

आईपीओ वर्ल्ड की झलकियाँ

इस महीने की प्रमुख कंपनी

भारत की GDP ग्रोथ और IPO की तैयारी

जून 2025: भारत में IPO की ज़बरदस्त लहर

MSME क्रेडिट और लोन चुकाने के रुझान

भारत की रिकॉर्ड ₹1.4 लाख करोड़ की IPO पाइपलाइन

रिटेल निवेशकों का 20 करोड़ का नया मील का पत्थर

SEBI के सुधार: ESG डेट और UPI फ्रेमवर्क

ग्लोबल IPO ट्रेंड्स: एक तुलनात्मक अध्ययन

टॉप स्टोरीज़

IPO World का यह संस्करण भारत के कैपिटल मार्केट की सबसे बड़ी और निर्णायक हलचलों को आपके सामने लाता है। दिग्गज कंपनियों के IPO सफर और नई पीढ़ी के संस्थापकों की प्रोफाइल से लेकर, सेक्टर एनालिसिस और गवर्नेंस सुधारों तक 'टॉप स्टोरीज़' आपको बाज़ार की गति, गहराई और सुखियों के पीछे की सोच से अवगत कराती है।

इस महीने की प्रमुख कंपनी: नज़ारा टेक्नोलॉजीज

भारत की पहली लिस्टेड गेमिंग कंपनी, नज़ारा ने डिजिटल एंटरटेनमेंट के प्रति निवेशकों का नज़रिया बदल दिया। जानिए इसके IPO के सफर, लिस्टिंग के बाद की ग्रोथ और ई-स्पोर्ट्स व एड-टेक में इसके आविष्कार की कहानी।

फाउंडर ऑफ़ द मंथ: Ather Energy

तरुण मेहता और स्वप्निल जैन ने 'एथर एनर्जी' के साथ भारत में EV क्रांति की शुरुआत की। IIT मद्रास से लेकर IPO के लिए तैयार एक बड़ी कंपनी बनने तक के उनके सफर और क्लीन मोबिलिटी में उनके प्रभाव पर एक खास नज़र।

इंडिया IPO '25 अंडर 40': उभरते सितारे

उन युवा स्टार्टअप लीडर्स की चुनिंदा लिस्ट, जो 2025 में अपनी कंपनियों को IPO की ओर ले जा रहे हैं। Zepto से लेकर Physics Wallah तक, मिलिए भारत के वेल्थ क्रिएटर्स की अगली पीढ़ी से।

वो 5 गलतियाँ, जो आज भी फाउंडर्स कर रहे हैं

वैल्यूएशन की अति-महत्वाकांक्षा से लेकर डॉक्यूमेंटेशन में देरी तक— जानिए वो कौन सी कमियाँ हैं जो एक अच्छी-भली कंपनी के IPO का रास्ता रोक देती हैं, और इनसे कैसे बचा जाए।

भारत के स्टार्टअप फंडिंग की नब्ज़

जून 2025 के दौरान फिनटेक, EV, AI और D2C सेक्टर में हुई बड़ी डीलस का लेखा-जोखा। सेक्टर ट्रेंड्स, निवेशकों का व्यवहार और ज़रूरी आंकड़ों का सटीक विश्लेषण।



IPO मिथ: सच या झूठ (Vol. 2)

क्या आपको लगता है कि सिर्फ मुनाफे वाली कंपनियाँ ही पब्लिक हो सकती हैं? या IPO का मतलब हमेशा हिरसेदारी का बड़ा नुकसान है? हमारी इस सीरीज़ में जानिए स्टार्टअप जगत के इन भ्रमों के पीछे का सच।

SME IPO का उछाल: वास्तविकता या दिखावा?

2025 में SME लिस्टिंग में ज़बरदस्त तेज़ी देखी गई। क्या यह रफ्तार टिकी रहेगी? निवेशकों के रिस्पॉन्स और सरकारी नीतियों के आधार पर हमने किया है एक गहरा विश्लेषण।

गवर्नेंस में नया क्या है?

SEBI के ESG सुधार, UPI एट्रेस मैकेनिज्म और LODR संशोधन— वे ज़रूरी बदलाव जिन्हें फाउंडर्स और CFO को IPO फाइल करने से पहले समझना और लागू करना अनिवार्य है।

इस माह का प्रमुख शब्द: क्या है RHP?

रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (RHP) का आसान विश्लेषण—इसकी बनावट, उद्देश्य और कानूनी महत्व। जानिए IPO प्रक्रिया के दौरान फाउंडर्स को इसका फायदा कैसे उठाना चाहिए।

संपादक की कलम से

प्रिय पाठकों,

IPO World के दूसरे संस्करण में आप सभी का स्वागत है।

जब हमने अपना पहला संस्करण—“IPO: अध्ययन से अभ्यास तक” (Education to Execution)—लॉन्च किया था, तब हमारा उद्देश्य संस्थापकों, निवेशकों और फाइनेंस प्रोफेशनल्स के लिए भारत के कैपिटल मार्केट को आसान बनाना था। उस पहले अंक को जो जबरदस्त प्यार और रिस्पॉन्स मिला, उसने हमें एक बात साफ कर दी: भारत आज सिर्फ कंपनियाँ ही नहीं खड़ी कर रहा, बल्कि लोगों में एक नया भरोसा पैदा कर रहा है। आगे बढ़ने का भरोसा, कुछ नया करने का भरोसा और पब्लिक होने का भरोसा।

इस दूसरे संस्करण में, हम आपको इसी सफर के और करीब ले जाएंगे।

यह तिमाही हमारे बाज़ार के लिए बहुत खास रही है। एक तरफ हमारे MSME का प्रदर्शन सुधरा है, तो दूसरी तरफ ₹1.4 लाख करोड़ की 'IPO पाइपलाइन' तैयार खड़ी है। आम निवेशक रिकॉर्ड रफ्तार से अपने डीमैट खाते खोल रहे हैं। स्टार्टअप्स की दुनिया में भी हलचल तेज है, खासकर EV, फिनटेक और डीप-टेक जैसे सेक्टर्स में जमकर निवेश हो रहा है। साथ ही, SEBI के नए बदलाव भविष्य के बाज़ार को एक नई और सुरक्षित शक्ति दे रहे हैं।

लेकिन यह मैगज़ीन सिर्फ आंकड़ों के बारे में नहीं है यह उन कहानियों के बारे में है जो इन आंकड़ों को बनाती हैं।

इस बार हम बात करेंगे नज़ारा टेक्नोलॉजीज की, जिसने खेल-खेल में शेयर बाज़ार तक का रास्ता तय किया। हम नज़र डालेंगे Zepto की बढ़ती रफ्तार पर और उन महिला फाउंडर्स की कहानियों पर, जो अपनी कंपनियों को पब्लिक करने की तैयारी में हैं। ये कहानियाँ सिर्फ बड़े सपनों की नहीं, बल्कि भारत के बदलते बिजनेस कल्चर और बेहतर मैनेजमेंट की मिसाल हैं।

IPO World में हमारी भूमिका सिर्फ खबरें देने तक सीमित नहीं है। हम चाहते हैं कि हमारे सुझाव आपको सही फैसले लेने में मदद करें। फिर चाहे आप एक फाउंडर हों जो अपना IPO लाने की तैयारी कर रहे हैं, एक निवेशक हों जो नए मौकों की तलाश में हैं या फिर भारत की आर्थिक तरक्की को करीब से देख रहे एक पाठक।

आज पब्लिक मार्केट सिर्फ चुनिंदा लोगों के लिए नहीं रह गया है। यह भारत के हर उस व्यक्ति के लिए एक बड़ी मंजिल बन चुका है जो कुछ बड़ा करने का ज़ज्बा रखता है।

आइए, इस सफर पर साथ चलते हैं।

हार्दिक शुभकामनाएँ,

मुश्री अनुष्का नेगी

एडिटर इन चीफ

आईपीओ वर्ल्ड मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

दूसरा संस्करण, जुलाई 2025



एडिटर इन चीफ
अनुष्का नेगी

सीनियर एडिटर
मनोज मौर्य

एक्जीक्यूटिव एडिटर्स
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

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।

इस संस्करण का मुख्य विषय

"स्टार्टअप की दुनिया से शेयर बाज़ार तक की कामयाबी"



IPO World का यह दूसरा संस्करण बाज़ार में आ रहे बड़े बदलावों को दर्शाता है। हम सिर्फ बुनियादी बातों से आगे बढ़कर अब यह दिखा रहे हैं कि कैसे भारत की मज़बूत अर्थव्यवस्था, सरकार की नीतियाँ और आम निवेशकों का बढ़ता जोश आज के 'IPO मार्केट' को एक नया रूप दे रहे हैं। ₹1.4 लाख करोड़ की IPO पाइपलाइन से लेकर जून के सबसे सफल लिस्टिंग्स तक और MSME डेटा से लेकर डीपटेक और EV स्टार्टअप्स की फंडिंग तक, यह संस्करण आपको हर उस हलचल की पूरी जानकारी (360° view) देता है, जो मार्केट को प्रभावित कर रही है।

हमारा नज़रिया

एक कंसल्टेंसी-आधारित मैगज़ीन होने के नाते, हमारा काम सिर्फ जानकारी देना नहीं, बल्कि आपको काबिल और कामयाब बनाना है। हमारा उद्देश्य सिर्फ खबरें छापना नहीं, बल्कि पूरे इकोसिस्टम को शेयर बाज़ार की सफलता के लिए तैयार करना है।

इस संस्करण की मुख्य विशेषताएँ:

हमारे एडवाइज़री अनुभव, DRHP ऑडिट और असली IPO डील्ल्स से निकली एक्सपर्ट राय।

फाउंडर्स के सही फैसलों के लिए IPO बोर्ड्स, फंडिंग राउंड और सरकारी नियमों से जुड़ी सटीक जानकारी।

ESG की तैयारी, SEBI के नए सुधारों, UPI नियमों और दस्तावेज़ों की पूरी समझ।

पलिस्टिंग गेन, रिटेल हलचल और बड़े निवेशकों की पसंद के आधार पर परफॉरमेंस का सही अंदाजा।

चाहे आप अपना IPO ड्राफ्ट तैयार कर रहे हों, सीरीज़- C फंडिंग जुटा रहे हों या अगले एक साल में लिस्टिंग की योजना बना रहे हों, यह संस्करण आपकी सोच को हकीकत में बदलने में मदद करने के लिए बनाया गया है।

ताज़ा अपडेट्स और मार्केट ट्रेंड्स की झलक

भारत: लगातार चौथे साल सबसे तेज़ी से बढ़ती अर्थव्यवस्था



वित्त वर्ष 2024-25 में 6.5% की अनुमानित GDP ग्रोथ के साथ, भारत लगातार चौथे साल दुनिया की सबसे तेज़ी से बढ़ने वाली बड़ी इकोनॉमी बना रहा। हालांकि यह 2021 के बाद की सबसे धीमी सालाना रफ़्तार है, लेकिन जनवरी-मार्च वाली चौथी तिमाही (Q4) में प्रदर्शन बहुत दमदार रहा, जहाँ 7.4% की ग्रोथ देखी गई।

किस सेक्टर ने कितना योगदान दिया?

- **मैन्युफैक्चरिंग:** चौथी तिमाही में 4.8% की ग्रोथ हुई, जिसने सालाना आँकड़ों को बेहतर बनाने में मदद की।
- **सर्विस और खेती:** इन दोनों क्षेत्रों ने इसी तिमाही में 5.4% की ग्रोथ दर्ज की, जो दिखाती है कि हर तरफ़ से विकास हो रहा है।

सरकार का पक्ष

वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण ने इस तरक्की का श्रेय छोटे, मझोले और बड़े उद्योगों की मिली-जुली ताकत को दिया। उन्होंने कहा कि खेती-किसानी के योगदान की वजह से ही भारत कोरोना जैसे मुश्किल समय के बाद भी मज़बूत बना रहा।

नीति और संभावनाएँ

- **ब्याज दरों में कमी:** जून में, RBI ने रेपो रेट में 0.50% (50 bps) की कटौती की और इसे 5.5% पर ले आए। यह इस साल की पहली कटौती थी ताकि बाज़ार में पैसा बढ़े।
- **महंगाई पर लगाम:** खाने-पीने की चीज़ें सस्ती होने से सालाना महंगाई दर का अनुमान घटाकर 3.7% कर दिया गया है।
- **RBI का अंदाज़ा:** दुनिया भर के हालातों को देखते हुए, RBI ने अगले साल (2025-26) के लिए भी 6.5% ग्रोथ का भरोसा जताया है।

विश्व स्तर पर तुलना और लक्ष्य

- **वर्ल्ड बैंक का अनुमान:** व्यापारिक तनावों के बावजूद, भारत अगले साल भी 6.3% ग्रोथ के साथ बड़ी इकोनॉमीज़ में सबसे आगे रहेगा।
- **बड़ा लक्ष्य:** भारत का इरादा 2027 तक 5 ट्रिलियन डॉलर की इकोनॉमी बनने का है, जिसके लिए हर साल लगभग 8% की ग्रोथ की ज़रूरत है।



संस्थापकों और निवेशकों के लिए इसका अर्थ

संस्थापकों के लिए:

- मैनुफैक्चरिंग और सर्विस सेक्टर में बढ़ोत्तरी से छोटे और मध्यम बिजनेस (SME) के लिए आगे बढ़ने और शेयर बाज़ार (IPO) में आने के अच्छे मौके हैं।
- ब्याज दरें कम होने से बैंकों से लोन मिलना आसान और सस्ता होगा।
- गाँवों और शहरों की मज़बूत डिमांड से बिजनेस के लिए पैसा जुटाना आसान होगा।

निवेशकों के लिए:

- 6.5% की स्थिर ग्रोथ का मतलब है कि बाज़ार में बहुत ज़्यादा उतार-चढ़ाव नहीं होगा और लंबे समय में अच्छा फ़ायदा मिलेगा।
- कम महंगाई और सरकारी मदद से निवेश में जोखिम लेने की हिम्मत बढ़ेगी।
- चौथी तिमाही की 7.4% की तेज़ी आने वाले नए IPO के लिए अच्छा संकेत है।

ज़रूरी आँकड़े

जानकारी	आँकड़ा
वित्त वर्ष 2024-25 GDP ग्रोथ	6.50%
चौथी तिमाही (Q4) की ग्रोथ	7.4%
मैनुफैक्चरिंग ग्रोथ (Q4)	4.80%
सर्विस और खेती (Q4)	5.4% (दोनों)
RBI रेपो रेट	5.5%
RBI का अगले साल का अनुमान	6.50%
वर्ल्ड बैंक का अनुमान	6.30%

सारांश

भारत का दुनिया की सबसे तेज़ी से बढ़ती बड़ी इकोनॉमी बने रहना यह दिखाता है कि हमारी तरक्की के पीछे फैक्ट्री, सर्विस और खेती तीनों का हाथ है। हालांकि पिछले साल (9.2%) के मुकाबले रफ़्तार थोड़ी कम हुई है, लेकिन RBI की मदद और कम होती महंगाई एक मज़बूत बुनियाद का इशारा करती है। कुल मिलाकर, यह समय नए स्टार्टअप, निवेश और कंपनियों को शेयर बाज़ार में लाने के लिए बहुत अच्छा है।



IPO राउंड-अप: हाल की बड़ी खबरें

जून 2025 में भारत के शेयर बाज़ार में IPO की काफी हलचल रही। इस दौरान मेनबोर्ड और SME दोनों ने ही अलग-अलग सेक्टर में धमाकेदार शुरुआत की। सबसे शानदार प्रदर्शन Eppeltone Engineers Limited का रहा, जो 24 जून 2025 को ₹243.20 पर लिस्ट हुआ। इसने अपने ₹128 के इश्यू प्राइस पर 90% का ज़बरदस्त मुनाफा दिया। Eppeltone के अलावा 14 और IPO ऐसे रहे जो लिस्टिंग के दिन बढ़त के साथ बंद हुए। कुल मिलाकर भारतीय बाज़ार में 32 IPO आए, जिनमें 8 बड़ी कंपनियों के और 24 SME कंपनियों के थे।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग की तारीख	इश्यू साइज (करोड़ में)	लिस्टिंग पर मुनाफा	बोर्ड	बिज़नेस की जानकारी
एपेलटोन इंजीनियर्स	24 जून, 2025	₹43.96	90%	SME	बिजली मीटर, स्मार्ट मीटर और UPS बनाना
मोनोलिथिक इंडिया	19 जून, 2025	₹82.02	70.07%	SME	कंस्ट्रक्शन टेक्नोलॉजी और इंफ्रा प्रोजेक्ट्स
साचेरोम लिमिटेड	16 जून, 2025	₹61.62	57.40%	SME	खुशबू और ज़रूरी तेल बनाना
पाटिल ऑटोमेशन	23 जून, 2025	₹69.61	35.63%	SME	ऑटोमेशन सिस्टम और स्मार्ट कंट्रोल पैनल
इन्फ्लक्स हेल्थटेक	25 जून, 2025	₹58.57	31.46%	SME	हेल्थकेयर टेक्नोलॉजी और डिजिटल हेल्थ
मायाशील वेंचर्स	27 जून, 2025	₹27.28	29.57%	SME	स्टार्टअप में निवेश और मदद करना
प्रोस्टार्म इंफो सिस्टम्स	03 जून, 2025	₹168	20%	मेनबोर्ड	IT इंफ्रास्ट्रक्चर और डेटा सेंटर वस्तुएँ
सेफ एंटरप्राइजेज	27 जून, 2025	₹169.74	14.93%	SME	रिटेल दुकानों के लिए डिस्प्ले का सामान
गंगा बाथ फिटिंग्स	11 जून, 2025	₹32.65	14.39%	SME	नल और बाथरूम का अन्य सामान
नेप्यून पेट्रोकेमिकल्स	04 जून, 2025	₹73.20	14.22%	SME	पेट्रोकेमिकल प्रोडक्ट्स
ब्लू वॉटर लॉजिस्टिक्स	03 जून, 2025	₹40.50	9.67%	SME	सामान की ढुलाई (Logistics) और शिपिंग
समय प्रोजेक्ट सर्विसेज	23 जून, 2025	₹14.69	5.88%	SME	प्रोजेक्ट मैनेजमेंट और इंजीनियरिंग
स्कोडा ट्यूब्स लिमिटेड	04 जून, 2025	₹220	5%	मेनबोर्ड	स्टेनलेस स्टील के ट्यूब और पाइप
एगिस वोपाक टर्मिनल्स	02 जून, 2025	₹2,800	2.98%	मेनबोर्ड	लिक्विड स्टोरेज (भंडारण) टर्मिनल्स
ओसवाल पंप्स लिमिटे	20 जून, 2025	₹1,387.34	1.85%	मेनबोर्ड	पानी के पंप बनाना

MSME क्रेडिट चुकाने में सुधार: 5 साल के सबसे निचले स्तर पर गिरावट

MSME क्रेडिट 13% बढ़कर ₹35 लाख करोड़ हुआ; समय पर पैसा न चुकाने वालों की तादाद 5 साल में सबसे कम

भारत के MSME सेक्टर ने आर्थिक मजबूती का शानदार उदाहरण पेश किया है। 31 मार्च, 2025 तक इस सेक्टर का कुल कमर्शियल क्रेडिट पिछले साल के मुकाबले 13% बढ़कर ₹35.2 लाख करोड़ तक पहुँच गया है। अच्छी बात यह है कि क्रेडिट बढ़ने के साथ-साथ इसकी क्वालिटी में भी सुधार हुआ है, क्योंकि समय पर पैसा न चुकाने की दर (Delinquency Rate) पिछले पाँच सालों में सबसे कम रही है।

मुख्य बातें

- मार्च 2025 में MSME का कुल क्रेडिट ₹35.2 लाख करोड़ रहा, जो पिछले साल मार्च में ₹31 लाख करोड़ था। यह 13% की सालाना बढ़त दिखाता है।
- गंभीर बकाया (90 से 720 दिनों की देरी) गिरकर 1.8% पर आ गया है। यह 5 सालों का सबसे निचला स्तर है। इसका मतलब है कि लोग अपना क्रेडिट पहले के मुकाबले ज़्यादा समय पर चुका रहे हैं।
- क्रेडिट की इस बढ़त में नए ग्राहकों से ज़्यादा उन लोगों का योगदान रहा है जो पहले से ही क्रेडिट ले रहे थे।
- क्रेडिट चुकाने में सबसे बड़ा सुधार उन कारोबारियों में देखा गया जिन्होंने ₹50 लाख से ₹50 करोड़ तक का क्रेडिट लिया था। हालांकि, छोटे कर्जदारों पर अभी भी थोड़ा दबाव बना हुआ है।

बाज़ार का पूरा विश्लेषण

क्रेडिट बढ़ने के मुख्य कारण

MSME सेक्टर में क्रेडिट की इस भारी बढ़त के पीछे कुछ बड़े कारण रहे:

- पहले से जुड़े ग्राहकों को बिजनेस लोन, प्रॉपर्टी पर लोन और गाड़ियों के लिए दिए जाने वाले लोन में बढ़ोत्तरी हुई।
- नए लोन लेने वाले ग्राहकों में 47% ऐसे थे जिन्होंने पहली बार लोन लिया। इस काम में सरकारी बैंकों (Public Sector Banks) की हिस्सेदारी सबसे ज़्यादा (60%) रही।
- लोन की रकम के मामले में महाराष्ट्र, गुजरात, तमिलनाडु और दिल्ली के मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर सबसे आगे रहे, जबकि उत्तर प्रदेश में व्यापार सेक्टर ने सबसे ज़्यादा लोन लिए।

बकाया चुकाने के रुझान

लोन की रकम	मार्च 2024 (बकाया दर)	मार्च 2025 (बकाया दर)	रुझान
₹10 लाख तक	5.10%	5.80%	▲ थोड़ी बढ़ोत्तरी
₹10 लाख से ₹50 लाख	2.80%	2.90%	▲ मामूली बढ़त
₹50 लाख से ₹50 करोड़	2.10%	1.80%	▼ बड़ी गिरावट
कुल मिलाकर (90-720 DPD)	2.10%	1.80%	▼ 5 साल का सबसे निचला स्तर

- जिन लोगों ने ₹50 लाख से ₹50 करोड़ तक का बड़ा लोन लिया है, वे पैसा चुकाने में ज़्यादा नियमित हुए हैं, जिससे उनकी बकाया दर कम हुई है।
- छोटे लोन (₹10 लाख तक) लेने वालों में मुश्किलें बढ़ी हैं और उनकी बकाया दर बढ़कर 5.8% हो गई है।
- ₹10 लाख तक के लोन लेने वाले नए बिजनेस में रिस्क बढ़ा है। बिजनेस शुरू करने के पहले 12 महीनों में ही पैसा न चुका पाने वालों की दर 8.7% से बढ़कर 16.2% हो गई है।

राज्यों और उद्योगों की स्थिति

- टॉप 5 राज्य—महाराष्ट्र, गुजरात, तमिलनाडु, उत्तर प्रदेश और दिल्ली। इन पाँच राज्यों की कुल लोन में 48% हिस्सेदारी है।
- रकम के हिसाब से मैन्युफैक्चरिंग अभी भी सबसे बड़ा सेक्टर है। वहीं उत्तर प्रदेश में व्यापार के लिए पहली बार लोन लेने वालों की संख्या सबसे ज़्यादा रही।

बैंकों का प्रदर्शन

- प्राइवेट बैंकों के पास सबसे 'साफ' लोन पोर्टफोलियो है, उनकी बकाया दर केवल 1.2% है। इसकी तुलना में सरकारी बैंकों की बकाया दर 2.1% है।
- सरकारी बैंकों ने अब अपना ध्यान व्यापार सेक्टर और पहली बार लोन लेने वाले ग्राहकों पर ज़्यादा केंद्रित कर दिया है।

नीति और उद्योग का नज़रिया

नीति आयोग के सुझाव

नीति आयोग ने MSME के लिए और भी बेहतर और सटीक मदद देने का प्रस्ताव रखा है, क्योंकि रोज़गार पैदा करने और निर्यात बढ़ाने में इनकी भूमिका बहुत बड़ी है। आयोग के मुख्य सुझाव ये हैं:

- सरकारी और औपचारिक बैंकिंग के ज़रिए लोन और आर्थिक सुविधाओं को आसान बनाना।
- नई तकनीकों को अपनाने और हुनर को निखारने के लिए ज़्यादा प्रोग्राम चलाना।
- बिज़नेस चलाने वालों को पैसे के सही मैनेजमेंट की जानकारी देना, ताकि वे दुनिया भर के बाज़ार में टिक सकें।

सरकार और उद्योग जगत के दिग्गजों के विचार

- मनोज मित्तल (SIDBI चेयरमैन) ने ज़ोर देकर कहा कि पूरे देश की आर्थिक तरक्की के लिए छोटे और मध्यम उद्योगों को सहारा देना ज़रूरी है। उन्होंने नई सोच और लोन की आसान व्यवस्था की वकालत की।
- भावेश जैन (TransUnion CIBIL के CEO) ने बताया कि छोटे बिज़नेस के पास बहुत ज़्यादा पैसा जमा नहीं होता, इसलिए बाज़ार में उतार-चढ़ाव आने पर उन पर सबसे पहले असर पड़ता है। इसके लिए एक मज़बूत सपोर्ट सिस्टम की ज़रूरत है।

- उपभोक्ता मामलों के सचिव ने MSME मालिकों को सलाह दी कि वे बाज़ार में आ रहे बदलावों के हिसाब से खुद को तेज़ी से बदलें और सरकार द्वारा दी जा रही सुविधाओं का पूरा फ़ायदा उठाएँ।

चुनौतियाँ और अवसर

चुनौतियाँ

- सबसे छोटे लोन लेने वालों (₹10 लाख तक) में समय पर पैसा न चुकाने की दर बढ़ रही है, खासकर लोन लेने के शुरुआती सालों में यह समस्या ज़्यादा देखी जा रही है।
- बाज़ार में लोन की माँग तो बनी हुई है, लेकिन पैसा डूबने के डर से बैंक और लोन देने वाली संस्थाएँ अब नए ग्राहकों को लोन देने में पहले से ज़्यादा सावधानी बरत रही हैं।

अवसर:

- बिज़नेस का तेज़ी से रजिस्ट्रेशन होना और डिजिटल तरीकों को अपनाना, बैंकों का भरोसा बढ़ा रहा है। इससे भविष्य में लोन मिलना और भी आसान हो जाएगा।
- सरकार की खास योजनाएँ और प्रोत्साहन छोटे और पहली बार लोन लेने वाले कारोबारियों को मुख्यधारा से जोड़ रहे हैं, जिससे उन्हें आर्थिक मज़बूती मिल रही है।

निष्कर्ष

भारत का MSME सेक्टर विकास की एक मज़बूत राह पर है। यहाँ लोन पोर्टफोलियो अपने रिकॉर्ड स्तर पर है और पिछले पाँच सालों में क्रेडिट की क्वालिटी सबसे बेहतर देखी गई है। जहाँ एक तरफ बड़े MSME कारोबारी लोन चुकाने में काफी अनुशासन दिखा रहे हैं, वहीं दूसरी तरफ बहुत छोटे कर्जदारों के बीच बढ़ता तनाव यह इशारा करता है कि उनके लिए कुछ खास और सटीक सरकारी योजनाओं की ज़रूरत है। जैसा कि नीति आयोग और इस क्षेत्र के दिग्गजों ने कहा है। लगातार मदद, नई सोच और बाज़ार के हिसाब से खुद को ढालने की क्षमता ही इस सेक्टर को मज़बूत बनाए रखेगी और भारत की आर्थिक तरक्की में बड़ा योगदान देगी।



भारत में 10 मिनट में डिलीवरी की धूम



भारत के रिटेल बाज़ार का नज़ारा बहुत तेज़ी से बदल रहा है। 'क्विक कॉमर्स' (q-commerce) का मार्केट 2027 तक तीन गुना बढ़कर ₹1.5-1.7 लाख करोड़ तक पहुँचने के लिए तैयार है। इस ज़बरदस्त बढ़त की वजह भारतीयों में चीज़ों को तुरंत पाने की बढ़ती चाहत है। फिर चाहे वो राशन हो या घर का ज़रूरी सामान, सब कुछ 10 से 30 मिनट में चाहिए। लेकिन जितनी तेज़ी से यह सेक्टर आगे बढ़ रहा है, उतनी ही चुनौतियाँ भी सामने आ रही हैं, जैसे सामान की सही कीमत तय करना, कर्मचारियों का टिकाऊपन और लंबे समय तक मुनाफ़ा बनाए रखना।

कितनी तेज़ी से हो रही है बढ़त?

- वित्त वर्ष 2024 में क्विक कॉमर्स मार्केट की वैल्यू 3.05 बिलियन डॉलर थी, जो अगले दो सालों में बढ़कर ₹1.5-1.7 लाख करोड़ तक पहुँचने की राह पर है।
- इसकी ग्रोथ की रफ़्तार पारंपरिक ऑनलाइन शॉपिंग (e-commerce) से कहीं ज़्यादा है। जहाँ मॉडर्न रिटेल सेक्टर धीमी रफ़्तार से बढ़ रहा है, वहीं क्विक कॉमर्स में साल-दर-साल 75-100% की बढ़त का अनुमान है।
- इस सेक्टर में Blinkit (Zomato), Zepto, Swiggy Instamart और BigBasket जैसे दिग्गज आमने-सामने हैं। इनके बीच 'डार्क स्टोर्स' (छोटे वेयरहाउस), टेक्नोलॉजी और लोकल डिलीवरी नेटवर्क को लेकर कड़ी टक्कर चल रही है।

इस तेज़ी के पीछे क्या वजह है?

- **शहरीकरण और डिजिटल दुनिया:** तेज़ मोबाइल इंटरनेट, स्मार्टफ़ोन का बढ़ता इस्तेमाल और युवाओं की बढ़ी संख्या की वजह से बढ़े

शहरों में 'क्विक कॉमर्स' रोज़मर्रा की ज़िंदगी का हिस्सा बन गया है।

- **ग्राहकों की उम्मीदें:** मेट्रो और छोटे शहरों (Tier-2) के लोग अब स्नैक्स, कोल्ड ड्रिंक्स से लेकर घर के राशन तक, सब कुछ आधे घंटे के अंदर चाहते हैं। इस आदत ने भारतीयों के खरीदारी करने के तरीके को पूरी तरह बदल दिया है।
- **नया बिज़नेस मॉडल:** घनी आबादी वाले इलाकों में बने छोटे वेयरहाउस (जिन्हें डार्क स्टोर्स कहते हैं) सामान की तुरंत डिलीवरी पक्की करते हैं। यही वजह है कि यह पुराने ई-कॉमर्स (जो डिलीवरी में 1-2 दिन लेते हैं) के मुकाबले कहीं ज़्यादा तेज़ है।

इसका असर कितना गहरा है?

- **किन चीज़ों की माँग ज़्यादा है:** पैकेट बंद स्नैक्स, कोल्ड ड्रिंक्स और गिफ्ट देने वाली चीज़ों की माँग में भारी उछाल आया है। हालांकि, ताजी सब्जियाँ, इलेक्ट्रॉनिक्स और पर्सनल केयर (जैसे क्रीम, शैम्पू) के मामले में लोग अब भी दुकानों पर जाकर या ज़्यादा वैरायटी देखकर खरीदना पसंद करते हैं।
- **बदलता बाज़ार, नई माँग नहीं:** क्विक कॉमर्स की 93% बिक्री असल में किराना दुकानों, पुराने ई-कॉमर्स और बड़े रिटेल स्टोर्स के हिस्से से आ रही है। यानी यह कोई नया बाज़ार नहीं बना रहा, बल्कि पुराने बाज़ार के ग्राहकों को अपनी ओर खींच रहा है। कुल बिक्री में केवल 6-8% हिस्सा ही ऐसा है जो बिल्कुल नया (Incremental) है।
- **डिस्काउंट का ट्रेंड:** अब इन प्लेटफॉर्म पर मिलने वाली छूट (Discount) घटकर 6-9% रह गई है, जबकि पुराने ई-कॉमर्स या बड़े स्टोर्स में यह 13-18% तक होती है। यह दिखाता है कि अब ये कंपनियाँ भारी छूट देने के बजाय मुनाफ़ा कमाने और बिज़नेस को लंबे समय तक टिकाए रखने पर ध्यान दे रही हैं।

रोज़गार: एक तरफ फायदा, दूसरी तरफ बोझ

- **नौकरियों के नए मौके:** क्विक कॉमर्स देश में नौकरियाँ पैदा करने का एक बहुत बड़ा जरिया बन गया है। हर ₹1 करोड़ की बिक्री (GMV) पर यह सेक्टर 62-64 नौकरियाँ पैदा करता है—यह संख्या पुराने रिटेल और ई-कॉमर्स के मुकाबले कहीं ज़्यादा है।
- **गिग वर्कर की सच्चाई:** इनमें से 70% से ज़्यादा नौकरियाँ डिलीवरी बॉय की हैं। ये आमतौर पर 'गिग रोल' (कॉन्ट्रैक्ट आधारित) होते हैं, जिनमें न तो काम की स्थिरता होती है और न ही भविष्य की सुरक्षा। जैसे-जैसे ये कंपनियाँ अपना दायरा बढ़ा रही हैं, उम्मीद है कि 2025 में ऐसे कामगारों की संख्या में 60% की और बढ़ोत्तरी होगी।

आगे की राह में मुश्किलें

- **मुनाफ़ा कमाने का दबाव:** मार्जिन बहुत कम है और काम चलाने का खर्च (Operational Costs) बहुत ज़्यादा। इसके साथ ही डिस्काउंट कम करने का दबाव भी है, जिससे कंपनियों के लिए बिज़नेस को बढ़ा करने और मुनाफ़ा कमाने के बीच तालमेल बिठाना मुश्किल हो रहा है।
- **पहुँच की कमी:** भले ही बड़े शहरों में 'क्विक कॉमर्स' अपनी जगह बना चुका है, लेकिन ताज़ी चीज़ों (जैसे फल-सब्जी) और महंगी चीज़ों के मामले में लोग अभी भी इसे पूरी तरह नहीं अपना पाए हैं। साथ ही, ग्रामीण इलाकों में सामान पहुँचाने की चुनौतियाँ अभी भी बनी हुई हैं।
- **कर्मचारियों का भविष्य:** 'गिग वर्कर्स' (डिलीवरी पार्टनर्स) पर बढ़ती निर्भरता के बीच, उनके काम की स्थिरता और सही वेतन जैसे मुद्दे अभी तक अनसुलझे हैं। इससे लंबे समय तक कर्मचारियों की भलाई और उन्हें काम पर बनाए रखने को लेकर सवाल खड़े हो रहे हैं।

सार

भारत में 'क्विक कॉमर्स' का यह धमाका मॉडर्न रिटेल के नियमों को नए सिरे से लिख रहा है। यह तेज़ी से बढ़ने और ग्राहकों को बेजोड़ सुविधा देने का वादा तो करता है, लेकिन साथ ही कुछ कड़े सवाल भी खड़े कर रहा है जैसे कि क्या यह वाकई बाज़ार में नई वैल्यू जोड़ रहा है, इसका असली फायदा किसे मिल रहा है और ₹1.7 लाख करोड़ के लक्ष्य की ओर दौड़ता यह मॉडल लंबे समय तक कितना टिक पाएगा? इन कमियों को समय रहते दूर किया जा पाता है या नहीं, यही तय करेगा कि 'क्विक कॉमर्स' भारतीय शॉपिंग का भविष्य बनेगा या फिर महज़ कुछ समय की चमक बनकर रह जाएगा।



भारतीय स्टार्टअप फंडिंग की ताज़ा स्थिति: जून 2025

मई की तेज़ी को बरकरार रखते हुए जून 2025 में भी स्टार्टअप फंडिंग की अच्छी रफ्तार देखने को मिली। इस महीने न केवल बड़ी संख्या में सौदे हुए, बल्कि निवेश की गई रकम भी काफी ज़्यादा रही। खासतौर पर 'सीरीज़ B' और 'ग्रोथ-स्टेज' (आगे बढ़ते हुए स्टार्टअप्स) वाले राउंड्स में भारी निवेश देखा गया। यह महीना निवेशकों के बढ़ते भरोसे, अलग-अलग सेक्टरों में होती तरक्की और मज़बूत होते फंडिंग बाज़ार को दर्शाता है।

साप्ताहिक फंडिंग का हिसाब-किताब

पहला हफ्ता: 1 जून से 7 जून

एक नज़र में:

भारतीय स्टार्टअप्स ने 17 सौदों के ज़रिए लगभग ₹894 करोड़ (~\$107 मिलियन) जुटाए। इस हफ्ते 'सीरीज़ B' राउंड पर ज़्यादा ज़ोर रहा। बड़े संस्थागत निवेशकों (Institutional Investors) के साथ-साथ फैमिली ऑफिस (बड़े कारोबारी घरानों के निजी फंड) की भी इसमें अहम भूमिका रही। फैशन टेक, इलेक्ट्रिक गाड़ी (EV) इंफ्रा-स्ट्रक्चर और फिनटेक सेक्टर सबसे ज़्यादा चर्चा में रहे।

प्रमुख निवेश:

• Snitch (फैशन टेक, बेंगलुरु):

इसने 'सीरीज़ B' राउंड में ₹341.5 करोड़ जुटाए। इसका नेतृत्व 360 ONE और IvyCap Ventures जैसे बड़े नामों ने किया। इस पैसे का इस्तेमाल पूरे देश में बिज़नेस फैलाने और टेक्नोलॉजी को बेहतर बनाने में होगा।

• Battery Smart (इलेक्ट्रिक गाड़ी इंफ्रा, नई दिल्ली):

इसने 'सीरीज़ B' राउंड में ₹247.6 करोड़ जुटाए। यह कंपनी बैटरी बदलने के अपने नेटवर्क को बड़े स्तर पर ले जाने और नए शहरों में विस्तार करने के लिए इस पूंजी का उपयोग करेगी।

• LoanTap (फिनटेक लेंडिंग, मुंबई):

डिजिटल लोन देने वाली इस कंपनी ने ₹53.2 करोड़ जुटाए। इसका इस्तेमाल नए लोन प्रोडक्ट्स बनाने और ग्राहकों की संख्या बढ़ाने के लिए किया जाएगा।

• Pepperfry (ई-कॉमर्स):

वर्किंग कैपिटल और मार्केटिंग पहलों के समर्थन के लिए ब्रिज राउंड में ₹43.36 करोड़ (~\$5.2 मिलियन) जुटाए।

• Plush (हेल्थकेयर D2C):

महिलाओं के पर्सनल केयर प्रोडक्ट्स बनाने वाली इस कंपनी ने ₹40 करोड़ जुटाए ताकि वे बाज़ारों में अपनी मौजूदगी बढ़ा सकें।

अन्य खास निवेश:

• Flickstree (एडवर्टाइजिंग टेक): ₹18 करोड़

• Zyla Health (हेल्थ टेक): ₹15 करोड़



• SportVot (स्पोर्ट्स टेक): ₹10 करोड़

सेक्टर का हाल:

- पैसे के मामले में फैशन टेक और EV इंफ्रास्ट्रक्चर सबसे आगे रहे।
- फिनटेक और सीधे ग्राहकों को सामान बेचने वाले D2C ब्रांड्स में निवेशकों ने काफी दिलचस्पी दिखाई।
- बड़े बिज़नेस परिवारों ने अब बढ़ते हुए स्टार्टअप्स में पैसा लगाना बढ़ा दिया है।

दूसरा हफ्ता: 8 जून – 14 जून

एक नज़र में:

दूसरे हफ्ते में निवेश की गई रकम और अलग-अलग सेक्टरों की भागीदारी, दोनों में ही बड़ी उछाल देखी गई। करीब 19-20 सौदों के ज़रिए कुल \$185 मिलियन से \$567 मिलियन के बीच फंडिंग जुटाई गई। इस हफ्ते शुरुआती स्टेज और आगे बढ़ चुके (Growth-stage) दोनों तरह के स्टार्टअप्स को अच्छा पैसा मिला।

प्रमुख निवेश:

• CRED (फिनटेक, बेंगलुरु):

इसने करीब ₹600 करोड़ (\$72 मिलियन) जुटाए। इस पैसे का इस्तेमाल नए फीचर्स जोड़ने और ज़्यादा से ज़्यादा ग्राहकों को अपने साथ जोड़ने में होगा।

• FlexiLoans (MSME फिनटेक, मुंबई):

छोटे कारोबारियों को लोन देने वाली इस कंपनी ने 'सीरीज़ C' राउंड में ₹360 करोड़ (\$44 मिलियन) जुटाए। यह पूंजी छोटे बिज़नेस को ज़्यादा लोन बांटने में मदद करेगी।

• Vecmocon (EV कंपोनेंट्स, गुरुग्राम):

इलेक्ट्रिक गाड़ियों के पुर्जे बनाने वाली इस कंपनी ने \$18 मिलियन का राउंड पूरा किया, जिसमें से \$8 मिलियन इसी हफ्ते मिले। इसका इस्तेमाल रिसर्च (R&D) और मैनुफैक्चरिंग को बढ़ाने में होगा।

• Sanlayan Technologies (एयरोस्पेस और डिफेंस, बेंगलुरु):

रक्षा क्षेत्र के इस स्टार्टअप ने ₹180 करोड़ (\$22 मिलियन) जुटाए। इस फंड का उपयोग नए प्रोजेक्ट्स बनाने और विदेशों में बिज़नेस फैलाने के लिए किया जाएगा।

• Wow! Momo (फूड चैन, कोलकाता):

देश भर में अपने नए रेस्टोरेंट्स खोलने के लिए कंपनी ने ₹123 करोड़ (\$15 मिलियन) जुटाए।

• Garuda Aerospace (ड्रोन टेक, चेन्नई):

ड्रोन बनाने और उसकी सर्विस को बड़े स्तर पर ले जाने के लिए कंपनी ने ₹98 करोड़ (\$12 मिलियन) जुटाए।

शुरुआती स्टेज के कुछ खास निवेश:

- PowerUp (वैलथ टेक): सीरीज B में \$7 मिलियन
- Piston (फिनटेक): \$5 मिलियन
- Zype (फिनटेक): \$4 मिलियन
- FlickTV (OTT प्लेटफॉर्म): सीरीज C में \$3.75 मिलियन

अन्य बड़े सौदे:

- Citykart (सस्ता रिटेल बाज़ार): ₹538 करोड़
- Plush (फैम टेक): ₹40 करोड़
- Fleetx (लॉजिस्टिक्स सॉफ्टवेयर): ₹113 करोड़

सेक्टर और शहरों का हाल:

- फिनटेक सबसे आगे रहा (6 सौदे), उसके बाद डीप-टेक, OTT और एयरोस्पेस का नंबर आया।
- बेंगलुरु निवेश के मामले में टॉप पर रहा (9 सौदे), उसके बाद दिल्ली-NCR (5), मुंबई, कोलकाता और चेन्नई रहे।

तीसरा हफ्ता: 15 जून – 21 जून

एक नज़र में:

जून के तीसरे हफ्ते में भारतीय स्टार्टअप फंडिंग में जबरदस्त उछाल देखा गया। कुल 41 स्टार्टअप्स ने मिलकर लगभग ₹7,500 करोड़ (\$906.7 मिलियन) जुटाए। यह पिछले हफ्ते के ₹2,800 करोड़ (\$336 मिलियन) के मुकाबले बहुत बड़ी बढ़त थी। इस उछाल की मुख्य वजह कुछ बहुत बड़े 'ग्रोथ-स्टेज' सौदे और शुरुआती लेवल के स्टार्टअप्स में लगातार हो रहा निवेश रही।

प्रमुख निवेश:

• Zepto (क्विक कॉमर्स, मुंबई):

इसने इस हफ्ते का सबसे बड़ा धमाका किया और ₹5,500 करोड़ (\$665 मिलियन) जुटाए। यह पिछले कुछ महीनों में किसी भी कंपनी द्वारा जुटाया गया सबसे बड़ा फंड है। कंपनी इस पैसे से अपने स्टोर्स की संख्या दोगुनी करेगी।

• Ummeed Housing Finance (फिनटेक/हाउसिंग):

घरों के लिए और छोटे बिज़नेस को लोन देने के लिए इस कंपनी ने ₹630 करोड़ (\$76 मिलियन) सुरक्षित किए।

• Aye Finance (माइक्रो-लेंडिंग):

छोटे बिज़नेस तक अपनी पहुँच बढ़ाने के लिए इस कंपनी ने ₹250 करोड़ (\$30 मिलियन) जुटाए।

• Bira 91 (बीयर ब्रांड):

अपनी मैनुफैक्चरिंग और सप्लाय को तेज़ करने के लिए इस मशहूर क्राफ्ट बीयर ब्रांड ने ₹200 करोड़ (\$25 मिलियन) का निवेश हासिल किया।

• Slice (फिनटेक):

डिजिटल क्रेडिट और बैंकिंग सुविधाओं को और बेहतर बनाने के लिए इस कंपनी ने ₹165 करोड़ (\$20 मिलियन) जुटाए।

अन्य खास बातें:

- कुल फंडिंग का एक बड़ा हिस्सा (लगभग \$857.4 मिलियन) सिर्फ 10 बड़ी कंपनियों के 'ग्रोथ-स्टेज' सौदों से आया।
- 22 नए और छोटे स्टार्टअप्स ने भी निवेश हासिल किया, हालांकि उनमें से कुछ ने अपनी रकम का खुलासा नहीं किया।

सेक्टर का हाल:

- क्विक कॉमर्स और फिनटेक निवेश के मामले में सबसे आगे रहे।
- शुरुआती लेवल के स्टार्टअप्स में निवेशकों का भरोसा बना हुआ है, जो दिखाता है कि नए आइडियाज़ के लिए बाज़ार में अभी भी बहुत पैसा है।

