।

"अगर आपका बिज़नेस कानूनी रूप से पब्लिक लाइफ के लिए तैयार नहीं है, तो कोई भी बैंकर या निवेशक आपके IPO को नहीं बचा सकता।"

### SEBI के ICDR नियमों को समझें

SEBI (भारतीय प्रतिभूति और विनिमय बोर्ड) अपने ICDR नियमों (पूंजी का निर्गमन और प्रकटीकरण आवश्यकताएँ) के तहत IPO को कंट्रोल करता है। ये नियम मुख्य रूप से ये बातें तय करते हैं:

- कौन पब्लिक जा सकता है?
- किन बातों का खुलासा करना जरूरी है?
- IPO का ढांचा कैसा होना चाहिए?
- किन समय-सीमाओं का पालन करना होगा?

### प्री-IPO कानूनी तैयारी की मुख्य चेकलिस्ट

क्षेत्र	जरूरी कानूनी कदम
कंपनी संरचना	पब्लिक लिमिटेड में बदलना, MoA और AoA अपडेट करना
गवर्नेंस	इंडिपेंडेंट डायरेक्टर्स के साथ बोर्ड नियुक्त करना

- कौन से कानूनी दस्तावेज अनिवार्य हैं?

### मेनबोर्ड IPO की योग्यता – दो रास्ते

#### रास्ता 1: मुनाफे के आधार पर

- पिछले 3 वर्षों में औसतन ₹15 करोड़ प्री-टैक्स मुनाफ़ा
- ₹3 करोड़ की नेट टैन्जिबल एसेट्स
- 3 साल तक न्यूनतम ₹1 करोड़ की नेट वर्थ
- इश्यू के बाद कम से कम 1,000 पब्लिक शेयरहोल्डर्स

#### रास्ता 2: QIB-आधारित IPO (नए ज़माने के स्टार्टअप्स या कम मुनाफे वाली फर्मों के लिए)

- IPO का कम से कम 75% हिस्सा बड़े संस्थागत निवेशकों (QIBs) के लिए रिजर्व होना चाहिए।
- इसके लिए पिछले मुनाफे का रिकॉर्ड होना जरूरी नहीं है।
- इसमें गवर्नेंस, मैनेजमेंट की ताकत और भविष्य में बढ़ने की संभावना पर सबसे ज्यादा ध्यान दिया जाता है।

नोट: SME IPO के लिए BSE SME और NSE Emerge प्लेटफॉर्म पर नियमों में काफी छूट दी गई है।

वित्तीय विवरण	3 साल के ऑडिटेड स्टेटमेंट्स (जरूरत हो तो IND-AS)
कानूनी प्रक्रिया	लंबित मुकदमों का निपटान, वैधानिक फाइलिंग अपडेट
मुख्य समझौते	ESOP, रिलेटेड पार्टि ट्रांज़ैक्शन और इंटर-कॉर्पोरेट लोन को औपचारिक बनाना
प्रमोटर अनुशासन	लॉक-इन क्लॉज़ (कम से कम 3 साल), होल्डिंग्स का खुलासा

**प्रो टिप:** कानूनी पुनर्गठन IPO से 12-18 महीने पहले शुरू कर देना चाहिए।

## IPO की कानूनी प्रक्रिया – स्टेप-बाय-स्टेप

### मेनबोर्ड IPO का कानूनी सफर

#### बोर्ड की मंजूरी

कंपनी के बोर्ड में प्रस्ताव पास करना, बीच के सलाहकारों को नियुक्त करना और शेयर के ढांचे में बदलाव को मंजूरी देना।

#### शेयरहोल्डर्स की मंजूरी

कंपनी एक्ट के तहत एक विशेष प्रस्ताव पास करना ताकि जनता को शेयर जारी किए जा सकें।

#### ड्यू डिलिजेंस की शुरुआत

मर्चेन्ट बैंकर्स और कानूनी सलाहकार कंपनी के कानूनी कागजों, पैसों के हिसाब-किताब और बिज़नेस के दावों की बारीकी से जाँच करते हैं।

#### ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) जमा करना

पूरी जानकारी के साथ इसे SEBI के पास जमा किया जाता है, जिसमें शामिल हैं:

- प्रमोटर का इतिहास
- फाइनेंशियल स्टेटमेंट (कमाई-खर्च का ब्यौरा)
- महत्वपूर्ण कॉन्ट्रैक्ट्स
- कानूनी मामले (कोर्ट केस)
- जोखिम के कारण
- मार्केट और दूसरी कंपनियों से तुलना
- IPO के पैसों का इस्तेमाल कैसे होगा

#### SEBI की जाँच (30-60 दिन)

SEBI सवाल पूछता है और स्पष्टीकरण माँगता है। आम जनता भी इस पर अपनी राय दे सकती है।

### SEBI के सुझावों का मिलना

मंजूरी मिलने के बाद, अंतिम 'रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस' (RHP) स्टॉक एक्सचेंज और रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज (RoC) के पास जमा किया जाता है।

### IPO की शुरुआत (Launch)

बोली लगाने (Bidding) के लिए IPO 3 से 5 दिनों के लिए खुलता है। शेयर की कीमत (Price Band) की जानकारी इसी समय दी जाती है।

### अलॉटमेंट और लिस्टिंग

किसे कितने शेयर मिलेंगे यह तय होता है, जिन्हें शेयर नहीं मिले उनके पैसे वापस किए जाते हैं, शेयर डीमैट अकाउंट में आते हैं और स्टॉक मार्केट पर ट्रेडिंग शुरू हो जाती है।

### SEBI की कड़ी निगरानी – किन बातों पर खास ध्यान होता है

नियामक क्षेत्र	SEBI क्या जाँचता है
वित्तीय स्पष्टता	एक-जैसी अकाउंटिंग नीतियाँ, साफ़ ऑडिट ट्रेल
प्रमोटर अनुपालन	कोई जानबूझकर डिफॉल्ट, इनसाइडर ट्रेडिंग या अस्पष्ट होल्डिंग नहीं
डिस्क्लोज़र की गुणवत्ता	पारदर्शी रिस्क सेक्शन, अहम घटनाएँ, रिलेटेड पार्टि ट्रांज़ैक्शन
पब्लिक कम्युनिकेशन	IPO से पहले भ्रामक या भविष्यवाणी वाले विज्ञापनों पर रोक
गवर्नेंस	डायरेक्टर्स की स्वतंत्रता, ऑडिट कमेटी की कार्यप्रणाली

**नोट:** नियमों के उल्लंघन पर SEBI शो-कॉज़ नोटिस जारी कर सकता है, IPO रोक सकता है या प्रमोटर्स को ब्लैकलिस्ट भी कर सकता है।

## IPO में महत्वपूर्ण कानूनी समझौते

कानूनी दस्तावेज़	IPO में भूमिका
DRHP / RHP	कानूनी प्रॉस्पेक्टस और बाज़ार के लिए खुलासा
ऑफ़र एग्रीमेंट	इश्यूअर और मर्चेन्ट बैंकर के बीच समझौता
अंडरराइटिंग एग्रीमेंट	न्यूनतम सब्सक्रिप्शन की गारंटी
रजिस्ट्रार एग्रीमेंट	आवेदन और अलॉटमेंट संभालने के लिए रजिस्ट्रार की नियुक्ति
एस्करो एग्रीमेंट	बोली के दौरान निवेशकों की राशि की सुरक्षा

## कानूनी खतरों से बचाव – प्रमोटर के लिए जरूरी चेकलिस्ट

### वे आम कानूनी गलतियाँ जो IPO के रास्ते में रुकावट बनती हैं

#### 1. अनसुलझे कानूनी मामले (Litigations)

अगर प्रमोटरर्स या डायरेक्टर्स पर टैक्स, SEBI या कोई आपराधिक (Criminal) केस चल रहा है, तो उनका खुलासा DRHP में करना अनिवार्य है। जानकारी छुपाने का मतलब है SEBI द्वारा IPO का रिजेक्शन।

#### 2. शेयरहोल्डिंग का उलझा हुआ ढांचा

शेयरों की जटिल हिस्सेदारी, अधूरे रिकॉर्ड या पुराने अलॉटमेंट में गड़बड़ी होने से DRHP की मंजूरी में देरी हो सकती है।

#### 3. प्रमोटर द्वारा अधूरी जानकारी

अपने दूसरे साइड बिजनेस, परिवार के सदस्यों के बिजनेस या कंपनी के साथ खुद के लेन-देन (Related Party Transactions) की जानकारी छुपाने से आपकी साख पर सवाल खड़े हो सकते हैं।

#### 4. गवर्नेंस में कमियाँ

बोर्ड में स्वतंत्र निदेशकों की कमी, व्हिसलब्लोअर पॉलिसी न होना या इंटरनल ऑडिट सिस्टम का न होना, यह नियमों के उल्लंघन के दायरे में आता है।

## प्रमोटर लॉक-इन नियम (मेनबोर्ड IPO)

श्रेणी	लॉक-इन अवधि
प्रमोटर शेयर	न्यूनतम प्रमोटर योगदान (20%) पर 3 साल
बाकी प्रमोटर शेयर	IPO के बाद 1 साल
प्री-IPO निवेशक	6 महीने (कुछ छूट के साथ)

## लिस्टिंग के बाद के कानूनी नियम – लापरवाही न बरतें

लिस्ट होने के बाद, कंपनियों को सख्ती से पालन करना होता है:

- तिमाही वित्तीय नतीजे (Reg 33, LODR)
- महत्वपूर्ण घटनाओं का तुरंत खुलासा (Reg 30)
- वार्षिक कॉर्पोरेट गवर्नेंस फाइलिंग्स
- इनसाइडर ट्रेडिंग नियम और आचार संहिता
- वार्षिक कॉर्पोरेट गवर्नेंस फाइलिंग्स
- निवेशक शिकायत निवारण व्यवस्था

**खास टिप:** लिस्टिंग के बाद अपनी कंपनी के अंदर ही एक 'कंप्लायंस टीम' बनाएँ या किसी अनुभवी लीगल फर्म की मदद लें।

## निष्कर्ष:

### नियमों का पालन ही भरोसे की बुनियाद है

आपकी कंपनी की कानूनी तैयारी सिर्फ SEBI को खुश करने के लिए नहीं है बल्कि यह निवेशकों का भरोसा जीतने, मार्केट में अपनी साख बनाने और लंबे समय तक टिके रहने के लिए है।

"IPO कोई छोटी रेस नहीं है। यह कानून, अपने निवेशकों और खुद के प्रति आपकी एक सार्वजनिक ज़िम्मेदारी है।"



# विशेष रिपोर्ट

## पहली बार IPO लाने वाले फाउंडर्स की 5 बड़ी गलतियाँ

भारतीय कंपनियों के IPO सफर से सीखे हुए वो सबक, जिन्हें आप नज़रअंदाज नहीं कर सकते।

भारत में किसी भी फाउंडर के लिए NSE या BSE की घंटी बजाना जितना गर्व का पल होता है, उतना ही घबराहट वाला भी। साल 2024-25 में भारत की 328 से ज्यादा कंपनियाँ पब्लिक हुई हैं और अभी भी सैंकड़ों लाइन में खड़ी हैं। आज के इस दौर में IPO का मुकाबला बहुत कड़ा है और यहां गलती की गुंजाइश न के बराबर है।

लेकिन क्या आपने कभी सोचा है कि कुछ कंपनियों के IPO सुपरहित हो जाते हैं, जबकि कुछ को आखिरी वक्त पर पीछे हटना पड़ता है? अक्सर इसकी वजह मार्केट नहीं, बल्कि कंपनी के अंदर की छोटी-बड़ी गलतियाँ होती हैं। नीचे हम उन 5 आम गलतियों के बारे में बता रहे हैं जो अक्सर भारतीय फाउंडर्स अपने पहले IPO के दौरान करते हैं। इन्हें हम हाल ही के डेटा और केस स्टडीज के ज़रिए समझेंगे।

### 1. गवर्नेंस और कंप्लायंस (नियमों) में ढिलाई

अक्सर फाउंडर्स का पूरा ध्यान सिर्फ बिज़नेस बढ़ाने पर होता है। वे कंपनी को पब्लिक मार्केट के हिसाब से तैयार करने और कड़े नियमों (Governance) को लागू करने में देरी कर देते हैं। उन्हें लगता है कि ये सब बाद में देख लेंगे, लेकिन पब्लिक होने के बाद आपकी कंपनी पर हज़ारों लोगों की नज़र होती है।

#### सक्सेस स्टोरी: Zomato का IPO (2021)

Zomato ने पब्लिक होने से पहले ही अपने बोर्ड को पूरी तरह बदल दिया था। उन्होंने स्वतंत्र डायरेक्टर्स (Independent Directors) को जोड़ा और ऑडिट कंट्रोल को सख्त किया। मार्केट एक्सपर्ट्स ने उनके इस कदम की बहुत तारीफ की, जिससे इन्वेस्टर्स का भरोसा बढ़ा और IPO सुपरहित रहा।

### एक सबक: GoMechanic की नाकाम कोशिश (2023)

इसके उलट, GoMechanic ने अपने IPO से कुछ महीने पहले ही माना कि उनके फाइनेंशियल डेटा में गड़बड़ी थी। नतीजा? कंपनी की वैल्यू गिर गई, बड़े पैमाने पर छंटनी हुई और आखिर में कंपनी को बिकना पड़ा। नियमों की अनदेखी उन्हें बहुत महंगी पड़ी।

#### इसे ठीक कैसे करें?

- SEBI के LODR (लिस्टिंग ओब्लिगेशंस एंड डिस्क्लोज़र रिक्वायरमेंट्स) नियमों को शुरुआत से ही लागू करना शुरू कर दें।
- ऑडिट, रिस्क मैनेजमेंट और सैलरी तय करने वाली कमेटियाँ (Nomination & Remuneration) बनाएँ।
- अपने बोर्ड में कम से कम 50% इंडिपेंडेंट डायरेक्टर्स को शामिल करें।

### 2. कमजोर फाइनेंशियल रिपोर्टिंग और ऑडिट की तैयारी

कई इंडियन स्टार्टअप्स आखिरी वक्त तक अपने हिसाब-किताब को ढीला रखते हैं। लेकिन IPO की दुनिया में कदम रखने के लिए आपको कम से कम 3 साल का ऑडिटेड फाइनेंशियल डेटा Ind-AS (भारतीय अकाउंटिंग स्टैंडर्ड्स) के हिसाब से तैयार रखना पड़ता है। इसमें देरी करना मतलब अपने पैरों पर कुल्हाड़ी मारना है।

#### केस स्टडी: Paytm (One97 Communications)

2021 में अपने ₹18,300 करोड़ के मेगा IPO से पहले, Paytm ने PwC के साथ मिलकर अपनी पूरी फाइनेंशियल रिपोर्टिंग को नए सिरे से सुधारा था। भले ही मार्केट में उनके शेयर को लेकर अलग-अलग

राय थी, लेकिन उनकी फाइनेंशियल पारदर्शिता (Transparency) की सबने तारीफ की क्योंकि उन्होंने सब कुछ साफ-साफ पेश किया था।

### एक कड़वा सच:

साल 2022 में, SEBI ने 12 कंपनियों के IPO पेपर्स (DRHP) वापस लौटा दिए थे। वजह? उनके फाइनेंशियल डेटा में कमियाँ थीं या ये साफ नहीं था कि उनकी कमाई (Revenue) असल में आ कहां से रही है।

### इसे ठीक कैसे करें? (The Fix):

- IPO पेपर फाइल करने से 12-15 महीने पहले ही हर तीन महीने (Quarterly) के हिसाब-किताब की 'ड्राई रन' यानी प्रैक्टिस शुरू कर दें।
- किसी 'Big 4' फर्म या किसी अनुभवी IPO कंसल्टेंट की मदद लें।
- अगर आपकी कंपनी टेक या IP बेस्ड है, तो Ind-AS 115 और Ind-AS 38 जैसे नियमों को बारीकी से फॉलो करें।

## 3. लीडरशिप की कमी और टीम की अधूरी तैयारी

एक प्राइवेट कंपनी चलाने और एक पब्लिक कंपनी चलाने में जमीन-आसमान का फर्क होता है। पब्लिक होने के बाद आपको फाइनेंस, लीगल और इन्वेस्टर्स से निपटने के लिए मंझे हुए प्रोफेशनल्स की जरूरत होती है। अक्सर फाउंडर्स इन जरूरी नियुक्तियों में बहुत देर कर देते हैं।

### सक्सेस स्टोरी: Delhivery का IPO (2022)

Delhivery ने लिस्टिंग से पहले ही एक ऐसे दमदार CFO को टीम में शामिल किया, जिन्हें पहले से IPO लाने का अनुभव था। साथ ही उन्होंने अपनी लीगल और कंप्लायंस टीमों को भी मजबूत किया। इसी तैयारी का नतीजा था कि ₹5,235 करोड़ के IPO के दौरान इन्वेस्टर्स के हर सवाल का उन्होंने बड़ी आसानी से जवाब दिया।

### एक सबक: Snapdeal का मौका हाथ से निकलना

Snapdeal ने 2021 में IPO लाने का प्लान बनाया था, लेकिन 2022 में उसे ठंडे बस्ते में डालना पड़ा। इन्वेस्टर्स को लगा कि कंपनी की लीडरशिप टीम में वो गहराई और अनुभव नहीं है जो एक पब्लिक कंपनी चलाने के लिए चाहिए। सिर्फ फाउंडिंग टीम के भरोसे रहना उन्हें बहुत भारी पड़ा।

### इसे ठीक कैसे करें?

- IPO से कम से कम 12 महीने पहले ऐसे CFO और लीगल हेड को हायर करें जिन्हें शेयर मार्केट का तजुर्बा हो।
- रोड-शो और मीटिंग्स शुरू होने से पहले ही एक ऐसी टीम तैयार करें जो इन्वेस्टर्स के साथ तालमेल बिठा सके।

- कर्मचारियों के लिए ESOP और उन्हें कंपनी के साथ जोड़े रखने की स्ट्रैटेजी पहले ही साफ कर लें।

## 4. बिना ठोस डेटा के बड़े-बड़े वादे करना

जोश में आकर कई फाउंडर्स अपनी कमाई के ऐसे आंकड़े दिखा देते हैं, जिनका हकीकत से दूर-दूर तक नाता नहीं होता। जब कंपनी की असली परफॉरमेंस और दिखाए गए आँकड़ों में फर्क दिखता है, तो इन्वेस्टर्स का भरोसा टूट जाता है और कंपनी की वैल्यू गिर जाती है।

### सक्सेस स्टोरी: Nykaa (FSN E-Commerce Ventures)

Nykaa ने अपने IPO पेपर्स में बहुत ही समझदारी दिखाई। उन्होंने हवा-हवाई बातें करने के बजाय डेटा के साथ अपनी ग्रोथ दिखाई। जैसे मार्केटिंग पर होने वाला खर्च (ROI) और ग्राहकों से होने वाली असली कमाई। नतीजा? कंपनी उस वक्त घाटे में थी, फिर भी लोगों ने उस पर इतना भरोसा जताया कि IPO 81.78 गुना सब्सक्राइब हुआ।

