

सब्सक्राइबर कॉपी

भारत

का

पहला

आईपीओ

समर्पित

मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

“आईपीओ: एजुकेशन से एग्ज़िक्यूशन तक”

पाँचवाँ संस्करण, अक्टूबर 2025 □ पेज 138 □ www.indiaipo.in □ ₹ 275

भारत में डीमैट खातों का उदय

फाउंडर ऑफ द मंथ

रमन भाटिया
सर्वोटेक पावर सिस्टम्स

मेनबोर्ड माइग्रेशन की व्याख्या

कवर स्टोरी

Citi की भविष्यवाणी:
9 महीनों में \$12 बिलियन के
IPO आने की उम्मीद

भारत का PMI 15 साल के शिखर पर



शुभ ॐ लाभ

शुभ दीपावली

आपको अपार समृद्धि, सशक्त विकास
और उज्ज्वल भविष्य की शुभकामनाएँ।



INDIA IPO

आपकी पब्लिक मार्केट की यात्रा का भरोसेमंद साथी

आईपीओ वर्ल्ड की झलकियाँ

पाँचवाँ संस्करण

अक्टूबर 2025



भारत की ग्रोथ पर Fitch की नई मुहर: 6.9%



Founders' Masterclass:
SME IPO की तैयारी



MSME: भारत का सबसे बड़ा
रोजगारदाता और विकास इंजन



भारत का PMI 15 साल के शिखर पर



IPO vs VC: SME फाउंडर्स कैसे चुन रहे हैं पूँजी का रास्ता



SEBI के नए नियम:
FPI और बड़े IPO पर नज़र



GST 2.0:
टैक्स सिस्टम हुआ और सरल



मेनबोर्ड
माइग्रेशन
की व्याख्या



हीटमैप: भारत में SME लिस्टिंग
में आगे रहने वाले राज्य



Citi की भविष्यवाणी: 9 महीनों में \$12 बिलियन के IPO आने की उम्मीद

टॉप स्टोरीज़

सोने की चिड़िया की उड़ान: भारत के देसी बाज़ार की ग्लोबल पहचान

भारत के वित्तीय विकास की एक विशेष कहानी - 1991 के सुधारों से लेकर GIFT सिटी और रिकॉर्ड IPOs तक - देश को एक वैश्विक वित्तीय केंद्र के रूप में स्थापित करती है। तेजी से बढ़ते FDI, मजबूत SEBI नियमन, फिनटेक में नेतृत्व और अंतर्राष्ट्रीय निवेशकों का बढ़ता विश्वास, यह दिखाता है कि भारत किस तरह इनोवेशन और वैश्विक पूंजी को दुनिया के मंच पर एक साथ ला रहा है।

भारत में डीमैट खातों का उदय: 15 साल का सफर

डीमैटेशन ने लाखों भारतीय निवेशकों की दुनिया ही बदल दी! इस कहानी में हम बताएंगे कि कैसे डीमैट अकाउंट्स शुरू में सिर्फ कुछ के लिए थे और धीरे-धीरे मुख्यधारा में आए, और कैसे इसने रिटेल निवेशकों की नई पीढ़ी को सशक्त किया।

Company of the Month – KPI ग्रीन एनर्जी: SME लिस्टिंग से मेनबोर्ड टिन्यूएबल दिग्गज

यह प्रोफ़ाइल दिखाती है कि कैसे KPI Green Energy ने एक छोटे SME-लिस्टेड फर्म से मेनबोर्ड पर एक रिन्यूएबल पावरहाउस बनने तक की प्रेरणादायक यात्रा तय की। हम इसके रणनीति, माइलस्टोन्स और भारत के क्लीन-एनर्जी सेक्टर के लिए इसके संकेतों पर नजर डालते हैं।

फाउंडर ऑफ द मंथ – रमन भाटिया, सर्वोटिक पावर सिस्टम्स

यह फीचर रमन भाटिया, सर्वोटिक पावर सिस्टम्स के संस्थापक पर आधारित है। हम उनके सफर पर नजर डालते हैं कि कैसे उन्होंने सर्वोटिक को एक विचार से लेकर बढ़ती क्लीन-टेक ब्रांड तक पहुंचाया और उनकी कहानी भारत के SME-to-Mainboard सफर के लिए क्या मायने रखती है।

भारत का \$1T सेमीकंडक्टर सपना – \$20B चिप मिशन के अंदर

भारत की सेमीकंडक्टर योजना की पूरी कहानी। जानिए कैसे सरकार की मदद, निजी कंपनियों की साझेदारी और अंतर्राष्ट्रीय सहयोग भारत को बड़ा चिप मैन्युफैक्चरिंग हब बनाने में मदद कर रहे हैं।



रीजनल IPO बूम – गुजरात, महाराष्ट्र और तमिलनाडु

राज्य स्तर पर देखिए कि कैसे गुजरात, महाराष्ट्र और तमिलनाडु नए IPO पावरहाउस बनकर उभरे हैं। हम यह समझने की कोशिश करते हैं कि सरकारी मदद, निवेशकों की भागीदारी और उद्यमियों की मेहनत इस क्षेत्रीय उछाल को कैसे बढ़ावा दे रही है।

भारत के SME IPOs vs AIM, Nasdaq First North & STAR Market (वैश्विक बेंचमार्किंग रिपोर्ट)

यह एक वैश्विक तुलना रिपोर्ट है, जिसमें भारत के SME IPO इकोसिस्टम की तुलना AIM (UK), Nasdaq First North (Nordics) और STAR Market (China) जैसे अंतर्राष्ट्रीय प्लेटफॉर्म से की गई है। हम इसमें नियमों, लिक्विडिटी और निवेशकों की दिलचस्पी में अंतर का विश्लेषण करते हैं।

2025 के टॉप 10 SME IPO हीरोज़ – प्रदर्शन, इनोवेशन और प्रभाव के आधार पर रैंकिंग

साल की सबसे सफल SME IPOs की क्यूरेटेड रैंकिंग। यह कहानी कंपनियों की प्रदर्शन, इनोवेशन और मार्केट इम्पैक्ट में नए मानक स्थापित करने का जश्न है।

कैसे SME IPOs टियर-2 और टियर-3 शहरों को दलाल स्ट्रीट से जोड़ रहे हैं

यह फीचर बताता है कि कैसे SME IPOs महानगरों के बाहर के उद्यमियों के लिए नए अवसर खोल रहे हैं। हम देखते हैं कि टियर-2 और टियर-3 शहरों के चैंपियंस कैसे उभर रहे हैं और भारत के पब्लिक मार्केट को नया आकार दे रहे हैं।

रिसर्च कॉर्नर: क्या SME IPOs एक ट्रेंड हैं या बुलबुला?

भारत में SME IPO बूम का विश्लेषण। हम यह देखते हैं कि शेयर कीमतें, निवेशकों का रुझान और स्थिरता क्या कहती हैं और सवाल उठाते हैं: क्या यह बदलाव लंबे समय तक रहेगा या सिर्फ थोड़े समय का उत्साह है?

संपादक की कलम से

प्रिय पाठकों,

IPO वर्ल्ड के पाँचवें संस्करण में आपका स्वागत है!

इस बार हम ध्यान केंद्रित कर रहे हैं SME IPOs की बढ़ती लहर पर और यह कैसे भारत के पूंजी बाजार को बदल रही है। केवल कुछ वर्षों में, सूरत, राजकोट, कोयम्बटूर, लुधियाना और इंदौर जैसे शहरों की छोटी व मंझोली कंपनियाँ स्टॉक मार्केट का उपयोग कर रही हैं — फंड जुटाने, विस्तार करने और स्थानीय से राष्ट्रीय ब्रांड बनने तक।

MSMEs भारत की अर्थव्यवस्था का केंद्र हैं—लगभग 30% GDP और आधा एक्सपोर्ट्स इन्हीं से आता हैं—और उनका पूंजी बाजार में प्रवेश विकास को महानगरों से आगे छोटे शहरों तक फैला रहा है। SME IPOs कंपनियों को नई पूंजी देने के साथ-साथ नौकरियाँ पैदा कर रहे हैं, स्थानीय अर्थव्यवस्थाओं को मजबूत कर रहे हैं और निवेशकों को हाई-पोटेंशियल कंपनियों तक पहुँच दे रहे हैं। इस नई लहर से लोग वित्तीय रूप से ज्यादा समझदार बन रहे हैं और देशभर में उद्यमियों के नए रोल मॉडल उभर रहे हैं।

सफ़र आसान नहीं है। गवर्नेंस, लिक्विडिटी और मार्केट रिस्क पर अभी भी ध्यान देना जरूरी है, लेकिन नए SEBI सुधार और बढ़ती निवेशक रुचि उज्ज्वल भविष्य की ओर इशारा करते हैं। केवल सितंबर 2025 में, 50 से ज्यादा IPOs—मेनबोर्ड और SME दोनों—बाजार में आए, जिनमें टेक्सटाइल्स, मैनुफैक्चरिंग और एग्री-टेक SMEs प्रमुख थे, जो तकनीक और ESG प्रैक्टिसेज का इस्तेमाल करके पूंजी आकर्षित कर रहे हैं। टियर-2 और टियर-3 शहर विकास के नए केंद्र के रूप में सामने आ रहे हैं, जो उद्यमियों की ऊर्जा को सीधे दलाल स्ट्रीट तक ले जा रहे हैं।

इस संस्करण में, हम आपको इन बदलावों के भीतर ले चलते हैं—कैसे SME IPOs छोटी कंपनियों को सशक्त बना रहे हैं, उद्यमिता को बढ़ावा दे रहे हैं और भारत के बाजार को अधिक समावेशी और भविष्य के लिए तैयार कर रहे हैं।

पढ़ने का आनंद लीजिए!



अनुष्का नेगी

EDITOR-IN-CHIEF

IPO World Magazine

आईपीओ वर्ल्ड

पाँचवाँ संस्करण, अक्टूबर - 2025



एडिटर इन चीफ
अनुष्का नेगी

सीनियर एडिटर
मनोज मौर्य

एक्जीक्यूटिव एडिटर्स
पियूष अग्रवाल
शिल्पा जेनेसिस

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 विषय

“SME IPO क्रांति: भारतीय उद्यमियों के लिए इसका मतलब”

भारत का IPO बाज़ार तेजी से बदल रहा है और सबसे रोमांचक बदलावों में से एक है SME IPOs का उभरना। इस संस्करण में हम दिखाते हैं कि कैसे छोटे और मध्यम आकार के कारोबार अब दलाल स्ट्रीट पर कदम रख रहे हैं, पूंजी जुटा रहे हैं और नई ऊँचाइयाँ छू रहे हैं। ये व्यवसाय अक्सर टियर-2 और टियर-3 शहरों से हैं, लेकिन अब भारतीय स्टॉक मार्केट में अपनी पहचान बना रहे हैं, ताकतवर विकास की क्षमता दिखा रहे हैं और निवेशकों का ध्यान खींच रहे हैं।

यह संस्करण केवल IPO के आंकड़ों के बारे में नहीं है; यह उन उद्यमियों की कहानियों के बारे में है जो इसके पीछे हैं। हम उन भारतीय उद्यमियों की कहानियों को उजागर करते हैं जो नए मुकाम हासिल कर रहे हैं, फंड जुटा रहे हैं और अपने व्यवसाय को स्पष्ट सोच और आत्मविश्वास के साथ आगे बढ़ा रहे हैं। सकारात्मक नीतियों, बढ़ती अर्थव्यवस्था और रिटेल निवेशकों की भागीदारी के साथ, भारत में SME IPO क्रांति के लिए मंच तैयार है।

हमारा नज़रिया

IPO World में हमारा मानना है कि सफल SME IPO केवल मार्केट रणनीति और कागजी कामकाज पर निर्भर नहीं होते। इसके लिए सही नेतृत्व, सही समय और सही सोच की जरूरत होती है। सही नेतृत्व, सही समय और स्पष्ट सोच के साथ ही यह कदम सार्वजनिक मंच पर उठाया जा सकता है। हमारा उद्देश्य है कि हम संस्थापकों को IPO की यात्रा में हर कदम पर सरल और आसान तरीके से मार्गदर्शन दें।

इस संस्करण में आप पाएंगे

- सच्ची SME IPO सफलताओं और विशेषज्ञों की सलाह से साफ़ और महत्वपूर्ण जानकारियाँ।
- SME IPO बाजार, नए रुझान और फंडिंग अवसरों पर लेटेस्ट अपडेट।
- SEBI नियमों और IPO की कागजी कार्यवाही को सरल भाषा में समझने के लिए गाइड।
- आंकड़ों के आधार पर SME IPO के प्रदर्शन का विश्लेषण और उद्यमियों व निवेशकों के लिए जरूरी सीख।

यह संस्करण सभी उद्यमियों के लिए तैयार किया गया है, खासकर छोटे और मध्यम आकार के कारोबारियों के लिए, जो अपने व्यवसाय को सार्वजनिक करना चाहते हैं और भारत के बदलते IPO मार्केट में बढ़ना चाहते हैं।



ताज़ा अपडेट और बाज़ार का हाल



भारत की आर्थिक स्थिति

भारत की ग्रोथ पर Fitch की नई मुहर: 6.9%



अनिश्चित वैश्विक हालात में भी भारत की चमक कायम

अंतर्राष्ट्रीय रेटिंग एजेंसी Fitch रेटिंग्स ने भारत के लिए एक अच्छी खबर दी है। एजेंसी ने साल 2025-26 के लिए भारत की विकास दर का अनुमान 6.5% से बढ़ाकर 6.9% कर दिया है। इस तरह Fitch पहली प्रमुख वैश्विक एजेंसी बन गई है जिसने भारत की विकास दर को बढ़ाया है, जबकि कई अन्य एजेंसियों ने अपने अनुमान घटाए थे।

विकास को मिला मज़बूत सहारा

अप्रैल-जून 2025 की तिमाही ने भारत को अधिक प्रोत्साहन दिया। इस दौरान अर्थव्यवस्था 7.8% बढ़ी, जो पिछली तिमाही के 7.4% और Fitch के अनुमान 6.7% से कहीं ज्यादा है।

इस शानदार प्रदर्शन का मुख्य नायक सेवा क्षेत्र रहा, जिसने पहले के 6.8% के मुकाबले 9.3% की ज़बरदस्त वृद्धि दर्ज की। साथ ही बढ़ते घरेलू (consumer) खर्च और मज़बूत सरकारी निवेश ने विकास की रफ़्तार को और तेज किया।

घरेलू मांग से आगे बढ़ रही है भारत की कहानी

Fitch का कहना है कि आज भारत की अर्थव्यवस्था की असली ताकत उसकी घरेलू मांग है। लोग ज़्यादा कमा रहे हैं, ज़्यादा खर्च कर रहे हैं और कंपनियाँ भी निवेश करने में आत्मविश्वास महसूस कर रही हैं।

इसके कुछ मुख्य कारण यह हैं:

- आमदनी बढ़ने से लोग ज़्यादा खर्च कर रहे हैं।
- लोन और क्रेडिट आसानी से मिल रहे हैं, और ब्याज दरें स्थिर हैं, जिससे खरीदार और कंपनियाँ दोनों को बढ़ावा मिल रहा है।
- सितंबर 2025 से लागू हुए GST सुधारों से आने वाले महीनों में लोगों के खर्च में और भी बढ़ोत्तरी होने की संभावना है।

कुल मिलाकर, आज भारत का विकास उसकी अपनी जनता और नीतियों पर ज़्यादा निर्भर करता है, न कि वैश्विक मांग पर।

आने वाले चुनौतीपूर्ण दौर: व्यापार में तनाव



हालांकि, सब कुछ ठीक नहीं है लेकिन अमेरिका के साथ व्यापारिक संबंध चिंता का विषय हैं। अमेरिका ने हाल ही में कई भारतीय सामानों पर टैरिफ बढ़ाकर लगभग 50% कर दिया है। इसका असर \$48 बिलियन के निर्यात पर पड़ सकता है।

Fitch का मानना है कि बातचीत के बाद हो सकता है कि अंत में ये टैरिफ कम हो जाएँ, लेकिन तब तक व्यवसायों में कुछ अस्थिरता बनी रहेगी।

RBI और ब्याज दरों का क्या होगा?

Fitch को उम्मीद है कि भारतीय रिजर्व बैंक (RBI) 2025 के अंत से पहले ब्याज दरों में 0.25% की मामूली कटौती कर सकता है। उसके बाद, दरें 2026 तक स्थिर रह सकती हैं, और शायद 2027 में फिर से बढ़ें।

कम ब्याज दरों का मतलब है सस्ते लोन, जिससे आमतौर पर कंपनियाँ और लोग ज्यादा खर्च करते हैं और घरेलू मांग को और बढ़ावा मिलता है।

आखिरकार महंगाई कम हो रही है

एक आम भारतीय के लिए अच्छी खबर यह है कि कीमतें नियंत्रण में आ रही हैं। जुलाई 2025 में रिटेल महंगाई दर गिरकर केवल 1.6% रह गई, जो 2017 के बाद सबसे कम है। यहाँ तक कि कोर इंफ्लेशन (भोजन और ईंधन को छोड़कर) भी छह महीने बाद 4% से नीचे आ गई।

अच्छी बारिश, खाने-पीने की चीजों का भरपूर स्टॉक और बेहतर सप्लाई ने खाने के सामान की कीमतें नियंत्रित करने में मदद की है। Fitch को उम्मीद है कि महंगाई 2025 के अंत तक धीरे-धीरे 3.2% और 2026 के अंत तक 4.1% तक बढ़ सकती है, लेकिन यह अभी भी सुरक्षित दायरे में है।

अब आगे क्या ?

विकास अभी मजबूत है, लेकिन Fitch का मानना है कि अगले कुछ सालों में भारत की वृद्धि दर थोड़ी धीमी हो सकती है – 2027 में 6.3% और 2028 में 6.2%। इसके बावजूद, भारत दुनिया की सबसे तेज़ी से बढ़ती प्रमुख अर्थव्यवस्था बना रहेगा।

जानकारी के लिए:

- RBI, ADB और S&P लगभग 6.5% विकास दर की उम्मीद कर रहे हैं।
- Moody's थोड़े सावधान हैं और 6.3% का अनुमान देते हैं।
- Fitch की 6.9% दर भारत को साफ़ तौर से बेहतर प्रदर्शन करने वाला देश बनाती है।

यह रेटिंग क्यों मायने रखती है?

2026 में, पूरी दुनिया की अर्थव्यवस्था सिर्फ 2.3% की दर से बढ़ने की उम्मीद है। इस तुलना में, भारत की लगभग 7% की विकास दर बहुत ज़्यादा प्रभावशाली लगती है।

दुनिया भर के निवेशकों और कंपनियों के लिए, यह एक सीधा संदेश है: निवेश के लिए भारत सबसे स्थिर और अच्छे बाजारों में से एक है। मजबूत घरेलू माँग, लगातार हो रहे सुधार और नियंत्रित महंगाई भारत को मुश्किल वैश्विक समय में भी आगे रखती है।

साधारण शब्दों में, भारत के विकास की कहानी आज आत्मनिर्भर, लचीली और दुनिया का नेतृत्व कर रही है।



Citi की भविष्यवाणी: 9 महीनों में \$12 बिलियन के IPO आने की उम्मीद:

Citi के दक्षिणी एशिया प्रमुख, अमोल गुप्ते ने अनुमान लगाया है कि अगले तीन महीनों में \$10-12 बिलियन के नए IPO आ सकते हैं। यह मजबूत अनुमान, वैश्विक अस्थिरता के बावजूद, भारत के आर्थिक सुधारों और विकास में भरोसे को दिखाता है।

मुख्य आंकड़े

- Citi के मुताबिक, अगले नौ महीनों में \$10-12 बिलियन के IPO आ सकते हैं।
- 2025 के पहले छह महीनों में, भारत ने 108 IPO के ज़रिए \$4.6 बिलियन जुटाए, जिससे यह दुनिया का दूसरा सबसे बड़ा IPO बाज़ार बन गया।
- 74 कंपनियाँ अभी भी SEBI की मंजूरी का इंतज़ार कर रही हैं, और उनके ज़रिए \$18.7 बिलियन जुटाने की उम्मीद है।
- कुल मिलाकर, 143 IPO (लगभग \$26 बिलियन) मंजूरी के अलग-अलग पड़ाव में हैं।

कुछ बड़े IPOs

1. Tata Capital

- Target size : ₹17,200 करोड़ (\$2 बिलियन)
- Fresh issue: 21 करोड़; Offer-for-sale: 26.58 करोड़ शेयर।
- Tata Sons 23 करोड़ शेयर बेचेगी।

2. LG Electronics India

- Offer-for-sale: ₹15,000 करोड़
- भारत में लिस्टिंग होने वाली सबसे बड़ी विदेशी कंपनियों में से एक

3. Lenskart

- Fresh issue: ₹2,150 करोड़
- इसे सॉफ्टबैंक (SoftBank) और टेमासेक (Temasek) का समर्थन हासिल है।



4. Groww

- अनुमानित वृद्धि (Expected raise): \$700-900 मिलियन
- भारत की प्रमुख फिनटेक कंपनी में से एक।

बाज़ार की ताकत

- 2024 के तीन-चौथाई IPO में घरेलू निवेशकों (Domestic investors) ने पैसा लगाया, जबकि पहले विदेशी निवेशकों का दबदबा था।
- जब विदेशी निवेशक पैसा निकाल रहे थे, तब DIIs (Domestic Institutional Investors) ने स्थिरता प्रदान करते हुए करीब ₹1,000 करोड़ का निवेश किया।
- FY25 में, FPIs (Foreign Portfolio Investors) ने एंकर बुक्स (anchor books) में ₹26,508 करोड़ का निवेश किया, जो एंकर निवेश का 46% था।

सुधारों का समर्थन

- GST और इनकम टैक्स में हो रहे बदलाव भारत में व्यापार के माहौल को बेहतर बना रहे हैं।
- SEBI IPO की मंजूरी में तेज़ी ला रहा है ताकि रफ़्तार बनी रहे।
- भारत की मजबूत आर्थिक स्थिति और टिकाऊ कंपनियाँ ही इस भरोसे की असली वजह हैं।

अलग-अलग क्षेत्रों में फैलाव (Sector Diversity)

आने वाले IPO में कई तरह के सेक्टर शामिल हैं:

- वित्तीय सेवाएँ (Tata Capital)
- कंज्यूमर इलेक्ट्रॉनिक्स (LG)
- टेक्नोलॉजी प्लेटफॉर्म (Groww, Lenskart)
- मैन्युफैक्चरिंग और इंफ्रास्ट्रक्चर

यह मिश्रण किसी एक सेक्टर पर निर्भरता को कम करता है और अलग-अलग निवेशकों को आकर्षित करता है।

प्राइमरी vs. सेकेंडरी मार्केट

- IPOs ने एवरेज 25% का रिटर्न दिया है, जबकि निफ्टी (Nifty) में 6.2% की बढ़ोतरी हुई है।
- 30 मेनबोर्ड IPO में से 27 अपने जारी किए गए दाम से ऊपर चल रहे हैं, जिससे और ज़्यादा कंपनियाँ लिस्ट होने के लिए उत्साहित हैं।

चुनौतियाँ

- शेयरों का मूल्य (Valuation) ज़्यादा है, जिसकी वजह से Citi ने भारत की रेटिंग को "ओवरवेट" से घटाकर 'न्यूट्रल' कर दिया है।
- इस साल अभी तक FIIs ने ₹90,000 करोड़ निकाले हैं, जो विदेशी निवेशकों की सावधानी को दिखाता है।
- दुनिया में व्यापारिक तनाव और नीतियों में बदलाव भारत की राह में मुश्किलें खड़ी कर सकते हैं।

अक्टूबर-नवंबर में बड़े IPO

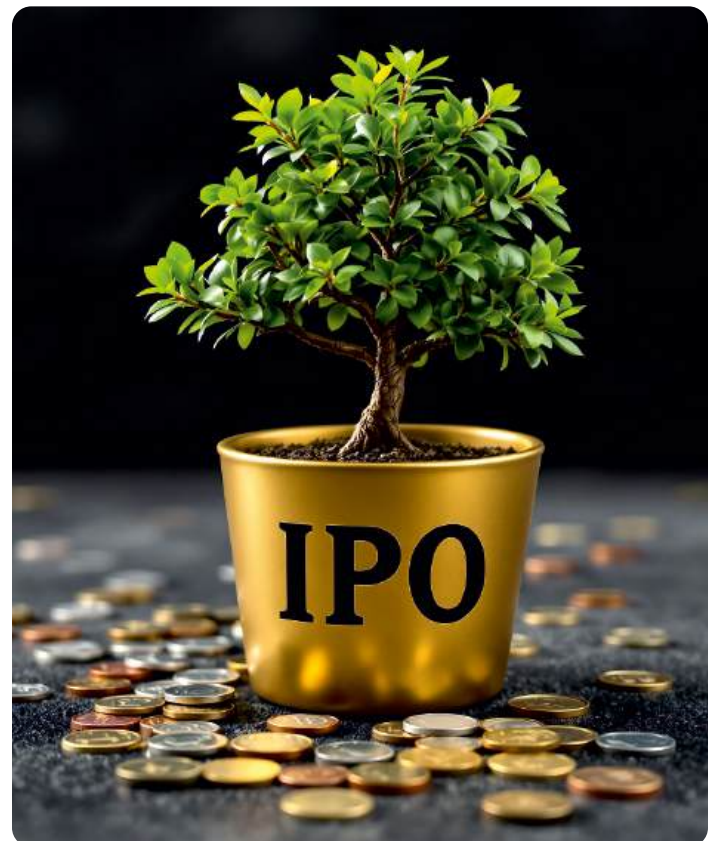
- Tata Capital और LG Electronics अक्टूबर की शुरुआत में अपने IPO ला सकते हैं।
- Groww और Lenskart अक्टूबर के आखिर या नवंबर की शुरुआत में आ सकते हैं।
- ये चारों IPO अकेले दो महीनों में \$4-5 बिलियन जुटा सकते हैं, जो एक व्यस्त समय का संकेत है।

दुनिया के बाज़ार में भारत की स्थिति

- 2025 के पहले छह महीनों में, भारत का IPOs में योगदान दुनिया में 8% था, जो केवल अमेरिका (28%) और चीन (34%) से पीछे था।
- Meesho, Razorpay और Flipkart जैसी कंपनियाँ अब विदेशी बाजार छोड़कर भारत के शेयर बाजार में ही लिस्ट हो रही हैं, जो भारत के बाजार की ताकत और अपील को दिखाता है।

निष्कर्ष

अगर Citi का अनुमान सही होता है, तो भारत IPO से फंड जुटाने के मामले में 2024 के अपने \$20.5 बिलियन के रिकॉर्ड को पार कर सकता है। पूरे साल 2025 के लिए अनुमान ₹1.5-1.75 ट्रिलियन (\$17-20 बिलियन) के बीच है। यह बढ़ोतरी भारत को एक मजबूत और विश्वस्तरीय IPO केंद्र के रूप में और सशक्त बनाएगी। इससे निवेशकों को अलग-अलग तरह के मौके मिलेंगे और भविष्य में देश के विकास में मदद मिलेगी।



भारत का PMI 15 साल की ऊँचाई पर: कारोबार और निवेश पर इसका क्या असर?



आपने शायद यह खबर देखी होगी: भारत का पर्चेजिंग मैनेजर्स इंडेक्स (PMI) 15 साल के सबसे ऊँचे स्तर पर पहुँच गया है। लेकिन यह असल में क्या दिखाता है? क्या यह सिर्फ एक और आर्थिक आँकड़ा है, या फिर अर्थव्यवस्था में कुछ बहुत बड़ा होने का संकेत?

PMI को भारत की मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस इंडस्ट्री की नब्ज़ मान सकते हैं। जब यह 15 साल के शिखर पर पहुँचता है, तो यह हमें बताता है कि फ़ैक्ट्रियों, ऑफ़िसों और सप्लायर्स में कामकाज में ज़बरदस्त तेज़ी आई है।

PMI क्या है? एक झलक

PMI एक सर्वे पर आधारित आँकड़ा है, जिसे हर महीने S&P ग्लोबल (पहले IHS मार्किट) जैसी संस्थाएँ जारी करती हैं।

- इसका हिसाब पर्चेजिंग मैनेजर्स के जवाबों के आधार पर किया जाता है— ये वो लोग हैं जो किसी और से पहले नए ऑर्डर, स्टॉक का स्तर, रोज़गार और सप्लायर्स के प्रदर्शन को देखते हैं।
- अगर रीडिंग 50 से ऊपर है इसका मतलब है कि विकास हो रहा है।
- अगर रीडिंग 50 से नीचे है इसका मतलब है कि संकुचन हो रहा है।
- PMI, मैन्युफैक्चरिंग, सर्विसेज़ और दोनों को मिलाकर एक कंपोज़िट इंडेक्स के लिए अलग-अलग जारी किया जाता है।

चूँकि PMI आगे की सोच रखता है, यह अक्सर GDP के आँकड़े आने से पहले ही बाज़ार के रुझानों का संकेत दे देता है।

15 साल के शिखर का असली मतलब: यह क्यों मायने रखता है?

भारत की PMI रीडिंग (उत्पादन → 50 के बीच से 60 तक; सेवा → उससे भी मज़बूत) पिछले 15 सालों में सबसे ज़्यादा है। यह बहुत बड़ी बात है, क्योंकि यह हमें चार ज़रूरी संकेत देता है:

- **नए ऑर्डरों में भारी उछाल:** कंपनियाँ घरेलू बाज़ार और निर्यात, दोनों में ही मज़बूत मांग दर्ज कर रही हैं।
- **रोज़गार बढ़ रहा है:** सर्वे के आँकड़े दिखाते हैं कि कंपनियाँ कई सालों में सबसे ज़्यादा नए लोगों को काम पर रखने की योजना बना रही हैं। जब उत्पादन और सेवा क्षेत्र में तेज़ी आती है, तो कंपनियाँ अपना काम पूरा करने के लिए ज़्यादा लोगों को नौकरी देती हैं।
- **महँगाई का दबाव कम हो रहा है:** चीज़ें बनाने या सेवाएँ देने में लगने वाली लागत अब कम हो रही है। इसका मतलब है कि कंपनियों के मुनाफ़े पर अब कम तनाव है।
- **भरोसा मज़बूत हुआ:** अगले 12 महीनों के लिए बिज़नेस जगत में भविष्य की उम्मीदें बहुत मज़बूत हैं। कंपनियाँ मानती हैं कि उनकी तरक्की जारी रहेगी।

सीधे शब्दों में कहें तो, PMI यह संकेत दे रहा है कि भारत की विकास की गाड़ी न केवल चल रही है, बल्कि वह और भी तेज़ी से दौड़ रही है।

इस तेज़ी के पीछे क्या कारण हैं?