चौथा हफ्ता: 22 जून से 28 जून

एक नज़र में:

जून के आखिरी हफ्ते में भी निवेश की रफ्तार बनी रही। भारतीय स्टार्टअप्स ने 22-27 सौदों के ज़रिए \$278 मिलियन से \$350 मिलियन (लगभग ₹2,300 करोड़ से ₹2,900 करोड़) के बीच फंड जुटाया। यह पिछले हफ्ते के मुकाबले निवेश में 204% की भारी उछाल को दर्शाता है, जो निवेशकों के बढ़ते भरोसे का सबूत है।

प्रमुख निवेश:

- **Raphe mPhibr (डिफेंस ड्रोन टेक, नोएडा):**
इस स्टार्टअप ने \$100 मिलियन (लगभग ₹830 करोड़) जुटाकर इतिहास रच दिया। यह भारत के डिफेंस-ड्रोन सेक्टर में अब तक का सबसे बड़ा प्राइवेट निवेश है।
- **Wiom (इंटरनेट सर्विस, दिल्ली):**
इंटरनेट सुविधाओं के विस्तार के लिए इस कंपनी ने \$40 मिलियन (लगभग ₹330 करोड़) का ग्रोथ फंड हासिल किया।
- **ShopOS (ई-कॉमर्स AI):**
फ्लिपकार्ट के को-फाउंडर बिन्नी बंसल की मदद और 3STATE Ventures के नेतृत्व में इस कंपनी ने \$20 मिलियन (लगभग ₹165 करोड़) जुटाए। इसका इस्तेमाल AI आधारित शॉपिंग प्लेटफॉर्म को बड़ा बनाने में होगा।
- **अन्य खास स्टार्टअप्स:**
सूरत की फैब्रिक कंपनी Fantail, बर्फ के पॉप्स (Ice Pops) बनाने वाली Skippi, और Prozo जैसी कंपनियों ने ₹13-₹20 करोड़ से लेकर \$10 मिलियन तक के निवेश हासिल किए।

सेक्टर का हाल:

- डिफेंस टेक, AI और ई-कॉमर्स इस हफ्ते इन सेक्टरों में सबसे ज़्यादा पैसा आया।
- डीप-टेक और हार्डवेयर स्टार्टअप्स ने सबसे बड़ी हिस्सेदारी (\$113.5 मिलियन) हासिल की। इसके बाद D2C/ई-कॉमर्स (\$68 मिलियन) और इलेक्ट्रिक गाड़ियों/सस्टेनेबिलिटी (\$29.2 मिलियन) का नंबर रहा।

- फिनटेक सेक्टर में भी हलचल रही, जहाँ Aspora जैसे स्टार्टअप ने \$53 मिलियन जुटाए।

निवेशकों की सक्रियता:

- Accel, General Catalyst और 3STATE Ventures जैसे बड़े निवेशक इस हफ्ते काफी एक्टिव रहे।
- अच्छी बात यह रही कि बड़े स्टार्टअप्स के साथ-साथ बिल्कुल नए स्टार्टअप्स को भी पिछले हफ्ते की तुलना में इस बार ज़्यादा पैसा मिला।

तुलनात्मक जानकारी

- **डील की संख्या:** हर हफ्ते औसतन 17 से 20 सौदे (deals) हुए, जो यह दिखाता है कि मई की तरह जून में भी निवेश की रफ्तार ज़ोरों पर रही।
- **निवेश की रकम:** बड़े 'सीरीज़ B' और 'सीरीज़ C' राउंड्स की वजह से प्रति डील मिलने वाली औसत रकम में बढ़ोत्तरी हुई है। यानी अब स्टार्टअप्स को पहले से बड़ी फंडिंग मिल रही है।
- **निवेशकों का मेल:** इस महीने बड़े कारोबारी घरानों (Family Offices), भारत के अपने वीसी (Domestic VCs) और विदेशी फंड्स, सभी ने बाज़ार में अपनी सक्रियता बनाए रखी।
- **सेक्टरों का दायरा:** इलेक्ट्रिक गाड़ी (EV) इंफ्रास्ट्रक्चर, फिनटेक और फैशन-टेक से लेकर एयरोस्पेस और डीप-टेक तक, जून की फंडिंग यह दिखाती है कि निवेशकों का भरोसा अब लगभग हर सेक्टर पर बढ़ रहा है।



सारांश तालिका: जून 2025 फंडिंग का केंद्र

सप्ताह	कुल फंडिंग (लगभग)	मुख्य सौदे (टॉप 3-5)	खास सेक्टर्स
1 - 7 जून	₹894 करोड़	स्निच, बैटरी स्मार्ट, लोनटैप, पेपरफ्राय, प्लश	फैशन टेक, EV, फिनटेक
8 - 14 जून	\$185M – \$567M	क्रेड, फ्लेक्सिलोन्स, वेवमोकॉन, सनलयान टेक, वॉ! मोमो, गरुड़ा एयरो	फिनटेक, डीप-टेक, डिफेंस
15 - 21 जून	~\$906.7 मिलियन	जेष्टी, उम्मीद हाउसिंग फाइनेंस, आई फाइनेंस, बीरा 91, स्लाइस	क्विक कॉमर्स, फिनटेक, लेंडिंग, कंज्यूमर ब्रांड्स
22 - 28 जून	\$278M – \$350M	राफ़े एमफिब्र, वायओम, शॉपओएस, फैटेल, स्किप्पी, प्रोजो, फैबहेड्स	डिफेंस टेक, AI, ई-कॉमर्स, डीप-टेक, EV

निष्कर्ष

जून 2025 भारतीय स्टार्टअप फंडिंग के लिए एक ऐतिहासिक महीना साबित हुआ है। इस महीने में न केवल रिकॉर्ड तोड़ने वाले 'मेगा-डील्स' हुए, बल्कि शुरुआती स्तर (early-stage) के स्टार्टअप्स में भी बड़े पैमाने पर निवेश देखा गया। महीने की शुरुआत फैशन टेक, EV इंफ्रास्ट्रक्चर और फिनटेक में स्थिर गतिविधि के साथ हुई और देखते ही देखते यह बड़े स्तर के फंडिंग राउंड्स में बदल गई। विशेष रूप से क्विक कॉमर्स और फिनटेक में भारी निवेश आया, जहाँ Zepto के \$665 मिलियन के राउंड ने सफलता का एक नया पैमाना तय किया।

महीने के दूसरे हिस्से में न केवल 'ग्रोथ-स्टेज' सौदों की रफ़्तार बनी रही, बल्कि डीप-टेक, AI, डिफेंस टेक्नोलॉजी और सरस्टेनेबिलिटी जैसे क्षेत्रों की ओर निवेशकों का झुकाव साफ तौर पर दिखाई दिया। कंज्यूमर ब्रांड्स और लोन से लेकर डिफेंस ड्रोन और AI-बेस्ड ई-कॉमर्स तक, सेक्टर्स की यह विविधता दर्शाती है कि निवेशकों का भरोसा अब पुराने क्षेत्रों से आगे बढ़कर भविष्य की नई तकनीकों पर भी मज़बूत हो रहा है।



गवर्नेंस में नया क्या है?

SEBI द्वारा ESG फाइनेंसिंग फ्रेमवर्क का विस्तार (5 जून, 2025)

भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड (SEBI) का नया फ्रेमवर्क 5 जून, 2025 से लागू हो गया है। यह भारत में ESG (पर्यावरण, सामाजिक और गवर्नेंस) से जुड़े कर्ज प्रतिभूतियों (debt securities) के दायरे को काफी बढ़ा देता है। इससे पहले, SEBI का ध्यान मुख्य रूप से 'ग्रीन बॉन्ड्स' पर था, जो केवल पर्यावरण को फायदा पहुँचाने वाले प्रोजेक्ट्स के लिए फंड जुटाते थे। अब नए नियमों के तहत सोशल बॉन्ड्स, सस्टेनेबिलिटी बॉन्ड्स और सस्टेनेबिलिटी-लिंक्ड बॉन्ड्स को भी इसके दायरे में लाया गया है। इन सभी को सामूहिक रूप से "ESG डेट सिक्योरिटीज" कहा जाएगा।



मुख्य विशेषताएँ और ज़रूरतें:

श्रेणियों का विस्तार:

- **सोशल बॉन्ड्स:** इनका इस्तेमाल उन प्रोजेक्ट्स के लिए पैसा जुटाने में होगा जिनका सीधा असर समाज पर पड़ता है, जैसे सस्ता आवास, साफ़ पानी, शिक्षा, स्वास्थ्य सेवा और खाद्य सुरक्षा।
- **सस्टेनेबिलिटी बॉन्ड्स:** ये उन प्रोजेक्ट्स के लिए हैं जिनमें पर्यावरण और समाज, दोनों के फायदे शामिल हों।
- **सस्टेनेबिलिटी-लिंक्ड बॉन्ड्स:** ये प्रदर्शन पर आधारित होते हैं; इनमें ब्याज दरें इस बात पर निर्भर करती हैं कि कंपनी ने अपने तय किए हुए सस्टेनेबिलिटी लक्ष्यों को पूरा किया है या नहीं।

वैश्विक तालमेल:

कंपनियों को अपने बॉन्ड्स को अंतरराष्ट्रीय मानकों (जैसे ICMA या क्लाइमेट बॉन्ड्स स्टैंडर्ड) के अनुसार ढालना होगा, ताकि वे दुनिया भर में मान्य हों।



खुलासे और रिपोर्टिंग:

- कंपनियों को ऑफर डॉक्यूमेंट में प्रोजेक्ट के उद्देश्य, पैसे के इस्तेमाल का तरीका और नए बनाम पुराने प्रोजेक्ट्स के बीच बंटवारे की विस्तृत जानकारी देनी होगी।
- किसी स्वतंत्र संस्था (Third-party) से सर्टिफिकेट लेना अनिवार्य होगा ताकि 'पर्पज-वाशिंग' (ESG के नाम पर धोखा) को रोका जा सके।
- बॉन्ड जारी करने के बाद, हर साल इस बात की रिपोर्ट देनी होगी कि पैसा कहाँ खर्च हुआ और उसका क्या असर पड़ा।

जवाबदेही:

- अगर पैसे का गलत इस्तेमाल होता है या प्रोजेक्ट तय लक्ष्यों के हिसाब से नहीं चलता, तो SEBI उन प्रतिभूतियों को समय से पहले वापस लेने (Redemption) का आदेश दे सकता है।
- SME जारी करने वाले को छह महीने में एक बार जानकारी साझा करनी होती है।

उद्देश्य और प्रभाव:

- यह ढांचा भारत में सतत वित्त बाज़ार को मज़बूत करने, निवेशकों का विश्वास बढ़ाने और सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के लिए फंडिंग अंतर को पाटने का लक्ष्य रखता है।
- साथ ही, यह भारतीय ESG ऋण बाज़ार को वैश्विक मानकों के अनुरूप बनाने का प्रयास करता है, जिससे भारतीय जारीकर्ता अंतरराष्ट्रीय निवेशकों के लिए अधिक आकर्षक बनें।

IPO पर इसका प्रभाव:

- **ESG रेटिंग, बेहतर IPO:** मज़बूत ESG रेटिंग और नियमों का पालन करने वाली SME और बड़ी कंपनियाँ सफल IPO के लिए बेहतर स्थिति में होती हैं। बड़े निवेशक अब ESG को ध्यान में रखने की ज्यादा माँग कर रहे हैं और SEBI का ढाँचा इस रुझान को मदद करता है।
- **संस्थागत निवेशकों को आकर्षित करना:** बेहतर ESG जानकारी और नियमों का पालन कंपनियों को वैश्विक फंड और ESG पर ध्यान देने वाले निवेशकों के लिए आकर्षक बनाता है, जिससे IPO की सब्सक्रिप्शन दर और लिस्टिंग के बाद प्रदर्शन बेहतर होता है।
- **विदेशी निवेश:** बेहतर ESG जानकारी और नियमों का पालन कंपनियों को वैश्विक फंड और ESG पर ध्यान देने वाले निवेशकों के लिए आकर्षक बनाता है, जिससे IPO की सब्सक्रिप्शन दर और लिस्टिंग के बाद प्रदर्शन बेहतर होता है।
- **ग्लोबल बाज़ार के लिए तैयारी:** इन नियमों को अपनाने से भारतीय कंपनियाँ भविष्य में विदेशी बाज़ारों में लिस्टिंग के लिए भी तैयार हो जाएँगी।



SEBI का एक जैसा UPI एड्रेस नियम (11 जून, 2025)

11 जून, 2025 को, SEBI ने निवेशकों से जुड़े सभी एजेंटों (जैसे ब्रोकर और म्यूचुअल फंड कंपनियाँ) के लिए एक तय और जाँचा-परखा हुआ UPI नियम शुरू किया। इस नियम का उद्देश्य भारतीय शेयर बाज़ार में पैसों के लेन-देन को सुरक्षित, साफ़-सुथरा बनाना और निवेशकों के पैसों की सुरक्षा करना है।



मुख्य बातें और लागू करने का तरीका:

सिर्फ SEBI से मान्यता प्राप्त UPI ID:

- सभी कंपनियों (जैसे ब्रोकर, म्यूचुअल फंड हाउस और रजिस्ट्रार) को अब वही खास UPI ID दिखानी होगी जिन्हें SEBI ने चेक करके रजिस्टर किया है।
- इन UPI एड्रेस का इस्तेमाल सिर्फ निवेशकों से पैसे लेने के लिए होगा, जिससे गलत खाते में पैसे जाने या धोखाधड़ी का खतरा कम हो जाएगा।

एक जगह सारा रिकॉर्ड और पहचान:

- SEBI सभी असली UPI IDs की एक मेन लिस्ट (डेटाबेस) रखेगा। निवेशक पैसे भेजने से पहले चेक कर सकेंगे कि वह UPI आईडी असली है या नहीं।
- यह सिस्टम इसलिए बनाया गया है ताकि धोखाबाज़ लोग किसी और के नाम पर आपसे पैसे न ठग सकें।

बारी-बारी से लागू करना:

- यह नया नियम 1 अक्टूबर, 2025 से पूरी तरह ज़रूरी हो जाएगा।
- बाज़ार में काम करने वाली अलग-अलग कंपनियों को धीरे-धीरे इस सिस्टम से जोड़ा जाएगा, ताकि वे अपनी तकनीकी व्यवस्था को इसके हिसाब से सुधार सकें।

पारदर्शिता की शक्ति और निवेशकों का अडिग विश्वास:

- पैसे लेने के तरीकों को एक जैसा बनाकर, SEBI छोटे और बड़े दोनों तरह के निवेशकों के लिए निवेश को सुरक्षित बनाना चाहता है।
- यह नियम खासकर IPO और म्यूचुअल फंड में निवेश के लिए बहुत काम का है, जहाँ बड़ी मात्रा में पैसा ऑनलाइन जमा किया जाता है।

इसका क्या असर होगा?

माना जा रहा है कि इस नए UPI एड्रेस सिस्टम से पेमेंट की प्रक्रिया और भी आसान हो जाएगी। इससे धोखाधड़ी को रोकने में मदद मिलेगी और भारत के तेजी से डिजिटल होते फाइनेंशियल मार्केट में लोगों का भरोसा और भी बढ़ेगा।

RBI द्वारा ब्याज दरों में कटौती (6 जून, 2025)

भारतीय रिजर्व बैंक (RBI) ने 6 जून, 2025 को रेपो रेट (Repo Rate) में 0.50% (50 बेसिस पॉइंट्स) की कटौती की, जिससे यह घटकर 5.5% पर आ गया है। साल 2025 में यह तीसरी कटौती है और साल की शुरुआत (6.5%) से अब तक कुल 1% की कमी की जा चुकी है।

रेपो रेट क्या है?

रेपो रेट वह ब्याज दर होती है जिस पर देश के बैंक अपनी ज़रूरतों के लिए RBI से पैसा उधार लेते हैं। यह अर्थव्यवस्था में पैसों के बहाव और महंगाई को कंट्रोल करने का मुख्य ज़रिया है।

इसके तुरंत होने वाले असर:

- **सस्ता कर्ज:** जब बैंकों को RBI से सस्ता पैसा मिलेगा, तो वे आम लोगों और बिजनेस के लिए भी ब्याज दरें कम करेंगे। इससे घर (Home Loan) और गाड़ी (Auto Loan) के लिए लोन लेना सस्ता हो जाएगा।
- **विकास को बढ़ावा:** सस्ता लोन मिलने से लोग ज़्यादा खरीदारी करेंगे और कंपनियाँ निवेश बढ़ाएंगी, जिससे देश की आर्थिक तरक्की को रफ्तार मिलेगी।
- **बॉन्ड मार्केट में तेज़ी:** ब्याज दरें कम होने से सरकारी और प्राइवेट बॉन्ड की कीमतें बढ़ती हैं, जिससे इनमें निवेश करने वालों को फायदा होता है।
- **शेयर बाज़ार में उत्साह:** लोन सस्ता होने से कंपनियों का खर्च घटता है और मुनाफा बढ़ता है, जिससे शेयर बाज़ार में तेज़ी आती है।

कुछ खास बातें और सीमाएँ:

- **किस्त (EMI) कम होने में समय:** हालांकि रेपो रेट में कटौती से कर्ज लेने वालों की EMI कम होनी चाहिए, लेकिन बैंक इसका फायदा धीरे-धीरे ही ग्राहकों तक पहुँचाएंगे। यह बैंकों के पास उपलब्ध नकदी और उनके अपने खर्चों के ढाँचे पर निर्भर करेगा।
- **बचत करने वालों पर असर:** ब्याज दरें घटने से फिक्स्ड डिपॉजिट (FD) और बचत खातों पर मिलने वाला ब्याज भी कम हो सकता है।

अलग-अलग क्षेत्रों पर असर:

- **रियल एस्टेट (जमीन-जायदाद):** होम लोन की किस्तें कम होने से घर खरीदने वालों की संख्या बढ़ सकती है।
- **कंपनियाँ:** लोन सस्ता होने से कंपनियाँ अपना कारोबार बढ़ाने के लिए नए कदम उठा सकेंगी।

- **छोटे बिजनेस (SME):** छोटे व्यापारियों को आसानी से और कम ब्याज पर पैसा मिल सकेगा।

IPO पर इसका असर:

- **बेहतर माहौल:** ब्याज दरें कम होने से लोग FD छोड़कर शेयर बाज़ार (Equities) में पैसा लगाना पसंद करते हैं, जिससे नए IPO को अच्छा रिस्पॉन्स मिलता है।
- **कंपनियों को फायदा:** IPO लाने वाली कंपनियों के लिए पुराना कर्ज चुकाना या नया काम शुरू करना सस्ता हो जाता है, जिससे उनकी वित्तीय हालत बेहतर दिखती है।
- **आम लोगों की भागीदारी:** बचत योजनाओं पर कम ब्याज मिलने की वजह से आम लोग ज़्यादा मुनाफे के लिए IPO में पैसा लगाते हैं।

सारांश:

यह भारत में पर्यावरण और समाज से जुड़े निवेश को सुरक्षित और पारदर्शी बनाने की दिशा में एक बड़ा कदम है। यह शेयर बाज़ार में पैसों के लेन-देन को सुरक्षित बनाता है ताकि निवेशकों के साथ कोई धोखा-धड़ी न हो। यह कदम बाज़ार में पैसा बढ़ाने, लोन सस्ता करने और आर्थिक विकास को तेज़ करने के लिए उठाया गया है।



GST में बदलाव: आगे क्या हो सकता है?

भारत का गुड्स एंड सर्विसेज टैक्स यानी GST एक बड़े बदलाव की ओर बढ़ रहा है। नीति निर्माता अब 12% वाले टैक्स स्लैब को खत्म करने और इसके अंतर्गत आने वाली वस्तुओं व सेवाओं को 5% और 18% के स्लैब में बांटने की तैयारी में हैं। GST काउंसिल की आगामी अगस्त बैठक में इस पर अंतिम फैसला लिया जा सकता है। अगर सहमति बनती है, तो 2017 में लागू होने के बाद से यह GST व्यवस्था का सबसे बड़ा सरलीकरण (simplification) होगा।



क्या बदल रहा है और क्यों?

वर्तमान GST संरचना

भारत की GST व्यवस्था में अलग-अलग टैक्स स्लैब शामिल हैं:

- शून्य (0%)
- 0.25% और 3% (कीमती धातुओं और रत्नों के लिए)
- 5%
- 12%
- 18%
- 28% (लकजरी और हानिकारक वस्तुओं के लिए)
- मुआवजा उपकर (राज्यों की सहायता के लिए चुनिंदा वस्तुओं पर)

12% वाला स्लैब वर्तमान में लगभग 19% कर योग्य वस्तुओं को कवर करता है, लेकिन कुल GST राजस्व में इसकी हिस्सेदारी केवल 5-6% ही है। टैक्स फाइलिंग को जटिल बनाने और वर्गीकरण विवादों (classification disputes) को जन्म देने के कारण यह स्लैब लगातार

जाँच के दायरे में रहा है। प्रधानमंत्री कार्यालय के समर्थन के साथ, नीति निर्माताओं का मानना है कि इसे हटाने से स्पष्टता बढ़ेगी, कानूनी विवाद कम होंगे और व्यवसायों के लिए कर नियमों का पालन करना आसान हो जाएगा।

12% का स्लैब क्यों हटाया जा रहा है?

- **जरूरत से ज्यादा जटिलता:** 12% वाले स्लैब में वस्तुएँ तो बहुत सारी हैं, लेकिन कुल GST राजस्व में इसकी हिस्सेदारी काफी कम है।
- **वर्गीकरण का विवाद:** कंपनियाँ और टैक्स अधिकारी अक्सर इस बात पर असहमत रहते हैं कि कौन सी वस्तु किस स्लैब में आएगी। इस वजह से कानूनी विवाद बढ़ते हैं।
- **दुनिया भर में चलन:** दुनिया के अधिकांश देशों में अप्रत्यक्ष कर (indirect tax) की दरें बहुत कम होती हैं, जबकि भारत की वर्तमान प्रणाली इस मामले में काफी अलग और जटिल है।
- **नियमों को आसान बनाने की तैयारी:** साल 2021 से ही GST काउंसिल सार्वजनिक रूप से टैक्स दरों को आपस में मिलाने की बात कर रही है, ताकि सिस्टम में पारदर्शिता और कुशलता लाई जा सके।

प्रभावित होने वाली वस्तुएँ: किसे फायदा, किसे नुकसान?

5% स्लैब में जाने की संभावना

वर्तमान में 12% टैक्स वाली रोजमर्रा की जरूरी चीजें 5% के दायरे में आ सकती हैं, जिससे उपभोक्ताओं के लिए इनकी कीमतें कम हो जाएंगी। इसके संभावित उम्मीदवार हैं:

- कंडेंसड मिल्क (गाढ़ा दूध)
- पानी की बोतल (20 लीटर वाले जार)
- फ्रोजन सब्जियाँ (जमी हुई सब्जियाँ)
- पास्ता, मैकरोनी, नूडल्स
- सॉसेज और प्रोसेस्ड मीट
- कॉन्टैक्ट लेंस
- कुछ हस्तशिल्प और MSME के लिए जरूरी सेवाएँ

18% स्लैब में जाने की संभावना

ऐसी वस्तुएँ और सेवाएँ जिन्हें काउंसिल "गैर-जरूरी" (non-essential) मानती है, वे इस स्लैब में जा सकती हैं, जिससे वे महँगी हो सकती हैं:

- बुनियादी जरूरतों से बाहर के प्रोसेस्ड फूड

- घरेलू उपकरण (जैसे पंखे, मिक्सर, जो वर्तमान में 12% पर हैं)
- बिजनेस सेवाओं को 12% के दायरे में रखा गया है।
- वॉटर हीटर और लाइटिंग एक्सेसरीज (बिजली के उपकरण)
- निर्माण कार्य से जुड़ी सामग्री
- कुछ होटल और यात्रा वस्तुएँ (जैसे नॉन-बजट होटल और इकोनॉमी क्लास हवाई यात्रा)

राज्यों और उद्योगों पर असर

टैक्स की दरों में इस फेरबदल का असर अलग-अलग राज्यों पर उनकी बनावट और कामकाज के हिसाब से अलग-अलग होगा:

- **बड़े औद्योगिक राज्य (महाराष्ट्र, गुजरात, तमिलनाडु):** इन राज्यों के उद्योगों में मुकाबला करने की क्षमता बदल सकती है। यह इस बात पर निर्भर करेगा कि बदलाव के बाद वहाँ बनने वाला मुख्य सामान किस टैक्स लिस्ट में रखा जाता है।
- **उत्तर-पूर्वी राज्य, हिमाचल प्रदेश, उत्तराखंड:** इन राज्यों में पैकेट बंद खाने (प्रोसेस्ड फूड) और रोजमर्रा के सामान के दाम बढ़ने का खतरा है, जिससे वहाँ के छोटे कारोबारियों और आम लोगों पर असर पड़ सकता है।
- **सर्विस सेक्टर (सेवा क्षेत्र):** होटल, टूरिज्म और कंस्ट्रक्शन जैसे क्षेत्र इस बदलाव पर करीब से नज़र रख रहे हैं कि उनकी मुख्य सेवाओं को किस कैटेगरी में डाला जाएगा।



आँकड़ों की नज़र से: GST टैक्स दरों का बँटवारा

टैक्स स्लैब (दर)	वस्तुओं की हिस्सेदारी (%)	कुल कमाई में योगदान (%)
5%	21	8 - 10
12%	19	5 - 6
18%	44	70 - 75
28%	3	12 - 14
अन्य	13	लगभग 5

स्रोत: वित्त मंत्रालय (FY24-FY25 डेटा)

GST काउंसिल फैसला कैसे लेगी?

- **शुरुआती समीक्षा:** सबसे पहले लॉ कमेटी और फिटमेंट कमेटी सामानों की लिस्ट की जाँच करती हैं और यह तय करती हैं कि किस किस कैटेगरी में बदला जा सकता है।
- **सलाह-मशविरा:** इसके बाद राज्यों, उद्योग जगत के संगठनों और मंत्रालयों से उनकी राय ली जाती है।
- **कमाई पर असर का विश्लेषण:** सबसे मुख्य बात यह देखी जाती है कि टैक्स दरों में बदलाव से सरकार की कुल कमाई पर कोई बुरा असर न पड़े।
- **काउंसिल की बैठक (अगस्त 2025):** इस बैठक में आखिरी फैसला लिया जाएगा। संभव है कि इन बदलावों को 2025 की आखिरी तिमाही तक धीरे-धीरे लागू किया जाए।

GST से होने वाली कमाई केंद्र और राज्यों के बीच बँटती है, इसलिए सबकी सहमति बहुत जरूरी है। पिछली बैठकों में कई राज्यों ने यह चिंता जताई थी कि टैक्स बदलने से उनकी कमाई कम हो सकती है या बाज़ार में महंगाई बढ़ सकती है।

मुआवज़ा उपकर का क्या होगा?

GST कंपनसेशन सेस को अभी मार्च 2026 तक के लिए बढ़ाया गया है। इसका मुख्य उद्देश्य कोविड के समय लिए गए 2.69 लाख करोड़ रुपये के कर्ज को चुकाना है। अब इस पर भी विचार किया जाएगा। राज्य सरकारें इस फंड में से अपने हिस्से और इसे पूरी तरह खत्म करने की भविष्य की योजना पर स्पष्टता चाहती हैं।

- **अभी की स्थिति:** यह सेस (अतिरिक्त टैक्स) फिलहाल तंबाकू, कोल्ड ड्रिंक्स (एरेटेड ड्रिंक्स) और महंगी गाड़ियों जैसे उत्पादों पर लगता है।
- **समीक्षा जारी है:** काउंसिल यह तय करेगी कि इस फंड को आगे जारी रखना है, इसे छोटा करना है या किसी और काम में इस्तेमाल करना है।

कंपनियों और कारोबारियों को होने वाले फायदे

- **कामकाज में आसानी:** टैक्स की कैटेगरी (स्लैब्स) कम होने से सामान को सही लिस्ट में डालने की गलती और आपसी विवाद कम होंगे। इससे GST रिटर्न भरना आसान हो जाएगा और छोटे कारोबारियों (MSME) पर कागजी कार्रवाई का बोझ कम होगा।
- **लागत में बदलाव:** अगर किसी कंपनी का सामान 5% वाली लिस्ट में चला जाता है, तो उसे बनाने का खर्चा कम होगा और वह बाजार में बेहतर मुकाबला कर पाएगी। लेकिन, अगर सामान 18% वाली लिस्ट में गया, तो खर्चा बढ़ सकता है। खासकर उनके लिए जो पंखे, मिक्सी या पैकेट बंद खाना जैसे सामान बेचते हैं।
- **टैक्स रिफंड (ITC) की समस्या:** ट्रेक्टर या दवाओं जैसे सामानों को सीधा 18% में नहीं डाला जा सकता। इससे खेती या दवा क्षेत्र को नुकसान हो सकता है। अगर कच्चे माल पर टैक्स ज़्यादा और तैयार सामान पर कम हो जाए (टैक्स इन्वर्जन), तो कारोबारियों का पैसा सरकारी रिफंड में फंस जाता है, जिससे उनके पास रोजमर्रा के खर्च के लिए नकदी (Cash) की कमी हो जाती है।
- **सेक्टर पर असर:** कंस्ट्रक्शन, होटल और हवाई यात्रा जैसे क्षेत्रों में काम करने वाले छोटे ठेकेदारों और सर्विस देने वालों पर भी इसका बड़ा असर पड़ेगा। सब कुछ इस बात पर टिका है कि उनकी सर्विस को किस टैक्स लिस्ट में रखा जाता है।
- **निर्यात के लिए बेहतर:** GST का सरल और बेहतर सिस्टम भारत की छवि को व्यापार के लिए और भी आसान बनाएगा। इससे दुनिया भर में नए मौके खुल सकते हैं, खासकर तब जब भारत कई बड़े देशों के साथ नए व्यापार समझौतों की तैयारी कर रहा है।
- **पैसे का तालमेल और प्लानिंग:** टैक्स दरों में बदलाव से सामान की कीमत और स्टॉक रखने के खर्च पर असर पड़ता है। छोटे कारोबारियों के लिए अपनी पूरी प्लानिंग को अचानक बदलना थोड़ा मुश्किल होता है क्योंकि उनके पास बड़े संसाधनों की कमी होती है।

संभावित चिंताएँ

- **महंगाई:** अगर टैक्स की दरें ऊपर की ओर बढ़ती हैं, तो इसका सीधा असर मध्यम वर्ग की जेब पर पड़ेगा। खासकर घरेलू उपकरणों (जैसे पंखे, मिक्सी) और पैकेट बंद खाने (फूड प्रोसेसिंग) जैसे क्षेत्रों में सामान महंगे हो सकते हैं।

- **कमाई को लेकर अनिश्चितता:** सरकार के खजाने पर इसका क्या असर होगा, यह पूरी तरह इस बात पर निर्भर करेगा कि अंत में किस सामान को किस टैक्स लिस्ट (स्लैब) में रखा जाता है।
- **राज्यों की आर्थिक स्थिति:** वे राज्य जो अपनी जनकल्याणकारी योजनाओं (social programs) के लिए GST की कमाई पर निर्भर हैं, उन्हें मुश्किल हो सकती है। अगर उनकी कमाई कम होती है या उन्हें समय पर मुआवजा (compensation) नहीं मिलता, तो उनके बजट पर दबाव बढ़ सकता है।

बड़ा संदर्भ और सुधारों का रास्ता

यह बदलाव सरकार की एक बड़ी योजना का हिस्सा है:

- भारत अब धीरे-धीरे तीन टैक्स रेट वाली GST प्रणाली की ओर बढ़ रहा है। यह दुनिया की विकसित अर्थव्यवस्थाओं (जैसे कई बड़े देशों) के टैक्स सिस्टम जैसा ही होगा।
- सरकार का पूरा जोर इस बात पर है कि व्यापार करना आसान हो और कागजी कार्रवाई या नियमों के पालन में होने वाली माथापच्ची कम की जा सके।
- इस बदलाव के जरिए टैक्स सिस्टम को भविष्य में होने वाले 'डायरेक्ट टैक्स' (जैसे इनकम टैक्स) सुधारों और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार समझौतों के लिए तैयार किया जा रहा है।

भविष्य की एक झलक

GST काउंसिल द्वारा अगस्त 2025 तक अपना अंतिम फैसला लिए जाने की संभावना है। यदि 12% वाले स्लैब को खत्म करने पर सहमति बन जाती है, तो सरकार एक आधिकारिक लिस्ट जारी करेगी। इसमें बताया जाएगा कि कौन सा सामान अब किस नई दर (5% या 18%) पर मिलेगा। इन बदलावों को किस्तों में लागू किया जा सकता है।

इस फैसले का असर केवल टैक्स की दरों तक सीमित नहीं रहेगा, बल्कि यह आम जनता के घर का बजट, कंपनियों का मुनाफा और राज्यों की आर्थिक रणनीति को भी तय करेगा। भारत अपनी अर्थव्यवस्था को बेहतर बनाने की दिशा में जिस तरह आगे बढ़ रहा है, उसमें यह एक बहुत बड़ा कदम होगा।



मार्किट मिरर

डीमैट खातों में भारी उछाल

भारतीय निवेशकों के लिए एक नया मोड़

चार महीनों की धीमी रफ्तार के बाद, मई 2025 में एक बड़ा बदलाव देखने को मिला। 8 जून के आँकड़ों के अनुसार, अकेले मई महीने में 22 लाख नए डीमैट खाते खोले गए, जिससे कुल संख्या बढ़कर 19.66 करोड़ हो गई। यह पिछली गिरावट के बाद एक स्पष्ट सुधार था। उदाहरण के लिए, मार्च 2025 में लगभग दो वर्षों की सबसे धीमी बढ़त देखी गई थी, जब केवल 20.4 लाख नए खाते जुड़े थे।

असली बदलाव जून में आया, जब यह रफ्तार और तेज हो गई: जून महीने में 25 लाख नए खाते जोड़े गए, जो जनवरी के बाद से किसी भी एक महीने का सबसे बड़ा आंकड़ा है। इससे कुल संख्या 19.91 करोड़ तक पहुँच गई जो 20 करोड़ के ऐतिहासिक आँकड़े से बस थोड़ी ही दूर है। पिछले दो महीनों का यह उछाल बाज़ार में रिटेल निवेशकों के बढ़ते उत्साह को दर्शाता है, जिसके पीछे शेयर बाज़ार का अच्छा प्रदर्शन, डिजिटल तकनीक और नियामक समर्थन जैसे कारण रहे हैं।

इस बढ़त के पीछे के आँकड़े

- वित्तीय वर्ष 2024-25 (FY25) में रिकॉर्ड 4.11 करोड़ नए डीमैट खाते खोले गए। यह एक साल में होने वाली अब तक की सबसे बड़ी बढ़त है, जिसमें हर महीने औसतन 34.2 लाख खाते जुड़े।
- हालाँकि पिछले साल (FY24) के 32.2% के मुकाबले इस साल बढ़त की रफ्तार थोड़ी धीमी (27.1%) रही, लेकिन ऐसा इसलिए हुआ क्योंकि पहले से ही खातों की संख्या बहुत ज्यादा थी। इसके बावजूद, नए लोगों के जुड़ने का यह आंकड़ा अपने आप में बेमिसाल है।
- अकेले नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) ने FY25 में 84 लाख से ज्यादा सक्रिय डीमैट खाते जोड़े। यह पिछले साल के मुकाबले 20.5% की बढ़त है, जिससे मार्च 2025 तक NSE के पास कुल खातों की संख्या 4.92 करोड़ पहुँच गई।

इस बढ़त के पीछे क्या कारण हैं?

1. डिजिटल ब्रोकरेज कंपनियों की भूमिका

Groww और Angel One जैसे प्लेटफॉर्म इस बढ़त में सबसे आगे रहे हैं। FY25 में NSE पर खुले नए खातों में 57% से ज़्यादा हिस्सेदारी इन्हीं की थी। Groww के सक्रिय ग्राहकों की संख्या में 36% की बढ़त हुई, जबकि Angel One और Zerodha ने भी शानदार प्रदर्शन किया। इन एप्स ने खाता खोलना बहुत आसान बना दिया है और कम फीस की वजह से नए निवेशकों के लिए शेयर बाज़ार में कदम रखना अब बहुत सरल हो गया है।



2. बाज़ार का अच्छा प्रदर्शन

मई और जून में जब बाज़ार में तेज़ी आई, तो निवेशकों का उत्साह भी बढ़ गया। मई में सेंसेक्स और निफ्टी में लगभग 2% की बढ़त हुई, जबकि मिडकैप और स्मॉलकैप इंडेक्स तो 6% से 8% तक उछले। जब लोगों को बाज़ार में मुनाफा दिखता है, तो वे निवेश की ओर ज़्यादा आकर्षित होते हैं।

3. सरकारी नियमों और सुधारों का साथ

SEBI के नए नियमों, जैसे 'T+1 सेटलमेंट' (जिससे पैसा और शेयर जल्दी मिलते हैं) और निवेशकों की सुरक्षा के लिए उठाए गए कदमों ने बाज़ार को सुरक्षित और भरोसेमंद बनाया है। कोरोना के बाद से खाता खोलने की प्रक्रिया आसान हुई है और ट्रेडिंग का खर्च भी कम हुआ है।

4. छोटे शहरों और युवाओं की भागीदारी

अब निवेशक पहले के मुकाबले युवा और तकनीक को समझने वाले हैं। FY25 में हर चार में से एक नया निवेशक महिला थी। साथ ही, अब सिर्फ बड़े शहरों से ही नहीं, बल्कि छोटे शहरों (Tier II, III और IV शहरों) से भी लोग बड़ी संख्या में जुड़ रहे हैं। यह दिखाता है कि अब हर वर्ग के लोग निवेश के जरिए पैसा कमाना चाहते हैं।

बाज़ार की गहराई और निवेश का बदलता माहौल

भारत अब दुनिया का दूसरा सबसे बड़ा डीमैट निवेशक आधार बन गया है। आँकड़ों के अनुसार, देश में लगभग 12 करोड़ यूनिट निवेशक हैं (क्योंकि कई लोग एक से ज़्यादा अकाउंट रखते हैं)। अब हर साल जितने नए अकाउंट खुल रहे हैं, वे कोरोना महामारी से पहले के कुल आधार के बराबर हैं। यह बाज़ार तक आम लोगों की पहुँच में आए एक बहुत बड़े और स्थाई बदलाव को दर्शाता है।

इस बढ़ती भागीदारी के फायदे:

- बाज़ार में पैसे का लिक्विडिटी बढ़ा है।
- निवेशकों की संख्या ज़्यादा होने से बाज़ार में अचानक होने वाले उतार-चढ़ाव में कमी आती है।
- म्यूचुअल फंड और फिनटेक कंपनियों के लिए नए ग्राहकों तक पहुँचने के बड़े मौके बने हैं।

संकेत, सावधानियाँ और आगे की राह

- **रफ़्तार को बनाए रखना:** मई और जून में आई तेज़ी उत्साह बढ़ाने वाली है, लेकिन इस रफ़्तार को जारी रखने के लिए नई तकनीकों, निवेशकों की जानकारी (शिक्षा) और सरकारी निगरानी की ज़रूरत होगी। बाज़ार के उतार-चढ़ाव और दुनिया भर की आर्थिक अनिश्चितताएं इस रफ़्तार के लिए चुनौती बन सकती हैं।
- **क्षेत्रीय असर:** बाज़ार में आई यह वापसी छोटे शहरों में बढ़ती पकड़ की ओर इशारा करती है। लेकिन इसे टिकाऊ बनाने के लिए दूर-दराज के इलाकों तक पहुँचने और लोगों को वित्तीय जानकारी देने की कोशिशें लगातार जारी रखनी होंगी।

- **खुद निवेश करना और वित्तीय समझ:** खुद से निवेश करने वाले (DIY) प्लेटफॉर्म ने लोगों को ताक़त तो दी है, लेकिन इसके साथ ही यह ज़िम्मेदारी भी बढ़ गई है कि लोग सोच-समझकर निवेश करें और उनके हितों की सुरक्षा की जाए।

आखरी बात

मई में 22 लाख और जून में 25 लाख नए डीमैट खातों का खुलना सिर्फ एक आंकड़ा नहीं है यह भारत में बढ़ते 'इन्वेस्टमेंट कल्चर' और शेयर बाज़ार तक आम आदमी की पहुँच का प्रतीक है। जैसे-जैसे हम 20 करोड़ खातों के ऐतिहासिक मुकाम के करीब पहुँच रहे हैं, भारतीय वित्तीय व्यवस्था के सामने असली चुनौती इस बढ़त को ज़िम्मेदारी के साथ आगे बढ़ाने की होगी। यह सुनिश्चित करना ज़रूरी है कि नए निवेशक सिर्फ संख्या में ही न बढ़ें, बल्कि वे जागरूक और समझदार भी बनें। हर एक नए खाते के साथ, भारत एक ऐसे भविष्य की ओर कदम बढ़ा रहा है जहाँ निवेश के फायदे सबको मिलें और हमारी अर्थ-व्यवस्था दुनिया भर में और भी मज़बूत होकर उभरे।



IPO से कमाई के मामले में भारत का NSE दुनिया में चौथे नंबर पर पहुँचा



भारत का नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) दुनिया के बड़े शेयर बाजारों में अपनी जगह बना चुका है। 2025 की पहली छमाही (जनवरी से जून) में IPO के ज़रिए पैसा जुटाने के मामले में NSE दुनिया भर में चौथे स्थान पर रहा है। 'S&P ग्लोबल मार्केट इंटेलिजेंस' के आँकड़ों के मुताबिक, इस साल के पहले छह महीनों में NSE ने 5.51 अरब डॉलर (लगभग ₹46,000 करोड़) जुटाए। यह पूरी दुनिया में IPO के ज़रिए जुटाए गए कुल 61.95 अरब डॉलर का करीब 8.9% हिस्सा है।

भारतीय बाजारों के लिए एक बड़ी उपलब्धि

यह शानदार उपलब्धि NSE को न्यूयॉर्क के तीन सबसे बड़े दिग्गजों—नैसडैक ग्लोबल मार्केट (Nasdaq Global Market), न्यूयॉर्क स्टॉक एक्सचेंज (NYSE) और नैसडैक ग्लोबल सिलेक्ट मार्केट (Nasdaq Global Select Market)—के ठीक बाद लाकर खड़ा करती है। इन तीनों ने मिलकर 2025 की पहली छमाही में 28.95 अरब डॉलर जुटाए, जो पूरी दुनिया की IPO फंडिंग का लगभग आधा हिस्सा है। दुनिया भर में NSE का यह मुकाम साफ़ तौर पर दिखाता है कि भारत अब निवेश के लिए एक बेहद ज़रूरी और भरोसेमंद जगह बन चुका है।

विशेषज्ञों का कहना है, "NSE का यह दमदार प्रदर्शन ऐसे समय में आया है जब लोग इसके खुद के IPO (पब्लिक लिस्टिंग) का बेसब्री से इंतज़ार कर रहे हैं। अगर ऐसा होता है, तो यह भारतीय शेयर बाजार के इतिहास में एक बहुत बड़ा मोड़ होगा।"



शानदार प्रदर्शन की वजह: बाज़ार का भरोसा और रफ़्तार

NSE के इस बेहतरीन प्रदर्शन के पीछे घरेलू बाजार में बढ़ती हलचल, बड़े सौदे और निवेशकों का मज़बूत भरोसा है। साल 2025 की शुरुआत में जहाँ दुनिया भर के बाजारों में काफी उतार-चढ़ाव था, वहीं भारतीय बाजार मज़बूती से टिका रहा। इस साल दुनिया के किसी भी अन्य एक्सचेंज के मुकाबले सबसे ज़्यादा 73 IPO अकेले NSE पर आए, जो न्यूयॉर्क के नैसडैक (Nasdaq) के 66 IPO से भी ज़्यादा हैं। अगर सभी भारतीय एक्सचेंजों को मिला दें, तो कुल 119 IPO लॉन्च हुए, जिनसे करीब ₹51,150 करोड़ जुटाए गए। पिछले साल (2024) इसी समय के दौरान 157 लिस्टिंग से सिर्फ ₹37,682 करोड़ ही जुटे थे।

भले ही नए IPO की गिनती पिछले साल के मुकाबले थोड़ी कम रही हो, लेकिन उनसे जुटाया गया कुल पैसा बहुत बढ़ गया है। इसका मतलब है कि अब बड़ी और ज़्यादा वैल्यू वाली कंपनियाँ बाजार में आ रही हैं और देशी-विदेशी निवेशकों का भरोसा उन पर बढ़ रहा है।

प्रमुख सौदे और उद्योगों का रुझान

इस साल के सबसे बड़े और महत्वपूर्ण IPO में HDFC बैंक की कंपनी HDB फाइनेंशियल सर्विसेज का नाम सबसे ऊपर रहा, जिसने जून में ₹12,500 करोड़ जुटाए। यह इस साल का अब तक का सबसे बड़ा भारतीय IPO था। बाजार के टॉप 10 IPO में अलग-अलग तरह के उद्योग शामिल रहे: 3 कंपनियाँ उपभोक्ता सामान क्षेत्र से थीं और 2 कंपनियाँ बैंकिंग और फाइनेंस (Financial Services) क्षेत्र से थीं। आने वाले समय में भी कई बड़े IPO आने की उम्मीद है, जिसकी तैयारी चल रही है:

- क्रेडिटला फाइनेंशियल सर्विसेज, इन्होंने जून के आखिर में ₹5,000 करोड़ के IPO के लिए सेबी (SEBI) के पास दस्तावेज़ जमा किए हैं।
- एंथम बायोसाइंसेज, इन्होंने जुलाई की शुरुआत में अपना ड्राफ्ट जमा किया है।



नियमों का माहौल और खुद NSE का अपना IPO

बाज़ार में जारी इस हलचल के बीच, भारत का बाज़ार नियामक सेबी (SEBI) अपनी निगरानी को और कड़ा कर रहा है। इसका मकसद पारदर्शिता (transparency) बढ़ाना और निवेशकों के हितों की रक्षा करना है, जिससे बाज़ार में लोगों का भरोसा बना रहे और बड़ी कंपनियाँ यहाँ लिस्ट होने के लिए प्रोत्साहित हों।

लेकिन इस समय सबसे ज़्यादा चर्चा NSE के अपने खुद के IPO को लेकर है। पुरानी कानूनी अड़चनों की वजह से इसमें कई सालों की देरी हुई, लेकिन अब रास्ता साफ़ नज़र आ रहा है: सेबी (SEBI) के अधिकारियों की ओर से संकेत मिले हैं कि अब इस IPO के रास्ते में कोई "रुकावट" नहीं बची है, हालाँकि अभी तक इसकी कोई पक्की तारीख नहीं बताई गई है। NSE के MD और CEO, आशीष कुमार चौहान ने पुष्टि की है कि एक्सचेंज अभी सेबी से 'अनापत्ति प्रमाण पत्र' (NOC) मिलने का इंतज़ार कर रहा है। इसके मिलते ही वे अपने IPO के दस्तावेज़ (DRHP) जमा कर देंगे। अब इस मंजूरी को महज़ एक औपचारिकता माना जा रहा है। यह भारतीय वित्तीय इतिहास की सबसे बड़ी घटनाओं में से एक हो सकती है।

भारत का IPO भविष्य: वैश्विक स्तर पर बढ़ती धाक

आगे की राह को देखते हुए, ईवाई (EY) और एसएंडपी ग्लोबल (S&P Global) के जानकारों का मानना है कि भारत का IPO पाइपलाइन बहुत मज़बूत है। आने वाले महीनों में कई बड़ी और मशहूर कंपनियाँ बाज़ार में कदम रखने (listing) की तैयारी कर रही हैं। साल 2024 में भारतीय बाज़ारों ने 333 IPO के ज़रिए ₹1.71 लाख करोड़ जुटाकर एक बड़ा रिकॉर्ड बनाया था, जो भविष्य में भी इसी तरह की तेज़ी बने रहने का संकेत है।

IPO बाज़ार की यह हलचल भारत की मज़बूत अर्थव्यवस्था और दुनिया के वित्तीय बाज़ार में बढ़ते इसके ऊंचे कद को दर्शाती है। निवेशक अब भारतीय कंपनियों में पैसा लगाने के लिए पहले से कहीं ज़्यादा उत्सुक हैं और हमारा बाज़ार भी कंपनियों और निवेशकों, दोनों के लिए नए मौके पैदा कर रहा है।

जैसे-जैसे NSE के ऐतिहासिक IPO का इंतज़ार खत्म हो रहा है, इसकी मौजूदा ग्लोबल रैंकिंग यह साबित करती है कि यह न केवल एशिया में, बल्कि पूरी दुनिया में पूंजी जुटाने का एक बहुत बड़ा केंद्र बन चुका है।



क्या अगले एक साल में सेंसेक्स 1 लाख का आँकड़ा छू सकता है?