### दूसरा पहलू: Paytm (फिर से)

Paytm का ₹18,300 करोड़ का IPO लिस्टिंग के पहले ही दिन 27% गिर गया। इसकी एक बड़ी वजह यह थी कि मार्केट को लगा कि उनका ₹1 ट्रिलियन की कमाई (GMV) का टारगेट सुनने में तो अच्छा है, पर उसे पाने का रास्ता साफ नहीं है।

### इसे ठीक कैसे करें?

- अपनी ग्रोथ दिखाते समय यूनिट इकोनॉमिक्स, ग्राहकों को जोड़ने का खर्च (CAC) और उनके लाइफटाइम वैल्यू (LTV) का सटीक डेटा दें।
- सिर्फ ये मत कहें कि "मार्केट बहुत बड़ा है" (TAM), बल्कि ये बताएँ कि आप उस मार्केट से सच में पैसा कैसे कमाएँगे।
- अपनी रिपोर्ट्स को इन्वेस्टमेंट बैंकर्स और रिसर्च एनालिस्ट्स से चेक करवाएँ ताकि पता चल सके कि आपके दावे हकीकत से कितना मेल कहते हैं।

## 5. कानूनी पचड़े और शेयरहोल्डिंग की गड़बड़ियाँ

कई बार कंपनी के पुराने कागजी काम (Paperwork) अधूरे होते हैं जैसे कर्मचारियों के साथ ESOP विवाद, कंपनी के नाम या लोगो (IP) का सही रजिस्ट्रेशन न होना या पुराने इन्वेस्टर्स के साथ अधूरे एग्रीमेंट। SEBI की जाँच के दौरान ये छोटी-छोटी बातें IPO को सालों तक अटका सकती हैं।



## सक्सेस स्टोरी: Mamaearth (Honasa Consumer Ltd.)

Mamaearth ने अपने ₹1,701 करोड़ के IPO से 18 महीने पहले ही अपनी कानूनी सफाई शुरू कर दी थी। उन्होंने अपनी शेयरहोल्डिंग स्ट्रक्चर, IP रजिस्ट्रेशन और ESOP स्कीम को इतना 'क्लीन' रखा कि SEBI की जाँच में उन्हें कोई बड़ी दिक्कत नहीं आई। यह सब उनकी लंबी तैयारी का ही फल था।

## एक चेतावनी: OYO (Oravel Stays Ltd.)

OYO ने 2021 में अपना IPO फाइल किया था, लेकिन SEBI ने उनके पुराने कानूनी विवादों और फाइनेंशियल डेटा में कमियों पर सवाल उठा दिए। नतीजा यह हुआ कि अधूरी तैयारी और कानूनी उलझनों की वजह से उनका IPO सालों से लटका हुआ है।

## इसे ठीक कैसे करें?

- IPO फाइल करने से कम से कम 12-18 महीने पहले ही अपने सारे कानूनी कागजात चेक (Due Diligence) करवा लें।

- यह सुनिश्चित करें कि शेयरों के बंटवारे में कोई विवाद न हो और कंपनी की सारी प्रॉपर्टी और IP कानूनी रूप से आपके नाम हों।
- शुरुआत में ही SEBI द्वारा मान्यता प्राप्त मर्चेन्ट बैंकर्स और अच्छे वकीलों की टीम को साथ जोड़ें।

## निष्कर्ष की ओर: IPO एक 'ग्रेजुएशन' है, शुरुआत नहीं

IPO की तैयारी को एक बड़े 'पब्लिक एग्जाम' की तरह समझें। यह सिर्फ एक शानदार स्पीच देने या खुद को बड़ा दिखाने का खेल नहीं है। असली बात यह है कि आपने आज तक अपना बिज़नेस कितनी ईमानदारी से चलाया है, आपके ऑपरेशंस कितने पारदर्शी हैं और आप दुनिया के सामने अपनी सच्चाई रखने के लिए कितने तैयार हैं।

जो फाउंडर्स समय रहते अपनी कंपनी के गवर्नेंस, रिपोर्टिंग और लीडर-शिप टीम पर निवेश करते हैं, उनके लिए IPO का यह सफर थोड़ा चुनौतीपूर्ण तो होता है, पर नामुमकिन नहीं। वहीं जो इसे हल्के में लेते हैं, वे अक्सर रेस में पीछे छूट जाते हैं।



# क्विक टिप्स

## IPO से जुड़े 7 भ्रम जो संस्थापकों को आगे बढ़ने से रोकते हैं

कई भारतीय संस्थापकों के लिए अपनी कंपनी का IPO लाना किसी सपने जैसा होता है, उन्हें लगता है कि लिस्टिंग होते ही रातों-रात शोहरत और दौलत मिल जाएगी। IPO को अक्सर कामयाबी की आखिरी मंजिल मान लिया जाता है। लेकिन इस चमक-धमक के पीछे कई आधी-अधूरी सच्चाइयाँ और पुरानी गलतफहमियाँ छिपी होती हैं।

स्टार्टअप की दुनिया में और मीडिया की हेडलाइंस में ऐसी कई बातें घूमती रहती हैं जो असल में सच नहीं हैं। कभी कोई कहता है कि "सिर्फ मुनाफे वाली कंपनियाँ ही IPO ला सकती हैं," तो कभी डर होता है कि "IPO के बाद कंपनी पर आपका कंट्रोल खत्म हो जाएगा।" ये गलत-फहमियाँ न सिर्फ फाउंडर्स को डराती हैं, बल्कि उनके हाथ से बड़े मौके भी छिन लेती हैं।

आज भारत का IPO मार्केट बदल चुका है। SEBI के नए नियम, SME प्लेटफॉर्म और इन्वेस्टर्स का बढ़ता भरोसा अब पहले से कहीं ज्यादा मौके दे रहा है। लेकिन इन मौकों का फायदा उठाने के लिए सच और झूठ का फर्क समझना जरूरी है।

इस लेख में हम भारत के स्टार्टअप और सिक्योरिटीज मार्केट इको-सिस्टम के वास्तविक उदाहरणों के जरिए उन 7 सबसे आम IPO भ्रम को उजागर करते हैं, जो भारतीय संस्थापकों को आगे बढ़ने से रोकते हैं और उन्हें विस्तार से समझाते हैं। आइए, पर्दा उठाते हैं उन 7 बड़े भ्रमों से जो भारतीय फाउंडर्स का रास्ता रोकते हैं।

### पहला भ्रम: IPO मतलब रातों-रात अमीरी

#### गलतफहमी:

जैसे ही कंपनी पब्लिक होती है, संस्थापक और शुरुआती इन्वेस्टर्स रातों-रात करोड़पति बन जाते हैं और सारा पैसा उनके हाथ में आ जाता है।

#### वास्तविकता (भारत के संदर्भ में):

यह सच है कि IPO से वेल्थ बढ़ती है, लेकिन वह पैसा तुरंत आपकी जेब में नहीं आता। SEBI के 'लॉक-इन पीरियड' (Lock-in Period) नियमों की वजह से संस्थापक और बड़े निवेशक लिस्टिंग के बाद कम से कम 1 साल तक अपने शेयर नहीं बेच सकते। इसके अलावा, शेयर मार्केट के उतार-चढ़ाव की वजह से आपकी कागजी संपत्ति (Net worth) कभी भी ऊपर-नीचे हो सकती है।



#### उदाहरण:

जब 2021 में Zomato का IPO आया, तो मार्केट में उसकी धमाकेदार एंट्री हुई। लेकिन SEBI के नियमों के कारण संस्थापक और शुरुआती इन्वेस्टर्स को अपने शेयर बेचने के लिए महीनों इंतजार करना पड़ा। साथ ही, लिस्टिंग के बाद शेयर की कीमत काफी ऊपर-नीचे हुई, जिससे कागजों पर दिखने वाली उनकी संपत्ति भी बदलती रही।

### दूसरा भ्रम: सभी टेक (Tech) IPO सिर्फ दिखावा होते हैं

#### गलतफहमी:

भारत में आने वाले सभी टेक स्टार्टअप के IPO सिर्फ एक 'बुलबुला' हैं, जिनका कोई भविष्य नहीं है और ये सिर्फ हवा-हवाई बातों (Hype) पर टिके हैं।

#### वास्तविकता:

यह सच है कि शुरुआत में कुछ टेक IPO की कीमत ज़रूरत से ज्यादा (Overvalued) हो सकती है, लेकिन सबको एक ही तराजू में तौलना गलत है। वे कंपनियाँ जिनके पास कमाई का साफ जरिया है, जिनके ग्राहक वफादार हैं और जिनके पास मुनाफे तक पहुँचने का एक ठोस प्लान है, वे लंबे समय में बहुत अच्छा प्रदर्शन करती हैं।

#### उदाहरण:

Nykaa का IPO जब आया तो वह ब्लॉकबस्टर रहा। हालांकि, बाद में मार्केट के हिसाब से उसकी वैल्यू में थोड़ा सुधार (Correction) हुआ, लेकिन इसका मतलब यह नहीं कि वह एक बुलबुला था। Nykaa आज भी एक भरोसेमंद ब्रांड है जिसमें लंबी अवधि के लिए विकास की ज़बरदस्त संभावना है।

## तीसरा भ्रम: IPO लाने के लिए कंपनी का मुनाफे (Profit) में होना जरूरी है

### गलतफहमी:

सिर्फ वही कंपनियाँ शेयर मार्केट में कदम रख सकती हैं या अपना IPO ला सकती हैं, जो अच्छा-खासा मुनाफा कमा रही हों।

### वास्तविकता:

यह पूरी तरह सच नहीं है। SEBI के नियमों के मुताबिक, भारत में घाटे में चल रही कंपनियाँ भी स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्ट हो सकती हैं, बशर्ते वे रिस्क और डिस्क्लोजर (जानकारी साझा करने) के कड़े नियमों को पूरा करें। IPO के लिए प्रॉफिट से ज्यादा आपकी पारदर्शिता (Transparency) और भविष्य के प्लान मायने रखते हैं।

### उदाहरण:

जब Paytm, Zomato और Delhivery जैसी बड़ी कंपनियाँ लिस्ट हुई थीं, तब वे मुनाफे में नहीं थीं। फिर भी, उन्होंने अपनी नेट वर्थ, इन्वेस्टर्स की दिलचस्पी और आगे बढ़ने की अपनी स्ट्रैटेजी के दम पर सफलतापूर्वक अपना IPO लॉन्च किया।

## चौथा भ्रम: एक बार पब्लिक हो गए, तो हमेशा पब्लिक ही रहना पड़ेगा

### गलतफहमी:

अगर कंपनी एक बार शेयर मार्केट में लिस्ट हो गई और पब्लिक बन गई, तो फिर पीछे हटने का कोई रास्ता नहीं है।

### वास्तविकता:

भारतीय नियम इतने सख्त भी नहीं हैं। अगर कोई कंपनी चाहे, तो वह अपनी मर्जी से स्टॉक एक्सचेंज से बाहर निकल सकती है (जिसे Delisting कहा जाता है)। इसके लिए SEBI के नियमों के तहत 'बायबैक' (शेयर वापस खरीदना) या कोई बड़ा रणनीतिक फैसला लिया जा सकता है।

### उदाहरण:

Essar Oil और Adani Power जैसी बड़ी कंपनियों ने बिजनेस को फिर से व्यवस्थित करने के लिए पास्ट में 'डीलिस्टिंग' के रास्तों को टटोला है। हालांकि, इसके लिए शेयरहोल्डर्स की मंजूरी और तगड़े बजट की जरूरत होती है, लेकिन यह नामुमकिन बिल्कुल नहीं है।



## पाँचवा भ्रम: IPO के बाद फाउंडर के हाथ से 'कंट्रोल' निकल जाता है

### गलतफहमी:

IPO का मतलब है कि अब आप अपनी ही कंपनी में दूसरों के इशारों पर नाचेंगे। फाउंडर्स सिर्फ बोर्ड और पब्लिक शेयरहोल्डर्स की कठ-पुतली बनकर रह जाते हैं।

### वास्तविकता:

ऐसा बिल्कुल नहीं है। फाउंडर्स अपनी कंपनी पर कंट्रोल बनाए रख सकते हैं। इसके लिए सही शेयरहोल्डिंग पैटर्न, DVR (डिफरेंशियल वोटिंग राइट्स) और बोर्ड को चतुराई से स्ट्रक्चर करने जैसे कई तरीके होते हैं। आप कंपनी के मालिक और लीडर बने रह सकते हैं, बस अब आपको बड़े फैसले लेते समय थोड़ा और जिम्मेदार होना पड़ता है।

### उदाहरण:

Paytm के फाउंडर विजय शेखर शर्मा को ही देख लीजिए। IPO आने के बाद भी, उन्होंने अपनी पैंट कंपनी (One97 Communications) और बोर्ड में अपनी मजबूत मौजूदगी के ज़रिए कंपनी पर अपना अच्छा-खासा कंट्रोल बरकरार रखा।

## छठा भ्रम: IPO से स्टॉक की वैल्यू हमेशा कम हो जाती है



### गलतफहमी:

IPO का मतलब है कि नए शेयर जारी होंगे जिससे पुराने शेयरहोल्डर्स और फाउंडर्स की हिस्सेदारी कम (Dilution) हो जाएगी और उनके शेयर्स की कीमत गिर जाएगी।

### वास्तविकता:

हाँ, यह सच है कि नए शेयर आने से हिस्सेदारी का प्रतिशत थोड़ा कम होता है, लेकिन IPO से कंपनी के पास जो भारी-भरकम पैसा आता है, उससे कंपनी की वैल्यू (Valuation) कई गुना बढ़ जाती है। अक्सर कंपनी की ग्रोथ इतनी तेज होती है कि हिस्सेदारी कम होने के बावजूद आपके शेयर्स की कुल कीमत पहले से कहीं ज्यादा हो जाती है।

### उदाहरण:

Zomato के मामले में भी हिस्सेदारी कम (Dilution) हुई थी, लेकिन लिस्टिंग के बाद कंपनी की वैल्यू इतनी बढ़ी कि इन्वेस्टर्स और फाउंडर्स को ज़बरदस्त फायदा हुआ। शॉर्ट-टर्म में हिस्सेदारी कम होना, लॉन्ग-टर्म में बड़ी कामयाबी का छोटा सा हिस्सा है।

## सातवाँ भ्रम: सिर्फ बहुत बड़ी कंपनियाँ ही IPO ला सकती हैं

### गलतफहमी:

सिर्फ 'यूनिर्कोर्न्स' (Unicorns) या बड़े-बड़े ब्रांड्स ही शेयर मार्केट में जा सकते हैं। छोटे स्टार्टअप्स या मध्यम स्तर के बिजनेस के लिए यह रास्ता बंद है।

### वास्तविकता:

आज का दौर बदल चुका है। भारत में NSE Emerge और BSE SME जैसे खास प्लेटफॉर्म हैं, जो छोटे और मझोले बिजनेस (MSME) के लिए ही बनाए गए हैं। यहाँ नियम थोड़े आसान हैं और कम पूंजी वाली कंपनियाँ भी अपना IPO लाकर जनता से पैसा जुटा सकती हैं।

### उदाहरण:

DroneAcharya और Inox Green Energy जैसी सैकड़ों छोटी और मध्यम कंपनियों ने इन्हीं SME प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल किया है। इनमें से कई कंपनियों की वैल्यू (Market Cap) 500 करोड़ रुपये से भी कम थी, फिर भी वे सफलतापूर्वक लिस्ट हुईं।

## बोनस भ्रम: जितने ज्यादा मर्चेट बैंकर्स (Underwriters), उतना सफल IPO

### गलतफहमी:

अगर हम बहुत सारे अंडरराइटर्स या बैंकर्स को साथ जोड़ लेंगे, तो IPO की सफलता की गारंटी पक्की हो जाएगी।

### वास्तविकता:

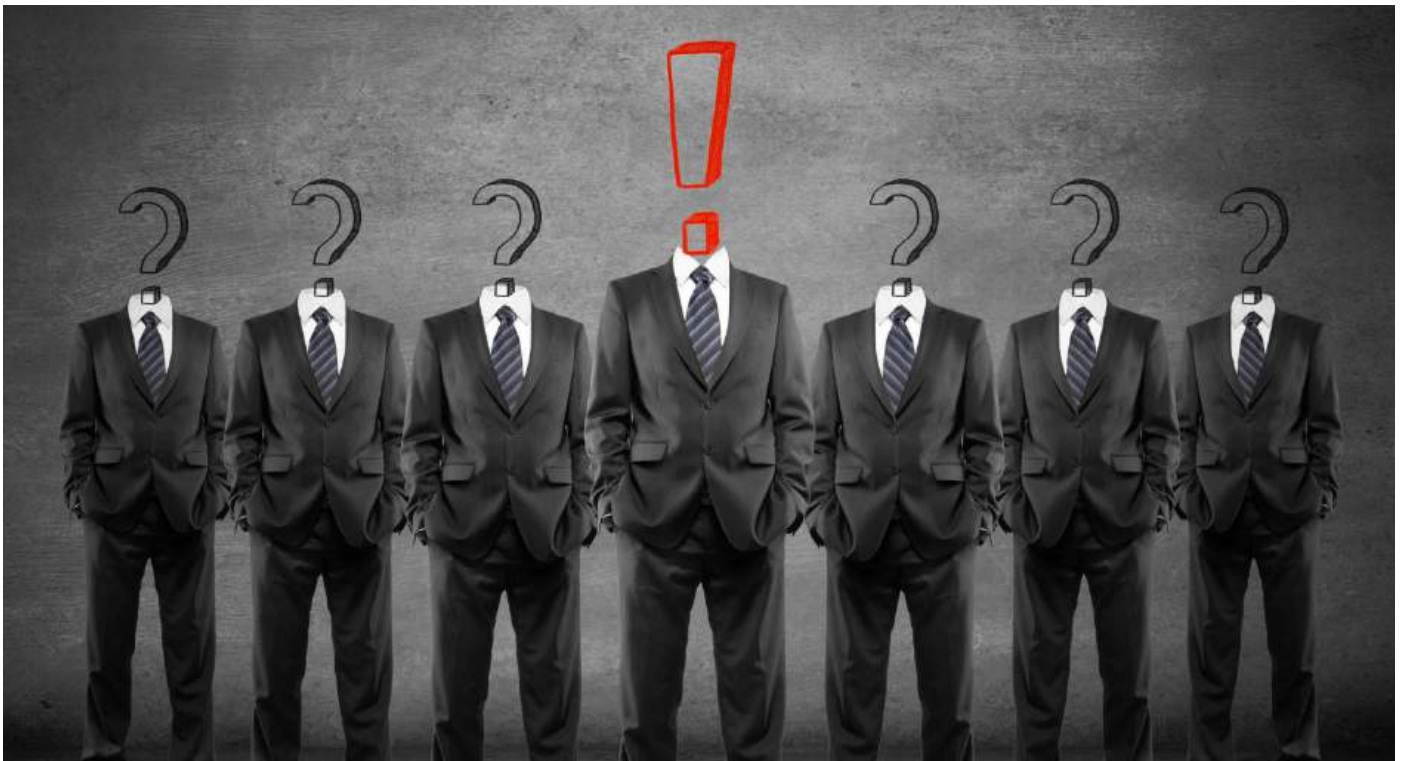
भीड़ जमा करने से काम नहीं बनता, बल्कि बैंकर्स की साख और उनकी रणनीति मायने रखती है। बहुत ज्यादा अंडरराइटर्स होने से अक्सर 'खींचतान' शुरू हो जाती है, बातचीत में कंप्यूजन बढ़ता है और फैसले लेने में देरी होती है। एक या दो दमदार और अनुभवी लीड बैंकर्स पूरी टीम से बेहतर काम कर सकते हैं।