- **घरेलू माँग:** महामारी के बाद अर्थव्यवस्था का पटरी पर लौटना, सरकार द्वारा पूंजीगत खर्च (कैपेक्स) को बढ़ाना और त्योहारों पर होने वाला खर्च।
- **निर्यात ऑर्डर:** दुनिया भर के खरीदारों द्वारा अपनी सप्लाई चेन को चीन से दूर ले जाना; भारत को उस बिज़नेस का कुछ हिस्सा मिलना।
- **उत्पादन क्षेत्र के सुधार:** इलेक्ट्रॉनिक्स, इलेक्ट्रिक वाहन (Evs), सोलर और दवाइयों जैसे क्षेत्रों के लिए उत्पादन लिंक्ड प्रोत्साहन (PLI) योजनाएँ।
- **सेवा क्षेत्र की मज़बूती:** IT, फाइनेंशियल सर्विसेज, ट्रैवल और हॉस्पिटैलिटी जैसे सभी क्षेत्रों में मज़बूती दिखाई दे रही है।
- **छोटे बिज़नेस का जुड़ाव:** ज़्यादा छोटे और मध्यम बिज़नेस (SMEs) का औपचारिक सप्लाई चेन में शामिल होना और सरकारी नीतियों का फ़ायदा उठाना।

नीति + माँग + मुकाबले का यह मेल असामान्य है— और यही इसे शक्तिशाली बनाता है।

छोटे बिज़नेस (SME) के संस्थापकों के लिए सार

अगर आप किसी छोटे या मीडियम बिज़नेस (SME) के संस्थापक या निवेशक हैं, तो 15 साल के शिखर पर पहुँचे PMI के आपके लिए बहुत सीधे मायने हैं:

- **ऑर्डर बुक भर रहे हैं:** यहाँ तक कि छोटे शहरों के टियर-2/टियर-3 सप्लायर को भी बड़ी कंपनियों से ज़्यादा मज़बूत ऑर्डर मिल रहे हैं।
- **तेज़ भुगतान:** जब कारोबार अच्छा होता है, तो बड़ी कंपनियाँ पैसा जल्दी चुकाती हैं, जिससे छोटे बिज़नेस के पास पैसे की कमी नहीं होती।
- **विस्तार के अवसर:** एक मज़बूत अर्थव्यवस्था में पैसे जुटाना (IPO, कर्ज़ या प्राइवेट इक्विटी के ज़रिए) आसान हो जाता है।
- **भर्ती और ट्रेनिंग:** यह सही समय है कि आप अगली मंदा आने से पहले ही अपनी क्षमता और कर्मचारियों को तैयार कर लें।

PMI और शेयर बाज़ार

ऐतिहासिक रूप से, ऊँचा PMI कंपनी की अच्छी कमाई और निवेशकों के मज़बूत भरोसे को दिखाता है। हालाँकि, बाज़ार अक्सर अच्छी ख़बरों को पहले ही "कीमत में शामिल" कर लेता है।

- छोटे बिज़नेस के IPO के लिए, ऊँचा PMI होने का मतलब है कि निवेशकों के विकास को लेकर आशावादी होने के कारण बेहतर वैल्यूएशन मिलना और IPO का ओवरसब्सक्राइब होना।
- पहले से लिस्टेड छोटे बिज़नेस के लिए, इसका मतलब है कि उनके शेयरों में ज़्यादा ख़रीद-बिक्री होना और एनालिस्टों द्वारा ज़्यादा कवरेज मिलना।

वैश्विक नज़रिया

भारत का PMI का 15 साल के शिखर पर पहुँचना ऐसे समय में सबसे अलग खड़ा है जब:

- चीन का PMI 50 से ऊपर रहने के लिए संघर्ष कर रहा है।
- यूरोपीय मैन्युफैक्चरिंग ऊर्जा की लागत और कम माँग के कारण धीमा है।
- अमेरिका का PMI मिला-जुला है, जो दिखाता है कि वहाँ विकास की रफ़्तार धीमी हो रही है।

यह दूसरे देशों से बेहतर प्रदर्शन विदेशी फंडों को भारत की ओर खींचता है, जिनमें वे फंड भी शामिल हैं जिनका काम 'विकास' या 'उभरते बाज़ारों' में निवेश करना है।

सावधानी:

हर चमकती चीज़ सोना नहीं होती



एक रिकॉर्ड-तोड़ PMI की ख़बर अच्छी है, लेकिन यह कोई गारंटी नहीं है:

- PMI हर महीने बदल सकता है।
- यह ऊँचा आँकड़ा अभी के और आने वाले थोड़े समय के कामकाज को दिखाता है, यह पाँच साल की योजना नहीं है।

- सप्लाई चेन की समस्याएँ, तेल की बढ़ती कीमतें, या दुनिया भर में आई मंदी इस अच्छे माहौल को जल्दी बिगाड़ सकती हैं।
- SME के लिए, बढ़ती लागत या कर्ज मिलने में सख्ती से मजबूत माँग के बावजूद मुनाफ़े में कमी आ सकती है।

इसलिए, भले ही PMI एक सकारात्मक संकेत है, लेकिन इसे दूसरे आँकड़ों—जैसे कर्ज की ग्रोथ, महँगाई और निर्यात के आँकड़ों—के साथ मिलाकर देखना समझदारी है।

संस्थापकों और निवेशकों को अब क्या करना चाहिए?

- **अच्छे समय का फ़ायदा उठाएँ:** जब माँग मजबूत है, तभी फंडिंग सुनिश्चित करें, मशीनों को अपग्रेड करें और वितरण बढ़ाएँ।
- **नियम-कानूनों को मजबूत करें:** ऊँचे PMI से IPO जल्दी पास हो सकते हैं और अच्छी वैल्यूएशन मिल सकती है, लेकिन निवेशक कंपनी के मैनेजमेंट पर अब भी कड़ी नज़र रखेंगे।
- **सप्लाई चेन को फैलाएँ:** यह न मानें कि आज जो ऑर्डर बुक है वह हमेशा रहेगी; अपने बिज़नेस में टिकाऊपन लाएँ।
- **लागत पर नज़र रखें:** कच्चे माल की कीमतें फिर से बढ़ सकती हैं; जहाँ तक हो सके, सुरक्षा के उपाय करें।

निष्कर्ष:

मौके का फ़ायदा उठाने का समय

PMI का 15 साल के शिखर पर पहुँचना सिर्फ़ चार्ट पर बना एक आँकड़ा नहीं है। यह एक संकेत है कि भारत की असली अर्थव्यवस्था जोरदार तरीके से काम कर रही है और सभी क्षेत्रों की कंपनियों—खासकर SME—के पास बढ़ने, लिस्ट होने और अपना कारोबार बढ़ा करने का एक सुनहरा मौका है।

निवेशकों को यह याद रखना चाहिए कि भारत की कहानी अभी भी बहुत आकर्षक है, लेकिन समझदारी इसी में है कि आप सोच-समझकर निवेश करें और ऐसी कंपनियाँ चुनें जो बाज़ार धीमा होने पर भी अपनी ग्रोथ बनाए रख सकें।

संस्थापकों के लिए संदेश एकदम साफ़ है: यह समय आपकी अगली बड़ी छलांग की तैयारी करने का है— चाहे वह IPO हो, नया प्रोडक्ट लाना हो, या नए बाज़ारों में प्रवेश करना हो।

दलाल स्ट्रीट को विकास की कहानियाँ बहुत पसंद हैं— और फ़िलहाल, भारत का PMI बताता है कि ऐसी कई कहानियाँ बनने वाली हैं।

भारत का \$1 ट्रिलियन सेमीकंडक्टर का सपना: \$20 अरब के चिप मिशन की कहानी

भारत का सेमीकंडक्टर को लेकर जो बड़ा सपना है, वह आधुनिक इतिहास के सबसे बड़े औद्योगिक बदलावों में से एक है। चूँकि 2030 तक दुनिया का सेमीकंडक्टर बाज़ार \$1 ट्रिलियन (लगभग 83 लाख करोड़ रुपये) तक पहुँचने का अनुमान है, इसलिए भारत अपनी व्यापक चिप निर्माण पहल के माध्यम से इस बढ़ते बाज़ार का एक बड़ा हिस्सा हासिल करने की रणनीति बना रहा है।

बड़ा सपना:

उपभोक्ता से निर्माता बनने तक

भारत का सेमीकंडक्टर बाज़ार, जिसका मूल्य 2023 में \$38 अरब था, 2030 तक तेज़ी से बढ़कर \$100-110 अरब तक पहुँचने की उम्मीद है। यह संख्या दुनिया भर की सेमीकंडक्टर की माँग का लगभग 10% होगी। प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने इस बदलाव को संक्षेप में बताया: "तेल काला सोना था, लेकिन चिप्स डिजिटल हीरे हैं।" यह बदलाव भारत के सिर्फ सेमीकंडक्टर उपभोक्ता होने से हटकर वैश्विक सप्लाई चेन में एक महत्वपूर्ण विनिर्माण (Manufacturing) केंद्र बनने की तरफ बढ़ने का संकेत देता है।

दिसंबर 2021 में ₹76,000 करोड़ की लागत से इंडिया सेमीकंडक्टर मिशन (ISM) शुरू किया गया था। इस मिशन के तहत पहले ही छह राज्यों में लगभग ₹1.60 लाख करोड़ (\$18.2 अरब) की लागत वाली 10 सेमीकंडक्टर परियोजनाओं को मंजूरी दी जा चुकी है। इन परियोजनाओं में फैब्रिकेशन सुविधाएँ (चिप बनाने वाली फैक्ट्री) से लेकर असेंबली, टेस्टिंग और पैकेजिंग यूनिट तक, सेमीकंडक्टर वैल्यू चेन के सभी हिस्से शामिल हैं।

\$20 अरब का चिप मिशन 2.0

इंडिया सेमीकंडक्टर मिशन (ISM) 1.0 की नींव पर आगे बढ़ते हुए, सरकार ने \$20 अरब (लगभग ₹1.66 लाख करोड़) के खर्च के साथ ISM 2.0 का प्रस्ताव रखा है, जो पिछले बजट को दोगुना कर देता है। इस बड़े मिशन में कई ज़रूरी चीज़ें शामिल हैं:

डिजाइन-से-जुड़े प्रोत्साहन में बढ़ोत्तरी: इस नए चरण में डिजाइन-लिंकड इंसेंटिव (DLI) के लिए ₹5,000 करोड़ रखे गए हैं, जो पिछले ₹1,500 करोड़ के बजट से 233%



ज्यादा है। यह पैसा 70 से ज्यादा स्टार्टअप और संस्थाओं को इलेक्ट्रॉनिक डिजाइन ऑटोमेशन (EDA) टूल्स और ज़रूरी IP कोर तक पहुँचने में मदद करेगा।

पूरे इकोसिस्टम का विकास: ISM 2.0 में कम्पाउंड सेमीकंडक्टर फैब, एडवांस्ड पैकेजिंग, डिस्प्ले फैब, पूंजीगत उपकरण (Capital Equipment) का निर्माण और खास केमिकल और गैसों का उत्पादन शामिल है। यह चौतरफा (Holistic) तरीका भारत की चिप्स पर निर्भरता, जो अभी 90% आयात पर है, उसे कम करने का लक्ष्य रखता है।

बुनियादी ढाँचा और वर्कफ़ोर्स का विकास: इस मिशन में भारत की पहली डिस्प्ले फैब्रिकेशन सुविधा और कम्पाउंड सेमीकंडक्टर फैब भी शामिल हैं। डिक्सन टेक्नोलॉजिस जैसी कंपनियाँ \$3 अरब की लागत से LED-से-OLED डिस्प्ले फैब लगाने की योजना बना रही हैं।

उत्पादन (Manufacturing) के बड़े पड़ाविप मिशन 2.0

भारत का सेमीकंडक्टर इकोसिस्टम अब कई खास प्रोजेक्ट्स के साथ तेज़ी से ज़मीन पर उतर रहा है:

टाटा इलेक्ट्रॉनिक्स: सबसे बड़ी चिप फैक्ट्री (Fab)

टाटा इलेक्ट्रॉनिक्स, ताइवान की कंपनी पावरचिप सेमी-कंडक्टर मैनुफैक्चरिंग कॉर्पोरेशन (PSMC) के साथ मिलकर, धोलेरा, गुजरात में भारत की पहली बार भारत में बाज़ार के लिए सेमीकंडक्टर चिप बनाने वाली फैक्ट्री बन रही है। इसमें ₹91,000 करोड़ (\$11 अरब) का बड़ा निवेश किया जा रहा है। इस फैक्ट्री से ये काम होंगे:

- 2026 तक हर महीने 50,000 वेफर्स का निर्माण किया जाएगा।
- यह 28 नैनोमीटर (nm), 40 nm और 90 nm टेक्नोलॉजी पर ध्यान देगी।
- यहाँ ऑटोमोटिव, पावर मैनेजमेंट, डिस्प्ले ड्राइवर्स और AI के लिए चिप्स बनाए जाएँगे।
- इससे 20,000 से ज़्यादा सीधी और अप्रत्यक्ष, स्किल्ड नौकरियाँ पैदा होंगी।

इस फैक्ट्री का निर्माण मार्च 2024 में शुरू हो गया था, और कर्मचारियों, इंजीनियरों और सप्लायरों को रहने के लिए 1,500 रिहायशी यूनिट भी बनाई जा रही हैं।

माइक्रोन टेक्नोलॉजी:

पहली बार Made-in-India चिप्स तैयार

माइक्रोन टेक्नोलॉजी की सानंद, गुजरात में बन रही \$2.75 अरब की असेंबली और टेस्ट सुविधा इंडिया सेमीकंडक्टर मिशन (ISM) के तहत पहला सबसे बड़ा निवेश है। इस सुविधा से ये काम होंगे:

- 2024 के अंत में काम शुरू होगा, जहाँ भारत के पहले व्यावसायिक चिप्स का उत्पादन होगा।
- यह खासतौर से DRAM और NAND (मेमोरी चिप्स) उत्पाद बनाएगी, जो देश के अंदर और अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों के लिए होंगे।
- इससे 5,000 तक सीधी नौकरियाँ और 15,000 समुदाय आधारित नौकरियाँ पैदा होंगी।
- इसके पहले चरण में 5 लाख वर्ग फुट की क्लीनरूम जगह होगी (जहाँ चिप्स बनाने के लिए साफ़-सफ़ाई का खास ध्यान रखा जाता है)

मैन्युफैक्चरिंग नेटवर्क बढ़ाना

सेमीकंडक्टर इकोसिस्टम अब गुजरात तक ही सीमित नहीं है, बल्कि कई राज्यों में प्रोजेक्ट्स चल रहे हैं:

असम: टाटा सेमीकंडक्टर असेंबली एंड टेस्ट (TSAT) की सुविधा में ₹27,000 करोड़ का निवेश हो रहा है, जिसकी क्षमता हर दिन 4.8 करोड़ (48 मिलियन) चिप्स बनाने की होगी।

उत्तर प्रदेश: HCL-फॉक्सकॉन का ₹37.06 अरब की लागत वाला संयुक्त प्रोजेक्ट, जो हर महीने 20,000 वेफर्स और सालाना 3.6 करोड़ (36 मिलियन) डिस्प्ले ड्राइवर चिप्स बनाएगा।

ओडिशा: SiCSem का कम्पाउंड सेमीकंडक्टर फैब, जो भारत का पहला व्यावसायिक कम्पाउंड फैब होगा, जिसकी क्षमता सालाना 60,000 वेफर्स बनाने की होगी।

रणनीतिक और डीप टेक साझेदारी

सेमीकॉन इंडिया 2025 में इंडिया डीप टेक अलायंस (IDTA) के लॉन्च होने से भारत की सेमीकंडक्टर योजनाओं को एक बड़ी ताकत मिली है। सेलेस्टा कैपिटल, प्रेमजी इन्वेस्ट और एक्सेल के साथ आठ प्रमुख वेंचर कैपिटल और प्राइवेट इक्विटी फ़र्मों ने सेमीकंडक्टर, AI, रोबोटिक्स और रक्षा तकनीकों में काम करने वाले डीप टेक स्टार्टअप्स को फंड देने के लिए \$1 अरब से ज़्यादा का निवेश करने का वादा किया है।

सरकार से उम्मीद की जा रही है कि वह इन फंड्स के बराबर राशि प्रदान करेगी, जिससे गहरी तकनीक वाली नयी खोज के लिए लगभग 2 बिलियन डॉलर का फंड तैयार होगा, जिससे डीप टेक इनोवेशन के लिए \$2 अरब का एक बड़ा फंड तैयार हो जाएगा। यह पहल खास तौर पर इन क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करेगी:

- सेमीकंडक्टर और AI का विकास।
- रक्षा और अंतरिक्ष तकनीक।
- बायोटेक्नोलॉजी और मेडिकल डिवाइस
- क्लीन एनर्जी सोल्यूशन्स

वर्कफोर्स डेवलपमेंट: मानव क्षमता बढ़ाना

कुशल कर्मचारियों के गंभीर महत्व को पहचानते हुए, भारत ने व्यापक वर्कफ़ोर्स विकास कार्यक्रम शुरू किए हैं:

इंडिया सेमीकंडक्टर वर्कफ़ोर्स डेवलपमेंट प्रोग्राम (ISWDP)

IISc, Synopsys और Samsung Semiconductor India Research (SSIR) के सहयोग से तैयार किया गया ISWDP, 2027 तक लगभग 2,50,000 से 3,00,000 स्किल्ड पेशेवरों की कमी को पूरा करेगा।

यह प्रोग्राम देता है:

- 0 से लेकर एडवांस्ड लेवल तक, फोर लेवल की ट्रेनिंग
- सबसे नए R&D (रिसर्च और डेवलपमेंट) टूल्स के साथ काम करने का सीधा अनुभव

- तीन पूरे बैचों में 1,500 से अधिक प्रतिभागी शामिल हुए
- डिवाइस फिजिक्स, प्रोसेस टेक्नोलॉजी और डिजाइन जाँच पर विशेष ध्यान

शिक्षा और उद्योग का मेल

भारत वैश्विक चिप डिजाइन टैलेंट में अपनी 20% हिस्सेदारी का फ़ायदा उठा रहा है, जहाँ 35,000 से ज़्यादा इंजीनियर सेमीकंडक्टर डिज़ाइन में लगे हुए हैं। शिक्षा से जुड़े कार्यक्रमों में:

- IITs, NITs और IISC में VLSI और माइक्रो-इलेक्ट्रॉनिक्स में पोस्टग्रेजुएट प्रोग्राम
- ChipEdge, EITRA और Maven Silicon जैसे प्राइवेट फ़िनिशिंग स्कूल
- डिज़ाइन जाँच और फिजिकल डिज़ाइन में छोटे समय के सर्टिफिकेशन कोर्स

चुनौतियाँ और उनसे निपटने की योजना

इतनी ज़्यादा तरक्की के बावजूद, भारत को अभी भी कई गंभीर चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है:



सप्लाई चेन पर निर्भरता

भारत में इस समय इन चीज़ों को बनाने की क्षमता की कमी है:

- सिलिकॉन वेफर्स और बहुत शुद्ध गैसों जो चिप बनाने के लिए बहुत ज़रूरी हैं
- खास केमिकल और अत्यधिक शुद्ध पानी (Ultrapure water) का उत्पादन
- 10 नैनोमीटर (nm) से छोटी चिप बनाने के लिए एडवांस्ड लिथोग्राफी उपकरण

सरकार इन कमियों को दूर करने के लिए काम कर रही है। वह दाहेज, गुजरात जैसे इलाकों में केमिकल, गैस और उपकरण निर्माण सहित पूरे सेमीकंडक्टर सप्लाई चेन को विकसित कर रही है।

दुनिया भर में मुकाबला

भारत को ताइवान, दक्षिण कोरिया और सिंगापुर जैसे पुराने और स्थापित सेमीकंडक्टर केंद्रों से मुकाबला करना पड़ रहा है, जिन्होंने अपने इकोसिस्टम को बनाने में दशकों लगाए हैं। हालांकि, दुनिया भर में चल रहे राजनीतिक तनाव और सप्लाई चेन को फैलाने के कारण भारत को वैश्विक सेमी-कंडक्टर सप्लाई चेन में एक भरोसेमंद विकल्प बनने के मौके मिल रहे हैं।

तकनीक में प्रगति

जहाँ वैश्विक कंपनियाँ 3-5 नैनोमीटर (nm) जैसी सबसे नई तकनीक की तरफ़ बढ़ रही हैं, वहीं भारत ने शुरुआत में पुरानी लेकिन भरोसेमंद तकनीक (28-90 nm) पर ध्यान दिया है। यह तकनीक गाड़ियों (ऑटोमोटिव), उद्योग और बिजली इलेक्ट्रॉनिक्स में काम आती है। यह रणनीति भारत को इन क्षेत्रों में बढ़ती माँग को पूरा करने और साथ ही धीरे-धीरे एडवांस्ड क्षमता बनाने की आज्ञादी देती है।

आर्थिक असर और निवेश के मौके

सेमीकंडक्टर क्रांति कई तरह के निवेश और बिज़नेस के नए मौके पैदा कर रही है:

फायदा पाने वाली लिस्टेड कंपनियाँ

कई भारतीय कंपनियाँ हैं जिन्हें सेमीकंडक्टर तेज़ी से बड़ा फायदा मिलने वाला है:

- **टाटा एलेक्सी और डिक्सन टेक्नोलॉजीज:** चिप के डिजाइन और एडवांस्ड पैकेजिंग के काम में
- **CG पावर एंड इंडस्ट्रियल सॉल्यूशंस:** चिप को असेंबल और टेस्ट करने के काम में (OSAT पहल)
- **लिंडे इंडिया और गुजरात फ्लूरोकेमिकल्स:** चिप बनाने के लिए ज़रूरी खास गैसों और केमिकल्स को सप्लाई करने में
- **थरमैक्स और हनीवेल ऑटोमेशन:** चिप फैक्ट्रियों के लिए क्लीनरूम (अत्यधिक साफ़-सफ़ाई वाली जगह) बुनियादी ढाँचा बनाने में

बाज़ार के अनुमान

भारत में सेमीकंडक्टर की खपत 2026 तक \$64 अरब और 2032 तक \$100 अरब तक पहुँचने की उम्मीद है, जिसमें इस पूरे दशक में 13 से 18% की सालाना विकास दर (CAGR) का अनुमान है। यह विकास इन चीज़ों में बढ़ती माँग के कारण होगा:

- इलेक्ट्रिक वाहन और ऑटोमोटिव इलेक्ट्रॉनिक्स (गाड़ियों के इलेक्ट्रॉनिक पुर्जों)
- 5G टेक्नोलॉजी के लिए ज़रूरी बुनियादी ढाँचा
- AI और तेज़ काम करने वाले कंप्यूटर
- उपभोक्ता इलेक्ट्रॉनिक्स और IoT डिवाइस (इंटरनेट से चलने वाले उपकरण)

वैश्विक रणनीति पर असर

भारत का सेमीकंडक्टर मिशन सिर्फ आर्थिक विकास से जुड़े लक्ष्यों के अलावा, बड़ी रणनीतिक ज़रूरतों को भी पूरा करता है:

तकनीकी आज़ादी

यह पहल "आत्मनिर्भर भारत" को बढ़ावा देती है। यह आयात पर निर्भरता को कम करती है और देश के अंदर अपनी तकनीकी क्षमता को खड़ा करती है।

भू-राजनीतिक स्थिति

जैसे-जैसे वैश्विक सप्लाई चेन अब सिर्फ एक जगह पर निर्भर नहीं रह रही, भारत खुद को पुराने उत्पादन केंद्रों के मुकाबले एक भरोसेमंद विकल्प के रूप में पेश कर रहा है। यह खास-कर अमेरिकी और यूरोपीय कंपनियों को आकर्षित कर रहा है, जो अपनी सप्लाई चेन को मजबूत बनाना चाहती हैं।

निर्यात की संभावना

चिप डिजाइन, पैकेजिंग और टेस्टिंग में बढ़ती ताकत के साथ, भारत अब सेमीकंडक्टर सेवाओं का बड़ा निर्यातक बनने की दिशा में आगे बढ़ रहा है, ठीक वैसे ही जैसे 2000 के दशक की शुरुआत में इसके सॉफ्टवेयर उद्योग में बदलाव आया था।

समय-सीमा और बड़े पड़ाव

भारत की सेमीकंडक्टर यात्रा साफ़ लक्ष्यों के साथ आगे बढ़ रही है:

- **2024 के आखिर तक:** माइक्रोन सुविधा से पहले "भारत में बने" चिप्स का प्रोडक्शन

- **2025 के आखिर तक:** टाटा की धोलेरा चिप फैक्ट्री से जाँच के लिए चिप्स (सैपल चिप्स) का प्रोडक्शन
- **2026:** टाटा सुविधा में कर्मशियल प्रोडक्शन की शुरुआत
- **2027:** कई सुविधाओं में पूरी क्षमता से काम शुरू
- **2030:** वैश्विक बाज़ार में 10% हिस्सेदारी का लक्ष्य हासिल करना

निष्कर्ष:

अर्थव्यवस्था बदलने वाले डिजिटल हीरो

भारत का \$20 अरब का सेमीकंडक्टर मिशन सिर्फ एक कारोबारी योजना नहीं है। यह देश को दुनिया की बड़ी टेक्नोलॉजी ताकत में बदलने का पूरा रास्ता है। 10 स्वीकृत प्रोजेक्ट्स, \$18 अरब से ज़्यादा के निवेश के वादे और प्रोडक्शन, डिज़ाइन और कुशल कर्मचारियों को तैयार करने वाले मजबूत सिस्टम के साथ, भारत अपने सेमीकंडक्टर सपनों को हकीकत में बदलने के लिए पूरी तरह तैयार है।

सरकार की मदद, प्राइवेट कंपनियों का निवेश, विदेशी साझेदारी और इंजीनियरिंग के टैलेंट जैसी ताकतें इस मिशन की सफलता की नींव को मजबूत बनाती हैं। जैसा कि प्रधानमंत्री मोदी ने कहा था, जब दुनिया में "चिप की तंगी" होगी, तो पूरी दुनिया इस बड़े बदलाव को लाने के लिए भारत पर भरोसा करेगी।

इस मिशन की सफलता से भारत की विदेशों पर निर्भरता कम होगी। साथ ही, यह देश को दुनिया की सेमीकंडक्टर सप्लाई चेन में एक बहुत ही अहम खिलाड़ी के रूप में स्थापित करेगा। इससे डिजिटल युग में भारत तकनीकी रूप से आत्मनिर्भर बनेगा और आर्थिक विकास को भी तेज़ी मिलेगी।



भारत की वृद्धि में SME की भूमिका

छोटे शहरों की बड़ी उड़ान: SME IPOs की दास्तान



एक ज़माना था, जब दलाल स्ट्रीट सिर्फ मुंबई के बड़े-बड़े टायकून्स का अड्डा हुआ करती थी। ऐसा लगता था जैसे यह कोई खास क्लब हो, जहाँ सिर्फ सूट-बूट वाले ही जा सकते हैं। हमारे इंदौर, सूरत, जयपुर और नागपुर जैसे शहरों के मेहनती कारोबारी बस दूर से ही इसे देखते थे।

लेकिन अब कहानी बदल गई है! SME IPO ने छोटे शहरों के इन 'गुमनाम नायकों' के लिए दरवाज़े खोल दिए हैं।

छोटे शहरों में SME IPOs क्यों अहम हैं?

दरअसल, SME IPOs छोटे बिज़नेसमैन के लिए किसी वरदान से कम नहीं हैं। यह एक ऐसा मंच है, जहाँ आप बिना किसी बड़े तामझाम और कड़े नियमों के पूंजी जुटा सकते हैं।

- **छोटे बजट, बड़ा गेम:** अब ₹10-50 करोड़ का IPO भी आम बात है। इसका मतलब है कि कोई भी लोकल बिज़नेस अब नेशनल लीग में खेल सकता है।
- **लिक्विडिटी का तड़का:** छोटे बिज़नेसमैन को अक्सर पैसों की किल्लत होती है। SME IPO में 'मार्केट मेकर' सिस्टम होता है, जो लिक्विडिटी बनाए रखता है, ताकि आपके शेयर बाज़ार में फंसे न रहें।
- **आगे का रास्ता:** अगर आपका SME IPO हिट हो जाता है, तो आप मेनबोर्ड पर भी जा सकते हैं—बिल्कुल छोटे से बड़े शहर की तरह!

अब हमारे टियर-2 और टियर-3 शहर के फ़्रांडर्सेस को सिर्फ बैंकों या उधार देने वालों पर निर्भर नहीं रहना पड़ता। वे अपने बिज़नेस की किस्मत खुद लिख रहे हैं।

मिलिए हमारे नए 'दलाल स्ट्रीट स्टार्स' से!