भारतीय अर्थव्यवस्था के विकास को लेकर दुनिया भर में बढ़ते उत्साह के बीच, मॉर्गन स्टेनली ने दलाल स्ट्रीट में एक बड़ी हलचल पैदा कर दी है। इस वैश्विक ब्रोकरेज फर्म ने एक ऐसी संभावना जताई है जो सबका ध्यान खींच रही है: यदि सुधारों का सिलसिला जारी रहा, आर्थिक हालात स्थिर रहे और कंपनियों की कमाई दमदार रही, तो BSE सेंसेक्स अगले एक साल के भीतर 1 लाख का स्तर छू सकता है। इस बीच, मॉर्गन स्टेनली अपने पोर्टफोलियो में 'डोमेस्टिक साइक्लिकल्स' यानी उन क्षेत्रों को ज़्यादा जगह दे रहा है जो देश के विकास से सीधे जुड़े हैं। यह इस बात का साफ संकेत है कि विदेशी निवेशक अब पारंपरिक सुरक्षित क्षेत्रों के बजाय उन भारतीय सेक्टरों को पसंद कर रहे हैं जिनमें तेज़ी से बढ़ने की क्षमता है।

बाज़ार में तेज़ी की उम्मीद: किन शर्तों पर टिकेगा भरोसा?

मॉर्गन स्टेनली ने अपनी ताज़ा रिपोर्ट में जून 2026 तक सेंसेक्स के लिए 89,000 का आधार लक्ष्य (Base Case) रखा है—जो मौजूदा स्तरों से 8% की बढ़त है। लेकिन, सबसे बेहतरीन स्थिति (Bull Case) में सेंसेक्स अगले 12 महीनों में 1,00,000 के ऐतिहासिक आँकड़े को छू सकता है। ब्रोकरेज फर्म ने इस शानदार प्रदर्शन की 30% संभावना जताई है।

सेंसेक्स को 1 लाख तक ले जाने वाले मुख्य कारक:

- **कच्चे तेल की कम कीमतें:** यदि ब्रेंट क्रूड \$65 प्रति बैरल से नीचे रहता है, तो इससे महंगाई कम रहेगी और अर्थव्यवस्था की बुनियादी स्थिति मज़बूत होगी।
- **सुधारों की रफ़्तार:** GST दरों को तर्कसंगत बनाने में बड़ी प्रगति और कृषि कानूनों जैसे विवादास्पद विषयों पर कोई ठोस समाधान।
- **कंपनियों की दमदार कमाई:** वित्त वर्ष 2025-28 के दौरान सेंसेक्स में शामिल कंपनियों का मुनाफा 19% (CAGR) की दर से बढ़े— जो पिछले रुझानों से काफी अधिक है।

- **नीतियों का समर्थन:** अमेरिकी फेडरल रिज़र्व का नरम रुख और भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) द्वारा ब्याज दरों में और कटौती।
- **आम निवेशकों की भागीदारी:** विदेशी निवेश (FII) में उतार-चढ़ाव के बावजूद भारतीय रिटेल निवेशकों का भरोसा और खरीदारी बनी रहे।
- **वैश्विक शांति:** दुनिया भर में व्यापारिक तनाव न बढ़े और कोई बड़ी भू-राजनीतिक उथल-पुथल न हो।

यदि ये सब बातें सच होती हैं, तो भारत की विकास दर पर बढ़ते भरोसे और नीतियों की स्थिरता के कारण सेंसेक्स अपने 25 साल के औसत P/E अनुपात से भी ऊपर कारोबार कर सकता है।

क्यों 'डोमेस्टिक साइक्लिकल्स' डिफेंसिव शोयर्स से बेहतर हैं?

मॉर्गन स्टेनली की निवेश रणनीति का मुख्य आधार 'डोमेस्टिक साइक्लिकल्स' सेक्टर हैं। ये वे क्षेत्र हैं जो सीधे तौर पर भारतीय अर्थ-व्यवस्था की रफ़्तार से जुड़े होते हैं। ब्रोकरेज फर्म ने इन पर ज़्यादा भरोसा जताया है, जबकि पारंपरिक सुरक्षित सेक्टरों जैसे बिजली, स्वास्थ्य सेवा और रोज़मर्रा के सामान को कम प्राथमिकता दी है।

क्या होते हैं 'साइक्लिकल' शेयर्स और आज ये क्यों हैं निवेशकों की पहली पसंद?

साइक्लिकल्स	डिफेंसिव्स
बैंकिंग, गाड़ियाँ, इंफ्रास्ट्रक्चर और चुनिंदा टेक कंपनियाँ।	बिजली-पानी, दवाइयाँ, साबुन-तेल।
जब अर्थव्यवस्था तेज़ी से बढ़े, सरकारी खर्च बढ़े और लोगों की आमदनी बढ़े।	जब बाज़ार में गिरावट हो; ये मंदी में स्थिरता देते हैं।
उतार-चढ़ाव ज़्यादा, लेकिन तेज़ी के दौर में सबसे ज़्यादा मुनाफ़ा।	कम उतार-चढ़ाव, लेकिन तेज़ी के दौर में कम मुनाफ़ा।
'Overweight': यानी इनमें ज़्यादा निवेश की सलाह।	'Underweight': यानी इनमें कम निवेश की सलाह।

मॉर्गन स्टेनली (MS) इन्हें अभी क्यों पसंद कर रहा है:

- **अर्थव्यवस्था की रफ़्तार:** निजी कंपनियों द्वारा निवेश और सरकार का इंफ्रास्ट्रक्चर (सड़क, पुल आदि) पर ज़ोर देने से इन सेक्टरों की कमाई तेज़ी से बढ़ेगी।
- **सही कीमत:** पिछले साल 'डिफेंसिव' सेक्टर (जैसे दवा और साबुन कंपनियाँ) बहुत महंगे हो गए थे। अब साइक्लिकल सेक्टर सही कीमत पर उपलब्ध हैं और उनमें मुनाफे की संभावना बेहतर है।
- **मज़बूत बुनियाद:** भारत में लोग अब बचत को शेयर बाज़ार और अन्य वित्तीय माध्यमों में लगा रहे हैं। इसका सीधा फायदा बड़ी कंपनियों को होगा।
- **बदलाव का समय:** एक लंबे समय तक सुरक्षित शेयरों के चमकने के बाद, अब समय आ गया है कि निवेशक अपना पैसा उन सेक्टरों में डालें जो विकास से जुड़े हैं।

बाज़ार का माहौल: उतार-चढ़ाव के बीच मज़बूती और निवेशकों की सावधानी

- **भारतीय बाज़ारों का बेहतर प्रदर्शन:** सितंबर 2024 के उच्चतम स्तर से बाज़ार में 14% की गिरावट के बावजूद, भारतीय शेयरों की कीमत अब निवेश के लिए आकर्षक लग रही है। जैसे-जैसे देश की बुनियादी आर्थिक स्थिति सुधरेगी, बाज़ार में रिकवरी की पूरी उम्मीद है।

- **विदेशी निवेशकों की वापसी:** हालाँकि विदेशी निवेशक (FIIs) पिछले कुछ समय से कम निवेश कर रहे थे, लेकिन अब उनकी दिलचस्पी फिर से बढ़ने के शुरुआती संकेत दिख रहे हैं। इससे बाज़ार को और मज़बूती मिलेगी, जिसे अब तक भारतीय घरेलू निवेशकों (DIIs) ने थामे रखा है।
- **मज़बूत अर्थव्यवस्था:** सरकार द्वारा राजकोषीय घाटे (Fiscal Deficit) को कम करने की कोशिशें और महंगाई में कम उतार-चढ़ाव निवेशकों का भरोसा बढ़ा रहे हैं, जबकि दुनिया के अन्य बड़े देश अभी भी अनिश्चितता का सामना कर रहे हैं।
- **कमाई की रफ़्तार:** अनुमान है कि वित्त वर्ष 2028 तक सेंसेक्स की कंपनियों की कमाई हर साल करीब 17% की दर से बढ़ेगी। यही दमदार कमाई बाज़ार की मौजूदा कीमतों और भविष्य की उम्मीदों को सहारा दे रही है।

कहाँ हो सकती है चूक? मुख्य जोखिम

- **वैश्विक झटके:** अगर दुनिया में व्यापार युद्ध (Trade wars) छिड़ता है, देशों के बीच तनाव (जैसे युद्ध) बढ़ता है या कच्चे तेल जैसी वस्तुओं की कीमतें अचानक उछलती हैं, तो इसका बुरा असर हमारी कमाई और बाज़ार के माहौल पर पड़ेगा।
- **सुधारों की धीमी रफ़्तार:** यदि GST दरों को आसान बनाने या कृषि कानूनों जैसे बड़े सुधारों पर काम रुक जाता है, या सरकार अपनी नीतियों में अचानक कोई बदलाव (U-turn) करती है, तो बाज़ार की बढ़त सीमित हो सकती है।

- **पैसे की कमी:** यदि आम निवेशकों ने खरीदारी कम कर दी या बाज़ार में कैश (कर्ज) की कमी हो गई, तो शेयरों की कीमतों में बड़ी गिरावट आ सकती है।
- **दुनिया भर में मंदी:** अमेरिका या चीन जैसी बड़ी अर्थव्यवस्थाओं में विकास की धीमी रफ़्तार या वैश्विक मंदी भारत के लिए एक बड़ा 'वाइल्ड कार्ड' (अनिश्चित खतरा) साबित हो सकती है।

निष्कर्ष

सेंसेक्स के 1 लाख तक पहुँचने का मॉर्गन स्टेनली का यह साहसी अनुमान कोई निश्चित गारंटी नहीं है, बल्कि यह भारत के विकास के इस दशक (Roaring Twenties) पर अटूट भरोसे का प्रतीक है। जहाँ सामान्य अनुमान (Base Case) जून 2026 तक 89,000 (8% की बढ़त) का है, वहीं अगर सुधार लागू होते हैं, वैश्विक हालात साथ देते हैं और भारतीय कंपनियों की कमाई शानदार रहती है, तो अगले एक साल में हम इतिहास रचते हुए देख सकते हैं।

निवेशकों के लिए, भारतीय बैंकिंग, इंफ़्रास्ट्रक्चर और उपभोक्ता सामान जैसे सेक्टरों पर ज़्यादा भरोसा दिखाएँ। बाज़ार के छोटे-मोटे उतार-चढ़ाव से घबराएँ नहीं और अपना विश्वास बनाए रखें। भारतीय शेयर बाज़ार के इस नए युग की शुरुआत को करीब से देखें, जहाँ संभावनाएँ असीमित हैं।

वित्त वर्ष 2024-25 (FY25) में भारत का FDI निवेश: एक विस्तृत नज़र

भारत में होने वाले प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (FDI) ने वित्त वर्ष 2025 में एक नया इतिहास रच दिया है। इस साल कुल 81.04 अरब डॉलर का विदेशी निवेश भारत आया, जो पिछले साल की तुलना में 14% की बड़ी उछाल है। यह पिछले तीन सालों में निवेश का सबसे ऊँचा स्तर है। सरकार के दमदार सुधारों और व्यापार के लिए अनुकूल माहौल की वजह से आई यह बढ़त साबित करती है कि भारत अब विदेशी पूंजी के लिए दुनिया के सबसे पसंदीदा देशों में से एक बन गया है।

सर्विस और मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में जबरदस्त तेज़ी

भारत में आने वाले विदेशी निवेश (FDI) की इस रफ़्तार में सबसे बड़ी भूमिका सर्विस और मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर की रही है: सर्विस सेक्टर, इस क्षेत्र ने कुल विदेशी निवेश का 19% हिस्सा यानी 9.35 अरब डॉलर अपनी ओर खींचा। पिछले साल के मुकाबले इसमें 40.77% की भारी बढ़त दर्ज की गई है। सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर, कंप्यूटर सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर क्षेत्र में कुल निवेश का 16% हिस्सा आया, जबकि ट्रेडिंग (व्यापार) क्षेत्र 8% के साथ तीसरे स्थान पर रहा। मैन्युफैक्चरिंग, 'मेक इन इंडिया' अभियान के असर से मैन्युफैक्चरिंग क्षेत्र में निवेश 18% बढ़कर 19.04 अरब डॉलर पहुँच गया।

कमर्शियल और उद्योग मंत्रालय ने कहा, "सरकार द्वारा निवेशकों के लिए बनाए गए आसान नियमों और उदारीकरण के कदमों ने दुनिया भर के निवेशकों का भरोसा बढ़ाया है, जिससे भारत ग्लोबल कैपिटल के लिए एक बेहतरीन ठिकाना बन गया है।"



क्षेत्रीय वितरण: किस राज्य को कितना निवेश मिला?

भारत में आने वाला विदेशी निवेश (FDI) मुख्य रूप से कुछ प्रमुख राज्यों तक सीमित है। इस साल महाराष्ट्र सबसे आगे रहा, जिसने कुल निवेश का 39% (लगभग 19.6 अरब डॉलर) हासिल किया। महाराष्ट्र और कर्नाटक ने मिलकर देश के कुल निवेश का आधे से ज़्यादा हिस्सा प्राप्त किया है।

राज्य / केंद्र शासित प्रदेश	FDI (अरब डॉलर)	कुल हिस्सेदारी	प्रमुख क्षेत्र
महाराष्ट्र	19.6	39%	मैनुफैक्चरिंग, IT, ऑटोमोटिव
कर्नाटक	6.62	13%	टेक्नोलॉजी, सर्विसेज
दिल्ली NCR	6	12%	मैनुफैक्चरिंग, IT, हेल्थकेयर
गुजरात	5.71	~7%	उद्योग, इंफ्रास्ट्रक्चर
तमिलनाडु	3.68	~5%	ऑटो, मैनुफैक्चरिंग
हरियाणा	3.14	~4%	मैनुफैक्चरिंग, सर्विसेज
तेलंगाना	3	~4%	IT, फार्मा

सालाना रुझान और निवेश की बनावट

- कुल निवेश: 81.04 अरब डॉलर (Fy25)।
- पिछले साल के मुकाबले बढ़त: 14% की वृद्धि (FY24 में यह 71.28 अरब डॉलर था)

- इक्विटी निवेश (FDI Equity): 50 अरब डॉलर से अधिक, जो पिछले साल के मुकाबले 13% ज़्यादा है।
- मुख्य हिस्से: इस निवेश में नया पैसा, कंपनियों द्वारा फिर से निवेश किया गया मुनाफा और अन्य पूंजी शामिल है।



सेक्टर के अनुसार विदेशी निवेश (FDI) का विवरण

सेक्टर	FDI हिस्सेदारी (%)	FY25 निवेश (अनुमानित)	वृद्धि	मुख्य कारक
सर्विस	19%	\$9.35 अरब	40.77% बढ़त	IT, फिनटेक, कंसल्टिंग
कंप्यूटर सॉफ्टवेयर/ हार्डवेयर	16%	\$8.13 अरब	-	टेक, डिजिटल इंफ्रास्ट्रक्चर
मैन्युफैक्चरिंग	23.50%	\$19.04 अरब	18% बढ़त	सेमीकंडक्टर, इलेक्ट्रिक वाहन (EV), औद्योगिक विकास
ट्रेडिंग और रिटेल	8%	\$4.05 अरब	-	ई-कॉमर्स, FMCG, फ्रेंचाइजी मॉडल
टेलीकॉम	13%	\$6.56 अरब	-	5G रोलआउट और टेलीकॉम विस्तार
रियल एस्टेट	9%	\$4.32 अरब	-	REIT, कमर्शियल स्पेस
नवीकरणीय ऊर्जा	-	\$4.00 अरब	3.76 अरब की बढ़त	सोलर और रिन्यूएबल प्रोजेक्ट्स

नोट: ये आँकड़े DPIIT और विभिन्न सेक्टरों की रिपोर्ट पर आधारित हैं। कुछ मूल्य उपलब्ध आँकड़ों के आधार पर अनुमानित हैं।

प्रमुख वैश्विक भागीदार

भारत में आने वाले विदेशी निवेश में सिंगापुर सबसे आगे रहा, जिसने कुल निवेश का 30% हिस्सा दिया। इसके बाद मॉरीशस (17%) और अमेरिका (11%) का स्थान रहा। यह वैश्विक अस्थिरता के बावजूद भारत के साथ इन देशों के मजबूत रणनीतिक संबंधों और भरोसे को दर्शाता है।

सेक्टरल हाइलाइट्स और ट्रेंड्स

- **सर्विसेज सेक्टर:** \$9.35 बिलियन का FDI इक्विटी निवेश, पिछले साल की तुलना में 40.77% की वृद्धि।
- **मैन्युफैक्चरिंग:** \$19.04 बिलियन का निवेश, सालाना 18% की बढ़ोतरी, सरकार की पहल से मजबूती।
- **कंप्यूटर सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर:** FDI इक्विटी निवेश में 16% का हिस्सा।
- **ट्रेडिंग, टेलीकॉम, ऑटोमोबाइल, कंस्ट्रक्शन डेवलपमेंट, नॉन-कन्वेंशनल एनर्जी:** सभी में अच्छी वृद्धि।
- **इन्फ्रास्ट्रक्चर और फार्मास्यूटिकल्स:** FDI में हल्का गिरावट।

नीतिगत और नियामक माहौल

- अधिकांश क्षेत्रों में अब बिना सरकारी अनुमति के 100% FDI की अनुमति है।
- बजट 2025 में बीमा क्षेत्र में FDI की सीमा 74% से बढ़ाकर 100% कर दी गई।
- रक्षा, टेलिकॉम, ऑयल एंड गैस, इंश्योरेंस और डिजिटल उद्योगों में नियमों का उदारीकरण (नियमों में ढील)।
- 'जन विश्वास अधिनियम 2023' के तहत 183 प्रावधानों को अपराध की श्रेणी से हटा दिया गया ताकि कंपनियों पर कानूनी बोझ कम हो। अब 'जन विश्वास 2.0' की तैयारी है।
- राज्यों के बीच निवेश बढ़ाने के लिए एक नया "इन्वेस्टमेंट फ्रेंडलीनेस इंडेक्स" घोषित किया गया है।



आर्थिक पहलू और भविष्य की राह

- **नेट FDI:** हालाँकि कुल निवेश (Gross Inflow) बढ़ा है, लेकिन 'नेट FDI' में कमी आई है। इसका कारण यह है कि विदेशी निवेशकों ने भारतीय IPO बाज़ार से मिले शानदार मुनाफे को वापस निकाला है। साथ ही, भारतीय कंपनियों ने भी विदेशों में अपना निवेश बढ़ाया है।
- **वैश्विक रैंकिंग:** भारत अब FDI प्राप्त करने के मामले में दुनिया में 15वें स्थान पर है और नए प्रोजेक्ट्स (Greenfield projects) शुरू करने के मामले में दुनिया में दूसरे स्थान पर है।

विदेशी निवेश (FDI) क्यों ज़रूरी है?

- स्टार्टअप्स और छोटे उद्योगों (MSME) के लिए ज़रूरी पैसा मिलता है।
- नई तकनीक आने से नौकरियाँ पैदा होती हैं और कौशल विकास होता है।
- मैन्युफैक्चरिंग, सर्विस और ग्रीन इंफ्रास्ट्रक्चर को बढ़ावा मिलता है।
- विदेशी मुद्रा भंडार बढ़ता है, जिससे रुपया स्थिर रहता है।
- भारत की दुनिया भर की सप्लाई चेन में पकड़ मज़बूत होती है।

निष्कर्ष

वित्त वर्ष 2025 में भारत के रिकॉर्ड FDI निवेश के पीछे के मुख्य आधार:

- सर्विस, मैन्युफैक्चरिंग और टेक्नोलॉजी जैसे क्षेत्रों में शानदार बढ़त।
- लगातार होते सुधार और निवेश के लिए सरल कानूनी प्रक्रिया
- प्रमुख साझेदार देशों से निवेश का बढ़ता प्रवाह

विदेशी निवेश का यह प्रवाह भारत को दुनिया के एक प्रमुख इन्वेस्टमेंट हब के रूप में स्थापित करता है जिससे वैश्विक उतार-चढ़ाव के बीच भी देश में इन्वैशन, नौकरियों के अवसर और एक बड़ा आर्थिक बदलाव आ रहा है।



भारतीय शेयर बाज़ार ने मार्च से अब तक 1 ट्रिलियन डॉलर जोड़े, वैश्विक बढ़त में सबसे आगे

दुनिया भर के निवेशकों और जानकारों को हैरान करते हुए भारतीय शेयर बाज़ार ने एक ऐतिहासिक उपलब्धि हासिल की है, मार्च 2025 से अब तक बाज़ार के कुल मूल्य (Market Capitalization) में करीब 1 ट्रिलियन डॉलर (\$1,000 अरब) की बढ़ोत्तरी हुई है। इस जबरदस्त उछाल ने न केवल सभी लिस्टेड कंपनियों के कुल मूल्य को 5.33 ट्रिलियन डॉलर तक पहुँचा दिया है, बल्कि भारत को इस साल दुनिया के सबसे बेहतरीन प्रदर्शन करने वाले शेयर बाज़ारों में से एक के रूप में मज़बूती से स्थापित कर दिया है।



आँकड़ों का विश्लेषण: \$1 ट्रिलियन की छलांग

मार्च 2025 के बाद से भारतीय बाज़ार के कुल मूल्य (Market Cap) में 21% की भारी वृद्धि हुई है। यह दुनिया के टॉप 10 शेयर बाज़ारों में न केवल प्रतिशत के मामले में, बल्कि कुल बढ़त के मामले में भी सबसे ज़्यादा है। प्रमुख इंडेक्स का प्रदर्शन, सेंसेक्स (BSE Sensex), इस दौरान 12.5% की बढ़त दर्ज की गई। निफ्टी (Nifty50), इसमें 13.5% का उछाल देखा गया। मिडकैप और स्मॉलकैप असली रफ़्तार यहाँ दिखी, जहाँ BSE MidCap में 20.7% और BSE SmallCap में 26% की शानदार तेज़ी आई।

वैश्विक रुझान: प्रमुख बाज़ारों को पीछे छोड़ता भारत

जहाँ दुनिया भर के शेयर बाज़ारों को मुख्य रूप से आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) के प्रति उत्साह, नीतिगत स्थिरता और कुछ अर्थव्यवस्थाओं में ब्याज दरों में कटौती की उम्मीदों से सहारा मिला है, वहीं भारत के इक्विटी मार्केट ने अपनी एक अलग और विशिष्ट पहचान बनाई है। तुलना के लिए देखें तो, दुनिया के छठे सबसे बड़े इक्विटी मार्केट जर्मनी के मार्केट कैप में \$450 बिलियन की बढ़ोत्तरी हुई, जबकि कनाडा और हांगकांग में क्रमशः \$360 बिलियन और \$325 बिलियन का इजाफा देखा गया। इसके विपरीत, दुनिया का सबसे बड़ा शेयर बाज़ार अमेरिका, अपने टेक्नोलॉजी सेक्टर में जबरदस्त तेज़ी के बावजूद, इसी अवधि के दौरान डॉलर के संदर्भ में केवल 7% के करीब बढ़ सका।

पूंजी के इस तीव्र विस्तार ने अब भारत को दुनिया के पांचवें सबसे बड़े इक्विटी मार्केट के रूप में मज़बूती से स्थापित कर दिया है। भारत ने हाल ही में हांगकांग को पीछे छोड़ दिया है और अब वह जापान तथा ब्रिटेन जैसे पुराने दिग्गज बाज़ारों के काफी करीब पहुँच गया है।



प्रमुख कारण: सरकारी नीति, अर्थव्यवस्था और माहौल

विशेषज्ञ बाज़ार की इस तेजी के पीछे मुख्य वजह सरकारों की नीतियों का जारी रहना, मज़बूत अर्थव्यवस्था और कंपनियों का अच्छा मुनाफा मानते हैं। जून 2025 की शुरुआत में नई चुनी गई सरकार को लेकर जो सकारात्मक माहौल बना, उसने निवेशकों के भरोसे को और भी बढ़ा दिया। इसके साथ ही, फैक्ट्रियों, बुनियादी ढांचे और डिजिटल सेवाओं को बढ़ावा देने वाले सुधारों की उम्मीद ने नए विदेशी और भारतीय निवेश को अपनी ओर खींचा है।

एक्सिस इन्वेस्टमेंट्स की सीनियर इकोनॉमिस्ट अंजलि मेहता कहती हैं, "भारत के आगे बढ़ने की रफ्तार बहुत दमदार है, क्योंकि यहाँ युवाओं की बड़ी आबादी (demographic dividend) है, आर्थिक आधार मज़बूत है और सरकार लगातार सड़कों, सुविधाओं और तकनीक पर ध्यान दे रही है।"

भागीदारी: सिर्फ बड़ी कंपनियों तक सीमित नहीं

खास बात यह है कि बाज़ार में आई यह मौजूदा तेजी सिर्फ पुरानी और बड़ी कंपनियों (ब्लू-चिप स्टॉक्स) तक ही सीमित नहीं है। मझोली (midcap) और छोटी (smallcap) कंपनियों की बढ़ती भागीदारी यह दिखाती है कि निवेशक अब अलग-अलग तरह के मौकों में पैसा लगाने के शौकीन हैं। यह इस बात का भी संकेत है कि भारत का शेयर बाज़ार अब पहले से कहीं ज्यादा गहरा और बड़ा हो गया है। इन क्षेत्रों को सरकारी सुधारों, कर्ज की आसान उपलब्धता और भारतीय निवेशकों की बढ़ती संख्या से काफी सहारा मिल रहा है।

सावधानी: बढ़ती कीमतें और कंपनियों की कमाई

शेयर बाज़ार में रिकॉर्ड तोड़ बढ़त के बावजूद, बाज़ार के जानकारों ने निवेशकों को सावधान रहने की सलाह दी है। इस जबरदस्त तेजी की वजह से भारतीय शेयरों की कीमतें (valuations) अब तक के सबसे ऊंचे स्तर पर पहुँच गई हैं। जानकारों का कहना है कि इन ऊंचे दामों को तभी सही माना जा सकता है, जब आने वाले समय में कंपनियाँ बहुत अच्छा मुनाफा कमाकर दिखाएँ। हकीकत तो यह है कि बाज़ार में आई इस उछाल के बाद, कई कंपनियों (खासकर फैक्ट्री और सामान बेचने वाली कंपनियों) के लिए साल 2026 और 2027 के मुनाफे के अनुमानों को पहले के मुकाबले घटा दिया गया है।



DSP म्यूचुअल फंड के पोर्टफोलियो मैनेजर राहुल शर्मा कहते हैं, "मौजूदा कीमतें इतनी ज्यादा हैं कि अब छोटी सी गलती या निराशा की भी कोई गुंजाइश नहीं बची है। निवेशकों को आने वाले समय में बाज़ार में होने वाले उतार-चढ़ाव के लिए तैयार रहना चाहिए, खासकर तब अगर कंपनियों का मुनाफा उम्मीद के मुताबिक नहीं बढ़ता।"

भविष्य की ओर: ग्लोबल पोर्टफोलियो में भारत की जगह

भारत के शानदार प्रदर्शन ने विदेशी संस्थागत निवेशकों (foreign investors) को अपनी ओर खींचना जारी रखा है, जबकि दुनिया के अन्य उभरते बाज़ारों में अनिश्चितता और उतार-चढ़ाव का माहौल बना हुआ है। दुनिया भर के बड़े सूचकांकों और इंडेक्स में भारत की बढ़ती भूमिका को देखते हुए, ग्लोबल पोर्टफोलियो में भारतीय शेयरों की हिस्सेदारी और भी बढ़ने की संभावना है।

हालांकि, भविष्य काफी हद तक इस बात पर निर्भर करेगा कि कंपनियों का मुनाफा लगातार बढ़ता रहे, सरकार अपने सुधारों के वादों को पूरा करे और वैश्विक हालात कैसे रहते हैं, जैसे कि अमेरिकी फेडरल रिजर्व की नीतियाँ, तेल की कीमतें और देशों के बीच आपसी संबंध।

आखिरी संदेश

केवल कुछ ही महीनों में भारत के मार्केट कैप में \$1 ट्रिलियन का जुड़ना, देश की आर्थिक मज़बूती और शेयर बाज़ारों पर निवेशकों के गहरे भरोसे का सबूत है। हालांकि, आने वाले समय में उतार-चढ़ाव के दौर आ सकते हैं, लेकिन भारतीय बाज़ार ने यह साफ कर दिया है कि अब इसे नजरअंदाज नहीं किया जा सकता और दुनिया भर के निवेशक इस पर अपनी नजरें जमाए हुए हैं।



IPO पाइपलाइन और बाज़ार के रुझान

भारत का IPO बाज़ार: 2025 में ₹1.4 लाख करोड़ की बड़ी तैयारी



भारतीय IPO बाज़ार की जोरदार वापसी

मार्च और अप्रैल 2025 में आई थोड़ी सुस्ती के बाद, भारत का IPO बाज़ार अब फिर से बहुत मजबूती के साथ उभर रहा है। 150 से ज्यादा कंपनियाँ अब अपने 'DRHP' (शुरुआती कागजात) के साथ तैयार हैं और वे इन्हें जल्द ही बाज़ार नियामक सेबी (SEBI) के पास जमा करने वाली हैं। बैंकों और विशेषज्ञों का मानना है कि अगले पांच-छह महीनों में IPO लाने वाली कंपनियों की संख्या दोगुनी हो सकती है, जो भविष्य में एक बहुत ही सक्रिय और ऊर्जावान बाज़ार का संकेत है। इस पूरी कतार (pipeline) की कुल कीमत लगभग ₹1.4 लाख करोड़ होने का अनुमान है, जो ग्लोबल मार्केट में भारत की बढ़ती ताकत और निवेशकों के बढ़ते भरोसे को दर्शाता है।

अलग-अलग क्षेत्र और शेयर बाज़ार में आने वाली प्रमुख कंपनियाँ

IPO की इस आने वाली लहर की खासियत यह है कि इसमें न केवल बड़े और मशहूर नाम शामिल हैं, बल्कि इसमें लगभग हर क्षेत्र की कंपनियाँ अपनी जगह बना रही हैं। इस सूची में बड़ी, SME कंपनियाँ शामिल हैं, जो फाइनेंस, रिन्यूएबल एनर्जी, तकनीक, होटल और रोजमर्रा के सामान (consumer goods) जैसे क्षेत्रों से जुड़ी हैं।

वित्तीय सेवाएँ

- **NSDL (नेशनल सिक्क्योरिटीज डिपॉजिटरी लिमिटेड):** भारतीय शेयर बाज़ार का एक बेहद महत्वपूर्ण हिस्सा, NSDL ₹3,000 करोड़ का IPO लाने की तैयारी में है। बाज़ार में इसकी काफी चर्चा है क्योंकि यह शेयरों के लेन-देन में मुख्य भूमिका निभाता है।
- **HDB फाइनेंशियल सर्विसेज:** यह HDFC बैंक की सहायक कंपनी है। इसने ₹12,500 करोड़ का IPO लॉन्च किया है। इसका मुख्य

कारण RBI का वह नियम है, जिसके तहत बड़े स्तर की NBFC कंपनियों के लिए शेयर बाज़ार में लिस्ट होना जरूरी है।

- **हीरो फिनकॉर्प:** इसे हीरो मोटोकॉर्प और क्राइसकैपिटल का समर्थन प्राप्त है। कंपनी को ₹3,668 करोड़ के IPO के लिए SEBI से मंजूरी मिल गई है। इसमें ₹2,100 करोड़ के नए शेयर जारी किए जाएंगे और ₹1,568 करोड़ के पुराने शेयर बेचे जाएंगे।
- **Credila फाइनेंशियल सर्विसेज:** एक और बड़ी फाइनेंस कंपनी (NBFC) जो IPO लाने की तैयारी कर रही है, जो इस सेक्टर में सरकारी नियमों के कारण आई तेजी को दर्शाती है।



रिन्यूएबल एनर्जी और उद्योग

- **विक्रम सोलर:** यह सौर ऊर्जा क्षेत्र की कंपनी ₹1,500 करोड़ का IPO लाने की तैयारी कर रही है। यह दिखाता है कि भारत के शेयर बाज़ार में अब 'ग्रीन एनर्जी' (पर्यावरण के अनुकूल ऊर्जा) का महत्व कितना बढ़ता जा रहा है।
- **SMPP लिमिटेड:** रक्षा उपकरण (defense equipment) बनाने वाली यह कंपनी ₹4,000 करोड़ का IPO लाने की योजना बना रही है। यह इस बात का संकेत है कि निवेशक अब भारत के रक्षा और मैनुफैक्चरिंग सेक्टर में काफी दिलचस्पी ले रहे हैं।

टेक्नोलॉजी और स्टार्टअप्स

- **हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज:** साल 2025 की शुरुआत में ही ₹8,750 करोड़ जुटाकर, हेक्सावेयर ने यह साबित कर दिया है कि बाज़ार में टेक्नोलॉजी और IT सेवाओं की कितनी जबरदस्त माँग है।
- **स्टार्टअप्स:** कम से कम 20 स्टार्टअप कंपनियाँ अपने IPO लाने की पूरी तैयारी में हैं। यह दिखाता है कि भारत का स्टार्टअप जगत अब काफी बड़ा और मज़बूत हो गया है और निवेशक भी नए और अनोखे बिजनेस आइडिया में पैसा लगाने के लिए उत्साहित हैं।

होटल, यात्रा और रोजमर्रा का सामान

- **ट्रैवल फूड सर्विसेज:** यह कंपनी ₹2,000 करोड़ जुटाने की उम्मीद कर रही है। यह IPO दिखाता है कि महामारी के बाद अब यात्रा और होटल के क्षेत्र में फिर से कितनी मज़बूती आ गई है।
- **ब्रिगेड होटल वेंचर्स:** यह कंपनी ₹900 करोड़ का IPO लाने की योजना बना रही है, जो होटल और रियल एस्टेट (जमीन-जायदाद) के क्षेत्र में निवेश के और भी विकल्प खोल रहा है।

SME सेगमेंट

SME का IPO बाज़ार भी काफी मज़बूत बना हुआ है। साल 2025 के शुरुआती पांच महीनों में ही 69 IPO के जरिए ₹3,050 करोड़ जुटाए गए। ये कंपनियाँ कपड़ा (textiles), IT और मैनुफैक्चरिंग जैसे अलग-अलग क्षेत्रों से जुड़ी हैं।



हाल के IPO का प्रदर्शन और बाज़ार का माहौल

IPO की गतिविधि और लिस्टिंग पर मुनाफा

- **मेनबोर्ड IPO:** साल 2025 के पहले पांच महीनों में 13 बड़े (मेनबोर्ड) IPO शेयर बाज़ार में लिस्ट हुए, जिन्होंने मिलकर ₹21,258.74 करोड़ जुटाए। हालांकि चार IPO की शुरुआत घाटे के साथ हुई, लेकिन कुल मिलाकर सभी मेनबोर्ड IPO ने औसतन 15% का अच्छा मुनाफा दिया।
- **SME IPO:** कुल 69 SME IPO में से 28 कंपनियाँ अपने तय दाम से नीचे लिस्ट हुईं, लेकिन इसके बावजूद इस सेगमेंट में औसतन 11% का मुनाफा देखा गया।
- **निवेशकों की रुचि:** रिटेल निवेशकों में अभी भी जबरदस्त उत्साह बना हुआ है। साल 2025 में बड़े IPO को आम निवेशकों ने औसतन 35 गुना ज्यादा सब्सक्राइब किया (यानी जितने शेयर थे, उससे 35 गुना ज्यादा आवेदन आए)। वहीं, बड़े संस्थागत निवेशकों (QIB) ने इसे 102 गुना तक सब्सक्राइब किया।

विदेशी और घरेलू निवेश के रुझान

- **विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक (FPI):** साल 2025 में विदेशी निवेशकों ने बहुत सोच-समझकर निवेश करने का तरीका अपनाया है। उनका मुख्य ध्यान मज़बूत आधार वाली नई टेक्नोलॉजी कंपनियों पर है। हालांकि, पिछले साल के मुकाबले IPO में विदेशी पैसा थोड़ा कम आया है, लेकिन मई महीने में इसमें तेजी देखी गई। खासकर टेक्नोलॉजी और फिनटेक (फाइनेंस + तकनीक) के क्षेत्र में।
- **घरेलू संस्थागत निवेशक (DII):** भारत के अपने म्यूचुअल फंड और अन्य बड़े निवेशक लगातार खरीदारी कर रहे हैं। उन्होंने अप्रैल में लगाए गए ₹18,063 करोड़ के मुकाबले मई में ₹49,108 करोड़ का निवेश किया। यह शेयर बाज़ार पर उनके बढ़ते भरोसे को साफ दर्शाता है।

बाज़ार की हलचल

- साल 2025 की पहली तिमाही (जनवरी-मार्च) में बाज़ार में काफी उतार-चढ़ाव रहा, जिसकी वजह से IPO की रफ्तार धीमी पड़ गई थी। मार्च और अप्रैल में तो IPO आने पूरी तरह से बंद हो गए थे। हालांकि, मई और जून में बाज़ार ने जबरदस्त वापसी की, जिसे निवेशकों की बढ़ती दिलचस्पी और आने वाले ढेरों IPO ने सहारा दिया।
- साल 2025 में आने वाले IPO का औसत आकार पिछले साल की तुलना में लगभग दोगुना हो गया है। यह इस बात का इशारा है कि अब बड़ी और अच्छी तरह स्थापित कंपनियाँ शेयर बाज़ार में लिस्ट होने के लिए कदम बढ़ा रही हैं।

जुलाई 2025 में आने वाले IPO

जुलाई 2025 IPO बाजार के लिए एक ऐतिहासिक महीना साबित होने वाला है। इस महीने आधे दर्जन से ज्यादा बड़ी कंपनियाँ बाजार से लगभग ₹8,000 से ₹10,000 करोड़ जुटाने की तैयारी में हैं। इन कंपनियों का आधार बहुत मजबूत है, जिसकी वजह से आम निवेशक और बड़े संस्थान दोनों ही इनमें गहरी दिलचस्पी ले रहे हैं।

इस महीने के कुछ बड़े नाम:

- **NSDL:** ₹3,000 करोड़
- **Travel Food Services:** ₹2,000 करोड़
- **SMPP Limited:** ₹4,000 करोड़
- **Avanse Financial Services:** शिक्षा के लिए लोन देने वाली यह प्रमुख कंपनी भी इसी दौरान अपनी लिस्टिंग की तैयारी में है।

इन बड़े IPO के साथ-साथ, SME के भी कई IPO आएंगे, जो निवेशकों को अलग-अलग क्षेत्रों में पैसा लगाने के ढेरों मौके देंगे।

IPO में तेजी के मुख्य कारण

आर्थिक और सरकारी नियम

- **मजबूत आर्थिक विकास:** भारत की दमदार GDP ग्रोथ और कंपनियों के बढ़ते मुनाफे ने निवेशकों के उत्साह को बढ़ा दिया है।
- **सरकारी नियमों का सहारा:** सेबी (SEBI) ने IPO की मंजूरी प्रक्रिया को आसान और पारदर्शी बना दिया है। इसके साथ ही, आरबीआई (RBI) ने बड़ी फाइनेंस कंपनियों (NBFCs) के लिए शेयर बाजार में लिस्ट होना जरूरी कर दिया है, जिससे IPO की रफ्तार और तेज हो गई है।
- **आम निवेशकों की भागीदारी:** रिपोर्ट संख्या में नए डीमैट अकाउंट खुलने और आम लोगों की लगातार बढ़ती दिलचस्पी की वजह से अब बड़ी संख्या में और बड़े आकार के IPO आ रहे हैं।
- **हर क्षेत्र का शामिल होना:** IPO की इस कतार में न केवल बैंकिंग और मैन्युफैक्चरिंग जैसे पुराने क्षेत्र शामिल हैं, बल्कि सौर ऊर्जा और टेक्नोलॉजी जैसे नए क्षेत्र भी अपनी जगह बना रहे हैं। इससे हर तरह के निवेशकों के लिए विकल्प खुले हैं।

प्रमुख क्षेत्रों की हलचल और आने वाले IPO

क्षेत्र	प्रमुख कंपनियाँ / रुझान	IPO का आकार / मुख्य बातें
फाइनेंशियल सर्विसेज	NSDL, HDB फाइनेंशियल, हीरो फिनकोर्प, क्रेडिला	NSDL: ₹3,000 करोड़; HDB: ₹12,500 करोड़; हीरो फिनकोर्प: ₹3,668 करोड़
रिन्यूएबल एनर्जी	विक्रम सोलर	₹1,500 करोड़; सोलर मॉड्यूल पर ध्यान
होटल और यात्रा	ट्रैवल फूड सर्विसेज, ब्रिगेड होटल वेंचर्स	ट्रैवल फूड: ₹2,000 करोड़; ब्रिगेड: ₹900 करोड़
SME सेगमेंट	कपड़ा, IT, मैन्युफैक्चरिंग आदि	अब तक 69 IPO; ₹3,050 करोड़ जुटाए

- **वित्तीय सेवाएँ:** यह क्षेत्र IPO की कतार में सबसे आगे है। इसमें HDB फाइनेंशियल सर्विसेज का ₹12,500 करोड़ का बड़ा IPO शामिल है (जिसमें ₹2,500 करोड़ के नए शेयर और ₹10,000 करोड़ के पुराने शेयर HDFC बैंक द्वारा बेचे जाएंगे)। इसके साथ ही NSDL भी ₹3,000 करोड़ जुटाने की तैयारी में है। हीरो फिनकोर्प और क्रेडिला को भी सेबी से मंजूरी मिल चुकी है, जो इस क्षेत्र में निवेशकों की भारी दिलचस्पी को दर्शाता है।
- **रिन्यूएबल एनर्जी:** विक्रम सोलर को ₹1,500 करोड़ के IPO के लिए मंजूरी मिल गई है, जो शेयर बाजार में 'ग्रीन एनर्जी' की बढ़ती अहमियत को दिखाता है।

- **टेक्नोलॉजी और IT:** तकनीक और डिजिटल क्षेत्र की कंपनियों की माँग बहुत ज्यादा बनी हुई है। आने वाले समय में कई बड़ी और मझोली टेक कंपनियाँ अपना IPO लाने वाली हैं।
- **होटल और यात्रा:** ट्रैवल फूड सर्विसेज और ब्रिगेड होटल वेंचर्स जैसी कंपनियाँ होटल और ट्रैवल सेक्टर में आई नई जान को दिखाती हैं, जो महामारी के बाद अब पूरी तरह उबर चुका है।
- **SME सेगमेंट:** छोटे और मझोले उद्योगों का IPO बाजार अभी भी बहुत जोश में है, जहाँ अलग-अलग तरह की कंपनियाँ बाजार से पैसा जुटा रही हैं।