### उदाहरण:

Zomato के IPO को Morgan Stanley और Kotak जैसे दिग्गज संस्थानों ने लीड किया था। उन्होंने अपनी सटीक प्लानिंग और रोड-शो के ज़रिए मार्केट में ऐसा भरोसा जगाया कि कम बैंकर्स होने के बावजूद IPO सुपरहिट रहा।

## निष्कर्ष

अक्सर भारतीय फाउंडर्स IPO के नाम से सिर्फ इसलिए हिचकिचाते हैं क्योंकि वे सुनी-सुनाई बातों या आधी-अधूरी जानकारी पर भरोसा कर लेते हैं। सच तो यह है कि अगर आप नियमों को सही से समझें, मार्केट के मूड को पहचानें और सही समय पर कदम बढ़ाएँ, तो ये सारे डर अपने आप खत्म हो जाएंगे।



# टलकलर और संसाधन क्षेत्र





## जार्जन बस्टर (सीरीज़) – IPO की शब्दावली (A to Z)

### एब्रिज्ड प्रॉस्पेक्टस (Abridged Prospectus)

- **परिभाषा:** इसे आप IPO का 'शॉर्टकट' या 'समरी' मान सकते हैं। जब कोई कंपनी पब्लिक होना चाहती है, तो उसका असली कानूनी दस्तावेज (Prospectus) सैंकड़ों पन्नों का होता है, जिसे पढ़ना हर किसी के बस की बात नहीं। 'एब्रिज्ड प्रॉस्पेक्टस' उसी का एक छोटा और संक्षिप्त रूप है, जिसमें सारी जरूरी जानकारी आसान तरीके से दी जाती है।
- **उद्देश्य:** इसका काम इन्वेस्टर को कंपनी के बिजनेस, उसके पैसों की हालत (Financials), खतरों (Risks) और IPO लाने की असली वजह के बारे में कम शब्दों में पूरी जानकारी देना है।
- **IPO में इसकी अहमियत:** यह पारदर्शिता (Transparency) बढ़ाता है। इससे छोटे इन्वेस्टर्स को भारी-भरकम कागजात पढ़े बिना, जल्दी और सही फैसला लेने में मदद मिलती है।
- **प्रोसेस:** इसे कंपनी खुद तैयार करती है और SEBI से मंजूरी दिलवाती है। जब आप IPO का फॉर्म भरते हैं, तो यह उसके साथ अटैच (Attach) होता है।
- **प्रभाव:** जानकारी को आसान बनाकर यह ज्यादा से ज्यादा लोगों को निवेश करने के लिए प्रोत्साहित करता है।

### एडजस्टेड EBITDA / PAT (Adjusted EBITDA / PAT)

- **परिभाषा:** इसे आप कंपनी का 'असली मुनाफा' कह सकते हैं, जिसमें से फालतू की चीजों को हटा दिया गया हो। कभी-कभी कंपनी को ऐसे खर्चे होते हैं जो रोज-रोज नहीं होते (जैसे कोई कानूनी जुर्माना या पुरानी संपत्ति की बिक्री)। 'एडजस्टेड' का मतलब है कि इन एक-बार होने वाली चीजों को हटाकर यह देखना कि कंपनी अपने असली काम (Core Business) से कितना पैसा कमा रही है।

- **उद्देश्य:** इसका उद्देश्य कंपनी के कामकाज की परफॉरमेंस को साफ-साफ दिखाना है। यह उन उतार-चढ़ाव या अजीबोगरीब खर्चों को हटा देता है जो हर साल नहीं होते, ताकि कंपनी की सही तस्वीर सामने आए।
- **IPO में इसकी अहमियत:** इन्वेस्टर्स के लिए यह जानना बहुत जरूरी है कि कंपनी लंबे समय तक मुनाफा कमा पाएगी या नहीं। यह मेट्रिक कंपनी की वैल्यू (Valuation) सही तरह से लगाने और निवेशकों का भरोसा जीतने में मदद करता है।
- **प्रभाव:** यह सीधे तौर पर तय करता है कि मार्केट कंपनी को कितनी 'हेल्दी' मान रहा है। इसका सीधा असर IPO के शेयर की कीमत (Pricing) पर पड़ता है।

### एंकर इन्वेस्टर्स (Anchor Investors)

- **परिभाषा:** इन्हें आप IPO के 'दिग्गज खिलाड़ी' कह सकते हैं। ये वो बड़े और नामी संस्थागत निवेशक (जैसे बड़े म्यूचुअल फंड्स या विदेशी बैंक) होते हैं, जिन्हें आम जनता के लिए IPO खुलने से ठीक एक दिन पहले शेयर अलॉट किए जाते हैं। इनका नाम जुड़ते ही मार्केट में चर्चा शुरू हो जाती है कि "अगर इन्होंने पैसा लगाया है, तो कंपनी अच्छी होगी।"
- **उद्देश्य:** इनका मुख्य काम IPO को साख और स्थिरता देना है। जब बड़े नाम किसी कंपनी में पैसा लगाते हैं, तो आम लोगों का भरोसा अपने आप बढ़ जाता है।
- **IPO में इसकी अहमियत:** इनकी एंट्री से मार्केट में पॉजिटिव मैसेज जाता है। ये शेयर की सही कीमत तय करने में मदद करते हैं और IPO की डिमांड को बढ़ाने में अहम भूमिका निभाते हैं।
- **प्रोसेस:** आम जनता के लिए IPO खुलने से एक दिन पहले इन्हें शेयर अलॉट कर दिए जाते हैं।

- **प्रभाव:** इनका साथ मिलने से बाज़ार में अच्छी हवा बनती है, जिससे अक्सर IPO 'ओवरसब्सक्राइब' (ज़रूरत से ज्यादा आवेदन मिलना) हो जाता है।

## ऑडिटर की रिपोर्ट (Auditor's Report)

- **परिभाषा:** इसे आप कंपनी के फाइनेंशियल हेल्थ का 'फिटनेस सर्टिफिकेट' समझ सकते हैं। एक स्वतंत्र ऑडिटर (Independent Auditor) कंपनी के सारे खातों और दावों की बारीकी से जाँच करता है और फिर अपनी एक औपचारिक रिपोर्ट देता है कि कंपनी ने जो आंकड़े दिखाए हैं, वे सच हैं या नहीं।
- **उद्देश्य:** यह तय करना कि कंपनी ने अपनी कमाई, खर्च और उधारी की जो जानकारी दी है, वह पूरी तरह सटीक और निष्पक्ष है। इसमें हेरा-फेरी की कोई गुंजाइश नहीं छोड़ी जाती।
- **IPO में इसकी अहमियत:** जब कोई कंपनी जनता से पैसा माँगती है, तो इन्वेस्टर सबसे पहले यह देखते हैं कि क्या किसी बाहरी एक्सपर्ट ने इसके खातों को सही ठहराया है। यह रेगुलेटरी (SEBI) नियमों के पालन और इन्वेस्टर्स का भरोसा जीतने के लिए सबसे ज़रूरी दस्तावेज़ है।
- **प्रभाव:** अगर रिपोर्ट 'क्लीन' है, तो निवेशकों का उत्साह बढ़ जाता है। लेकिन अगर ऑडिटर ने किसी बात पर आपत्ति जताई है (Qualified Report), तो यह एक 'रेड फ्लैग' की तरह काम करता है और इन्वेस्टर्स को सावधान कर देता है।

## बेसिस ऑफ अलॉटमेंट (Basis of Allotment)

- **परिभाषा:** इसे आप शेयरों के 'बंटवारे का फॉर्मूला' कह सकते हैं। जब किसी IPO में डिमांड इतनी ज्यादा हो जाती है कि शेयर कम पड़ जाते हैं (Oversubscription), तब कंपनी एक सिस्टम तय करती है कि किसे कितने शेयर मिलेंगे। इसी नियम या फॉर्मूले को 'बेसिस ऑफ अलॉटमेंट' कहते हैं।
- **उद्देश्य:** इसका मुख्य उद्देश्य यह तय करना है कि शेयरों का बंटवारा निष्पक्ष हो। SEBI के नियमों के मुताबिक, अलग-अलग कैटेगरी (जैसे आम जनता, अमीर निवेशक और संस्थाएँ) के बीच शेयर बांटने का एक तरीका तय होता है।
- **IPO में इसकी अहमियत:** यह पूरी प्रक्रिया को पारदर्शी बनाता है। इससे यह पक्का होता है कि कंपनी अपनी मर्जी से किसी खास को शेयर नहीं दे रही, बल्कि एक तय सिस्टम का पालन कर रही है।
- **प्रोसेस:** इसे कंपनी का रजिस्ट्रार (Registrar) संचालित करता है। वे स्टॉक एक्सचेंज और SEBI की निगरानी में लॉटरी सिस्टम या प्रो-राटा (अनुपात) के आधार पर लिस्ट तैयार करते हैं।

- **प्रभाव:** अगर बंटवारा सही और पारदर्शी होता है, तो रिटेल इन्वेस्टर्स का भरोसा बना रहता है। जब छोटे निवेशकों को शेयर मिलते हैं, तो मार्केट में पॉजिटिव माहौल बनता है।

## बिडिंग पीरियड (Bidding Period)

- **परिभाषा:** इसे आप IPO की 'बुकिंग विंडो' कह सकते हैं। यह वह निश्चित समय (आमतौर पर 3 से 5 दिन) होता है जिसके दौरान निवेशक कंपनी के शेयर खरीदने के लिए अपनी अर्जी या बोली (Bid) जमा कर सकते हैं।
- **उद्देश्य:** मार्केट के सभी खिलाड़ियों को एक समान समय देना ताकि वे सोच-समझकर अपनी बोली लगा सकें। इससे एक ही समय पर सारा डेटा इकट्ठा करने में मदद मिलती है।
- **IPO में इसकी अहमियत:** इस दौरान यह पता चलता है कि मार्केट में कंपनी के शेयरों की कितनी माँग है। इससे कंपनी और बैंकर्स को शेयर की सही कीमत (Price Discovery) तय करने में आसानी होती है।
- **प्रभाव:** एक तय समय होने से निवेशकों का ध्यान केंद्रित रहता है। आखिरी दिनों में होने वाली भारी बिडिंग अक्सर यह संकेत देती है कि IPO सुपरहिट होने वाला है।

## बुक बिल्डिंग (Book Building)

- **परिभाषा:** इसे आप 'कीमत तय करने वाली नीलामी' कह सकते हैं। कंपनी एक 'प्राइस बैंड' (जैसे ₹100 से ₹105) दे देती है और इन्वेस्टर्स से पूछती है कि वे किस भाव पर शेयर खरीदना चाहेंगे। बोलियों के आधार पर ही आखिरी कीमत तय होती है।
- **उद्देश्य:** यह पता लगाना कि मार्केट असल में शेयर के लिए कितना पैसा देने को तैयार है।
- **IPO में इसकी अहमियत:** इससे शेयर की कीमत न तो बहुत ज्यादा रखी जाती है और न ही बहुत कम। यह मार्केट की डिमांड के हिसाब से एकदम सही कीमत तय करने में मदद करता है।
- **प्रोसेस:** इन्वेस्टर अलग-अलग कीमतों पर बोली लगाते हैं। जिस कीमत पर सबसे ज्यादा डिमांड होती है, उसे 'कट-ऑफ प्राइस' मान लिया जाता है।
- **प्रभाव:** यही तय करता है कि कंपनी को कुल कितना पैसा मिलेगा और निवेशकों को लिस्टिंग के दिन कितना फायदा होगा।

### Book Building



## BRLM (बुक रनिंग लीड मैनेजर)

- **परिभाषा:** ये IPO के 'मेन इवेंट मैनेजर' होते हैं। ये SEBI द्वारा मान्यता प्राप्त मर्चेन्ट बैंकर्स होते हैं जो IPO की पूरी जिम्मेदारी (दस्तावेज तैयार करने से लेकर लिस्टिंग तक) अपने कंधों पर लेते हैं।
- **उद्देश्य:** सरकारी नियमों का पालन करना, कानूनी कागजात (DRHP) बनवाना और बड़े इन्वेस्टर्स को कंपनी में पैसा लगाने के लिए राजी करना।
- **IPO में इसकी अहमियत:** एक अच्छा BRLM यह पक्का करता है कि IPO का पूरा सफर बिना किसी कानूनी अड़चन के पूरा हो जाए।
- **प्रोसेस:** ये वकीलों और ऑडिटर्स के साथ तालमेल बिठाते हैं और 'रोड-शो' (मार्केटिंग इवेंट्स) आयोजित करते हैं।
- **प्रभाव:** अगर BRLM अनुभवी है, तो मार्केट में कंपनी की साख बढ़ जाती है और लोग ज्यादा पैसा लगाते हैं।

## कैपिटल एक्सपेंडिचर (CapEx)

- **परिभाषा:** यह वह पैसा है जो कंपनी अपनी ताकत बढ़ाने के लिए खर्च करती है जैसे नई मशीनें खरीदना, नया ऑफिस बनाना या अपनी टेक्नोलॉजी को अपग्रेड करना।
- **उद्देश्य:** बिज़नेस को बढ़ाना और भविष्य में ज्यादा कमाई के रास्ते खोलना।

- **IPO में इसकी अहमियत:** अक्सर कंपनियाँ IPO इसलिए लाती हैं ताकि उनके पास 'CapEx' के लिए पैसा आ सके। इन्वेस्टर्स इसे देखकर अंदाजा लगाते हैं कि कंपनी भविष्य में कितनी बड़ी बन सकती है।
- **प्रभाव:** सही जगह किया गया CapEx कंपनी को लंबे समय में बहुत मुनाफा देता है और शेयर की वैल्यू बढ़ाता है।

## कैपिटलाइजेशन टेबल (Cap Table)

- **परिभाषा:** यह कंपनी की 'हिस्सेदारी का रिकॉर्ड' है। एक साधारण टेबल जो बताती है कि कंपनी में किसका कितना हिस्सा है - फाउंडर के पास कितने शेयर हैं, शुरुआती इन्वेस्टर्स के पास कितने हैं और कर्मचारियों (ESOPs) का हिस्सा कितना है।
- **उद्देश्य:** यह साफ-साफ दिखाना कि कंपनी का असली मालिक कौन है और किसके पास कितने वोटिंग राइट्स हैं।
- **IPO में इसकी अहमियत:** इन्वेस्टर्स इसे देखकर समझते हैं कि IPO के बाद उनकी हिस्सेदारी कितनी कम (Dilution) होगी और कंपनी पर किसका कंट्रोल रहेगा।
- **प्रभाव:** एक साफ-सुथरी Cap Table इन्वेस्टर्स का भरोसा जीतती है, क्योंकि इसमें कोई उलझन नहीं होती।



# IPO

## रिसर्च सेंटर

### भारतीय IPO बाज़ार का भविष्य – 2025 के रुझान

2024 की रिकॉर्ड-तोड़ रफ्तार को बरकरार रखते हुए, 2025 में भी भारत का IPO बाज़ार दुनिया के सबसे गतिशील बाज़ारों में से एक बना हुआ है। भले ही नई लिस्टिंग की संख्या में थोड़ी मध्यम गिरावट देखी गई है, फिर भी वैश्विक IPO गतिविधियों में भारत अपनी बढ़त बनाए हुए है। इसके पीछे मज़बूत आर्थिक विकास, समझदार निवेशक और अलग-अलग सेक्टर की कंपनियों की एक लंबी कतार जैसे ठोस कारण हैं।

#### भारत का वैश्विक IPO नेतृत्व

- भारत ने 2025 की पहली तिमाही (Q1) में दुनिया की कुल IPO गतिविधियों में 22% हिस्सेदारी दर्ज की। इस दौरान 62 IPO के जरिए लगभग \$2.8 बिलियन (करीब ₹23,000 करोड़) जुटाए गए, जिससे ग्लोबल IPO मार्केट में भारत का दबदबा बरकरार रहा।
- पिछले वर्ष की तुलना में IPO की संख्या में लगभग 20% की गिरावट आई है, लेकिन कुल जुटाए गए फंड (Deal size) का आंकड़ा अभी भी मज़बूत है। यह दर्शाता है कि अब बाज़ार छोटी कंपनियों के बजाय बड़ी और अधिक मज़बूत कंपनियों की ओर बढ़ रहा है।
- IPO बाज़ार को गति देने वाले मुख्य क्षेत्रों में इंडस्ट्रियल्स, रियल एस्टेट, हॉस्पिटैलिटी व कंस्ट्रक्शन, और हेल्थ व लाइफ साइंसेज शामिल रहे। इसके साथ ही टेक्नोलॉजी और फाइनेंशियल सर्विसेज सेक्टर में भी निवेशकों की गहरी दिलचस्पी बनी रही।

#### निवेशक भागीदारी: रिटेल और इंस्टीट्यूशनल ट्रेंड्स

##### आम निवेशक:

- वित्तीय साक्षरता, डिजिटल निवेश प्लेटफॉर्म और शेयर बाज़ार में बढ़ते भरोसे के कारण रिटेल निवेशकों की संख्या में लगातार उछाल आ रहा है।

- 2024 में डीमैट खातों की संख्या 175 मिलियन (17.5 करोड़) को पार कर गई, जो 2019 में मात्र 40 मिलियन (4 करोड़) थी। यह पांच वर्षों में चार गुना वृद्धि रिटेल निवेशकों के गहरे जुड़ाव का संकेत है।
- मुनाफे में चल रही कंपनियों के IPO की अधिक संख्या ने रिटेल निवेशकों को आकर्षित किया है, जिससे बाज़ार के प्रति उनका विश्वास और मज़बूत हुआ है।

##### संस्थागत निवेशक:

- घरेलू म्यूचुअल फंड और विदेशी संस्थागत निवेशक (FII) बाज़ार में सक्रिय बने हुए हैं। हालांकि, 2025 की शुरुआत में वैश्विक अनिश्चितताओं के कारण FII/DII की गतिविधियों में थोड़ी अस्थायी सुस्ती देखी गई।
- संस्थागत निवेशकों का समर्थन IPO बाज़ार को स्थिरता और गहराई प्रदान करना जारी रखता है, जो मार्केट की सेहत के लिए जरूरी है।