पिछले कुछ सालों में, SME IPO लिस्ट को देखो तो एक मज़ेदार पैटर्न दिखता है:

- **सूरत:** यहाँ की टेक्सटाइल और हीरे की फ़र्म्स अब सीधे शेयर बाज़ार से पैसा उठा रही हैं।
- **राजकोट और लुधियाना:** ये दोनों शहर इंजीनियरिंग और ऑटोमोबाइल पार्ट्स बनाने के लिए जाने जाते हैं। यहाँ की फ़ैक्ट्रियों ने भी IPO का रास्ता चुना है।
- **जयपुर और इंदौर:** यहाँ के कंज्यूमर गुड्स और केमिकल बिज़नेस भी पीछे नहीं हैं।
- **कोयंबटूर:** पुरानी मैन्युफैक्चरिंग फ़र्में भी अब पब्लिक हो रही हैं।

ये वो कंपनियाँ नहीं हैं जो 'यूनिकॉर्न' बनने के सपने देखती हैं। ये सालों से ज़मीन से जुड़े हुए बिज़नेस हैं—कुछ परिवार चलाते हैं, कुछ प्रोफेशनल टीम के साथ हैं। इनके IPO ने इन्हें सिर्फ पैसा ही नहीं, बल्कि पूरे देश में एक पहचान दी है!

लोकल से ग्लोबल: कुछ असली कहानियाँ

1. **वृद्धि इंजीनियरिंग वर्क्स (राजकोट, 2024):** राजकोट की एक छोटी सी इंजीनियरिंग कंपनी वृद्धि, ने अपने SME IPO से लगभग ₹20 करोड़ जुटाए। यह कंपनी ऑटोमोबाइल और इंडस्ट्रियल पार्ट्स बनाती है। लिस्टिंग के बाद, कंपनी ने अपनी मैन्युफैक्चरिंग क्षमता बढ़ाई ताकि वह विदेशों से आ रही डिमांड को पूरा कर सके। राजकोट, जो गुजरात का "इंजीनियरिंग हब" कहलाता है, अब IPO मैप पर अपनी जगह बना चुका है।
2. **इन्फोलियन रिसर्च सर्विसेज़ (गुरुग्राम, 2023):** यह एक नॉलेज सर्विसेज़ कंपनी है जो पहले NSE Emerge पर लिस्ट हुई थी और बाद में मेनबोर्ड पर चली गई। इसने ₹21 करोड़ जुटाए और बड़े-बड़े निवेशकों की नज़र में आ गई। इन्फोलियन ने साबित कर दिया कि टियर-2 और टियर-3 शहरों से निकली कंपनियाँ भी नेशनल लेवल की बड़ी प्लेयर बन सकती हैं।

3. सह पॉलीमर्स (उदयपुर, 2023):

उदयपुर की एक पैकेजिंग कंपनी सह पॉलीमर्स ने IPO के ज़रिए ₹66 करोड़ जुटाए। उनके IPO को ज़बरदस्त रिस्पॉन्स मिला, जिससे पता चलता है कि निवेशकों को छोटे शहरों की अच्छे से चलने वाली कंपनियों पर पूरा भरोसा है। इस पैसे का इस्तेमाल कंपनी ने अपनी वर्किंग कैपिटल और क्षमता बढ़ाने के लिए किया।

4. सोनालिस कंज्यूमर प्रोडक्ट्स (इंदौर, 2023):

इंदौर की यह FMCG कंपनी चिप्स और नमकीन जैसे स्नैक्स बनाती है। IPO से मिले लगभग ₹18 करोड़ ने कंपनी को सेंट्रल और नॉर्दर्न इंडिया में अपना डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क मजबूत करने में मदद की।

ये सभी कहानियाँ दिखाती हैं कि IPO सिर्फ पूंजी जुटाने से कहीं ज्यादा है—यह एक ऐसी छलांग है जो छोटे शहरी बिज़नेस को विकास की एक नई राह दिखाती है और दूसरे लोकल उद्यमियों को भी बड़े सपने देखने के लिए प्रेरित करती है।

"महानगरों का एकाधिकार" हुआ ख़त्म

2010 तक, अगर आप लिस्टेड कंपनियों की लिस्ट देखते, तो 90% से ज्यादा कंपनियाँ मुंबई, दिल्ली-NCR, बंगलुरु और चेन्नई से आती थीं। लेकिन SME IPO की क्रांति ने इस तस्वीर को बदलना शुरू कर दिया है।

- अकेले गुजरात से ही अब बड़ी संख्या में SME IPO आ रहे हैं।
- राजस्थान, पंजाब और महाराष्ट्र के छोटे शहर भी नए हॉटस्पॉट बनकर उभर रहे हैं।
- यह सोच कि "लिस्टिंग सिर्फ बड़े शहरों की कंपनियों के लिए है" अब तेज़ी से खत्म हो रही है।

पूँजी बाज़ार का यह लोकतंत्रीकरण (democratization) शायद SME IPOs की सबसे बड़ी सफलता है।

चुनौतियाँ और सबक

हर शानदार कहानी में कुछ ट्रिस्ट और टर्न होते हैं। SME IPO की यात्रा भी कुछ ऐसी ही है। टियर-2 और टियर-3 शहरों की कंपनियाँ कुछ खास चुनौतियों का सामना करती हैं, लेकिन हर चुनौती उन्हें एक नया सबक भी सिखाती है:

- **'परिवार' से 'कंपनी':** ये कंपनियाँ अक्सर परिवार द्वारा चलाई जाती हैं। नियमों का पालन करना और प्रोफेशनल तरीके से काम करना उनके लिए नया है, पर समय के साथ वे इसमें माहिर हो जाते हैं।
- **शेयरों की सुस्ती:** कभी-कभी लिस्टिंग के बाद कुछ शेयरों में खरीद-बिक्री कम होती है, जिससे लिक्विडिटी की दिक्कत आती है।
- **'बाज़ार का जादू' और जोखिम:** रिटेल निवेशक जब जोश में आते हैं, तो कभी-कभी शेयरों का दाम हकीकत से ज्यादा बढ़ जाता है।
- **रास्ते की समझ:** बहुत से उद्यमियों को अभी भी IPO की पूरी प्रक्रिया की जानकारी नहीं है।

लेकिन, इन सब के बावजूद, ये कंपनियाँ हार नहीं मानतीं। जैसे-जैसे वे आगे बढ़ती हैं और मेनबोर्ड पर जाती हैं, वैसे-वैसे स्टैंडर्ड्स भी बेहतर होते जाते हैं।

लोकल बिज़नेस लिस्टेड होने पर क्या बदलता है?

एक SME IPO सिर्फ एक कंपनी को ही नहीं, बल्कि पूरी लोकल इकोनॉमी को बदल देता है। यह किसी जादू की तरह काम करता है:

- **नौकरियों की बहार:** IPO से मिले पैसे से कंपनियाँ नई फैक्ट्रियाँ लगाती हैं और लोगों को नौकरी देती हैं।
- **ब्रांडिंग:** एक लिस्टेड कंपनी का दर्जा मिलने से बैंक, सप्लायर और ग्राहक उस पर ज्यादा भरोसा करते हैं।
- **बाज़ार के खिलाड़ी:** लोकल लोग निवेश करना सीखते हैं और ज्यादा एक्टिव निवेशक बनते हैं।
- **नए रोल मॉडल:** जब दूसरे छोटे उद्यमी देखते हैं कि उनके पड़ोसी की कंपनी लिस्ट हो गई, तो उन्हें भी लगता है कि वे भी ऐसा कर सकते हैं।

कुल मिलाकर, SME IPOs टियर-2 और टियर-3 शहरों में खुशहाली का एक नया दौर शुरू कर रहे हैं।



मंज़िल अभी दूर है... पर रास्ता साफ़ है

आने वाला दौर भारत के SME IPO के लिए और भी शानदार होगा। अब यह क्रांति छोटे शहरों से निकलकर गाँवों तक भी पहुँच सकती है, क्योंकि डिजिटल प्लेटफॉर्म, नियमों का पालन करना और निवेश करना इसे और भी आसान बना रहे हैं।

अगर हम इस क्रांति को सही दिशा दें, तो यह:

- दलाल स्ट्रीट को सचमुच Pan-India प्लेटफॉर्म बना देगी।
- भारत के क्षेत्रीय बिज़नेस की ताकत को दुनिया के सामने लाएगी।
- एक ऐसी इकोनॉमी बनाएगी जहाँ समृद्धि सिर्फ बड़े शहरों तक सीमित नहीं होगी।

निष्कर्ष

SME IPOs ने दलाल स्ट्रीट का चेहरा बदल दिया है। अब यह सिर्फ बड़े महानगरों का क्लब नहीं रहा, बल्कि यह एक ऐसा मंच बन गया है जहाँ सूरत के कारीगरों, राजकोट के इंजीनियरों, इंदौर के नमकीन बनाने वालों और उदयपुर की पैकेजिंग कंपनियों के सपने पूरे हो रहे हैं।

यह सिर्फ लिस्टिंग की बात नहीं है—यह भारत की आर्थिक तस्वीर को बदलने की कहानी है। छोटे शहरों के व्यवसायों के लिए कभी दूर का सपना रहा IPO, अब हकीकत बन चुका है।

दलाल स्ट्रीट अब हर शहर की है, चाहे बड़ा हो या छोटा।



MSME: भारत का सबसे बड़ा रोजगारदाता और विकास इंजन

जब भी हम भारतीय अर्थव्यवस्था की बात करते हैं, तो सुर्खियों में अक्सर बड़ी-बड़ी कंपनियाँ—यानी IT दिग्गज, बड़े समूह और मल्टीनेशनल कंपनियाँ—छाई रहती हैं। लेकिन अगर आप असली ताकत देखना चाहते हैं, तो वह एक ऐसे क्षेत्र में है जो शायद कम चर्चा में रहता है, पर पूरे देश में फैला हुआ है: ये हैं माइक्रो, स्मॉल और मिडियम एंटरप्राइज (MSMEs)

यही वह असली बुनियाद है जिस पर भारतीय उद्यम खड़ा है। ये MSMEs कौन हैं? ये हैं हमारे देश के बुनकर, गाड़ियों के पुर्जे बनाने वाले, फूड प्रोसेसर, छोटी टेक कंपनियाँ, सामान पैक करने वाले, निर्यातक और सेवाएँ देने वाले। ये पूरे भारत के शहरों, कस्बों और गाँवों में फैले हुए हैं और सबसे बड़ी बात यह है कि ये सब मिलकर भारत के सबसे बड़े रोजगार दाता और निस्संदेह इसके सबसे ज़रूरी विकास इंजन हैं।

MSMEs की ताकत: आँकड़ों में

- आज भारत में 6 करोड़ 30 लाख से ज़्यादा MSMEs दिन-रात काम कर रहे हैं।
- ये देश की कुल कमाई (GDP) में लगभग 30% का मज़बूत योगदान देते हैं और भारत से होने वाले कुल निर्यात का लगभग आधा हिस्सा इन्हीं की देन है।
- ये हर साल लगभग 11 करोड़ से 12 करोड़ लोगों को रोजगार देते हैं— यह संख्या खेती के सेक्टर से भी ज़्यादा है और संगठित कॉर्पोरेट सेक्टर के मुकाबले तो कई गुना अधिक है।

यही कारण है कि MSMEs केवल एक आर्थिक हिस्सा नहीं हैं। ये एक सामाजिक ढाल की तरह काम करते हैं, जो हर साल लाखों नए लोगों को काम देकर, अर्थव्यवस्था को एक ज़बरदस्त सहारा देते हैं।

MSMEs इतने ज़रूरी क्यों हैं?

1. रोजगार पैदा करना:

MSMEs में ज़्यादा लोग काम करते हैं। अगर आप ₹1 करोड़ का निवेश करें, तो ये बड़ी फ़ैक्ट्रियों के मुकाबले कहीं ज़्यादा नौकरियाँ पैदा करते हैं। यही कारण है कि ये ग्रामीण युवाओं, महिलाओं और कम-कुशल कामगार के लिए रोजगार की पहली सीढ़ी होते हैं।



2. क्षेत्रीय संतुलन:

MSMEs केवल बड़े शहरों में नहीं हैं। वे टियर-2, टियर-3 शहरों और ग्रामीण इलाकों तक फैले हुए हैं, जिससे आर्थिक गतिविधियाँ कुछ ही जगहों पर बहुत ज़्यादा जमा नहीं होतीं और पूरे देश में संतुलन बना रहता है।

3. निर्यात की रीढ़:

हथकरघा (Handlooms) और हस्तशिल्प से लेकर इंजीनियरिंग सामान और गाड़ियों के पुर्जों तक, MSMEs भारत के निर्यात में चुपचाप अपनी ताकत लगाते रहते हैं।

4. नई सोच और तेज़ी से बदलाव:

छोटी कंपनियाँ अक्सर तेज़ी से बदलती हैं, नई टेक्नोलॉजी जल्दी अपनाती हैं और उन खास बाज़ारों को संभालती हैं जिन्हें बड़ी कंपनियाँ नज़रअंदाज़ कर देती हैं।

इन कहानियों के पीछे के आँकड़े

- **कुल कमाई (GDP) में हिस्सा:** अभी 30% है; सरकार इसे 2030 तक 50% तक पहुँचाना चाहती है।
- **रोजगार:** MSMEs में लगाए गए हर ₹1 करोड़ के निवेश से बड़ी इंडस्ट्री के मुकाबले 2 से 3 गुना ज़्यादा नौकरियाँ पैदा होती हैं।
- **निर्यात:** भारत के कुल सामानों के निर्यात का 45% से ज़्यादा हिस्सा MSME से जुड़े कारोबार से आता है।
- ये केवल आँकड़े नहीं हैं, ये बताते हैं कि भारत की विकास कहानी MSMEs के बिना अधूरी है

मुख्य क्षेत्र जहाँ MSMEs का दबदबा है

- **कपड़ा और परिधान:** सूरत, तिरुपुर, पानीपत जैसे शहर
 - **इंजीनियरिंग और गाड़ियों के पुर्जे:** राजकोट, कोयंबटूर, लुधियाना में मजबूत पकड़
 - **खाने-पीने की चीजें और रोज़मर्रा का सामान (FMCG):** इंदौर, नागपुर, केरल और पंजाब के इलाके
 - **IT और सर्विसेस:** पुणे, जयपुर, कोच्चि, इंदौर में छोटी तकनीकी फर्मस
 - **नवीकरणीय ऊर्जा के पुर्जे:** गुजरात और महाराष्ट्र में सोलर EPC और इलेक्ट्रिक वाहन (EV) के पुर्जे बनाने वाले
- ये सभी समूह (Clusters) भारत के लिए जर्मनी के Mittelstand (छोटे लेकिन मजबूत बिज़नेस) की तरह हैं— ये चुपचाप मुक़ाबला करते हैं, निर्यात पर जोर देते हैं और क्षेत्रीय स्तर पर मजबूती से जमे हुए हैं।

सरकारी मदद



सरकार ने MSMEs को मजबूत करने के लिए कई अहम पहल शुरू की हैं:

- **उद्यम रजिस्ट्रेशन:** वर्गीकरण और सरकारी फ़ायदे पाने की प्रक्रिया को आसान किया गया है।
- **क्रेडिट गारंटी फंड (CGTMSE):** बिना गारंटी के लोन लेना आसान हो गया है।
- **PLI योजनाएँ:** कपड़ा, इलेक्ट्रॉनिक्स और नवीकरणीय ऊर्जा जैसे क्षेत्रों में प्रोत्साहन।
- **भुगतान में देरी से सुरक्षा:** बकाया पैसा मिलने में लगने वाले समय को कम करने के लिए नए उपाय किए गए हैं।
- **क्लस्टर विकास कार्यक्रम:** बुनियादी ढाँचे और साझा सुविधाओं का विकास।

MSMEs और पूँजी बाज़ार

कई दशकों तक, MSMEs अपनी पैसे की ज़रूरतों के लिए खासतौर से बैंकों, NBFC और अनौपचारिक कर्ज़ पर निर्भर रहे। लेकिन SME IPO प्लेटफॉर्म के आने से यह तस्वीर बदल रही है:

- सैकड़ों MSMEs ने इक्विटी पूँजी जुटाने के लिए शेयर बाज़ार का रास्ता अपनाया है।
- इनमें से कई बढ़कर मुख्य बोर्ड पर सफलतापूर्वक लिस्ट भी हो चुके हैं।
- IPO ने MSMEs को ब्रांड की विश्वसनीयता बनाने, बेहतर टैलेंट को आकर्षित करने और नए बाज़ारों तक पहुँचने में मदद की है।

कर्ज़ पर ज़्यादा निर्भर रहने से हटकर इक्विटी को शामिल करने वाला यह बदलाव, पूरे सेक्टर के लिए बहुत बड़ा मोड़ साबित हो सकता है।

कुल मिलाकर, इन नीतियों का उद्देश्य MSMEs को ज़्यादा औपचारिक, ज़्यादा प्रतिस्पर्धी और निवेश के लिए ज़्यादा तैयार बनाना है।

MSMEs को पीछे खींचने वाली चुनौतियाँ

अपने महत्व के बावजूद, MSMEs को लगातार इन मुश्किलों का सामना पड़ता है:

- **कर्ज़ तक पहुँच:** कई बिज़नेस अभी भी बैंकों की पहुँच से दूर हैं या महँगे कर्ज़ के साथ अटके हुए हैं।
- **नियमों का बोझ:** GST, मजदूरी और पर्यावरण से जुड़े नियम छोटे बिज़नेस के लिए भारी पड़ सकते हैं।
- **टेक्नोलॉजी की कमी:** डिजिटल उपकरणों, ऑटोमेशन और गुणवत्ता मानकों को अपनाने की दर कम है।
- **भुगतान में देरी:** बड़े ग्राहक अक्सर भुगतान में ज़्यादा समय लगाते हैं, जिससे MSMEs के पास पैसे की कमी हो जाती है।
- **कुशल कारीगर:** छोटे शहरों में टैलेंट को रोककर रखना मुश्किल होता है।

इन समस्याओं को दूर करना ही इस सेक्टर की पूरी क्षमता को बाहर निकालने की कुंजी है।

MSMEs ही भारत के असली विकास इंजन क्यों हैं?

पूँजी-प्रधान क्षेत्रों के विपरीत, MSMEs विकास को बड़े पैमाने पर फैलाते हैं:

- MSME में लगाया गया एक रुपया अक्सर स्थानीय स्तर पर घूमता है, जिससे क्षेत्रीय माँग को बढ़ावा मिलता है।
- वे कारोबारी इकोसिस्टम बनाते हैं—जैसे सप्लायर, ट्रांसपोर्टर, सेवा देने वाले।
- ये स्थानीय नौकरियाँ पैदा करके बड़े शहरों पर पलायन का दबाव कम करते हैं।
- ये अक्सर परिवार द्वारा चलाए जाते हैं, जिसका अर्थ है कि मुनाफ़ा समुदाय में रहता है और फिर से निवेश होता है।

यह MSMEs को सिर्फ़ एक विकास इंजन नहीं, बल्कि एक सामाजिक और आर्थिक स्थिरता लाने वाला कारक बनाता है।

निष्कर्ष

भले ही MSMEs बड़ी कंपनियों की तरह सुर्खियों में न जाए हों, लेकिन वे भारत में सबसे ज़्यादा लोगों को रोज़गार देते हैं, सबसे ज़्यादा लोगों की जिंदगी को छूते हैं और किसी भी अन्य क्षेत्र के मुकाबले ज़्यादा क्षेत्रों को सहारा देते हैं।

ये रोज़गार, निर्यात और नए कारोबार की असली ताकत हैं—और अगर उन्हें सही समर्थन मिले, तो ये दलाल स्ट्रीट (शेयर बाज़ार) पर लिस्ट होने वाली अगली बड़ी लहर भी बन सकते हैं।

सीधे शब्दों में कहें, अगर भारत की अर्थव्यवस्था एक ट्रेन है, तो MSMEs सिर्फ़ डिब्बा नहीं हैं—यह वह इंजन हैं जो पूरी ट्रेन को आगे खींच रहा है।



भविष्य की दिशा: अस्तित्व से विकास तक

अगले दस सालों में, MSMEs केवल स्थानीय छोटे खिलाड़ी बने रहने के बजाय, वैश्विक स्तर पर मुकाबला करने वाली कंपनियाँ बन सकते हैं, अगर वे ये काम करें:

- डिजिटलाइजेशन को अपनाएँ (जैसे ERP, ई-कॉमर्स, और क्वालिटी ट्रेकिंग करने वाले टूल)।
- केवल कर्ज़ पर निर्भर रहने के बजाय, SME IPO के ज़रिए शेयर बाज़ार से पैसा जुटाएँ।
- बड़े निवेशकों को आकर्षित करने के लिए स्किल और गवर्नेंस में निवेश करें।
- बड़े फ़ायदे हासिल करने के लिए क्लस्टर और कोऑपरेटिव बनाएँ।

संक्षेप में, यदि भारत की अर्थव्यवस्था एक ट्रेन है, तो MSME केवल एक डिब्बा नहीं हैं — वे पूरी ट्रेन को आगे खींचने वाला इंजन हैं।

IPO राउंड-अप

ताज़ा IPO बाज़ार की झलक

सितंबर 2025 में भारत का IPO बाज़ार काफी सक्रिय रहा। इस दौरान कई कंपनियों ने पब्लिक से पैसा जुटाया। इसमें बड़े मेनबोर्ड की कंपनियाँ भी शामिल थीं और छोटे स्तर की SME कंपनियाँ भी। निवेशकों की दिलचस्पी अच्छी रही, हालांकि ज्यादातर IPOs में लिस्टिंग वाले दिन बहुत ज्यादा मुनाफ़ा नहीं मिला।

कुछ बड़े मेनबोर्ड IPOs में Pace Digitek Ltd. ने लगभग ₹819 करोड़, Trualt Bioenergy Ltd. ने ₹839 करोड़ और Fabtech Technologies Ltd. ने करीब ₹230 करोड़ जुटाए। वहीं SME कंपनियों में भी अच्छी हलचल रही—जैसे Glottis Ltd. ने ₹307 करोड़, Om Freight Forwarders Ltd. ने ₹122 करोड़ और Munish Forge Ltd. ने लगभग ₹74 करोड़ जुटाए।

सितंबर 2025 में 50 से अधिक IPO लॉन्च हुए। इनमें मेनबोर्ड कंपनियों ने लगभग ₹6,355 करोड़ और SME



कंपनियों ने करीब ₹1,188 करोड़ जुटाए। इन IPOs को मैनेज करने में Smart Horizon Capital, Unistone Capital और Dam Capital जैसी कंपनियाँ अहम रहीं।

विशेषज्ञों का कहना है कि IPO की वैल्यूएशन थोड़ी ऊँची रखी गई थी, इसी वजह से लिस्टिंग वाले दिन बहुत ज्यादा लाभ नहीं हुआ। इसके बावजूद छोटे रिटेल निवेशकों से लेकर बड़े संस्थागत निवेशकों तक, सभी ने बढ़-चढ़कर हिस्सा लिया।

कुल मिलाकर, सितंबर का IPO बाज़ार काफी जोशीला रहा और यह दिखाता है कि भारत के अलग-अलग सेक्टरों की नई कंपनियों पर निवेशकों का भरोसा अब भी मज़बूत है।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग दिनांक	मेनबोर्ड/एसएमई	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग के दिन की बढ़त	व्यवसाय विवरण
Airfloa Rail Technology Ltd. IPO	18 सितंबर, 2025	SME	91.1	99.50%	रेलवे रोलिंग स्टॉक निर्माता
Anondita Medicare Ltd.	1 सितंबर, 2025	SME	69.5	99.48%	पुरुष कॉन्डोम निर्माता
TechD Cybersecurity Ltd. IPO	22 सितंबर, 2025	SME	38.99	99.48%	साइबर सिक्योरिटी सेवाएँ
Current Infraprojects Ltd.	3 सितंबर, 2025	SME	41.80	91%	इन्फ्रास्ट्रक्चर और नवीकरणीय ऊर्जा
L.T. Elevator Ltd. IPO	19 सितंबर, 2025	SME	39.37	83.21%	एलिवेटर निर्माण
Urban Co. Ltd. IPO	17 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	1900.24	61.97%	होम सर्विसेस मार्केटप्लेस

कंपनी का नाम	लिस्टिंग दिनांक	मेनबोर्ड/ एसएमई	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग के दिन की बढ़त	व्यवसाय विवरण
Taurian MPS Ltd. IPO	16 सितंबर, 2025	SME	42.53	28.95%	क्रशिंग उपकरण निर्माता
Nilachal Carbo Metalicks Ltd. IPO	16 सितंबर, 2025	SME	56.1	22.23%	मेटालर्जिकल कोक उत्पादक
Karbonsteel Engineering Ltd.	16 सितंबर, 2025	SME	59.3	22.23%	इंजीनियरिंग सोल्यूशन्स प्रोवाइडर
Optivalue Tek Consulting Ltd. IPO	10 सितंबर, 2025	SME	51.82	22.14%	IT कंसल्टिंग सेवाएँ
Goel Construction Co. Ltd. IPO	9 सितंबर, 2025	SME	100.15	20.76%	सिविल कंस्ट्रक्शन प्रोजेक्ट्स
Amanta Healthcare Ltd. IPO	9 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	126	12.50%	फार्मास्यूटिकल निर्माण
Shringar House of Mangalsutra Ltd. IPO	17 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	400.95	12.05%	मंगलसूत्र डिजाइनर
Atlanta Electricals Ltd. IPO	29 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	687.85	9.20%	ट्रांसफॉर्मर निर्माण
GK Energy Ltd. IPO	26 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	464.26	9.63%	सोलर पंप EPC सेवाएँ
Vashishtha Luxury Fashion Ltd. IPO	15 सितंबर, 2025	SME	8.87	9.68%	लक्जरी फैशन निर्यात
Jay Ambe Supermarkets Ltd. IPO	17 सितंबर, 2025	SME	18.45	6.35%	रिटेल सुपरमार्केट चेन
Sharvaya Metals Ltd. IPO	12 सितंबर, 2025	SME	58.8	6.00%	एल्युमीनियम उत्पाद निर्माता
Vigor Plast India Ltd.	12 सितंबर, 2025	SME	25.1	5.80%	CPVC और UPVC पाइप्स व फिटिंग्स
Austere Systems Ltd. IPO	12 सितंबर, 2025	SME	15.57	5.80%	सॉफ्टवेयर डेवलपमेंट कंपनी

कंपनी का नाम	लिस्टिंग दिनांक	मेनबोर्ड/ एसएमई	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग के दिन की बढ़त	व्यवसाय विवरण
Dev Accelerator Ltd. IPO	17 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	143.35	5.00%	फ्लेक्सिबल ऑफिस स्पेसेस प्रोवाइडर
JD Cables Ltd. IPO	25 सितंबर, 2025	SME	95.99	3.88%	केबल्स और कंडक्टर निर्माता
Sugs Lloyd Ltd. IPO.	5 सितंबर, 2025	SME	85.66	2.00%	इंजीनियरिंग और कंस्ट्रक्शन कंपनी
Euro Pratik Sales Ltd. IPO	23 सितंबर, 2025	मेनबोर्ड	451.31	0.56%	डेकोरेटिव वॉल पैनल्स और लैमिनेट्स
Oval Projects Engineering Ltd. IPO	4 सितंबर, 2025	SME	46.74	0.06%	इन्फ्रास्ट्रक्चर विकास कंपनी



स्टार्टअप और फंडिंग की नब्ज

IPO vs VC: SME फाउंडर्स कैसे चुन रहे हैं पूँजी का रास्ता

START UP

अगर आज आप भारत में एक SME के फाउंडर हैं, तो आप शायद एक ऐसे सवाल का सामना कर रहे हैं जो पिछली पीढ़ियों को कभी नहीं करना पड़ा: क्या मुझे वेंचर कैपिटलिस्ट (VCs) से पैसा लेना चाहिए, या IPO के ज़रिए पब्लिक हो जाना चाहिए?

कुछ साल पहले की बात है, पूँजी जुटाने के रास्ते बहुत साफ़ थे। SMEs अपने पैसों के लिए सिर्फ़ बैंकों, प्राइवेट इक्विटी या फिर अपने परिवार के ही भरोसे रहते थे। IPO को तो एक सपने जैसा माना जाता था, जो सिर्फ़ बहुत बड़ी कंपनियाँ ही देखती थीं। दूसरी तरफ, वेंचर कैपिटल का पैसा भी ज़्यादातर बेंगलुरु और गुडगाँव के टेक स्टार्टअप्स तक ही सीमित था।

लेकिन अब कहानी पूरी तरह बदल चुकी है!