रिकॉर्ड पाइपलाइन और पैसा जुटाने की क्षमता

- जून 2025 तक, 72 कंपनियों को SEBI से IPO लाने की मंजूरी मिल चुकी है, जिनसे लगभग ₹1.4 लाख करोड़ जुटाए जा सकते हैं। इसके अलावा, 68 और कंपनियाँ मंजूरी का इंतजार कर रही हैं, जिनका लक्ष्य ₹94,000 करोड़ जुटाना है। कुल मिलाकर देखें तो, 140 कंपनियाँ बाज़ार से करीब ₹2.35 लाख करोड़ जुटाने की तैयारी में हैं।
- इस कतार में रिलायंस जियो (Reliance Jio), एलजी इलेक्ट्रॉनिक्स इंडिया (LG Electronics India), जेप्टो (Zepto) और एथर एनर्जी (Ather Energy) जैसे बड़े और मशहूर नाम शामिल हैं। यह दिखाता है कि आने वाले समय में भी बाज़ार में हर तरह के सेक्टर का बोल-बाला रहेगा।

बाज़ार का माहौल और निवेशकों का रुख

- **रिटेल और संस्थागत भागीदारी:** आम निवेशकों की भारी भीड़ और विदेशी निवेशकों (FPI) की चुनिंदा लेकिन मज़बूत दिलचस्पी— खासकर नई तकनीक वाली कंपनियों में— बाज़ार में माँग को बढ़ा रही है।
- **लिस्टिंग का प्रदर्शन:** हालांकि कुछ कंपनियों के शेयरों की शुरुआत कमजोर रही, लेकिन कुल मिलाकर बड़े (मेनबोर्ड) IPO ने निवेशकों को अच्छा मुनाफा दिया है। वहीं, छोटी कंपनियों (SME) के IPO में भी लोगों की भारी रुचि बनी हुई है।
- **नियामक चालक:** RBI द्वारा फाइनेंस कंपनियों के लिए लिस्टिंग अनिवार्य करना और SEBI द्वारा तेजी से दी जा रही मंजूरी ने IPO बाज़ार की रफ्तार और पैमाना दोनों बढ़ा दिए हैं।

निष्कर्ष

भारत का IPO (IPO) बाज़ार 2025 की दूसरी छमाही में एक ऐतिहासिक तेजी के लिए पूरी तरह तैयार है। ₹1.4 लाख करोड़ की रिकॉर्ड पाइपलाइन और 150 से ज्यादा कंपनियों की तैयारी इस बात का साफ संकेत है। बाज़ार में लगभग हर क्षेत्र की भागीदारी दिख रही है, जिसमें बैंकिंग, सौर ऊर्जा, टेक्नोलॉजी, होटल और छोटे उद्योग (SME) सबसे आगे हैं। आम निवेशकों का जबरदस्त उत्साह और विदेशी निवेशकों की चुनिंदा लेकिन मज़बूत दिलचस्पी बाज़ार के भरोसे को और बढ़ा रही है।

जैसे-जैसे IPO की कतार लंबी हो रही है और निवेशकों का भरोसा मज़बूत हो रहा है, आम लोगों और बड़े संस्थानों दोनों के पास भारत की विकास यात्रा का हिस्सा बनने के शानदार मौके हैं। आने वाले महीने भारतीय शेयर बाज़ार के लिए एक नया अध्याय लिखेंगे, जो IPO की दुनिया में भारत को एक वैश्विक लीडर के रूप में और मज़बूती से स्थापित करेंगे।

30-दिनों का IPO कैलेंडर स्नेपशॉट (जून 2025)

अगले 30 दिनों में भारत का IPO बाज़ार काफी भाग-दौड़ भरा रहने वाला है। इस दौरान बड़े और मशहूर IPO (मेनबोर्ड) के साथ-साथ छोटी कंपनियों (SME) के कई IPO आने की उम्मीद है। इस समय की खासियत यह है कि इसमें बड़ी और जानी-मानी कंपनियों के साथ ही छोटे बिजनेस भी बाज़ार से पैसा जुटाने की कतार में लगे हुए हैं। नीचे आने वाले IPO की पूरी जानकारी दी गई है, जिसमें पक्की हो चुकी और आने वाली कंपनियों के नाम, उनका अंदाज़न आकार और उनके बिजनेस से जुड़ी खास बातें शामिल हैं।



प्रमुख मेनबोर्ड IPO

कंपनी का नाम	खुलने की तारीख	बंद होने की तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	सेक्टर/खास जानकारी
इंडोग्लफ क्रॉपसाइंसेज लिमिटेड	26 जून	30 जून	₹ 200	खेती से जुड़े रसायन
कल्पतरु प्रोजेक्ट्स इंटरनेशनल	24 जून	26 जून	₹1,590	इंफ्रास्ट्रक्चर/कंस्ट्रक्शन
एलनबेरी इंडस्ट्रियल गैसेस लिमिटेड	24 जून	26 जून	₹852.53	औद्योगिक गैसेस
ग्लोब सिविल प्रोजेक्ट्स लिमिटेड	24 जून	26 जून	₹119.00	इंफ्रास्ट्रक्चर/कंस्ट्रक्शन
HDB फाइनेंशियल सर्विसेज लिमिटेड	24 जून	27 जून	₹12,500	फाइनेंशियल सर्विसेज (वित्त सेवा)
संभव स्टील ट्यूब्स लिमिटेड	24 जून	27 जून	₹540.15	स्टील/मैनुफैक्चरिंग
ऐरिसइन्फ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	18 जून	20 जून	₹499.6	इंफ्रास्ट्रक्चर
ओसवाल पंप्स लिमिटेड	13 जून	17 जून	₹1,387	औद्योगिक पंप/मैनुफैक्चरिंग

प्रमुख SME IPO

कंपनी का नाम	खुलने की तारीख	बंद होने की तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	सेक्टर/खास जानकारी
सेफ एंटरप्राइजेज रिटेल फिक्स्चर्स	20 जून	24 जून	₹ 161.13 Cr	रिटेल सजावट और सामान
मोनोलिथिस इंडिया	12 जून	16 जून	₹ 82.02 Cr	कंस्ट्रक्शन (निर्माण)
सचीरोम	9 जून	11 जून	₹ 58.53 Cr	सुगंध और खुशबू
इन्फ्लक्स हेल्थटेक	18 जून	20 जून	₹ 55.63 Cr	हेल्थकेयर
जैनिक पावर एंड केबल्स	10 जून	12 जून	₹ 48.72 Cr	बिजली और केबल्स
एटेन पेपर्स एंड फोम	13 जून	17 जून	₹ 30.09 Cr	पेपर और पैकेजिंग
मायाशील वेंचर्स	20 जून	24 जून	₹ 25.92 Cr	सर्विसेज
एपल्टन इंजीनियर्स	17 जून	19 जून	₹ 41.75 Cr	इंजीनियरिंग
पाटिल ऑटोमेशन	16 जून	18 जून	₹ 66.10 Cr	ऑटोमेशन
सनटेक इन्फ्रा सॉल्यूशंस	25 जून	27 जून	₹ 42.16 Cr	इंफ्रास्ट्रक्चर
एस अल्फा टेक	26 जून	30 जून	₹ 30.40 Cr	टेक्नोलॉजी
प्रो एफएक्स टेक	26 जून	30 जून	₹ 38.21 Cr	टेक्नोलॉजी
मूविंग मीडिया एंटरटेनमेंट	26 जून	30 जून	₹ 32.91 Cr	मीडिया और मनोरंजन

मध्य-जुलाई 2025 के लिए मुख्य बातें

- **बड़े फंड जुटने की उम्मीद:** जुलाई की शुरुआत में ही बड़े (मेनबोर्ड) IPO के जरिए ₹8,000-10,000 करोड़ जुटाए जाने की संभावना है। इसमें NSDL, SMPP लिमिटेड और ट्रैवल फूड सर्विसेज जैसी कंपनियाँ सबसे आगे हैं।
- **विविध क्षेत्र (Sectors):** इस महीने के कैलेंडर में फाइनेंशियल सर्विसेज, इंफ्रास्ट्रक्चर, डिफेंस (रक्षा), होटल, मैनुफैक्चरिंग और टेक्नोलॉजी कंपनियों का एक मजबूत मिश्रण देखने को मिल रहा है।
- **SME की हलचल:** छोटे और मझोले उद्योगों का सेगमेंट काफी सक्रिय है। इसमें हेल्थकेयर, इंजीनियरिंग और ऑटोमेशन जैसे अलग-अलग क्षेत्रों की कंपनियों के IPO लगातार आ रहे हैं।
- **बाज़ार का माहौल:** जून में आने वाले कई IPO ऐसी कंपनियों के हैं जिनका आधार बहुत मजबूत है। उम्मीद है कि ये कंपनियाँ बड़े संस्थागत निवेशकों और आम निवेशकों, दोनों को अपनी ओर आकर्षित करेंगी।
- **आने वाले बड़े नाम:** हालांकि हीरो फिनकॉर्प और विक्रम सोलर जैसी कुछ बड़ी कंपनियों ने अभी अपनी तारीखें तय नहीं की हैं, लेकिन उम्मीद है कि वे जल्द ही लॉन्च होंगी, जिससे बाज़ार की तेजी और बढ़ेगी।

IPO प्रदर्शन

सबसे अच्छा प्रदर्शन करने वाले IPO (जून 2025)

कंपनी का नाम	लिस्टिंग की तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लाभ/हानि	कैटेगरी
मोनोलिथिस इंडिया लिमिटेड	19 जून	₹82.02	112.48%	SME
एपल्टन इंजीनियर्स लिमिटेड	24 जून	₹43.96	82.85%	SME
पाटिल ऑटोमेशन लिमिटेड	23 जून	₹69.61	65.71%	SME
सचीरोम लिमिटेड	16 जून	₹61.62	54.85%	SME
प्रोस्टारम इंफो सिस्टम्स लिमिटेड	3 जून	₹168	45.19%	SME
स्कोडा ट्यूब्स लिमिटेड	4 जून	₹147	39.43%	SME
इम्प्लक्स हेल्थटेक लिमिटेड	25 जून	₹220	33.70%	SME
मायाशील वेंचर्स लिमिटेड	27 जून	₹27.28	29.04%	SME
सेफ एंटरप्राइजेज रिटेल फिक्सचर्स	27 जून	₹169.74	26.63%	SME
ब्लू वाटर लॉजिस्टिक्स लिमिटेड	3 जून	₹40.50	17.19%	SME
नेपच्यून पेट्रोकेमिकल्स लिमिटेड	4 जून	₹73.20	16.72%	SME
ओसवाल पंप्स लिमिटेड	20 जून	₹1,387.34	9.69%	मेनबोर्ड
एस्टोनिया लैब्स लिमिटेड	3 जून	₹37.67	8.19%	SME
एजिस वोपाक टर्मिनल्स लिमिटेड	2 जून	₹2,800	3.74%	मेनबोर्ड



इश्यू साइज के हिसाब से टॉप 10 IPO (जून 2025)

कंपनी का नाम	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग की तारीख	कैटेगरी
HDB फाइनेंशियल सर्विसेज लिमिटेड	₹12,500.00	02 जुलाई	मेनबोर्ड
कल्पतरु लिमिटेड	₹1,590.00	01 जुलाई	मेनबोर्ड
ओसवाल पंप्स लिमिटेड	₹1,387.34	20 जुलाई	मेनबोर्ड
एलनबेरी इंडस्ट्रियल गैसेस लिमिटेड	₹852.53	01 जुलाई	मेनबोर्ड
संभव स्टील ट्यूब्स लिमिटेड	₹540.15	02 जुलाई	मेनबोर्ड
ऐरिसइन्फ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	₹499.6	25 जुलाई	मेनबोर्ड
इंडोगल्फ क्रॉपसाइंसेज लिमिटेड	₹200	3 जुलाई	मेनबोर्ड
सेफ एंटरप्राइज रितेल फिक्स्चर्स	₹161.13	27 जून	SME
मोनोलिथिस इंडिया लिमिटेड	₹82.02	19 जून	SME
इन्फ्लक्स हेल्थटेक लिमिटेड	₹55.63	25 जून	SME

लिस्टिंग गेन (शुरुआती मुनाफा) के हिसाब से टॉप 10 IPO

कंपनी का नाम	लिस्टिंग का दिन	इश्यू कीमत (₹)	लिस्टिंग के दिन का मुनाफा (%)	कैटेगरी
एपल्टन इंजीनियर्स लिमिटेड	मंगलवार, 24 जून	₹43.96	99.49%	SME
मोनोलिथिस इंडिया लिमिटेड	गुरुवार, 19 जून	₹82.02	70%	SME
सचीरोम लिमिटेड	सोमवार, 16 जून	₹61.62	57.40%	SME
पाटिल ऑटोमेशन लिमिटेड	सोमवार, 23 जून	₹69.61	35.62%	SME
इन्फ्लक्स हेल्थटेक लिमिटेड	बुधवार, 25 जून	₹58.57	31.46%	SME
मायाशील वेंचर्स लिमिटेड	शुक्रवार, 27 जून	₹27.28	29.57%	SME
प्रोस्टारम इंफो सिस्टम्स लिमिटेड	मंगलवार, 3 जून	₹168	20%	SME
सेफ एंटरप्राइजेज रितेल फिक्स्चर्स	शुक्रवार, 27 जून	₹169.74	14.89%	SME
गंगा बाथ फिटिंग्स लिमिटेड	बुधवार, 11 जून	₹32.65	14.39%	SME
नेपच्यून पेट्रोकेमिकल्स लिमिटेड	बुधवार, 4 जून	₹73.20	14.22%	SME

तुलनात्मक रुझान: अमेरिका (US), यूरोपीय संघ (EU) और एशियाई IPO (2024-2025)



अमेरिकी (US) IPO बाज़ार

- साल 2024 में अमेरिका ने IPO से पैसा जुटाने के मामले में फिर से दुनिया में पहला स्थान हासिल कर लिया है। सालों बाद अमेरिका ने इस मामले में चीन को पीछे छोड़ दिया है, भले ही IPO की संख्या (Volume) के मामले में भारत सबसे आगे रहा।
- साल 2025 की पहली तिमाही (Q1) अमेरिकी IPO इतिहास की तीसरी सबसे मजबूत पहली तिमाही रही। मार्च में शेयर बाज़ार में आई गिरावट के बावजूद, अमेरिका ने फंड जुटाने के मामले में बाकी सभी क्षेत्रों को पीछे छोड़ दिया।
- चीन, हांगकांग, सिंगापुर और यूरोप की कंपनियों ने अमेरिकी बाज़ार में लिस्ट होने में बहुत रुचि दिखाई। 2025 की पहली तिमाही में अमेरिका में आए 58% IPO विदेशी कंपनियों के थे, जो कि एक रिकॉर्ड है।
- टेक्नोलॉजी, मीडिया, टेलीकॉम (TMT) और हेल्थ/लाइफ साइंसेज (दवा और स्वास्थ्य) क्षेत्रों ने अमेरिकी IPO बाज़ार का नेतृत्व किया।
- प्राइवेट इक्विटी (PE) के निवेश वाले IPO मजबूत रहे, लेकिन बाज़ार की अनिश्चितता को देखते हुए वेंचर कैपिटल (VC) के निवेश वाले सौदों में सावधानी बरती गई।
- 2025 के अमेरिकी IPO में ऐसी कंपनियों की संख्या ज्यादा रही जो पहले से मुनाफे में थीं। यह दिखाता है कि निवेशक अब केवल नाम नहीं, बल्कि मजबूत आर्थिक स्थिति वाली कंपनियों को पसंद कर रहे हैं।

यूरोपीय IPO बाज़ार

- 2025 की शुरुआत में यूरोप में IPO की संख्या तो स्थिर रही, लेकिन जुटाए गए कुल पैसे में भारी गिरावट आई (2024 की आखिरी तिमाही के मुकाबले 60% की कमी)।
- 2021 के बाद से यूरोप में लिस्ट होने वाली कंपनियों की औसत उम्र दोगुनी से भी ज्यादा हो गई है। इससे पता चलता है कि अब नई कंपनियों के बजाय पुरानी और अच्छी तरह स्थापित कंपनियाँ ही बाज़ार में कदम रख रही हैं।
- यूरोपीय संघ लिस्टिंग एक्ट' जैसे नए नियमों और छोटे उद्योगों (SMEs) के लिए सरकारी-निजी फंड की मदद से हालात सुधारने की कोशिश की गई है। हालांकि, आर्थिक और वैश्विक तनाव का असर अब भी बाज़ार पर दिख रहा है।
- यूरोप की बड़ी कंपनियाँ अब भी अमेरिका के शेयर बाज़ारों में लिस्ट होना ज्यादा पसंद करती हैं, क्योंकि वहाँ कंपनियों को बेहतर वैल्यू (कीमत) और ज्यादा पैसा मिलता है।
- तुर्की ने IPO की संख्या और मूल्य के मामले में 20 साल का रिकॉर्ड तोड़ दिया है। वहीं, मध्य पूर्व (Middle East) और भारत ने मिलकर EMEIA (यूरोप, मध्य पूर्व, भारत और अफ्रीका) क्षेत्र के फंड में सबसे बड़ा योगदान दिया।
- ब्रिटेन का IPO बाज़ार अभी भी मुश्किल दौर से गुजर रहा है, लेकिन वहाँ नए सुधारों के जरिए बाज़ार में दोबारा जान फूंकने की कोशिश की जा रही है।

एशियाई IPO बाज़ार

- 2025 की पहली तिमाही (Q1) तक, लगातार दो तिमाहियों से एशिया-प्रशांत क्षेत्र IPO की संख्या (Volume) के मामले में दुनिया में सबसे आगे रहा, जो बाज़ार में लौटती रौनक को दर्शाता है।
- हांगकांग के बाज़ार में मज़बूती से वापसी हुई है। अमेरिका और चीन के बीच चल रहे तनाव की वजह से चीन की बहुत सी कंपनियाँ अब लिस्टिंग के लिए हांगकांग का रुख कर रही हैं।
- दक्षिण कोरिया ने पिछले 20 सालों में अपनी सबसे बेहतरीन पहली तिमाही (Q1) देखी। IPO की संख्या के मामले में यह साल 2021 के बाद उसका सबसे अच्छा प्रदर्शन रहा।

- चीन के मुख्य बाज़ार में IPO की रफ्तार धीमी रही। इसका कारण वहाँ की घरेलू आर्थिक चुनौतियाँ और सरकार द्वारा IPO की क्वालिटी सुधारने के लिए बनाए गए सख्त नियम हैं।
- भारत IPO की संख्या के मामले में दुनिया का सबसे बड़ा केंद्र बनकर उभरा है। भारत की इस तेजी ने एशिया के अन्य देशों में आई सुस्ती के असर को कम करने में मदद की है।
- जापान और आसियान देशों में आने वाले IPO ने लिस्टिंग के पहले दिन निवेशकों को अच्छा मुनाफा दिया, हालांकि बाज़ार का कुल उत्साह अमेरिका और भारत के मुकाबले थोड़ा कम रहा।

प्रमुख तुलनात्मक जानकारी

क्षेत्र	2024-2025 IPO संख्या	2024-2025 कुल जुटाया पैसा	प्रमुख रुझान	विदेशी कंपनियों की गतिविधि
अमेरिका	मध्यम	दुनिया में सबसे ज्यादा	विदेशी कंपनियाँ, AI को लेकर उत्साह और पुरानी/स्थापित कंपनियाँ	58% IPO विदेशी कंपनियों के रहे
यूरोप	स्थिर	गिरावट आई (खासकर 2025 की पहली तिमाही में)	बहुत पुरानी कंपनियाँ और नियमों में सुधार	कई बड़ी कंपनियाँ लिस्टिंग के लिए अमेरिका गईं
एशिया-प्रशांत	सबसे ज्यादा (संख्या में)	मिला-जुला (भारत में मज़बूती)	भारत डील्स में सबसे आगे, हांगकांग में सुधार, चीन में सुस्ती	हांगकांग चीनी कंपनियों को आकर्षित कर रहा है

प्रमुख बाज़ार रुझान

- **वैश्वीकरण:** यूरोप और एशिया की बड़ी कंपनियाँ अब लिस्टिंग के लिए अमेरिकी शेयर बाज़ारों को ज्यादा पसंद कर रही हैं। इसका मुख्य कारण वहाँ मिलने वाली बेहतर वैल्यू (कीमत) और नकदी की उपलब्धता है।
- **सेक्टर पर ध्यान:** पूरी दुनिया में, खासकर अमेरिका में, टेक्नोलॉजी, मीडिया, टेलीकॉम (TMT) और हेल्थ/लाइफ साइंसेज (दवा और स्वास्थ्य) क्षेत्र की कंपनियों का दबदबा बना हुआ है।
- **निवेशकों की सावधानी:** अब हर क्षेत्र में निवेशक ऐसी कंपनियों को चुनना पसंद कर रहे हैं जो पहले से मुनाफे में हैं और जिनकी आर्थिक स्थिति बहुत मज़बूत है।
- **सरकारी नियमों का असर:** यूरोप और एशिया में नियमों में किए जा रहे सुधार IPO की नई कतरिं तैयार कर रहे हैं, वहीं अमेरिकी बाज़ार को वहाँ की बिजनेस-फ्रेंडली नीतियों का फायदा मिल रहा है।
- **भू-राजनीतिक प्रभाव:** अमेरिका और चीन के बीच बढ़ते तनाव की वजह से चीनी कंपनियाँ अब अपनी लिस्टिंग के लिए हांगकांग या अमेरिकी बाज़ारों का रुख कर रही हैं। दूसरी ओर, व्यापारिक बाधाओं

और आर्थिक अनिश्चितता का असर यूरोप और लैटिन अमेरिका के बाज़ारों पर दिख रहा है।

निष्कर्ष

- अमेरिका IPO से पैसा जुटाने के मामले में सबसे आगे है। भले ही वहाँ IPO की संख्या सबसे ज्यादा न हो, लेकिन विदेशी कंपनियों और मज़बूत सेक्टरों की वजह से वहाँ बड़ी मात्रा में निवेश आ रहा है।
- यूरोप का बाज़ार अब स्थिर हो रहा है। वहाँ पुरानी और जमी हुई कंपनियाँ सार्वजनिक (Public) हो रही हैं और नियमों में भी सुधार हो रहा है, हालांकि उसे अभी भी आर्थिक चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है।
- एशिया-प्रशांत क्षेत्र IPO की संख्या (Volume) के मामले में दुनिया में सबसे आगे है। इसमें भारत और हांगकांग सबसे चमकते हुए बाज़ार हैं, जबकि चीन की रफ्तार आर्थिक और कानूनी कारणों से धीमी बनी हुई है।
- विदेशी लिस्टिंग (Cross-border listings), खासकर अमेरिका और हांगकांग में, रिकॉर्ड स्तर पर हैं। यह दिखाता है कि पूंजी बाज़ार अब पूरी तरह वैश्विक हो चुका है और निवेशकों की पसंद बदल रही है।

मध्य-2025 में भू-राजनीतिक घटनाओं का निवेशकों की धारणा पर हालिया प्रभाव

भू-राजनीतिक तनाव के दबाव में IPO बाज़ार

- जून 2025 तक, वैश्विक IPO गतिविधि में भारी गिरावट देखी गई है। कुल IPO वॉल्यूम पिछले साल के मुकाबले लगभग 9.3% घटकर 44.3 अरब डॉलर रह गया है, जो पिछले नौ वर्षों में सबसे निचला स्तर है। इस गिरावट का मुख्य कारण बढ़ता भू-राजनीतिक जोखिम है, विशेष रूप से नए टैरिफ (शुल्क) का लागू होना और बाज़ार में लगातार बना उतार-चढ़ाव। इन कारणों ने निवेशकों के उत्साह और जोखिम लेने की क्षमता को सीधे तौर पर प्रभावित किया है।
- अप्रैल में ट्रंप प्रशासन द्वारा टैरिफ की धमकियों के कारण आई संक्षिप्त सुस्ती के बाद, अमेरिकी IPO बाज़ार अब वापसी के संकेत दे रहा है। Chime, Circle और CoreWeave जैसी बड़ी कंपनियों की लिस्टिंग ने निवेशकों में नई उम्मीद जगाई है, लेकिन नीतिगत अनिश्चितता और व्यापारिक तनाव के कारण माहौल अभी भी सावधानी भरा बना हुआ है।
- चीन के मुख्य बाज़ारों में IPO की गुणवत्ता सुधारने के लिए अब बहुत सख्त जाँच की जा रही है। वहीं, हांगकांग ने कुछ बहुत बड़े (Mega) IPO के दम पर दुनिया भर में फंड जुटाने के मामले में फिर से अपनी बढ़त बना ली है। हालांकि, पूरी दुनिया में निवेशकों का उत्साह अभी भी कम है और कंपनियों पर दबाव है कि वे निवेशकों को आकर्षित करने के लिए अपनी आर्थिक मज़बूती और नए नवाचार (Innovation) साबित करें।

निवेशकों का व्यवहार और उनकी पसंद

- भले ही अमेरिका और भारत जैसे देशों में मुनाफा कमाने वाली कंपनियों के IPO की संख्या बढ़ी है, लेकिन निवेशकों का उत्साह पहले जैसा नहीं रहा। बाज़ार में निवेश करने वाले अब बहुत सोच-समझकर कदम उठा रहे हैं और केवल उन्हीं कंपनियों को चुन रहे हैं जिनकी आर्थिक स्थिति (Financials) मज़बूत है और जिनके पास भविष्य में मूल्य बनाने (Value Creation) का स्पष्ट रास्ता है।
- IPO लाने वाली कंपनियों के लिए आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) जैसी आधुनिक तकनीकों का इस्तेमाल एक बड़ी खूबी बन गया है। निवेशक अब ऐसी कंपनियों की तलाश में हैं जो भू-राजनीतिक तनाव और आर्थिक झटकों के बीच भी अपनी ग्रोथ (तरक्की) को बरकरार रख सकें।



- केवल अमेरिका और चीन के मुख्य बाज़ारों में ही IPO के पहले दिन मिलने वाले रिटर्न (मुनाफे) में बढ़त देखी गई है। बाकी क्षेत्रों में इसमें गिरावट आई है। यह दिखाता है कि बाज़ार में हर जगह आत्मविश्वास नहीं है, बल्कि कुछ खास क्षेत्रों में ही मज़बूती बची हुई है।

सेक्टरल और क्षेत्रीय भिन्नता

- जिन क्षेत्रों पर टैरिफ (अतिरिक्त शुल्क) और वैश्विक तनाव का कम असर पड़ता है जैसे फिनटेक, हेल्थकेयर, AI और एनर्जी वे बाकी क्षेत्रों से बेहतर प्रदर्शन कर रहे हैं। इसके विपरीत, अंतर्राष्ट्रीय सप्लाई चेन या कड़े सरकारी नियमों से जुड़ी कंपनियाँ पिछड़ रही हैं।
- जून में अमेरिकी IPO बाज़ार में तेजी से सुधार हुआ है और 2025 के बाकी महीनों के लिए भी कंपनियों की एक मज़बूत लाइन लगी हुई है। हालांकि, भविष्य की नीतियों में बदलाव और व्यापारिक प्रतिबंधों के डर से यह उत्साह थोड़ा कम बना हुआ है।
- ऑटोमोबाइल और टेक्नोलॉजी जैसे खास क्षेत्रों के लिए सरकारी मदद से वहाँ IPO की हलचल बनी हुई है। फिर भी, दुनिया के देशों के बीच बढ़ती दूरियों और नियमों की सख्ती के कारण पूरा बाज़ार अभी भी संघर्ष कर रहा है।

सारांश

साल 2025 के भू-राजनीतिक घटनाक्रम, विशेष रूप से टैरिफ (अतिरिक्त शुल्क), नियमों में बदलाव और नीतिगत अनिश्चितता, वैश्विक IPO बाज़ार और निवेशकों के भरोसे पर काफी दबाव डाल रहे हैं। हालांकि कुछ खास क्षेत्र और देश इस स्थिति में भी मज़बूती दिखा रहे हैं, लेकिन कुल मिलाकर बाज़ार के रुझान अभी भी सावधानी भरा बना हुआ है। आज के निवेशक केवल उन्हीं कंपनियों को प्राथमिकता दे रहे हैं जो आर्थिक रूप से बहुत मज़बूत हैं, जिनमें इन्वेंशन है और जो तेजी से बदलते वैश्विक हालात के हिसाब से खुद को ढालने की क्षमता रखती हैं।

A man in a dark suit stands on a rocky outcrop, holding a large silver trophy high in his right hand. He is seen from behind, looking out over a vast landscape. The background features a dramatic sunset with golden and orange clouds. Below the horizon, a city with a river and a bridge is visible, surrounded by green hills and mountains. The overall mood is one of triumph and achievement.

उपलब्धियाँ और नेतृत्व

इस महीने की कंपनी: नज़ारा टेक्नोलॉजीज़

गेमिंग के ज़रिए IPO की सफलता तक का सफर

पब्लिक होने वाली भारत की पहली गेमिंग कंपनी

भारत जैसे देश में जहाँ कभी गेमिंग को सिर्फ समय बिताने का ज़रिया माना जाता था, वहाँ 'नज़ारा टेक्नोलॉजीज़' एक मार्गदर्शक बनकर उभरी। इसने खेल को बिज़नेस में और मनोरंजन को अवसर में बदल दिया। साल 1999 में नीतिश मित्तरसैन द्वारा स्थापित यह कंपनी तब एक मोबाइल गेमिंग प्लेटफॉर्म के रूप में शुरू हुई थी, जब भारत का बड़ा हिस्सा 'डायल-अप' इंटरनेट इस्तेमाल कर रहा था। दो दशकों में, नज़ारा एक विविध गेमिंग और स्पोर्ट्स मीडिया की ताकत बन गई, जिसने एक अनछुए क्षेत्र, भारतीय शेर बाज़ार में कदम रखने का साहस दिखाया।

मार्च 2021 में, नज़ारा सार्वजनिक रूप से लिस्ट होने वाली पहली भारतीय गेमिंग कंपनी बनी। इसका IPO एक ऐतिहासिक पल था। न केवल कंपनी के लिए, बल्कि भारत के डिजिटल सिस्टम के लिए भी। इस IPO को 175 गुना ज्यादा सब्सक्राइब किया गया, जो इस बात का सबूत था कि बाज़ार ने गेमिंग को गंभीरता से लेना शुरू कर दिया है।

इस महीने, हम नज़ारा टेक्नोलॉजीज़ को अपनी 'कंपनी ऑफ द मंथ' के रूप में पेश कर रहे हैं। यह न केवल इसकी आर्थिक तरक्की के लिए है, बल्कि इसलिए भी है कि इसने अपने IPO के ज़रिए भारत के गेमिंग उद्योग की साख (Credibility) को पूरी दुनिया के सामने मज़बूती से रखा है।



स्थापना के वर्ष और रणनीतिक फोकस: गेमिंग साम्राज्य का निर्माण

नज़ारा टेक्नोलॉजीज़ (Nazara Technologies) की शुरुआत मुंबई के एक छोटे से कमरे के दफ्तर से हुई थी। इनका विचार बड़ा और साहसी था, गेमिंग के ज़रिए भारत के युवाओं और मोबाइल इस्तेमाल करने वाली आबादी तक पहुँचना। पहली पीढ़ी के उद्यमी और गेमिंग के शीकीन नीतिश मित्तरसैन जानते थे कि भारत में डिजिटल मनोरंजन का भविष्य केवल टीवी या अखबारों तक सीमित नहीं रहेगा, बल्कि इसमें 'इंटरैक्टिव कंटेंट' की बड़ी भूमिका होगी।

नज़ारा की शुरुआती सफलता के पीछे की सबसे बड़ी वजह वैश्विक गेमिंग आइडियाज का भारतीयकरण करना था। "मेक इन इंडिया" शब्द मशहूर होने के बरसों पहले ही नज़ारा ने अंतर्राष्ट्रीय डेवलपर्स के साथ मिलकर गेम्स को भारतीय पसंद और भाषाओं के हिसाब से ढाला। इस मॉडल की मदद से नज़ारा ने उन छोटे शहरों (टियर II और टियर III) तक अपनी पहुँच बनाई, जहाँ बड़ी वैश्विक गेमिंग कंपनियाँ नहीं पहुँच पाई थीं।

धीरे-धीरे नज़ारा एक बड़े गेमिंग और स्पोर्ट्स मीडिया प्लेटफॉर्म में बदल गई, जो आज इन चार मुख्य क्षेत्रों में काम करती है:

- खेल-खेल में शिक्षा किडोपिया
- ई-स्पोर्ट्स नोडविन गेमिंग
- मोबाइल गेमिंग: नेक्स्टवेव, पेपर बोट ऐप्स
- इंटरैक्टिव स्पोर्ट्स मीडिया: स्पोर्ट्सकीड़ा, प्रो फुटबॉल नेटवर्क

जब कंपनी ने IPO के लिए दस्तावेज जमा किए, तब तक नज़ारा के पास डिजिटल-फर्स्ट ब्रांड्स का एक मज़बूत पोर्टफोलियो तैयार था। स्टार्टअप की दुनिया में जो बात इसे खास बनाती थी, वो यह थी कि कंपनी कई सालों से मुनाफे में थी और उस पर कोई पुराना कर्ज नहीं था।

IPO और बाज़ार का सफर: भारत का पहला गेमिंग IPO

नज़ारा टेक्नोलॉजीज ने मार्च 2021 में अपना ₹583 करोड़ का IPO लॉन्च किया। यह पूरी तरह से 'ऑफर फॉर सेल' (OFS) था, जिसके जरिए IIFL और स्वर्गीय निवेशक राकेश झुनझुनवाला जैसे शुरुआती निवेशकों को अपनी हिस्सेदारी का कुछ हिस्सा बेचने का मौका मिला। दिलचस्प बात यह है कि कंपनी ने कोई नए शेयर जारी नहीं किए। इससे यह साफ हो गया कि यह IPO पैसा जुटाने के लिए नहीं, बल्कि बाज़ार में अपनी एक मज़बूत पहचान बनाने के लिए लाया गया था।

IPO क्यों लाया गया?

- **साख:** शेयर बाज़ार में लिस्ट होने से निवेशकों, सरकारी संस्थाओं और अंतर्राष्ट्रीय पार्टनर्स की नजर में नज़ारा के बिजनेस को नई पहचान और भरोसा मिला।
- **प्रसिद्धि:** यह फिनटेक क्षेत्र के बाहर भारत का सबसे ज्यादा चर्चा में रहने वाला टेक IPO बन गया।
- **लिक्विडिटी:** इसने शुरुआती निवेशकों को अपने निवेश का फल पाने का रास्ता दिया और कंपनी की तरक्की की रफ्तार को भी बनाए रखा।

नज़ारा के IPO को 175 गुना ज्यादा सब्सक्राइब किया गया। यह इस बात का उदाहरण बन गया कि अगर कंपनी की बुनियाद मज़बूत हो, तो केवल पुराने शेयरों की बिक्री (OFS) वाला IPO भी बाज़ार में धूम मचा सकता है।

स्टॉक प्रदर्शन की एक झलक (जून 2025 तक)

- **मार्केट कैप:** ₹11,600-₹11,675 करोड़
- **P/E रेश्यो:** 187x (पिछले 12 महीनों के आधार पर)



- **ROE (इक्विटी पर रिटर्न):** 2.57%
- **कर्ज की स्थिति:** कंपनी पर कोई बड़ा पुराना कर्ज नहीं है; नज़ारा 'एसेट-लाइट' (कम संपत्ति पर चलने वाला) मॉडल पर काम करती है।
- **प्रमोटर होल्डिंग:** 8.78%

2024 के बाद से नज़ारा टेक्नोलॉजीज की मार्केट वैल्यू दोगुनी से भी ज्यादा हो गई है। 140x से ज्यादा का P/E रेश्यो यह दिखाता है कि निवेशक कंपनी के भविष्य की तरक्की को लेकर बहुत उत्साहित हैं। कंपनी का कम कर्ज और हल्का ढांचा इसे नए बिजनेस खरीदने या खुद का विस्तार करने की पूरी आजादी देता है। प्रमोटर की कम हिस्सेदारी यह बताती है कि यह एक प्रोफेशनली चलने वाली कंपनी है।



IPO के बाद का बदलाव: कंपनी का नया अवतार

शेयर बाज़ार में लिस्ट होने का नज़ारा के कामकाज, आर्थिक स्थिति और कार्य-संस्कृति पर बहुत गहरा और सकारात्मक प्रभाव पड़ा।

1. कॉर्पोरेट गवर्नेंस और पारदर्शिता

SEBI के नियमों का पालन, बोर्ड का अपग्रेडेशन और हर तिमाही में जानकारी साझा करने की अनिवार्यता ने नज़ारा को बदल दिया। अब यह केवल संस्थापक द्वारा संचालित कंपनी नहीं रही, बल्कि एक पेशेवर रूप से प्रबंधित संस्थान बन गई। इसके बोर्ड में अब मीडिया, फाइनेंस और कंज्यूमर टेक क्षेत्रों के अनुभवी दिग्गज शामिल हैं।

2. M&A विस्तार को गति

IPO के बाद नज़ारा ने अपनी अधिग्रहण रणनीति को और तेज कर दिया। कंपनी ने निम्नलिखित में बहुलांश या रणनीतिक हिस्सेदारी खरीदी:

- Datawrkz एडटेक
- Pro Football Network (अमेरिका स्थित स्पोर्ट्स कंटेंट प्लेटफॉर्म)
- WildWorks (अमेरिका की एक प्रमुख गेमिंग कंपनी)

IPO ने कंपनी को 'इक्विटी' की ताकत और एक बड़ा ब्रांड नाम दिया, जिससे नए बिज़नेस खरीदना और उनमें निवेश करना बहुत आसान और प्रतिस्पर्धी हो गया।

3. निवेशकों का भरोसा और लंबी अवधि का समर्थन

IPO के बाद नज़ारा में आम निवेशकों और बड़े संस्थानों (Institutional) दोनों की दिलचस्पी बढ़ी। निफ्टी स्मॉलकैप इंडेक्स में शामिल होने और बड़े ब्रोकरेज हाउस द्वारा रिपोर्ट जारी किए जाने से इसे एक मेन-स्ट्रीम स्टॉक के रूप में पहचान मिली। यह एक स्टार्टअप की दुनिया की 'पसंदीदा कंपनी' से बढ़कर एक 'भरोसेमंद डिजिटल स्टॉक' बन गई।

4. कारोबारी दायरा

पूंजी की स्वतंत्रता और संस्थागत देखरेख के साथ, नज़ारा ने अपना मुनाफा और एफिशिएंसी को दोगुना कर दिया। कंपनी ने अपनी कई छोटी-छोटी इकाइयों को एक संगठित और एकजुट बिज़नेस मॉडल में बदल दिया, जिससे रिवेन्यू पर नज़र रखना और संसाधनों का बेहतर इस्तेमाल करना आसान हो गया।

वित्तीय मुख्य अंश: IPO एक आधार के रूप में, न कि बैसाखी के रूप में

नज़ारा (Nazara) की वित्तीय कहानी भारतीय टेक IPO की दुनिया में बहुत दुर्लभ है; यह कंपनी सार्वजनिक होने से पहले ही मुनाफे में थी। केवल इसी बात ने इसे वैल्यूएशन के मामले में बढ़त दिला दी।

वित्तीय वर्ष 2024-25 के आँकड़े:

पैमाना	वैल्यू
रिवेन्यू	₹1,623.9 करोड़+
नेट प्रॉफिट	₹50.9 करोड़+
EBITDA मार्जिन	~9.4% कुल मिलाकर
कैश रिजर्व	₹298.85 करोड़+
ROCE (पूंजी पर रिटर्न)	3.20%

कोरोना के बाद आई आर्थिक सुस्ती के दौरान भी, कंपनी ने अपनी अनोखी मिक्स रिवेन्यू और वैश्विक पहुँच के कारण मज़बूत वृद्धि बनाए रखी। अमेरिका में Kiddopia के सब्सक्रिप्शन बेस और एशिया में Nodwin की ई-स्पोर्ट्स पहुँच की वजह से नज़ारा किसी एक बाज़ार पर निर्भर नहीं है, जिससे इसका जोखिम काफी कम हो जाता है।

आविष्कार, संस्कृति और भविष्य की राह

नज़ारा अब अपने अगले अध्याय की तैयारी कर रही है, जिसमें वेब3 (Web3) गेमिंग, अंतर्राष्ट्रीय विस्तार और प्लेटफॉर्म एकीकरण शामिल है।

इनोवेशन पर ध्यान:

- वेब3 और ब्लॉकचैन आधारित गेम्स
- AI-आधारित यूजर रिटेंशन
- क्रिएटर इकोनॉमी
- एडटेक + गेमिंग K-12 के जरिए किडोपिया

कंपनी की इन-हाउस टीम गेम से कमाई बढ़ाने के लिए AI-आधारित विज्ञापन अनुकूलन (Ad Optimization) और प्रेडिक्टिव एनालिटिक्स पर भी काम कर रही है।

ESG और CSR:

नज़ारा ने अब ESG (पर्यावरण, सामाजिक और गवर्नेंस) मानकों पर भी रिपोर्टिंग शुरू कर दी है, जिसमें मुख्य फोकस है:

- बच्चों की डिजिटल भलाई (Digital Well-being)
- गेमिंग कंटेंट में विविधता लाना।
- मेंटरिंग प्रोग्राम के जरिए स्वतंत्र डेवलपर्स को सहायता देना।

भविष्य की मुख्य चुनौतियाँ:

- मोबाइल गेम्स से कमाई बढ़ाने का दबाव।
- भारत में कदम रख रही वैश्विक गेमिंग कंपनियों से बढ़ता मुकाबला।
- कंटेंट रेगुलेशन और उम्र के हिसाब से नियमों का पालन।
- अलग-अलग सहायक कंपनियों के बीच बंटता हुआ राजस्व।

इन चुनौतियों के बावजूद, कंपनी को भरोसा है कि उसका ब्रांड-फर्स्ट और आईपी-ड्रिवन (IP-driven) मॉडल उसे जिम्मेदारी के साथ आगे बढ़ने में मदद करेगा।

निवेशकों का फैसला: बड़ी सोच वाली स्मॉल-कैप कंपनी

नज़ारा (Nazara) उन लोगों के लिए एक बेहतरीन लंबी अवधि का डिजिटल निवेश है जो भारत के 'इंटरैक्टिव एंटरटेनमेंट' बाज़ार में हिस्सा लेना चाहते हैं। इसके अलग-अलग बिजनेस वर्टिकल, अधिग्रहण

(M&A) की रणनीति और वैश्विक सोच इसे अन्य छोटे गेमिंग स्टार्ट-अप्स से बिल्कुल अलग बनाती है।

निवेशक इस पर क्यों भरोसा जता रहे हैं:

- लिस्टिंग से पहले से ही कंपनी मुनाफे में रही है।
- इसके पास ऐसे गेम्स और प्लेटफॉर्म हैं जिनकी अपनी बड़ी पहचान (Franchises) है।
- कंपनी ने बिना बहुत ज्यादा पैसा जलाए (low burn rate), अधिग्रहणों के जरिए अपना कद बढ़ाया है।
- यह भारत की इकलौती 'प्योर-प्ले' लिस्टेड गेमिंग कंपनी है।
- नेतृत्व की सोच वैश्विक स्तर पर विस्तार करने की है।

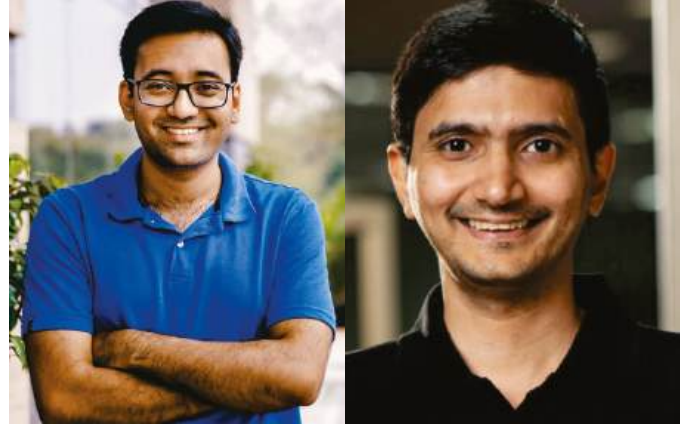
अंतिम विचार

नज़ारा का IPO कोई अंतिम मंजिल (फिनिश लाइन) नहीं थी; बल्कि यह एक नई लीग की शुरुआत थी। इसने भारतीय गेमिंग जगत में भरोसेमंद छवि बनाई, आम निवेशकों में भरोसा जगाया और उन क्षेत्रों के लिए एक ब्लूप्रिंट तैयार किया जिनका शेयर बाज़ार में पहले कोई प्रतिनिधित्व नहीं था।

आज, नज़ारा केवल एक गेमिंग कंपनी नहीं है; यह डिजिटल मनोरंजन के क्षेत्र में भारत की 'सॉफ्ट पावर' की ध्वजवाहक (Flagbearer) है और अब जब इसकी नजरें वैश्विक स्तर पर अपनी धाक जमाने पर टिकी हैं, तो यह कहना गलत नहीं होगा कि "खेल तो अभी शुरू हुआ है।"



इस महीने के संस्थापक तरुण मेहता और स्वप्रिल जैन



एथर एनर्जी के साथ भारत की EV क्रांति को जगाते हुए

भारत को स्वच्छ और स्मार्ट बनाने की दौड़ में एथर एनर्जी (Ather Energy) के सह-संस्थापक तरुण मेहता और स्वप्रिल जैन से अधिक चमकने वाले नाम बहुत कम हैं। आईआईटी मद्रास (IIT Madras) के दो स्नातकों के एक कॉलेज प्रोजेक्ट के रूप में जो शुरू हुआ, वह आज देश के सबसे रोमांचक और प्रभावशाली इलेक्ट्रिक वाहन (EV) स्टार्ट-अप्स में से एक बन गया है। इन्होंने न केवल स्कूटर चलाने के अनुभव को बदला है, बल्कि यह भी तय किया है कि भारत भविष्य की सवारी कैसे करेगा।

कॉलेज के जुनून से EV के अग्रदूत बनने तक

साल 2013 में, जब उनके ज्यादातर सहपाठी बड़ी कंपनियों में नौकरियों की तलाश कर रहे थे, तब मेहता और जैन के मन में एक साहसी सवाल था:

डेटा हाईलाइट्स: एथर की विकास गाथा

वित्तीय पैमाना	FY23	FY24	FY25
ऑपरेशनल रेवेन्यू	₹1,754 करोड़	₹1,753 करोड़	₹2,255 करोड़
EBITDA मार्जिन	-36.00%	-23%	1,300 bps के सुधार के साथ (23%)
कर के बाद लाभ (PAT)	-₹1,060 करोड़	-₹1,060 करोड़	-₹812 करोड़
बाजार हिस्सेदारी (E-2W)	~15%	~15%	13.30%
कुल बेचे गए वाहन	1,09,577	1,55,394	1,55,394
एक्सपीरियंस सेंटर (पूरे भारत में)	—	—	351
समायोजित सकल मार्जिन	—	—	18% (Q4FY25)

"आखिर भारत के पास अब तक एक विश्व-स्तरीय (world-class) इलेक्ट्रिक स्कूटर क्यों नहीं है?"