# 2025 की प्रमुख IPO सफलता की कहानियाँ

कंपनी	IPO आकार (₹ करोड़)	लिस्टिंग रिटर्न (%)	मुख्य बातें
हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज	8,000+	7.70	2025 की पहली तिमाही का सबसे बड़ा IPO; टेक सेक्टर में मज़बूत माँग
लक्ष्मी डेंटल	698	28.63	लिस्टिंग पर अच्छा मुनाफ़ा; सेक्टर में शानदार प्रदर्शन
क्वांटेंट फ्यूचर टेक	290	53	छोटे IPO में असाधारण रिटर्न
स्टैलियन इंडिया फ्लोरोकेमिकल्स	199	40.00	मज़बूत शुरुआत; शीर्ष प्रदर्शन करने वाला

## नियामक वातावरण और बाज़ार समर्थन

- SEBI द्वारा जारी निरंतर सुधारों ने IPO की प्रक्रियाओं को सरल बनाया है, पारदर्शिता में सुधार किया है और निवेशकों की सुरक्षा को बढ़ाया है। इससे पब्लिक लिस्टिंग की प्रक्रिया अधिक सुलभ और कुशल (Efficient) हो गई है।
- विशेष रूप से SME और स्टार्टअप के लिए बनाए गए प्लेटफॉर्म, और रिटेल भागीदारी को प्रोत्साहित करने वाली नीतियों ने IPO के परिदृश्य (Landscape) को और व्यापक बना दिया है।

## 2025 और उसके बाद का भविष्य

- अनुमान है कि 2025 में 350 से अधिक कंपनियाँ पब्लिक होंगी। इसमें फिनटेक, रिन्यूएबल एनर्जी, कंज्यूमर टेक और हेल्थकेयर जैसे क्षेत्रों की एक मज़बूत पाइपलाइन तैयार है।
- आने वाली तिमाहियों में Reliance Jio, Lenskart, NSE, JSW Cement, Tata Capital, Zepto, NSDL और Flipkart जैसे बड़े नामों के IPO बाज़ार की गतिविधियों को रफ्तार दे सकते हैं।



## उभरते सेक्टर ट्रेंड्स:

- स्थिरता एक मुख्य निवेश थीम बनने के साथ ही इस सेक्टर के IPO की माँग बढ़ रही है।
- महामारी के बाद के दौर में इस सेक्टर की ग्रोथ को देखते हुए लिस्टिंग की संख्या में इजाफा हो रहा है।
- ई-कॉमर्स और सॉफ्टवेयर-एज-ए-सर्विस (SaaS) बिजनेस अभी भी निवेशकों के लिए मुख्य आकर्षण बने हुए हैं।

## निवेशक का भरोसा:

- भारत की ठोस आर्थिक बुनियाद, अनुकूल जनसांख्यिकी (औसत आयु 28 वर्ष) और सरकार की सहायक नीतियों से IPO बाज़ार की गति बरकरार रहने की उम्मीद है।
- वैश्विक उतार-चढ़ाव के बीच भी भारतीय बाज़ार का टिकाऊपन इसकी मज़बूती को दर्शाता है, जो घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय दोनों निवेशकों को आकर्षित कर रहा है।

## निष्कर्ष

2025 में भारत का IPO बाज़ार एक निर्णायक मोड़ पर खड़ा है, जो वैश्विक नेतृत्व, निवेशकों की मज़बूत भागीदारी और नई लिस्टिंग की एक दमदार पाइपलाइन द्वारा पहचाना जा रहा है। सरकारी सुधार, आर्थिक विकास और मज़बूत होते निवेशकों का आधार भारत के प्रति-भूति बाज़ारों (Securities Markets) को मज़बूती देना जारी रखे हुए है। कंपनियों के लिए, IPO का रास्ता विकास पूंजी (Growth Capital) तक पहुँचने का एक बेजोड़ अवसर प्रदान करता है; वहीं निवेशकों के लिए, यह भारत की विकास गाथा (Growth Story) में भागीदार बनने के विविध अवसर पैदा करता है।

## अपेंडिक्स: प्रमुख IPO आँकड़े (2022–Q1 2025)

वर्ष	IPO की संख्या	कुल पूंजी जुटाई गई (₹ करोड़)	औसत डील आकार (₹ करोड़)
2022	93	65,000	0.70
2023	245	1,20,000	0.49
2024	327	1,59,000	0.49
Q1 2025	62	21,000	0.34

### स्रोत

- EY इंडिया IPO रिपोर्ट 2024 एवं Q1 2025
- NSE और BSE के IPO आँकड़े
- रॉयटर्स, इकोनॉमिक टाइम्स, फाइनेंशियल टाइम्स
- SEBI की वार्षिक रिपोर्ट्स



# आपके सवाल, हमारे जवाब - IPO FAQ राउंड-अप

IPO की हर बड़ी उलझन—विशेषज्ञों द्वारा सटीक समाधान

## बुनियादी बातों को समझना

जब बात पब्लिक होने की आती है, तो बड़े से बड़े अनुभवी उद्यमी (Entrepreneurs) भी यह मानते हैं कि IPO की प्रक्रिया काफी थका देने वाली हो सकती है। प्रॉस्पेक्टस के सैकड़ों पन्नों से लेकर रेगुलेटरी फाइलिंग्स, टाइमलाइन से लेकर प्राइसिंग तक, इसमें समझने के लिए बहुत कुछ है। इसीलिए, हमने अपने लोकप्रिय 'IPO FAQ राउंडअप' का यह तीसरा भाग तैयार किया है। जिसमें शामिल हैं असली सवाल, समझदार जवाब और सरल जानकारियाँ।



## पहला सवाल: भारत में IPO लाने के लिए कम से कम कितनी कमाई या मुनाफे की ज़रूरत होती है?

SME प्लेटफॉर्म (छोटे बिज़नेस के लिए) पर लिस्टिंग के लिए मुनाफे की कोई निश्चित सीमा नहीं है। हालांकि, मेनबोर्ड IPO (जैसे NSE या BSE के मुख्य प्लेटफॉर्म) के लिए, SEBI का नियम है कि कंपनी पिछले 5 में से कम से कम 3 साल मुनाफे में रही हो और उसकी कुल मूर्त संपत्ति (Net Tangible Assets) कम से कम ₹3 करोड़ हो। विकल्प: अगर कोई कंपनी मुनाफे की शर्त पूरी नहीं करती, लेकिन उसके पास बड़े निवेशकों का साथ है, तो वह QIB (Qualified Institutional Buyer) रूट के जरिए भी IPO ला सकती है।

## दूसरा सवाल: शुरुआत से लेकर लिस्टिंग तक, IPO की प्रक्रिया में कितना समय लगता है?

औसतन 6 से 9 महीने। इस समय में ड्यू डिलिजेंस (जाँच-परख), मर्चेन्ट बैंकर की नियुक्ति, SEBI की मंजूरी, DRHP (ड्राफ्ट) तैयार करना और रोड-शो शामिल हैं। प्रक्रिया को तेज करने के लिए कंपनियों को अपने दस्तावेज पहले से तैयार रखने चाहिए और रेगुलेटरी सवालों का तुरंत जवाब देना चाहिए।

## तीसरा सवाल: क्या बिज़नेस को बड़ा करने के लिए बड़े फंड जुटाने का इकलौता रास्ता IPO ही है?

बिल्कुल नहीं। वेंचर कैपिटल (VC), प्राइवेट इक्विटी (PE) और राइट्स इश्यू भी अच्छे विकल्प हैं। हालांकि, IPO न केवल पूंजी (Capital) दिलाता है, बल्कि कंपनी की विजिबिलिटी (पहचान), विश्वसनीयता और शेयरधारकों के लिए लिक्विडिटी (शेयर बेचने की सुविधा) भी बढ़ाता है। लंबे समय की ग्रोथ के लिए ये खूबियाँ IPO को सबसे शक्तिशाली बनाती हैं।

## कानूनी और रेगुलेटरी बारीकियाँ

आइए थोड़ा और गहराई से समझते हैं। ये सवाल उन रेगुलेटरी, कंप्लायंस और कानूनी पहलुओं से जुड़े हैं जिन्हें लेकर अक्सर फाउंडर्स के मन में उलझन रहती है।

## चौथा सवाल: DRHP क्या है और क्या जनता इस पर अपनी राय दे सकती है?

ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) IPO ऑफर डॉक्यूमेंट का पहला सार्वजनिक वर्जन होता है। इसमें कंपनी के बिज़नेस, वित्तीय स्थिति और रिस्क फैक्टर्स (खतरों) की पूरी जानकारी होती है। हाँ, निवेशक और एनालिस्ट समेत आम जनता इसे देख सकती है और SEBI को अपना फीडबैक दे सकती है। इस फीडबैक के आधार पर SEBI कंपनी से स्पष्टीकरण माँग सकता है या डॉक्यूमेंट में बदलाव करवा सकता है।

## पाँचवा सवाल: एंकर इन्वेस्टर्स (Anchor Investors) क्या हैं और वे क्यों महत्वपूर्ण हैं?

एंकर इन्वेस्टर्स वे संस्थागत खरीदार होते हैं जो आम जनता के लिए IPO खुलने से पहले निवेश करने का वादा करते हैं। उनकी शुरुआती भागीदारी बाज़ार में भरोसा जगाती है और कीमत तय करने के लिए एक बेंचमार्क प्रदान करती है। भारत में, QIB कोटा का 60% तक एंकर इन्वेस्टर्स को दिया जा सकता है, जिनका 30 दिनों का लॉक-इन पीरियड होता है।

## छठा सवाल: क्या प्रमोटर्स लिस्टिंग के तुरंत बाद अपने शेयर बेच सकते हैं?

नहीं। प्रमोटर्स के लिए एक 'लॉक-इन' पीरियड होता है। आमतौर पर IPO शेयरों के लिए 18 महीने और प्री-IPO प्राइवेट प्लेसमेंट के लिए 6 महीने। यह नियम प्रमोटर्स को अचानक बाहर निकलने से रोकता है और रिटेल इन्वेस्टर्स को कंपनी के प्रति उनके लंबे समय के कमिटमेंट का भरोसा दिलाता है।

## सातवाँ सवाल: IPO में रजिस्ट्रार की क्या भूमिका होती है?

रजिस्ट्रार बोलियों (Bid) को इकट्ठा करने, शेयरों के अलॉटमेंट (बंटवारे), रिफंड और लिस्टिंग के तालमेल को संभालता है। वे यह सुनिश्चित करते हैं कि शेयरों का बंटवारा पूरी तरह पारदर्शी हो। रिटेल इन्वेस्टर्स की समस्याओं को सुलझाने के लिए वे अक्सर कॉल सेंटर या विशेष वेबसाइट भी चलाते हैं।

## रणनीति, अलॉटमेंट और उससे आगे

जब आप IPO की योजना बनाते हैं या उसमें निवेश करने का विचार करते हैं, तो हमारे पाठकों द्वारा पूछे गए कुछ बारीक सवाल यहाँ दिए गए हैं।

## आठवाँ सवाल: IPO की कीमत कैसे तय की जाती है?

बुक बिल्डिंग (Book Building) प्रक्रिया के जरिए। कंपनी और उसके लीड मैनेजर्स मिलकर एक 'प्राइस बैंड' (जैसे ₹100-₹105) तय करते हैं। इसके बाद संस्थागत और रिटेल निवेशक इस दायरे के भीतर अपनी बोली लगाते हैं। माँग और कंपनी की वैल्यूएशन के आधार पर एक अंतिम 'इश्यू प्राइस' तय किया जाता है। जिन IPO की डिमांड बहुत ज्यादा होती है, उनमें अक्सर कीमत ऊपरी स्तर पर फिक्स की जाती है।

## नौवाँ सवाल: अगर IPO को पर्याप्त सब्सक्राइबर्स न मिलें (Under-subscribed) तो क्या होगा?

यदि कम से कम सब्सक्रिप्शन (आमतौर पर कुल इश्यू का 90%) पूरा नहीं होता है, तो IPO फेल माना जाता है और निवेशकों का पैसा वापस कर दिया जाता है। SME IPO के मामले में, प्रमोटर्स अक्सर अंडरराइटर्स के माध्यम से यह सुनिश्चित करते हैं कि जरूरी सब्सक्रिप्शन मिल जाए।

## दसवाँ सवाल: लिस्टिंग के बाद कंपनियों की क्या जिम्मेदारियाँ होती हैं?

लिस्टिंग के बाद कंपनियों को लिस्टिंग नियमों का सख्ती से पालन करना होता है। इसमें हर तिमाही (Quarterly) वित्तीय नतीजे घोषित करना, शेयरधारकों की बैठकें (AGM) बुलाना, बोर्ड के फैसलों की जानकारी देना और कॉर्पोरेट गवर्नेंस के मानकों को बनाए रखना शामिल है। नियमों की अनदेखी करने पर जुर्माना लग सकता है या ट्रेडिंग रोकी (Suspension) जा सकती है।

## क्या आपके मन में और भी सवाल हैं?

हम आपकी बात सुन रहे हैं! अपने IPO से जुड़े सवाल हमें [info@indiaipo.in](mailto:info@indiaipo.in) पर लिखें या हमें LinkedIn पर डायरेक्ट मैसेज (DM) करें। सबसे महत्वपूर्ण और सामान्य सवालों को हम अपने अगले 'FAQ राउंडअप' में शामिल करेंगे।

तब तक के लिए, जानकार बनें और अपनी IPO यात्रा के लिए तैयार रहें।



# डाटा, रुझान और प्रस्तुति



TVRZ	+92.21	▲	-87.59
TTAW	+87.14	▲	-67.54
CCAD	+131.94	▲	-121.49
HAEW	-74.68	▼	-67.24
JJGS	+94.71	▲	-61.41
BBAP	+77.01	▼	

# SME IPO वॉच

## स्टार्टअप और SME प्लेटफॉर्म लिस्टिंग – रुझान, मुख्य विशेषताएँ और नज़रिया

2025 में भारत का SME IPO परिदृश्य एक गतिशील क्षेत्र बना हुआ है, जो उभरते उद्यमों की आकांक्षाओं और निवेशकों के बदलते रुझानों को दर्शाता है। NSE Emerge और BSE SME जैसे प्लेटफॉर्म स्टार्टअप और छोटे व्यवसायों को विकास पूंजी (Growth Capital) प्रदान करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं। यहाँ इस क्षेत्र को आकार देने वाले हालिया घटनाक्रमों और रुझानों का विवरण दिया गया है:



### हालिया लिस्टिंग और परफॉरमेंस हाइलाइट्स

- **वर्चुअल गैलेक्सी इंफोटेक लिमिटेड:** नागपुर स्थित इस IT फर्म ने NSE SME प्लेटफॉर्म पर शानदार शुरुआत की। यह ₹180 प्रति शेयर पर लिस्ट हुआ जो इसके इश्यू प्राइस से 26.76% प्रीमियम पर था। इस IPO को 231 गुना ओवर सब्सक्रिप्शन मिला, जो निवेशकों के मज़बूत भरोसे को दर्शाता है।
- **इंटीग्रेटी इंफ्राबिल्ड डेवेलपर्स:** 20 मई, 2025 को ₹100.80 पर लिस्ट हुआ, जो इसके इश्यू प्राइस से थोड़ा ही ऊपर था। इसका ग्रे मार्केट प्रीमियम (GMP) न्यूट्रल रहा, जो निवेशकों के सतर्क रुख का संकेत देता है।
- **श्रीजी DLM लिमिटेड:** प्लास्टिक और पॉलिमर सेक्टर में भारी माँग को दर्शाते हुए, इस कंपनी ने 90% के लिस्टिंग गेन के साथ बाज़ार में प्रवेश किया।

### आने वाले SME IPO

- **डार क्रेडिट एंड कैपिटल:** यह नॉन-बैंकिंग फाइनेंशियल कंपनी (NBFC) 21 मई, 2025 को अपना ₹25.66 करोड़ का IPO लॉन्च करने के लिए तैयार है। ₹57 से ₹60 के प्राइस बैंड वाले इस IPO का GMP 20% लिस्टिंग गेन की संभावना दिखा रहा है, जो फाइनेंशियल सर्विसेज में निवेशकों की दिलचस्पी को उजागर करता है।

- **यूनिफाइड डाटा-टेक सोल्यूशन्स लिमिटेड:** 22 मई, 2025 को खुलने वाला यह ₹144.47 करोड़ का IPO इस साल का दूसरा सबसे बड़ा SME इश्यू है। IT सॉल्यूशंस पर केंद्रित इस कंपनी ने ₹260-₹273 का प्राइस बैंड रखा है। इसका GMP 22% प्रीमियम का संकेत दे रहा है, जो बाज़ार की ऊंची उम्मीदों को दर्शाता है।

### मार्केट ट्रेंड्स और निवेशक रुझान

- **स्टार्टअप लिस्टिंग की वापसी:** एक लंबी सुस्ती के बाद, अनुकूल बाज़ार स्थितियों और निवेशकों की बढ़ती भूख के कारण स्टार्टअप एक बार फिर IPO की योजना बना रहे हैं।
- **सेक्टर में बदलाव:** IT, फाइनेंशियल सर्विसेज और मैन्युफैक्चरिंग जैसे क्षेत्रों की ओर स्पष्ट झुकाव देखा जा रहा है। इन डोमेन की कंपनियाँ निवेशकों का ध्यान अपनी ओर खींच रही हैं।
- **नियामक विकास:** SEBI ने SME IPO के लिए सख्त नियमों का प्रस्ताव दिया है, जिसमें आवेदन की न्यूनतम राशि बढ़ाना और डिस्क्लोज़र (जानकारी साझा करना) की शर्तों को कड़ा करना शामिल है। इसका उद्देश्य निवेशकों की सुरक्षा और बाज़ार की अखंडता को मज़बूत करना है।

### कल की तैयारी

भारत का SME IPO सेगमेंट निरंतर विकास के लिए पूरी तरह तैयार है, जिसमें विभिन्न क्षेत्रों की कंपनियों की एक मज़बूत पाइपलाइन मौजूद है। निवेशकों का उत्साह अभी भी काफी ऊंचा बना हुआ है, विशेष रूप से उन कंपनियों के लिए जिनकी बुनियाद मज़बूत है और जिनके पास भविष्य के विकास का स्पष्ट खाका है। हालांकि, जैसे-जैसे नियामक परिदृश्य विकसित हो रहा है, यह इस बाज़ार के भविष्य के स्वरूप को निर्धारित करने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाएगा।



# बिज़नेस, इकोनॉमी, फाइनेंस और पॉलिटिक्स से जुड़ी खबरें

2025 में भारत का IPO बाज़ार एक बहुत ही तेज और बढ़ते हुए दौर से गुजर रहा है। साल की शुरुआत में बाज़ार थोड़ा संभलकर चल रहा था, लेकिन अब इसमें फिर से बड़ी रौनक लौट आई है। इस सुधार के पीछे सरकार के नए नियम, मज़बूत आर्थिक आंकड़े और देश का बदलता राजनीतिक माहौल है।