NSE Emerge और BSE SME जैसे प्लेटफॉर्म पर SME IPOs की बाढ़ आ गई है। वहीं, वेंचर कैपिटल का पैसा भी अब सिर्फ़ टेक तक ही सीमित नहीं, बल्कि तेज़ी से बढ़ने वाले किसी भी बिज़नेस में लग रहा है। इस बदलाव ने SME फ़ाउंडर्स के सामने दो बिल्कुल अलग, लेकिन बेहद साफ़ रास्ते खोल दिए हैं।

तो, इन दो रास्तों में से फ़ाउंडर्स कौन सा रास्ता चुन रहे हैं? आइए इस राज़ से पर्दा उठाते हैं।

वेंचर कैपिटल का रास्ता

वेंचर कैपिटल (VC) लंबे समय से उन स्टार्टअप और SME के लिए सबसे अच्छा विकल्प रहा है जो तेज़ी से बढ़ना चाहते हैं।

VCs से मिलने वाले फ़ायदे:

- **विकास के लिए निवेश (Growth Capital):** वेंचर इन्वेस्टर्स बहुत जल्दी बड़ी रकम लगाते हैं, जिससे कंपनियों को अपना काम बढ़ाने, टीम बनाने और नए बाज़ारों में उतरने में मदद मिलती है।
- **नेटवर्क और सलाहकार (Network & Mentorship):** कई VC सीधे तौर पर मदद करते हैं। वे रणनीतिक दिशा, ग्लोबल नेटवर्क तक पहुँच और नए साझेदारों से जोड़ने का काम करते हैं।
- **आगे भी फंडिंग (Follow-on Funding):** VC फंडिंग आमतौर पर कई राउंड (जैसे- सीरीज़ A, B, C) में आती है, इसलिए कंपनियों को सिर्फ़ एक बार पैसा जुटाने पर निर्भर नहीं रहना पड़ता।

इसके नुकसान:

- **हिस्सेदारी में कमी (Equity Dilution):** संस्थापक को अक्सर अपनी कंपनी का एक बड़ा हिस्सा देना पड़ता है। कई राउंड के बाद, उनका नियंत्रण को बहुत कम कर सकता है।
- **बोर्ड का दबाव (Board Pressure):** VCs तेज़ ग्रोथ की मांग करते हैं और ऐसी रणनीतियाँ अपनाने का दबाव डाल सकते हैं जो हमेशा संस्थापक के विचारों से मेल नहीं खाती।
- **बाहर निकलने की समय-सीमा (Exit Timeline):** VC निवेशकों को 5-7 साल में बाहर निकलना होता है, अक्सर बिक्री, विलय या IPO के ज़रिए। इसका मतलब है कि संस्थापकों के पास समय सीमित होता है।

SMEs के लिए VC फंडिंग तब सबसे अच्छा काम करती है जब बिज़नेस हाई-ग्रोथ सेक्टर में हो, जैसे टेक, SaaS, D2C ब्रांड्स या EVs। ऐसे उद्योगों में तेज़ी और पैमाना ज्यादा मायने रखते हैं, जबकि तुरंत मुनाफा कम महत्वपूर्ण होता है।

SMEs के लिए IPO का रास्ता

SME IPOs ने संस्थापकों के लिए एक बिल्कुल नया विकल्प खोल दिया है—सीधे पब्लिक मार्केट तक पहुँच।

SME IPOs क्या फ़ायदे देते हैं:

- **हिस्सेदारी बचाते हुए पूंजी जुटाना:** संस्थापक अपनी कंपनी पर ज्यादा नियंत्रण बनाए रखते हुए भी पैसे जुटा सकते हैं। वे शेयरों का एक हिस्सा बेचते हैं, लेकिन उन्हें कई राउंड में मालिकाना हक़ कम नहीं करना पड़ता।
- **पब्लिक मार्केट में साख:** एक लिस्टेड कंपनी को सप्लायर, कस्टमर्स और बैंकों से ज्यादा भरोसा मिलता है, जिससे बिज़नेस चलाना आसान हो जाता है।
- **लिक्विडिटी:** शेयर खरीदने-बेचने में आसानी हो जाती है। इससे शुरुआती निवेशकों और यहाँ तक कि प्रमोटरों को भी लिक्विडिटी मिलती है (हालांकि कुछ समय के लिए बेचने पर पाबंदी होती है)।
- **मेनबोर्ड में जाने का मौका:** जब SME एक तय दर से आगे बढ़ जाते हैं, तो वे मेनबोर्ड में जा सकते हैं जिससे निवेश के और भी बड़े अवसर पा सकते हैं।

SME IPOs की चुनौतियाँ

- **नियमों का बोझ:** लिस्टिंग के बाद, कंपनी को SEBI के नियमों, हर तीन महीने में रिपोर्टिंग और कंपनी के मैनेजमेंट (corporate governance) से जुड़े सख्त नियमों का पालन करना होता है।
- **बाज़ार का दबाव:** शेयर का प्रदर्शन पब्लिक हो जाता है। एक ख़राब लिस्टिंग या कम लिक्विडिटी कंपनी की साख और उसकी छवि को नुकसान पहुँचा सकती है।
- **निवेशकों से संबंध:** संस्थापकों को पब्लिक निवेशकों, विश्लेषकों और रेगुलेटर्स के साथ जुड़ना सीखना होगा—यह प्राइवेट फंडिंग के मुकाबले एक बिल्कुल नया हुनर है।

SME IPOs उन पारिवारिक, मैनुफैक्चरिंग, क्षेत्रीय, या मुनाफे में चल रहे व्यवसायों के लिए ख़ासतौर पर आकर्षक होते हैं, जो ग्रोथ के लिए पैसा तो चाहते हैं, लेकिन निजी निवेशकों को अपना नियंत्रण नहीं देना चाहते।

फ़ाउंडर्स क्यों बंटे हुए हैं?

तो, कुछ SME फ़ाउंडर अभी भी वेंचर कैपिटल (VC) क्यों चुन रहे हैं, जबकि अन्य IPO को अपना रहे हैं? यह सब उनकी प्राथमिकता, सेक्टर और ग्रोथ स्ट्रेटेजी पर निर्भर करता है।

● कंट्रोल vs. स्केल:

जो फ़ाउंडर कंट्रोल, स्थिर विकास और लंबी-अवधि की विरासत को महत्व देते हैं, वे IPO की तरफ झुकते हैं। वहीं, जो फ़ाउंडर तेज़ी से स्केल करना चाहते हैं, भले ही इसके लिए उन्हें अपनी हिस्सेदारी छोड़नी पड़े, वे VC फंडिंग का विकल्प चुनते हैं।

● सेक्टर का झुकाव:

टेक और नए जमाने के स्टार्टअप अक्सर VC फंडिंग को बेहतर मानते हैं, क्योंकि इनमें बहुत ज्यादा पूंजी लगती है और तेज़ी से यूज़र बेस बढ़ाने की ज़रूरत होती है। जबकि, मैनुफैक्चरिंग, ट्रेडिंग या सर्विसेज़ जैसे पुराने SME के लिए IPO ज्यादा फायदेमंद होते हैं।

● पूंजी की ज़रूरत:

अगर बिज़नेस को बार-बार फंडिंग की ज़रूरत होती है (जैसे कि SaaS में), तो VC फंडिंग ज्यादा कारगर साबित होती है। वहीं, अगर बिज़नेस को एक बार में बड़े इन्वेस्टमेंट की ज़रूरत होती है (जैसे कि नई फैक्ट्री लगाने के लिए), तो IPO एक ज्यादा साफ़ और सीधा तरीका है।

● एग्जिट का रास्ता:

कुछ फ़ाउंडर IPO को ही अपनी फ़ाइनल एग्जिट स्ट्रेटेजी मानते हैं। वहीं, कुछ फ़ाउंडर पहले VC पर भरोसा करते हैं, और फिर बिज़नेस को अच्छी तरह से स्केल करने के बाद IPO लाते हैं।

वास्तविक उदाहरण

1. VC का रास्ता – Byju's, Flipkart:

Byju's, Flipkart ने तेज़ी से बढ़ने के लिए बड़े पैमाने पर वेंचर कैपिटल (VC) फंडिंग का इस्तेमाल किया। इससे उन्हें बड़ी ग्रोथ तो मिली, लेकिन इसका नुकसान उन्हें अपनी हिस्सेदारी कम होने और बोर्ड के दबाव के रूप में उठाना पड़ा।

2. IPO का रास्ता – SME मैनुफैक्चरिंग फ़र्म्स:

पिछले 2 सालों में, टेक्सटाइल, केमिकल और इंजीनियरिंग जैसे सेक्टरों के दर्जनों SMEs ने VC की जगह IPO को चुना है। इसका कारण साफ़ है: उन्हें पूंजी की ज़रूरत थी, लेकिन वे बाहरी निवेशकों को अपनी रणनीति तय करने का अधिकार नहीं देना चाहते थे।

3. हाइब्रिड रास्ता – रिन्यू पावर:

रिन्यू पावर एक बेहतरीन उदाहरण है जिसने मिला-जुला तरीका अपनाया। उन्होंने पहले VC/PE (प्राइवेट इक्विटी) से फंडिंग ली, और फिर दुनिया भर में लिस्टिंग करवाई। कुछ SME भी इसी तरह का मिला-जुला रास्ता अपना सकते हैं।

SME फ़ाउंडर्स की बदलती सोच

शायद सबसे दिलचस्प बदलाव फ़ाउंडर्स की सोच में आया है।

पहले, SME मानते थे कि IPO सिर्फ़ "बड़ी कंपनियों" के लिए होते हैं। लेकिन आज, SME प्लेटफ़ॉर्म की वजह से सूरत या जयपुर के फ़ाउंडर खुलकर कहते हैं, "जब हम अपनी कंपनी को लिस्ट करके फंड जुटा सकते हैं और अपना कंट्रोल रख सकते हैं, तो VC को 40% इक्विटी क्यों दें?"

वहीं, पुणे या बेंगलुरु के ambitious टेक फ़ाउंडर अभी भी VC को पसंद करते हैं, क्योंकि उनका मानना है कि जब तक बिज़नेस एक बड़े स्तर पर न पहुंच जाए, तब तक IPO बहुत रोक-टोक वाला लगता है। फ़ाउंडर्स के नज़रिए ने भारत में SME फाइनेंसिंग को आकार दिया है।

वे सवाल जो फ़ाउंडर्स को खुद से पूछने चाहिए

वे सवाल जो फ़ाउंडर्स को खुद से पूछने चाहिए

IPO और VC में से कोई भी रास्ता चुनने से पहले, हर SME फ़ाउंडर को खुद से ये सवाल पूछने चाहिए:

1. मैं अपनी कंपनी का कितना कंट्रोल छोड़ने को तैयार हूँ?
2. क्या मेरे बिज़नेस को ज़्यादा पूंजी की ज़रूरत है और उसका रिटर्न मिलने में लंबा समय लगेगा, या उसका कैश फ़्लो टिकाऊ और पॉजिटिव है?

3. क्या मुझे सिर्फ़ पूंजी चाहिए, या मुझे मार्गदर्शन और एक नेटवर्क की भी ज़रूरत है?
4. क्या मैं पब्लिक मार्केट में मिलने वाले अनुशासन और पारदर्शिता के लिए तैयार हूँ?
5. मेरा 5 साल का टारगेट क्या है—आज़ाद रहना, या किसी बड़ी कंपनी के साथ मिलकर काम करना?

इन सवालों के जवाब हकीकत से रूबरू कराते हैं और सही रास्ता चुनने में मदद करते हैं।

भविष्य की ओर: ब्लेंडेड मॉडल्स

यह दिलचस्प है कि भविष्य में यह IPO vs VC की लड़ाई नहीं रहेगी, बल्कि यह IPO + VC का मिलाजुला संगम हो सकता है।

- कुछ SME शुरुआती दौर में VC से पूंजी जुटाएंगे, तेज़ी से बढ़ेंगे, और फिर SME प्लेटफ़ॉर्म पर लिस्ट होंगे।
- वहीं दूसरे पहले अपनी कंपनी को लिस्ट करवाएंगे, भरोसा कायम करेंगे, और बाद में ज़्यादा वैल्यू पर बड़े निवेशकों या VC को आकर्षित करेंगे।

आज पूंजी के कई रास्ते हैं। फ़ाउंडर्स के पास यह सुविधा है कि वे अपने बिज़नेस मॉडल के हिसाब से सबसे बेहतर रास्ता चुन सकते हैं।

निष्कर्ष

SME फ़ाउंडर्स के लिए पूंजी जुटाने के इतने विकल्प पहले कभी नहीं थे। IPO आज़ादी, विश्वसनीयता और लंबी-अवधि की पूंजी देते हैं। VC तेज़ी, मार्गदर्शन और बड़े पैमाने पर बढ़ने में मदद करते हैं।

कोई भी रास्ता सबसे बेहतर नहीं है। यह इस बात पर निर्भर करता है कि फ़ाउंडर के लिए क्या ज़्यादा ज़रूरी है: कंट्रोल या स्केल, आज़ादी या साझेदारी, स्थिर विकास या तेज़ी से विस्तार। जैसा कि एक अनुभवी SME फ़ाउंडर ने हमें हाल ही में बताया: "VC रॉकेट फ़्यूज की तरह हैं—आप तेज़ी से आगे बढ़ते हैं, लेकिन जल भी सकते हैं। IPO डीज़ल की तरह हैं—आप स्थिर चलते हैं और लंबे समय तक टिकते हैं।"

शायद असली समझदारी इसी में है कि आपके बिज़नेस के इंजन को किस ईंधन की सबसे ज़्यादा ज़रूरत है।

सितंबर 2025 की कहानी: भारत के स्टार्टअप्स ने फिर जगाई उम्मीद

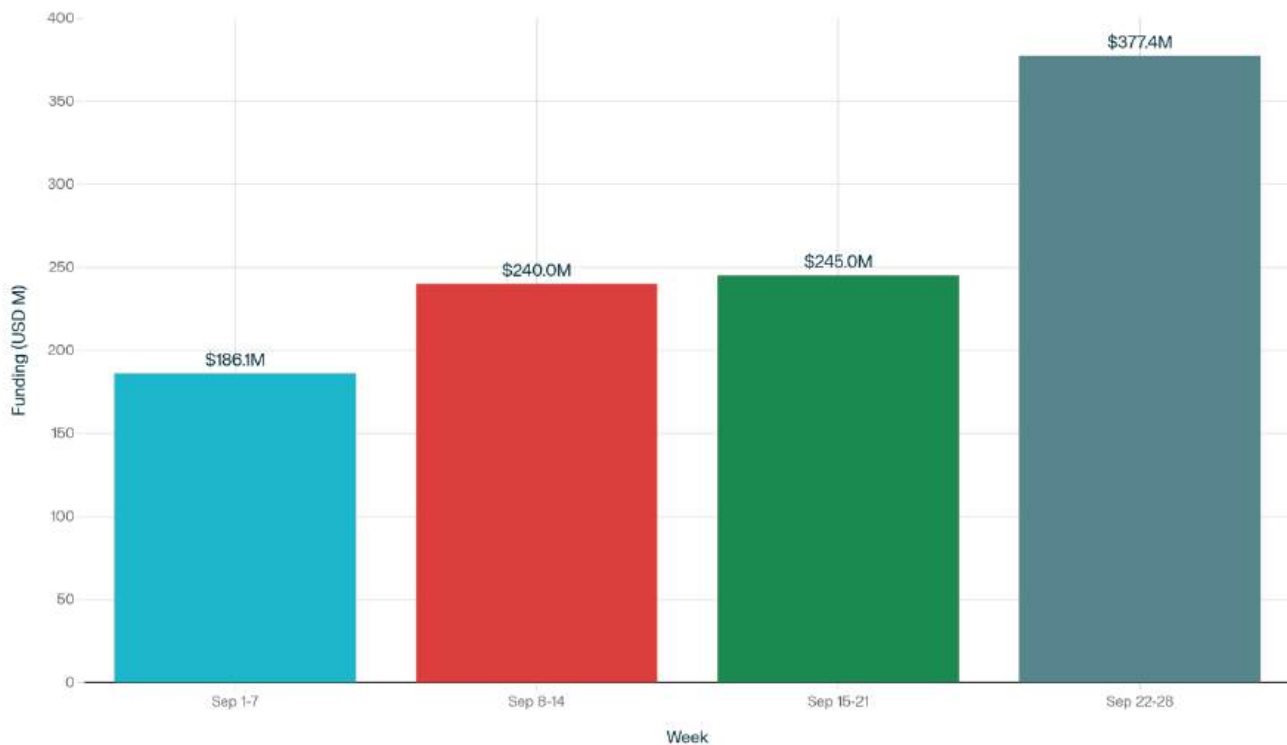
दुनिया भर में आर्थिक अनिश्चितता का बादल छाया हुआ था, लेकिन भारत की स्टार्टअप दुनिया ने अपनी ताकत का ऐसा सबूत पेश किया कि सबकी आँखें खुली रह गईं।

सितंबर 2025 के महीने में भारतीय स्टार्टअप्स की कहानी ने एक बार फिर सबको चौंका दिया। इस महीने, 91 सौदों के ज़रिए पूरे 1.05 बिलियन डॉलर की फंडिंग हुई। ये आँकड़े दिखाते हैं कि वैश्विक चुनौतियों के बावजूद निवेशकों का भारत पर भरोसा अटूट बना हुआ है।

इस धमाकेदार प्रदर्शन के साथ, भारत ने दुनिया में अपनी जगह और मज़बूत कर ली। स्टार्टअप फंडिंग के मामले में हम अमेरिका और यूनाइटेड किंगडम के बाद दुनिया में तीसरे स्थान पर बने रहे। भारत ने जर्मनी और फ्रांस जैसे देशों को भी बहुत पीछे छोड़ दिया। यह महज़ एक आंकड़ा नहीं, बल्कि भारतीय स्टार्टअप इकोसिस्टम की ज़बरदस्त क्षमता और उसके बेजोड़ हौसले की कहानी है।



साप्ताहिक फंडिंग – भारतीय स्टार्टअप्स सितंबर 2025



पहला सप्ताह (1-7 सितंबर): तूफानी उछाल और रिकॉर्ड तोड़ दाँव

अगस्त के अंत में \$98.2 मिलियन की फंडिंग के बाद, सितंबर के पहले ही हफ्ते में 90% का ज़बरदस्त उछाल देखा गया! भारतीय स्टार्टअप्स ने 20 सौदों के ज़रिए \$186.1 मिलियन जुटाए। इस हफ्ते का हीरो सेमीकंडक्टर और ई-कॉमर्स सेक्टर रहा:

- **Tessolve (सेमीकंडक्टर):** TPG ग्रोथ से \$150 मिलियन की फंडिंग मिली, जो भारत में किसी भी सेमी-कंडक्टर इंजीनियरिंग कंपनी के लिए अब तक का सबसे बड़ा फंडिंग राउंड है।
- **CityMall (सोशल कॉमर्स):** Accel के नेतृत्व में \$47 मिलियन की बड़ी सीरीज D फंडिंग मिली।
- सबसे सक्रिय निवेशक इस हफ्ते Accel, Elevation Capital और Inflection Point Ventures रहे, जिन्होंने ई-कॉमर्स स्टार्टअप्स में सामूहिक रूप से \$78.8 मिलियन का निवेश किया।

दूसरा सप्ताह (8-14 सितंबर): औद्योगिक महाशक्तियों का उदय

पहले हफ्ते के तूफान के बाद, दूसरे हफ्ते में फंडिंग का मीटर और ऊपर गया। 23 सौदों के ज़रिए \$240 मिलियन की फंडिंग हुई, जिसकी कमान इलेक्ट्रॉनिक्स मैनुफैक्चरिंग और नवीकरणीय ऊर्जा ने संभाली:

- **ILJIN Electronics India (इलेक्ट्रॉनिक्स):** इस हफ्ते का सबसे बड़ा दाँव ChrysCapital से \$144 मिलियन का रहा।
- **Flipspaces (कमर्शियल इंटिरियर्स):** इसे UAE, सिंगापुर और जापान के अंतर्राष्ट्रीय निवेशकों से \$50 मिलियन मिले।
- **GREW Solar (नवीकरणीय ऊर्जा):** विजय केडिया और रोहित कोठारी ने इस ग्रीन एनर्जी कंपनी में \$36 मिलियन का निवेश किया।
- यह हफ्ता दिखाता है कि निवेशकों का भरोसा भारत की औद्योगिक क्षमता और पारंपरिक सेक्टरों के डिजिटल बदलाव पर मज़बूत है।

तीसरा सप्ताह (15-21 सितंबर): क्वालिटी ओवर क्वांटिटी

इस हफ्ते सौदे तो कम (19 डील) हुए, लेकिन बड़े खिलाड़ियों के दाँव बड़े हो गए। फंडिंग \$245 मिलियन तक पहुँची, जिसने लेट-स्टेज निवेश की मज़बूती दिखाई:

- **Infra.Market (कंस्ट्रक्शन):** निखिल कामथ के NKSquared के नेतृत्व में \$83 मिलियन की विशाल सीरीज G फंडिंग मिली।

- **FinBox (क्रेडिट इंफ्रा):** \$42 मिलियन की बड़ी सीरीज B फंडिंग के साथ फिनटेक इंफ्रास्ट्रक्चर में विश्वास कायम रहा।
- **InCred Money (डिजिटल लेंडिंग):** इसे राम नायक और Mankind ग्रुप फैमिली ऑफिस से \$30 मिलियन मिले।
- **Indkal Technologies (कंज्यूमर इलेक्ट्रॉनिक्स):** \$21 मिलियन (सीरीज B फंडिंग)

यह हफ्ता साबित करता है कि फिनटेक और आवास वित्त (Housing Finance) में निवेशकों का भरोसा कम नहीं हुआ है, जो भारत के बढ़ते डिजिटल लेंडिंग बाजार का सबूत है।

चौथा सप्ताह (22-28 सितंबर): शानदार समापन और AI का उदय

सितंबर का महीना \$377.4 मिलियन की फंडिंग के साथ शानदार तरीके से खत्म हुआ, जो जून के बाद सबसे ज़्यादा साप्ताहिक फंडिंग थी। इस हफ्ते 29 सौदों पर मुहर लगी:

- **PharmEasy (ई-फार्मसी):** इस हफ्ते की सबसे बड़ी हेडलाइन \$191.7 मिलियन की डेट फंडिंग रही, जिसका इस्तेमाल Goldman Sachs के कर्ज़ को चुकाने के लिए किया गया।
- **Emergent (AI प्लेटफॉर्म):** Lightspeed Ventures के नेतृत्व में \$23 मिलियन की सीरीज A फंडिंग के साथ आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) ने अपनी धमक दिखाई।
- **चक्र इनोवेशन (क्लीनटेक):** पर्यावरण को साफ़ रखने की इस कंपनी को आयरन पिलर से \$23 मिलियन की बड़ी सीरीज C फंडिंग मिली।
- **क्योरफूड्स (क्लाउड किचन):** डिजिटल किचन के इस बाज़ार को चिराटे वेंचर्स के नेतृत्व में \$18 मिलियन की सीरीज A फंडिंग से मज़बूती मिली।
- **सिंपल एनर्जी (EV मैनुफैक्चरिंग):** इलेक्ट्रिक वाहनों के इस भविष्य को आगे बढ़ाने के लिए \$10.5 मिलियन की ब्रिज राउंड फंडिंग मिली।

AI स्टार्टअप्स ने इस हफ्ते सामूहिक रूप से \$42.2 मिलियन जुटाए, जिसमें IndiaQuotient, Rainmatter और Lightspeed सबसे आगे रहे।

सितंबर 2025 का सारांश

सप्ताह	फंडिंग (USD)	डील्स	प्रमुख कंपनियाँ	प्रमुख सेक्टर
1-7 सितंबर	\$186.1M	20	Tessolve, CityMall, Seekho	सेमीकंडक्टर, ई-कॉमर्स, एजुकेशन टेक
8-14 सितंबर	\$240.0M	23	ILJIN Electronics, Flipspaces, GREW Solar	इलेक्ट्रॉनिक्स, रिन्यूएबल्स, इंडीरियर्स
15-21 सितंबर	\$245.0M	19	Infra.Market, FinBox, InCred Money	इन्फ्रास्ट्रक्चर टेक, फिनटेक, हाउसिंग फाइनेंस
22-28 सितंबर	\$377.4M	29	PharmEasy, Emergent, Chakr Innovation	हेल्थटेक, AI, क्लीनटेक

सितंबर के तीन सबसे बड़े दाँव: मेगा डील्स और बाज़ार का नेतृत्व

Tessolve: सेमीकंडक्टर का रिकॉर्ड तोड़ दाँव: सबसे पहले, Tessolve ने इतिहास रच दिया। हीरो इलेक्ट्रॉनिक्स की यह सेमीकंडक्टर इंजीनियरिंग कंपनी TPG ग्रोथ से \$150 मिलियन की फंडिंग पाकर देश की सेमीकंडक्टर सेवाओं में सबसे बड़ा फंडिंग राउंड हासिल करने वाली कंपनी बन गई। 11 देशों में 3,000 से ज्यादा इंजीनियरों और दुनिया की टॉप 20 सेमीकंडक्टर फर्मों के साथ साझेदारी रखने वाली Tessolve, अब इस बड़ी रकम का इस्तेमाल अपने ग्लोबल डिलीवरी सेंटर्स को बड़ा करने और रणनीतिक अधिग्रहण करने में करेगी। यह दिखाता है कि भारत अब सिर्फ सॉफ्टवेयर ही नहीं, हार्डवेयर और हार्ड-टेक सेवाओं में भी वैश्विक लीडर बनने को तैयार है।

PharmEasy: संकट से वापसी की समझदारी: हेल्थटेक यूनिर्कॉर्न PharmEasy ने अपनी वित्तीय समझदारी से एक बेहतरीन वापसी की कहानी लिखी। 2024 में 90% वैल्यूएशन सुधार (कीमत गिरने) के बड़े संकट के बाद, कंपनी ने 360 वन के नेतृत्व में \$191.7 मिलियन की डेट फंडिंग जुटाई। इस रकम का सीधा इस्तेमाल Goldman Sachs का महंगा कर्ज चुकाने के लिए किया गया। यह रणनीतिक कदम कंपनी के ब्याज का बोझ कम करेगा और उसे मुनाफ़े पर ध्यान केंद्रित करने के लिए ज़रूरी आज़ादी देगा। यह साबित करता है कि मुश्किल समय में भी वित्तीय अनुशासन और समझदारी से वापसी करना संभव है।

Infra.Market: IPO की तैयारी में तूफ़ानी रफ़्तार: कंस्ट्रक्शन मैटेरियल्स का बाज़ार Infra.Market अपने भव्य IPO से ठीक पहले की अंतिम तैयारी में है। Zerodha के सह-संस्थापक निखिल कामथ के NKSquared के नेतृत्व में \$83 मिलियन की सीरीज़ G फंडिंग मिलना इस बात का प्रमाण है कि कंपनी अब पब्लिक लिस्टिंग के लिए पूरी तरह तैयार है। FY25 में ₹18,000 करोड़ का शानदार रेवेन्यू और ₹1,500 करोड़ का EBITDA हासिल करने वाली यह कंपनी अब कुछ ही हफ़्तों में बाज़ार नियामक के पास अपने दस्तावेज़ (DRHP) दाखिल करने की योजना बना रही है। यह निवेश, इस कंपनी की ताक़त और भारत के इन्फ्रास्ट्रक्चर बाज़ार की ज़बरदस्त क्षमता को दिखाता है।

मुख्य जानकारियाँ और रुझान

कुल प्रदर्शन: \$1.05 बिलियन 91 डील्स में जुटाए गए, जिससे भारत तीसरा सबसे बड़ा वैश्विक स्टार्टअप फंडिंग डेस्टिनेशन बना रहा। कुल टेक फंडिंग में 23% की गिरावट के बावजूद यह \$7.7 बिलियन पर रहा (जनवरी-सितंबर 2025)

सेक्टरल लीडरशिप: सेमीकंडक्टर और इलेक्ट्रॉनिक्स सेक्टर सबसे आगे रहे, \$294 मिलियन (28% हिस्सा) के साथ। हेल्थटेक ने \$191.7 मिलियन जुटाए। इन्फ्रास्ट्रक्चर और कंस्ट्रक्शन टेक ने \$133 मिलियन आकर्षित किए, जबकि क्लीनटेक और रिन्यूएबल्स ने \$59 मिलियन जुटाए, जो बढ़ते सस्टेनेबिलिटी फोकस को दिखाता है।

स्टेज-वाइज़ डिस्ट्रीब्यूशन: ग्रोथ-स्टेज फंडिंग कुल फंडिंग का लगभग 65% रही। \$100 मिलियन से ऊपर के 10 मेगा-राउंड हुए, जबकि 2024 में 16 थे, निवेशक सावधानी से चयन कर रहे हैं और मजबूत बिजनेस मॉडल पर ध्यान दे रहे हैं।

भौगोलिक केंद्र: बेंगलुरु ने नेतृत्व बनाए रखा (कुल फंडिंग का 31%), दिल्ली NCR 18% के साथ पीछे रही। मुंबई ने भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाई, खासकर इन्फ्रास्ट्रक्चर और फिनटेक निवेश में।

उभरते रुझान: AI तेजी से फैल रहा है, अंतिम हफ्ते में तीन स्टार्टअप्स ने \$42.2 मिलियन जुटाए। सेमीकंडक्टर मैनु-फैक्चरिंग को बढ़ावा मिला, क्योंकि भारत अपना चिप इको-सिस्टम तैयार कर रहा है। क्वान्टम एनर्जी और क्लाउड टेक में कई राउंड हुए, निवेशकों का ध्यान आकर्षित किया।

निवेशक गतिविधि: Peak XV Partners, Accel और Lightspeed सबसे एक्टिव रहे। अंतर्राष्ट्रीय फंड जैसे

TPG Growth और सिंगापुर के निवेशकों ने भी भारतीय स्टार्टअप्स में भरोसा दिखाया।

एक्टिव मोमेंटम: पहले नौ महीनों में 110 अधिग्रहण हुए (2024 की तुलना में 15% अधिक)। सबसे बड़ी डील: Diginex ने Resulticks को \$2 बिलियन में खरीदा। IPO गतिविधियाँ भी मजबूत रही, 26 कंपनियाँ सार्वजनिक हुईं, जिनमें रियल एस्टेट और कंस्ट्रक्शन टेक की प्रमुख लिस्टिंग शामिल हैं।

सितंबर 2025 का यह प्रदर्शन भारतीय स्टार्टअप इकोसिस्टम की मजबूती को दिखाता है, जिसने बड़ी ग्रोथ के निवेश को रणनीतिक कर्ज़ चुकाने और IPO की तैयारियों के साथ संतुलित किया। \$1 बिलियन से अधिक की फंडिंग आकर्षित करने की यह सफलता भारतीय स्टार्टअप्स को विकास की राह पर मजबूती से खड़ा करती है, खासकर सेमीकंडक्टर, इन्फ्रास्ट्रक्चर और AI जैसे उभरते क्षेत्रों में।



गवर्नेस में नया क्या?