जो काम IIT मद्रास की लैब में एक छोटे से प्रोजेक्ट के रूप में शुरू हुआ था, वह जल्द ही एक बड़े मिशन में बदल गया। उनका लक्ष्य क्या था? भारत में पूरी तरह से शुरुआत से एक हाई-परफॉर्मेंस इलेक्ट्रिक स्कूटर तैयार करना, जिसका हार्डवेयर, सॉफ्टवेयर और पूरा इको-सिस्टम अपना हो।

IIT मद्रास के इनक्यूबेशन सेल से शुरुआती सहयोग और फ्लिपकार्ट के संस्थापकों, सचिन और बिन्नी बंसल से शुरुआती निवेश मिलने के बाद, Ather 450X का जन्म हुआ। पुराने जमाने के भारी-भरकम और बेढंगे ई-स्कूटर्स के विपरीत, एथर का स्कूटर स्लीक, शक्तिशाली और 'कनेक्टेड' था। इसमें टचस्क्रीन डैशबोर्ड, ओवर-द-एयर (OTA) अपडेट और शानदार पिकअप जैसे आधुनिक फीचर्स शामिल थे।

एथर दूसरों से अलग क्यों है?

जहाँ ओला इलेक्ट्रिक और बजाज जैसे बड़े दिग्गजों ने ईवी (EV) के क्षेत्र में काफी बाद में कदम रखा, वहीं एथर ने अपनी तकनीक को बिल्कुल शुरुआत से खुद तैयार करके अपनी एक अलग पहचान बनाई।

अपने खास बैटरी पैक्स से लेकर स्मार्ट डैशबोर्ड इंटरफेस और कनेक्टेड मोबाइल ऐप तक, इस प्रोडक्ट का हर हिस्सा मेहता और जैन के इंजीनियरिंग, परफॉरमेंस और डिजाइन पर गहरे फोकस को दर्शाता है।

उनका 'वर्टिकली इंटीग्रेटेड मॉडल' जिसमें मैनुफैक्चरिंग, सॉफ्टवेयर, आपटर-सेल्स सर्विस और यहाँ तक कि 'एथर ग्रिड' चार्जिंग नेटवर्क भी शामिल है, ब्रांड को ग्राहकों के अनुभव पर मज़बूत नियंत्रण देता है।

जैसा कि तरुण मेहता कहते हैं:

"हमारा उद्देश्य कभी सिर्फ एक स्कूटर बनाना नहीं था। हम भारत की गतिशीलता की सोच को फिर से परिभाषित करना चाहते थे।"



वो IPO जो रफ्तार पकड़ रहा है

एथर की बाज़ार में मज़बूत पकड़ को देखते हुए, 2025-26 में इसके संभावित IPO को लेकर निवेशकों में काफी उत्साह है। कंपनी पहले ही 'प्राइवेट लिमिटेड' से 'पब्लिक लिमिटेड' फर्म में बदल चुकी है - जो लिस्टिंग की दिशा में एक बड़ा कदम है।

हीरो मोटोकॉर्प, टाइगर ग्लोबल और GIC जैसे बड़े दिग्गजों के समर्थन के साथ, एथर का IPO भारत की क्लीन मोबिलिटी (स्वच्छ गतिशीलता) की दिशा में एक ऐतिहासिक पल होगा।

पब्लिक मार्केट में उत्साह की वजहें:

EV सेक्टर की तेज़ी: भारत में 2030 तक EV की पैठ 30% तक पहुँचने की उम्मीद है, जिससे स्वदेशी ब्रांडों को बड़ी बढ़त मिलेगी।

मज़बूत इंफ्रास्ट्रक्चर: एथर की होसुर फैक्ट्री सालाना 4 लाख से ज्यादा स्कूटर बनाने की क्षमता रखती है।

बेहतरीन इकोसिस्टम: एथर ग्रिड और OTA अपडेट्स के ज़रिए, कंपनी सब्सक्रिप्शन और सेवाओं के माध्यम से कमाई का एक निरंतर मॉडल बना रही है।

अनुशासित संचालन: तेज़ी से विस्तार के बावजूद, एथर ने यूनिट इकोनॉमिक्स, मार्जिन में सुधार और डेटा-आधारित विस्तार पर ध्यान केंद्रित किया है।

चुनौतियाँ और मुकाबले

एथर का सफर आसान नहीं रहा है। सामान की कमी से लेकर ओला इलेक्ट्रिक और TVS के साथ सस्ती कीमतों की होड़ तक, एथर को इस बजट-प्रधान बाज़ार में खुद को एक 'प्रीमियम ब्रांड' बनाए रखने के लिए कड़ी मेहनत करनी पड़ी है।

लेकिन डिस्काउंट की जंग में पड़ने के बजाय, इसके मालिकों ने क्वालिटी पर भरोसा बनाए रखा। वे जानते थे कि भारत का बढ़ता शहरी मध्यम वर्ग बेहतर परफॉरमेंस और स्मार्ट तकनीक के लिए अच्छी कीमत देने को तैयार है।

रिसर्च (R&D) पर फोकस: इनोवेशन ही सब कुछ है

रिसर्च और नई तकनीक पर खर्च करना एथर के लिए बहुत फायदेमंद रहा। कंपनी ने अपना खुद का बैटरी मैनेजमेंट सिस्टम और गड़बड़ी बताने वाला (predictive diagnostics) प्लेटफॉर्म बनाया है। अब वे एक नए नाम के साथ कम बजट वाले मॉडल लाने की भी योजना बना रहे हैं।

80 से ज्यादा पेटेंट दर्ज कराने के साथ, एथर केवल गाड़ियाँ जोड़ नहीं रहा है, बल्कि वह ऐसी अपनी तकनीक बना रहा है जो भारत और दुनिया भर में स्मार्ट गाड़ियों के भविष्य को बदल सकती है।

लोगों को साथ लेकर चलने वाला नेतृत्व

तरुण और स्वप्निल दोनों ही अपनी 'इंजीनियरिंग को सबसे ऊपर रखने' वाली शैली के लिए जाने जाते हैं। तरुण, जो ब्रांड का चेहरा हैं, अक्सर इंटरनेट पर सीधे ग्राहकों से बात करते हैं, उनकी राय लेते हैं और यहाँ तक कि ऐप की कमियों का खुद जवाब देते हैं। वहीं स्वप्निल, जो तकनीक के माहिर हैं, नई खोजों और कंपनी के अंदरूनी सिस्टम को बेहतर बनाने पर ध्यान देते हैं।

उनकी एक जैसी सोच ने कंपनी में ऐसा माहौल बनाया है जो सबसे अच्छे टैलेंट को अपनी ओर खींचता है, चाहे वो डिजाइन इंजीनियर हों

या सप्लाई चेन एक्सपर्ट जो लंबे समय के फायदे में यकीन रखते हैं।

एथर के सफर से जुड़ी बड़ी बातें

एक बड़ी समस्या को हल करें: भारत में अच्छे और शानदार इलेक्ट्रिक स्कूटरों की कमी ही एथर की शुरुआत की सबसे बड़ी वजह बनी।

अपनी तकनीक खुद बनाएँ: हार्डवेयर और सॉफ्टवेयर को खुद जोड़कर बनाने से ग्राहकों को बेहतर अनुभव मिलता है और कंपनी का मुनाफा भी बढ़ता है।

पूरा ईकोसिस्टम तैयार करें: चार्जिंग नेटवर्क, सर्विस की सुविधा और स्मार्ट फीचर्स एक बार स्कूटर खरीदने वाले ग्राहक को हमेशा के लिए ब्रांड से जोड़ देते हैं।

सिर्फ सस्ता होने की होड़ में न लगे: अगर ब्रांड पर भरोसा हो और परफॉरमेंस अच्छी हो, तो भारत में 'प्रीमियम' (महंगे और बेहतर) प्रोडक्ट्स भी बहुत कामयाब हो सकते हैं।

अपने लक्ष्य पर टिके रहें: मेहता और जैन का पर्यावरण और तकनीक को साथ लेकर चलने का नजरिया, आज के दौर के नए भारतीय ग्राहकों को बहुत पसंद आता है।

एथर एनर्जी के लिए आगे क्या है?

एथर अब विदेशों में अपना व्यापार फैलाने, दूसरी कंपनियों के साथ साझेदारी करने और 'बैटरी-एज-ए-सर्विस' (किराये पर बैटरी) जैसे मॉडल्स पर काम कर रहा है। आने वाला IPO इन सपनों को नई उड़ान दे सकता है, जिससे रिसर्च, नई फैक्ट्रियों और ग्राहकों की संख्या को कई गुना बढ़ाने के लिए जरूरी पैसा मिलेगा।

आखिरी बात

भारत जिस तेजी से पर्यावरण के अनुकूल गाड़ियों (ग्रीन मोबिलिटी) की ओर बढ़ रहा है, एथर एनर्जी उसकी एक बेहतरीन मिसाल है। यह दिखाता है कि जब एक बड़ा विज़न और बेहतरीन इंजीनियरिंग साथ मिलते हैं, तो क्या कमाल हो सकता है।

तरुण मेहता और स्वप्निल जैन ने केवल एक इलेक्ट्रिक स्कूटर नहीं बनाया, बल्कि उन्होंने एक पूरा सिस्टम, एक ब्रांड और एक नई लहर खड़ी की है। जैसे-जैसे IPO की चर्चा बढ़ रही है, एक बात तो साफ है: भारत में इलेक्ट्रिक गाड़ियों का भविष्य केवल चलेगा नहीं, बल्कि एथर की रफ्तार से दौड़ेगा।



इंडिया IPO 25 अंडर 40: साल 2025 में शेयर बाज़ार में उतरने वाले युवा फाउंडर्स

भारत के स्टार्टअप जगत के लिए साल 2025 एक रिकॉर्ड बनाने वाला साल साबित हो रहा है। उम्मीद है कि कम से कम 25 नई कंपनियाँ अपना IPO (शेयर बाज़ार में लिस्टिंग) लेकर आएँगी। इनमें से ज़्यादातर कंपनियों को 40 साल से कम उम्र के फाउंडर्स चला रहे हैं, जो भारत की नई पीढ़ी की काबिलियत को दर्शाता है।

2025 में IPO लाने वाले कुछ बड़े स्टार्टअप और उनके युवा फाउंडर्स:

इंडस्ट्री रिपोर्ट्स और मार्केट ट्रैकर्स के अनुसार, 2025 में आने वाले उन प्रमुख स्टार्टअप IPO की सूची, जिनका नेतृत्व 40 वर्ष से कम उम्र के फाउंडर्स या को-फाउंडर्स कर रहे हैं:



स्टार्टअप	सेक्टर	प्रमुख युवा फाउंडर	IPO/फाउंडर से जुड़ी जानकारी
जेटो	क्विक कॉमर्स	आदित पालिचा, कैवल्य वोहरा	दोनों फाउंडर्स की उम्र 25 से कम है; जेटो भारत के सबसे तेज़ी से बढ़ते स्टार्टअप्स में से एक है।
बोट	इलेक्ट्रॉनिक्स	अमन गुप्ता, समीर मेहता	अमन गुप्ता (40 से कम) के नेतृत्व में boAt ₹2,000 करोड़ के IPO की तैयारी में है।
फिजिक्स वाला	एडटेक (Education)	अलख पांडे	अलख पांडे (40 से कम) ने अपनी कंपनी की लिस्टिंग के लिए बैंकर्स चुन लिए हैं।
कैप्टन फ्रेश	B2B सीफूड	उत्तम गौड़ा	40 वर्ष से कम; कैप्टन फ्रेश प्रमुख निवेशकों द्वारा समर्थित है और IPO की तैयारी में है।
कार देखो	ऑटो टेक	अमित जैन, अनुराग जैन	दोनों फाउंडर्स 40 से कम उम्र के हैं; यह पुरानी और नई कारों का बड़ा प्लेटफॉर्म है।
ब्लूस्टोन	ऑनलाइन ज्वैलरी	गौरव सिंह कुशवाहा	गौरव (40 से कम) के नेतृत्व में ब्लूस्टोन शेयर बाज़ार में आने की तैयारी कर रहा है।
स्मार्टवर्क्स	को-वर्किंग स्पेस	नीतीश शारदा	नीतीश की उम्र 40 से कम है; स्मार्टवर्क्स को IPO के लिए SEBI से मंजूरी मिल गई है।
इंडिक्यूब	कोवर्किंग	ऋषि दास, मेघना अग्रवाल	दोनों 40 वर्ष से कम; IPO 2025 के लिए स्वीकृत।
उल्लू डिजिटल	OTT प्लेटफॉर्म	विभु अग्रवाल, मेघा अग्रवाल	दोनों 40 वर्ष से कम; उल्लू डिजिटल ने 2024 में IPO के लिए फ़ाइल किया, 2025 में लिस्टिंग की संभावना।

स्टार्टअप	सेक्टर	प्रमुख युवा फाउंडर	IPO/फाउंडर से जुड़ी जानकारी
ज़ैपफ़्रेश	मीट डिलीवरी	दीपांशु मनचंदा	दीपांशु (40 से कम) के नेतृत्व में यह नया ब्रांड पब्लिक होने की तैयारी में है।
इनोविटी	फिनटेक	राजीव अग्रवाल	40 वर्ष से कम; इनोविटी डिजिटल पेमेंट्स कंपनी है और IPO की तैयारी में।
एथर एनर्जी	इलेक्ट्रिक गाड़ियाँ	तरुण मेहता, स्वप्निल जैन	दोनों की उम्र 40 से कम है; एथर इलेक्ट्रिक स्कूटर सेगमेंट में एक बड़ा नाम बन चुका है।
फ़ैक्टल	AI / एनालिटिक्स	श्रीकांत वेलामकानी, प्रणय अग्रवाल	दोनों 40 वर्ष से कम; फ़ैक्टल AI और एनालिटिक्स में प्रमुख खिलाड़ी है।
डेवएक्स	कोवर्किंग	पार्थ शाह, उमेश उत्तमचंदानी	दोनों 40 वर्ष से कम; DevX तेजी से बढ़ते कोवर्किंग स्टार्टअप में से एक।
पेयू	फिनटेक	अनिर्बान मुखर्जी	40 वर्ष से कम; PayU प्रमुख पेमेंट्स कंपनी है।
पाइन लैब्स	फिनटेक	अमरीश राउ	40 वर्ष से कम; Pine Labs प्रमुख POS और फिनटेक खिलाड़ी है।
ऑफ़बिज़नेस	B2B कॉमर्स	आशीष महापात्रा, रुचि कालरा	दोनों की उम्र 40 से कम है; यह कंपनी छोटे-बड़े बिजनेस को सामान सप्लाई करती है।
शैडोफैक्स	लॉजिस्टिक्स	अभिषेक बंसल, वैभव खंडेलवाल	दोनों फाउंडर्स युवा हैं; शैडोफैक्स डिलीवरी और लॉजिस्टिक्स में प्रमुख है।
ज़ेटवर्क	मैनुफैक्चरिंग	मृत आचार्य, विशाल चौधरी	दोनों 40 वर्ष से कम; ज़ेटवर्क मैनुफैक्चरिंग यूनिकॉर्न है।
इंफ़्रा.मार्केट	कंस्ट्रक्शन टेक	सौविक सेनगुप्ता, आदित्य शारदा	दोनों 40 वर्ष से कम; इंफ़्रा.मार्केट कंस्ट्रक्शन सप्लाई चेन में बदलाव ला रहा है।

नोट: ये उम्र सार्वजनिक जानकारी और मीडिया रिपोर्ट्स पर आधारित हैं। कुछ फाउंडर्स 2025 में 40 की उम्र पार कर चुके हो सकते हैं, लेकिन कंपनी की शुरुआत और उसे बढ़ा बनाने के दौरान वे इसी आयु वर्ग (under 40) में थे।

अन्य प्रमुख युवा फाउंडर्स और रुझान

निखिल कामथ (Zerodha): हालाँकि ज़ेरोधा की फिलहाल IPO लाने की कोई योजना नहीं है, लेकिन निखिल कामथ 40 साल से कम उम्र के उद्यमियों के लिए एक बड़े प्रेरणास्रोत बन चुके हैं। वे 'WTFund' जैसी अपनी नई पहलों के ज़रिए युवा फाउंडर्स की मदद कर रहे हैं, ताकि वे बिना किसी दबाव के अपने स्टार्टअप शुरू कर सकें।

IPO बढ़ने की वजह है कि लोगों में शेयरों की माँग ज़्यादा है, स्टार्टअप अब अच्छा मुनाफ़ा कमा रहे हैं और मार्केट ऐसी हो गई है जो नए और स्मार्ट फाउंडर्स को इनाम देती है।

सारांश

साल 2025 भारत के युवा स्टार्टअप मालिकों (फाउंडर्स) के लिए एक ऐतिहासिक साल होने वाला है। इस साल कम से कम 25 ऐसे स्टार्टअप्स शेयर बाज़ार में कदम रखने (IPO लाने) की तैयारी में हैं, जिनकी कमान 40 साल से कम उम्र के युवाओं के हाथों में है। फिनटेक और एडटेक से लेकर सामान की तुरंत डिलीवरी (क्विक कॉमर्स) और मैनुफैक्चरिंग तक, ये अलग-अलग क्षेत्र भारत की नई पीढ़ी के बिजनेस लीडर्स की काबिलियत और उनकी बड़ी सोच को दिखाते हैं।

रणनीति और शिक्षा का क्षेत्र



खुद का पैसा vs बाहरी निवेश: कौन सा रास्ता चुनें?



स्टार्टअप की दुनिया में, खुद का पैसा लगाने और बाहर से निवेश लेने के बीच चुनाव करना सिर्फ एक आर्थिक फैसला नहीं है; यह एक ऐसी रणनीति है जो कंपनी का भविष्य तय करती है। चाहे आप एक फाउंडर के तौर पर पहली बार निवेशकों से मिलने की तैयारी कर रहे हों या अपनी कंपनी को शेयर बाजार (IPO) में ले जाने की सोच रहे हों, फंडिंग के इन दोनों रास्तों की बारीकियों को समझना बहुत जरूरी है।

अक्सर हम अखबारों में बड़े-बड़े निवेश और 'यूनिคอร์न' बनने की खबरें पढ़ते हैं, लेकिन सच्चाई यह है कि कुछ सबसे मजबूत और नई सोच वाली कंपनियाँ खुद के दम पर और कड़ी मेहनत से खड़ी हुई हैं। तो, आपके स्टार्टअप के लिए कौन सा रास्ता सही है? आइए, इसकी बुनियादी बातों और असल जिंदगी में इनके असर को समझते हैं ताकि आप सही फैसला ले सकें।

बूटस्ट्रैपिंग का रास्ता: अपनी शर्तों पर बिजनेस बनाना

बूटस्ट्रैपिंग का मतलब है बाहर से निवेश लिए बिना, केवल अपनी बचत, कंपनी की कमाई और सूझ-बूझ के साथ बिजनेस को शुरू करना और उसे आगे बढ़ाना।

बूटस्ट्रैपिंग के फायदे:

1. पूरा कंट्रोल और मालिकाना हक

इसका सबसे बड़ा फायदा यह है कि कंपनी का 100% हिस्सा फाउंडर्स के पास ही रहता है। आपको किसी बोर्ड या निवेशकों को जवाब नहीं देना पड़ता। आप पर तेजी से बढ़ने का कोई बाहरी दबाव नहीं होता और कंपनी पर आपका पूरा नियंत्रण रहता है।

2. पैसों का सही तालमेल और अनुशासन

जब पैसा सीमित होता है, तो फाउंडर्स पहले दिन से ही मुनाफे और कम खर्च में काम चलाने पर ध्यान देते हैं। इससे बिजनेस का मॉडल काफी मजबूत और लंबे समय तक चलने वाला बनता है।

3. वास्तविक ग्रोथ

बूटस्ट्रैप स्टार्टअप्स धीरे-धीरे और असली माँग के आधार पर बढ़ते हैं, न कि निवेशकों के पैसे के दम पर दिखाई गई बनावटी बढ़त से। इसमें ग्राहकों की पसंद और उनकी राय ही प्रोडक्ट को बेहतर बनाने का मुख्य आधार होती है।

बूटस्ट्रैपिंग की चुनौतियाँ:

1. विकास की धीमी रफ्तार

बाहर से पैसा न मिलने के कारण, बिजनेस को बड़े स्तर पर ले जाना धीमा हो सकता है। जिन प्रतिस्पर्धियों (कॉम्पिटिटर्स) के पास निवेशकों का पैसा है, वे मार्केटिंग, नई नियुक्तियों और तकनीक के मामले में आपसे आगे निकल सकते हैं।

2. व्यक्तिगत जोखिम

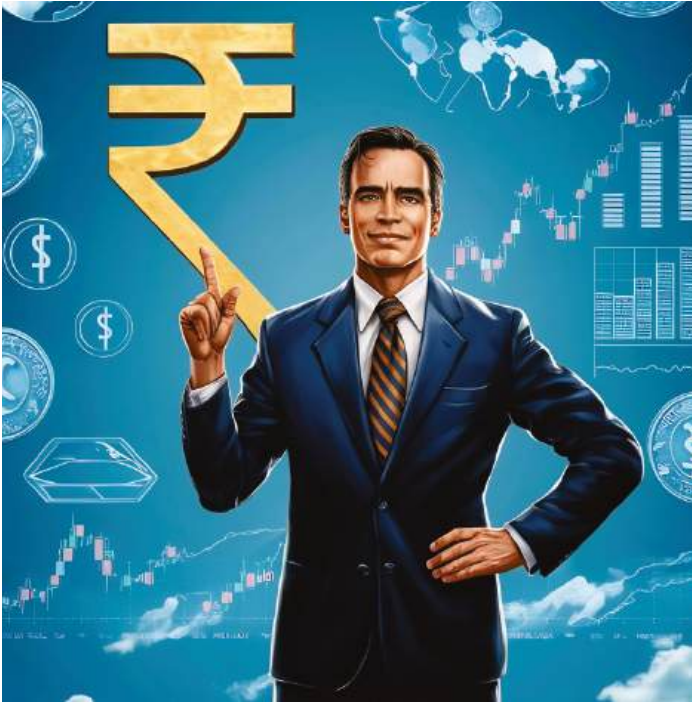
खुद का पैसा लगाने का मतलब है अपनी बचत खर्च करना या कर्ज लेना। इससे फाउंडर्स पर आर्थिक और मानसिक दबाव बढ़ जाता है, खासकर तब जब मुनाफा होने में कई साल लग जाएँ।

3. नेटवर्क और सलाह की कमी

निवेशक (VC और Angel Investors) सिर्फ पैसा ही नहीं लाते— वे अपने साथ कीमती संपर्क (connections), सही सलाह और बाजार में आपकी साख भी बढ़ाते हैं। बूटस्ट्रैपिंग करने वाले फाउंडर्स अक्सर इस बड़े नेटवर्क का फायदा उठाने से चूक जाते हैं।

बाहरी फंडिंग का रास्ता: निवेशकों के सहयोग से व्यवसाय का विस्तार

बाहरी फंडिंग एंजेल निवेशकों, वेंचर कैपिटल (VC), प्राइवेट इक्विटी या क्राउडफंडिंग के रूप में मिल सकती है। यह तेजी से आगे बढ़ने का रास्ता है, लेकिन इसके साथ कुछ शर्तें भी जुड़ी होती हैं।



बाहरी फंडिंग के फायदे

1. तेजी से स्केल करने की क्षमता

शुरुआत में ही पर्याप्त पूंजी मिलने से स्टार्टअप अपने प्रोडक्ट डेवलपमेंट को तेज कर सकता है, नए बाजारों में जल्दी प्रवेश कर सकता है और बड़े पैमाने पर ग्राहक बना सकता है।

2. रणनीतिक मार्गदर्शन और नेटवर्क

निवेशक अक्सर इंडस्ट्री का गहरा अनुभव, ऑपरेशनल समझ और मजबूत नेटवर्क लेकर आते हैं। ये संसाधन स्टार्टअप की ग्रोथ को कई गुना तेज कर सकते हैं।

3. पहचान और विश्वसनीयता में वृद्धि

जाने-माने निवेशकों का साथ मिलने से मीडिया में पहचान बढ़ती है और ग्राहकों, पार्टनर्स व संभावित खरीदारों के बीच भरोसा बनता है।

बाहरी फंडिंग के नुकसान

1. स्वामित्व और नियंत्रण में कमी

बाहरी निवेश लेने का मतलब है कंपनी का कुछ हिस्सा छोड़ना और कई बार अपने विज़न पर भी समझौता करना। निवेशक अक्सर मुनाफे (ROI) पर ज़्यादा ध्यान देते हैं, जो संस्थापक के मूल्यों से अलग हो सकता है।

2. जल्दी एग्जिट का दबाव

VC निवेशक आमतौर पर तय समय में बड़ा एग्जिट चाहते हैं। इससे लॉन्ग-टर्म स्थिरता की बजाय तेज़ ग्रोथ को प्राथमिकता देनी पड़ सकती है या IPO/अक्विज़िशन जल्दी करना पड़ सकता है।

3. सोच और अपेक्षाओं में टकराव

हर निवेशक एक जैसा नहीं होता। अगर अपेक्षाएँ या मूल्य मेल न खाएँ, तो खासकर मुश्किल समय में तनाव पैदा हो सकता है।



केस स्टडीज़: सफलता के दो अलग रास्ते

ज़ोहो की मिसाल: बूटस्ट्रैपिंग से मुनाफे तक, एक आत्मनिर्भर भारतीय सफर

रणनीति

1996 में श्रीधर वेम्बू द्वारा शुरू की गई 'जोहो' एक ऐसी कंपनी का बेहतरीन उदाहरण है, जिसने पहले दिन से ही खुद के दम पर (बूट-स्ट्रैपिंग) चलने का फैसला किया। इसका मुख्यालय चेन्नई में है। (और बाद में इसका काफी काम तमिलनाडु के एक गाँव में शिफ्ट कर दिया गया) जोहो ने कभी भी बाहर से निवेश नहीं लिया, जबकि उनके वैश्विक प्रतियोगी जैसे 'सेल्सफोर्स' (Salesforce) ने अरबों डॉलर का निवेश जुटाया।

इसके फायदे

- **पूरा मालिकाना हक:** जोहो आज भी एक प्राइवेट कंपनी है। इससे उन्हें यह आजादी मिलती है कि वे कम समय के मुनाफे या IPO के दबाव के बजाय नई इन्वेंशन पर ध्यान दे सकें।
- **मज़बूत कल्चर और टैलेंट:** कंपनी ने अपना खुद का इंजीनियरिंग कॉलेज (Zoho Schools) बनाया, जिससे कर्मचारियों को काम पर रखने का खर्च कम हुआ और स्टाफ के बीच कंपनी के प्रति वफादारी बढ़ी।
- **लगातार मुनाफा:** 10 करोड़ से ज्यादा यूजर्स और 50 से ज्यादा प्रोडक्ट्स के साथ, जोहो सालाना ₹5,000 करोड़ से अधिक की कमाई कर रही है और यह सब पूरी तरह खुद के पैसे से मुमकिन हुआ है।

मुख्य बात: भारत में, जहाँ हर क्षेत्र के लिए निवेश (VC Funding) आसानी से नहीं मिलता, वहाँ जोहो ने साबित कर दिया कि आप बिना किसी बाहरी मदद के भी एक वैश्विक सॉफ्टवेयर दिग्गज बना सकते हैं और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर मुकाबला कर सकते हैं।

VC निवेश से मिली सफलता: OYO – निवेशकों के दम पर तेज रफ्तार

रणनीति

2013 में रितेश अग्रवाल द्वारा शुरू की गई 'ओयो रूम्स' (OYO Rooms) ने बहुत कम समय में खुद को बजट होटलों के एक छोटे प्लेटफॉर्म से बढ़ाकर दुनिया का एक बड़ा ब्रांड बना लिया। यह सब मुमकिन हुआ भारी-भरकम बाहरी निवेश (VC funding) की बदौलत। सॉफ्टबैंक, सिकोइया और लाइटस्पीड जैसे बड़े निवेशकों के साथ मिलकर ओयो ने 3 अरब डॉलर (करीब ₹25,000 करोड़ से ज्यादा) से अधिक का फंड जुटाया।

इसके फायदे

- **तेजी से विस्तार:** कुछ ही सालों में ओयो भारत से निकलकर चीन, अमेरिका और यूरोप सहित 80 से ज्यादा देशों में फैल गया। बिना बाहरी निवेश के इतनी तेजी से दुनिया भर में पहुँचना नामुमकिन था।
- **बड़े स्तर पर ब्रांड बनाना:** निवेशकों के पैसे ने ओयो को नई तकनीक, मार्केटिंग और सप्लाय चैन में निवेश करने में मदद की। इससे होटल सेक्टर के बिखरे हुए बाज़ार में ओयो एक मज़बूत नाम बनकर उभरा।
- **IPO की तैयारी:** हालांकि इसके IPO में कुछ देरी हुई है, लेकिन भारी निवेश और बड़े बिजनेस के कारण आज भी यह भारत के सबसे चर्चित स्टार्टअप्स में से एक बना हुआ है।

मुख्य बात: रियल एस्टेट और होटल जैसे सेक्टर, जहाँ बहुत ज्यादा पैसे की जरूरत होती है, वहाँ बाहरी निवेश बाज़ार पर कब्जा करने और तेजी से आगे बढ़ने में बहुत मदद करता है। खासकर तब जब आपको दूसरों से पहले बाज़ी मारनी हो।

सही रास्ता कैसे चुनें?

अपने बाज़ार और बिजनेस मॉडल को समझें

अगर आपके बिजनेस को शुरू में ही बहुत ज्यादा पैसे की जरूरत है (जैसे- कोई बड़ी मशीनरी बनाना, दवाइयों की खोज या कोई बड़ा सॉफ्टवेयर), तो बाहरी निवेश (External Funding) जरूरी हो सकता है। लेकिन अगर आपका काम कम खर्च में सेवाओं के ज़रिए चल सकता है, तो बूटस्ट्रैपिंग आपके लिए काफी होगी।

कंट्रोल और जोखिम (रिस्क) को पहचानें

खुद से एक सवाल पूछें: क्या आप कंपनी की रफ्तार बढ़ाने के लिए उसका मालिकाना हक (equity) बाँटने को तैयार हैं? क्या आप चाहते हैं कि हर छोटे-बड़े फैसले में सिर्फ आपकी ही चले? आप कितना रिस्क ले सकते हैं और कितना कंट्रोल अपने हाथ में रखना चाहते हैं, इसी से तय होगा कि कौन सा रास्ता बेहतर है।

अपने लंबे समय के लक्ष्य देखें

आपका आखिरी उद्देश्य क्या है? क्या आप कंपनी को जल्दी बढ़ाकर बेचना चाहते हैं, उसे शेयर बाज़ार (IPO) में ले जाना चाहते हैं या फिर एक ऐसा बिजनेस बनाना चाहते हैं जो आपकी आने वाली पीढ़ियों तक बना रहे? अपनी फंडिंग की योजना हमेशा अपने इसी बड़े लक्ष्य को ध्यान में रखकर बनाएँ।

आखिरी बात: कोई भी एक रास्ता सबके लिए सही नहीं होता

बूटस्ट्रैपिंग और बाहरी निवेश में से किसी एक को ही चुनना जरूरी नहीं है। कई सफल स्टार्टअप्स शुरुआत में बूटस्ट्रैपिंग करते हैं ताकि वे साबित कर सकें कि उनका आईडिया काम करता है और फिर जब वे मजबूत स्थिति में होते हैं, तब निवेश जुटाते हैं। वहीं कुछ स्टार्टअप्स बाज़ार पर जल्दी कब्जा करने के लिए सीधे निवेशकों (VCs) के पास जाते हैं। सबसे जरूरी बात यह है कि आप जो भी करें, सोच-समझकर करें।

IPO World में हमारा मानना है कि हर फाउंडर को पूरी स्पष्टता के साथ आगे बढ़ना चाहिए, सिर्फ इसलिए नहीं कि उनका प्रोडक्ट बाज़ार के लिए सही है, बल्कि इसलिए भी कि उनका पैसा जुटाने का तरीका उनके बिजनेस के लिए सही है।

चाहे आप अगला 'जोहो' (Zoho) बनना चाहें या अगला 'ओयो' (OYO), शेयर बाज़ार (IPO) तक का सफर इस बात से शुरू होता है कि आप अपनी यात्रा के लिए किस तरह का ईंधन (पूंजी) चुनते हैं।



IPO की तैयारी: शेयर बाज़ार में लिस्ट होने का रोडमैप

रणनीति, आंतरिक तैयारी, जाँच-पड़ताल और समय-सीमा का विवरण शेयर बाज़ार में उतरना सिर्फ एक आर्थिक उपलब्धि नहीं है, यह किसी भी बिजनेस के लिए एक बदलाव भरा सफर है। यह कंपनी की समझ, मज़बूती और पारदर्शिता की परीक्षा लेता है। भारतीय कंपनियों के लिए, जो NSE या BSE पर अपनी लिस्टिंग का सपना देख रही हैं, IPO का सफर एक बड़ा मौका भी है और अब तक बनाए गए बिजनेस की कड़ी जाँच भी।

चाहे आप एक तेज़ी से बढ़ता हुआ स्टार्टअप हों, कोई पुरानी और बड़ी कंपनी हों या कोई ऐसी कंपनी जिसमें बड़े निवेशकों (PE-backed) ने पैसा लगा रखा हो—IPO के रोडमैप की योजना बहुत बारीकी से, कदम-दर-कदम बनानी पड़ती है। आइए समझते हैं कि भारत में एक कंपनी को पब्लिक होने (IPO लाने) के लिए क्या करना पड़ता है।

रणनीतिक तैयारी: क्या आपकी कंपनी IPO के लिए तैयार है?

दस्तावेजों और कानूनी औपचारिकताओं में उलझने से पहले, संस्थापकों और बोर्ड को खुद से दो सवाल पूछने चाहिए: अभी सार्वजनिक क्यों होना है? और उससे भी महत्वपूर्ण: क्या हम वाकई तैयार हैं?

रणनीतिक तैयारी की चेकलिस्ट:

- सफल बिजनेस मॉडल के साथ स्थिर रिवेन्यू और मुनाफे की ओर बढ़ने का एक स्पष्ट रास्ता।
- स्केलेबल सिस्टम में संचालन, वित्त और अनुपालन के लिए मज़बूत सिस्टम।
- मज़बूत गवर्नेंस के साथ एक स्वतंत्र बोर्ड और आंतरिक नियंत्रण की ठोस व्यवस्था।
- बाज़ार का सही समय और मूल्यांकन की संभावना।

उदाहरण: ज़ोमैटो को अपनी स्थापना से 2021 में IPO लाने तक 13 साल लगे। उन्होंने यह सुनिश्चित किया कि उनके फूड डिलीवरी बिजनेस के पास ग्राहकों का मज़बूत आधार और विकास की एक दमदार कहानी हो, भले ही उस समय वे मुनाफे में न रहे हों।



आंतरिक तैयारी: नींव को मज़बूत बनाना

सार्वजनिक होने के लिए एक ऐसे कॉर्पोरेट ढांचे की आवश्यकता होती है जो सार्वजनिक जाँच और जवाबदेही को मज़बूती से झेल सके।

आंतरिक तैयारी के मुख्य चरण:

- **नेतृत्व को सशक्त बनाएं:** स्वतंत्र निदेशकों (Independent Directors) की नियुक्ति करें और C-Suite (उच्च प्रबंधन) को पेशेवर रूप दें।
- **वित्तीय ऑडिट और स्वच्छता:** भारतीय लेखा मानकों (Ind AS) के तहत कम से कम 3 वर्षों के ऑडिट किए हुए वित्तीय विवरण (Financial Statements) तैयार रखें।
- **कॉर्पोरेट गवर्नेंस:** SEBI के लिस्टिंग नियमों के अनुसार जोखिम प्रबंधन और बोर्ड समितियों का गठन करें।
- **इक्विटी स्ट्रक्चरिंग:** ESOP, शेयरधारिता पैटर्न और कैप टेबल (Cap Table) की स्पष्टता सुनिश्चित करें।

उदाहरण: नायका (Nykaa - FSN E-Commerce Ventures) ने अपने 2021 के IPO से पहले महत्वपूर्ण आंतरिक बदलाव किए थे, जैसे कि अपनी होल्डिंग संरचना का पुनर्गठन करना, बोर्ड को और मज़बूत बनाना और अपनी वित्तीय रिपोर्टिंग प्रणालियों को बेहतर करना।

ड्यू डिलिजेंस: हर स्तर पर बारीक जाँच

'ड्यू डिलिजेंस' एक तरह का गहन ऑडिट है जिसे इन्वेस्टमेंट बैंकर्स, वकील और ऑडिटर्स द्वारा किया जाता है। कंपनी के हर कॉन्ट्रैक्ट, ग्राहक, संपत्ति और कानूनी दावों की इस नजरिए से जाँच की जाती है कि भविष्य में कोई निवेशक इस पर सवाल न उठा सके।

ड्यू डिलिजेंस के मुख्य प्रकार:

- **वित्तीय:** ऑडिट ट्रेल, रिवेन्यू की पहचान और टैक्स संबंधी नियमों का पालन।
- **कानूनी:** चल रहे मुकदमे, बौद्धिक संपदा (IPR) का मालिकाना हक और कर्मचारियों के अनुबंध।
- **परिचालन:** बिजनेस की निरंतरता और वेंडर्स (आपूर्तिकर्ताओं) पर निर्भरता की जाँच।
- **नियामक:** लाइसेंस और क्षेत्र-विशिष्ट नियम (विशेषकर फिनटेक और हेल्थकेयर जैसे सेक्टरों के लिए)।

उदाहरण: 2021 में पेटीएम (Paytm) के IPO को उसके घाटे और बिजनेस मॉडल की जटिलताओं के कारण निवेशकों की कड़ी जाँच का सामना करना पड़ा था। ड्यू डिलिजेंस की प्रक्रिया ने कंपनी को अपने डिस्कलॉजर्स बेहतर करने और उसके अनुसार DRHP (Draft Red Herring Prospectus) को तैयार करने में मदद की।

अनुपालन और नियामक फाइलिंग: SEBI और ROC की प्रक्रिया

यह IPO यात्रा का सबसे व्यवस्थित और कानूनी रूप से संवेदनशील हिस्सा है। यहाँ नियमों का पालन करना अनिवार्य होता है।

प्रमुख नियामक चरण:

- **मर्चेन्ट बैंकर्स की नियुक्ति:** बुक रनिंग लीड मैनेजर्स (BRLM) को चुनना।
- SEBI के पास DRHP फाइल करना
- **SEBI की समीक्षा:** आमतौर पर 30-75 दिन का समय
- **स्टॉक एक्सचेंज की मंजूरी:** BSE और NSE
- अंतिम RHP फाइलिंग और प्राइस बैंड की घोषणा।
- पब्लिक इश्यू लॉन्च, बोली के लिए विंडो का खुलना।
- अलॉटमेंट और लिस्टिंग

कंपनियों को कंपनी अधिनियम, SEBI ICDR नियमों और लिस्टिंग के बाद की अनिवार्यताओं का भी पालन करना पड़ता है।

उदाहरण: भारतीय इतिहास के सबसे बड़े LIC IPO को उसके विशाल आकार, सरकारी स्वामित्व और जनहित के कारण सबसे जटिल DRHP और अनुपालन प्रक्रियाओं से गुजरना पड़ा था।

IPO की समयसीमा: इसमें कितना समय लगता है?

चरण	आवश्यक समय
आंतरिक तैयारी और ऑडिट	3-6 महीने
DRHP की तैयारी और फाइलिंग	1-2 महीने
SEBI की समीक्षा और संशोधन	2-3 महीने
मार्केटिंग (रोड-शो, इन्वेस्टर कॉल्स)	1-2 महीने
अंतिम RHP, इश्यू लॉन्च और लिस्टिंग	3-4 हफ्ते

लिस्टिंग की प्रक्रिया में लगने वाला समय: 9-12 महीने, यदि नियामक अड़चनें न हों।



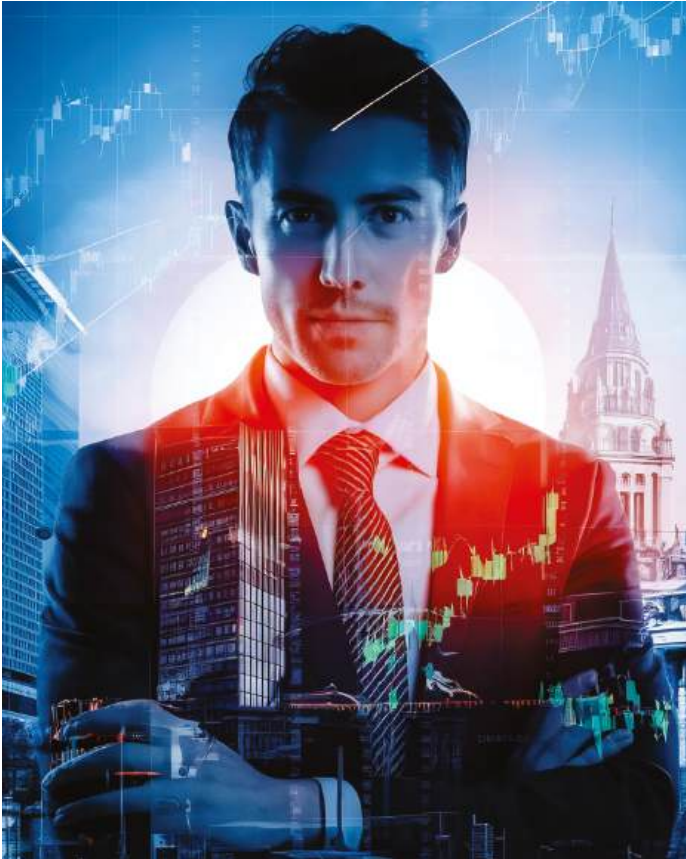
IPO की मार्केटिंग: निवेशकों को शिक्षित करना और ब्रांड की कहानी

एक बार SEBI से हरी झंडी मिलने के बाद, कंपनियाँ अपने रोड-शो शुरू करती हैं। इस दौरान संस्थागत निवेशकों (Institutional Investors), विश्लेषकों और मीडिया से मुलाकात की जाती है ताकि उत्साह और भरोसा पैदा किया जा सके।

सफल IPO मार्केटिंग के लिए सुझाव:

- अपने व्यापार को इतना आसान बनाएं कि निवेशकों का एक बड़ा वर्ग इसे समझ सके।
- कंपनी की भविष्य की विकास क्षमता और अपने प्रतियोगिता से बढ़त को हाइलाइट करें।
- मुनाफे के नजरिए को लेकर पारदर्शिता बरतें।
- डिजिटल प्लेटफॉर्म और फाइनेंशियल मीडिया के जरिए छोटे निवेशकों तक पहुँच बनाएं।

उदाहरण: डेलीवरी ने अपनी बेहतरीन स्टोरीटेलिंग और रोड-शो के जरिए खुद को भारत की अग्रणी लॉजिस्टिक्स टेक कंपनी के रूप में पेश किया। इससे वे एक मजबूत संस्थागत निवेशक आधार (Institutional Investor Base) को आकर्षित करने में सफल रहे।



IPO के बाद: असली काम तो अब शुरू होता है

शेयर बाजार में एक सफल लिस्टिंग आपकी यात्रा का अंत नहीं, बल्कि एक पब्लिक कंपनी के रूप में आपके जीवन की शुरुआत है। अब आप शेयरधारकों, विश्लेषकों और नियामकों के प्रति जवाबदेह हैं।

IPO के बाद की मुख्य जिम्मेदारियाँ:

- तिमाही नतीजों की रिपोर्ट देना
- महत्वपूर्ण सूचनाओं का खुलासा
- इनसाइडर ट्रेडिंग और कॉर्पोरेट गवर्नेंस का पालन
- शेयरधारकों से संवाद और सालाना आम बैठक (AGM)

उदाहरण: टाटा टेक्नोलॉजीज़ ने अपने 2023 के IPO के बाद, लिस्टिंग की रफ़्तार को बनाए रखने के लिए तुरंत अनुपालन, कमाई की स्पष्टता और विश्लेषकों के साथ जुड़ाव पर ध्यान केंद्रित किया।

निष्कर्ष: IPO की तैयारी एक अनुशासन है, कोई समयसीमा नहीं

सार्वजनिक होना केवल कैश निकालने की होड़ नहीं है; यह एक मैराथन है जो आपके बिजनेस के हर पहलू—वित्तीय सटीकता से लेकर नेतृत्व की मजबूती—की परीक्षा लेती है। जो कंपनियाँ गवर्नेंस, अनुपालन, अपनी ब्रांड स्टोरी और सिस्टम में समय निवेश करती हैं, वे न केवल IPO प्रक्रिया को आसानी से पार करती हैं, बल्कि उसके बाद भी फलती-फूलती हैं।

चाहे आप अगला जेरोधा बनने का लक्ष्य रख रहे हों या इंफोसिस जैसे बड़े स्तर को छूना चाहते हों, हमेशा याद रखें: "IPO कोई मंजिल नहीं है, बल्कि यह एक लॉन्चपैड है।"

इस माह का प्रमुख शब्द: RHP क्या है? ('रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस')

क्यों यह अजीब नाम वाला दस्तावेज़ हर IPO की आधारशिला है?