## बाज़ार में बढ़त और IPO से जुड़ी बड़ी खबरें

- **मई 2025 की तेज़ी:** इस महीने 6 बड़ी कंपनियाँ IPO के जरिए ₹11,000 करोड़ से ज्यादा जुटाने की तैयारी में हैं। यह दिखाता है कि निवेशकों का भरोसा बाज़ार पर फिर से बढ़ गया है।
- **वर्चुअल गैलेक्सी इंफोटेक की लिस्टिंग:** इस कंपनी ने बाज़ार में कदम रखते ही निवेशकों को 27% का फायदा (प्रीमियम) दिया। इससे पता चलता है कि टेक कंपनियों में लोग काफी दिलचस्पी ले रहे हैं।
- **आने वाले IPO:** 'बेलराइज़ इंडस्ट्रीज़' जैसी 5 नई कंपनियाँ इस हफ्ते अपने IPO ला रही हैं, जिनका लक्ष्य कुल मिलाकर ₹2,500 करोड़ जुटाना है।
- **भविष्य की योजना:** 'कलरबार कार्मेटिक' अपनी कमाई दोगुनी करने के बाद 2027 की शुरुआत में अपना IPO लाने का प्लान बना रही है। यह दिखाता है कि भारतीय कंपनियाँ लंबे समय की बढ़त पर ध्यान दे रही हैं।

## सरकारी नियम और बदलाव

- **SEBI का नया नेतृत्व:** मार्च 2025 में तुहिन कांत पांडे ने SEBI के चेयरमैन का पद संभाला। उनका मुख्य ध्यान बाज़ार के नियमों को बेहतर बनाने और निवेशकों के पैसों को सुरक्षित रखने पर है।

- **SME IPO के लिए सख्त नियम:** छोटे बिज़नेस वाले IPO (SME) में धोखाधड़ी रोकने के लिए SEBI ने नए नियम लागू किए हैं। अब केवल वही कंपनियाँ बाज़ार में आ सकेंगी जिनका मुनाफा (EBITDA) अच्छा है। साथ ही, प्रमोटर्स के शेयर बेचने पर भी कुछ पाबंदियाँ लगाई गई हैं।
- **जानकारी देने के नियम:** कंपनियों के लिए अब अपने बिज़नेस की जानकारी देना और भी जरूरी कर दिया गया है। इससे आम निवेशकों को कंपनी की सही स्थिति पता चल सकेगी और पैसा जुटाने की प्रक्रिया भी आसान होगी।

## पैसों का लेनदेन और बाज़ार का भविष्य

- **2025 की पहली तिमाही (Q1) का प्रदर्शन:** दुनिया भर में जितने भी IPO आए, उनमें से 22% हिस्सेदारी भारत की रही। भारत की 62 कंपनियों ने मिलकर लगभग \$2.8 बिलियन (करीब ₹23,000 करोड़) जुटाए, जो दुनिया में एक बड़ी उपलब्धि है।
- **बड़े निवेश का अनुमान:** 'पंतोमठ' (Pantomath) नाम की संस्था का मानना है कि 2025 में IPO के जरिए ₹2 लाख करोड़ से ज्यादा जुटाए जा सकते हैं, जो अब तक का सबसे बड़ा रिकॉर्ड होगा।
- **स्टार्टअप की बारी:** 2025 में Ather Energy और BoAt जैसी कम से कम 25 नई जमाने की स्टार्टअप कंपनियाँ अपना IPO ला सकती हैं। इससे स्टार्टअप जगत में काफी हलचल देखने को मिलेगी।

## सारांश

साल 2025 में भारत का IPO बाज़ार एक बड़ी बढ़त देख रहा है। सरकार के नए और आसान नियमों, कंपनियों के अच्छे मुनाफे और पुरानी व नई स्टार्टअप कंपनियों की लंबी कतार ने बाज़ार में जोश भर दिया है। SEBI जैसी संस्थाएँ बाज़ार को सुरक्षित और पारदर्शी बना रही हैं, जिससे आने वाले समय में निवेशकों और कंपनियों, दोनों के लिए बहुत अच्छे मौके नज़र आ रहे हैं।



# वैश्विक व्यापार और रणनीतिक मामले

## वैश्विक व्यापार और भू-राजनीतिक उथल-पुथल—भारतीय IPO पर गहरा असर

### भारत अमेरिका के 26% अतिरिक्त टैक्स से पूरी छूट चाहता है



भारत और अमेरिका एक अंतरिम व्यापार समझौते (Interim Trade Deal) पर बातचीत कर रहे हैं, जिसे 8 जुलाई 2025 से पहले अंतिम रूप दिया जाना है। इसी तारीख को भारत के वस्तुओं पर रुका हुआ 26% का अतिरिक्त अमेरिकी टैक्स फिर से लागू हो सकता है। भारत चाहता है कि उसे इस 26% अतिरिक्त टैक्स और पहले से मौजूद 10% के बेसलाइन टैक्स, दोनों से पूरी छूट मिले। इसका उद्देश्य कपड़ा, चमड़ा और रत्न (Gems) जैसे ज्यादा मेहनत वाले सेक्टरों के निर्यात को बचाना और बढ़ावा देना है। बदले में, अमेरिका चाहता है कि भारत अमेरिकी औद्योगिक उत्पादों, ऑटोमोबाइल और कुछ कृषि सामानों पर टैक्स कम करे।

यह डील तीन चरणों में प्लान की गई है: पहले चरण में औद्योगिक और कुछ खेती के सामानों पर ध्यान दिया जाएगा और व्यापार की रुकावटों को कम किया जाएगा। इसके बाद 2025 और 2026 में और भी बड़े समझौते होंगे। अगर यह डील सफल रहती है तो 2030 तक आपसी व्यापार को दोगुना करके \$500 बिलियन तक पहुँचाने में मदद मिल सकती है, लेकिन भारत के लिए इसका तुरंत आर्थिक असर सकारात्मक तो होगा पर सीमित रहेगा।

### प्रभाव

- इससे कपड़ा और रत्न (Gems) जैसे सेक्टरों के भारतीय निर्यातकों को अमेरिका के भारी टैक्स से बचाने और आपसी व्यापार बढ़ाने में मदद मिल सकती है।
- हालांकि, कुल मिलाकर इस डील से भारत की लंबी अवधि की आर्थिक तरक्की या मैन्युफैक्चरिंग क्षमता में बहुत बड़े उछाल की उम्मीद कम है।

- भारत का अपना घरेलू बाज़ार बहुत मज़बूत है और निर्यात पर निर्भरता कम है, इसका मतलब है कि भारत अमेरिकी टैक्स का सामना करने के लिए अच्छी स्थिति में है और इससे विकास के अनुमानों में केवल मामूली गिरावट आ सकती है।

### अमेरिकी टैरिफ का भारतीय अर्थव्यवस्था पर सीमित असर—मूडीज की ताज़ा रिपोर्ट

मूडीज रेटिंग्स की एक रिपोर्ट के मुताबिक, भारत अपने निर्यात पर लगने वाले नए अमेरिकी टैक्स के असर को झेलने के लिए पूरी तरह तैयार है। रिपोर्ट में बताया गया है कि भारत की अर्थव्यवस्था मुख्य रूप से देश के अंदर होने वाली खपत और निवेश के दम पर चलती है, न कि केवल विदेशों में सामान बेचने पर। इस वजह से, अमेरिका जैसे बाहरी देशों के व्यापारिक प्रतिबंधों का भारत पर बहुत गहरा असर नहीं पड़ता।

मूडीज का कहना है कि हालांकि कुछ सेक्टरों (जैसे ऑटोमोबाइल और कुछ फैक्ट्री उत्पाद) को चुनौतियों का सामना करना पड़ सकता है लेकिन भारत की कुल आर्थिक रफ्तार पर इसका असर बहुत कम होगा। यही वजह है कि मूडीज ने भारत के 2025 के विकास अनुमान में केवल मामूली कमी की है। भारत अभी भी G-20 देशों में सबसे तेज़ी से बढ़ने वाली प्रमुख अर्थव्यवस्था बना रहेगा।

### प्रभाव

- भारत के पास अपना बहुत बड़ा बाज़ार है, इसलिए वह अमेरिकी टैक्स के दबाव को आसानी से संभाल सकता है।

- जो कंपनियाँ पूरी तरह विदेश भेजने वाले सामान पर निर्भर हैं, उन पर कुछ समय के लिए दबाव दिख सकता है, लेकिन देश की कुल तरक्की पर इसका असर बहुत छोटा होगा।
- 2025 के लिए भारत के विकास का अनुमान अभी भी बहुत मजबूत है। मूडीज ने इसमें बहुत ही मामूली बदलाव किया है, जिससे निवेशकों का भरोसा बना हुआ है।

## भारत ने कम गुणवत्ता वाले चीनी उपकरणों को रोकने के लिए सुरक्षा नियम सख्त किए

भारत ने बिजली के उपकरणों (Electrical Appliances) के लिए सुरक्षा नियमों को और कड़ा कर दिया है। इसका मुख्य उद्देश्य चीन से आने वाले खराब क्वालिटी के सामान को रोकना, भारत में सामान बनाने को बढ़ावा देना और ग्राहकों को सुरक्षित रखना है। नए नियम "सेफ्टी ऑफ हाउसहोल्ड, कमर्शियल एंड सिमिलर इलेक्ट्रिकल एप्लायंसेस (क्वालिटी कंट्रोल) आर्डर, 2025" (Safety of Household, Commercial and Similar Electrical Appliances (Quality Control) Order, 2025) के तहत अब सभी घरेलू और कमर्शियल बिजली के सामानों (बैटरी से चलने वाले प्रोडक्ट्स सहित) पर BIS मार्क होना जरूरी है। यह मार्क इस बात का सबूत होगा कि सामान सुरक्षा के कड़े टेस्ट में पास हुआ है।

उद्योग संवर्धन विभाग (DPIIT) का यह आदेश 19 मार्च, 2026 से अलग-अलग चरणों में लागू होगा। बड़ी, छोटी और बहुत छोटी कंपनियों के लिए इसे मानने की समय सीमा अलग-अलग रखी गई है। इस कदम से उन घटिया सामानों को बाजार से बाहर किया जाएगा जो अक्सर दूसरे देशों में भी फेल हो जाते हैं, और इससे भारत की अपनी कंपनियों में निवेश बढ़ेगा।

### प्रभाव

- **ग्राहकों की सुरक्षा:** बेहतर सुरक्षा मानकों से यह तय होगा कि भारतीय ग्राहकों को हाई-क्वालिटी और सुरक्षित बिजली के सामान मिलें।
- **स्थानीय मैन्युफैक्चरिंग को बढ़ावा:** इस फैसले से भारत में निवेश बढ़ने और यहां की कंपनियों को मजबूती मिलने की उम्मीद है, जो 'आत्मनिर्भर भारत' अभियान में मदद करेगा।
- **घटिया सामान के आयात में कमी:** सख्त नियमों से चीन से आने वाले खराब क्वालिटी के सामान पर लगाम लगेगी और बाजार में अच्छे प्रॉडक्ट्स की संख्या बढ़ेगी।
- **इंडस्ट्री में सुधार:** सुरक्षा की एक जैसी जरूरतों से घर और ऑफिस में इस्तेमाल होने वाले उपकरणों की मजबूती और भरोसे में सुधार होगा।
- **धीरे-धीरे लागू होना:** इसे चरणों में लागू करने से कंपनियों को नए नियमों के हिसाब से बदलने का समय मिलेगा, जिससे काम में ज्यादा रुकावट नहीं आएगी।

## भारत का मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर बना दुनिया के लिए निवेश का बड़ा केंद्र: S&P स्टडी

S&P ग्लोबल की एक नई स्टडी के मुताबिक, भारत का मैन्युफैक्चरिंग (फैक्ट्री और उत्पादन) सेक्टर दुनिया भर के निवेशकों के लिए बहुत आकर्षक बन गया है। रिपोर्ट, जिसका नाम 'इंडिया फॉरवर्ड: ट्रांसफॉर्मेटिव पर्सपेक्टिव्स' है, इसका श्रेय सरकार की खास नीतियों, स्थानीय स्तर पर सामान बनाने (Local Sourcing) पर जोर और भारत को दुनिया भर की सप्लाई चेन से जोड़ने की कोशिशों को देती है। 2024-25 में विकास की रफ्तार (GDP) थोड़ी धीमी होने के बावजूद, भारत अब भी दुनिया की सबसे तेजी से बढ़ने वाली बड़ी अर्थव्यवस्था बना हुआ है। स्टडी में कहा गया है कि बाहरी व्यापार पर कम निर्भरता भारत को वैश्विक व्यापारिक तनावों और दूसरे देशों की पाबंदियों से बचाती है।

### प्रभाव

- **विदेशी निवेश में बढ़त:** बेहतर नीतियों और कॉम्पिटिशन की वजह से भारत के मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में और भी ज्यादा विदेशी पैसा आने की उम्मीद है।
- **सप्लाई चेन का विस्तार:** जैसे-जैसे वैश्विक कंपनियाँ चीन के अलावा अन्य विकल्प तलाश रही हैं, भारत को नए उत्पादन के मौके और ग्लोबल मार्केट से जुड़ने का बड़ा फायदा मिलेगा।
- **नौकरी के अवसर:** मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में बढ़त से भारत में बड़ी संख्या में अच्छी और हाई-क्वालिटी नौकरियाँ पैदा होंगी।
- **नई तकनीक का आगमन:** बढ़ते निवेश और दुनिया से जुड़ाव के कारण भारतीय फैक्ट्रियों में नई टेक्नोलॉजी और इनोवेशन की रफ्तार तेज होगी।
- **वैश्विक झटकों से सुरक्षा:** निर्यात पर कम निर्भरता के कारण भारत दुनिया में होने वाली व्यापारिक उथल-पुथल से अन्य देशों के मुकाबले ज्यादा सुरक्षित है।

## व्यापार की रुकावटें दूर करने के लिए भारत और अमेरिका का नया 'कस्टम्स ऑडिट' समझौता

भारत और अमेरिका मिलकर एक नया 'कस्टम्स ऑडिट' (सीमा शुल्क जाँच) सिस्टम तैयार कर रहे हैं। इसका उद्देश्य व्यापार में आने वाली अड़चनों को कम करना और समुद्री भोजन (सीफूड), ताजे फल, डिब्बाबंद खाना और खेती के सामानों की क्लियरेंस को तेज करना है। दोनों देश अब सर्टिफिकेट और जाँच के नियमों को एक जैसा बनाने पर चर्चा कर रहे हैं, ताकि बार-बार रिजेक्ट होने वाले सामानों को आसानी से मंजूरी मिल सके। भारत यह पक्का करना चाहता है कि उसके खाने-पीने के निर्यात पर "नॉन-GM" (बिना जेनेटिक बदलाव वाला) का लेबल मान्य हो, जबकि अमेरिका भारतीय सीफूड की बेहतर जाँच की

माँग कर रहा है। इन बातचीतों में शराब से बनी ड्रिंक्स पर लगने वाले टैक्स में बदलाव और कस्टम की प्रक्रिया को अंतर्राष्ट्रीय नियमों के मुताबिक करने की बात भी हो रही है। भारतीय कॉमर्स मिनिस्टर की आने वाली अमेरिका यात्रा में इन मुद्दों पर आगे बात होने की संभावना है।

## प्रभाव

- **व्यापार की रुकावटों में कमी:** आसान जाँच और सर्टिफिकेट की आपसी मान्यता से सामान रुकने या रिजेक्ट होने के मामले कम होंगे, खासकर सीफूड और डिब्बाबंद खाने के लिए।
- **आपसी व्यापार में बढ़त:** कस्टम्स की प्रक्रिया आसान होने से दोनों देशों के बीच व्यापार बढ़ेगा और निर्यातकों-आयातकों के बीच भरोसा मज़बूत होगा।
- **निर्यातकों को मदद:** भारतीय सीफूड और फूड निर्यातकों का सामान अब कम रिजेक्ट होगा और उन्हें अमेरिकी बाज़ार में जल्दी जगह मिलेगी।
- **वैश्विक मानकों के साथ तालमेल:** यह कदम दोनों देशों के नियमों को अंतर्राष्ट्रीय स्तर के बराबर लाएगा, जिससे भविष्य में और भी बड़े व्यापारिक समझौते आसान होंगे।

## वैश्विक व्यापार और अंतर्राष्ट्रीय घटनाओं का भारतीय IPO पर प्रभाव

आज के दौर में भारत का IPO बाज़ार दुनिया भर में होने वाली हल-चल से अछूता नहीं है। जैसे-जैसे विदेशी निवेश बढ़ रहा है, दुनिया की घटनाएँ चाहे वे ट्रेड वॉर हों, पाबंदियाँ हों या देशों के बीच व्यापारिक समझौते निवेशकों के भरोसे और बाज़ार की लिक्विडिटी पर सीधा असर डालती हैं। आइए जानते हैं कि 2025-26 के नए वैश्विक समीकरण भारत के IPO बाज़ार को कैसे प्रभावित कर रहे हैं।

### भारत-यूके FTA:

मई 2025 में भारत और ब्रिटेन के बीच फ्री ट्रेड एग्रीमेंट फाइनल हुआ। इसके तहत यूके को भारत के 99% निर्यात पर और भारत को यूके से आने वाले 90% सामान पर टैक्स खत्म किया गया है। इस समझौते में सामान, सेवाएं और निवेश शामिल हैं। इससे 2030 तक दोनों देशों के बीच व्यापार हर साल करीब 15% बढ़ने की उम्मीद है। टेक्सटाइल, IT, जेम्स एंड ज्वेलरी और फार्मा जैसे सेक्टर को सबसे ज्यादा फायदा होगा।

### भारत-न्यूजीलैंड FTA:

भारत और न्यूजीलैंड के बीच फ्री ट्रेड एग्रीमेंट (FTA) पर बातचीत का पहला दौर मई 2025 में पूरा हुआ। इसका उद्देश्य दोनों देशों के बीच व्यापार और निवेश को बढ़ाना है। दोनों देश अपने निर्यात बाज़ारों को विविध बनाना और आर्थिक रिश्तों को मज़बूत करना चाहते हैं। इन बातचीतों में हुई प्रगति से यह साफ संकेत मिलता है कि भारत एशिया-पैसिफिक क्षेत्र में अपना व्यापार बढ़ाना और अपने निर्यातकों के लिए नए मौके बनाना चाहता है।

### भारत-EU FTA:

भारत और यूरोपीय संघ (EU) के बीच फ्री ट्रेड एग्रीमेंट (FTA) पर बातचीत का 11वां दौर मई 2025 में पूरा हुआ। दोनों पक्ष साल के अंत तक समझौता करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। इस डील से भारतीय सामान और सेवाओं को यूरोप के बड़े बाज़ार में बेहतर पहुँच मिलेगी, नियम-कायदों की प्रक्रिया आसान होगी और निवेश को बढ़ावा मिलेगा। यह FTA भारत को वैश्विक वैल्यू चेन से और जोड़ सकता है तथा यूरोप को होने वाले निर्यात में बढ़ोत्तरी कर सकता है।