SEBI के नए नियम:

FPI और बड़े IPO पर नज़र



भारत के मार्केट रेगुलेटर, SEBI ने विदेशी निवेशकों और बड़ी कंपनियों की मदद के लिए दो ज़रूरी बदलाव किए हैं। इन नियमों का उद्देश्य निवेश को आसान बनाना और बड़ी कंपनियों के लिए IPO लाना है।

1. विदेशी निवेशकों (FPI) के लिए आसान पहुँच

SEBI ने विश्वसनीय विदेशी निवेशकों के लिए 'SWAGAT-FI' नाम का एक नया, सिंगल-विंडो सिस्टम शुरू किया है। इसके तहत, सरकारी फंड, पेंशन फंड, बीमा कंपनियाँ और अच्छी तरह से नियंत्रित म्यूचुअल फंड:

- सभी निवेश के रास्तों के लिए एक बार में रजिस्ट्रेशन कर सकते हैं।
- भारत में रखे गए शेयरों के लिए एक ही डीमैट अकाउंट का इस्तेमाल कर सकते हैं।
- बार-बार रिन्यू करने की जगह, 10 साल तक का रजिस्ट्रेशन पा सकते हैं।
- सभी निवेश के रास्तों के लिए एक बार में रजिस्ट्रेशन कर सकते हैं।

SEBI ने अधिक जानकारी देने के लिए FPI की सीमा को ₹25,000 करोड़ से बढ़ाकर ₹50,000 करोड़ कर दिया है। अब सिर्फ बहुत बड़े FPI को ही अपने असली मालिकों की

पूरी जानकारी देनी होगी। इस बदलाव से छोटे FPI के लिए कागज़ी काम कम हो गया है और वे जल्दी बाज़ार में आ सकते हैं।

2. बड़ी कंपनियों के लिए आसान IPO नियम

SEBI ने कंपनियों के आकार के हिसाब से IPO की ज़रूरतों को कम किया है, ताकि बहुत बड़ी कंपनियाँ बिना ज़्यादा पैसा जुटाए आसानी से लिस्ट हो सकें:

- ₹50,000 करोड़ से ₹1 लाख करोड़ की कीमत वाली कंपनियों को अब 10% की जगह सिर्फ 8% शेयर बेचने होंगे। उन्हें 25% पब्लिक शेयरहोल्डिंग तक पहुँचने के लिए 5 साल का समय मिलेगा।
- ₹1-5 लाख करोड़ की कीमत वाली कंपनियों को ₹6,250 करोड़ प्लस 2.75% की पूंजी जुटानी होगी। उन्हें 25% पब्लिक शेयरहोल्डिंग तक पहुँचने के लिए 10 साल तक का समय मिलेगा।
- ₹5 लाख करोड़ से ज़्यादा की कीमत वाली कंपनियों को सिर्फ 2.5% ही बेचना होगा और उन्हें ₹15,000 करोड़ प्लस अपनी बाज़ार पूंजी का 1% जुटाना होगा।

ये बदलाव टेलीकॉम और स्टॉक एक्सचेंज जैसी बड़ी कंपनियों को आसानी से लिस्ट होने में मदद करते हैं, बिना उन्हें एक साथ बहुत ज़्यादा शेयर बाज़ार में लाने के लिए मजबूर किए।

SWAGAT-FI से विदेशी निवेशकों के लिए भारत में निवेश करना आसान और तेज़ हो जाएगा। नए IPO नियमों से बड़ी भारतीय कंपनियाँ एक सही योजना के साथ लिस्ट हो सकेंगी। कुल मिलाकर, ये नियम बाज़ार के विकास को बढ़ावा देंगे, साथ ही भारत को वैश्विक निवेशकों और बड़ी कंपनियों के लिए एक बेहतरीन जगह बना देंगे।



GST 2.0: टैक्स सिस्टम हुआ और सरल



भारत की GST काउंसिल ने टैक्स सिस्टम को आसान बना दिया है। 22 सितंबर 2025 से लागू, चार मुख्य स्लैब (5%, 12%, 18%, 28%) की जगह अब सिर्फ दो स्टैंडर्ड दरें होंगी।

नए सिस्टम में:

- ज्यादातर रोज़मर्रा की ज़रूरी चीज़ों पर 5% टैक्स लगेगा।
- सामान्य सामान और सेवाओं पर 18% टैक्स लगेगा।

5% स्लैब में क्या आएगा?

रोज़मर्रा की ज़रूरी चीज़ों पर अब सिर्फ 5% GST लगेगा। इससे इनकी कीमतें कम होंगी और मिडल क्लास परिवारों को अपना बजट बेहतर ढंग से मैनेज करने में मदद मिलेगी।

5% GST में आने वाली मुख्य चीज़ें:

- हेयर ऑयल, शैम्पू, टूथपेस्ट, साबुन, टूथब्रश
- बिस्किट, नमकीन, पास्ता और सॉस जैसे पैकेज्ड फूड
- हेयर ऑयल, शैम्पू, टूथपेस्ट, साबुन, टूथब्रश
- घी, पनीर और मक्खन जैसे डेयरी प्रोडक्ट्स
- बर्तनों और रसोई के सामान
- बच्चों के लिए फीडिंग बॉटल्स, डायपर और सेनेटरी नैपकिन
- सिलाई मशीन, कपड़े, हैंडीक्राफ्ट फर्नीचर
- मेडिकल सप्लाईज: थर्मामीटर, डायग्नोस्टिक किट और ग्लूकोमीटर
- एग्रीकल्चर इक्विपमेंट: ट्रैक्टर, ड्रिप-सिंचाई सिस्टम और स्प्रेयर

18% स्लैब में क्या आएगा?

जिन सामान और सेवाएँ पर पहले 28% या 12% टैक्स लगता था, वे अब ज्यादातर 18% स्लैब में आ जाएँगे। इससे ज्यादातर कंपनियों के सामानों पर एक ही टैक्स दर लागू होगी।

18% GST में आने वाली मुख्य चीज़ें:

- छोटी कारें (पेट्रोल 1200 cc, डीजल 1500 cc, लंबाई 4 m) और 350 cc तक की दोपहिया गाड़ियाँ।
- वाइट गुड्स: AC, डिशवॉशर, LED/LCD टीवी (32" से बड़े)
- मॉनिटर, प्रोजेक्टर, कंप्यूटर और लैपटॉप
- सीमेंट, स्टील, टाइल्स और निर्माण का सामान
- टेलीकॉम सेवाएँ, रेस्टॉरेंट के बिल और होटल के कमरे
- वित्तीय सेवाएँ (बैंकिंग फीस, ब्रोकरेज)
- तेज़ी से बिकने वाले उपभोक्ता उत्पाद 5% की कैटेगरी में नहीं हैं

यह क्यों मायने रखता है?

दो स्लैब में बदलने का मकसद है:

- टैक्स की जटिलता को कम करना और विवादों को घटाना।
- रोज़मर्रा की चीज़ों की कीमतें कम करना ताकि मांग बढ़े।
- रिटर्न और ऑडिट की प्रक्रिया आसान होने से पालन बेहतर होगा।

सिर्फ 5% और 18% की दरों के साथ, भारत का GST सिस्टम व्यापारियों के लिए आसान हो जाएगा, और ग्राहक रोज़मर्रा की कई चीज़ों पर राहत की उम्मीद कर सकते हैं।

व्यापार पर इसका क्या असर होगा?

2-स्लैब GST सुधार व्यापार को बहुत बढ़ावा देगा। इससे कंपनियों के लिए टैक्स नियमों का पालन करना आसान और सहज हो जाएगा। ज़रूरी सामानों पर कम टैक्स दरों से लोगों की खरीदने की ताकत बढ़ेगी, जिससे कई सेक्टर में मांग और बिक्री बढ़ेगी।

जो कंपनियाँ इस नए GST सिस्टम के हिसाब से अपनी कीमतों, खरीदारी और वित्तीय योजना में बदलाव करेंगी, उन्हें आगे बढ़ने में फायदा मिलेगा। कुल मिलाकर, टू-स्लैब GST सिस्टम भारतीय व्यापार को आने वाले सालों में आसानी से काम करने और बेहतर प्रदर्शन के लिए तैयार करता है।

SEBI का "SWAGAT-FI": विदेशी निवेशकों के लिए बड़ी खुशखबरी!



SEBI ने विदेशी निवेश को लेकर अपना अब तक का सबसे बड़ा सुधार पेश किया है— जिसका नाम है विश्वसनीय विदेशी निवेशकों के लिए सिंगल विंडो ऑटोमैटिक और सामान्य पहुँच (SWAGAT-FI)। इसका सीधा मकसद है नियमों को आसान बनाना, कागजी कार्रवाई (रेड टेप) को कम करना और स्थिर वैश्विक पूंजी को भारत की ओर खींचना।

क्या नया है (एक नज़र में)

रजिस्ट्रेशन की अवधि को 3 साल से बढ़ाकर 10 साल कर दिया गया है, जिससे बार-बार रिन्यू कराने का झंझट खत्म हो जाएगा।

- FPI (विदेशी निवेशक) और FVCI (विदेशी वेंचर कैपिटल निवेशक) अपने रजिस्ट्रेशन, शामिल होने और नियम मानने का सारा काम एक ही जगह कर पाएँगे।
- चाहे लिस्टेड कंपनियों में निवेश हो या स्टार्टअप्स में, निवेशक एक ही डीमैट अकाउंट इस्तेमाल कर सकते हैं। इससे उनके निवेश का हिसाब और टैक्स की जानकारी आसानी से ट्रैक होगी।
- यह सुविधा फिलहाल कम जोखिम वाले निवेशकों के लिए है, जैसे सरकारी फंड, पेंशन फंड और बीमा कंपनियाँ, जो पहले से ही FPI संपत्तियों का लगभग 70% हिस्सा रखते हैं।

कुछ और बदलाव:

अब सरकारी बॉन्ड्स में निवेश करने वाले FPIs (जो FAR स्कीम के तहत हैं) को कुछ जानकारी देने और नियम मानने में छूट मिल गई है।

- पहले से मौजूद FPIs अपने आप को GS-FPI (Government Securities FPI) के रूप में दर्ज करवा सकते हैं। शर्तें पूरी होने पर वे इसे बदल भी सकते हैं।
- इन GS-FPIs के लिए KYC (नो योर कस्टमर) की जाँच अब उनके बैंक खातों से जोड़ दी जाएगी, जिससे दोहरा काम कम हो जाएगा।

यह क्यों जरूरी है:

- इस नई व्यवस्था से शामिल होने का समय बहुत कम हो जाएगा। पहले जहाँ 30 से 180 दिन लगते थे, अब यह सिर्फ 7 से 10 दिन में हो सकता है।
- यह दिखाता है कि भारत निवेशकों के लिए आसान और समान नियम बनाने की ओर बढ़ रहा है, ताकि दुनिया के बड़े वित्तीय केंद्रों के साथ मुकाबला कर सके।
- इन सुधारों से इक्विटी और कर्ज के बाज़ार में गहरा और स्थिर निवेश आ सकता है, खासकर उन निवेशकों से जो लंबे समय तक रुकना चाहते हैं और कम प्रशासनिक झंझट पसंद करते हैं।

ध्यान देने योग्य बातें:

- जहाँ ज्यादा पारदर्शिता आई है, वहीं नियमों की जाँच भी कड़ी होगी, खासकर अधिकार बदलने या पेचीदा निवेश ढाँचों के मामलों में।
- हालाँकि SWAGAT-FI ने प्रक्रियाओं की बहुत सी अड़चनें दूर कर दी हैं, लेकिन टैक्स, विदेशी मुद्रा और भुगतान के नियम अब भी पूरी तरह से आसान और एक जैसे नहीं हुए हैं।

बाज़ार का आईना

गोल्ड-सैंसेक्स अनुपात 2014 के बाद सबसे ऊँचा (COVID को छोड़कर)



निवेशकों और संस्थापकों के लिए इसका क्या मतलब है?

26 सितंबर 2025 तक, सोने के दाम और सैंसेक्स के बीच का अनुपात 1.4 पर पहुँच गया है। अगर कोविड-19 महामारी के दौरान बाज़ार में आई छोटी-मोटी उथल-पुथल को छोड़ दें, तो यह 2014 की शुरुआत के बाद सबसे ऊँचा स्तर है। सोने के दाम बढ़ने और शेयर बाज़ार (इक्विटी) का प्रदर्शन सामान्य रहने के कारण यह अनुपात इतना बढ़ गया है।

गोल्ड-टू-सैंसेक्स अनुपात क्या है

यह अनुपात हमें बताता है कि सोना और शेयर बाज़ार में कौन कितना अच्छा कर रहा है। अनुपात ज्यादा होने का मतलब है कि सोना शेयरों से बेहतर प्रदर्शन कर रहा है, और अनुपात कम होने का मतलब है कि शेयर सोने से बेहतर हैं। निवेशक इसे यह समझने के लिए इस्तेमाल करते हैं कि पूरे शेयर बाज़ार की तुलना में सोना कितना मजबूत है।

बाज़ार की मौजूदा स्थिति

पिछले एक साल में भू-राजनीतिक तनाव और महँगाई के डर की वजह से सोने के दाम तेजी से बढ़े, जबकि सैंसेक्स ने

सामान्य ग्रोथ दिखाई। इससे अनुपात बढ़कर 1.4 हो गया। समझने के लिए: दिसंबर 2024 में यह अनुपात 0.97 था और सितंबर 2025 के अंत में 0.89 तक था।

निवेशकों के लिए संदेश

- डायवर्सिफिकेशन : बढ़ा हुआ अनुपात सोचने पर मजबूर करता है कि पोर्टफोलियो में सोने और शेयरों का संतुलन सही है या नहीं।
- महँगाई से बचाव: सोना पारंपरिक रूप से महँगाई से बचाने वाला माना जाता है। वर्तमान स्थिति इसे और मजबूत बनाती है।
- बाज़ार का मूड: अनुपात बढ़ने का मतलब है कि निवेशक शेयरों को लेकर सतर्क हैं। यह शायद बाज़ार में उतार-चढ़ाव या आर्थिक उतार-चढ़ाव की वजह से है।

संस्थापकों के लिए महत्वपूर्ण रणनीतियाँ:

- **निवेशकों से बातचीत:** बाज़ार की स्थिति और कंपनी के प्रदर्शन को लेकर निवेशकों की चिंता को समझें और दूर करें।
- **पैसे की योजना:** मैक्रो-इकोनॉमिक संकेतकों (जैसे गोल्ड-टू-सैंसेक्स अनुपात) को जानना रणनीतिक वित्तीय योजना और रिस्क मैनेजमेंट में मदद करता है।
- **बाज़ार में अपनी जगह:** अनिश्चित समय में, कंपनी के मूल्य और लंबी अवधि के विकास पर जोर देने से निवेशकों का भरोसा बना रहता है।



क्षेत्रीय IPO में उछाल: गुजरात, महाराष्ट्र और तमिलनाडु

कैसे तीन राज्य 2025 में भारत के SME IPO उछाल की अगुवाई कर रहे हैं?

2025 में भारत का SME IPO बाजार काफी तेजी से बढ़ रहा है, और इसमें गुजरात, महाराष्ट्र और तमिलनाडु सबसे आगे हैं। यह राज्य केवल IPO की संख्या में ही नहीं बल्कि निवेशकों की भागीदारी, अलग-अलग उद्योगों की विविधता और क्षेत्रीय अर्थव्यवस्था पर असर में भी नए रिकॉर्ड बना रहे हैं।

राज्यों के हिसाब से 2025 में IPO की गतिविधि

- **महाराष्ट्र:** इस राज्य ने सबसे ज्यादा बढ़त बनाई है। 28 IPO के जरिए लगभग ₹31,725 करोड़ जुटाए गए हैं, जिससे यह 2025 में सबसे ज्यादा योगदान देने वाला राज्य बन गया है।
- **गुजरात:** गुजरात ने 16 IPO के जरिए ₹18,497 करोड़ जुटाए हैं। यह राज्य की मजबूत इंडस्ट्री और निवेशकों के भरोसे को दिखाता है।
- **तमिलनाडु:** तमिलनाडु ने 3 IPO के जरिए ₹3,279 करोड़ जुटाए हैं। यह राज्य के उभरते उद्योगों में बढ़ती दिलचस्पी को दिखाता है।

क्षेत्रीय खासियत

गुजरात:

- **अलग-अलग उद्योग:** गुजरात के IPO कई तरह के सेक्टर में हैं, जैसे मैन्युफैक्चरिंग, हेल्थकेयर और कृषि।
- **निवेशकों का भरोसा:** छोटे निवेशकों की भागीदारी में 21.4% की बढ़ोतरी हुई है। अब राज्य में कुल 99 लाख निवेशक हैं।

महाराष्ट्र:

- **वित्तीय केंद्र:** भारत की आर्थिक राजधानी होने की वजह से, महाराष्ट्र लगातार बड़े IPO को आकर्षित करता है, खासकर फाइनेंस सेक्टर में।



- **निवेशकों की बढ़ोतरी:** छोटे निवेशकों की भागीदारी में 16.6% की बढ़ोतरी हुई है। अब राज्य में कुल 184 लाख निवेशक हैं।

तमिलनाडु:

- **उभरते क्षेत्र:** तमिलनाडु में हेल्थकेयर और लॉजिस्टिक्स जैसे सेक्टर से IPO बढ़ रहे हैं।
- **निवेशकों का जुड़ाव:** छोटे निवेशकों की भागीदारी में 24.1% की सबसे ज्यादा बढ़ोतरी हुई है। अब राज्य में कुल 63 लाख निवेशक हैं।

संस्थापकों के लिए जरूरी बातें

1. **क्षेत्रीय ताकत:** हर राज्य की इंडस्ट्री और मुख्य सेक्टर को समझना संस्थापकों को सही जगह चुनने में मदद करता है।
2. **निवेशकों से जुड़ना:** इन राज्यों में बढ़ते छोटे निवेशकों के साथ जुड़ना IPO की सफलता बढ़ा सकता है।
3. **क्षेत्रीय ध्यान:** अपने बिज़नेस को इन राज्यों के उभरते सेक्टर से जोड़ना निवेशकों की रुचि बढ़ा सकता है और कंपनी के विकास में मदद करेगा।

निष्कर्ष

गुजरात, महाराष्ट्र और तमिलनाडु में IPO का यह उछाल इन राज्यों के गतिशील कारोबारी ज़बे और निवेशकों के भरोसे का सबूत है। जैसे-जैसे ये राज्य IPO की गतिविधियों में आगे बढ़ेंगे, वे अन्य राज्यों के लिए भी एक मिसाल कायम करेंगे। इससे भारत के पूंजी बाजार का सिस्टम और मजबूत और सभी के लिए खुला बनेगा।

IPO की तैयारी और DRHP की जानकारी

SME IPO: इस महीने क्या देखने को मिलेगा?



बाज़ार का मौजूदा माहौल

अक्टूबर 2025 की ओर बढ़ते हुए, भारतीय IPO बाज़ार में अब तक की सबसे ज़्यादा गतिविधि देखने को मिल रही है। साल के पहले छह महीनों (H1 2025) में 118 कंपनियों ने अपने DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) दाखिल किए हैं— जो पिछले साल की इसी अवधि के 52 DRHP से दोगुने से भी ज्यादा हैं। यह तेज़ी यह दिखाती है कि दुनिया भर के उतार-चढ़ाव के बावजूद कंपनियों का भारत के बाज़ार पर मज़बूत भरोसा है। इससे भारत दुनिया के तीसरे सबसे बड़े IPO बाज़ार के रूप में अपनी जगह बनाए रखेगा।

सितंबर 2025 DRHP फाइलिंग की मुख्य बातें

इस महीने मेनबोर्ड और SME सेगमेंट दोनों में DRHP दाखिल करने की काफ़ी हलचल रही।

मेनबोर्ड की प्रमुख फाइलिंग:

- **Groww (Billionbrains Garage Ventures):** भारत के बड़े निवेश प्लेटफॉर्म ने 16 सितंबर को अपना निजी DRHP दाखिल किया। जो सबसे ज्यादा इंतज़ार वाला फिनटेक IPO है।
- **Purple Style Labs:** फैशन और लाइफस्टाइल कंपनी ने ₹489.91 करोड़ के IPO के लिए फाइलिंग की,

जिसका लक्ष्य बढ़ते D2C (सीधे ग्राहक को) बाज़ार को साधना है।

- **Aarvee Engineering Consultants:** इंजीनियरिंग कंसल्टेंसी ने ₹202.5 करोड़ के नए इश्यू के लिए फाइलिंग की, जो बुनियादी ढांचे के विस्तार पर ध्यान केंद्रित कर रही है।
- **Deon Energy:** यह नवीकरणीय ऊर्जा कंपनी स्वच्छ ऊर्जा के तेज़ी वाले दौर में ₹150 करोड़ जुटाने का लक्ष्य बना रही है।
- **Simran Agrovet:** पोल्ट्री कंपनी ने NSE Emerge पर ₹78.5 करोड़ का SME IPO दाखिल किया, जो कृषि क्षेत्र में बढ़ती रुचि को दर्शाता है।

मंजूरी और लॉन्च के लिए तैयार IPO

तीन बड़े IPO को SEBI की मंजूरी मिल गई है और वे अक्टूबर की शुरुआत में लॉन्च होने के लिए तैयार हैं:

- **Tata Capital:** ₹15,512 करोड़ का मेगा IPO (6-8 अक्टूबर) LIC, Paytm और Hyundai के बाद भारत का चौथा सबसे बड़ा IPO होगा।
- **WeWork India:** को-वर्किंग स्पेस की बड़ी कंपनी, 3-7 अक्टूबर की लॉन्च विंडो पर ध्यान दे रही है।
- **Pace Digitek:** टेक्नोलॉजी कंपनी, जिसका प्राइस बैंड ₹208-219 है (26-30 सितंबर)

अक्टूबर 2025 IPO लॉन्च कैलेंडर

इस महीने मुख्य बोर्ड और SME सेगमेंट को मिलाकर लगभग 12 से ज्यादा IPO की अलग लिस्ट है। यह दिखाता है कि भारतीय IPO बाज़ार काफी सक्रिय और निवेशकों के लिए आकर्षक बना हुआ है।

मेनबोर्ड लॉन्च

कंपनी	लॉन्च की तारीख	प्राइस बैंड (₹)	सेक्टर	मुख्य बातें / हाइलाइट्स
टाटा कैपिटल	6-8 अक्टूबर	310-326	एनबीएफसी	2025 का सबसे बड़ा IPO, Tata Motors Finance के मर्जर के बाद
वीवर्क इंडिया	3-7 अक्टूबर	615-648	को-वर्किंग	भारत में पहला बड़ा को-वर्किंग स्पेस IPO
फैबटेक टेक्नोलॉजीज	29 सितम्बर - 1 अक्टूबर	181-191	टेक्नोलॉजी	एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर समाधान प्रदाता
ग्लॉटिस	29 सितम्बर - 1 अक्टूबर	120-129	हेल्थकेयर	फार्मास्यूटिकल उत्पादन और वितरण
ओम फ्रेट फॉरवर्डर्स	29 सितम्बर - 3 अक्टूबर	128-135	लॉजिस्टिक्स	फ्रेट फॉरवर्डिंग और लॉजिस्टिक्स सेवाएँ
एडवांस एग्रीकल्चर	30 सितम्बर - 3 अक्टूबर	95-100	एग्री केमिकल	फसल सुरक्षा और कृषि समाधान

SME लॉन्च

SME सेक्टर अपनी मजबूत रफ्तार बनाए हुए है, और इसमें विभिन्न क्षेत्रों का प्रतिनिधित्व है जैसे मैनुफैक्चरिंग, टेक्नोलॉजी और कंज्यूमर गुड्स।

कंपनी	IPO की तारीख	प्राइस बैंड (₹)	इश्यू साइज (करोड़ ₹)	प्रकार
भाविक एंटरप्राइजेज	25-30 सितम्बर	140	140	SME
चैटरबॉक्स टेक्नोलॉजीज	25-30 सितम्बर	110-115	115	SME
DSM फ्रेश फूड्स	26-30 सितम्बर	96-101	101	SME
अमीनजी रबर	26-30 सितम्बर	95-100	100	SME
KVS कार्टिंग्स	26-30 सितम्बर	53-56	56	SME
मानस पॉलिमर्स	26-30 सितम्बर	76-81	81	SME

SME IPO: अक्टूबर-नवंबर 2025 में ध्यान देने योग्य सेक्टर

सेक्टर के अनुसार SME IPO पाइपलाइन: अक्टूबर-नवंबर 2025



अक्टूबर-नवंबर 2025 के लिए SME IPO पाइपलाइन में मैनुफैक्चरिंग और इंजीनियरिंग सेक्टर सबसे आगे है, कुल 12 IPOs के साथ। इसके बाद टेक्नोलॉजी और IT सेक्टर है, जिसमें 8 IPOs की योजना है।

उत्पादन और इंजीनियरिंग: सबसे आगे

आने वाले 12 IPO के साथ यह क्षेत्र SME IPO की कतार में सबसे आगे है। मुख्य कारण हैं:

- **सरकारी PLI योजनाएँ:** उत्पादन-आधारित प्रोत्साहन योजनाएँ घरेलू उत्पादन को बढ़ावा दे रही हैं।
- **सप्लाई चेन का स्थानीयकरण:** वैश्विक कंपनियाँ अपने उत्पादन को भारत में ला रही हैं।
- **बुनियादी ढाँचे पर जोर:** सरकार का भारी पूँजीगत खर्च नए अवसर पैदा कर रहा है।
- **औसत इश्यू साइज़:** ₹85 करोड़ और प्रदर्शन रेटिंग 'मज़बूत' है।

प्रमुख उप-सेक्टर:

- बारीक इंजीनियरिंग पुर्जे (Precision Engineering Components)
- गाड़ियों के सहायक पुर्जे (Auto Ancillaries) और स्पेयर पार्ट्स
- औद्योगिक मशीनरी और उपकरण
- धातु निर्माण (Metal Fabrication) और ढलाई (Castings)

टेक्नोलॉजी और IT : हाई-ग्रोथ की संभावना

कतार में 8 IPO हैं, जिनका औसत इश्यू साइज़ ₹120 करोड़ है और रेटिंग "बहुत मज़बूत" है।

- **डिजिटल बदलाव:** महामारी के बाद कंपनियाँ टेक्नोलॉजी तेज़ी से अपना रही हैं।
- **AI और ऑटोमेशन:** आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस का इस्तेमाल करके बिज़नेस सॉल्यूशन देने वाले स्टार्टअप्स।
- **फिनटेक इनोवेशन:** पेमेंट सॉल्यूशन, कर्ज़ देने वाले प्लेटफ़ॉर्म और वेल्थ मैनेजमेंट।
- **SaaS प्लेटफ़ॉर्म:** सॉफ्टवेयर-एज़-ए-सर्विस कंपनियाँ जो SME ग्राहकों को टारगेट कर रही हैं।

फूड और एग्रीकल्चर: स्थिर विकास

6 IPO हैं, जो भारत के कृषि बदलाव को दर्शाते हैं:

- **खाद्य प्रसंस्करण (Food Processing):** वैल्यू-एडेड प्रोडक्ट और रेडी-टू-ईट सेगमेंट।
- **ऑर्गेनिक खेती:** प्रीमियम ऑर्गेनिक उत्पाद और सर्टिफिकेशन सेवाएँ।
- **एग्री-टेक:** बारीक खेती (Precision Farming) और सप्लाई चेन सुधार।
- **पोल्ट्री और डेयरी:** इंटिग्रेटेड फार्मिंग और प्रोसेसिंग।

स्वास्थ्य सेवा और फार्मा: इनोवेशन पर आधारित

5 IPO हैं जिनका औसत साइज़ ₹110 करोड़ है:

- **चिकित्सा उपकरण (Medical Devices):** आयात पर निर्भरता कम करना और निर्यात बढ़ाना।
- **जाँच सेवाएँ (Diagnostic Services):** बढ़ती स्वास्थ्य जागरूकता और निवारक देखभाल।
- **विशेषज्ञ फार्मा (Specialty Pharma):** खास बीमारियों और कॉन्ट्रैक्ट मैनुफैक्चरिंग।
- **टेलीमेडिसिन:** डिजिटल हेल्थ प्लेटफ़ॉर्म और दूर से सलाह देने की सेवाएँ।

नवीकरणीय ऊर्जा: भविष्य पर केंद्रित

3 IPO हैं जिनका औसत इश्यू साइज़ ₹150 करोड़ है और रेटिंग "बहुत मज़बूत" है:

- **सोलर उत्पादन:** पैनल बनाना और EPC (इंजीनियरिंग, खरीद और निर्माण) सेवाएँ

- **ऊर्जा भंडारण:** बैटरी टेक्नोलॉजी और ग्रिड सॉल्यूशन
- **पवन ऊर्जा:** टरबाइन के पुर्जों और रखरखाव
- **पूँजी का सही इस्तेमाल:** IPO पैसे की स्पष्ट योजना

निवेश के बड़े रुझान और अवसर

सेक्टर का प्रदर्शन

2025 के SME IPO प्रदर्शन के आँकड़ों के आधार पर:

सबसे अच्छा प्रदर्शन करने वाले सेक्टर:

1. **Financial Services:** 53.03% (2 IPO)
2. **Utilities:** 33.13% (1 IPO)
3. **Capital Goods:** 27.47% (40 IPO)
4. **FMCG:** 19.36% (13 IPO)
5. **IT:** 16.95% (13 IPO)

कमज़ोर प्रदर्शन करने वाले सेक्टर:

- **Metals & Mining:** -10.43%
- **Oil, Gas & Fuels:** -8.96%
- **Forest Materials:** -3.99%

सुरक्षा कवच और खतरे की घंटी

सकारात्मक ऊर्जा (The Good Side)

- **SEBI का सुरक्षा घेरा:** सख्त नियम, सिर्फ़ मज़बूत कंपनियाँ ही लिस्ट होती हैं।
- **छोटे निवेशकों की ताकत:** रिटेल इन्वेस्टर्स ने IPOs को कई सौ गुना तक ओवरसब्सक्राइब किया।
- **सरकारी सहारा:** PLI और मेक इन इंडिया, छोटे बिज़नेसिस के लिए बड़ी ताकत।
- **डिजिटल क्रांति:** SME कंपनियाँ अब डिजिटल बनकर और तेज़ी से आगे बढ़ रही हैं।

खतरे का मायरा (The Risky Side)

- **कम लिक्विडिटी:** बेचने पर खरीदार मिलना मुश्किल हो सकता है।
- **तेज़ उतार-चढ़ाव:** छोटी कंपनियाँ ज़रा-सी हलचल से ऊपर-नीचे हो जाती हैं।

- **जानकारी की कमी:** रिसर्च और अपडेट्स सीमित मिलते हैं।
- **निकास की चुनौती:** कम निवेशक होने से शेयर बेचने में परेशानी।

बाज़ार की दिशा और रणनीतिक नज़र

Q4 2025 की संभावनाएँ

- **IPO की बौछार:** Q4 2025 में 50+ SME IPO लॉन्च होने वाले हैं।
- **बड़े दांव:** औसत IPO साइज़ ₹75 से बढ़कर ₹104 करोड़।
- **मुख्य मंच की ओर:** 5-7 कंपनियाँ SME से मेनबोर्ड पर जा सकती हैं।
- **नए फ़ेवरेट सेक्टर:** टेक्नोलॉजी और मैनुफैक्चरिंग पर निवेशकों की नज़र।

SME IPO की कामयाबी के राज़

1. **मज़बूत आधार:** कंपनी का मुनाफ़ा और कम कर्ज़।
2. **बढ़ने का मॉडल:** स्केलेबल और विस्तार योग्य प्लान।
3. **अच्छा नेतृत्व:** ईमानदार व अनुभवी मैनेजमेंट।
4. **स्पष्ट उपयोग:** IPO का पैसा कहाँ लगेगा, साफ़ रणनीति ज़रूरी।

अक्टूबर-नवंबर 2025 की SME IPO कतार दिखाती है कि भारतीय छोटे और मध्यम आकर के कारोबार अब पहले से ज़्यादा मज़बूत, व्यवस्थित और बढ़ने वाले हैं। निवेशकों को उत्पादन, टेक्नोलॉजी और नवीकरणीय ऊर्जा जैसे तेज़ी से बढ़ रहे सेक्टर पर ध्यान देना चाहिए और साथ ही निवेश की कीमत और जोखिम को समझना ज़रूरी है।



वैश्विक IPO पर एक नज़र

भारत के SME IPO vs AIM, Nasdaq First North और STAR Market

अगर आप भारत में किसी SME के संस्थापक हैं, तो आपने BSE SME और NSE Emerge के बारे में जरूर सुना होगा। लेकिन क्या आप जानते हैं कि ब्रिटेन, यूरोप और चीन में भी छोटी कंपनियों के लिए अलग प्लेटफॉर्म हैं - जैसे AIM (लंदन), Nasdaq First North (नॉर्डिक्स) और STAR Market (शंघाई)?