यदि आपने कभी IPO की घोषणाओं को देखा है, तो आप शायद 'रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस' (RHP) शब्द से टकराए होंगे और सोचा होगा कि वित्त की दुनिया में इस 'मछली' का क्या काम?

अपने इस अजीब नाम के बावजूद, RHP एक अत्यंत महत्वपूर्ण कानूनी और वित्तीय दस्तावेज़ है जिसे सार्वजनिक होने की योजना बनाने वाली किसी भी कंपनी द्वारा फाइल किया जाता है। यह संभावित निवेशकों के लिए एक मास्टर गाइड है, जिसमें कंपनी के बिजनेस मॉडल, वित्तीय स्थिति, जोखिम, विकास की संभावनाओं और सार्वजनिक होने से पहले आपके लिए जरूरी हर जानकारी का विवरण होता है।

नाम के पीछे की कहानी

'रेड हेरिंग' एक प्रकार की स्मोकड मछली है, जिसे आमतौर पर नमक के साथ सुरक्षित करके गहरा धुंआ दिया जाता है, जिससे इसमें तेज गंध और लाल रंग आ जाता है। 17वीं शताब्दी के इंग्लैंड में, इस तीखी गंध वाली मछली का उपयोग शिकारी कुत्तों को प्रशिक्षित करने के लिए किया जाता था: प्रशिक्षक इसे रास्ते पर घसीटते थे ताकि यह परीक्षण किया जा सके कि कुत्ते सही गंध को पहचान पाते हैं या नहीं। इसकी गंध इतनी तेज होती थी कि यह अक्सर कुत्तों का ध्यान असली रास्ते से भटका देती थी। समय के साथ, "रेड हेरिंग" शब्द गलत दिशा में ले जाने या ध्यान भटकाने का प्रतीक बन गया।



यह एक फाइनेंशियल टर्म कैसे बना?

अमेरिकी प्रतिभूति विनियमन के शुरुआती दिनों में, जो कंपनियाँ सार्वजनिक होने के लिए आवेदन करती थीं, वे एक प्रारंभिक प्रॉस्पेक्टस जारी करती थीं जिसके कवर पर लाल स्याही में एक बड़ा डिस्कलेमर होता था।

वह चेतावनी कुछ ऐसी थी:

"इस दस्तावेज़ में दी गई जानकारी परिवर्तन के अधीन है। यह अधूरा है और इसमें संशोधन किया जा सकता है।"

उस प्रमुख लाल चेतावनी के कारण, इस दस्तावेज़ को ही "रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस" कहा जाने लगा, भले ही उस मछली का फाइनेंस से कोई लेना-देना नहीं था।

यही नाम हमेशा के लिए तय हो गया।

IPO (इनिशियल पब्लिक ऑफरिंग) की प्रक्रिया में, रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (RHP) एक प्रारंभिक दस्तावेज़ है जो तब मार्केट रेगुलेटर (जैसे भारत में SEBI) के पास जमा किया जाता है जब कोई कंपनी सार्वजनिक होने की योजना बनाती है। इसमें बिजनेस, उसके वित्तीय विवरण और IPO के बारे में अधिकांश महत्वपूर्ण जानकारी शामिल होती है, सिवाय शेयरों की अंतिम कीमत और पेश किए जाने वाले शेयरों की संख्या के।

इसे "रेड हेरिंग" क्यों कहा जाता है?

चूँकि यह दस्तावेज़ अंतिम विवरणों से ध्यान भटका सकता है, यह आपको बड़ी तस्वीर तो दिखाता है लेकिन अभी पूरी कहानी नहीं बताता। उस स्मोकड मछली की तरह, यह एक संकेत तो है लेकिन पूरी राह नहीं।

एक प्रमोटर के रूप में, आपके लिए RHP क्या है?

RHP को अपनी कंपनी की 'बायोग्राफी', 'पिच डेक' और 'अनुपालन डोजियर' (Compliance Dossier) का एक मिला-जुला रूप समझें। एक बार फाइल होने के बाद, यह सार्वजनिक हो जाता है। निवेशक, विश्लेषक, नियामक और आपके प्रतिस्पर्धी—सभी इसे पढ़ते हैं।

एक प्रमोटर के रूप में, आप इसे केवल कागजी कार्रवाई समझने की गलती नहीं कर सकते; इसे आपकी कंपनी की विश्वसनीयता, स्पष्टता और क्षमता का प्रतिबिंब होना चाहिए।

RHP में क्या होता है (और यह आपके लिए क्यों ज़रूरी है)?

एक रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (RHP) में ये मुख्य बातें शामिल होती हैं:

कंपनी की जानकारी और कामकाज

यह हिस्सा कंपनी के इतिहास, उसके लक्ष्य, काम करने के तरीके और कामकाज की पूरी जानकारी देता है। इसमें बताया जाता है कि कंपनी क्या सामान बनाती है या क्या सर्विस देती है, उसका काम कितना बड़ा है और किन सिद्धांतों पर कंपनी चलती है।

इंडस्ट्री और सेक्टर की जानकारी

RHP में उस पूरे बाज़ार (Industry) के बारे में बताया जाता है जिसमें कंपनी काम कर रही है। इसमें आगे बढ़ने के मौके, चुनौतियाँ, दूसरी कंपनियों से मुकाबला और बाज़ार में क्या बदलाव आ रहे हैं, इसकी जानकारी होती है।

पैसों का हिसाब-किताब

इसमें पिछले कुछ सालों के पैसों का पूरा रिकॉर्ड होता है, जैसे कि कमाई का हिसाब, बैलेंस शीट और नकदी का आना-जाना (Cash Flow)। इससे निवेशकों को यह समझने में मदद मिलती है कि कंपनी की आर्थिक हालत कैसी है और वह कितना मुनाफा कमा सकती है।

IPO की जानकारी (अंदाजन)

RHP में IPO से जुड़ी बातें होती हैं, जैसे कि कितना बड़ा इश्यू होगा और कीमत का दायरा (Price Band - कम से कम और ज़्यादा से ज़्यादा कीमत) क्या होगा। हालांकि, इसमें शेयरों की पक्की कीमत या पक्की संख्या नहीं दी जाती, जो बाद में आखिरी कागज़ात (Final Prospectus) में बताई जाती है।



मैनेजमेंट और प्रमोटर की जानकारी

कंपनी के मालिकों, डायरेक्टरों और बड़े शेयरधारकों के बारे में जानकारी दी जाती है। उनकी पुरानी प्रोफाइल और कंपनी में उनके रोल के बारे में बताया जाता है ताकि यह पता चले कि बिजनेस चलाने वाले लोग कौन हैं।

IPO लाने की योजना

RHP में यह साफ-साफ बताया जाता है कि कंपनी IPO क्यों ला रही है और वह निवेशकों से जुटाए गए पैसों का इस्तेमाल कहाँ और कैसे करेगी।

जोखिम के कारक

इसमें उन खतरों के बारे में बताया जाता है जिनसे कंपनी को नुकसान हो सकता है। यह निवेशकों को सावधान करता है कि किन वजहों से उनके निवेश पर असर पड़ सकता है।

कानूनी और सरकारी नियम

इस दस्तावेज़ में कानूनी समझौतों, वकीलों की राय, विज्ञापनों पर होने वाले खर्च और SEBI के नियमों के पालन की जानकारी होती है, ताकि निवेशकों के हितों की रक्षा हो सके।

संक्षेप में, RHP एक ऐसा शुरुआती और विस्तृत दस्तावेज़ है जो निवेशकों को कंपनी के बिजनेस, पैसों की स्थिति, बाज़ार, मैनेजमेंट और खतरों के बारे में ज़रूरी जानकारी देता है। बस इसमें शेयरों की पक्की कीमत और उनकी सही संख्या की जानकारी आखिरी चरण में ही दी जाती है।



DRHP और RHP: मुख्य अंतर

अंतर का आधार	DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस)	RHP (रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस)
IPO का चरण	IPO शुरू होने से बहुत पहले SEBI के पास जमा किया जाने वाला शुरुआती दस्तावेज़।	SEBI की मंजूरी के बाद और IPO खुलने से ठीक पहले वाला दस्तावेज़।
उद्देश्य	सरकारी जाँच (Review) और निवेशकों के फीडबैक के लिए शुरुआती जानकारी देना।	निवेशकों को पूरी जानकारी देना ताकि वे सोच-समझकर पैसा लगाने का फैसला ले सकें।
शामिल जानकारी	बिजनेस, कमाई और खतरों की जानकारी होती है, लेकिन कीमत और शेयरों की संख्या नहीं होती।	बिजनेस और कमाई की नई जानकारी और प्राइस बैंड (कीमत का दायरा) शामिल होता है।
कानूनी दर्जा	इसे केवल जाँच के लिए जमा किया जाता है; इस समय जनता पैसा नहीं लगा सकती।	इसे SEBI से मंजूरी मिल चुकी होती है और यह जनता के लिए जारी किया जाता है।
निवेशक के लिए उपयोग	इससे निवेशक कंपनी की मजबूती और खतरों का पहले ही अंदाजा लगा सकते हैं।	इसमें ज्यादा सटीक जानकारी होती है, जिससे निवेश का आखिरी फैसला लेने में मदद मिलती है।
गतिविधियाँ	सीमित होती हैं, मुख्य रूप से नियामकीय फीडबैक और प्रारंभिक बाज़ार रुझान के लिए	रोडशो और निवेशक प्रस्तुतियों में सक्रिय रूप से इस्तेमाल होती हैं ताकि रुचि पैदा हो सके
कीमत की जानकारी	इसमें न तो कीमत होती है और न ही शेयरों की संख्या।	इसमें 'प्राइस बैंड' (कीमत की रेंज) होती है, लेकिन फाइनल कीमत बाद में तय होती है।



आप RHP कब फाइल करते हैं?

RHP तब फाइल किया जाता है जब SEBI आपके शुरुआती दस्तावेज़ (DRHP) की जाँच कर लेता है और उसे अपनी मंजूरी दे देता है। इस स्तर तक पहुँचते-पहुँचते, आप सरकारी नियामकों और बैंकर्स के सभी सवालों के जवाब दे चुके होते हैं।

RHP की मुख्य बातें:

- इसमें शेयरों की कीमत का दायरा (Price Band) और बेचे जाने वाले शेयरों की संख्या की जानकारी होती है।
- इसे IPO खुलने से कुछ हफ्ते पहले फाइल किया जाता है।
- इसी के साथ आपके रोड-शो और निवेशकों के साथ बातचीत की शुरुआत होती है।

फाउंडर की सलाह: RHP को सही रणनीति के साथ कैसे तैयार करें

एक बिजनेस लीडर के रूप में, आपको RHP की प्रक्रिया को केवल कागजों पर साइन करने तक सीमित नहीं रखना चाहिए, बल्कि इसे खुद लीड करना चाहिए:

कहानी का हिस्सा बनें

इसे पूरी तरह वकीलों और बैंकर्स पर न छोड़ें। अपनी टीम के साथ मिलकर काम करें ताकि RHP आपकी कंपनी के भविष्य के विजन (Vision) को बिल्कुल सही तरीके से पेश करे।

खतरों वाले हिस्से को खुद चेक करें

अक्सर फाउंडर्स इसे नजरअंदाज कर देते हैं, लेकिन IPO के बाद ये कानूनी रूप से आप पर लागू होते हैं। सुनिश्चित करें कि खतरे पूरी तरह बताए गए हों, लेकिन वे संतुलित हों—इतने भी डरावने न हों कि निवेशक घबरा जाएं।

अपनी लीडरशिप टीम को तैयार करें

RHP फाइल होते ही मीडिया और निवेशक आप पर पैनी नजर रखेंगे। आपके CFO, CTO और COO को कंपनी के आँकड़ों और लक्ष्यों के बारे में एक जैसी जानकारी होनी चाहिए।

सवालों की गुंजाइश न छोड़ें

RHP में जो कुछ भी लिखा होगा, उसी आधार पर एक्सपर्ट्स आपसे सवाल पूछेंगे। सुनिश्चित करें कि पैसों का हिसाब-किताब और ग्राहकों से जुड़े आँकड़े बिल्कुल साफ हों और उनमें कोई उलझन न हो।

फाउंडर्स के लिए काम की बात: बाज़ार में आपकी पहली छाप है RHP

अपनी कंपनी को IPO के लिए तैयार करते समय इस बात को हमेशा याद रखें:

"RHP सिर्फ एक दस्तावेज़ नहीं है, बल्कि यह पब्लिक मार्केट के साथ आपका पहला हाथ मिलाना है।"

यही वह पहला मौका है जब निवेशक आपके नेतृत्व, आपकी ईमानदारी और एक पब्लिक कंपनी बनने की आपकी तैयारी को करीब से देखते हैं। अगर आप इसे सही तरीके से पेश करते हैं, तो आप निवेशकों का भरोसा जीत लेते हैं। लेकिन अगर यहाँ कोई गलती हुई, तो उसकी भरपाई करना बहुत महंगा और कभी-कभी नामुमकिन भी हो सकता है।



गलतियाँ जो फाउंडर्स आज भी कर रहे हैं



2025 और उसके बाद IPO की मुश्किलों से कैसे बचें?

भारत का IPO बाज़ार अब काफी समझदार हो चुका है और करीब ₹2.8 लाख करोड़ के IPO आने की कतार में हैं। ऐसे में कोई भी यह मान लेगा कि फाउंडर्स ने IPO की तैयारी में महारत हासिल कर ली है। फिर भी, हम बार-बार देखते हैं कि अच्छी-भली कंपनियाँ आखिरी मोड़ पर आकर लड़खड़ा जाती हैं कभी वे सही समय चूक जाती हैं, कभी कानूनी अड़चनों में फंस जाती हैं, तो कभी उनके IPO का सपना पूरी तरह टूट जाता है।

इस लेख में हम उन सबसे आम और महंगी गलतियों का विश्लेषण कर रहे हैं जो 2025 में भी फाउंडर्स कर रहे हैं, जबकि आज सलाहकारों और मार्केट डेटा की कोई कमी नहीं है। अगर आप एक स्टार्टअप प्रमोटर, SME मालिक या CFO हैं और अपनी कंपनी को पब्लिक करने की तैयारी कर रहे हैं, तो इसे अपनी ज़रूरी चेकलिस्ट समझें।

वैल्यूएशन की गलती: अहंकार का असर

जब शेयर बाज़ार तेज़ी पर होता है, तो आत्मविश्वास अक्सर ज़रूरत से ज़्यादा बढ़ जाता है। संस्थापक, खासकर वे जो मीडिया की चर्चा में रहते हैं या जिनके पीछे बड़े निवेशक हैं, अक्सर ऐसी वैल्यूएशन की माँग करते हैं जिसका कंपनी की असलियत से कोई लेना-देना नहीं होता।

2025 में हम क्या देख रहे हैं:

इस साल कई कंपनियों ने अपने IPO दस्तावेज़ (DRHP) वापस ले लिए या SEBI ने उन्हें रोक दिया, क्योंकि उनकी कमाई के दावे और भविष्य के मुनाफे के अंदाज़े बहुत ज़्यादा और बिना आधार के थे। 2025 की पहली तिमाही में एक बड़ी फिनटेक कंपनी ने अपना ₹3,500 करोड़ का IPO सिर्फ इसलिए वापस लिया क्योंकि संस्थागत निवेशकों ने उसकी वैल्यूएशन को मानने से इनकार कर दिया। कंपनी अपनी कमाई से 38 गुना ज़्यादा कीमत माँग रही थी, जो कि उनके सेक्टर की अन्य कंपनियों से लगभग दोगुनी थी।

यह क्यों होता है:

संस्थापक अक्सर अपनी कंपनी की तुलना भारतीय बाज़ार की असलियत के बजाय ग्लोबल कंपनियों (जैसे Stripe या Shopify)

से करने लगते हैं। छोटे और मध्यम उद्योगों (SME) के मामले में, कई मालिक भविष्य की तरक्की के बड़े-बड़े दावे तो कर देते हैं, लेकिन उनके पास उसे चलाने के लिए ज़रूरी फंड का कोई ठोस प्लान नहीं होता।

एक्सपर्ट की राय:

मुंबई के एक बड़े मर्चेट बैंकर का कहना है, "आपकी वैल्यूएशन वह नहीं है जो आपको लगता है कि आप लायक हैं बल्कि वह है जो मार्केट को लगता है कि आप करके दिखा सकते हैं।"

क्या करें:

- अपनी वैल्यूएशन को ऑडिट किए हुए पुराने आँकड़ों पर आधारित रखें, न कि केवल हवा-हवाई अंदाज़ों पर।
- भविष्य की तरक्की के दावों के पीछे ठोस कारण और माँग के सबूत दें।
- लिस्टिंग के बाद निवेशकों के लिए भी कमाई की गुंजाइश छोड़ें।

DRHP में लापरवाही: जानकारी छिपाने की कोशिश

कई संस्थापक के लिए DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) केवल एक कानूनी कागज़ है, जिसे वे वकीलों के भरोसे छोड़ देते हैं। यह सोच अक्सर कंपनी के लिए घातक साबित होती है।

कहाँ गलती हो रही है:

2025 में SEBI ने सबसे ज़्यादा सवाल उन कंपनियों पर उठाए हैं जिनके पैसों का हिसाब-किताब मेल नहीं खाता, जिनके रिश्तेदारों या जुड़ी हुई कंपनियों के साथ लेन-देन साफ़ नहीं हैं, या जिन्हें यह नहीं पता कि वे IPO के पैसों का इस्तेमाल कहाँ करेंगे।

इसका स्पष्ट उदहारण:

एक मध्यम स्तर की लॉजिस्टिक्स कंपनी को तब बड़ी देरी का सामना करना पड़ा जब उसके खर्चों और वेंडर्स के साथ लेन-देन में कमियाँ पाई गईं। उसे दो बार सुधार के लिए कहा गया, जिससे उसने बाज़ार का वह सही समय खो दिया जब वह लिस्ट हो सकती थी।

निवेशकों को क्या संकेत मिलता है:

अगर कोई कंपनी लिस्ट होने से पहले अपनी जानकारी देने में इतनी लापरवाह है, तो सार्वजनिक होने के बाद उसका व्यवहार कैसा होगा? पारदर्शिता और अच्छा मैनेजमेंट केवल कागज़ी खानापूर्ति नहीं हैं; ये निवेशकों का भरोसा जीतने के तरीके हैं।

इसे कैसे सुधारें:

- DRHP को एक ऐसी कहानी की तरह लिखें जिस पर निवेशक भरोसा कर सकें।
- जोखिमों के बारे में पूरी ईमानदारी बरतें चाहे वे कानूनी हों या कामकाज से जुड़े।
- फाइल करने से पहले किसी बाहरी कानूनी और एक्सपर्ट टीम से इसकी बारीकी से जाँच करवा लें।

मैनेजमेंट में कमियाँ: देरी, लापरवाही या ढीलापन

कई छोटे बिजनेस (SME) और स्टार्टअप्स अनौपचारिक तरीके से चलते हैं। लेकिन जिस पल आप DRHP फाइल करते हैं, आपकी कंपनी का बोर्डरूम पूरी दुनिया के सामने आ जाता है।

फाउंडर्स अभी भी क्या गलतियाँ कर रहे हैं:

- IPO फाइल करने के बाद तक भी 'स्वतंत्र निदेशकों' की नियुक्ति न करना।
- कंपनी के काम में परिवार के सदस्यों का ज़रूरत से ज़्यादा दखल।
- बिना किसी बाहरी जाँच-परख के अपनी ही दूसरी कंपनियों या रिश्तेदारों के साथ लेन-देन करना।
- कंपनी के अंदरूनी हिसाब-किताब की जाँच का कोई मज़बूत सिस्टम न होना।

2025 में नियमों में बदलाव:

SEBI के नए नियम (LODR norms) अब उन SME कंपनियों पर भी लागू होते हैं जो एक निश्चित पूंजी की सीमा को पार करती हैं। इन नियमों का पालन न करने पर न केवल लिस्टिंग में देरी होती है, बल्कि जनता के बीच कंपनी की छवि भी खराब होती है।

यह एक बड़ा मौका है:

अच्छा मैनेजमेंट कोई बोज़ नहीं है, बल्कि यह आपके ब्रांड की सुरक्षा कवच है। 'स्वतंत्र निदेशक' कंपनी की साख बढ़ाते हैं और सही ऑडिट सिस्टम IPO के बाद होने वाली अफरा-तफरी से बचाता है।

तैयारी की चेकलिस्ट:

- क्या आपके बोर्ड में ज्यादातर लोग बाहर के हैं?

- क्या आपने ऑडिट और सैलरी तय करने वाली कमेटियाँ बनाई हैं?
- क्या बोर्ड की बैठकों और शेयर प्लान (ESOP) का रिकॉर्ड साफ-सुथरा और पारदर्शी है?

लिस्टिंग के बाद की योजना: बड़ी तस्वीर को भूल जाना

एक IPO कोई 'एग्जिट' (बाहर निकलना) नहीं है—बल्कि यह हमेशा के लिए जनता की नजरों में आने की शुरुआत है। इसके बावजूद, कई फाउंडर्स महीनों तक केवल लिस्टिंग से पहले की वैल्यूएशन और प्रचार (Roadshows) में खोए रहते हैं और यह सोचने के लिए बहुत कम समय देते हैं कि पहले दिन के बाद क्या होगा।

आम गलतियाँ:

- लिस्टिंग के बाद निवेशकों से बातचीत का कोई प्लान न होना।
- शेयर बाज़ार में आने के बाद कंपनी की प्रगति के बारे में जानकारी न देना।
- ज़रूरी सरकारी नियमों को पूरा करने की तारीखें भूल जाना।
- लिस्टिंग के तुरंत बाद प्रमोटरों द्वारा अपने बहुत ज़्यादा शेयर बेच देना।

लंबे समय में होने वाले नुकसान:

शेयर की कीमतों में गिरावट, खरीदारों की कमी, निवेशकों का भरोसा टूटना और कंपनी के विस्तार की योजनाओं का अटक जाना। 2023-24 के कई IPO इसी वजह से उम्मीद के मुताबिक प्रदर्शन नहीं कर पाए।



स्मार्ट फाउंडर के लिए सुझाव:

- IPO से मिले पैसे को कहाँ और कब खर्च करना है, इसका पूरा रोडमैप तैयार रखें।
- एक फुल-टाइम कंप्लायंस ऑफिसर (CS) रखें जिसे शेयर बाज़ार का अनुभव हो।

- हर तीन महीने में निवेशकों के साथ मीटिंग करें—भले ही आपकी कंपनी के लिए यह अनिवार्य न हो।

सलाहकारों के बीच तालमेल की कमी: सब अपनी धुन में

वकील, इन्वेस्टमेंट बैंकर्स, CS कंपनियाँ, मर्चेन्ट बैंकर्स और रेटिंग एजेंसियाँ—आपकी IPO टीम काफी बड़ी होती है। लेकिन अक्सर इनके बीच तालमेल बहुत खराब होता है। फाउंडर्स अक्सर यह मान लेते हैं कि "कोई न कोई तो संभाल ही रहा होगा।"

इससे क्या नुकसान होता है:

- अलग-अलग कागजों में ऑकड़ों का मेल न खाना।
- सरकारी सवालों का जवाब देने में ज़रूरत से ज़्यादा वक्त लगना।
- एक ही काम को दो बार करना और बिना वजह बिलों का बढ़ जाना।

समाधान: एक फाउंडर को किसी ऑर्केस्ट्रा के 'कंडक्टर' की तरह भूमिका निभानी चाहिए, जो यह पक्का करे कि हर कोई तालमेल में काम कर रहा है। इसके लिए एक प्रोफेशनल तरीका अपनाएं:

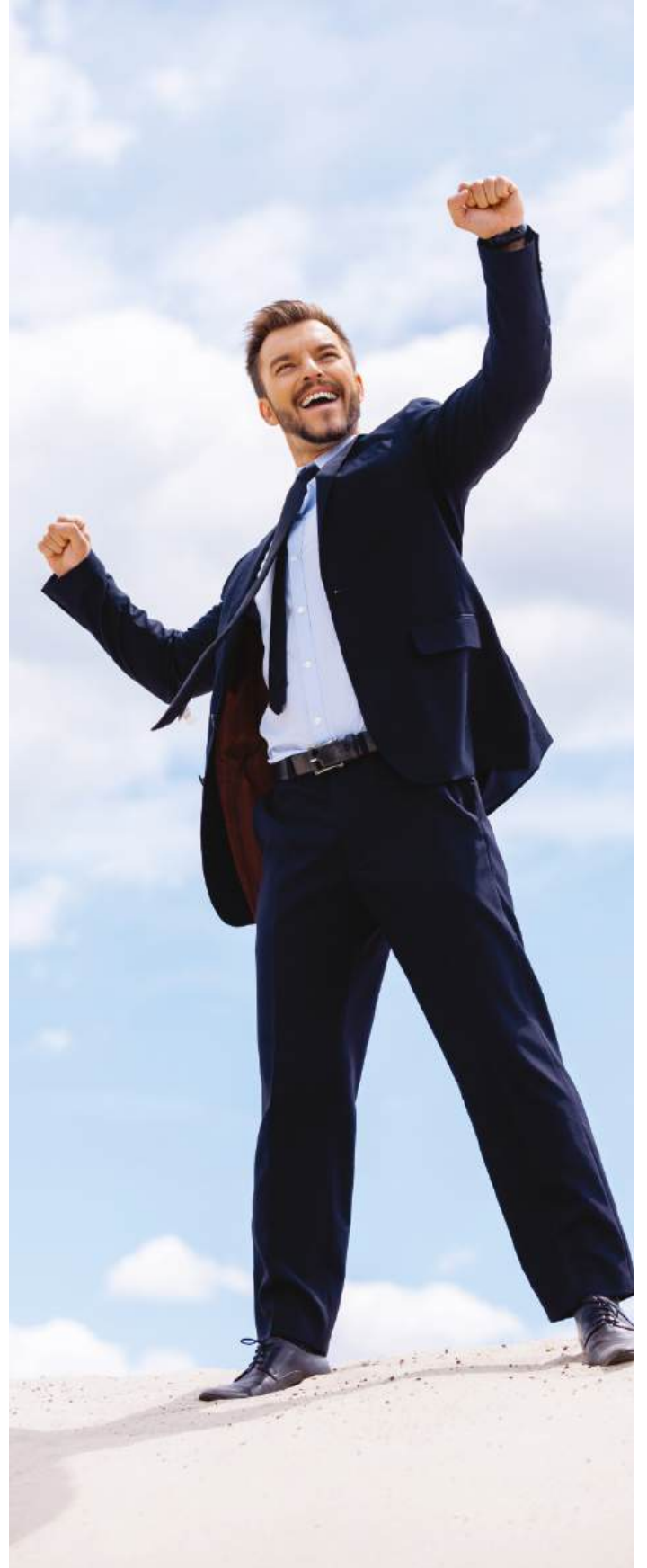
- साप्ताहिक मीटिंग करें।
- फाइलिंग के लिए टास्क ट्रैकर
- अपनी कंपनी के अंदर किसी एक व्यक्ति (अक्सर CFO या CS) को पूरी टीम के बीच तालमेल बनाने की ज़िम्मेदारी सौंपें।

आखिरी बात: बाज़ार सब याद रखता है

2025 का IPO बाज़ार अब पहले से कहीं ज़्यादा समझदार, चुनिंदा और नियमों से बंधा हुआ है। एक खराब तरीके से तैयार किया गया DRHP या धुंधला मैनेजमेंट न केवल आपके मौजूदा IPO को नुकसान पहुँचाता है बल्कि यह आपकी भविष्य की कोशिशों, निवेशकों के नज़रिए और प्राइवेट फंडिंग (PE Funding) को भी खराब कर देता है।

आज जो संस्थापक सफल हो रहे हैं, वे केवल बड़े सपने देखने वाले नहीं हैं; बल्कि वे अनुशासन के साथ काम करने वाले लोग हैं। वे पारदर्शिता को अपनाते हैं, नियमों का सम्मान करते हैं और जनता के भरोसे को ध्यान में रखकर कंपनी बनाते हैं।

क्योंकि IPO की दुनिया में सवाल यह नहीं है कि "क्या आप पैसा जुटा सकते हैं?"—बल्कि सवाल यह है कि "क्या आप बाज़ार में टिके रह सकते हैं?"



IPO से जुड़ी गलतफहमियाँ: भाग 2

"बिना मुनाफे के SME लिस्ट नहीं हो सकते" और ऐसी ही 4 और बातें जो आज भी संस्थापकों को पीछे खींच रही हैं।

IPO वर्ल्ड के पहले भाग में, हमने IPO से जुड़ी कुछ बड़ी गलतफहमियों को दूर किया था जैसे कि "संस्थापक रातों-रात करोड़पति बन जाते हैं" या यह कि "सिर्फ बड़ी टेक कंपनियाँ ही पब्लिक हो सकती हैं।" लेकिन पिछले कुछ महीनों में जब हमने सैकड़ों SME मालिकों, स्टार्टअप फाउंडर्स और सलाहकारों से बात की, तो हमें कुछ नई गलतफहमियाँ देखने को मिलीं, खासकर उन लोगों में जो 2025 में अपना पहला IPO लाने की सोच रहे हैं।

ये गलतफहमियाँ कामकाज से जुड़ी हैं, खास तौर पर SME सेक्टर के लिए हैं और अक्सर SEBI के आधे-अधूरे नियमों, सुनी-सुनाई कहानियों या पुराने पड़ चुके मशवरों पर आधारित हैं।

आइए, आज के समय में भारत के IPO बाज़ार में फैली ऐसी 5 सबसे खतरनाक गलतफहमियों का सच जानते हैं।



पहली गलतफहमी 1: "लिस्ट होने के लिए SME का मुनाफे में होना ज़रूरी है।"

वास्तविकता: ऐसा बिलकुल नहीं है।

माना कि मुनाफे में रहना एक अच्छी बात है, लेकिन SEBI और स्टॉक एक्सचेंज (BSE SME और NSE Emerge) के नियम उन कंपनियों को भी लिस्ट होने की इजाज़त देते हैं जिनका मुनाफा अभी स्थिर नहीं है।

सिर्फ मुनाफे के बजाय, आप इन पैमानों के आधार पर भी योग्य हो सकते हैं:

- आपकी कंपनी की संपत्ति और उसकी कुल कीमत एक तय सीमा से ऊपर होनी चाहिए।

- आपके बिजनेस के ऑपरेशन का एक ट्रैक रिकॉर्ड होना चाहिए।
- बुक-बिल्डिंग या फिक्स्ड प्राइस (तय कीमत) जैसे सही ढांचे का चुनाव।
- एक अच्छे 'मार्केट मेकर' और 'मर्चेन्ट बैंकर' का आपके साथ होना।

उदाहरण: 2025 में रिन्यूएबल एनर्जी और फार्मा सेक्टर की कई ऐसी कंपनियों ने अपने दस्तावेज़ (DRHP) जमा किए हैं जो अभी मुनाफे में नहीं आई हैं। उन्होंने अपने मुनाफे के बजाय भविष्य की संभावनाओं और बाज़ार की माँग के दम पर यह कदम उठाया है।

टिप: अपना पूरा ध्यान पिछले साल के मुनाफे पर लगाने के बजाय साफ-सुथरे हिसाब-किताब, बिजनेस को बढ़ा करने की क्षमता और अच्छे मैनेजमेंट की तैयारी पर लगाएं।

दूसरी गलतफहमी: "DRHP सिर्फ कानूनी कागजी कार्रवाई है, कहानी सुनाने का ज़रिया नहीं।"

वास्तविकता: DRHP बाज़ार में आपकी कंपनी की पहली और सबसे मज़बूत छाप है।

ज्यादातर फाउंडर्स DRHP को केवल एक सरकारी दस्तावेज समझते हैं जिसे वकीलों या बैंकर्स के भरोसे छोड़ दिया जाता है। लेकिन समझदार निवेशक इसके पन्नों के बीच यह ढूँढते हैं कि संस्थापक की सोच क्या है, कंपनी की आगे की रणनीति क्या है और अंदरूनी कंट्रोल कितना मज़बूत है।

आम गलतियाँ:

- दूसरी कंपनियों के रिस्क फैक्टर्स को बिना सोचे-समझे कॉपी कर लेना।
- यह साफ न बताना कि IPO से मिलने वाले पैसों का सटीक इस्तेमाल कहाँ होगा।
- खराब व्याकरण और जिसमें फाउंडर के विजन की कमी हो।

उदाहरण: 2025 की शुरुआत में, एक इलेक्ट्रॉनिक सामान बनाने वाली SME कंपनी का DRHP दो बार वापस कर दिया गया क्योंकि अलग-अलग हिस्सों में लिखे आँकड़े आपस में मेल नहीं खा रहे थे। इसके चलते कंपनी ने लिस्टिंग का एक बहुत अच्छा मौका खो दिया।

टिप: अपने DRHP को 'बिजनेस पिच + ऑडिट रिपोर्ट + ब्रांड स्टोरी' का मिश्रण समझें। आपकी साख इसी दस्तावेज़ से शुरू होती है।

तीसरी गलतफहमी: "सिर्फ 'ट्रेंडिंग' सेक्टर में ही निवेशकों की दिलचस्पी होती है।"

वास्तविकता: शानदार काम चमक-धमक वाले सेक्टर से कहीं ज़्यादा मायने रखता है।

कई संस्थापकों को लगता है कि अगर उनका बिजनेस टेक (Tech), इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV), D2C या SaaS जैसे चर्चित सेक्टर में नहीं है, तो निवेशक उनमें रुचि नहीं लेंगे। लेकिन 2025 में यह बात बिल्कुल गलत साबित हो रही है।

इस साल की कुछ सफल कहानियाँ:

- इनके IPO को ज़रूरत से 3 गुना (3x) ज़्यादा आवेदन मिले।
- इन्हें लिस्टिंग के दिन ही 40% का मुनाफा मिला।
- जिनका हिसाब-किताब साफ-सुथरा था, उन्हें भी बहुत पसंद किया गया।

उदाहरण: अरुणया ऑर्गेनिक्स (इको-फ्रेंडली ड्राई) और डार क्रेडिट एंड कैपिटल (रिटेल लेंडिंग) जैसी कंपनियों ने बहुत अच्छा प्रदर्शन किया।

इनके IPO को न केवल बहुत ज़्यादा सब्सक्राइब किया गया, बल्कि लिस्टिंग पर भी अच्छी बढ़त मिली।

टिप: निवेशक सिर्फ सोशल मीडिया के 'हैशटैग' नहीं देखते; वे यह देखते हैं कि आप काम कैसे करते हैं, आपका मैनेजमेंट कैसा है और भविष्य में कमाई की कितनी उम्मीद है।

चौथी गलतफहमी: "पब्लिक होने का मतलब सिर्फ पैसा जुटाना है।"

वास्तविकता: IPO सिर्फ फंड जुटाने का ज़रिया नहीं, बल्कि कंपनी का पूरी तरह से रूपांतरण है।

जो फाउंडर्स यह सोचकर बाज़ार में आते हैं कि "बस पैसा उठाएंगे और काम वैसे ही चलता रहेगा जैसे चल रहा है", वे अक्सर लिस्टिंग के बाद आने वाली चुनौतियों के लिए तैयार नहीं होते:

- संस्थागत निवेशक आपके हर फैसले की बारीकी से जाँच करेंगे।
- आपको हर तिमाही में अपना हिसाब-किताब सार्वजनिक करना होगा।
- अब आप अपनी मर्ज़ी से नहीं, बल्कि कड़े नियमों के हिसाब से चलेंगे।
- शेयरधारकों को कंपनी की प्रगति के बारे में लगातार जानकारी देनी होगी।

उदाहरण: 2024 में लिस्ट हुई कई SME कंपनियों में लिस्टिंग के बाद काफी उलझन देखी गई, क्योंकि उनके पास निवेशकों से बात करने का कोई प्लान नहीं था। एक लॉजिस्टिक्स कंपनी ने तो सिर्फ 3 महीनों में अपनी वैल्यू 22% खो दी, क्योंकि वह बाज़ार को अपनी जानकारी सही से नहीं दे पा रही थी।

टिप: अपनी IPO रणनीति सिर्फ लिस्टिंग वाले दिन के लिए नहीं, बल्कि आने वाले 3 सालों को ध्यान में रखकर बनाएं।

पाँचवी गलतफहमी: "IPO टीम सब कुछ संभाल लेती है, फाउंडर को बस मंजूरी देनी होती है।"

वास्तविकता: फाउंडर को IPO के पूरे सफर में सक्रिय रूप से शामिल रहना चाहिए।

यह गलतफहमी SME कंपनियों के लिए बहुत जोखिम भरी है, जहाँ फाउंडर्स अक्सर अपने CS, CA या बैंकर पर आँख मूंदकर भरोसा कर लेते हैं। जब फाउंडर खुद इस प्रक्रिया का नेतृत्व नहीं करता, तो अक्सर ये समस्याएँ आती हैं:

- अलग-अलग कागजों में जानकारी का मेल न खाना।

- SEBI द्वारा पूछे गए सवालोंने के जवाब देने की समय-सीमा का निकल जाना।
- निवेशकों तक कंपनी की रणनीति का सही तरीके से न पहुँचना।

टिप: अपने IPO को एक बड़े 'प्रोजेक्ट' की तरह चलाएं:

- हर हफ्ते सभी टीमों के साथ मीटिंग करें।
- कानूनी, बैंकिंग और फाइनेंस टीमों के बीच तालमेल के लिए एक साझा कैलेंडर रखें।
- हर ज़रूरी दस्तावेज़ को फाउंडर खुद गहराई से पढ़ें।

याद रखें, एक फाउंडर ही कंपनी का मुख्य कहानीकार, नियमों का पालन कराने वाला और ब्रांड का चेहरा होता है, कोई भी सलाहकार आपकी जगह नहीं ले सकता।

निष्कर्ष:

आज के बाज़ार में, IPO के लिए आपकी तैयारी का मतलब सिर्फ "पैसों का हिसाब" नहीं है बल्कि, यह आपकी सोच और आपके सिस्टम की तैयारी है।

ये गलतफहमियाँ इसलिए बनी हुई हैं क्योंकि IPO की दुनिया अभी भी डराने वाली, कानूनी उलझनों से भरी और आम आदमी की पहुँच से दूर लगती है। लेकिन जैसे-जैसे भारत का SME इकोसिस्टम और भी निडर हो रहा है और स्टॉक एक्सचेंज सभी के लिए आसान हो रहे हैं, अब समय आ गया है कि हम डर और वास्तविकता के बीच का अंतर समझें।

'IPO वर्ल्ड' में, हम इन गलतफहमियों को दूर करना जारी रखेंगे, क्योंकि हर टूटती गलतफहमी के पीछे एक ऐसा बिजनेस होता है जो आखिरकार ऊंचाइयों को छूने के लिए तैयार है।



**टलकिट
और
संसाधन क्षेत्र**

जार्जन बस्टर – IPO शब्दों की A से Z शब्दावली

'जार्जन बस्टर' सीरीज़ के पिछले संस्करण में, हमने A, B और C के कुछ हिस्सों से शुरू होने वाले IPO शब्दों को कवर किया था। यह संस्करण उसी का विस्तार है, जो C के बाकी शब्दों से लेकर D तक के शब्दों को कवर करता है।

कंपनी सेक्रेटरी

परिभाषा:

कंपनी सेक्रेटरी (CS) एक प्रोफेशनल एक्सपर्ट होता है, जिसे इंस्टीट्यूट ऑफ कंपनी सेक्रेटरीज ऑफ इंडिया (ICSI) से डिग्री मिली होती है। कंपनी कानून के तहत, CS को कंपनी के सबसे महत्वपूर्ण अधिकारियों में गिना जाता है। शेयर बाज़ार में लिस्टेड कंपनियों के लिए CS बहुत जरूरी है, क्योंकि वही यह पक्का करता है कि कंपनी SEBI और सरकार के सभी नियमों का ठीक से पालन कर रही है।

कंपनी चलाने और नियमों को निभाने में भूमिका:

कंपनी सेक्रेटरी किसी कंपनी के लिए 'नियमों की रीढ़ की हड्डी' की तरह होता है। उसका काम बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स, सरकारी अधिकारियों, शेयरधारकों और कंपनी के मैनेजमेंट के बीच तालमेल बिठाना है। उसके मुख्य काम ये हैं:

- कंपनी रजिस्ट्रार (RoC) और SEBI को दी जाने वाली सभी रिपोर्ट और जानकारियाँ समय पर जमा करना।
- बोर्ड मीटिंग और जनरल मीटिंग का इंतजाम करना और उनमें क्या चर्चा हुई, उसका लिखित रिकॉर्ड रखना।
- कंपनी के जरूरी कानूनी रजिस्टर और रिकॉर्ड संभाल कर रखना।
- IPO के दौरान मर्चेन्ट बैंकर्स, वकीलों, ऑडिटर्स और सरकारी विभागों के साथ मिलकर काम करना।

IPO के दौरान जिम्मेदारी:

CS यह सुनिश्चित करता है कि IPO से जुड़े कागज़ात जैसे DRHP और RHP समय पर जमा हो जाएं। IPO आने के बाद भी, वह लगातार इस बात पर नज़र रखता है कि कंपनी शेयर बाज़ार के नियमों का पालन कर रही है या नहीं, जैसे कि समय पर खबरें देना और निवेशकों की शिकायतों को दूर करना।



कंप्लायंस ऑफिसर

परिभाषा:

कंप्लायंस ऑफिसर कंपनी का वह वरिष्ठ अधिकारी होता है जिसकी जिम्मेदारी यह पक्का करना है कि कंपनी सभी सरकारी नियमों और कानूनों का पालन कर रही है। SEBI के नियमों के अनुसार, हर लिस्टेड कंपनी को एक कंप्लायंस ऑफिसर रखना अनिवार्य है। आमतौर पर, कंपनी के कंपनी सेक्रेटरी (CS) को ही यह जिम्मेदारी दी जाती है।

मुख्य काम:

- स्टॉक एक्सचेंज और SEBI के साथ होने वाली सभी बातचीत के लिए यह मुख्य अधिकारी होता है।
- SEBI के नियमों, 'इनसाइडर ट्रेडिंग' (गुप्त जानकारी के गलत इस्तेमाल) को रोकने और कंपनी के अनुशासन की देखरेख करना।
- अगर किसी निवेशक को कोई शिकायत है, तो उसे SEBI के 'SCORES' पोर्टल के जरिए सुलझाना।
- जरूरी तारीखों का हिसाब रखना ताकि सभी रिपोर्ट और जानकारियाँ समय पर जमा हो सकें।

IPO और लिस्टिंग के बाद की भूमिका:

IPO के दौरान, कंप्लायंस ऑफिसर यह सुनिश्चित करता है कि IPO के कागज़ों में दी गई हर जानकारी सही है और समय पर जमा की गई है। लिस्टिंग होने के बाद, उसकी जिम्मेदारी और बढ़ जाती है; वह हर तीन महीने में आने वाले नतीजों, बोर्ड के सदस्यों की जानकारी और कंपनी के लेन-देन पर नज़र रखता है ताकि शेयर बाज़ार का कोई भी नियम न टूटे।

कॉर्पोरेट एक्शन कंप्लायंस

परिभाषा:

जब कोई कंपनी अपने व्यापार या अपनी पूंजी से जुड़ा कोई बड़ा फैसला लेती है, तो उसे 'कॉर्पोरेट एक्शन' कहते हैं। इन फैसलों को कानूनी तरीके से और सही समय पर पूरा करना ही 'कॉर्पोरेट एक्शन कंप्लायंस' कहलाता है। इसके दायरे में डिविडेंड (मुनाफे का हिस्सा) देना, फ्री शेयर बांटना या कंपनियों का आपस में जुड़ना जैसे फैसले आते हैं।

नियम और कानून:

ये सभी काम कंपनी कानून (Companies Act) और SEBI (LODR) के नियमों के हिसाब से किए जाते हैं। स्टॉक एक्सचेंज भी समय-समय पर इसके लिए दिशा-निर्देश जारी करते हैं।

कॉर्पोरेट एक्शन के कुछ उदाहरण:

- **डिविडेंड:** शेयरहोल्डर्स को मुनाफे में से हिस्सा देना।
- **बोनस शेयर:** अपनी बचत से निवेशकों को मुफ्त में अतिरिक्त शेयर देना।
- **राइट्स इश्यू:** पुराने शेयरहोल्डर्स को कम कीमत पर और शेयर खरीदने का मौका देना।
- **बायबैक:** कंपनी द्वारा अपने ही शेयरों को बाज़ार से वापस खरीदना।
- **कंपनियों का जुड़ना:** दो कंपनियों का आपस में मिलकर एक होना या अलग होना।

ज़रूरी नियम:

- बोर्ड मीटिंग और शेयरहोल्डर्स की सभा में प्रस्ताव पास करना।
- समय रहते स्टॉक एक्सचेंज और SEBI को जानकारी देना।
- रिकॉर्ड डेट तय करना और अखबारों में इसकी सूचना छापना।