### भारत-चिली CEPA:

8 मई 2025 को भारत और चिली ने व्यापक आर्थिक साझेदारी समझौते (CEPA) के लिए टर्म्स ऑफ रेफरेंस पर हस्ताक्षर किए। इस समझौते का उद्देश्य सिर्फ सामान के व्यापार तक सीमित न रहकर डिजिटल सेवाओं, निवेश, MSME और अहम खनिजों जैसे क्षेत्रों में सहयोग बढ़ाना है। यह साझेदारी भारत के लिए लैटिन अमेरिका से रिश्ते मज़बूत करेगी और भारतीय कंपनियों को नए बाज़ारों व संसाधनों तक पहुँच दिलाएगी।

### भारत के IPO बाज़ार पर असर:

इन सभी समझौतों से निवेशकों का भरोसा बढ़ेगा और विदेशी निवेश आने की संभावना मज़बूत होगी। जिन सेक्टरों को एक्सपोर्ट में फायदा होगा, वहाँ की कंपनियाँ विस्तार के लिए शेयर बाज़ार का रुख कर सकती हैं। इससे आने वाले समय में IPO की संख्या बढ़ सकती है और भारतीय बाज़ार में घरेलू व विदेशी निवेशकों की दिलचस्पी और ज्यादा होगी।

## ग्लोबल कैपिटल फ्लो ट्रेंड्स: भारत बना निवेश का केंद्र

जहाँ अमेरिका और यूरोप में IPO की रफ्तार सुस्त पड़ी है, वहीं 2025 में भारत दुनिया के पसंदीदा IPO डेस्टिनेशन के रूप में उभरा है। GDP की मज़बूत बढ़त, राजनीतिक स्थिरता और आम निवेशकों की भारी भागीदारी ने भारत को एक आकर्षक बाज़ार बना दिया है।

### भारतीय IPO पर इसका प्रभाव:

- मिड-कैप और SME IPO में FPI (विदेशी निवेशकों) की हिस्सेदारी बढ़ सकती है।
- IPO लाने वाली भारतीय कंपनियों के लिए विदेशों में ज्यादा रोडशो किए जा सकते हैं।
- फिनटेक, लॉजिस्टिक्स और हेल्थटेक सेक्टर की यूनिकॉर्न कंपनियों के बड़े (मेगा) IPO आने की संभावना है।



## आउटलुक: जियो-स्ट्रैटेजी बनी भारतीय IPO की ताकत

दुनिया की राजनीति में हो रहे बदलाव अब सिर्फ खबरों तक सीमित नहीं हैं। ये भारतीय IPO बाज़ार के लिए भविष्य के संकेत हैं। वे कंपनियाँ जो देश की मजबूती से जुड़े विषयों पर काम कर रही हैं जैसे डिफेंस, रिन्यूएबल एनर्जी (सौर और पवन ऊर्जा) और टेक्नोलॉजी। उन्हें बाज़ार में बहुत ऊँची वैल्यूएशन मिलने वाली है।

निवेशकों और कंपनी संस्थापकों को अब IPO बाज़ार को दुनिया की आर्थिक स्थिति के नजरिए से देखना होगा। वैश्विक घटनाओं के असर को पहले से समझकर, कंपनियाँ अपनी लिस्टिंग के समय, कीमत और पोजीशनिंग को लेकर बेहतर फैसले ले सकती हैं।



# सेक्टर वॉच

## आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) का धमाका – एल्गोरिदम से लेकर IPO तक



### AI का उदय – भारत की तकनीकी क्रांति के साथ मुलाकात

2023 की शुरुआत में, बेंगलुरु के एक गुमनाम AI स्टार्टअप 'Rezo.ai' ने चुपचाप एक UAE की टेलीकॉम कंपनी के साथ करोड़ों डॉलर का कॉन्ट्रैक्ट साइन किया। उनका काम था कस्टमर सर्विस को ऑटोमैटिक (Machine-led) बनाना। अब 2025 की बात करें, तो वही Rezo.ai अपने ₹1,800 करोड़ के IPO के लिए SEBI के पास जरूरी कागजात (DRHP) जमा करने की आखिरी तैयारी कर रहा है। यह कोई इकलौती घटना नहीं है, यह भारत में AI के नेतृत्व वाले IPO युग की शुरुआत है।

आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI), जिसे लंबे समय से 'भविष्य की तकनीक' कहा जा रहा था, अब आधुनिक बिजनेस की नींव बन चुकी है। चाहे बैंकों के चैटबॉट्स हों, अस्पतालों में बीमारियों की जांच (Diagnosis) हो या आपकी अपनी भाषा में बात करने वाले वर्चुअल असिस्टेंट, AI हमारी रोजमर्रा की डिजिटल जिंदगी का हिस्सा बन गया है।

### भारत में AI की एक झलक (2025):

- कुल AI स्टार्टअप्स: लगभग 475
- AI में कुल निवेश (2024): \$4.3 बिलियन (करीब ₹36,000 करोड़)
- यूनिकॉर्न AI स्टार्टअप्स (जिनकी वैल्यू ₹8,000 करोड़ से ज्यादा है): 7
- IPO लाने की तैयारी में स्टार्टअप्स: 9 से 12
- मार्केट बढ़ने की रफ्तार (2024-2029): 32.8% हर साल

यह सिर्फ तकनीक की छलांग नहीं है, यह एक आर्थिक लहर है जो अब शेयर बाजार के जरिए आम निवेशकों के लिए खुलने जा रही है।

### AI इकोसिस्टम का नक्शा - भविष्य की नींव कौन रख रहा है?

भारत का AI इकोसिस्टम जोश से भरे स्टार्टअप्स, रिसर्च लैब और बड़ी कंपनियों को समाधान देने वाले वेंडर्स का एक शानदार मिश्रण है।

#### भारतीय AI के मुख्य क्षेत्र:

सेगमेंट	उदाहरण (कंपनियाँ)	मार्केट में माँग के कारण
नेचुरल लैंग्वेज प्रोसेसिंग (NLP)	रेवरी (Reverie), वनैक्युलर.एआई, ज्ञानि.एआई	वॉयस कॉमर्स, क्षेत्रीय भाषा वाले बाजार
कंप्यूटर विज्ञान	अविरोस (Awiros), निरामई (Niramai)	सुरक्षा, मेडिकल इमेजिंग
प्रेडिक्टिव एनालिटिक्स	फ्रैक्टल (Fractal), ट्रेडेंस (Tredence), एक्टिफ़ाई डेटा लैब्स	BFSI, रिटेल, टेलीकॉम

कन्वर्सेशनल AI	रेज़ो.एआई (Rezo.ai), येलो.एआई (Yellow.ai)	BPO ऑटोमेशन, फिनटेक
जेनरेटिव AI	रीफ्रेज़.एआई (Rephrase.ai), गैन.एआई (Gan.ai)	मार्केटिंग, कंटेंट क्रिएशन

SigTuple जैसे स्टार्टअप AI का इस्तेमाल करके बीमारियों की जाँच (Pathology) को ऑटोमैटिक बना रहे हैं और ग्रामीण भारत तक आधुनिक इलाज पहुँचा रहे हैं। वहीं, Observe.ai जैसी फर्म दुनिया भर के कॉल सेंटर्स के कामकाज को बेहतर बना रही हैं।

## एडिटर की पसंद – 3 स्टार्टअप जो IPO के लिए तैयार हैं

- 1. Rephrase.ai:** यह कंपनी मार्केटिंग के लिए 'डीपफेक' वीडियो बनाती है। इनकी फंडिंग का दूसरा दौर (Series B) पूरा हो चुका है और ये 2026 में IPO लाने की तैयारी में हैं।
- 2. Gnani.ai:** यह 10 से ज्यादा भारतीय भाषाओं में 'वॉइस AI' सेवा देती है। इनके पास सरकारी क्षेत्र (Public Sector) के कई बड़े कॉन्ट्रैक्ट्स हैं।
- 3. CropIn:** यह खेती-किसानी से जुड़ी जानकारी (Agriculture Intelligence) देने वाली कंपनी है। यह एक मुनाफे वाली कंपनी है जिसका कारोबार दुनिया भर में फैला हुआ है।

## IPO की असली सोने की खदान— क्यों है AI स्टार्टअप की भारी डिमांड?

निवेशक AI स्टार्टअप को इसलिए पसंद करते हैं क्योंकि उनमें बहुत तेज़ी से बढ़ने की क्षमता होती है। एक बार जब इनका प्रोडक्ट तैयार हो जाता है और इनके AI मॉडल की ट्रेनिंग पूरी हो जाती है, तो ये कंपनियाँ बहुत कम खर्च में दुनिया भर के अलग-अलग बिज़नेस सेक्टर में अपना विस्तार कर सकती हैं—शुरुआती दौर की टेक कंपनियों में यह खूबी बहुत कम देखने को मिलती है।

## क्या आपका AI स्टार्टअप लिस्टिंग के लिए तैयार है?

- **पक्का और लगातार मुनाफा (SaaS मॉडल)** – ज्यादातर AI स्टार्टअप अब सालाना कॉन्ट्रैक्ट वाले बिज़नेस मॉडल पर काम कर रहे हैं, जिससे उन्हें हर महीने/साल एक तय कमाई होती रहती है।
- **बड़ा प्रॉफिट मार्जिन** – प्रोडक्ट बनने के बाद, इनका मुनाफा अक्सर 65% से 75% तक होता है, जो कि काफी ज्यादा है।
- **तकनीकी बढ़त (IP Moats)** – इन कंपनियों के पास अपना खुद का डेटा और खास AI मॉडल होते हैं, जिनकी नकल करना दूसरी कंपनियों के लिए बहुत मुश्किल होता है।
- **हर सेक्टर में इस्तेमाल** – बैंकिंग के लिए बनाया गया AI मॉडल अब हेल्थकेयर, पढ़ाई (Education) और लॉजिस्टिक्स में भी आसानी से इस्तेमाल किया जा रहा है।
- **पूरी दुनिया में पहुँच** – भारत की AI कंपनियाँ अब केवल देश तक सीमित नहीं हैं; वे अमेरिका, मिडिल ईस्ट और अफ्रीका में भी तेज़ी से बड़े क्लाइंट्स बना रही हैं।



## वित्तीय झलक:

स्टार्टअप	सालाना कमाई (ARR 2024)	मुनाफा (EBITDA मार्जिन)	IPO की तैयारी का स्कोर
Rezo.ai	₹290 करोड़	34%	हाई
CropIn	₹180 करोड़	29%	मध्यम-हाई
Fractal	₹720 करोड़	40%	बहुत हाई

# चुनौतियाँ – AI IPO की लहर को क्या रोक सकता है?

इतनी उम्मीदों के बावजूद, AI के रास्ते में कई रुकावटें भी हैं।

## मुख्य जोखिम:

- **डेटा प्राइवैसी के कड़े नियम:** भारत के नए डेटा सुरक्षा कानून (DPDPA) के लागू होने के बाद, AI कंपनियों को लोगों की जानकारी सुरक्षित रखने के लिए बहुत सख्त नियमों का पालन करना होगा।
- **पक्षपाती नतीजे:** अगर AI मॉडल को सही और निष्पक्ष डेटा से ट्रेनिंग नहीं दी गई, तो उसके नतीजे गलत हो सकते हैं, जिससे कानूनी कार्रवाई का खतरा रहता है।
- **प्रतिभा की कमी:** AI के एक्सपर्ट्स बहुत महंगे हैं और उनकी संख्या कम है। टैलेंट को रोक कर रखना एक बड़ी चुनौती है।
- **बढ़ता खर्च:** हाई-पावर कंप्यूटर चिप्स (GPU) की कमी और क्लाउड सर्वर का बढ़ता खर्च इन कंपनियों के विस्तार को महंगा बना देता है।
- **ग्लोबल कॉम्पिटिशन:** भारतीय AI कंपनियों को अमेरिका, इजरायल और चीन की दिग्गज कंपनियों से कड़ा मुकाबला करना पड़ रहा है।

**निवेशकों के लिए सलाह:** केवल चमक-दमक वाली बातों पर न जाएँ। "LLM" या "GenAI" जैसे भारी शब्दों के पीछे भागने के बजाय यह देखें कि कंपनी का मॉडल असलियत में कैसा काम कर रहा है, उसके पुराने ग्राहक कितने जुड़े हुए हैं और वह असल दुनिया की समस्याओं को कैसे सुलझा रही है।

## AI IPO पाइपलाइन – 2026 में क्या आने वाला है?

### IPO के लिए तैयार 6 प्रमुख भारतीय AI स्टार्टअप (2025–2026)

स्टार्टअप	मुख्य फोकस	वैल्यूएशन	संभावित IPO समय	टारगेट मार्केट
रेज़ो.एआई (Rezo.ai)	वॉयस ऑटोमेशन (BPO)	₹1,800 करोड़	मिड-2025	भारत, मिडिल ईस्ट
ऑब्जर्व.एआई (Observe.ai)	कॉल सेंटर्स के लिए AI	₹3,200 करोड़	नैस्टैक (2025/26)	अमेरिका, भारत
क्रॉपइन (CropIn)	एग्रीकल्चर AI SaaS	₹2,500 करोड़	लेट 2026	साउथ-ईस्ट एशिया, अफ्रीका
ज्ञानि.एआई (Gnani.ai)	मल्टीलिंगुअल NLP	₹1,200 करोड़	अर्ली 2026	सरकारी सेक्टर, BFSI
अविरोस (Awiros)	वीडियो AI प्लेटफॉर्म	₹900 करोड़	2025–2026	पब्लिक सर्विलांस
निरामई (Niramai)	मेडिकल इमेजिंग (ब्रेस्ट कैंसर)	₹1,000 करोड़	लेट 2025	हेल्थटेक, मेडटेक

इन कंपनियों ने न सिर्फ अच्छी कमाई और मज़बूत बिज़नेस मॉडल दिखाया है, बल्कि अपनी खुद की टेक्नोलॉजी (IP), मज़बूत ARR और नामी वेंचर कैपिटल निवेशकों का भरोसा भी हासिल किया है। इसी वजह से 2025–26 में इनके IPO आने की पूरी संभावना है।

## निष्कर्ष – क्या आपको AI IPO पर दांव लगाना चाहिए?

### संस्थागत निवेशकों (बड़े निवेशकों) के लिए:

AI स्टार्टअप्स भारत की डिजिटल क्रांति में निवेश करने का एक शानदार मौका हैं, जहाँ जोखिम थोड़ा कम है लेकिन मुनाफे की संभावना बहुत ज्यादा है। ऐसी कंपनियों को चुनें जिनका बिजनेस मॉडल केवल बातों पर नहीं बल्कि रेवेन्यू पर आधारित हो और जो रिसर्च (R&D) पर अच्छा खर्च कर रही हों।

### आम निवेशकों के लिए:

जल्दबाजी न करें। IPO आने के बाद बाज़ार में उसकी स्थिरता देखें, फिर निवेश करें। उन AI कंपनियों पर ध्यान दें जिनके पास सरकारी प्रोजेक्ट्स हों, जो दूसरी कंपनियों के साथ मिलकर मुनाफा कमा रही हों और जिनके AI मॉडल का प्रदर्शन प्रमाणित हो।

### स्टार्टअप संस्थापकों के लिए:

यह अपनी कंपनी के कागजों और मालिकाना हक (Cap Table) को साफ-सुथरा रखने और अपनी तकनीक को पेटेंट (IP Filings) कराने का सही समय है। अभी से ऐसे नियम बनाएँ जो SEBI की बारीकी से की जाने वाली जाँच में खरे उतर सकें।

### लेख का सारांश:

आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) सिर्फ एक सेक्टर नहीं है। यह 'नई बिजली' की तरह है और भारत अपने ट्रांसफार्मर तैयार कर रहा है। सही नीति, बेहतरीन प्रोडक्ट और जनता के निवेश के सही मेल से, AI वाले IPO भारत की अगली बड़ी कामयाबी की कहानी लिख सकते हैं।

"डेटा नया तेल है, लेकिन AI वह रिफाइनरी है जो इसे कीमती बनाती है।"

--- डॉ. विशाल सिक्का, संस्थापक, वियानाई सिस्टम्स



# बाज़ार की झलक

## भारत का IPO पल्स (जनवरी – अप्रैल 2025)



### IPO लॉन्च हाइलाइट्स – जुटाई गई पूंजी और लिस्टिंग के बाद का प्रदर्शन

#### SME IPO की झलक

कंपनी का नाम	IPO तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	मौजूदा गेन (%)	सब्सक्रिप्शन (x)
डी डेवलपमेंट इंजीनियर्स लिमिटेड	19 अप्रैल 2025	43.2	0.164	0.132	93.48
तीर्थ गोपिकॉन लिमिटेड	12 अप्रैल 2025	44.4	0.111	0.016	68.22
यूनाइटेड कॉटफैब लिमिटेड	10 अप्रैल 2025	36.29	0.903	0.872	755.12
न्यू स्वान मल्टीटेक लिमिटेड	08 अप्रैल 2025	33.11	0.132	0.066	191.11
श्री मारुतिनंदन ट्यूब्स लिमिटेड	05 अप्रैल 2025	14.3	0.282	0.301	76.95
विनसोल इंजीनियर्स लिमिटेड	04 अप्रैल 2025	23.36	0.235	0.279	369.24
ब्लू पेबल लिमिटेड	03 अप्रैल 2025	18.14	0.376	0.202	689.64
रिफ्रैक्टरी शेप्स लिमिटेड	01 अप्रैल 2025	18.6	0.661	0.688	509.93

## मेनबोर्ड IPO की झलक

कंपनी का नाम	IPO तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	मौजूदा गेन (%)	सब्सक्रिप्शन (x)
एथर एनर्जी लिमिटेड	30 अप्रैल 2025	2,981.06	-5.83%	-1.85%	1.5
क्वालिटी पावर इलेक्ट्रिकल लिमिटेड	18 फरवरी 2025	858.7	-8.73%	-13.52%	1.29
हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज लिमिटेड	14 फरवरी 2025	8,750.00	0.077%	0.09%	2.79
एजैक्स इंजीनियरिंग लिमिटेड	12 फरवरी 2025	1,269.35	-5.34%	0.067%	6.06
डॉ. अग्रवालस हेल्थ केयर लिमिटेड	31 जनवरी 2025	3,027.26	-0.09%	-1.21%	1.49
डेंटा वॉटर एंड इंग्रग सॉल्यूशंस लिमिटेड	24 जनवरी 2025	220.5	0.1607%	0.043%	41.1
स्टैलियन इंडिया फ्लुओरोकेमिकल्स लिमिटेड	20 जनवरी 2025	199.45	0.40%	-15.36%	50.83
लक्ष्मी डेंटल लिमिटेड	15 जनवरी 2025	698.06	0.2863%	-6.20%	43.13
क्वाड्रेंट फ्यूचर टेक लिमिटेड	09 जनवरी 2025	290	0.531%	0.6262%	44.19
कैपिटल इंग्रग ट्रस्ट	09 जनवरी 2025	1,578.00	0.0002%	-11.55%	—
स्टैंडर्ड ग्लास लाइनिंग टेक लिमिटेड	08 जनवरी 2025	410.05	0.1668%	0.1929%	52.39
इंडो फार्म इक्विपमेंट लिमिटेड	02 जनवरी 2025	260.15	0.2921%	-23.72%	54.16