ये प्लेटफॉर्म भारत के SME IPO इकोसिस्टम के 'साथी' हैं। इनकी तुलना करने से हमें पता चलता है कि भारत कहाँ खड़ा है, क्या काम कर रहा है और किन सेक्टरों में सुधार की जरूरत है।



एक झलक

प्लेटफॉर्म	क्षेत्र	शुरु होने का साल	मुख्य उद्देश्य
BSE SME / NSE Emerge	भारत	2012	छोटे और मीडियम बिज़नेस व स्टार्टअप्स
AIM	यूके (लंदन स्टॉक एक्सचेंज)	1995	वैश्विक विकास कंपनियाँ
Nasdaq First North	नॉर्डिक देश	2006	शुरुआती चरण की कंपनियाँ (स्कैंडिनेविया व यूरोप)
STAR Market	चीन (शंघाई)	2019	हाई-टेक और रणनीतिक उभरते उद्योग

भारत का SME IPO इकोसिस्टम

- **शुरुआत:** 2012
- **लिस्टिंग्स:** BSE SME और NSE Emerge पर कुल 800+ (2025 तक)
- **माइग्रेशन:** 250+ कंपनियाँ मुख्य बाज़ार में गईं
- **IPO साइज़:** औसत ₹10-50 करोड़, ओवरसब्सक्रिप्शन अक्सर 50-200x

- **सेक्टर:** मैन्युफैक्चरिंग, इंजीनियरिंग, IT, फार्मा, ऑटो पार्ट्स, विशिष्ट सेवाएँ

भारत का मॉडल छोटे लेकिन बढ़ने वाले फर्मों के लिए सार्वजनिक पूंजी तक पहुँच आसान बनाता है।

उदाहरण: Rachana Infrastructure (गुजरात) - 2022 में ₹40 पर BSE SME में लिस्ट हुई, 18 महीने में मुख्य बाज़ार में चली गई।

AIM – लंदन का Growth Market

- **शुरुआत:** 1995, LSE
- **लचीलापन:** कंपनी के पास लंबा अनुभव होना जरूरी नहीं, मुख्य बाज़ार की तुलना में रिपोर्टिंग और जानकारी देने के नियम आसान हैं।
- **वैश्विक पहुँच:** 70+ देशों की 3,800+ कंपनियाँ
- **फंडरेजिंग:** £100+ बिलियन उठाए गए

भारत के लिए सबक: AIM दिखाता है कि हल्के लेकिन भरोसेमंद नियम और वैश्विक निवेशक आधार छोटे और विदेशी SME को आकर्षित कर सकते हैं।

उदाहरण: Fever-Tree Drinks (UK) – 2014 में £1.34 पर लिस्ट हुई, £40 से ऊपर बढ़ी और मुख्य बाज़ार में गई।

Nasdaq First North – नॉर्डिक मार्ग

- **शुरुआत:** 2006, Nasdaq Nordic
- **क्षेत्र:** स्वीडन, डेनमार्क, फिनलैंड, आइसलैंड; 500+ कंपनियाँ
- **विशेषता:** हल्की कम्प्लायंस, बढ़ती दृश्यता और एनालिस्ट कवरेज
- **सेगमेंटेशन:**
 - * First North Growth – शुरुआती कंपनियों के लिए
 - * First North Premier – मुख्य बाज़ार की तैयारी कर रही कंपनियों के लिए

भारत के लिए सबक: टियर स्ट्रक्चर से कंपनियों का 'ग्रेजुएशन' आसान होता है; Premier-स्टाइल से संस्थागत निवेशकों के लिए बेहतर गवर्नेंस वाली SMEs को पहचानना आसान होगा।

उदाहरण: Paradox Interactive (स्वीडिश गेमिंग कंपनी) – 2016 में First North में लिस्ट, बाद में मुख्य बाज़ार में गई।

STAR Market – चीन का High-Tech मंच

- **शुरुआत:** 2019, शंघाई
- **ध्यान:** सेमीकंडक्टर, AI, बायोटेक, ग्रीन टेक – रणनीतिक सेक्टर

- **रिफॉर्म:** रजिस्ट्रेशन-बेस्ड IPO, तेज़ और मार्केट-ड्रिवन प्राइसिंग
- **कीमत तय करने की आज़ादी:** पहले 5 दिन कोई डेली प्राइस लिमिट नहीं; मुनाफ़े की ढील
- **आकार:** 500+ कंपनियाँ, ट्रिलियन्स RMB मार्केट कैप

भारत के लिए सबक: STAR दिखाता है कि सेक्टर-केंद्रित SME बोर्ड राष्ट्रीय प्राथमिकताओं को तेज़ी से आगे बढ़ाने में मदद कर सकता है (जैसे EV, रिन्यूएबल्स, डीप टेक)

उदाहरण: SMIC (सेमीकंडक्टर मैनुफैक्चरिंग इंटरनेशनल) – 2020 में \$6.6 बिलियन जुटाया, पिछले दशक का सबसे बड़ा IPO

भारत की तुलना

ताकतें (Strengths)

- लिस्टिंग की लागत वैश्विक प्लेटफॉर्म की तुलना में कम।
- तेज़ ओवरसब्सक्रिप्शन से निवेशकों की दिलचस्पी दिखती है।
- कई कंपनियाँ आसानी से SME से मुख्य बाज़ार तक जाती हैं।
- SME IPO की संस्कृति अब महानगरों शहरों से बाहर, टियर-2 और टियर-3 शहरों तक फैल रही है।

कमियाँ (Gaps)

- AIM या STAR की तुलना में संस्थागत निवेशकों की भागीदारी कम।
- एनालिस्ट कवरेज और रिसर्च की कमी।
- वैल्युएशन के नियम अभी भी कंज़र्वेटिव; हाई-ग्रोथ टेक SMEs के लिए लिस्टिंग कठिन।
- कुछ सेक्टरों पर खास ध्यान और दुनिया भर में पहचान बढ़ाने की जरूरत (जैसे AIM)



क्रॉस-लर्निंग के अवसर

विशेषता (Feature)	भारत के SME IPOs	AIM (लंदन)	Nasdaq First North (नॉर्डिक्स)	STAR Market (चीन)
जानकारी का खुलासा (Disclosure)	SEBI के SME नियम – मध्यम	हल्का, स्पॉन्सर-ड्रिवन	लचीला, प्रमाणित सलाहकार	रजिस्ट्रेशन-बेस्ड, तकनीक-मैत्रीपूर्ण
निवेशक आधार (Investor Base)	मुख्य रूप से घरेलू HNIs और रिटेल	वैश्विक संस्थागत निवेशक	नॉर्डिक रिटेल + फंड्स	राज्य + रिटेल + विदेशी QFIs
ग्रेजुएशन (Graduation)	मुख्य बाज़ार में माइग्रेशन	मुख्य LSE में ट्रांसफर संभव	Premier से मुख्य बाज़ार तक	STAR में या मुख्य SSE में रहना
सेक्टर फोकस (Sector Focus)	व्यापक (Broad)	व्यापक (Broad)	व्यापक (Broad)	रणनीतिक हाई-टेक (Strategic high-tech)

फाउंडर्स के लिए मुख्य बातें

- **विज़िबिलिटी:** AIM और First North निवेशकों की जानकारी और रिसर्च पर खूब ध्यान देते हैं। भारत के SME बोर्ड भी स्वतंत्र एनालिस्ट नोट्स और बेहतर रिसर्च कवरेज को बढ़ावा दे सकते हैं।
- **विदेशी पूंजी:** AIM और STAR वैश्विक फंड्स को आकर्षित करते हैं। भारतीय SMEs को भी अंतर्राष्ट्रीय निवेशकों तक पहुँच बढ़ाने से फायदा हो सकता है।
- **सेक्टर ब्रांडिंग:** STAR की तरह ‘Tech SME’ विंडो बनाने से भारत के डीप-टेक और रिन्यूएबल SMEs को बेहतर पहचान मिल सकती है।
- **सलाहकार इकोसिस्टम:** AIM/First North में मान्यता प्राप्त सलाहकार और स्पॉन्सर गेटकीपर की तरह काम करते हैं। भारत में मर्चेन्ट बैंकर मॉडल विकसित हो रहा है, इसे और मजबूत किया जा सकता है।

आगे क्या ?

भारत के SME IPO प्लेटफॉर्म सिर्फ 13 साल पुराने हैं — जबकि AIM 30 साल, Nasdaq First North 19 साल और STAR सिर्फ 6 साल पुराना है, लेकिन चीन की सरकार इसे मजबूत समर्थन देती है। फिर भी भारत दुनिया के सबसे सक्रिय SME शेयर बाज़ारों में शामिल हो चुका है।

अगर SEBI और एक्सचेंज इन ग्लोबल प्लेटफॉर्म से बेहतर अनुभव अपनाएँ — जैसे बेहतर रिसर्च, सेक्टर-

विशेष बोर्ड, आसान माइग्रेशन और विदेशी निवेशकों की पहुँच — तो BSE SME और NSE Emerge सिर्फ देश में ही नहीं, बल्कि क्षेत्रीय स्तर पर भी ग्रोथ स्टेज कैपिटल के लिए प्रमुख प्लेटफॉर्म बन सकते हैं।

निष्कर्ष

भारत में SME IPOs अब सिर्फ प्रयोग नहीं रहे, बल्कि मुख्यधारा का हिस्सा बन गए हैं। AIM, Nasdaq First North और STAR Market से तुलना से पता चलता है कि भारत सही दिशा में है, लेकिन अभी नवीनता की गुंजाइश है।

संस्थापकों के लिए संदेश साफ है: ये प्लेटफॉर्म अब ‘जूनियर बोर्ड’ नहीं हैं — ये उछाल का मंच हैं। अगर भारत अपनी ताकतों को विदेश से सीखे गए सबक के साथ जोड़े, तो इसका SME IPO इकोसिस्टम एशिया में AIM + STAR + First North का मिश्रण बन सकता है।



उपलब्धियाँ और नेतृत्व



COMPANY OF THE MONTH



KPI Green Energy: SME लिस्टिंग से मेनबोर्ड तक की बड़ी छलांग

KPI Green Energy Limited (पहले K.P.I. Global Infrastructure Limited के नाम से जानी जाती थी) की कहानी भारत की सबसे प्रेरक सफलता की कहानियों में से एक है और आज भारत की स्टॉक मार्केट में एक महत्वपूर्ण खिलाड़ी बन चुकी है। कंपनी का विकास पिछले दो दशकों में भारत के एनर्जी सेक्टर की उन्नति को भी दिखाता है।

कंपनी की नींव 1 फरवरी 2008 को रखी गई थी, जब इसे महाराष्ट्र में KPI Global Infrastructure Limited के नाम से रजिस्टर्ड किया गया। 22 अगस्त 2008 को व्यवसाय शुरू करने का प्रमाण पत्र मिलने के बाद, कंपनी ने काम शुरू किया। कंपनी का शुरुआती लक्ष्य समय के साथ पूरी तरह बदल गया, और इसी बदलाव ने इसकी असली पहचान बनाई। लेकिन, इस कामयाबी की कहानी को समझने के लिए, हमें इसके पीछे की सोच और नेतृत्व को जानना होगा।

सफलता की नींव रखने वाले: डॉ. फारुक G. पटेल की यात्रा

KPI Green Energy की कहानी उसके संस्थापक डॉ. फारुक G. पटेल की अद्भुत यात्रा को समझे बिना पूरी नहीं हो सकती। 24 मार्च 1972 को गुजरात के भरुच ज़िले के सालादरा गाँव में जन्मे डॉ. पटेल बेहद साधारण परिवार से थे। - उनके पिता एक बस कंडक्टर थे और परिवार को

आर्थिक मुश्किलों का सामना करना पड़ता था।

डॉ. पटेल ने अपनी उद्यमी यात्रा की शुरुआत नवीकरणीय ऊर्जा सेक्टर से बहुत पहले शुरू की थी। 1991 में वे इंग्लैंड गए और वहाँ एक कैफ़े में काम किया, जिससे उन्हें अंतर्राष्ट्रीय अनुभव मिला। भारत लौटने के बाद उनके मन में एक नई सोच और विज़न था। साल 1994 में, सिर्फ़ ₹1 लाख के निवेश के साथ उन्होंने गुजरात के सूत में KP Group की नींव रखी। शुरुआत में यह ग्रुप लॉजिस्टिक्स सेवाओं और रिहायशी इमारतों के निर्माण पर केंद्रित था।

KP Buildcon Private Limited (अब KP Green Engineering Limited) के रूप में शुरू हुआ यह छोटा कारोबार आज एक multi-billion डॉलर कंपनी में बदल चुका है। डॉ. पटेल ने दूरदर्शी सोच के साथ मोबाइल क्रांति के समय टेलीकॉम सेक्टर में भी कदम रखा और 16 शहरों में मोबाइल टावर्स बनाए, जिसने उनके सोलर एनर्जी प्रोजेक्ट्स के लिए आर्थिक ढांचा तैयार किया।

रणनीतिक कदम: सौर क्रांति में प्रवेश

कंपनी ने बुनियादी इंफ्रास्ट्रक्चर का काम छोड़कर सोलर एनर्जी के सेक्टर में कदम रखा। यह बदलाव 2000 के दशक के बीच में शुरू हुआ। शुरुआत में, KPI Global का काम अलग था: वह अपनी ज़मीन दूसरों को बेचती थी, और फिर वही ज़मीन सोलर एनर्जी प्लांट लगाने के लिए उनसे वापस किराए पर ले लेती थी। यह एक बहुत ही समझदारी भरा तरीका था, जिसने बाद में कंपनी की बड़ी कामयाबी में अहम भूमिका निभाई।

लेकिन असली कामयाबी 2008 में मिली, जब डॉ. पटेल ने भारत में बढ़ते सौर ऊर्जा के मौके को पहचाना और KPI Global Infrastructure Limited की शुरुआत की। उनका यह रणनीतिक फैसला बहुत सही साबित हुआ, क्योंकि उन्होंने सरकार की नीतियों से भी कई साल पहले ही कंपनी को इस सेक्टर में सबसे आगे ला खड़ा किया।

2013 का साल कंपनी के लिए एक बड़ा पड़ाव था, जब उसे गुजरात एनर्जी ट्रांसमिशन कॉर्पोरेशन (GETCO) से भरुच जिले के सुदी में अपने सोलर प्लांट को GETCO के अमोद सबस्टेशन से जोड़ने के लिए मंजूरी मिली। इस मंजूरी ने कंपनी की योग्यता को साबित किया और उसके लिए भविष्य के दरवाजे खोल दिए।

सपनों की नींव: शुरुआती विकास की ओर कदम

2014 से 2016 तक का समय कंपनी के लिए बुनियादी ढाँचे के विकास का था। कंपनी ने अपने Solarism प्लांट से अमोद सबस्टेशन तक बिजली पहुँचाने के लिए 13.25 किलोमीटर लंबी, 66 KV की ट्रांसमिशन लाइन बनानी शुरू की। यह एक बहुत मुश्किल प्रोजेक्ट था, जिसे पूरा होने में लगभग दो साल लग गए क्योंकि इसमें कई सरकारी और स्थानीय दिक्कतें आईं।

डॉ. पटेल ने खुद उस समय की चुनौतियों को याद करते हुए कहा, "कई दिन तो ऐसे थे जब मजदूरों को काम करने नहीं दिया जाता था, जिससे पूरा दिन काम रुका रहता था। कभी-कभी सामान भी साइट तक नहीं पहुँच पाता था। हमें बहुत सारी दिक्कतें हुईं, लेकिन भरुच के स्थानीय निवासी होने के नाते, हम उन समस्याओं को हल कर पाए और ट्रांसमिशन लाइन का काम पूरा कर सके।"

2016 तक कंपनी ने अपनी पहली बड़ी उपलब्धि हासिल की। Solarism प्लांट में 5 मेगावॉट का सोलर पावर प्लांट चालू किया गया। यह प्रोजेक्ट Independent Power Producer (IPP) मॉडल के तहत चला और Gujarat Solar Power Policy 2015 के थर्ड पार्टी सेल विकल्प का उपयोग किया गया। कंपनी ने Bilateral Power Purchase Agreements (PPA) के जरिए पैसा कमाना शुरू कर दिया, जिससे एक मजबूत बिज़नेस मॉडल बना।

2017 में, Solarism प्लांट में एक और 10 मेगावॉट का सोलर पावर प्लांट लगाया गया, जिससे कुल क्षमता 15 मेगावॉट हो गई। इस निरंतर विकास ने दिखाया कि कंपनी अपनी परियोजनाओं को सफलतापूर्वक पूरा कर सकती है और अपना अनुभव और ज्ञान लगातार बढ़ा रही है।

IPO की यात्रा: प्राइवेट से पब्लिक कंपनी तक

SME लिस्टिंग: पब्लिक मार्केट का दरवाज़ा

KPI Green Energy का पब्लिक कंपनी बनने का सफ़र उसके BSE SME प्लेटफ़ॉर्म पर SME IPO से शुरू हुआ। कंपनी ने 28 सितंबर, 2018 को अपना Draft Red Herring Prospectus (DRHP) दर्ज किया, जिससे उसने सार्वजनिक पूंजी बाजार तक पहुँचने का इरादा दिखाया।

IPO 8 जनवरी, 2019 को खुला और 11 जनवरी, 2019 को बंद हुआ, जिसमें प्रति शेयर कीमत ₹80 तय की गई थी। इश्यू साइज़ ₹39.94 करोड़ था, जो पूरी तरह नए शेयरों से बना था, इसमें कोई "ऑफर फॉर सेल" हिस्सा शामिल नहीं था। न्यूनतम लॉट साइज़ 1,600 शेयरों का रखा गया था, यानी निवेशक को कम से कम ₹1,28,000 का निवेश करना ज़रूरी था।

इस IPO को विग्रो फाइनेंशियल सर्विसेज प्राइवेट लिमिटेड ने मैनेज किया, जबकि बिगशेयर सर्विसेज प्राइवेट लिमिटेड रजिस्ट्रार की भूमिका में थी। एयरन फिनस्टॉक्स प्राइवेट लिमिटेड ने इस IPO के लिए मार्केट मेकर के रूप में काम किया।

IPO को निवेशकों से शानदार प्रतिक्रिया मिली और यह 11.50 गुना ज्यादा सब्सक्राइब हुआ, जो कंपनी के बिज़नेस मॉडल और विकास की संभावनाओं में निवेशकों के मजबूत भरोसे को दिखाता है। शेयरों को 22 जनवरी 2019 को BSE SME प्लेटफ़ॉर्म पर लिस्ट किया गया, जो कंपनी के निजी कंपनी से सार्वजनिक कंपनी बनने का एक सफल कदम था।

IPO से मिले पैसे का इस्तेमाल खासतौर से गुजरात के भरुच जिले के अमोद तहसील में सुदी, सामियाला और तंछ गांव में 25 मेगावॉट का सोलर पावर लगाने के लिए किया गया, साथ ही कंपनी के सामान्य कामों के लिए भी।

विकास का दौर: पैमाने और विशेषज्ञता का निर्माण (2019-2021)



व्यवसाय का विस्तार और क्षमता में बढ़ोत्तरी

शेयर बाज़ार में लिस्ट होने के बाद, KPI Green Energy ने अपनी क्षमता बढ़ाने और काम को बेहतर बनाने पर ध्यान दिया। कंपनी ने लगातार अपनी सौर ऊर्जा उत्पादन क्षमता को बढ़ाया और अपने बिज़नेस मॉडल को दो हिस्सों में बाँटा: IPP (Independent Power Producer - जो दूसरों को बिजली बेचते हैं) और CPP (Captive Power Producer - जो अपनी ज़रूरतों के लिए बिजली बनाते हैं)।

2019 में कंपनी का 25 मेगावॉट का सौर प्रोजेक्ट पूरी क्षमता के साथ तैयार हो गया, जिससे इसकी बिजली बनाने की ताकत और कमाई में काफी बढ़ोत्तरी हुई। इसी साल, कंपनी ने 315 किलोवॉट का एक छोटा सौर पावर प्रोजेक्ट भी लगाया, जिससे यह साबित हुआ कि वह अलग-अलग साइज़ के प्रोजेक्ट्स पर काम कर सकती है।

इस दौरान, कंपनी ने अपनी तकनीकी काबिलियत को मज़बूत किया और प्रोजेक्ट्स को सफलतापूर्वक पूरा करने का एक ढाँचा बनाया। इसे कई मंजूरियाँ और सर्टिफिकेट मिले, जैसे कि GEDA रजिस्ट्रेशन सर्टिफिकेट और CEIG मंजूरियाँ, जिससे बाज़ार में उसका भरोसा बढ़ा।

आर्थिक प्रदर्शन और बाज़ार में पहचान

विकास के इस दौर में, कंपनी का आर्थिक प्रदर्शन बहुत अच्छा रहा। बाज़ार के आँकड़ों के अनुसार, KPI Green Energy की कमाई मार्च 2019 में ₹34.51 करोड़ से

बढ़कर 2021 तक ₹100 करोड़ से ज़्यादा हो गई, जो उसके बिज़नेस मॉडल की कामयाबी को दिखाता है।

कंपनी ने कमाई को बढ़ाते हुए भी मुनाफे को बनाए रखा, जिससे उसे इंडस्ट्री में पहचान मिली। इसे कई पुरस्कार मिले, जिनमें 2016 में सोलर इनोवेशन एंड एक्सिलेंस अवार्ड, 2017 में इंडस्ट्री ऑफ सिविल इंजीनियर्स एंड आर्किटेक्ट्स से स्थापत्य अवार्ड और 2018 में उद्योग अवार्ड शामिल हैं।

सफलता की ओर: SME से मेनबोर्ड तक ज़रूरी शर्तों को पूरा करना

किसी भी कंपनी के लिए SME प्लेटफॉर्म से मेनबोर्ड में जाना एक बहुत बड़ी उपलब्धि होती है। KPI Green Energy के लिए भी यह एक महत्वपूर्ण कदम था, जिसके लिए उन्हें वित्तीय प्रदर्शन, कंपनी के नियम-कानून और बाज़ार मूल्य से जुड़ी सख्त शर्तों को पूरा करना था।

कंपनी ने मेनबोर्ड में जाने की सभी शर्तों को सफलतापूर्वक पूरा किया, जिनमें शामिल हैं :

- लगातार कई सालों तक मुनाफे को बनाए रखना।
- ज़रूरी सार्वजनिक शेयरहोल्डिंग (public float) की शर्तों को पूरा करना।
- कंपनी के अच्छे नियम-कानूनों को दिखाना।
- न्यूनतम बाज़ार मूल्य की ज़रूरी शर्तों को पूरा करना।
- सभी नियमों का नियमित पालन करना।

मेनबोर्ड पर आधिकारिक बदलाव

24 जुलाई 2021 को, KPI Green Energy ने BSE SME प्लेटफॉर्म से BSE मेनबोर्ड और NSE मेनबोर्ड में जाकर एक बड़ी उपलब्धि हासिल की। स्टॉक एक्सचेंजों ने कंपनी के वित्तीय प्रदर्शन, नियमों के पालन और विकास को पूरी तरह से जाँचने के बाद इस बदलाव को मंजूरी दी।

मेनबोर्ड पर आने से कंपनी को कई बड़े फायदे मिले:

- **लिक्विडिटी** : संस्थागत और छोटे निवेशकों तक पहुँच बढ़ी।
- **बेहतर पहचान**: ज़्यादा एनालिस्ट (analysts) और मीडिया का ध्यान मिला।

- **बेहतर वैल्यूएशन (Valuation):** मेनबोर्ड पर होने के कारण कंपनी का मूल्य बढ़ने की संभावना बढ़ी।
- **बड़े निवेशकों तक पहुंच:** म्यूचुअल फंड, बीमा कंपनियों और विदेशी संस्थागत निवेशकों (FIIs) का निवेश पाने में मदद मिली।
- **पूंजी की कम लागत:** कम दरों पर लोन और शेयर बाजार से पैसा जुटाने की पहुंच बेहतर हुई।

नाम में बदलाव और ब्रांड का विकास

अप्रैल 2022 में, कंपनी ने अपना नाम KPI Global Infrastructure Limited से बदलकर KPI Green Energy Limited कर दिया। यह बदलाव दर्शाता है कि कंपनी अब एक साधारण इंफ्रास्ट्रक्चर कंपनी से पूरी तरह से नवीकरणीय ऊर्जा पर ध्यान देने वाली कंपनी बन गई है।

रीब्रांडिंग की प्रक्रिया रणनीतिक रूप से महत्वपूर्ण थी क्योंकि इससे :

- निवेशकों को कंपनी का मुख्य काम साफ तौर पर समझ आया।
- कंपनी की पहचान नवीकरणीय ऊर्जा के सेक्टर से जुड़ गई।
- ग्रीन एनर्जी बाजार में ब्रांड की पहचान बढ़ी।
- कंपनी पुरानी इंफ्रास्ट्रक्चर कंपनियों से अलग हो गई।

तेज़ विकास:

मेनबोर्ड का एरा (2021-2025)

काम का विस्तार और विभिन्नता

मेनबोर्ड में जाने के बाद, KPI Green Energy ने तेजी से विकास किया और अपनी रणनीति में विभिन्नता (diversification) लाई। कंपनी ने अपने काम को कई हिस्सों में फैलाया, जिनमें IPP (Independent Power Producer), CPP (Captive Power Producer) और O&M (Operations & Maintenance) सेवाएँ शामिल हैं।

बिज़नेस सेगमेंट का प्रदर्शन:

- **CPP सेगमेंट:** यह अभी कंपनी की कुल कमाई का

लगभग 87% है और यह मुख्य रूप से उद्योगों के लिए सोलर पावर प्लांट पर ध्यान देता है।

- **IPP सेगमेंट:** यह कमाई का लगभग 13% हिस्सा है, लेकिन इसमें मुनाफा (profit margin) बहुत ज़्यादा है (CPP के 20-22% के मुकाबले 85-90% EBITDA मार्जिन)।
- **हाइब्रिड प्रोजेक्ट:** कंपनी ने 81 मेगावाट के हाइब्रिड प्रोजेक्ट सफलतापूर्वक पूरे किए हैं और 1.1 गीगावाट से ज़्यादा के प्रोजेक्ट पाइपलाइन में हैं।

बेहतरीन वित्तीय प्रदर्शन

(Financial Performance Excellence)

मेनबोर्ड में लिस्ट होने के बाद, कंपनी का आर्थिक प्रदर्शन शानदार रहा है:

आय (Revenue) में बढ़ोत्तरी:

- **FY2019:** ₹34.51 करोड़
- **FY2021:** ₹103.94 करोड़
- **FY2023:** ₹647.04 करोड़
- **FY2025:** ₹1,735.45 करोड़

मुनाफे में बढ़ोत्तरी:

- **FY2019 में Net Profit:** ₹8.90 करोड़
- **FY2025 में Net Profit:** ₹325.28 करोड़
- EPS FY2019 के ₹4.93 से बढ़कर FY2025 में ₹16.23 हो गई।

हाल के रणनीतिक विकास

2024-2025 की मुख्य बातें:

पूंजी जुटाने की पहल:

- अगस्त 2024 में ₹935 प्रति शेयर के हिसाब से ₹1,000 करोड़ का QIP (Qualified Institutional Placement) पूरा किया, जो बड़े संस्थागत निवेशकों के मज़बूत भरोसे को दिखाता है।

- सितंबर 2025 में 8.5% की ब्याज दर पर ₹670 करोड़ के ग्रीन बॉन्ड जारी किए, जिसे GuarantCo की गारंटी से और बेहतर बनाया गया।
- भारतीय स्टेट बैंक से 8.45% की ब्याज दर पर 20 साल के लिए ₹3,200 करोड़ का लोन हासिल किया।