- शेयर ट्रांसफर एजेंट (RTA) और डिपॉजिटरी के साथ मिलकर काम करना।

अगर इन नियमों का पालन नहीं किया जाता, तो कंपनी पर भारी जुर्माना लग सकता है और बाज़ार में उसकी छवि खराब हो सकती है।

कॉर्पोरेट गवर्नेंस नियम

परिभाषा:

कॉर्पोरेट गवर्नेंस उन नियमों और तरीकों का समूह है जिनसे किसी कंपनी को चलाया और कंट्रोल किया जाता है। इसका मुख्य उद्देश्य कंपनी के कामकाज में जवाबदेही, पारदर्शिता और ईमानदारी सुनिश्चित करना है, ताकि निवेशकों और शेयरधारकों का भरोसा बना रहे।

कानूनी आधार:

कॉर्पोरेट गवर्नेंस मानकों को लागू करने के तरीके:

- SEBI (LODR) नियम, 2015
- कंपनी अधिनियम (Companies Act), 2013
- क्लॉज़ 49 (हटाया गया, लेकिन नींव का काम किया)

लिस्टेड कंपनियों के लिए मुख्य नियम:

- **बोर्ड की बनावट:** बोर्ड में 'इंडिपेंडेंट डायरेक्टर्स' की एक तय संख्या होनी चाहिए। साथ ही, बोर्ड में कम से कम एक महिला डायरेक्टर का होना और CEO व चेयरमैन का पद अलग-अलग होना अनिवार्य है।
- **कमेटियाँ:** कंपनी को खास कामों के लिए कमेटियाँ बनानी पड़ती हैं, जैसे: ऑडिट कमेटी, नॉमिनेशन और रेक्यूशन कमेटी, स्टैकहोल्डर्स रिलेशनशिप कमेटी।
- **जानकारियाँ देना:** हर तीन महीने के नतीजे, रिश्तेदारों के साथ लेन-देन और शेयरों के मालिकाना हक की जानकारी सार्वजनिक करना।



- **नैतिकता:** कंपनी में काम करने के नियम, व्हिसलब्लोअर पॉलिसी (गलत काम की सूचना देने का सिस्टम) और इनसाइडर ट्रेडिंग रोकने के नियम होने चाहिए।

इसका असर:

अगर कंपनी का मैनेजमेंट मज़बूत है, तो निवेशकों का भरोसा बढ़ता है। इससे कंपनी के लिए बाज़ार से पैसा जुटाना आसान हो जाता है और धोखाधड़ी या भारी जुर्माने का खतरा कम हो जाता है।

डाइल्यूशन (हिस्सेदारी का कम होना)

परिभाषा:

जब कोई कंपनी नए शेयर जारी करती है, तो पुराने शेयरधारकों की कंपनी में मालिकाना हक का प्रतिशत कम हो जाता है। इसे ही 'डाइल्यूशन' कहते हैं। यह अक्सर IPO लाने, नए शेयर जारी करने या कर्मचारियों को शेयर (ESOP) देने के दौरान होता है।

डाइल्यूशन के प्रकार:

- **इक्विटी डाइल्यूशन:** नए शेयर आने से पुराने मालिकों के हिस्सेदारी का प्रतिशत घट जाता है।
- **अर्निंग्स डाइल्यूशन:** यदि नए पैसों से कंपनी का मुनाफा उसी अनुपात में नहीं बढ़ता, तो प्रति शेयर होने वाली कमाई (Earnings Per Share - EPS) कम हो सकती है।

इसके मुख्य कारण:

- जब कंपनी पहली बार या दोबारा जनता के लिए शेयर जारी करती है।
- कुछ चुनिंदा बड़े निवेशकों को शेयर बेचना।
- जब कर्ज या अन्य बॉन्ड्स को शेयरों में बदल दिया जाता है।
- जब कंपनी अपने कर्मचारियों को इनाम के तौर पर शेयर देती है।

निवेशक क्या सोचते हैं:

हालांकि डाइल्यूशन से मालिकाना हक कम होता है, लेकिन अगर जुटाए गए पैसों का इस्तेमाल कंपनी को बड़ा करने, नई मशीनें खरीदने या रिसर्च (R&D) में किया जाता है, तो अंत में कंपनी की वैल्यू बढ़ती है। इससे शेयरधारकों को लंबे समय में फायदा ही होता है।



ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP)

परिभाषा:

ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) वह शुरुआती प्रारंभिक दस्तावेज़ है, जिसे कोई कंपनी IPO लाने से पहले SEBI के पास जमा करती है। इसमें कंपनी के बिजनेस, पैसों के हिसाब-किताब और कानूनी मामलों की पूरी जानकारी होती है, लेकिन इसमें शेयरों की कीमत (Price Band) और कुल संख्या की जानकारी नहीं होती।

कानूनी आधार:

इसे SEBI के 'पूंजी निर्गम और प्रकटीकरण आवश्यकता' (ICDR) नियम, 2018 के तहत फाइल किया जाता है।

DRHP के मुख्य हिस्से:

- कंपनी क्या काम करती है और उसका बाज़ार कैसा है।
- पिछले कुछ सालों के लाभ-हानि और खातों का ब्यौरा।
- कंपनी के मालिक और अधिकारी बिजनेस के बारे में क्या सोचते हैं।
- कंपनी के सामने आने वाली संभावित चुनौतियाँ और कानूनी मामले।
- पूंजी संरचना
- संस्थापक और प्रबंधन टीम
- IPO से मिलने वाले पैसों को कंपनी कहाँ खर्च करेगी।

इसका उद्देश्य:

DRHP का उद्देश्य SEBI और आम निवेशकों को कंपनी की जाँच करने का मौका देना है। SEBI इस दस्तावेज़ को पढ़ता है और यदि उसे कुछ कमी लगती है, तो वह कंपनी को सुधार करने के लिए कहता है। इन सुधारों के बाद ही कंपनी फाइनल दस्तावेज़ (RHP) ला पाती है।

DRHP फाइलिंग डेट

परिभाषा:

DRHP फाइलिंग डेट वह तारीख होती है जिस दिन कंपनी अपना 'ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस' (कच्चा दस्तावेज़) जाँच के लिए और जनता को जानकारी देने के लिए SEBI के पास जमा करती है।

इसका महत्व:

- इसी दिन से IPO को मंजूरी मिलने की कानूनी प्रक्रिया औपचारिक रूप से शुरू होती है।
- इसके ज़रिए दुनिया को पता चलता है कि कंपनी अब शेयर बाज़ार में आने (Public होने) की पक्की तैयारी कर चुकी है।

- फाइलिंग के साथ ही SEBI की समीक्षा का समय (लगभग 30 वर्किंग डेज) शुरू हो जाता है।
- निवेशक और एक्सपर्ट्स कंपनी के बारे में पढ़ना और अपनी राय बनाना शुरू कर देते हैं।

फाइलिंग के बाद के मुख्य पड़ाव:

- SEBI दस्तावेज़ की जाँच करता है और सवाल पूछता है या बदलाव करने को कहता है।
- कंपनी SEBI के सवालों के जवाब देते हुए एक नया DRHP जमा करती है।
- एक बार SEBI संतुष्ट हो जाए, तो कंपनी अपना फाइनल दस्तावेज़ (RHP) फाइल करती है और 'रोड शो' (बड़े निवेशकों को आकर्षित करने के प्रोग्राम) शुरू करती है।



रिसर्च कॉर्नर

भारत का SME IPO बूम: सिर्फ दिखावा या लंबे समय का ट्रेंड?



मुख्य सारांश

2025 के मध्य तक भारत का SME IPO बाज़ार बहुत अधिक सक्रिय है। नई लिस्टिंग की एक लंबी कतार लगी हुई है और ज्यादातर IPO ने निवेशकों को अच्छा मुनाफा दिया है। यह व्हाइटपेपर जून और जुलाई 2025 के ताज़ा आंकड़ों का विश्लेषण करता है, जिसमें इस बढ़त के पीछे के कारणों, खास सेक्टरों के रुझान और निवेशकों के व्यवहार की जांच की गई है। सबूत बताते हैं कि बाज़ार अब और भी मजबूत हो रहा है। नए नियमों का उद्देश्य इस बढ़त को लंबे समय तक बनाए रखना है, हालांकि बाज़ार में अभी भी कुछ हद तक सट्टेबाजी का असर बना हुआ है।

प्रस्तावना

छोटे और मध्यम उद्योग (SME) भारत की अर्थव्यवस्था की जान हैं। ये न केवल करोड़ों लोगों को रोजगार देते हैं, बल्कि देश की कुल GDP में भी बहुत बड़ा योगदान देते हैं। आज के समय में, SME IPO छोटे व्यवसायों के लिए पैसा जुटाने का एक बहुत ही महत्वपूर्ण जरिया बन गया है। खास तौर पर BSE SME और NSE Emerge जैसे प्लेटफॉर्म ने छोटी कंपनियों के लिए शेयर बाज़ार से जुड़ना और पब्लिक से फंड जुटाना बहुत आसान बना दिया है। जुलाई 2025 तक की स्थिति को देखें तो भारत का SME IPO बाज़ार एक महत्वपूर्ण मोड़ पर खड़ा है: क्या यह तेजी इसी तरह बनी रहेगी या आने वाले समय में बाज़ार में कोई गिरावट देखने को मिलेगी?

बाज़ार का विवरण: जून-जुलाई 2025

हालिया IPO गतिविधियाँ

जुलाई 2025 तक SME IPO बाज़ार में जबरदस्त हलचल देखी जा रही है। सिर्फ जुलाई के पहले हफ्ते में ही कम से कम दस SME IPO खुले या बंद हुए हैं और आने वाले हफ्तों के लिए भी कई कंपनियों की कतार लगी हुई है।

हाल के और आने वाले कुछ प्रमुख SME IPO की जानकारी नीचे दी गई है:

कंपनी का नाम	खुलने की तारीख	बंद होने की तारीख	IPO का साइज़ (₹ करोड़)	प्राइस बैंड (₹)
नीतू योशी	शुक्र, 27 जून, 2025	मंगल, 01 जुलाई, 2025	77.04	71-75
एडकाउंटी मीडिया इंडिया	शुक्र, 27 जून, 2025	मंगल, 01 जुलाई, 2025	50.69	80-85
मार्क लोयर	सोम, 30 जून, 2025	बुध, 02 जुलाई, 2025	21	100
सीडार टेक्सटाइल	सोम, 30 जून, 2025	बुध, 02 जुलाई, 2025	60.9	130-140
पुष्पा ज्वेलर्स	सोम, 30 जून, 2025	बुध, 02 जुलाई, 2025	98.65	143-147
सिल्की ओवरसीज	सोम, 30 जून, 2025	बुध, 02 जुलाई, 2025	30.68	153-161
वंदन फूड्स	सोम, 30 जून, 2025	बुध, 02 जुलाई, 2025	30.36	115
वाइट फोर्स	बृह, 03 जुलाई, 2025	सोम, 07 जुलाई, 2025	24.25	72-76
क्रायोजेनिक OGS	बृह, 03 जुलाई, 2025	सोम, 07 जुलाई, 2025	17.77	44-47
मेटा इन्फोटेक	शुक्र, 04 जुलाई, 2025	मंगल, 08 जुलाई, 2025	80.18	153-161
केमकार्ट इंडिया	सोम, 07 जुलाई, 2025	09 जुलाई, 2025	80.08	236-248
स्मार्टन पावर सिस्टम्स	सोम, 07 जुलाई, 2025	09 जुलाई, 2025	50	100
ग्लेन इंडस्ट्रीज	मंगल, 08 जुलाई, 2025	10 जुलाई, 2025	63.02	92-97
CFF फ्लूइड कंट्रोल FPO	बुध, 09 जुलाई, 2025	11 जुलाई, 2025	87.75	585
एस्टन फार्मास्युटिकल्स	बुध, 09 जुलाई, 2025	11 जुलाई, 2025	27.56	115-123

प्रदर्शन के आंकड़े

- 5 जुलाई 2025 तक, साल 2025 में आए 70% SME IPO अपनी इश्यू प्राइस (जिस कीमत पर शेयर जारी हुए थे) से ऊपर ट्रेड कर रहे हैं। इसका मतलब है कि ज्यादातर कंपनियों ने निवेशकों को मुनाफा दिया है।
- SME IPO की दुनिया में अभी भी मैनुफैक्चरिंग, टेक्सटाइल और कंज्यूमर गुड्स बनाने वाली कंपनियों का दबदबा बना हुआ है।
- कई IPO के लिए 'ओवर-सब्सक्रिप्शन' (तय संख्या से ज्यादा आवेदन आना) की दर अभी भी काफी ऊंची है। हालांकि, यह 2024 के अंत में देखे गए पागलपन या बहुत ऊंचे स्तर जितनी ज्यादा नहीं है।

निवेशकों की भागीदारी और बाज़ार का माहौल

रिटेल और संस्थागत निवेशकों का रुझान

- रिटेल निवेशकों SME IPO की माँग को बढ़ाने में सबसे आगे हैं। वे कम समय में मिलने वाले 'लिस्टिंग गेन' और कम निवेश सीमा की वजह से इन IPO की ओर आकर्षित हो रहे हैं।
- हालांकि संस्थागत निवेशकों की भागीदारी अभी भी सीमित है, लेकिन जैसे-जैसे बड़ी और अनुभवी SME कंपनियाँ बाज़ार में आ रही हैं, इन बड़े निवेशकों का रुझान भी बढ़ रहा है।

लिस्टिंग और उसके बाद का प्रदर्शन

- 2025 में आए अधिकांश SME IPO ने लिस्टिंग के दिन निवेशकों को सकारात्मक मुनाफा दिया है। लेकिन लिस्टिंग के बाद भी उतार-चढ़ाव बना हुआ है। वहीं लिस्टिंग के कुछ ही हफ्तों के भीतर अपनी मूल कीमत से नीचे गिर गईं।
- वंदन फूड्स, सीडार टेक्सटाइल और पुष्पा ज्वेलर्स जैसे IPO हाल के दिनों में सबसे सफल रहे हैं। इन कंपनियों को निवेशकों की भारी माँग मिली और लिस्टिंग पर भी शानदार मुनाफा देखा गया।

नियमों में बदलाव

जुलाई 2025 से लागू नए सख्त नियम

- बाज़ार को सुरक्षित बनाने के लिए SEBI ने 1 जुलाई, 2025 से कुछ नए नियम लागू किए हैं, जिनमें शामिल हैं:
 - * रिटेल निवेशकों के लिए न्यूनतम लॉट साइज बढ़ा दिया गया।
 - * जारीकर्ता (issuer) बनने के लिए कड़े पात्रता नियम लागू किए गए।
 - * जानकारी साझा करने की आवश्यकताएँ और बढ़ा दी गईं।
 - * बड़े इश्यू के लिए निगरानी एजेंसियों की नियुक्ति की गई।

- इन नियमों का मुख्य उद्देश्य सट्टेबाजी को कम करना, पारदर्शिता बढ़ाना और छोटे निवेशकों के हितों की रक्षा करना है।

बाज़ार पर असर

- नए नियमों के कारण ओवरसब्सक्रिप्शन दर थोड़ी कम हुई है और निवेशक अब ज्यादा सोच-समझ कर निवेश कर रहे हैं, लेकिन कुल मिलाकर बाज़ार में निवेश का माहौल मजबूत बना हुआ है।
- जारीकर्ताओं की गुणवत्ता भी सुधर रही है और अब अधिक स्थापित SME बाज़ार में आ रहे हैं।

सेक्टर और थीमेटिक रुझान

- मैनुफैक्चरिंग और टेक्सटाइल अभी भी सबसे ज्यादा सक्रिय सेक्टर हैं। जुलाई 2025 में भी इसी इंडस्ट्री से जुड़ी कई कंपनियों ने अपने IPO पेश किए हैं।
- कंज्यूमर गुड्स और स्पेशलिटी केमिकल्स वाले सेक्टर भी अब निवेशकों का ध्यान खींच रहे हैं। जैसे-जैसे देश की अर्थव्यवस्था बढ़ रही है, इन उद्योगों में भी काफी सुधार देखा जा रहा है।
- कुछ कंपनियाँ, उदाहरण के लिए, वंदन फूड्स जैसी कंपनियों ने आय और मुनाफे में जबरदस्त बढ़त दिखाई है, जो यह साबित करता है कि उनका बिजनेस जमीन पर भी मजबूत हो रहा है।

चर्चा:

क्या यह सिर्फ 'हाइप' है या टिकाऊ ट्रेंड?

- ज्यादातर IPO अभी भी फायदा दे रहे हैं, लेकिन बाज़ार अब संभल रहा है। निवेशक अब समझदारी दिखा रहे हैं और नियमों की वजह से सट्टेबाजी कम हो रही है।
- यह तेजी तभी बनी रहेगी जब नियम सख्त रहेंगे, अच्छी कंपनियाँ आएंगी और निवेशक जागरूक होंगे।
- 2025 के बाकी महीनों के लिए कंपनियों की जो लिस्ट है, उसे देखकर लगता है कि यह ट्रेंड केवल कुछ समय के लिए नहीं बल्कि लंबे समय के लिए है।

निष्कर्ष

जुलाई 2025 तक, भारत में SME IPO का जो उछाल देखा जा रहा है, वह अब केवल 'अंधाधुंध तेज़ी' के दौर से निकलकर एक ज़्यादा अनुशासित और टिकाऊ दौर में जा रहा है। नियमों की सख्ती, बाज़ार में आने वाली कंपनियों की बेहतर क्वालिटी और निवेशकों की लगातार बनी हुई माँग यह इशारा करती है कि यह बाज़ार खत्म होने के बजाय और भी बेहतर हो रहा है। हालांकि, बाज़ार में उतार-चढ़ाव और सट्टेबाजी का जोखिम अब भी बना हुआ है, इसलिए लगातार सावधानी और निगरानी की ज़रूरत है।

आपके सवाल, हमारे जवाब



संदेह से सफलता तक: असली सवाल, सीधे जवाब

IPO का सफर सिर्फ कागजी कार्रवाई नहीं है यह वित्तीय, कानूनी और रणनीतिक फैसलों का एक पेचीदा रास्ता है। हमारे पहले FAQ भाग को मिली शानदार प्रतिक्रिया के बाद, हम 'भाग 2' के साथ वापस आए हैं। इसमें आपको और भी गहरी जानकारी और संस्थापक के स्तर की स्पष्टता मिलेगी। चाहे आप एक स्टार्टअप फाउंडर हों जो IPO की तैयारी कर रहे हैं, या एक निवेशक हों जो बाज़ार के रुझानों पर नज़र रखते हैं, ये सवाल आज की IPO चर्चाओं के लिए बेहद महत्वपूर्ण हैं।

एडवांस्ड योग्यता और प्रक्रिया की बारीकियाँ

सवाल 1: क्या कोई स्टार्टअप जो अभी घाटे में है, लेकिन तेज़ी से बढ़ रहा है, भारत में IPO ला सकता है?

हाँ, ला सकता है, लेकिन मेनबोर्ड पर तभी जब वह 'QIB रूट' के नियमों को पूरा करे। ऐसे स्टार्टअप जो अभी मुनाफे में नहीं हैं पर जिनके पास बढ़ने की बड़ी संभावना है, वे IPO ला सकते हैं। शर्त यह है कि उन्हें अपने IPO का 75% हिस्सा 'क्वालिफाइड इंस्टीट्यूशनल बायर्स' (QIB) यानी बड़े संस्थागत निवेशकों के लिए सुरक्षित रखना होगा। उदाहरण के लिए, जोमैटो और पेटीएम जैसी टेक कंपनियों ने इसी रास्ते का इस्तेमाल किया था। SME प्लेटफॉर्म पर मुनाफे के नियम थोड़े फ्लेक्सिबल हैं, लेकिन वहाँ भी मर्चेन्ट बैंकर्स यह गहराई से जाँचते हैं कि बिजनेस लंबे समय तक टिक पाएगा या नहीं।

सवाल 2: क्या कोई LLP (लिमिटेड लायबिलिटी पार्टनरशिप) सीधे IPO ला सकती है?

नहीं, LLP सीधे लिस्ट नहीं हो सकती। उन्हें सबसे पहले खुद को एक 'कंपनी' (कंपनी अधिनियम के तहत) में बदलना होगा। इसके बाद उन्हें SEBI के नियमों के अनुसार अपनी वित्तीय स्थिति और कागज़ों को ठीक करना होगा। इस प्रक्रिया में कैपिटल स्ट्रक्चर सुधारना, ऑडिट कराना और ROC के नियमों का पालन करना शामिल है। यह सब पूरा होने के बाद ही IPO की शुरुआती तैयारी शुरू की जा सकती है।

कानूनी परतें और SEBI के नियम

सवाल 3: DRHP और RHP के बीच क्या अंतर है?

ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) वह शुरुआती दस्तावेज़ है जिसे SEBI के पास जमा किया जाता है और जनता की राय के लिए जारी किया जाता है। जब SEBI इसकी जाँच कर लेता है और कंपनी इसमें सभी ज़रूरी बदलाव कर देती है, तब इसका फाइनल वर्जन रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (RHP) बनता है। RHP को IPO खुलने से ठीक पहले निवेशकों के साथ साझा किया जाता है।

सवाल 4: क्या DRHP फाइल होने के बाद भी SEBI किसी IPO को रद्द कर सकता है?

हाँ। यदि SEBI को पैसों के हिसाब-किताब (Financials) में कोई गड़बड़ी, कंपनी चलाने के तरीकों (Governance) में कमी या गलत जानकारी मिलती है, तो वह सवाल उठा सकता है या आवेदन को अस्वीकार (Reject) कर सकता है। हाल के कुछ उदाहरणों में कंपनियों को कानूनी मामलों की अधूरी जानकारी या खराब गवर्नेंस की वजह से अपना IPO वापस लेना पड़ा है।

सवाल 5: IPO से पहले के निवेशकों और ESOP धारकों के लिए 'लॉक-इन' (शेयर न बेच पाने की पाबंदी) नियम क्या है?

IPO से पहले के निवेशकों (जैसे PE/VC फंड) के लिए लिस्टिंग के बाद 6 महीने का लॉक-इन पीरियड होता है। ESOP (कर्मचारी स्टॉक विकल्प) धारकों के लिए ज़रूरी है कि उनके शेयर IPO से पहले अलॉट हो चुके हों। लिस्टिंग के बाद इन पर कोई लॉक-इन नहीं होता, लेकिन कंपनियाँ अपनी आंतरिक नीतियों के तहत ट्रेडिंग पर कुछ समय की पाबंदी लगा सकती हैं।

कीमत, लिस्टिंग और बाज़ार की गतिशीलता

सवाल 6: क्या किसी IPO की कीमत पिछली 'प्राइवेट फंडिंग राउंड' से कम रखी जा सकती है?

हाँ, लेकिन इससे बाज़ार में संदेह (Red Flags) पैदा होता है। यदि IPO की कीमत पिछली फंडिंग से कम है, तो निवेशक और एक्सपर्ट्स कंपनी की वैल्यूएशन और भरोसे पर सवाल उठाते हैं। कंपनी को बाज़ार की खराब स्थिति या वित्तीय बदलावों का हवाला देकर इसे सही साबित करना पड़ता है। SEBI भी ऐसे मामलों की बहुत बारीकी से जाँच करता है।

सवाल 7: जब माँग सप्लाई से ज़्यादा हो जाए, तो शेयरों का बंटवारा कैसे तय होता है?

जब रिटेल कैटेगरी में 'ओवर-सब्सक्रिप्शन' होता है, तो शेयरों का अलॉटमेंट लॉटरी सिस्टम के ज़रिए किया जाता है। हर सही आवेदन के पास जीतने का बराबर मौका होता है, बशर्ते उन्होंने "मिनिमम लॉट साइज" के लिए आवेदन किया हो। QIB और NII (बड़े निवेशक) कैटेगरी में, अलॉटमेंट उनकी बोलियों और माँग के अनुपात (Proportional) के आधार पर होता है।

सवाल 8: लिस्टिंग के दिन क्या होता है अगर शेयर की कीमत इश्यू प्राइस से बहुत नीचे खुलती है?

इश्यू प्राइस से नीचे लिस्टिंग होना बाज़ार के कमजोर मूड या गलत कीमत (Mispricing) को दर्शाता है। हालांकि यह कंपनी की छवि के लिए एक शॉर्ट-टर्म झटका है, लेकिन लंबी अवधि का प्रदर्शन कंपनी के बिजनेस की मजबूती पर निर्भर करता है। बहुत खराब स्थिति में, यह SEBI की समीक्षा या एंकर निवेशकों के बाहर निकलने (Exit) जैसी चर्चाओं को जन्म दे सकता है।

IPO के बाद की ज़िम्मेदारियाँ और गवर्नेंस

सवाल 9: IPO के बाद सबसे बड़ी 'कंप्लायंस' (नियमों के पालन) की चुनौतियाँ क्या हैं?

प्रमुख चुनौतियों में हर तिमाही के नतीजे 45 दिनों के भीतर घोषित करना, कॉर्पोरेट गवर्नेंस के नियमों का पालन करना, 'रिलेटेड पार्टी ट्रांजेक्शन' (जुड़े हुए पक्षों के साथ लेनदेन) में पारदर्शिता रखना और 'मिनिमम पब्लिक शेयरहोल्डिंग' (जनता के पास न्यूनतम हिस्सेदारी) बनाए रखना शामिल है। SEBI के नियम बहुत सख्त हैं और किसी भी गलती पर भारी जुर्माना लग सकता है या ट्रेडिंग रोकी (Suspend) जा सकती है।

सवाल 10: क्या कोई कंपनी अपनी मर्जी से डीलिस्ट (बाज़ार से हटने) के बाद दोबारा लिस्ट हो सकती है?

हाँ—लेकिन तुरंत नहीं। अपनी मर्जी से डीलिस्ट होने के बाद, कंपनियों को दोबारा लिस्टिंग के लिए आवेदन करने से पहले कम से कम 3 साल का इंतजार करना पड़ता है। उन्हें उस समय के सभी नए योग्यता नियमों को पूरा करना होगा और इस प्रक्रिया को एक नए IPO की तरह ही माना जाता है। दोबारा लिस्टिंग (Relisting) बहुत कम देखी जाती है और आमतौर पर वे कंपनियाँ ऐसा करती हैं जिन्होंने अपना ढाँचा बदला हो या जिनका बड़े निवेशकों ने 'बायबैक' किया हो।

बोनस जानकारी

IPO ग्रेडिंग—क्या अब भी इसकी कोई अहमियत है?

अब नहीं। SEBI ने 2014 में IPO ग्रेडिंग को वैकल्पिक बना दिया था। पहले यह शुरुआती निवेशकों को जोखिम समझने में मदद करती थी, लेकिन आज के कड़े नियमों और जानकारी देने के बेहतर मानकों की वजह से इसकी ज़रूरत खत्म हो गई है। अब निवेशक ग्रेडिंग के बजाय DRHP, कंपनी के वित्तीय आँकड़ों और स्वतंत्र विशेषज्ञों की रिपोर्ट पर ज़्यादा भरोसा करते हैं।

आखिरी शब्द

भारत में IPO का सफर बदल रहा है अब फाइलिंग तेज़ हो गई है, SMEs के लिए नियम लचीले हुए हैं और निवेशक पहले से कहीं ज़्यादा जागरूक हैं। लेकिन इस बदलाव के साथ कुछ पेचीदगियाँ भी आई हैं। इस एडिशन के 'FAQ राउंडअप' का मकसद शोर को कम करना और उन व्यावहारिक मुद्दों पर रोशनी डालना था जिनका सामना आज फाइंडर्स और निवेशक कर रहे हैं।

क्या आपके पास IPO से जुड़े और भी सवाल हैं? हमें [info@indiaipo.in] पर लिखें या अगले एडिशन के लिए अपने सवाल हमें भेजें।



डाटा, रुझान और प्रसुवुति

SME IPO वॉच

स्टार्टअप और SME प्लेटफॉर्म लिस्टिंग - रुझान, मुख्य बातें और जानकारी

2025 में भारत का SME IPO बाजार काफी हलचल भरा रहा है। यह नई कंपनियों की बड़ी सोच और निवेशकों के बदलते भरोसे को दिखाता है। NSE Emerge और BSE SME जैसे प्लेटफॉर्म स्टार्टअप और छोटे कारोबारों को आगे बढ़ने के लिए पूंजी जुटाने में बहुत मददगार साबित हुए हैं। यहाँ इस क्षेत्र में हो रहे बदलावों और नए रुझानों की जानकारी दी गई है।

हालिया लिस्टिंग और प्रदर्शन की मुख्य बातें

पाटिल ऑटोमेशन लिमिटेड (Patil Automation Ltd)

पुणे की इस ऑटोमेशन कंपनी ने 23 जून को NSE Emerge पर शानदार शुरुआत की। यह शेयर ₹155 पर लिस्ट हुआ, जो इसकी ₹120 की इश्यू प्राइस से 29.2% ज्यादा था। इस IPO को कुल 101 गुना आवेदन मिले, जिसमें बड़े निवेशकों (NII) ने 258 गुना और रिटेल निवेशकों ने 45 गुना बोली लगाई, जो निवेशकों के भारी भरोसे को दर्शाता है।

गंगा बाथ फिटिंग्स लिमिटेड (Ganga Bath Fittings Ltd)

यह कंपनी 11 जून को ₹59 पर लिस्ट हुई, जिसने अपनी ₹49 की इश्यू प्राइस पर 20.4% का मुनाफा दिया। इसे 1.64 गुना आवेदन मिले थे, जो छोटे निवेशकों के अच्छे उत्साह को दिखाता है।

ऐस अल्फा टेक प्राइवेट लिमिटेड (Ace Alpha Tech Pvt Ltd)

₹32.2 करोड़ के इस BSE SME IPO को 26-30 जून के दौरान लगभग 40 गुना आवेदन मिले। इसका GMP (ग्रे मार्केट प्रीमियम) ₹28-30 के करीब था। यह 3 जुलाई को ₹81 पर लिस्ट हुआ, जो ₹69 की इश्यू प्राइस पर 17% का फायदा है।

सचीरोम लिमिटेड (Sacheerome Ltd)

खुशबू और फ्लेवर बनाने वाली इस कंपनी ने 16 जून को ₹153 पर शुरुआत की, जो ₹102 की इश्यू प्राइस से 50% ज्यादा था। इस IPO को लगभग 125 गुना आवेदन मिले थे, जो निवेशकों के मजबूत यकीन को दर्शाता है।

प्रो एफएक्स टेक्स लिमिटेड (Pro FX Techs Ltd)

यह कंपनी 3 जुलाई को ₹95 पर लिस्ट हुई, जो अपनी इश्यू प्राइस से 9.2% ऊपर रही। इसका GMP ₹13 के आसपास चल रहा था।



आने वाले SME IPO जिन पर नज़र रखनी है

तारीख	कंपनी का नाम	प्लेटफॉर्म	लॉट साइज / इश्यू साइज
3-7 जुलाई	वाइट फ़ोर्स	NSE SME	₹ 24.3 करोड़
3-7 जुलाई	क्रायोजेनिक OGS	BSE SME	₹ 17.8 करोड़; (कीमत: ₹ 44-47)
4-8 जुलाई	मेटा इन्फोटेक	BSE SME	₹ 80.2 करोड़; (कीमत: ₹ 153-161)
7-9 जुलाई	स्मार्टन पावर सिस्टम्स	NSE SME	₹ 50 करोड़; (तय कीमत: ₹ 100)
7-9 जुलाई	केमकार्ट इंडिया	BSE SME	₹ 80 करोड़; (कीमत: ₹ 236-248)
8-10 जुलाई	ग्लेन इंडस्ट्रीज	BSE SME	₹ 63 करोड़; (कीमत: ₹ 92-97)

नज़रिया

मज़बूत पाइपलाइन और आवेदनों की तेज़ी को देखते हुए, SME IPO बाज़ार अब 'दिखावे' से निकलकर 'क्वालिटी' पर ध्यान देने वाले दौर में पहुँच रहा है। निवेशकों को इन बातों पर नज़र रखनी चाहिए:

- **आने वाले IPO में आवेदनों की संख्या:** (खासकर Cryogenic OGS और Meta Infotech में कितनी माँग रहती है)।
- क्या शेयर अपनी 'ग्रे मार्केट' (GMP) उम्मीदों के मुताबिक मुनाफा दे पा रहे हैं।

बाज़ार के रुझान और निवेशकों का भरोसा

- **भारी माँग:** Ace Alpha और Sacheerome जैसे IPO में 40 से 125 गुना तक आवेदन देखे गए, जबकि Patil Automation 101 गुना तक पहुँचा। इनका ग्रे मार्केट प्रीमियम (GMP) भी 29% से 50% के बीच रहा।
- **अलग-अलग मुनाफा:** लिस्टिंग पर मिलने वाला मुनाफा अलग-अलग रहा है; जहाँ Patil Automation (29%) और Sacheerome (50%) में मज़बूत बढ़त दिखी, वहीं Pro FX (9%) में औसत बढ़त रही। यह दिखाता है कि निवेशक अब अच्छी क्वालिटी वाली कंपनियों को ही चुन रहे हैं।
- **पसंदीदा सेक्टर:** इंजीनियरिंग, ऑटोमेशन, सुगंध (Fragrances), मैनुफैक्चरिंग और IT सेक्टर की कंपनियों का इस समय SME बाज़ार में बोलबाला है।
- **उतार-चढ़ाव जारी:** अच्छी बढ़त के बावजूद बाज़ार में उतार-चढ़ाव बना हुआ है। जैसे Valencia India जैसी कंपनियों के शेयरों में आई गिरावट यह दर्शाती है कि बाज़ार अभी खुद को संतुलित कर रहा है।

रेगुलेटरी और प्लेटफॉर्म अपडेट

- **बोली लगाने के बदले हुए नियम (1 जुलाई से):** NSE और BSE ने अब कम से कम दो लॉट (~₹ 2 लाख) की बोली लगाना जरूरी कर दिया है। इसका मुख्य उद्देश्य "लॉट फ्लिपिंग" (सिर्फ अलॉटमेंट मिलते ही शेयर बेच देना) जैसी सट्टेबाजी को रोकना और केवल गंभीर निवेशकों को मौका देना है।
- **प्लेटफॉर्म के बीच मुकाबला:** NSE Emerge अभी भी सबसे आगे बना हुआ है हालांकि, BSE SME भी अब पीछे नहीं है; उसने भी 600 से ज्यादा लिस्टिंग कर ली हैं और उत्तर भारत की कई बड़ी कंपनियों को अपनी ओर आकर्षित किया है।

- बोली लगाने के नए और सख्त नियमों की वजह से छोटे निवेशकों की भागीदारी पर क्या प्रभाव पड़ता है।



विश्व व्यापार और रणनीतिक मामले

अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और कूटनीतिक अपडेट और भारतीय IPO पर उनका असर

1. भारत ने WTO में अमेरिकी ऑटो टैरिफ को चुनौती दी

- **अपडेट:** 4 जुलाई, 2025 तक, भारत ने WTO के नियमों के तहत अमेरिका से आने वाले ऑटो उत्पादों पर लगभग 725 मिलियन डॉलर का जवाबी टैक्स (Retaliatory Duties) लगाने का प्रस्ताव दिया है।
- **IPO पर असर:**
 - * भारत का यह सख्त कानूनी रुख ऑटो सेक्टर के IPO और उनसे जुड़ी सप्लाय-चैन कंपनियों के प्रति निवेशकों का भरोसा बढ़ाता है।
 - * दूसरी ओर, इन टैक्स (Tariffs) की वजह से लागत बढ़ सकती है, जिससे उन कंपनियों के मुनाफे की रफ्तार धीमी हो सकती है जो शेयर बाज़ार में लिस्ट होने की तैयारी कर रही हैं।



2. भारत-अमेरिका अंतरिम व्यापार समझौता

- **अपडेट:** इस समझौते पर बातचीत अपने आखिरी दौर में है। भारतीय मंत्री उन शर्तों को मानने से मना कर रहे हैं जो देश के हितों को नुकसान पहुंचा सकती हैं। उम्मीद है कि 9 जुलाई 2025 तक एक "मिनी-डील" (छोटा समझौता) हो सकता है, लेकिन कुछ बड़े मुद्दों पर अभी भी पेंच फंसा हुआ है।
- **IPO पर असर:**
 - * अगर यह छोटा समझौता हो जाता है, तो इससे बाज़ार का माहौल सुधरेगा, जो आने वाले बड़े IPO के लिए अच्छा साबित होगा।
 - * दूसरी ओर, अगर बातचीत और लंबी खिंचती है, तो बाज़ार में उतार-चढ़ाव बढ़ सकता है। इससे उन कंपनियों की वैल्यू कम हो सकती है जिनका बिज़नेस पूरी तरह से विदेशी व्यापार पर टिका है।

3. भारत-यूके मुक्त व्यापार समझौता

- **अपडेट:** इस समझौते (FTA) की बातचीत मई की शुरुआत में पूरी हो गई थी और अब यह लागू होने की दिशा में आगे बढ़ रहा है।
- **IPO पर असर:**
 - * इससे बाज़ार में पहुँचने के बड़े रास्ते खुलेंगे—जिससे 2030 तक दोनों देशों के बीच व्यापार दोगुना होने की संभावना है। यह सर्विसेज, फिनटेक, फार्मा और एग्री-टेक जैसे सेक्टर के IPO के लिए बहुत फायदेमंद साबित होगा और उनकी वैल्यू को बढ़ाएगा।



4. चीन ने भारत से खेती और खाद के आयात पर रोक लगाई

- **अपडेट:** जून 2025 से चीन ने भारत को खास तरह की खाद (जैसे DAP) भेजना बंद कर दिया है। इससे पहले उसने विशेष चुम्बकों (Specialty Magnets) के निर्यात पर भी रोक लगा दी थी।
- **IPO पर असर:**
 - * सप्लायर रुकने से देश की एग्री-टेक और खाद कंपनियों के लिए कच्चा माल महंगा हो गया है। इससे शेयर बाजार में लिस्ट होने जा रही कंपनियों के मुनाफे (Margins) पर बुरा असर पड़ सकता है।
 - * यह स्थिति उन छोटे और मंझोले उद्योगों (MSME) के लिए निवेश के नए रास्ते खोलती है जो चीन के विकल्प के रूप में भारत में ही सामान बना रहे हैं। ऐसे "इंपोर्ट-सब्सटीट्यूट" (आयात का विकल्प) स्टार्टअप IPO निवेशकों को काफी पसंद आ सकते हैं।

5. जापान की "चीन-प्लस-वन" रणनीति

- **अपडेट:** जापानी कंपनियाँ अपनी सप्लायर चेन को बेहतर बनाने के लिए भारत में निवेश बढ़ा रही हैं। विदेशी निवेश (FDI) खींचने के मामले में अब भारत, चीन से भी आगे निकल गया है।
- **IPO पर असर:**
 - * मैनुफैक्चरिंग, इलेक्ट्रॉनिक्स, इलेक्ट्रिक वाहन (EV) और भारी मशीनरी जैसे क्षेत्रों को जापानी कंपनियों के साथ साझेदारी का बड़ा

फायदा मिल रहा है। इन सेक्टर की कंपनियों के लिए यह एक बहुत अच्छा संकेत है, जो आने वाले समय में इनके IPO के लिए निवेशकों के उत्साह को बढ़ाएगा।

6. भारत से फॉक्सकॉन/एप्पल आईफोन का निर्यात

- **अपडेट:** मार्च और मई 2025 के बीच, फॉक्सकॉन ने भारत में बने 97% आईफोन अमेरिका भेजे हैं। यह भारत में उत्पादन के एक बहुत बड़े बदलाव को दिखाता है।
- **IPO पर असर:**
 - * यह साबित करता है कि भारत अब दुनिया के लिए एक बड़ा मैनुफैक्चरिंग हब (उत्पादन केंद्र) बन रहा है।
 - * OEM/EMS कंपनियों में निवेशकों का विश्वास बढ़ता है। (उदाहरण: Tata Electronics, Dixon)

7. भारत में स्टारलिनक को मंजूरी

- **अपडेट:** जुलाई 2025 तक Starlink ने सभी लाइसेंस और नियमों को पूरा कर लिया है; लॉन्च संभवतः 2025 के अंत में होगा।
- **IPO पर असर:**
 - * सैटेलाइट इंटरनेट सेवाओं के आने से ग्रामीण इलाकों में कनेक्टिविटी बढ़ेगी। इससे टेक-इन्फ्रा, IoT और ग्रामीण विकास पर केंद्रित कंपनियों के लिए बिजनेस के बड़े मौके खुलेंगे, जो उनके आने वाले IPO के लिए बहुत अच्छा संकेत है।



सेक्टर वॉच

इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV) का उछाल – चार्जिंग पॉइंट से लेकर IPO तक

EV क्रांति – टिकाऊ भविष्य की ओर भारत की रफ्तार

2025 में भारत का इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV) बाजार एक अभूतपूर्व तेजी देख रहा है। जून 2024 से मई 2025 के बीच वार्षिक EV बिक्री 20 लाख यूनिट्स के आंकड़े को पार कर गई है। केवल जून 2025 में ही 1,80,238 यूनिट्स की बिक्री दर्ज की गई, जो पिछले साल के मुकाबले 28.6% की बड़ी उछाल है। सरकारी प्रोत्साहनों और इलेक्ट्रिक SUV व टू-व्हीलर्स की बढ़ती मांग के चलते, 2025 में पैसेंजर इलेक्ट्रिक व्हीकल्स की बिक्री 1,38,606 यूनिट्स तक पहुँचने का अनुमान है, जो पिछले वर्ष की तुलना में 40% अधिक है।

भारत में अब कुल नए वाहनों की बिक्री में EV की हिस्सेदारी 5% हो गई है, जो पिछले साल के मुकाबले दोगुनी है। इस क्षेत्र में हो रहा बदलाव हर कैटेगरी में साफ नजर आता है चाहे वो किफायती ई-रिक्शा और हाई-स्पीड स्कूटर्स हों या इलेक्ट्रिक SUVs और कमर्शियल वाहन। जहाँ टाटा मोटर्स (Tata Motors), JSW MG मोटर और महिंद्रा एंड महिंद्रा (Mahindra & Mahindra) इस सेक्टर के दिग्गज बने हुए हैं, वहीं एथर एनर्जी (Ather Energy) और ओला इलेक्ट्रिक (Ola Electric) टू-व्हीलर सेगमेंट में राज कर रहे हैं।

भारत का EV सैपशॉट (जनवरी 2026 तक के आँकड़े):

- कुल EV स्टार्टअप: 1,900 से ज़्यादा
- EV सेक्टर में निवेश (2025): \$3.5 बिलियन से ज़्यादा
- यूनिर्कॉर्न EV स्टार्टअप (1 अरब डॉलर से बड़ी कंपनियाँ): 5
- IPO की तैयारी कर रहे स्टार्टअप: 8-10
- बाज़ार की सालाना बढ़त (CAGR): ~66.5%
- नई गाड़ियों में EV की हिस्सेदारी (2025): 5%
- टू-व्हीलर में EV की हिस्सेदारी: 7.28%
- पैसेंजर गाड़ियों में EV की हिस्सेदारी (2025): 4.1%
- सालाना EV बिक्री (2025): 20,59,205 यूनिट्स
- पब्लिक चार्जिंग स्टेशन: 25,500 से ज़्यादा (लगभग 60,000 कनेक्टर्स के साथ)



EV इकोसिस्टम का नक्शा – कौन सबसे आगे चल रहा है?

भारत का EV सेक्टर आज स्टार्टअप्स, पुराने वाहन निर्माताओं, बैटरी बनाने वाली कंपनियों और चार्जिंग नेटवर्क बिछाने वाली कंपनियों का एक शानदार मेल है।	सेक्टर	प्रमुख कंपनियाँ	माँग बढ़ने के मुख्य कारण
	इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर (स्कूटर/बाइक)	ओला इलेक्ट्रिक, TVS, बजाज ऑटो, एथर एनर्जी	शहरों में आवाजाही और पेट्रोल के मुकाबले कम खर्चा।
	इलेक्ट्रिक थ्री-व्हीलर (ऑटो/रिक्शा)	सुपरटेक EV, महिंद्रा इलेक्ट्रिक, बजाज ऑटो	सामान की डिलीवरी और शेयरिंग सवारी।
	इलेक्ट्रिक कारें / SUV	टाटा मोटर्स, JSW MG मोटर, महिंद्रा	शहरों में सफर और टैक्सियों (Fleets) का बिजली पर चलना।
	बैटरी और स्वैपिंग (बदलना)	सन मोबिलिटी, एक्साइड, अमारा राजा	रेंज की चिंता खत्म करना, कम कीमत और आसान चार्जिंग।
	चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर (नेटवर्क)	स्टेटिक (Static), चार्जजोन, टाटा पावर	तेज़ी से बढ़ता शहरीकरण और हाईवे पर बढ़ता नेटवर्क।

- **टॉप E2W OEM (मई-जून 2025):** TVS मोटर्स, बजाज ऑटो, ओला इलेक्ट्रिक
- **टॉप E3W ब्रांड्स:** बजाज ऑटो, महिंद्रा लास्ट माइल मोबिलिटी, TVS मोटर
- **टॉप E4W OEM:** टाटा मोटर्स (35%+ शेयर), JSW MG, महिंद्रा एंड महिंद्रा
- **टॉप इलेक्ट्रिक बस OEM:** PMI इलेक्ट्रो मोबिलिटी, ओलेक्ट्रा ग्रीनटेक, JBM ऑटो

एडिटर की पसंद – शेयर बाजार में इन 3 स्टार्टअप्स की धमाकेदार एंट्री

- **एथर एनर्जी** – प्रीमियम इलेक्ट्रिक स्कूटर बनाने वाली यह कंपनी 6 मई 2025 को लिस्ट हुई। यह अपने रिसर्च (R&D) और मैनु-फैक्चरिंग प्लांट के विस्तार पर काम कर रही है।
- **सुपरटेक EV** – इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर और थ्री-व्हीलर बनाने वाली इस कंपनी का SME IPO 2 जुलाई 2025 को लिस्ट हुआ। इनका डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क काफी मज़बूत है।
- **विकट्री इलेक्ट्रिक व्हीकल्स** – इलेक्ट्रिक रिक्शा बनाने वाली यह कंपनी 14 जनवरी 2026 को लिस्ट हुई है, जो मुख्य रूप से लास्ट-माइल कनेक्टिविटी पर फोकस कर रही है।

IPO सोने की खान – क्यों EV स्टार्टअप्स बने हुए हैं निवेशकों की पहली पसंद?

इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV) स्टार्टअप्स अपनी तेज़ी से बढ़ने की क्षमता और पूरे सेक्टर को बदलने की ताकत की वजह से निवेशकों को अपनी ओर खींच रहे हैं। 20 लाख यूनिट्स से ज़्यादा की सालाना बिक्री और सरकार की मज़बूत नीतियों (जैसे FAME II, PLI और राज्यों के इंसेंटिव) ने इस सेक्टर के भविष्य को बेहद उज्वल बना दिया है।

क्या चीज़ एक EV कंपनी को IPO के लिए तैयार बनाती है?

- **लगातार कमाई के मॉडल:** केवल गाड़ी बेचना ही नहीं, बल्कि सब्सक्रिप्शन सेवाएं, बैटरी लीजिंग (किराये पर देना) और बड़ी कंपनियों के साथ फ्लीट कॉन्ट्रैक्ट्स से होने वाली नियमित आय।
- **ऊंची ग्रोथ रेट:** 2029 तक बाज़ार के सालाना लगभग ~66.5% (CAGR) की रफ्तार से बढ़ने का अनुमान।
- **टेक्नोलॉजी और IP:** खुद की बैटरी मैनेजमेंट सिस्टम (BMS), फास्ट चार्जिंग तकनीक और कनेक्टेड व्हीकल (स्मार्ट फीचर्स) सॉफ्टवेयर पर पकड़।
- **सरकारी नीतियों का साथ:** FAME II, PLI स्कीम्स और राज्य सरकारों द्वारा मिलने वाली छूट, जो उत्पादन और माँग दोनों को बढ़ावा देती हैं।
- **ग्लोबल विज़न:** भारतीय EV कंपनियाँ अब केवल भारत ही नहीं, बल्कि दक्षिण-पूर्व एशिया (Southeast Asia), अफ्रीका और मध्य-पूर्व (Middle East) के बाज़ारों को भी निशाना बना रही हैं।

वित्तीय झलक (FY25):

स्टार्टअप	रेवेन्यू (FY24/25)	नेट मार्जिन / EBITDA	IPO रेडीनेस स्कोर
एथर एनर्जी	₹1,753 Cr	EBITDA सुधार की ओर (ग्रोथ फेज)	मई 2025 में लिस्टेड
सुपरटेक EV	₹75.2 Cr	नेट प्रॉफिट: ₹6.2 Cr	जुलाई 2025 में लिस्टेड
ओलेक्ट्रा ग्रीनटेक	₹75.2 Cr	पॉजिटिव (77% प्रॉफिट ग्रोथ)	बाज़ार का दिग्गज

चुनौतियाँ – क्या EV IPO की लहर को रोक सकता है?

भारी उत्साह के बावजूद, EV सेक्टर को कुछ वास्तविक बाधाओं का सामना करना पड़ रहा है।

मुख्य जोखिम कारक:

- **सप्लाय चैन में उतार-चढ़ाव:** बैटरी बनाने के लिए ज़रूरी कच्चे माल (जैसे लिथियम, निकल, कोबाल्ट) के लिए अभी भी विदेशों पर भारी निर्भरता है।
- **चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर की कमी:** हालांकि भारत में 29,000+ सार्वजनिक चार्जिंग स्टेशन बन चुके हैं, लेकिन बड़े स्तर पर EV अपनाने के लिए अभी भी बहुत अधिक स्टेशनों की ज़रूरत है।
- **शुरुआती ऊंची कीमत:** सरकारी सब्सिडी के बावजूद, इलेक्ट्रिक गाड़ियाँ अभी भी पेट्रोल/डीजल (ICE) गाड़ियों की तुलना में 20-30% महंगी हैं।

- **नीतियों में बदलाव:** इंसेंटिव स्कीम्स (जैसे PM E-DRIVE) समय के साथ बदल रही हैं; निवेशकों को लंबी अवधि के लिए स्पष्टता की तलाश है।
- **कड़ा मुकाबला:** वैश्विक दिग्गजों (Tesla, BYD) और घरेलू दिग्गजों (Tata, Mahindra, Ola Electric) के बीच प्रतिस्पर्धा बहुत तेज़ हो गई है।
- **उपभोक्ता जागरूकता:** 'रेंज' की चिंता (बैटरी कितनी चलेगी), गाड़ी की दोबारा बिक्री पर मिलने वाली कीमत (Resale Value) और बैटरी लाइफ को लेकर डर अभी भी बना हुआ है।

निवेशकों के लिए सलाह: केवल "ग्रीन" (पर्यावरण अनुकूल) दावों पर न जाएं—देखें कि क्या कंपनी के पास मुनाफे का सही मॉडल, बेहतरीन सर्विस नेटवर्क और नियमों का पालन करने की क्षमता है।

EV IPO पाइपलाइन – 2026-27 तक क्या आने वाला है?

यहाँ उन टॉप 3 स्टार्टअप्स की जानकारी दी गई है जिन पर निवेशकों की पैनी नज़र है:

EV कंपनियाँ/स्टार्टअप	मुख्य फोकस	अनुमानित इश्यू साइज	संभावित IPO समय	लक्षित बाज़ार
प्योर EV	प्रीमियम इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर	₹1,000 करोड़	2026	भारत
सिंपल एनर्जी	प्रीमियम इलेक्ट्रिक टू-व्हीलर	₹3,000 करोड़	2027	भारत
टाटा पैसेंजर इलेक्ट्रिक मोबिलिटी (TPEML)	प्रीमियम इलेक्ट्रिक फोर-व्हीलर	₹8,000- ₹16,000 करोड़	2026	भारत और वैश्विक

इन कंपनियों ने न केवल बाज़ार में अपनी पकड़ मज़बूत की है और रेवेन्यू में शानदार बढ़ोत्तरी दिखाई है, बल्कि इन्हें बड़े वेंचर कैपिटल (VC) और संस्थागत निवेशकों का भी साथ मिला है।

निष्कर्ष – क्या आपको EV IPO पर दांव लगाना चाहिए?

संस्थागत निवेशकों के लिए:

EV स्टार्टअप्स भारत की स्वच्छ ऊर्जा और मोबिलिटी की ओर बदलाव का हिस्सा बनने के लिए बेहतरीन मौका देते हैं। उन कंपनियों को प्राथमिकता दें जिनके पास मजबूत टेक्नोलॉजी, लंबे समय के कॉन्ट्रैक्ट्स और सरकारी भागीदारी है।

रिटेल निवेशकों के लिए:

लिस्टिंग के बाद बाज़ार की स्थिरता का इंतज़ार करें। उन कंपनियों पर ध्यान दें जिनके पास बेहतरीन 'आफ्टर-सेल्स सर्विस' (बिक्री के बाद की सेवा), बेहतर कैश फ्लो और बाज़ार में मजबूत पहचान हो।

संस्थापकों के लिए:

यह रिसर्च (R&D) में निवेश करने, स्थानीय सप्लाय चैन को सुरक्षित करने और SEBI की जाँच पर खरा उतरने वाले प्रशासनिक ढांचे को तैयार करने का सही समय है।

अंतिम विचार:

इलेक्ट्रिक व्हीकल्स सिर्फ एक सेक्टर नहीं हैं, वे भारत की नई मोबिलिटी क्रांति का इंजन हैं। सही नीतियों, नवाचार और पूंजी के साथ, EV-आधारित IPO भारत की अगली स्टार्टअप सफलता की कहानियों को परिभाषित कर सकते हैं।

“इलेक्ट्रिक वाहन सिर्फ गाड़ियाँ नहीं हैं, वे एक स्वच्छ और स्मार्ट भारत की चिंगारी हैं।”



मार्केट की झलक: भारत की IPO पल्स (जून 2025)

IPO लॉन्च हाइलाइट्स – जुटाई गई पूंजी और प्रदर्शन का अवलोकन

मेनबोर्ड IPO की झलक

जून 2025 में भारत के मेनबोर्ड IPO सेक्टर में भारी तेज़ी देखी गई। इस महीने 8 बड़े IPO आए, जिन्होंने मिलकर लगभग ₹17,700 करोड़ जुटाए जो पिछले छह महीनों में किसी भी एक महीने में जुटाई गई सबसे बड़ी राशि है। यह उछाल पिछले दो महीनों की सुस्ती के बाद आया है। इसके पीछे मुख्य कारण SEBI द्वारा तय की गई समय-सीमाएं थीं, जिसकी वजह से कंपनियों ने अपनी लिस्टिंग प्रक्रिया को तेज़ किया।

कंपनी का नाम	IPO तिथि	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	वर्तमान गेन (%)	सब्सक्रिप्शन (गुना)
इंडोग्लफ़ क्रॉपसाइंसेज लिमिटेड	26-28 जून 2025	200	-0.59%	-6.31%	27.17
संभव स्टील ट्यूब्स लिमिटेड	24-27 जून 2025	540	19.01%	21.23%	30.33
HDB फाइनेंशियल सर्विसेज लिमिटेड	25-27 जून 2025	12,500	13.64%	14.07%	17.65
ग्लोब सिविल प्रोजेक्ट्स लिमिटेड	24-26 जून 2025	119	33.04%	9.06%	80.97
एलेनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेज लिमिटेड	24-26 जून 2025	852	33.65%	41.90%	22.19
कल्पतरु प्रोजेक्ट्स लिमिटेड	24-26 जून 2025	1590	4.58%	2.20%	2.31
एरिसइन्फ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	18-20 जून 2025	500	-21.45%	-26.06%	2.8
ओसवाल पंप्स लिमिटेड	17-19 जून 2025	1,387	1.85%	14.35%	34.42

SME IPO की झलक

कंपनी का नाम	IPO तिथि	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	वर्तमान गेन (%)	सब्सक्रिप्शन (गुना)
सचीरोम लिमिटेड	09-11 जून 2025	61.62	57.40%	58.14%	312.94
एपेल्टोन इंजीनियर्स लिमिटेड	17-19 जून 2025	42	99.49%	84.65%	296.34
एडकाउंटी मीडिया इंडिया लिमिटेड	27 जून - 01 जुलाई 2025	48	60.59%	63.62%	273.08
मयाशील वेंचर्स लिमिटेड	20-24 जून 2025	25.92	29.57%	23.40%	232.73
सनटेक इन्फ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	25-27 जून 2025	42.16	20.70%	9.94%	223.64
इन्फ्लक्स हेल्थटेक लिमिटेड	18-20 जून 2025	56	31.46%	43.65%	201.35
मोनोलिथिक इंडिया लिमिटेड	12-16 जून 2025	82.02	70.00%	137.34%	182.89
सिल्की ओवरसीज लिमिटेड	30 जून - 02 जुलाई 2025	26	0.90%	0.90%	169.93
नीतू योशी लिमिटेड	27 जून - 01 जुलाई 2025	73.14	47.00%	54.35%	128.18
ऐस अल्फा टेक लिमिटेड	26-30 जून 2025	30.4	23.26%	35.88%	101.75
पाटिल ऑटोमेशन लिमिटेड	16-18 जून 2025	66.1	35.62%	77.62%	101.42
मूविंग मीडिया एंटरटेनमेंट लिमिटेड	26-30 जून 2025	32.91	6.50%	6.07%	73.4

मुख्य जानकारी: जून 2025 मेनबोर्ड और SME IPO

- सबसे बड़ा मेनबोर्ड IPO: HDB फाइनेंशियल सर्विसेज (₹12,500 करोड़)
- मेनबोर्ड में सबसे ज़्यादा मुनाफ़ा: एलेनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेस (+41.90% वर्तमान बढ़त)
- मेनबोर्ड में सबसे कमज़ोर प्रदर्शन: एरिसइन्फ्रा सॉल्यूशंस (-26.06% वर्तमान रिटर्न)
- सबसे ज़्यादा सब्सक्राइब होने वाला SME IPO: सचीरोम लिमिटेड (312.94x गुना सब्सक्रिप्शन)
- SME में सबसे ज़्यादा मुनाफ़ा: मोनोलिथिक इंडिया लिमिटेड (+137.34% वर्तमान बढ़त)



इन्वेस्टर पल्स

भारत की परमाणु क्रांति को ऊर्जा देने के लिए तैयार FII



भारत अपनी ऊर्जा नीति में एक ऐतिहासिक बदलाव की दहलीज़ पर खड़ा है। पहली बार, देश अपने कड़े नियंत्रण वाले परमाणु ऊर्जा क्षेत्र (Nuclear Energy Sector) के दरवाजे प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (FDI) के लिए खोलने को तैयार है। एक नए प्रस्ताव के अनुसार, परमाणु ऊर्जा में चरणों में 49% तक FDI की अनुमति दी जा सकती है। इस कदम का मुख्य उद्देश्य वैश्विक पूंजी से अरबों डॉलर जुटाना, तकनीकी साझेदारी को बढ़ावा देना और स्वच्छ ऊर्जा व ऊर्जा सुरक्षा की दिशा में भारत की महत्वाकांक्षी यात्रा को गति देना है।

नीति में बदलाव: बंद बाज़ार से सहयोग की ओर

ऐतिहासिक पृष्ठभूमि

- **सख्त सरकारी एकाधिकार:** परमाणु ऊर्जा अधिनियम 1960 (Atomic Energy Act of 1960) के बाद से, भारत में परमाणु ऊर्जा उत्पादन का प्रबंधन पूरी तरह से सरकारी संस्थाओं के हाथ में रहा है, जिसमें मुख्य रूप से न्यूक्लियर पावर कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया लिमिटेड (NPCIL) शामिल है।
- **FDI की पाबंदी:** यह सेक्टर लंबे समय से विदेशी और निजी निवेशकों के लिए पूरी तरह बंद रहा है। यहाँ तक कि भारतीय निजी क्षेत्र की भागीदारी पर भी कड़े प्रतिबंध थे।
- **वैश्विक समझौते, स्थानीय पाबंदियाँ:** हालांकि भारत ने 2008 में अमेरिका जैसे देशों के साथ नागरिक परमाणु समझौते किए थे, लेकिन 'लायबिलिटी कानूनों' (दायित्व कानूनों) की चिंताओं के कारण विदेशी निवेश अभी भी दूर बना हुआ था।

क्या बदल रहा है?

- **चरणबद्ध शुरुआत:** सरकार एक ऐसी रणनीति पर विचार कर रही है जिसके तहत शुरुआत में सख्त समीक्षा के साथ 26% FDI की अनुमति दी जाएगी। बाद में, सेक्टर के प्रदर्शन और रणनीतिक आकलन के आधार पर इसे बढ़ाकर 49% करने का रोडमैप तैयार किया जाएगा।

- **भारतीयों के पास बहुमत स्वामित्व:** विदेशी कंपनियों के साथ किसी भी जॉइंट वेंचर (JV) के मामले में, भारतीय भागीदारों के पास बहुमत स्वामित्व (51% या उससे अधिक) और कंपनी का नियंत्रण होना अनिवार्य होगा।

कानूनी बदलाव:

- परमाणु ऊर्जा अधिनियम 1960 में संशोधन, निजी और विदेशी संस्थाओं को परमाणु संपत्तियों का स्वामित्व रखने और उन्हें संचालित करने की अनुमति देने के लिए इस कानून में बदलाव किए जाएंगे।
- परमाणु क्षति के लिए नागरिक दायित्व अधिनियम, 2010 में संशोधन, परमाणु दुर्घटना की स्थिति में 'असीमित दायित्व' को लेकर विदेशी निवेशकों की चिंताओं को दूर करने के लिए इस कानून में सुधार किया जाएगा।



महत्वाकांक्षी लक्ष्य: एक स्वच्छ भविष्य को ऊर्जा देना

क्षमता का विस्तार

वर्तमान में भारत लगभग 8 गीगावाट (GW) परमाणु ऊर्जा का उत्पादन करता है, जो इसकी कुल बिजली खपत का मात्र 2% है। लेकिन भविष्य के लिए भारत ने बेहद ऊँचे लक्ष्य निर्धारित किए हैं:

- 2035 तक 40 GW
- 2047 तक 100 GW

यह लक्ष्य वर्तमान उत्पादन में 12 गुना बढ़ोत्तरी को दर्शाता है, जो परमाणु ऊर्जा को भारत के 'लो-कार्बन ट्रांजिशन' (कम कार्बन उत्सर्जन की ओर बदलाव) के एक मुख्य स्तंभ के रूप में स्थापित करेगा।

परमाणु ऊर्जा ही क्यों और अभी क्यों?

- **ऊर्जा सुरक्षा:** बिजली की बढ़ती माँग (और कोयले पर बढ़ते दबाव) के बीच, परमाणु ऊर्जा एक भरोसेमंद और 'डिस्पैचेबल' (जरूरत पड़ने पर तुरंत उपलब्ध) बिजली का स्रोत है। यह विशेष रूप से रात के समय और 'बेसलोड' (न्यूनतम आवश्यक बिजली) की जरूरतों को पूरा करने के लिए महत्वपूर्ण है।
- **2070 तक नेट जीरो:** भारत की 'नेट-जीरो' संकल्प को पूरा करने के लिए गैर-जीवाश्म ऊर्जा स्रोतों (Non-fossil energy sources) के बड़े स्तर पर विस्तार की आवश्यकता है।
- **जलवायु नेतृत्व:** परमाणु ऊर्जा रिन्यूएबल एनर्जी (जैसे सौर और पवन) की पूरक है। यह कार्बन उत्सर्जन को कम करती है और जल-वायु परिवर्तन के खिलाफ वैश्विक लड़ाई में भारत की स्थिति को मजबूत करती है।

अवसर और चुनौतियाँ

निवेश का माहौल

- **दुनियाभर की कंपनियों की रुचि:** दुनिया के बड़े खिलाड़ी जैसे Rosatom (रूस), EDF (फ्रांस), Westinghouse और GE-Hitachi (USA) भारत के न्यूक्लियर विस्तार में बड़ी दिलचस्पी दिखा रहे हैं। इनका खास फोकस छोटे और आधुनिक रिएक्टर (SMRs) पर है।
- **भारत की बड़ी कंपनियाँ:** भारत के बड़े गुप्स—Reliance, Tata Power, Adani Power और Vedanta—मिलकर इस सेक्टर में 26 अरब डॉलर (लगभग ₹2 लाख करोड़ से ज्यादा) तक का निवेश कर सकते हैं। इससे इस सेक्टर में तेजी आएगी।

छोटे मॉड्यूलर रिएक्टर्स: एक बड़ा बदलाव

- **परमाणु ऊर्जा मिशन:** सरकार ने छोटे रिएक्टर्स (SMR) की रिसर्च और उन्हें बनाने के लिए ₹20,000 करोड़ अलग रखे हैं। लक्ष्य यह है कि 2033 तक भारत के अपने कम से कम 5 छोटे रिएक्टर्स काम करना शुरू कर दें।
- **विदेशी मदद:** रूस और फ्रांस ने अपनी टेक्नोलॉजी साझा करने का ऑफर दिया है, जिससे ग्लोबल पार्टनरशिप की संभावनाएं बढ़ गई हैं।

सुरक्षा और निगरानी

- **कड़ी चेकिंग:** विदेशी निवेश (FDI) के हर प्रोजेक्ट को सरकार से मंजूरी लेनी होगी, कोई भी काम बिना परमिशन के सीधे शुरू नहीं हो पाएगा।
- **देश की सुरक्षा:** कंपनी का मालिकाना हक (मालकियत) मुख्य रूप से भारतीयों के पास रहना, टेक्नोलॉजी का ट्रांसफर और अंतर्राष्ट्रीय सुरक्षा नियमों का पालन करना सबसे जरूरी होगा।
- **कानूनी तैयारी:** सरकार पुराने कानूनों को बदलने की तैयारी कर रही है ताकि आने वाले संसद सत्र में इन्हें पास कराके विदेशी निवेश के लिए रास्ता साफ और पारदर्शी बनाया जा सके।

रणनीतिक और ग्लोबल असर

- **नई टेक्नोलॉजी:** इस सेक्टर के खुलने से नए आविष्कार होंगे, कॉम्पिटिशन की वजह से बिजली की लागत कम होगी और विदेशी जानकारी मिलने से भारत में ही सामान बनाने को बढ़ावा मिलेगा।
- **आपसी साझेदारी:** अमेरिका, फ्रांस और रूस के साथ एनर्जी के क्षेत्र में हाथ मिलाने से दुनिया में भारत की पकड़ और मजबूत होगी।
- **देश की तरक्की:** इस सेक्टर में बदलाव से अच्छी और हाई-लेवल नौकरियाँ पैदा होंगी, फैक्ट्रियों में आधुनिक काम बढ़ेगा और "Make in India" को बड़ी मजबूती मिलेगी।

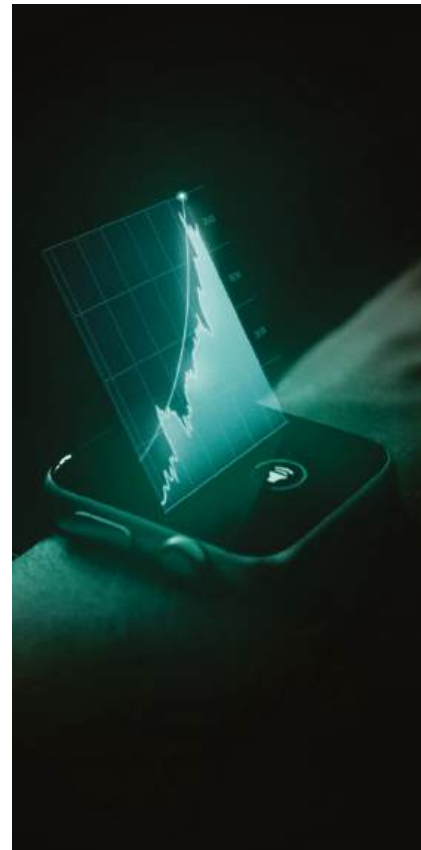
निष्कर्ष

भारत द्वारा परमाणु क्षेत्र को धीरे-धीरे 49% विदेशी निवेश (FDI) के लिए खोलना एक बहुत बड़ा और साहसी कदम है। यह दशकों पुरानी उस बंद नीति को पीछे छोड़ने जैसा है, जिसने इस सेक्टर को सीमित रखा था। एक बढ़ते हुए देश की बिजली की जरूरतों को पूरा करने और भविष्य में प्रदूषण कम करने के लक्ष्यों को पाने के लिए यह बदलाव बेहद जरूरी है। जैसे-जैसे कानून बदलेंगे और दुनिया के साथ हमारे रिश्ते गहरे होंगे, भारत न केवल अपनी बिजली की कमी को दूर करेगा, बल्कि पूरी दुनिया में सिविलियन न्यूक्लियर एनर्जी के भविष्य को नया आकार देने में भी मदद करेगा।

इन्वेस्टर पल्स: FII और DII के निवेश पर नज़र

FII/DII निवेश के रुझान (₹ करोड़ में)

गतिविधि	कुल खरीद (₹ करोड़)	कुल बिक्री (₹ करोड़)	शुद्ध खरीद/बिक्री
FII कैश	349,580.23	342,091.25	7,488.98
DII कैश	350,402.34	277,728	72,673.91
FII इंडेक्स फ्यूचर्स	101,008.11	101,130	-121.75
FII इंडेक्स ऑप्शंस	35,647,530.84	35,593,985.83	53,545.01
FII स्टॉक फ्यूचर्स	793577.24	794709.23	-1131.99
FII स्टॉक ऑप्शंस	1511328.71	1,532,712	-21383.54



भारत में निवेश और ट्रेडिंग के रुझान – जून 2025

बाज़ार का प्रदर्शन:

- अक्टूबर 2024 के बाद पहली बार सेंसेक्स 84,000 के पार पहुँचा। लगातार 4 दिनों की तेज़ी के बाद 27 जून 2025 को यह 84,058.90 पर बंद हुआ।
- निफ्टी-50 भी 27 जून को 25,637.80 के ऊँचे स्तर पर बंद हुआ।
- 30 जून 2025 को बाज़ार में हल्की गिरावट आई। सेंसेक्स 452 अंक गिरकर 83,606 पर और निफ्टी 120 अंक गिरकर 25,517 पर बंद हुआ, जिससे तेज़ी का दौर थोड़ा थमा।
- बड़े शेयरों (Large-caps) में गिरावट के बावजूद, छोटे और मझोले शेयरों में जोश बना रहा। निफ्टी मिडकैप 150 में 0.68% की बढ़त देखी गई।

सेक्टर के रुझान:

- तेल और गैस सेक्टर की मजबूत बढ़त, निफ्टी ऑयल & गैस 27 जून को 1.19% ऊपर
- PSU बैंक्स का प्रदर्शन शानदार रहा (2.66% की बढ़त)। PNB, बैंक ऑफ़ बड़ौदा और महाराष्ट्र बैंक जैसे शेयरों में भारी तेज़ी रही।

- IT और रियल्टी सेक्टर में कमजोरी दिखी। महीने के आखिरी दिन ऑटो, फाइनेंस और FMCG शेयरों पर दबाव रहा।
- टॉरंट और एलेम्बिक फार्मा में बढ़ी निवेशकों की रुचि; चुनिंदा फार्मा व कैपिटल गुड्स शेयरों में तेजी।

निवेशकों का मूड

- विदेशी संस्थागत निवेशकों (FII) की पूंजी प्रवाह मजबूत बना रहा, जिससे बाज़ार में तेजी बनी रही।
- उच्च स्तर पर सूचकांक पर मुनाफा बुकिंग देखी गई, जिसके चलते माह के अंत में सुधार हुआ।
- वोलैटिलिटी नियंत्रित रही (India VIX 15 के नीचे), जो निवेशकों में कम घबराहट को दर्शाता है।
- IPO गतिविधि मजबूत रही, जिसमें HDB फाइनेंशियल सर्विसेज IPO ने काफी रुचि आकर्षित की।

बाज़ार की स्थिति:

- 27 जून को BSE पर गिरने वाले शेयरों के मुकाबले बढ़ने वाले शेयरों की संख्या (2,289) कहीं ज़्यादा थी।
- 30 जून की गिरावट में भी निवेशकों ने चुनिंदा मिडकैप और स्मॉल-कैप शेयरों को खरीदना जारी रखा।

भविष्य की तस्वीर:

- 2025 के पहले छमाही का बाज़ार बंद सम्हालकर हुआ, उच्च मूल्यांकन पर निवेशक सतर्क नजर आए।
- भविष्य के रुझान आने वाली कॉर्पोरेट कमाई, मैक्रोइकॉनॉमिक डेटा और वैश्विक नीतिगत संकेतों पर निर्भर करेंगे।

सारांश तालिका: मुख्य बाज़ार संकेत (जून 2025)

तारीख	सेंसेक्स (बंद)	निफ्टी 50 (बंद)	प्रमुख सेक्टर के रुझान	निवेशकों का मूड
27 जून, 2025	84,058.90	25,637.80	ऑयल व गैस और सरकारी बैंक में बढ़त	तेजी (Bullish), विदेशी निवेशकों का भारी निवेश
30 जून, 2025	83,606.46	25,517.00	सरकारी बैंक मजबूत, बाकी सेक्टर्स में गिरावट	सतर्क (Defensive), मुनाफावसूली का दौ

मुख्य बातें:

- जून 2025 में भारतीय शेयर बाज़ार में जबरदस्त तेजी देखी गई। इस तेजी की कमान मुख्य रूप से ऑयल एंड गैस और सरकारी बैंकों (PSU Banks) ने संभाली। इसके साथ ही, मिडकैप और स्मॉलकैप शेयरों ने बड़े शेयरों के मुकाबले बेहतर प्रदर्शन किया।
- महीने के आखिरी दिनों में निवेशकों ने मुनाफावसूली की और बाज़ार थोड़ा संभलकर चला। इसके बावजूद, बाज़ार का माहौल सकारात्मक बना हुआ है, क्योंकि विदेशी व घरेलू संस्थागत निवेशकों का पैसा लगातार आ रहा है और IPO बाज़ार में भी भारी हलचल बनी हुई है।





समापन और प्रचार

दस्तावेज़ीकरण की मुख्य बातें



GST, ROC और MCA कंप्लायंस की ज़रूरत

जब कोई कंपनी IPO की तैयारी करती है, तो कागजी कार्रवाई सिर्फ बैलेंस शीट या DRHP ड्राफ्ट तक ही सीमित नहीं रहती। GST, ROC (रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज) और MCA (कॉर्पोरेट मामलों के मंत्रालय) के नियमों का पालन करना IPO की तैयारी का एक बेहद अहम हिस्सा है। निवेशक और सरकारी संस्थाएं इन रिकॉर्ड्स की बारीकी से जाँच करते हैं ताकि कंपनी की कानूनी सफाई और काम करने के अनुशासन का पता लगाया जा सके। कागजों में कोई भी कमी, नियमों की अनदेखी या पुराने रिकॉर्ड्स की वजह से SEBI की ओर से सवाल उठ सकते हैं, देरी हो सकती है या IPO रिजेक्ट भी हो सकता है।

पब्लिक होना सिर्फ बिजनेस बढ़ाने का टेस्ट नहीं है, बल्कि यह गवर्नेंस (प्रशासनिक सुधार) की तैयारी का भी टेस्ट है। GST, कंपनी एक्ट और MCA के नियमों के तहत साफ-सुथरे रिकॉर्ड यह बताते हैं कि कंपनी का मैनेजमेंट कितना मज़बूत और अनुशासित है।

IPO से पहले ज़रूरी नियम

GST नियमों का पालन

IPO की तैयारी के दौरान आपके GST रिटर्न्स (जैसे GSTR-1, 3B, 9 आदि) बिल्कुल सही और अपडेट होने चाहिए। अगर आपके ऑडिटेड खातों और GST रिटर्न्स के बीच कोई अंतर निकलता है, तो ड्यू डिलि-

जेंस (जाँच-पड़ताल) के दौरान सवाल उठ सकते हैं। अक्सर कंपनियाँ इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) और वेंडर के रिकॉर्ड्स का मिलान करना भूल जाती हैं, जिससे ऑडिट में दिक्कत आती है।

मुख्य बातें:

- सभी GST रिटर्न्स बिना किसी देरी के जमा होने चाहिए।
- हर महीने GSTR-2B का मिलान अपने खरीद रिकॉर्ड से करें।
- GST विभाग से मिला कोई भी नोटिस या विवाद पहले ही सुलझा लें।

ROC— कंपनी रजिस्ट्रार के नियम

कंपनी एक्ट के तहत ROC के नियमों का पालन करना अनिवार्य है। सालाना रिटर्न (MGT-7) से लेकर बोर्ड के फैसलों (MGT-14) तक, हर दस्तावेज़ आपकी कंपनी के अच्छे मैनेजमेंट को दर्शाता है। अगर शेरहोल्डिंग पैटर्न या रिश्तेदारों के साथ लेनदेन (Related-party transactions) के रिकॉर्ड में कोई कमी है, तो SEBI की मंजूरी मिलने में देरी हो सकती है।

मुख्य बातें:

- सभी पेंडिंग फॉर्म (AOC-4, MGT-7, PAS-3) समय पर फाइल करें।
- शेयर कैपिटल के ढांचे में हुए हर बदलाव का सटीक रिकॉर्ड रखें।
- डायरेक्टर्स के DIN स्टेटस और KYC अपडेट की जाँच करें।

कॉर्पोरेट मामलों का मंत्रालय – MCA

MCA का रिकॉर्ड किसी भी कंपनी का आधार होता है। IPO की जाँच के दौरान अक्सर डायरेक्टर्स के डेटा में गलती, पुराने नियम (MOA/AOA) या पुराने लोन/चार्ज (CHG-1, CHG-4) की जानकारी अपडेट न होने जैसी कमियाँ पकड़ी जाती हैं।

मुख्य बातें:

- सुनिश्चित करें कि सभी पुराने लोन/चार्ज खत्म हो चुके हैं और रिकॉर्ड में दर्ज हैं।
- कंपनी के डायरेक्टर्स और ऑफिस के पते से जुड़ी जानकारी पोर्टल पर अपडेट रखें।
- अगर कोई डायरेक्टर अयोग्य है, तो उसे हटाएं या रिकॉर्ड ठीक करें।



फाइलिंग के दौरान होने वाली आम गलतियाँ, जिनसे बचना ज़रूरी है

कई बार बड़ी और अच्छी कंपनियाँ भी इन छोटी-छोटी गलतियों की वजह से फंस जाती हैं। इन गलतियों से बचना इसलिए ज़रूरी है ताकि SEBI की जाँच के दौरान आपका IPO अटक न जाए।

अक्सर होने वाली गलतियाँ:

- **अकाउंट्स और रिटर्न्स का मैच न होना**
आपकी अपनी किताबों (Books) में लिखी गई कमाई और GST या ROC में दी गई जानकारी अलग-अलग होना। इससे निवेशकों को भ्रम होता है और सेबी इस पर सवाल उठा सकता है।
- **फाइलिंग में देरी**
सालाना रिटर्न या बोर्ड के फैसलों को समय पर जमा न करना। यह दर्शाता है कि कंपनी का अंदरूनी सिस्टम कमजोर है।
- **डायरेक्टर्स की जानकारी में गड़बड़ी**
किसी डायरेक्टर का इस्तीफा अपडेट न होना, या पुराने/गलत DIN (Director Identification Number) का रिकॉर्ड में होना। यह कंपनी के खराब मैनेजमेंट को दिखाता है।
- **GST क्रेडिट का गलत मिलान**
अगर आपके खरीद रजिस्टर और GSTR-2B में अंतर है, तो जाँच (Due Diligence) के दौरान GST ऑडिट से जुड़ी मुश्किलें खड़ी हो सकती हैं।
- **कानूनी मामलों को छुपाना**
अगर कंपनी पर कोई केस चल रहा है और उसकी जानकारी MCA या ROC रिकॉर्ड में अपडेट नहीं है, तो सेबी इसे जानकारी छुपाने (Concealment) के तौर पर देख सकता है।
- **डिजिटल सिग्नेचर (DSC) की दिक्कतें**
एक्सपायर हो चुके या गलत डिजिटल सिग्नेचर की वजह से कागजात समय पर जमा नहीं हो पाते, जिससे रेगुलेटरी काम रुक जाते हैं।



IPO के लिए तैयार रहने के बेहतरीन तरीके

- **अनुपालन स्वास्थ्य जांच**
एक CS या अनुपालन सलाहकार को नियुक्त करें ताकि सभी MCA, GST और ROC फाइलिंग्स का डायग्नोस्टिक किया जा सके। DRHP फाइलिंग शुरू करने से पहले किसी भी अंतर या गड़बड़ी को ठीक करें।
- **सभी रिकॉर्ड्स का डिजिटलीकरण**
सभी कानूनी फाइलिंग्स, नोटिस, रिजॉल्यूशन और रिटर्न का डिजिटल वॉल्ट बनाएँ। यह SEBI और मर्चेन्ट बैंकरों को जल्दी सबमिशन करने में मदद करता है।
- **MCA मास्टर डेटा अपडेट रखें**
सुनिश्चित करें कि MCA पोर्टल पर आपकी कंपनी की प्रोफाइल, डायरेक्टर्स की जानकारी, लोन/चार्जेंस और रजिस्टर्ड ऑफिस का पता बिल्कुल सही और नया हो।
- **हर महीने हिसाब का मिलान**
साल के अंत का इंतजार न करें—GST, TDS और अन्य सरकारी बकायों का मिलान हर महीने करें। इससे आखिरी वक्त पर किसी भी तरह की गड़बड़ी या झटके से बचा जा सकता है।
- **समय सीमा से आगे रहें**
देरी से फाइलिंग करने पर न केवल जुर्माना लगता है, बल्कि बाजार में कंपनी की इमेज भी खराब होती है। एक 'कंप्लायंस कैलेंडर' बनाएं और समय से पहले काम पूरा करें।
- **इंटरनल मॉक ऑडिट**
IPO की असली जाँच से पहले एक नकली (Mock) ऑडिट करें। इसमें GST, MCA और ROC के नियमों की वैसी ही जाँच करें जैसी सेबी करेगा, ताकि कमियों को पहले ही पकड़ा जा सके।

निष्कर्ष

एक सफल IPO सिर्फ एक अच्छे प्रोडक्ट या विकास की कहानी पर निर्भर नहीं होता। यह मज़बूत नियमों के पालन, अनुशासित शासन और बेदाग कागजी कार्रवाई पर टिका होता है। GST, ROC और MCA फाइलिंग्स आपके IPO की तैयारी की वो रीढ़ की हड्डी हैं जो इसे कानूनी रूप से मज़बूत बनाती हैं। पहली ही बार में इन्हें सही तरीके से पूरा करना केवल सरकारी खानापूरी नहीं है बल्कि, यह रेगुलेटर्स (जैसे SEBI) और निवेशकों के बीच भरोसा बनाने का सबसे बड़ा जरिया है।



आखरी संदेश

इस एडिशन को खत्म करते हुए एक बात तो साफ़ है: भारत के शेयर बाज़ार एक ऐतिहासिक बदलाव के दौर से गुज़र रहे हैं। MSME सेक्टर की सुधरती हालत से लेकर IPO की आती बाढ़ और डीमैट खातों के ज़रिए आम लोगों की रिकॉर्ड भागीदारी तक हर इशारा एक ही तरफ़ है कि हमारा बाज़ार अब बड़ा, समझदार और मौकों से भरपूर होता जा रहा है।

खास बातें जिन पर नज़र रखनी है

- **रफ़्तार बरकरार:** भारत 6.5% की GDP ग्रोथ के साथ दुनिया की सबसे तेज़ी से बढ़ने वाली बड़ी अर्थव्यवस्था बना हुआ है। सरकारी नीतियाँ भी इसमें पूरा साथ दे रही हैं।
- **जून का धमाल:** जून 2025 IPO बाज़ार के लिए सुपरहिट रहा, खासकर छोटे उद्योगों (SME) के लिए। 'Eppeltone Engineers' और 'Monolithisch India' जैसे IPO ने तो निवेशकों का पैसा पहले ही दिन दोगुने से भी ज़्यादा कर दिया।
- **स्टार्टअप्स की वापसी:** स्टार्टअप्स को फिर से मोटा निवेश मिलना शुरू हो गया है। Zepto और Raphe mPhibr जैसी कंपनियों ने बड़ी डीलस की हैं, वहीं Deeptech और AI जैसे नए सेक्टर्स में निवेशकों की दिलचस्पी बढ़ रही है।
- **छोटे बिज़नेस का दम:** MSME सेक्टर को मिलने वाला कर्ज़ बढ़कर ₹35.2 लाख करोड़ पहुँच गया है और अच्छी बात यह है कि समय पर पैसा न चुकाने वालों (NPA) की संख्या 5 साल के सबसे निचले स्तर पर है।
- **आम आदमी की ताकत:** अब बाज़ार केवल बड़े लोगों का नहीं रहा। 20 करोड़ डीमैट खाते इस बात का सबूत हैं कि अब हर कोई भारत की तरक्की में हिस्सेदार बन रहा है।

- **साफ़-सुथरा बाज़ार:** SEBI के नए ESG और UPI नियमों की वजह से अब हमारा बाज़ार पहले से कहीं ज़्यादा सुरक्षित, साफ़ और पारदर्शी होता जा रहा है।

तीसरे संस्करण में क्या है खास?

एक छोटी सी झलक: शेयर बाज़ार में महिला फाउंडर्स का जलवा हमारे अगले अंक में हम भारत की उन निडर और शानदार महिला उद्यमियों पर रोशनी डालेंगे, जो अपनी कंपनियों को शेयर बाज़ार में लिस्ट कराने की तैयारी कर रही हैं। फिनटेक से लेकर रोजमर्रा के सामान (FMCG) तक, ये लीडर्स न केवल पुरानी बेड़ियों को तोड़ रही हैं, बल्कि IPO के नए दरवाजे भी खोल रही हैं। ऐसी दमदार कहानियों और जानकारी के लिए हमारे साथ बने रहें, जो शेयर बाज़ार में बराबरी के नए मायने तय करेंगी।

क्या आप भी IPO लाने के लिए तैयार हैं? हमारे एक्सपर्ट्स से जुड़ें

अगर आप एक फाउंडर, CXO या CFO हैं और अपनी कंपनी का IPO लाने के बारे में सोच रहे हैं, तो तैयारी का सही समय यही है। शुरुआती पेपरवर्क (DRHP) से लेकर लिस्टिंग के दिन और उसके बाद की पूरी सलाह के लिए हमारी IPO एडवाइजरी टीम से संपर्क करें।

ईमेल: info@indiaipo.in

वेबसाइट: www.indiaipo.in

आइए, साथ मिलकर आपके बिज़नेस को नई ऊँचाइयों पर ले चलें।





हमारे बारे में



India IPO

संकल्प और सफ़र

India IPO में हमारा मिशन एकदम स्पष्ट है:

भारत के सार्वजनिक बाज़ार के अगले दौर के विजेताओं का मार्गदर्शन करना, उन्हें सहारा देना और उनकी रफ्तार बढ़ाना।

हमने इस विश्वास के साथ शुरुआत की थी कि IPO का सफर केवल बड़े कॉर्पोरेट्स या खास बैंकरों तक ही सीमित नहीं रहना चाहिए। आज की इकोनॉमी में, स्टार्टअप फाउंडर्स, फैमिली बिजनेस और तेजी से बढ़ते उद्यमियों को भी कैपिटल मार्केट तक पहुँचने का पूरा हक है और India IPO इसी बदलाव को मुमकिन बनाने के लिए खड़ा है।

चाहे वह कोई छोटा उद्योग (MSME) हो जो अपने पहले SME बोर्ड की तैयारी कर रहा हो, कोई बड़ा स्टार्टअप (Unicorn) हो जो DRHP की ओर बढ़ रहा हो या कोई प्रमोटर-आधारित कंपनी हो जो निवेश की तलाश में हो। हम एक 'एक्जीक्यूशन-फर्स्ट' (काम को अंजाम देने वाले) नॉलेज पार्टनर के तौर पर हमेशा आपके साथ हैं।

अपनी मैगजीन, वेबिनार, वर्कशॉप और कंसल्टिंग के ज़रिए हम एक ऐसा प्लेटफॉर्म बना रहे हैं जो मुश्किलों को आसान बनाता है और कामयाबी के असली रास्तों को खोलता है।

हमारी सेवाएँ और अवसर

एडवाइजरी और IPO कंसल्टिंग

- IPO रेडिनेस चेकलिस्ट और फाउंडर कोचिंग
- DRHP और ड्यू डिलिजेंस सपोर्ट
- बोर्ड स्ट्रक्चरिंग और कम्प्लायंस को आसान बनाना
- ESG स्ट्रैटेजी और डिस्क्लोजर की तैयारी

फंडिंग और पूंजी संरचना

- प्री-IPO फंडिंग (ब्रिज लोन, स्ट्रक्चर्ड इक्विटी)
- ज़मीन/एसेट-आधारित फंडिंग समाधान
- स्ट्रैटेजिक निवेशक और एंकर निवेशकों से परिचय

रेगुलेटरी फाइलिंग और एग्जीक्यूशन सपोर्ट

- SEBI फाइलिंग्स, RTA कोऑर्डिनेशन
- UPI/ASBA कम्प्लायंस एग्जीक्यूशन
- SME बोर्ड और मेनबोर्ड लिस्टिंग सहायता
- पोस्ट-IPO गवर्नेंस सपोर्ट और कम्प्लायंस

हमारा लक्ष्य केवल आपको 'लिस्ट' कराना नहीं है—बल्कि शेयर बाज़ार के साथ आपकी तरक्की और विकास में मदद करना है।

इवेंट्स और वेबिनार्स

हम समय-समय पर फाउंडर्स के लिए कई इवेंट्स और जानकारी से भरे सेशन आयोजित करते हैं, जिनमें शामिल हैं:

IPO क्लीनिक्स – DRHP तैयारी, लिस्टिंग स्ट्रैटेजी और मार्केट रेडिनेस पर इंटरैक्टिव वेबिनार्स

सेक्टर डीप-डाइव्स – टेक, EV, इन्फ्रा, कंज्यूमर ब्रांड्स और दूसरे सेक्टरों में IPO ट्रेड्स को डिकोड करने वाले पैनल डिस्कशंस

इन्वेस्टर कनेक्ट्स – फाउंडर्स को VC, एंकर निवेशकों और मर्चेन्ट बैंकरों से जोड़ने वाले क्यूरेटेड सेशंस

मास्टरक्लासेस – लीगल कम्प्लायंस, वैल्यूएशन स्ट्रैटेजीज और गवर्नेंस बेस्ट प्रैक्टिसेज पर डिटेल्ड वर्कशॉप्स

आने वाले कार्यक्रमों की जानकारी के लिए www.indiaipo.in/events पर जाएं या लेटेस्ट अपडेट्स के लिए हमें LinkedIn पर फॉलो करें।

इस महीने की प्रेरणा

“

"**IPO** सफलता की अंतिम सीमा नहीं है बल्कि यह वह ज़िम्मेदारी है, जो विकास के अगले अध्याय को रफ़्तार देती है।”

”

तरुण मेहता,
को-फाउंडर और CEO,
एथर एनर्जी (Ather Energy)



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

IPO

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