### मुख्य बातें:

- सबसे बड़ा मेनबोर्ड IPO: हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज – ₹8,750 करोड़
- सबसे बेहतर प्रदर्शन: क्वाड्रेंट फ्यूचर टेक – +62.62%
- सबसे कमजोर प्रदर्शन: इंडो फार्म इक्विपमेंट – -23.72%
- सबसे ज्यादा सब्सक्राइब हुआ SME IPO: यूनाइटेड कॉटफैब – 755.12 गुना
- सबसे ज्यादा कमाई देने वाला SME: यूनाइटेड कॉटफैब – +87.2% मौजूदा गेन



## सब्सक्रिप्शन के नए रुझान – रिटेल जोश vs संस्थागत रुचि

### मेनबोर्ड IPO – सब्सक्रिप्शन ब्रेकअप

कंपनी का नाम	QIB (गुना)	NII (गुना)	रिटेल (गुना)	कुल सब्सक्रिप्शन (गुना)
एथर एनर्जी लिमिटेड	1.76	0.60	0.74	1.5
क्वालिटी पावर इलेक्ट्रिकल लिमिटेड	1.03	0.79	1.78	1.29
हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज लिमिटेड	9.55	0.16	0.24	2.79
एजैक्स इंजीनियरिंग लिमिटेड	13.04	3.58	7.67	6.06
डॉ. अग्रवालस हेल्थ केयर लिमिटेड	4.41	0.54	0.29	1.49
डेंटा वॉटर एंड इंफ्रा लिमिटेड	236.94	408.23	556.49	41.1
स्टैलियन फ्लुओरोकेमिकल्स लिमिटेड	172.93	321.29	472.89	50.83
लक्ष्मी डेंटल लिमिटेड	110.38	107.70	167.68	43.13
क्वाड्रेंट फ्यूचर टेक लिमिटेड	139.77	255.57	274.25	44.19
स्टैंडर्ड ग्लास टेक लिमिटेड	327.76	221.21	302.21	52.39
इंडो फार्म इक्विपमेंट लिमिटेड	242.40	408.98	548.13	54.16

### SME IPO – सबसे ज्यादा सब्सक्रिप्शन

कंपनी का नाम	सब्सक्रिप्शन (x)
यूनाइटेड कॉटफैब	755.12
ब्लू पेबल	689.64
रिफ्रैक्टरी शेप्स	509.93
विनसोल इंजीनियर्स	369.24
न्यू स्वान मल्टीटेक	191.11

### एडिटरियल कमेंट्री – बाज़ार के रुझान और मुख्य बातें

#### मुख्य जानकारी

- **आम निवेशकों का जोश:** SME IPO (छोटे बिज़नेस के IPO) में जबरदस्त तेजी देखी जा रही है, जहाँ लिस्टिंग के दिन ही पैसा कई गुना बढ़ रहा है; इसमें 'United Cotfab' सबसे आगे रहा।
- **बड़े निवेशकों की बेरुखी:** 'Ather' और 'Agarwal' जैसी बड़ी कंपनियों के नाम भी बड़े संस्थागत निवेशकों (QIB) को अपनी ओर खींचने में ज्यादा कामयाब नहीं रहे।
- **लिस्टिंग के बाद उतार-चढ़ाव:** लिस्टिंग के दिन शेयर का भाव बढ़ना इस बात की गारंटी नहीं है कि वह हमेशा बढ़ता रहेगा—'Indo Farm' और 'Stallion' जैसी कंपनियाँ शुरुआती बढ़त के बाद धड़ाम से नीचे गिर गईं।

- **सावधानी जरूरी:** केवल ज्यादा लोगों द्वारा सब्सक्राइब किए जाने का मतलब यह नहीं है कि कंपनी का बिज़नेस भी मज़बूत है; दिखावे के दम पर लिस्ट हुई कई कंपनियों का प्रदर्शन बाद में खराब रहा।

### ध्यान देने योग्य विषय:

- **चमकते हुए सेक्टर:** टेक्नोलॉजी (Quadrant, Hexaware), हेल्थकेयर (Laxmi Dental, Dr. Agarwal) और इंडस्ट्रियल इंफ्रास्ट्रक्चर (Industrial Infra) में अच्छे मौके दिख रहे हैं।

- **सोच-समझकर निवेश:** केवल हवा के रुख के साथ न बहें; किसी भी IPO में पैसा लगाने से पहले उसके बिज़नेस की मज़बूती और उसमें बड़े निवेशकों के भरोसे को जरूर देखें।
- **आने वाली हलचल:** मई-जून 2025 में डिफेंस, डिजिटल टेक और इंफ्रास्ट्रक्चर से जुड़े बड़े IPO आने की उम्मीद है।



# फाउंडर ट्रैकर

## बड़े फाउंडर्स और कॉर्पोरेट हाउसेस के साथ बाज़ार में उतरने को तैयार नए IPO

कंपनी	संस्थापकों	इंडस्ट्री	स्टेज	ताज़ा अपडेट
ज़ेथो	आदित पलिचा, कैवल्य वोहरा	क्यू-कॉमर्स	प्लानिंग	IPO अनुभव वाला CFO नियुक्त
boAt (इमेजिन मार्केटिंग)	अमन गुप्ता, समीर मेहता	कंज़्यूमर टेक	तैयारी में	अप्रैल 2025 में DRHP दोबारा दाखिल, SEBI मंजूरी का इंतज़ार
लेंसकार्ट	पीयूष बंसल, अमित चौधरी	रिटेल / टेक	प्लानिंग	भारत + अमेरिका में ड्यूल् लिस्टिंग की योजना
फ्लिपकार्ट	सचिन बंसल, बिन्नी बंसल	ई-कॉमर्स	प्लानिंग	भारत में रिडोमिसाइलिंग, DRHP अभी दाखिल नहीं
रिलायंस जियो	मुकेश अंबानी	टेलीकॉम	तैयारी में	रेगुलेटरी प्रक्रिया जारी, लेट 2025 में संभावित
टाटा कैपिटल	राजीव सभरवाल (MD & CEO)	फाइनेंस	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, गोपनीय DRHP दाखिल
HDB फाइनेंशियल सर्विसेज	आदित्य पुरी (HDFC बैंक फाउंडर)	NBFC / फाइनेंस	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, DRHP दाखिल
फिज़िक्सवाला	अलख पांडे	एडटेक	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, DRHP दाखिल
टाटा पैसेंजर इलेक्ट्रिक मोबिलिटी	शैलेश चंद्रा (CEO, टाटा मोटर्स EV)	इलेक्ट्रिक व्हीकल्स	प्लानिंग	IPO पाइपलाइन में, DRHP अभी दाखिल नहीं
JSW सीमेंट	सज्जन जिंदल	सीमेंट	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, DRHP दाखिल
हीरो फिनकॉर्प	अभिमन्यु मुंजाल, समीर मुंजाल	फाइनेंस	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, DRHP दाखिल
LG इलेक्ट्रॉनिक्स इंडिया	क्वोन बोंग-सेओक (ग्लोबल CEO)	कंज़्यूमर इलेक्ट्रॉनिक्स	प्री-IPO	प्री-IPO स्टेज, DRHP दाखिल

# इन्वेस्टर पल्स

## FII और DII निवेश का विश्लेषण: जनवरी से मई 2025



बाज़ार के रुख को समझने के लिए बड़े निवेशकों की गतिविधियों को ट्रैक करना बहुत जरूरी है। यहाँ पिछले 5 महीनों के दौरान विदेशी संस्थागत निवेशकों (FII) और घरेलू संस्थागत निवेशकों (DII) द्वारा किए गए निवेश की एक झलक दी गई है।

### FII गतिविधि का विवरण (₹ करोड़ में)

महीना	कुल खरीदारी	कुल बिक्री	नेट प्लो
मई 2025 (30 तारीख तक)	3,06,753.85	2,88,530.86	+18,222.99
अप्रैल 2025	2,99,966.45	2,97,231.43	+2,735.02
मार्च 2025	2,96,455.65	2,94,441.47	+2,014.18
फरवरी 2025	2,59,256.89	3,18,244.97	-58,988.08
जनवरी 2025	2,42,699.59	3,30,074.25	-87,374.66

स्रोत: NSE, भारत

**रुझान की बारीकियाँ:** जनवरी और फरवरी में भारी बिकवाली के बाद, मार्च और अप्रैल से विदेशी निवेशकों (FII) ने फिर से खरीदारी शुरू की है। यह बाज़ार के लिए एक सकारात्मक संकेत है। अप्रैल में ₹2,735 करोड़ की शुद्ध खरीदारी भले ही छोटी हो लेकिन यह दर्शाती है कि विदेशी निवेशकों का भरोसा भारतीय बाज़ार पर फिर से लौट रहा है।

## DII गतिविधि का विवरण (₹ करोड़ में)

महीना	कुल खरीदारी	कुल बिक्री	नेट प्लो
मई 2025 (30 तारीख तक)	2,77,559.32	2,19,012.89	+58,546.43
अप्रैल 2025	2,73,363.93	2,45,135.48	+28,228.45
मार्च 2025	2,74,791.22	2,37,205.54	+37,585.68
फरवरी 2025	2,77,187.00	2,12,333.81	+64,853.19
जनवरी 2025	3,39,689.44	2,53,097.64	+86,591.80

स्रोत: NSE, भारत

**ट्रेंड इनसाइट:** घरेलू निवेशक (DII) पूरे समय मज़बूती के साथ खरीदार बने रहे हैं। यहाँ तक कि जब विदेशी निवेशक (FII) पैसा निकाल रहे थे, तब भी घरेलू निवेशकों का भरोसा डगमगाया नहीं। हालांकि जनवरी के मुकाबले खरीदारी की रफ्तार थोड़ी कम हुई है लेकिन घरेलू निवेशकों के लगातार साथ ने बाज़ार को गिरने से बचाए रखा है।

### बाज़ार के रुझान:

- **विदेशी निवेशकों (FII) की सावधानी भरी वापसी:** पिछले 2 महीनों में हुई खरीदारी बाज़ार में सुधार का संकेत है, हालांकि वे अभी भी थोड़ा संभलकर चल रहे हैं।
- **घरेलू निवेशक (DII) जोश में हैं:** लगातार खरीदारी यह दिखाती है कि देश के निवेशकों को भारत की अर्थव्यवस्था की मज़बूती पर पूरा भरोसा है।
- **उतार-चढ़ाव में कमी:** मार्च और अप्रैल में दोनों तरफ (FII और DII) से पैसा आने की वजह से बाज़ार का माहौल सकारात्मक बना हुआ है।

### निष्कर्ष:

ऐसा लगता है कि विदेशी निवेशकों द्वारा पैसा निकालने का सबसे बुरा दौर अब बीत चुका है। घरेलू निवेशकों की लगातार खरीदारी की वजह से बाज़ार अब काफी स्थिर स्थिति में है। निवेशकों को अब उन सेक्टर पर ध्यान देना चाहिए जहाँ कंपनियों की कमाई अच्छी है और जिन्हें सरकारी नीतियों का फायदा मिल रहा है।





# समापन और प्रचार

# दस्तावेज़ीकरण की चुनौतियाँ और मुख्य चिंताएँ

किसी कंपनी को शेयर मार्केट में लाना सिर्फ पैसे और स्ट्रैटेजी का खेल नहीं है, बल्कि यह डॉक्यूमेंटेशन का एक लंबा मैराथन है। Draft Red Herring Prospectus (DRHP) तैयार करने से लेकर बड़े-बड़े सरकारी नियमों (Regulations) को फॉलो करने तक, सारा खेल कागजात पर ही टिका होता है। लेकिन, यह रास्ता इतना भी आसान नहीं है। इस बीच कई ऐसी चुनौतियाँ आती हैं जो IPO की रफ्तार को धीमा कर सकती हैं या खेल बिगाड़ सकती हैं।

## रास्ते की बड़ी रुकावटें:

- **वित्तीय रिपोर्टिंग की बारीकियाँ और भरोसेमंद आंकड़े:**  
आपकी पुरानी कमाई और खर्च का हिसाब SEBI के नियमों के हिसाब से बिल्कुल साफ-सुथरा होना चाहिए। अगर ऑडिट रिपोर्ट्स में ज़रा भी गड़बड़ या देरी हुई, तो समझिए मुसीबत पक्की है।
- **जानकारी साझा करने की आवश्यकताएँ:**  
SEBI चाहता है कि आप अपने बिज़नेस के खतरे (Risks), पुराने कोर्ट केस और प्रमोटर्स की पूरी जानकारी खुलकर दें। कंपनियों के लिए मुश्किल यह होती है कि वे कितनी बात बताएं और अपनी कितनी स्ट्रैटेजी को सीक्रेट रखें।
- **कॉरपोरेट गवर्नेंस और नियमों का पालन:**  
अगर पहले कभी पेपरवर्क में लापरवाही की है या कंपनी चलाने का तरीका नियमों के मुताबिक नहीं रहा, तो IPO के समय सवाल उठना लाज़मी है और आपकी साख (Credibility) कम हो सकती है।
- **मूल्यांकन का सही कारण बताना:**  
आप अपने शेयर्स की जो कीमत माँग रहे हैं, उसका ठोस सबूत देना पड़ता है। अगर कीमत बहुत ज़्यादा रखी और उसके पीछे कोई सॉलिड लॉजिक नहीं दिया, तो मर्चेंट बैंकर्स या SEBI इस पर आपत्ति जता सकते हैं।

## ● उलझा हुआ बिज़नेस स्ट्रक्चर:

जिन कंपनियों की बहुत सारी ब्रांच या छोटी कंपनियाँ (Subsidiaries) होती हैं, उन्हें अपने हिसाब-किताब को मिलाने और प्रमोटर्स की हिस्सेदारी साफ करने में काफी पसीना बहाना पड़ता है।

## फाइलिंग टिप्स और दस्तावेज़ीकरण की चुनौतियाँ

IPO के लिए कागज़ी कार्यवाही (Documentation) की प्रक्रिया काफी तयशुदा होती है, लेकिन इसमें बारीकियाँ बहुत होती हैं जिनके लिए एक्सपर्ट की समझ ज़रूरी है। सामान्य गलतियों से बचकर और पेपरवर्क को व्यवस्थित करके आप रेगुलेटरी प्रोसेस में लगने वाले कई महीनों का समय बचा सकते हैं।

## फाइलिंग के लिए कुछ खास टिप्स:

- **इंटरनल जाँच जल्दी शुरू करें**  
मर्चेंट बैंकर्स या कानूनी सलाहकारों को बुलाने से पहले ही अपने इंटरनल ऑडिट, नियमों के पालन (Compliance) और ज़रूरी रिकॉर्ड्स को अपडेट कर लें।
- **अनुभवी कानूनी सलाहकार चुनें**  
बिज़नेस कॉन्ट्रैक्ट्स, लीज़, प्रॉपर्टी के कागज़ात (IPR) और पुराने कोर्ट केस की कानूनी जाँच बिल्कुल पक्की होनी चाहिए। जानकारी में कोई भी धुंधलापन होने पर SEBI की ओर से सवाल खड़े हो सकते हैं।
- **टीम्स के बीच तालमेल बिठाएं**  
आपकी फाइनेंस, लीगल और कंप्लायंस टीमों का एक साथ मिलकर चलना बहुत ज़रूरी है। अगर विभागों के बीच बातचीत में कमी रही, तो डेटा के गलत होने या सबमिशन में देरी होने का खतरा रहता है।

- **DRHP को बहुत ज़्यादा उलझाएं नहीं**  
हालाँकि पूरी जानकारी देना ज़रूरी है, लेकिन प्रोस्पेक्टस (Prospectus) में फालतू की टेक्निकल बातें भरने से बचें। एक साफ-सुथरी और निवेशकों को आसानी से समझ आने वाली बात ज़्यादा असरदार होती है।
- **डॉक्यूमेंटेशन को डिजिटल रूप से व्यवस्थित करें**  
आजकल सारी फाइलिंग ऑनलाइन होती है इसलिए सभी सर्टिफिकेट, लाइसेंस और पुरानी फाइलिंग्स का एक डिजिटल फोल्डर या रिपॉजिटरी तैयार रखना बहुत ज़रूरी है।

## IPO लॉन्च के दौरान किन सर्विस की ज़रूरत पड़ती है?

एक कंपनी को शेयर मार्केट तक ले जाना किसी अकेले का काम नहीं है। इसके लिए एक्सपर्ट्स की एक पूरी टीम की ज़रूरत होती है। यहाँ उन ज़रूरी सर्विसेज की लिस्ट दी गई है, जो हर IPO लाने वाली कंपनी के लिए अनिवार्य हैं:

- **मर्चेन्ट बैंकर (लीड मैनेजर)**  
ये IPO के असली 'कैप्टन' होते हैं। इनका काम IPO का ढांचा तैयार करना, शेयरों की कीमत तय करना, SEBI के साथ पेपरवर्क संभालना और निवेशकों के लिए रोड-शो प्लान करना होता है।
- **लीगल काउंसिल (कानूनी सलाहकार)**  
कंपनी के हर छोटे-बड़े कागज़ की जाँच करने, ऑफर डॉक्यूमेंट ड्राफ्ट करने और यह सुनिश्चित करने के लिए इनकी ज़रूरत होती है कि कंपनी SEBI और कंपनी एक्ट के सभी कानूनों का पालन कर रही है।
- **ऑडिटर्स और फाइनेंशियल एडवाइजर्स**  
ऑडिटर्स कंपनी के हिसाब-किताब की बारीकी से जाँच करते हैं, जबकि फाइनेंशियल एडवाइजर्स कंपनी की सही वैल्यू (Valuation) निकालने और निवेशकों को आकर्षित करने वाली 'पिच' तैयार करने में मदद करते हैं।
- **रजिस्ट्रार (Registrar to the Issue)**  
इनका काम बैक-एंड संभालना है। जैसे शेयरों के लिए आए आवेदनों को मैनेज करना, किसे कितने शेयर मिलेंगे (Allotment) यह तय करना और जिन लोगों को शेयर नहीं मिले, उन्हें पैसे वापस पहुँचाना।
- **पब्लिक रिलेशंस (PR) और इन्वेस्टर रिलेशंस कंपनियाँ**  
मार्केट में कंपनी का नाम और भरोसा बनाना बहुत ज़रूरी है। ये कंपनियाँ मीडिया में सही जानकारी पहुँचाने, निवेशकों का कॉन्फिडेंस बढ़ाने और लिस्टिंग से पहले और बाद में कंपनी की इमेज को चमकाने का काम करती हैं।