क्षमता में वृद्धि:

- FY25 की पहली तिमाही तक कुल काम करने की क्षमता 473 मेगावाट से ज्यादा हो गई है।
- IPP और CPP सेक्टर में 2.4 गीगावाट से ज्यादा के प्रोजेक्ट पाइपलाइन में हैं।
- हाल ही में कोल इंडिया से 300 मेगावाट और आदित्य बिड़ला रिन्यूएबल्स से 96 मेगावाट के ऑर्डर मिले।

व्यवसायिक गतिविधियाँ:

- 2024 में 1:2 के बोनस शेयर को मंजूरी मिली।
- स्टॉक स्प्लिट के बाद, शेयर का मूल्य ₹10 से घटकर ₹5 हो गया।
- नियमित डिविडेंड से पता चलता है कि कंपनी शेयरधारकों को महत्व देती है।

रणनीतिक बिज़नेस मॉडल में बदलाव



Independent Power Producer (IPP) पर ध्यान

KPI Green Energy ने रणनीतिक रूप से अपने IPP (Independent Power Producer) पोर्टफोलियो को बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित किया है, क्योंकि इस बिज़नेस मॉडल से ज्यादा मुनाफा और लंबे समय तक कमाई होती है। वर्तमान

में कंपनी 1.5 गीगावाट क्षमता वाले IPP प्रोजेक्ट्स पर काम कर रही है, जिनके अगले दो सालों में शुरू होने की उम्मीद है। मैनेजिंग डायरेक्टर एंड चेयरमैन, डॉ. फारुक G. पटेल, ने महत्वाकांक्षी लक्ष्य बताए हैं: "2027 तक, हम अपने सभी IPP प्रोजेक्ट पूरे कर लेंगे, जिनसे करीब 10 अरब रुपए की कमाई होगी।"

IPP बिज़नेस मॉडल से ये फायदे मिलते हैं:

- 25 साल के बिजली खरीद समझौते (PPAs) लंबी अवधि की कमाई का भरोसा देते हैं।
- CPP के 20-22% के मुकाबले 85-90% का ज्यादा EBITDA मार्जिन।
- नियमित आय से कंपनी को वित्तीय स्थिरता मिलती है।
- पूंजी पर बेहतर रिटर्न, जिससे शेयर होल्डर्स का मूल्य बढ़ता है।

टेक्नोलॉजी और इनोवेशन

कंपनी ने टेक्नोलॉजी और काम की कुशलता बढ़ाने के लिए भारी निवेश किया है:

- IBM Maximo Renewables का इस्तेमाल बेहतर एसेट मैनेजमेंट के लिए।
- ग्रिड की स्थिरता के लिए सौर और पवन ऊर्जा को मिलाकर हाइब्रिड पावर सोल्यूशन।
- एडवांस्ड मॉनिटरिंग सिस्टम्स KP नेटवर्क ऑपरेशंस सेंटर के ज़रिए।
- ग्रीन हाइड्रोजन की पहल पर सहायक कंपनी KPI Green Hydrogen & Ammonia Pvt Limited के ज़रिए काम किया जा रहा है।

बाज़ार की स्थिति और प्रतिस्पर्धा में फायदे

इंडस्ट्री में नेतृत्व

KPI Green Energy ने कई कारणों से खुद को भारत के नवीकरणीय ऊर्जा क्षेत्र में एक प्रमुख खिलाड़ी के रूप में स्थापित किया है:

स्केल और कैपेसिटी:

- गुजरात का सबसे बड़ा प्राइवेट सोलर पार्क।
- सौर, पवन और हाइब्रिड टेक्नोलॉजी में 2 गीगावाट से ज्यादा का नवीकरणीय ऊर्जा पोर्टफोलियो।

- भविष्य के विकास के लिए 10,200+ एकड़ की जमीन उपलब्ध।

भौगोलिक उपस्थिति:

- भारत के 16 राज्यों में काम।
- भारत के सबसे प्रमुख नवीकरणीय ऊर्जा राज्य गुजरात में रणनीतिक उपस्थिति।
- प्रोजेक्ट्स में विभिन्नता, जिससे भौगोलिक जोखिम कम होता है।

ग्राहक आधार:

- विभिन्न उद्योगों में 250 से ज्यादा संतुष्ट ग्राहक।
- पुराने ग्राहकों से बार-बार काम मिलना, जो ग्राहकों की संतुष्टि को दिखाता है।
- राज्य की बिजली कंपनियों और निजी कंपनियों के साथ मज़बूत संबंध।

वित्तीय ताकत और पूंजी का सही इस्तेमाल

कंपनी की मज़बूत वित्तीय स्थिति लगातार विकास और विस्तार को संभव बनाती है:

बैलेंस शीट की ताकत:

- सितंबर 2025 तक बाज़ार मूल्य लगभग ₹9,600 करोड़।
- FY2025 में डेब्ट-टू-इक्विटी अनुपात 0.47 तक बेहतर हुआ।
- मज़बूत कैश फ्लो से आंतरिक विकास को सहारा मिलता है।

रणनीतिक पूंजी का इस्तेमाल:

- FY26-27 में IPP प्रोजेक्ट्स के लिए ₹4,000 करोड़ का पूंजीगत खर्च (capex) तय किया गया है।
- यह खर्च QIP से मिली रकम, आंतरिक कमाई और लोन से पूरा किया जाएगा।
- फिलहाल शेयर हिस्सेदारी घटाने की जरूरत नहीं।

चुनौतियाँ और जोखिम प्रबंधन

प्रोजेक्ट को पूरा करने का जोखिम

किसी भी बढ़ती नवीकरणीय ऊर्जा कंपनी की तरह, KPI Green Energy को भी कुछ चुनौतियों का सामना करना पड़ता है:

प्रोजेक्ट की डिलीवरी:

- 200 मेगावाट GUVNL जैसे बड़े प्रोजेक्ट्स को समय पर पूरा करना जरूरी।
- इस प्रोजेक्ट में ₹907.56 करोड़ का निवेश, जो नवंबर 2025 तक पूरा होने की उम्मीद है।
- अलग-अलग जगहों पर कई प्रोजेक्ट्स को एक साथ मैनेज करना।

सरकारी और नीतिगत बदलाव:

- सरकारी नीतियों और नियमों पर निर्भरता।
- सोलर/नवीकरणीय ऊर्जा नीतियों में बदलाव विकास को प्रभावित कर सकता है।
- ग्रिड कनेक्टिविटी और बिजली निकालने के बुनियादी ढाँचे पर निर्भरता।

वित्तीय और कामकाज का प्रबंधन

कार्यशील पूंजी प्रबंधन:

- बिज़नेस बढ़ाने के लिए पूंजी और खर्च का सही प्रबंधन जरूरी।
- अलग-अलग प्रोजेक्ट्स के समय के हिसाब से कैश फ्लो को मैनेज करना।
- विकास के लिए निवेश और मुनाफे के बीच संतुलन बनाना।

प्रतिस्पर्धा का दबाव:

- नवीकरणीय ऊर्जा के EPC सेक्टर में बढ़ता मुकाबला।
- बड़े प्रोजेक्ट्स की बोली में कीमतों का दबाव।
- लगातार तकनीकी सुधार की जरूरत।



भविष्य की योजना और रणनीति



2030 तक 10 GW का लक्ष्य

KP Group ने 2030 तक 10 गीगावाट की नवीकरणीय ऊर्जा क्षमता हासिल करने का लक्ष्य रखा है। इसके लिए जरूरी है:

- सौर, पवन और हाइब्रिड टेक्नोलॉजी में क्षमता बढ़ाना।
- टेक्नोलॉजी देने वाली कंपनियों और वित्तीय संस्थानों के साथ रणनीतिक साझेदारी करना।
- मौजूदा सेक्टर से बाहर भी कारोबार को फैलाना।
- प्रोजेक्ट के विकास और पैसों को जुटाने के नए तरीके अपनाना।

उभरते मौके

ग्रीन हाइड्रोजन और अमोनिया:

- AHES Co. Ltd., दक्षिण कोरिया और GH2 Solar Ltd. के साथ 100,000 TPA ग्रीन अमोनिया सुविधा के लिए साझेदारी।
- भारत की उभरती ग्रीन हाइड्रोजन अर्थव्यवस्था में मजबूत जगह बनाना।
- स्वच्छ ईंधन उत्पादन में तकनीकी नेतृत्व की संभावना।

ऊर्जा भंडारण का एकीकरण

- बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम्स (BESS) में मौके।
- ग्रिड-स्केल स्टोरेज प्रोजेक्ट जो नवीकरणीय ऊर्जा उत्पादन को सहारा दें।
- प्रोडक्शन और स्टोरेज को मिलाकर हाइब्रिड सल्यूशन।

रणनीतिक साझेदारी और सहयोग

टेक्नोलॉजी साझेदारी:

- डेल्टा इलेक्ट्रॉनिक्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड के साथ ग्रीन एनर्जी सल्यूशन।
- IBM के साथ बेहतर एसेट मैनेजमेंट।
- GuarantCo के साथ बेहतर क्रेडिट रेटिंग और कम लागत पर लोन।

वित्तीय साझेदारी:

- लंबे समय के प्रोजेक्ट फाइनेंस के लिए भारतीय स्टेट बैंक।
- QIP और बॉन्ड जारी करने के ज़रिए संस्थागत निवेशकों से संबंध।
- बड़े प्रोजेक्ट्स के लिए अंतर्राष्ट्रीय फंडिंग की संभावना।

कॉर्पोरेट गवर्नेंस और ESG में नेतृत्व

स्थिरता और टिकाऊपन (Sustainability Focus)

KPI Green Energy ने खुद को पर्यावरण, सामाजिक और लीडर (ESG) सेक्टर में एक प्रमुख कंपनी के रूप में स्थापित किया है।

पर्यावरण पर प्रभाव:

- नवीकरणीय ऊर्जा से बिजली बनाकर कार्बन उत्सर्जन (carbon footprint) में काफी कमी लाई है।
- भारत के जलवायु लक्ष्यों को हासिल करने में योगदान दे रही है।
- औद्योगिक क्षेत्र में स्वच्छ ऊर्जा के बदलाव में नेतृत्व की भूमिका निभा रही है।

सामाजिक जिम्मेदारी:

- KP ह्यूमन डेवलपमेंट फाउंडेशन के ज़रिए समाज के विकास के लिए काम कर रही है।
- जिन ग्रामीण इलाकों में प्रोजेक्ट लगे हैं, वहाँ के लोगों को स्थानीय रोज़गार दे रही है।
- नवीकरणीय ऊर्जा की तकनीकों में स्किल डेवलपमेंट कार्यक्रम चलाती है।

गवर्नेंस एक्सीलेंस :

- **मजबूत बोर्ड:** बोर्ड में स्वतंत्र निदेशक शामिल हैं।
- **पारदर्शी रिपोर्टिंग:** रिपोर्टिंग स्पष्ट और निवेशकों से नियमित बातचीत।
- **अनुपालन में नेतृत्व:** मेनबोर्ड में सफल बदलाव के जरिए नियमों का पालन।

KPI Green Energy की सफलता से सबक

रणनीतिक सोच और अमल (Execution)

KPI Green Energy का सफर उद्यमियों और बिज़नेस लीडर्स के लिए कई महत्वपूर्ण सबक प्रदान करता है:

दूरदर्शी नेतृत्व (Visionary Leadership):

- डॉ. फारूक पटेल ने सौर ऊर्जा क्षेत्र में मुख्यधारा में आने से पहले ही कदम रखा।
- दीर्घकालिक सोच (Long-term thinking) के फायदे पर ध्यान दिया बजाए अल्पकालिक लाभ के।
- पारंपरिक इंफ्रास्ट्रक्चर से नवीकरणीय ऊर्जा में बदलाव की क्षमता दिखाई।

काम को बेहतर ढंग से अंजाम देना:

- 5 मेगावॉट से 470 मेगावॉट से ज़्यादा की क्षमता तक व्यवस्थित रूप से काम को बढ़ाया।
- क्वालिटी प्रोजेक्ट्स को पूरा करके ग्राहकों की संतुष्टि और बार-बार मिलने वाले बिज़नेस को सुनिश्चित किया।
- वित्तीय अनुशासन ने पूरे सफर के दौरान लाभदायक वृद्धि सुनिश्चित की।

बाज़ार में सही समय और सही स्थिति

बाज़ार में पहले प्रवेश करना:

- 2008 में ही सौर ऊर्जा क्षेत्र में प्रवेश किया, जो सरकारी नीतियों के समर्थन से पहले का समय था।
- भारत के नवीकरणीय ऊर्जा में प्रमुख राज्य गुजरात में अपनी जगह बनाई।
- IPP, CPP और O&M सेवाओं को मिलाकर अपने बिज़नेस मॉडल में नयापन लाया।

नीतियों के साथ तालमेल:

- सरकार की नवीकरणीय ऊर्जा नीतियों के साथ रणनीतिक तालमेल बिठाया।
- बदलते नियामक नियमों का ईमानदारी से पालन किया।
- सरकारी नीतियों को लागू करने में बाज़ार का नेतृत्व किया।

निष्कर्ष:

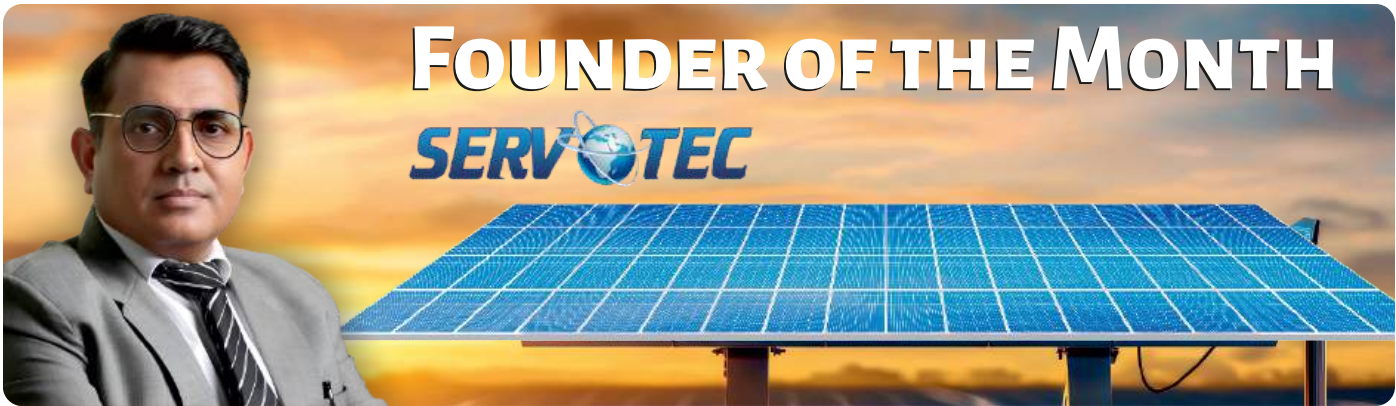
एक नवीकरणीय ऊर्जा की सफलता की कहानी

KPI Green Energy का 2008 में एक साधारण सोलर कंपनी से मेनबोर्ड में लिस्ट हुई एक नवीकरणीय ऊर्जा की बड़ी कंपनी में बदलना भारत की सबसे प्रेरणादायक कॉर्पोरेट सफलता कहानियों में से एक है। डॉ. फारूक जी. पटेल के दूरदर्शी नेतृत्व में, कंपनी ने एक निजी कंपनी से SME में लिस्ट होने और फिर मेनबोर्ड पर अपनी पहचान बनाने का मुश्किल सफर सफलतापूर्वक तय किया।

आज, ₹9,600 करोड़ से ज़्यादा के बाज़ार मूल्य, ₹2,000 करोड़ के करीब की कमाई और 2.4 गीगावाट से ज़्यादा की पाइपलाइन के साथ, KPI Green Energy उद्यमिता और सही तरीके से काम करने की मिसाल है। 2019 में ₹39.94 करोड़ के SME IPO से एक अरब डॉलर के नवीकरणीय ऊर्जा उद्यम तक का कंपनी का सफर, भारत के स्वच्छ ऊर्जा बदलाव में ज़बरदस्त विकास की संभावनाओं को दिखाता है।

जैसे-जैसे भारत 2030 तक 500 गीगावाट गैर-जीवाश्म ईंधन (non-fossil fuel) क्षमता के अपने महत्वपूर्ण लक्ष्य की ओर बढ़ रहा है, KPI Green Energy इस बदलाव में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाने के लिए अच्छी तरह तैयार है। कंपनी का ज़्यादा मुनाफे वाले IPP बिज़नेस पर रणनीतिक ध्यान और CPP सेक्टर में उसकी मज़बूत काम करने की क्षमता, लगातार विकास के लिए एक मज़बूत नींव प्रदान करता है।

KPI Green Energy की कहानी बाकि SME कंपनियों के लिए एक प्रेरणा है जो मेनबोर्ड में लिस्टिंग और टिकाऊ विकास की इच्छा रखती हैं। यह दिखाती है कि अगर सही सोच, काम करने की क्षमता और बाज़ार में सही जगह हो, तो कंपनियाँ छोटे स्तर से शुरू करके इंडस्ट्री की लीडर बन सकती हैं और सभी stakeholders के लिए बड़ा मूल्य पैदा कर सकती हैं।



रमन भाटिया: ₹45 से ₹5000 करोड़ का सफर

जब ज्यादातर नौजवान अपनी पढ़ाई और दोस्तों में लगे होते हैं, तब 15 साल की उम्र में रमन भाटिया ने एक ऐसा फैसला लिया जिसने उनकी किस्मत बदल दी। उनका जन्म एक जाने-माने परिवार में हुआ था, जहाँ उनके पिता, मनोहर लाल भाटिया, पहले ही एक मज़बूत कारोबार खड़ा कर चुके थे। ऐसे में, जवान रमन के लिए परिवार के बिज़नेस में शामिल होना आसान था। लेकिन, खुद का कुछ बनाने की इच्छा ने उन्हें आज़ादी का मुश्किल रास्ता चुनने के लिए प्रेरित किया।

रमन याद करते हैं, "मेरे पिताजी का बिज़नेस बहुत अच्छा था और सब कुछ सही चल रहा था। लेकिन हमें लगता था कि हमारे अंदर भी वही खून है, इसलिए मुझे लगा कि मुझे खुद कुछ करना चाहिए।" जब उन्होंने अपना काम शुरू करने की इच्छा जताई, तो उनके पिता ने उन्हें एक साधारण-सी चुनौती दी: "पहले अपनी स्कूल की फीस खुद भर कर दिखाओ, फिर देखेंगे।" उस समय स्कूल की फीस सिर्फ ₹900 थी, लेकिन एक 15 साल के, बिना कमाई वाले लड़के के लिए यह ₹90 लाख की तरह थी।

यह चुनौती रमन के बिज़नेस सफर की शुरुआत बनी। सिर्फ ₹45 से शुरू करके, उन्होंने अखबार बेचने का काम शुरू किया और डिस्ट्रीब्यूशन से थोड़ा-सा कमीशन कमाया। यह युवा उद्यमी यहीं नहीं रुका – उसने ऑटो-रिक्शा चलाने, वीडियो गेम पार्लर चलाने और टीवी ठीक करने जैसे कई बिज़नेस किए। यह सब उन्होंने किसी मजबूरी में नहीं, बल्कि खुद के दम पर अमीर और सफल बनने की ज़िद में किया।

भाटिया इलेक्ट्रॉनिक्स से सर्वोटिक तक: बुनियादी वर्ष

1991 में, 22 साल की उम्र में, रमन ने अपना पहला औपचारिक बिज़नेस शुरू किया। 1990 के दशक के मध्य तक, उन्होंने नई दिल्ली के सुल्तानपुरी में भाटिया इलेक्ट्रॉनिक्स नाम की एक दुकान खोली। उनका ध्यान इनवर्टर बनाने और बेचने पर था, जो उस समय भारत में बिजली जाने की समस्या के बावजूद घरों में ज्यादा नहीं थे।

शुरुआत में उनका सफर कामयाबी और नाकामयाबी दोनों से भरा था। उनके खूब बिकने वाले इनवर्टरों ने उन्हें आत्म-विश्वास दिया, लेकिन कुछ ही समय बाद, जो इनवर्टर उन्होंने बेचे थे, वे खराब होने लगे। इससे उनका नया-नया बिज़नेस खतरे में पड़ गया। यह मुसीबत उनके सपनों का अंत हो सकता था, लेकिन रमन की हिम्मत ने उन्हें हार नहीं मानने दी। उन्होंने तुरंत कोच्चि के एक संस्थान (institute) से बेहतर इनवर्टर बनाने की तकनीक ली और "सर्वोटिक" ब्रांड के तहत एक नई रेंज लॉन्च की।

यह संकट से समाधान तक की कहानी रमन के सफर की पहचान बन गई। वे अपनी वेबसाइट पर कहते हैं, "मैंने एक आफत को चुनौती में बदला, एक चुनौती को अवसर में और एक अवसर को एक उपलब्धि में।"

1996 तक, उनकी कमाई उनके पिता के बिज़नेस से ज्यादा हो गई, जिसने उनके अपने रास्ते पर चलने के फैसले को सही साबित किया। इस सफलता ने उन्हें अपने काम को औपचारिक रूप देने का आत्मविश्वास दिया, जिससे 24 सितंबर 2004 को Servotech Power Systems Private Limited की स्थापना हुई।

साम्राज्य का निर्माण: रणनीतिक विस्तार और उत्पादों में विविधता

सर्वोटेक की स्थापना ने एक व्यवस्थित विस्तार रणनीति की शुरुआत की। 2005 में, कंपनी ने अपनी फैक्ट्री को हिमाचल प्रदेश के tax-exempt zone में शिफ्ट कर दिया और उत्तर प्रदेश में अपना पहला ब्रांच ऑफिस खोला। 2006 तक, दिल्ली में एक पूरी तरह से R&D (रिसर्च एंड डेवलपमेंट) सेंटर चालू हो गया, जो इनोवेशन के प्रति रमन की जिम्मेदारी को दिखाता है।

2004 से 2006 के बीच बिज़नेस में काफी बढ़ोत्तरी हुई, क्योंकि रमन ने रिटेल सेक्टर में प्रवेश किया। उन्होंने Big-Bazaar Spencers, Croma, More जैसे बड़े स्टोर्स और कोटक, HDFC जैसे बैंकों के साथ मिलकर इनवर्टर, स्टेबलाइज़र और UPS सिस्टम लगाए। उनके प्रोडक्ट पैटालून और बिग बाज़ार जैसी रिटेल चेन से लेकर ICICI प्रूडेंशियल और कोटक महिंद्रा जैसे बैंकिंग सेक्टर तक, कई अलग-अलग जगहों पर इस्तेमाल होने लगे।

हालाँकि, 2008 की मंदी ने एक और बड़ी चुनौती पेश की। लेकिन पीछे हटने की बजाय, रमन ने इसमें एक मौका देखा। वे बताते हैं, "हर कोई 'पैसे बचाने' के तरीके ढूँढ रहा था और कोई भी कुछ भी खर्च नहीं करना चाहता था। मैंने कंपनियों को बिजली और पैसे बचाने में मदद करने वाले प्रोडक्ट लाकर इस मौके का फायदा उठाने की कोशिश की।" इससे उन्हें LED लाइटिंग और वेरिएबल फ्रीक्वेंसी ड्राइव (VFD) टेक्नोलॉजी की दुनिया में प्रवेश करने का रास्ता मिला।

2011 तक, सर्वोटेक ने दिल्ली में अपना LED मैनुफैक्चरिंग प्लांट शुरू कर दिया था और सोलर प्रोडक्ट्स, जैसे सोलर PCU, सोलर स्ट्रीट लाइट्स और सोलर LED लाइट्स बनाना शुरू कर दिया। नवीकरणीय ऊर्जा के क्षेत्र में यह कदम बाद में कंपनी की पहचान बन गया।

IPO का सफर: एक निजी से सार्वजनिक कंपनी तक

तैयारी और बदलाव

कंपनी का सार्वजनिक होने का सफर असल में 2017 में शुरू हुआ। 29 अप्रैल, 2017 को, Servotech Power Systems Private Limited को एक सार्वजनिक

लिमिटेड कंपनी में बदला गया, जिसके लिए 24 मई, 2017 को एक नया सर्टिफिकेट जारी किया गया। यह बदलाव कंपनी के लिए एक अहम पड़ाव था, जिससे वह एक प्राइवेट बिज़नेस से एक प्रोफेशनल तरीके से चलाई जाने वाली पब्लिक कंपनी बन गई।

सार्वजनिक होने का फैसला सिर्फ पैसा जुटाने के लिए नहीं था—यह रमन के काम को बड़े पैमाने पर ले जाने और Servotech को भारत के नवीकरणीय ऊर्जा क्षेत्र में एक बड़ा खिलाड़ी बनाने के सपने को दिखाता था। 2016 तक, कंपनी ने ₹50 करोड़ से ज्यादा का टर्नओवर पार कर लिया था, जिससे उसके सार्वजनिक बाज़ार में आने का रास्ता खुल गया।

SME IPO की शुरुआत

Servotech का IPO, NSE SME प्लेटफॉर्म (NSE Emerge) पर 9 अगस्त से 14 अगस्त, 2017 तक खुला था। IPO की जानकारी से कंपनी के बड़े इरादे और सोची-समझी रणनीति झलकती है:

- **इश्यू साइज़ (Issue Size):** ₹15.13 करोड़
- **इश्यू प्राइस (Issue Price):** ₹31 प्रति इक्विटी शेयर
- **फेस वैल्यू (Face Value):** ₹10 प्रति शेयर
- **मिनिमम लॉट साइज़ (Minimum Lot Size):** 4,000 शेयर
- **फ्रेश इश्यू (Fresh Issue):** 48,80,000 शेयर
- **ऑफर फॉर सेल (Offer for Sale):** Nil

IPO से जुटाया गया पैसा वर्किंग कैपिटल, सामान्य व्यावसायिक जरूरतों और IPO से जुड़े खर्चों के लिए इस्तेमाल किया गया। यह ध्यान देने लायक है कि यह IPO 100% नए शेयरों का था, जिसका मतलब है कि सारा पैसा सीधे कंपनी के पास गया, न कि मौजूदा शेयर होल्डर्स के पास।



बाज़ार की प्रतिक्रिया और लिस्टिंग

24 अगस्त, 2017 को, Servotech ने NSE Emerge प्लेटफॉर्म पर अपनी शुरुआत की। शेयरों की लिस्टिंग ₹31.85 पर हुई, जो इश्यू की कीमत से लगभग 2.7% ज्यादा थी। भले ही लिस्टिंग बहुत ज्यादा शानदार नहीं थी, लेकिन इसने कंपनी के भविष्य के विकास की नींव रखी।

यह IPO रमन भाटिया के लिए एक बहुत बड़ी व्यक्तिगत कामयाबी थी। सिर्फ 15 साल की उम्र में ₹45 से शुरुआत कर, लिस्टिंग के वक़्त ₹57 करोड़ से अधिक की कंपनी खड़ी कर दी थी। इससे भी ज्यादा महत्वपूर्ण बात यह थी कि सार्वजनिक लिस्टिंग से पारदर्शिता, बेहतर नियम-कानून और पूंजी बाज़ार तक पहुँच मिली, जो कंपनी के अगले विकास के दौर के लिए बहुत जरूरी था।

SME से मेनबोर्ड में बदलाव: एक बड़ी कामयाबी

बदलाव की तैयारी

IPO के बाद, Servotech ने अपने वित्तीय प्रदर्शन और काम करने की क्षमता को मजबूत करने पर ध्यान दिया। 2018-2021 के दौरान कंपनी की रणनीतिक कोशिशों ने मेनबोर्ड में जाने का रास्ता तैयार किया:

- **उत्पादों में नयापन(Product Innovation):** सोलर प्रोडक्ट्स, LED लाइटिंग और बिजली से जुड़े समाधानों का लगातार विस्तार किया।
- **वित्तीय प्रदर्शन(Financial Performance):** कमाई में लगातार बढ़ोत्तरी और बेहतर मुनाफा मिला।
- **बाज़ार में पकड़(Market Presence):** सरकारी एजेंसियों और निजी कंपनियों दोनों में ग्राहक बढ़े।
- **गुणवत्ता प्रमाण पत्र(Quality Certifications):** राज्य की एजेंसियों से कंपनी को कई सर्टिफिकेट और मंजूरी मिली।

मेनबोर्ड में जाने का फैसला

2021 तक, Servotech ने मेनबोर्ड में जाने के लिए जरूरी सभी फाइनेंशियल और काम करने की शर्तें पूरी कर ली थीं। 27 मई, 2021 को, कंपनी के बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स ने NSE Emerge से NSE मेनबोर्ड में जाने को मंजूरी दी। इस फैसले की कुछ वजहें थीं:

- **लिक्विडिटी में बढ़ोत्तरी(Enhanced Liquidity):** बड़े और छोटे निवेशक अब आसानी से निवेश कर सकते हैं।
- **विजिबिलिटी में बढ़ोत्तरी(Increased Visibility):** एनालिस्ट और मीडिया अब कंपनी पर ज्यादा ध्यान दे रहे हैं।
- **क्रेडिबिलिटी में बढ़ोत्तरी(Credibility):** मेनबोर्ड पर आने से कंपनी का नाम और भरोसा बढ़ा।
- **विकास के लिए पूंजी(Growth Capital):** ज्यादा पूंजी जुटाने के बेहतर अवसर।

बदलाव की प्रक्रिया

इस बदलाव की प्रक्रिया के लिए शेयर होल्डर्स की मंजूरी जरूरी थी, जो पोस्टल बैलेट के जरिए मिली। नियमों के मुताबिक, इस प्रस्ताव को एक विशेष प्रस्ताव के रूप में पारित करना था, और सबसे जरूरी बात यह थी कि नॉन-प्रमोटर शेयर होल्डर्स के पक्ष में डाले गए वोटों की संख्या, विरोध में डाले गए वोटों की संख्या से कम से कम दोगुनी होनी चाहिए थी।

यह प्रक्रिया कामयाब रही, और 2 सितंबर, 2021 को, Servotech आधिकारिक तौर पर NSE मेनबोर्ड में चली गई। इस तरह, Servotech SME से मेनबोर्ड में जाने वाली सफल कंपनियों में से एक बन गई, जिसने E2E Networks और Thejo Engineering जैसी कंपनियों के साथ अपनी जगह बनाई।

बदलाव का प्रभाव

मेनबोर्ड में जाने के तुरंत बाद और लंबे समय के लिए कई फायदे हुए:

- **बाज़ार मूल्य में बढ़ोत्तरी(Market Capitalization Growth):** मेनबोर्ड में जाने के बाद कंपनी का बाज़ार मूल्य काफी बढ़ा।
- **संस्थागत निवेशकों की रुचि(Institutional Interest):** म्यूचुअल फंड और बड़े निवेशकों की भागीदारी बढ़ी।
- **लिक्विडिटी में सुधार(Liquidity Improvement):** रोज़ाना की ट्रेडिंग में बढ़ोत्तरी और बेहतर प्राइस डिस्कवरी।
- **रणनीतिक अवसर(Strategic Opportunities):** विकास के लिए पूंजी जुटाने और खरीद-फरोख्त करने की क्षमता बढ़ी।

COVID-19: संकट को अवसर में बदलना



राष्ट्रीय आपातकाल के दौरान प्रतिक्रिया

COVID-19 महामारी ने Servotech के सामने कई चुनौतियाँ और अवसर खड़े किए। जब भारत दूसरी लहर के दौरान ऑक्सीजन की भारी कमी का सामना कर रहा था, तब रमन भाटिया ने मेडिकल ऑक्सीजन की कमी के कारण एक करीबी को खो दिया। यह व्यक्तिगत नुकसान Servotech के लिए स्वास्थ्य देखभाल उत्पादों (healthcare products) में कदम रखने का एक बड़ा कारण बन गया।

कंपनी ने #O2FORALL पहल शुरू की, जिसमें मेडिकल-ग्रेड ऑक्सीजन कंसंट्रेटर बनाने और बेचने पर ध्यान दिया गया। कच्चे माल की कीमतों में चार गुना बढ़ोत्तरी और काला बाज़ारी जैसी चुनौतियों के बावजूद, Servotech ने सबको अच्छी क्वालिटी के ऑक्सीजन कंसंट्रेटर उपलब्ध कराने के अपने मिशन को जारी रखा।

महामारी में नए-नए प्रोडक्ट्स लाना

COVID-19 के प्रति Servotech की प्रतिक्रिया ने कंपनी की फुर्ती और सामाजिक ज़िम्मेदारी को दिखाया:

- **ऑक्सीजन कंसंट्रेटर(Oxygen Concentrators):** IIT जम्मू, IISER भोपाल, और विक्रम साराभाई स्पेस सेंटर और ISRO जैसी संस्थाओं के साथ मिलकर मेडिकल-ग्रेड ऑक्सीजन कंसंट्रेटर बनाए।
- **UV-C कीटाणुनाशक उत्पाद(UV-C Disinfection Products):** कंपनी ने UV-C लाइट वाली लैम्प और डिसइंफेक्शन रोबोट्स की पूरी रेंज लॉन्च की।
- **जर्मन साझेदारी(German Partnership):** कंपनी ने

UV-C डिसइंफेक्शन प्रोडक्ट्स की फैक्ट्री लगाने के लिए जर्मन सरकार से निवेश हासिल किया।

- **सामाजिक प्रभाव(Social Impact):** Smile Foundation के साथ मिलकर ₹2.5 करोड़ से ज़्यादा के ऑक्सीजन कंसंट्रेटर दिए।

विजन 2027: अब आगे क्या ?