- **कंप्लायंस कंसल्टेंट / कंपनी सेक्रेटरी**  
ये यह देखते हैं कि बोर्ड मीटिंग्स और सरकारी फाइलिंग (ROC, SEBI) समय पर और सही तरीके से हों। इनका मुख्य काम नियमों का पालन सुनिश्चित करना होता है।
- **टेक्नोलॉजी सपोर्ट (RTA प्लेटफॉर्म और डैशबोर्ड)**  
जब लाखों लोग शेयरों के लिए अप्लाई करते हैं, तो उस भीड़ को संभालने के लिए मज़बूत सॉफ्टवेयर की ज़रूरत होती है। यह सपोर्ट निवेशकों को ट्रैक करने और ओवर-सब्सक्रिप्शन जैसी स्थिति को मैनेज करने में मदद करता है।

## एक सफल IPO फाइलिंग के लिए कुछ खास टिप्स

एक स्मूद IPO और बीच में अटक जाने वाले IPO के बीच का अंतर सिर्फ आपकी तैयारी पर निर्भर करता है। अगर आप शुरुआत से ही सही कदम उठाते हैं, तो नियमों की रुकावटें कम होंगी और निवेशकों का भरोसा बढ़ेगा।

1. **प्रोफेशनल्स को शुरुआत में ही जोड़ें**  
IPO की तैयारी कम से कम 12-18 महीने पहले शुरू कर दें। अपने सलाहकारों, ऑडिटर्स और कानूनी विशेषज्ञों को शुरू से ही साथ रखें ताकि आखिरी वक्त पर कोई हड़बड़ी न हो।
2. **कंपनी के रिकॉर्ड्स को साफ-सुथरा रखें**  
बोर्ड की मीटिंग्स, शेयर कैपिटल में हुए बदलाव और फाइनेंशियल रिकॉर्ड्स का पूरा दस्तावेज़ तैयार रखें। सब कुछ ऐसा होना चाहिए जिसे आसानी से ट्रैक किया जा सके।
3. **पारदर्शिता अपनाएँ**  
SEBI के पूछने का इंतज़ार न करें जो भी ज़रूरी जानकारी है, उसे खुद आगे बढ़कर बताएं। आप जितने पारदर्शी रहेंगे, निवेशकों का भरोसा उतना ही मज़बूत होगा।
4. **एक 'मॉक IPO' ऑडिट करवाएँ**  
असली फाइलिंग से पहले एक 'नकली' या ट्रायल ऑडिट करवाएँ। इससे आपको अपनी कमियों का पहले ही पता चल जाएगा और आप समय रहते उन्हें सुधार सकेंगे।
5. **बातचीत में एकरूपता रखें**  
आपका DRHP, कंपनी की वेबसाइट, निवेशकों को दिखाए जाने वाले प्रेजेंटेशन और मीडिया में दिए गए बयान—सब एक ही कहानी बयां करने चाहिए। अलग-अलग जगहों पर अलग-अलग बातें कंप्यूजन पैदा करती हैं।
6. **SEBI के सवालों के लिए तैयार रहें**  
DRHP जमा करने के बाद, SEBI अक्सर कुछ सवाल पूछता है। अगर आप इन सवालों का अंदाज़ा पहले ही लगा लें और उनके जवाब तैयार रखें, तो आपको मंजूरी जल्दी मिल सकती है।

## बिज़नेस, फाइनेंस और इकोनॉमी

- **IPO मार्केट में लौटी रौनक:** तीन महीने की लंबी सुस्ती के बाद भारत के प्राइमरी इक्विटी मार्केट में एक बार फिर ज़ोरदार रौनक लौट आई है। मई के महीने में सात कंपनियों ने अपने IPO लॉन्च किए और जून के लिए भी कई बड़ी तैयारियाँ पाइपलाइन में हैं। बाज़ार में आई इस तेज़ी की मुख्य वजह सेकेंडरी मार्केट का स्थिर होना, वैश्विक तनाव में कमी और हाल ही में हुई कुछ सफल ब्लॉक डीलस हैं। इन सब वजहों से निवेशकों का भरोसा एक बार फिर बढ़ा है। अब मार्केट उन कंपनियों को ज़्यादा पसंद कर रहा है जिनका आधार मज़बूत है और जिनकी वैल्यूएशन उचित है, जो आने वाले समय में एक टिकाऊ और लंबी बढ़त का साफ संकेत दे रहा है।
- **एंकर निवेशकों का भरोसा:** ब्रुकफील्ड (Brookfield) के निवेश वाली कंपनी 'Schloss बैंगलोर लिमिटेड', जो 'द लीला पैलेसेज, होटल्स एंड रिसॉर्ट्स' का संचालन करती है, ने अपने IPO के ज़रिए 47 प्रमुख घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय एंकर निवेशकों से 1,575 करोड़ रुपये सफलतापूर्वक जुटा लिए हैं। कंपनी ने इन एंकर निवेशकों को ₹435 प्रति इक्विटी शेयर की ऊपरी कीमत पर कुल 3.62 करोड़ से अधिक शेयर आवंटित किए हैं। निवेशकों का यह उत्साह कंपनी की मज़बूत साख और होटल इंडस्ट्री में उसकी पकड़ को दर्शाता है।
- **NSE के IPO का इंतज़ार:** भारत की सबसे कीमती अनलिस्टेड कंपनी और देश का प्रमुख स्टॉक एक्सचेंज, NSE, अब अपने बहुप्रतीक्षित IPO को लॉन्च करने के लिए पूरी तरह तैयार है। फिलहाल NSE को SEBI से मंजूरी मिलने का इंतज़ार है। मार्केट में इस IPO को लेकर जबरदस्त उत्साह है क्योंकि यह भारत के सबसे बड़े और प्रभावशाली स्टॉक एक्सचेंज की लिस्टिंग की दिशा में एक बड़ा कदम है।

## ग्लोबल और वर्ल्ड मार्केट्स

- **दुनिया में भारत का दबदबा:** 2025 की पहली तिमाही (Q1) में भारत दुनिया के टॉप IPO मार्केट्स में शामिल रहा है। भारत ने करीब \$2.8 बिलियन जुटाए, जो पूरी दुनिया की IPO एक्टिविटी का 22% हिस्सा है।
- **विदेशी निवेश (FII) का रुझान:** अमेरिकी डॉलर के मज़बूत होने और विकसित देशों के बाज़ारों में बेहतर रिटर्न मिलने की वजह से विदेशी निवेशकों ने भारतीय बाज़ार से कुछ फंड निकाला है। वहीं, घरेलू स्तर पर महंगाई और पॉलिसी को लेकर अनिश्चितता ने भी इस स्थिति पर थोड़ा असर डाला है।

## वर्तमान घटनाओं का IPO मार्केट पर असर

- आज के दौर में भले ही बाज़ार थोड़ा संभलकर चल रहा है, लेकिन रिटेल निवेशकों की दिलचस्पी लगातार बढ़ रही है। बेहतर बिज़नेस मॉडल और भविष्य में मिलने वाले स्थिर मुनाफे की उम्मीद निवेशकों को अपनी ओर खींच रही है।
- अब बाज़ार सिर्फ हवा-हवाई दावों पर नहीं चलता। आज सफलता उन्हीं कंपनियों को मिल रही है जिनकी बुनियाद मज़बूत है और जिनके शेयरों की कीमत वाजिब है। सट्टेबाजी का दौर अब खत्म हो रहा है।
- मार्केट एक्सपर्ट्स का भी यही मानना है कि किसी भी IPO की कामयाबी अब इस बात पर निर्भर करती है कि कंपनी अपनी कमाई और ग्रोथ की कितनी ठोस तस्वीर दिखा पाती है।

## निष्कर्ष

'IPO World' के इस पहले एडिशन को खत्म करते हुए एक बात बिल्कुल साफ हो जाती है। भारत का IPO सफर न सिर्फ एक्टिव है बल्कि इसकी रफ्तार भी बहुत तेज हो गई है। MSME के औपचारिक अर्थव्यवस्था में कदम रखने से लेकर, शेयर बाज़ार को नई दिशा देने वाले अरबों डॉलर के 'टेक IPO' तक, स्टार्टअप से स्टॉक मार्केट तक का यह सफर नए मौकों, सुधारों और मज़बूती से भरा हुआ है।

इस एडिशन में हमने बदलते हुए सरकारी नियमों, शानदार प्रदर्शन करने वाले IPO और आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस जैसे नए उभरते सेक्टर पर गहराई से चर्चा की है। हमारा उद्देश्य सिर्फ आपको जानकारी देना नहीं, बल्कि आपको निवेश के लिए पूरी तरह तैयार रखना है।



# इस एडिशन की मुख्य बातें

- दुनिया की चौथी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था: भारत का दुनिया की चौथी सबसे बड़ी इकोनॉमी बनना निवेशकों के भरोसे और जमीनी स्तर के व्यापार की ताकत को एक नई पहचान दे रहा है।
- 6.3 करोड़ से ज्यादा MSMEs का रजिस्ट्रेशन: यह आंकड़ा दिखाता है कि छोटे और मध्यम उद्योग अब कितनी तेजी से फॉर्मल इकोनॉमी का हिस्सा बन रहे हैं।
- 2025 में IPO की बाढ़: लगभग ₹2.8 लाख करोड़ के संभावित IPO पाइपलाइन में हैं यानी लिस्टिंग का असली सीजन तो अभी शुरू हुआ है।
- SEBI के नए और कड़े नियम: राइट्स इश्यू (Rights Issues) में तेजी और SME बोर्ड के नियमों में बदलाव, अब पहले से कहीं ज़्यादा पारदर्शी और बेहतर हो रहे हैं।
- साल 2025 के सुपरहिट IPO: श्रीजी DLM और फेबटेक क्लीन रूमस जैसे IPO ने इस साल निवेशकों को शानदार रिटर्न दिया है।

## हमसे संपर्क करें (CTA)

क्या आप भी अपनी कंपनी को पब्लिक ले जाने की सोच रहे हैं? जानना चाहते हैं कि क्या आपका स्टार्टअप IPO के लिए तैयार है?

India IPO की कंसल्टिंग टीम से जुड़ें! हम आपको सही सलाह, कागज़ी कार्यवाही (Due Diligence) में मदद और कानूनी रणनीति बनाने में पूरी सहायता करेंगे। चाहे आप एक संस्थापक हों, CFO हों या इन्वेस्टर। हम आपके IPO के सपने को हकीकत में बदलने के लिए तैयार खड़े हैं।

ईमेल: [info@indiaipo.in](mailto:info@indiaipo.in)

व्हाट्सएप: +91-7428337280

वेबसाइट: [www.indiaipo.in](http://www.indiaipo.in)



# हमारे बारे में



## India IPO का परिचय

अगर आप अपनी कंपनी को शेयर बाज़ार की ऊँचाइयों तक ले जाने का सपना देख रहे हैं, तो India IPO इसमें आपका सबसे भरोसेमंद साथी है। हम भारत की एक प्रमुख कंसल्टेंसी फर्म हैं, जो कंपनियों को शेयर बाज़ार (IPO) में कदम रखने का सही रास्ता दिखाती है। हमने कई बड़े और नामी बिज़नेस को सफलतापूर्वक फंड जुटाने और उनकी लिस्टिंग कराने में मदद की है। सरल शब्दों में कहें, तो IPO से जुड़ी हर ज़रूरत के लिए हम आपकी 'वन-स्टॉप' डेस्टिनेशन हैं।

## हमारी पहचान

हम अनुभवी एक्सपर्ट्स, फाइनेंशियल जानकारों और कानूनी विशेषज्ञों की एक ऐसी टीम हैं, जिनका एकमात्र लक्ष्य आपके IPO के सफर को आसान बनाना है। हम सिर्फ सलाह नहीं देते, बल्कि आपके साथ मिलकर काम करते हैं ताकि आपकी कंपनी पब्लिक होने के हर पड़ाव के लिए पूरी तरह तैयार रहे।

## India IPO को क्यों चुनें?

- **एंड-टू-एंड समाधान:** IPO की बारीकियाँ समझाने से लेकर शेयर बाज़ार में लिस्टिंग होने तक, हम हर कदम पर आपके साथ खड़े हैं।
- **एक्सपर्ट की सलाह:** हमारी टीम आपको ऐसी प्रैक्टिकल सलाह देती है, जो आपके बिज़नेस की ज़रूरतों के हिसाब से फिट बैठती है।
- **नियामक अनुपालन:** SEBI और स्टॉक एक्सचेंज के मुश्किल नियमों और कागजी कार्रवाई को हम सख्ती से पालन सुनिश्चित करते हैं।
- **मूल्यांकन और पोज़िशनिंग:** हम आपकी कंपनी की सही वैल्यू और मार्केट में उसकी पहचान बनाने में मदद करते हैं, ताकि आपको निवेश का पूरा फायदा मिले।

- **भरोसेमंद ट्रैक रिकॉर्ड:** देश की कई बड़ी कंपनियों ने हम पर भरोसा जताया है और उनके सफल IPO इस बात का सबूत हैं।
- **फंडिंग के अन्य विकल्प:** हम सिर्फ आईपीओ ही नहीं, बल्कि प्राइवेट इक्विटी के जरिए फंड जुटाने में भी आपकी एक्सपर्ट मदद करते हैं।

## हमारी सेवाएँ

- **IPO सलाह और परामर्श:** IPO की शुरुआत से लेकर स्टॉक एक्सचेंज में लिस्ट होने तक हम पूरा सहयोग देते हैं।
- **ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) तैयार करना:** सही, स्पष्ट और नियमों के अनुसार सभी ज़रूरी जानकारी और दस्तावेज़ तैयार करना।
- **नियामक समन्वय:** SEBI, स्टॉक एक्सचेंज और अन्य संबंधित विभागों के साथ तालमेल बनाना।
- **मूल्यांकन और संरचना:** वित्तीय विशेषज्ञों के साथ मिलकर इश्यू की सही बनावट और कीमत तय करना।
- **निवेशक संवाद:** निवेशकों को आकर्षित करने और उनसे बेहतर संवाद के लिए योजनाएँ बनाना।
- **प्राइवेट इक्विटी के माध्यम से फंड जुटाना:** प्राइवेट प्लेसमेंट के जरिए पूंजी जुटाने में सहायता।

# वेबिनार और सेमिनार

## वेबिनार, सेमिनार और एजुकेशन सीरीज़

India IPO नियमित रूप से आयोजित करता है:

- IPO की तैयारी पर वेबिनार, जिनमें नियामक अपडेट और बाज़ार के रुझानों की जानकारी दी जाती है।
  - सेमिनार, जहाँ उद्योग विशेषज्ञ अपने अनुभव और सफल IPO के उदाहरण साझा करते हैं।
  - खास तौर पर बिज़नेस मालिकों और CFO के लिए, ताकि वे आईपीओ और शेयर बाज़ार की पेचीदगियों को आसान भाषा में समझ सकें।
- नया सीखने के लिए तैयार रहें! आने वाले प्रोग्राम्स की जानकारी के लिए हमारी वेबसाइट और सोशल मीडिया से जुड़े रहें।

## उपलब्धियाँ और उपलब्धि-पथ

सफलता के कुछ खास आंकड़े और पल जो हमें गौरवान्वित करते हैं:

- **सफल लिस्टिंग:** हमने अब तक 120 से ज्यादा कंपनियों को मेनबोर्ड और SME प्लेटफॉर्म पर सफलतापूर्वक लिस्ट होने में मदद की है।
- **बड़ा फंड रेजिंग:** हमने कई अलग-अलग सेक्टर्स की कंपनियों को पूंजी जुटाने में साथ दिया है, जिससे भारतीय शेयर बाज़ार को और मज़बूती मिली है।
- **खुशहाल ग्राहक:** हमारे काम की असली पहचान हमारे क्लाइंट्स की मुस्कान है। आप हमारी वेबसाइट पर उनके वीडियो और ऑडियो संदेश देख-सुन सकते हैं।
- **खास पहचान:** बिज़नेस जगत की बड़ी मैगजीन और अखबारों ने हमें 'टॉप आईपीओ कंसल्टेंसी' के रूप में पहचान दी है।

## आगामी कार्यक्रम और फोरम

हमसे जुड़ने के कुछ नए मौके:

- **IPO की तैयारी वाले वेबिनार:** 2025 में IPO के लिए तैयारी कैसे करें, इस पर हर महीने ऑनलाइन सत्र।
- **निवेशक फोरम:** वेंचर कैपिटल, बड़ी संस्थाएँ और प्राइवेट इक्विटी निवेशकों से मिलने और बात करने का मौका।
- **वर्कशॉप:** IPO से जुड़े कागज़ात, नियमों और निवेशकों से सही तरीके से बात करने पर व्यवहारिक प्रशिक्षण।



# आईपीओ वर्ल्ड

“हमारे लिए यह बहुत गर्व की बात है कि वैश्विक स्तर पर, दुनिया में कहीं भी होने वाले IPO और इश्युएंस (issuances) की कुल संख्या के मामले में भारत पहले स्थान पर है।”





**"IPO में हमारी  
विशेषज्ञता का पूरा  
लाभ उठाएँ और अपने  
व्यवसाय को सफलता  
की नई ऊँचाइयों तक  
ले जाएँ।"**



**संपर्क करें:**

**मुख्य कार्यालय:** 807-808, 8वीं मंज़िल, D-Mall, नेताजी सुभाष प्लेस, पीतमपुरा, दिल्ली - 110034

**अस्वीकरण:**

आईपीओ वर्ल्ड by India IPO में दी गई जानकारी केवल शैक्षिक और सूचनात्मक उद्देश्यों के लिए है। इसमें IPO, पूँजी बाजार और व्यवसाय से जुड़ी शोध-आधारित जानकारियाँ दी गई हैं। India IPO कोई सेबी-पंजीकृत सलाहकार नहीं है, इसलिए किसी भी निवेश या व्यावसायिक निर्णय से पहले लाइसेंस प्राप्त विशेषज्ञों से परामर्श ज़रूरी है। हमारी कोशिश होती है कि जानकारी सही और सटीक हो, लेकिन India IPO किसी भी निर्णय या कार्रवाई के परिणाम के लिए जिम्मेदार नहीं है। सभी ट्रेडमार्क, ब्रांड और कंपनी के नाम उनके वास्तविक मालिकों के हैं और केवल संपादकीय संदर्भ के लिए उपयोग किए गए हैं। बिना लिखित अनुमति के सामग्री की नकल, पुनरुत्पादन या साझा करना निषिद्ध है। सामग्री के गलत उपयोग या गलत प्रस्तुति की स्थिति में कानूनी कार्रवाई की जा सकती है।

अनुमति के लिए संपर्क करें: [info@indiaipo.in](mailto:info@indiaipo.in)