रणनीतिक बदलाव

दिसंबर 2024 में, कंपनी ने खुद को "Servotech Renewable Power System Limited" के रूप में फिर से ब्रांड किया। यह बदलाव पुराने तरह के बिजली समाधान (power solutions) देने वाली कंपनी से एक व्यापक नवीकरणीय ऊर्जा कंपनी बनने के विकास को दिखाता है। यह नया नाम कंपनी को भारत के स्वच्छ ऊर्जा बदलाव में एक लीडर के रूप में स्थापित करने के सपने के साथ मेल खाता है।

EV चार्जिंग की लहर

रमन के नेतृत्व में, Servotech भारत के EV चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर में एक प्रमुख खिलाड़ी बनकर उभरा है:

- **उत्पादन क्षमता(Manufacturing Capability):** EV चार्जर के लिए पावर मॉड्यूल, कंट्रोल सर्किट और PLC बनाने के लिए खास यूनिट बनाए गए।
- **व्यवसाय का दायरा(Scale of Operations):** तेल कंपनियों के साथ मिलकर 2,400 से ज़्यादा EV चार्जर सफलतापूर्वक लगाए गए हैं।
- **तकनीकी साझेदारी (Technology Partnership):** फ्रांस की कंपनी Watt & Well के साथ EV चार्जर के पुर्जों (components) बनाने के लिए साझेदारी की गई है।
- **उत्पादों की रेंज(Product Range):** कंपनी 240 kW और 360 kW की पावर क्षमता वाले DC EV चार्जर देती है।

वैश्विक विस्तार की रणनीति

रमन के सपने सिर्फ भारत तक सिमित नहीं हैं। मई 2025 में, Servotech ने एरॉल मस्क (एलोन मस्क के पिता) को अपने ग्लोबल एडवाइजरी बोर्ड में शामिल किया, जो उसकी अंतर्राष्ट्रीय विस्तार योजनाओं को दिखाता है। यह रणनीतिक कदम कंपनी के "विजन 2027" के साथ मेल खाता है, जिसका लक्ष्य स्थायी ऊर्जा समाधानों में वैश्विक लीडर बनना है।

कंपनी की अंतर्राष्ट्रीय पहलों में ये शामिल हैं:

- **अफ्रीकी बाज़ार:** Enovra Energy Solutions के साथ साझेदारी के ज़रिए मॉरीशस में विस्तार।
- **जर्मन प्रोजेक्ट:** जर्मनी में सौर ऊर्जा से चलने वाले EV चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर के लिए EnerMAAS प्रोजेक्ट।
- **निर्यात के लिए उत्पादन:** वैश्विक बाज़ारों के लिए "मेक इन इंडिया" उत्पादों पर ध्यान।

महत्वाकांक्षी लक्ष्य(Ambitious Targets)

रमन ने Servotech के भविष्य के लिए कुछ महत्वाकांक्षी लक्ष्य तय किए हैं:

- **ग्रामीण बदलाव:** 20 लाख से ज़्यादा ग्रामीण घरों को सस्ते नवीकरणीय ऊर्जा समाधान देना।
- **EV इंफ्रास्ट्रक्चर:** अगले पाँच सालों में पूरे भारत में 1 लाख से ज़्यादा तेज़ EV चार्जिंग स्टेशन लगाना।
- **सोलर पावर उत्पादन:** भारत के घरेलू उत्पादन को बढ़ावा देने के लिए सोलर सेल और मॉड्यूल बनाने की यूनिट स्थापित करना।
- **बाज़ार में नेतृत्व:** 2027 तक स्थायी ऊर्जा समाधानों में वैश्विक लीडर की जगह हासिल करना।

वित्तीय स्थिति और बाज़ार में पहचान

विकास की दिशा

रमन के नेतृत्व में Servotech का आर्थिक प्रदर्शन काफी प्रभावशाली रहा है:

- **राजस्व में वृद्धि(Revenue Growth):** FY2017 के ₹82.32 करोड़ से बढ़कर FY2025 में ₹676.80 करोड़ हो गया।
- **आर्थिक लाभ(Profitability):** कुल मुनाफ़ा (Net profit) FY2017 के ₹5.1 करोड़ से बढ़कर FY2025 में ₹33.47 करोड़ हो गया।
- **कमाई में वृद्धि(Earnings Growth):** पिछले पाँच सालों में सालाना कमाई की औसत वृद्धि दर 57.8% रही है।
- **बाज़ार पूंजीकरण (Market Cap):** वर्तमान बाज़ार पूंजीकरण लगभग ₹3,029 करोड़ है (सितंबर 2025 तक)।

शेयर प्रदर्शन

2017 में ₹31.85 की लिस्टिंग कीमत के बाद से, Servotech के स्टॉक ने शानदार रिटर्न दिया है:

- **मल्टी-बैगर रिटर्न:** स्टॉक ने इश्यू की कीमत से 374% से ज़्यादा का रिटर्न दिया है।
- **बाज़ार में पहचान:** SME से मेनबोर्ड में जाने वाली सबसे अच्छा प्रदर्शन करने वाली कंपनियों में लिस्ट हो गई है।
- **निवेशकों का भरोसा:** लगातार संस्थागत निवेशकों और छोटे निवेशकों की दिलचस्पी बनी।

पुरस्कार और सराहना

रमन भाटिया के उद्यमी सफर ने उन्हें कई सम्मान दिलाए हैं:

- **CNBC-TV18 अवार्ड:** 2010 में "छोटा बिज़नेस, बड़े सपने" का विजेता, जहाँ उन्होंने अपने 2027 के विज़न को साझा किया।
- **हरित उद्यमी:** 2016 में एंटरप्रेन्योर इंडिया मैगज़ीन द्वारा 'ग्रीन एंटरप्रेन्योर ऑफ द ईयर" का पुरस्कार जीता।
- **मैनुफैक्चरिंग एक्सीलेंस:** 2016 में "दिल्ली/NCR में LED लाइट्स और सोलर प्रोडक्ट्स का सबसे अच्छा उभरता हुआ निर्माता" का पुरस्कार मिला।
- **उद्योग की पहचान:** 2004 में IMRB द्वारा सबसे अच्छी इनवर्टर कंपनी के लिए चुना गया।

नेतृत्व की सोच और व्यक्तिगत मूल्य

इनोवेशन पर आधारित नज़रिया

रमन के नेतृत्व की सोच लगातार इनोवेशन और बदलाव पर केंद्रित है। 1990 के दशक में इनवर्टर की खराबी से लेकर COVID-19 के दौरान की चुनौतियों तक, उनका 'संकट को अवसर' में बदलने का तरीका एक ऐसे लीडर को दिखाता है जो चुनौतियों को विकास और इनोवेशन का मौका मानते हैं।

सामाजिक जिम्मेदारी

व्यावसायिक सफलता के अलावा, रमन ने लगातार सामाजिक कामों के प्रति अपनी जिम्मेदारी निभाई है:

- **COVID-19 पर प्रतिक्रिया:** राष्ट्रीय आपातकाल के दौरान व्यक्तिगत रूप से ऑक्सीजन कंसंट्रेटर की सप्लाई में शामिल रहे।

- **पर्यावरण मिशन:** नवीकरणीय ऊर्जा और स्थायी समाधानों पर ध्यान दिया।
- **ग्रामीण विकास:** सस्ते स्वच्छ ऊर्जा समाधानों के ज़रिए ग्रामीण घरों में बदलाव लाने की पहल की।
- **रोज़गार के अवसर:** घरेलू उत्पादन पर ध्यान दिया ताकि ज्यादा से ज्यादा नौकरियाँ पैदा हों।

भविष्य का विज़न

रमन के सपने सिर्फ आम बिज़नेस तक सीमित नहीं हैं। उनका मानना है कि Servotech भारत के स्थायी ऊर्जा सिस्टम में बदलाव लाने वाली ताकत बने, जो देश की ऊर्जा स्वतंत्रता और पर्यावरण को बेहतर बनाने में मदद करेगी।

बदलाव की कहानी: व्यक्तिगत और पेशेवर



संघर्ष से सफलता तक

रमन भाटिया का ₹45 में अखबार बेचने से लेकर ₹5000 करोड़ की कंपनी बनाने तक का सफर भारत की सबसे प्रेरणादायक उद्यमी सफलताओं में से एक है। उसके लिए वित्तीय सफलता का मतलब सिर्फ पैसे नहीं है, बल्कि यह लचीलापन, नए विचार अपनाने और मुश्किलों के बावजूद अपने सपनों को पूरा करने की हिम्मत के बारे में है।

भारतीय उद्योग पर प्रभाव

Servotech के ज़रिए, रमन ने भारत के औद्योगिक क्षेत्र में महत्वपूर्ण योगदान दिया है:

- **तकनीकी उन्नति:** बिजली समाधानों और नवीकरणीय ऊर्जा में कई इनोवेशंस की शुरुआत की।

- **रोज़गार के अवसर :** हज़ारों प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रोज़गार पैदा किए।

- **निर्यात को बढ़ावा:** वैश्विक बाज़ारों के लिए उत्पादन के ज़रिए भारत के "मेक इन इंडिया" पहल में योगदान दिया।

- **स्वच्छ ऊर्जा बदलाव:** भारत की नवीकरणीय ऊर्जा और EV को अपनाने के सफर में एक अहम भूमिका निभाई।

निष्कर्ष: एक विरासत का निर्माण

रमन भाटिया की कहानी अभी खत्म नहीं हुई है। 45 साल की उम्र में, वे Servotech को नई ऊँचाइयों तक ले जाना जारी रखे हुए हैं। विज़न 2027 सिर्फ व्यावसायिक लक्ष्य नहीं है, बल्कि भारत के टिकाऊ विकास में योगदान देने का एक व्यक्तिगत मिशन भी है। 15 साल के एक अखबार बेचने वाले से लेकर NSE में लिस्ट एक नवीकरणीय ऊर्जा कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर बनने तक का उनका सफर पूरे भारत के महत्वाकांक्षी उद्यमियों के लिए एक प्रेरणा है।

2017 में शुरू हुआ IPO का सफर सिर्फ पूंजी जुटाने या लिस्टिंग हासिल करने के बारे में नहीं था - यह ₹45 से शुरू हुए सपने को कानूनी मान्यता देने के बारे में था। 2021 में SME से मेनबोर्ड में जाना कंपनी के विकास और क्षमता की पहचान थी। आज, एरॉल मस्क जैसे वैश्विक सलाहकारों और महत्वाकांक्षी विस्तार योजनाओं के साथ, रमन भाटिया Servotech को सिर्फ एक भारतीय सफलता की कहानी के रूप में नहीं, बल्कि स्थायी ऊर्जा समाधानों में एक वैश्विक लीडर के रूप में स्थापित कर रहे हैं।

उनकी कहानी हमें सिखाती है कि उद्यमी सफलता केवल मंज़िल के बारे में नहीं है - "यह शुरुआत करने की हिम्मत, असफलताओं के बीच डटे रहने का जज़्बा और चुनौतियों को अवसरों में बदलने का नज़रिया है। दिल्ली की उन गलियों से, जहाँ वे अखबार बेचते थे, से लेकर उन बोर्डरूम तक, जहाँ वे अब भारत के ऊर्जा भविष्य को आकार दे रहे हैं, रमन भाटिया उस उद्यमी भावना का उदाहरण हैं जो भारत के आर्थिक बदलाव को चला रही है।

जैसे-जैसे रमन भाटिया अपने विज़न 2027 की दिशा में आगे बढ़ रहे हैं, वे एक ऐसे संस्थापक बन गए हैं जिन्हें अनदेखा नहीं किया जा सकता — न सिर्फ उनकी बिज़नेस समझदारी, बल्कि समाज और पर्यावरण में उनके योगदान के लिए भी।

2025 के टॉप 10 SME IPO हीरो

2025 में SME IPO बाज़ार में ज़बरदस्त तेज़ी देखने को मिली है। सितंबर तक, 171 कंपनियों ने लिस्टिंग के ज़रिए ₹7,877 करोड़ जुटाए हैं। 2020 में ₹159 करोड़ से बढ़कर 2025 में लगभग ₹7,000 करोड़ तक का यह विकास, 40 गुना की ज़बरदस्त बढ़ोत्तरी है जिसने भारतीय पूंजी बाज़ार को पूरी तरह बदल दिया है। 118 SME IPOs ने सकारात्मक रिटर्न दिया है और 14 मल्टीबैगगर (multibaggers) बन गए हैं। इस सेक्टर ने निवेशकों के लिए शानदार कमाई के मौके पैदा किए हैं और भारत के उद्यमी जज़्बे को दिखाया है।

रैंकिंग का तरीका

हमारी व्यापक रैंकिंग तीन मुख्य चीज़ों पर SME IPOs को जाँचती है:

प्रदर्शन (40%): सब्सक्रिप्शन दरें, लिस्टिंग के दौरान मिला फायदा, मौजूदा रिटर्न और कीमतों में लगातार बढ़ोत्तरी।

इनोवेशन (35%): तकनीकी प्रगति, व्यवसाय मॉडल की अनोखी विशेषताएँ और बाज़ार में बदलाव लाने की क्षमता।

प्रभाव (25%): उद्योग में बदलाव, रोज़गार पैदा करना और आर्थिक विकास में योगदान।

2025 के टॉप 10 SME IPO हीरो

1. Fabtech Technologies Cleanrooms Limited

रैंक स्कोर: 95/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 740.45 गुना
- **लिस्टिंग पर लाभ:** 90% (₹85 से ₹161.50)
- **मौजूदा रिटर्न:** इश्यू प्राइस से 399% (₹85 से ₹424)
- **इश्यू साइज़:** ₹27.74 करोड़

इनोवेशन का प्रभाव:

Fabtech Technologies ने आधुनिक मॉड्यूलर क्लीनरूम समाधानों और खास फर्नीचर के साथ क्लीनरूम उद्योग में बदलाव ला दिया। कंपनी पॉलीयुरेथेन फोम पैनेल और एपॉक्सी रेजिन टेक्नोलॉजी पर ध्यान केंद्रित करती है,



जो दवा, बायोटेक्नोलॉजी और सेमीकंडक्टर जैसे सेक्टरों में बढ़ती मांग को पूरा करती है। इनके इनोवेशन सीधे भारत के "मेक इन इंडिया" पहल का समर्थन करते हैं।

बाज़ार पर प्रभाव:

USD 277.4 मिलियन के इस तेज़ी से बढ़ते सेक्टर में काम करते हुए, जो 2023 तक 6.8% CAGR से बढ़ा है, Fabtech के समाधान भारत के दवा और इलेक्ट्रॉनिक्स प्रोडक्शन के विस्तार के लिए ज़रूरी हैं। कंपनी की सफलता ने बाकि B2B मैन्युफैक्चरिंग SME को पूंजी बाज़ार तक पहुंचने का रास्ता दिखाया है।

2. Austere Systems Limited

रैंक स्कोर: 92/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** रिकॉर्ड-तोड़ 1,077.12 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 2,149.54 गुना (अभूतपूर्व)
- **लिस्टिंग पर लाभ:** 44.22% (₹55 से ₹79.30)
- **इश्यू साइज़:** ₹15.57 करोड़

इनोवेशन का प्रभाव:

पुणे की Austere Systems, स्टार्टअप और कंपनियों के लिए एडवांस्ड IT सर्विसेज और सॉफ्टवेयर डेवलपमेंट के समाधान देने में माहिर है। उनकी सर्विसेज में AI-पावर सलूशन, क्लाउड इंफ्रास्ट्रक्चर और डिजिटल बदलाव की सेवाएँ शामिल हैं जो कंपनियों के काम करने के तरीके को बदल रही हैं।

बाज़ार पर प्रभाव:

Austere Systems ने 2025 में किसी भी SME IPO की सबसे ज्यादा सब्सक्रिप्शन दर हासिल की, जो निवेशकों के ज़बरदस्त भरसे को दिखाता है। कंपनी को सिर्फ 28.3 लाख शेयरों के लिए 3.17 लाख से ज्यादा आवेदन मिले, जिससे SME सेगमेंट में छोटे निवेशकों की भागीदारी के लिए एक नया रिकॉर्ड बना।

3. FlySBS Aviation Limited

टैंक स्कोर: 89/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 318.82 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 90% (₹225 से ₹427.50)
- **मौजूदा प्रदर्शन:** लगभग ₹577.95 पर कारोबार
- **इश्यू साइज़:** ₹102.53 करोड़

इनोवेशन का प्रभाव:

FlySBS Aviation भारत के तेज़ी से बढ़ते प्राइवेट एविएशन सेक्टर में काम करती है और नॉन-शेड्यूल हवाई चार्टर सर्विसेज देती है। कंपनी ने अपने रिवेन्यू में 83% की ज़बरदस्त बढ़ोतरी दिखाई है, जो ₹106.72 करोड़ से बढ़कर ₹195.38 करोड़ हो गया, जबकि PAT (टैक्स के बाद का मुनाफा) 153% बढ़कर ₹11.25 करोड़ से ₹28.41 करोड़ हो गया।

बाज़ार पर प्रभाव:

भारत का एविएशन बाज़ार 2023 में \$1,011 बिलियन का था और 2029 तक 6-8% CAGR से बढ़ने की उम्मीद है। ऐसे में, FlySBS प्राइवेट एविएशन सेक्टर की बढ़ती मांग का फायदा उठाने के लिए सही जगह पर है। कंपनी की सफलता भारत के बढ़ते ट्रांसपोर्ट सेक्टर में मौजूद अवसरों को दिखाती है।

4. Cryogenic OGS Limited

टैंक स्कोर: 86/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 695.02 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 99.49% (₹47 से ₹93.50)
- **मौजूदा रिटर्न:** इश्यू की कीमत से लगभग 247%
- **इश्यू साइज़:** ₹17.77 करोड़

इनोवेशन का प्रभाव:

Cryogenic OGS खास क्रायोजेनिक उपकरण क्षेत्र में काम करती है, जिसके वित्तीय आंकड़ें प्रभावशाली हैं, जिसमें 21.12% ROE (रिटर्न ऑन इक्विटी), 28.93% ROCE (रिटर्न ऑन कैपिटल एम्प्लॉयड) और 18.61% PAT मार्जिन शामिल हैं। कंपनी ने ₹25.67 करोड़ से ₹33.79 करोड़ तक 31.63% की मज़बूत रिवेन्यू ग्रोथ दिखाई और साथ ही उसका कोई कर्ज़ नहीं है।

बाज़ार पर प्रभाव:

भारत के इंडस्ट्रियल गैस और हेल्थ केयर इंफ्रास्ट्रक्चर का समर्थन करने वाले एक खास लेकिन अहम सेक्टर में काम करते हुए, Cryogenic OGS की सफलता मज़बूत बुनियाद और बिना कर्ज़ वाली खास तकनीकी कंपनियों के लिए बाज़ार की दिलचस्पी को दिखाती है।

5. SatKartar Shopping Limited

टैंक स्कोर: 83/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 952.71 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 99.44% (₹81 से ₹153.90)
- **मौजूदा प्रदर्शन:** ₹162.60 पर कारोबार
- **इश्यू साइज़:** ₹33.80 करोड़

इनोवेशन का प्रभाव:

SatKartar Shopping तेज़ी से बढ़ते आयुर्वेद-आधारित स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में काम करती है। यह सीधे ग्राहकों तक अपने उत्पाद पहुँचाकर प्राकृतिक स्वास्थ्य समाधान देती है। कंपनी पूरे भारत में ग्राहकों तक पहुँचने के लिए गूगल और मेटा जैसे डिजिटल मार्केटिंग प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल करती है।

बाज़ार पर प्रभाव:

2023 में भारत का आयुर्वेदिक उत्पाद बाज़ार \$7.65 बिलियन का था और 2029 तक इसके 18.4% की रफ्तार से बढ़ने की उम्मीद है। ऐसे माहौल में SatKartar बिल्कुल सही जगह पर है, क्योंकि लोग अब प्राकृतिक और हेल्दी उत्पादों को ज्यादा पसंद कर रहे हैं। कंपनी की कामयाबी यह साबित करती है कि पारंपरिक भारतीय स्वास्थ्य पद्धतियों में आधुनिक बाजारों में सफलता पाने की क्षमता मौजूद है।

6. Parmeshwar Metal Limited

रैंक स्कोर: 80/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 607.14 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 45.44%
- **इश्यू प्रदर्शन:** छोटे निवेशकों और संस्थागत निवेशकों की अच्छी भागीदारी
- **सेक्टर:** मेटल प्रोसेसिंग और उत्पादन

इनोवेशन का प्रभाव:

Parmeshwar Metal भारत की मेटल इंडस्ट्री में काम करती है और देश के इंफ्रास्ट्रक्चर व मैन्युफैक्चरिंग को मज़बूत बनाती है। इसके काम से ऑटो, कंस्ट्रक्शन और इंडस्ट्रियल जैसे कई उद्योगों को मदद मिलती है।

बाज़ार पर प्रभाव:

कंपनी का सफल IPO यह दिखाता है कि भारत की मेटल प्रोसेसिंग इंडस्ट्री में निवेशकों का भरोसा कितना मज़बूत है। खासतौर पर उन कंपनियों में, जो वैल्यू-एडेड प्रोडक्ट्स और बेहतर कामकाज पर ध्यान देती हैं। इस सफलता ने बाकी मेटल इंडस्ट्री के SME को भी हिम्मत दी है कि वे पब्लिक लिस्टिंग पर विचार करें।

7. BLT Logistics Limited

रैंक स्कोर: 77/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 560.91 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 27.32%
- **इश्यू साइज़:** लॉजिस्टिक्स क्षेत्र के विकास पर केंद्रित
- **सेक्टर:** परिवहन और लॉजिस्टिक्स

इनोवेशन का प्रभाव:

BLT Logistics भारत के तेज़ी से बढ़ते लॉजिस्टिक्स सेक्टर में काम करती है, जो ज़रूरी सप्लाई चेन सोल्यूशन्स देती है। कंपनी की सेवाएँ ई-कॉमर्स के बढ़ते कारोबार, प्रोडक्शन तक सामान पहुँचाने और माल की सही तरीके से आवाजाही के ज़रिए भारत की अर्थव्यवस्था को मज़बूत बनाने में मदद करती हैं।

बाज़ार पर प्रभाव:

ई-कॉमर्स और उत्पादन के बढ़ने से भारत का लॉजिस्टिक्स सेक्टर तेज़ी से बढ़ने वाला है। ऐसे माहौल में BLT Logistics का सफल IPO यह दिखाता है कि निवेशक उन कंपनियों में दिलचस्पी ले रहे हैं जो अच्छी तरह से मैनेज्ड हैं और भारत की सप्लाई चेन को आधुनिक बनाने की क्षमता रखती हैं।

8. Current Infraprojects Limited

रैंक स्कोर: 74/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 379.52 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 90.94%
- **सेक्टर:** इंफ्रास्ट्रक्चर का विकास
- **फोकस:** निर्माण और इंफ्रास्ट्रक्चर प्रोजेक्ट

इनोवेशन का प्रभाव:

Current Infraprojects अपने कंस्ट्रक्शन और प्रोजेक्ट मैनेजमेंट के ज़रिए भारत के इंफ्रास्ट्रक्चर को मज़बूत बनाने में मदद कर रही है। कंपनी का योगदान देश की बड़ी योजनाओं जैसे हाइवे, शहरों का विकास और इंडस्ट्रियल प्रोजेक्ट्स में साफ़ दिखता है।

बाज़ार पर प्रभाव:

कंपनी का अच्छा प्रदर्शन यह साबित करता है कि भारत में बढ़ते इंफ्रास्ट्रक्चर पर निवेशकों का भरोसा मज़बूत है। सरकार का इंफ्रास्ट्रक्चर डेवलपमेंट और प्राइवेट सेक्टर की भागीदारी से, Current Infraprojects यह दिखाता है कि इंफ्रास्ट्रक्चर से जुड़े SME भी पूंजी बाज़ार से सफलतापूर्वक फंड जुटा सकते हैं।

9. Medistep Healthcare Limited

रैंक स्कोर: 71/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 375.29 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 17.09%
- **सेक्टर:** स्वास्थ्य सेवाएँ और उत्पाद
- **इनोवेशन:** स्वास्थ्य सेवा तकनीकी समाधान

इनोवेशन का प्रभाव:

Medistep Healthcare भारत के तेजी से बढ़ते हेल्थकेयर सेक्टर में काम करती है और लोगों को मेडिकल सेवाएँ व स्वास्थ्य से जुड़े समाधान देती है। कंपनी का फोकस सस्ती और सुलभ हेल्थकेयर पर है, जो देश के हेल्थकेयर इंफ्रास्ट्रक्चर को बेहतर बनाने के लक्ष्य से जुड़ा हुआ है।

बाज़ार पर प्रभाव:

महामारी के बाद भारत के स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र में ज़बरदस्त वृद्धि देखने को मिली है, ऐसे में Medistep का सफल IPO स्वास्थ्य सेवा कंपनियों की लंबी अवधि की क्षमता को बाज़ार की पहचान को दिखाता है। कंपनी की लिस्टिंग बाकि स्वास्थ्य सेवा SME को विकास के लिए सार्वजनिक बाज़ार पर विचार करने के लिए प्रोत्साहित करती है।

10. Avax Apparels and Ornaments Limited

टैंक स्कोर: 68/100

प्रदर्शन के आंकड़ें:

- **सब्सक्रिप्शन:** कुल 259.81 गुना
- **लिस्टिंग से लाभ:** 90% (₹70 से ₹133)
- **इश्यू साइज़:** ₹1.92 करोड़
- **अनोखा मॉडल:** दो अलग-अलग बिज़नेस

इनोवेशन का प्रभाव:

Avax Apparels का बिज़नेस मॉडल थोड़ा अलग है— ये बुने हुए कपड़ों के थोक कारोबार के साथ-साथ चाँदी के गहनों की ऑनलाइन रिटेल सेल भी करती है। कंपनी पंजाब के कपड़ा हब में अपनी मज़बूत पकड़ का फायदा उठाती है और पूरे भारत में चाँदी के गहनों के ग्राहकों तक पहुँच बनाती है।

बाज़ार पर प्रभाव:

इश्यू का साइज़ भले ही छोटा था, लेकिन Avax Apparels ने ऐसा कमाल किया कि शुरुआती निवेशकों के लिए ये मल्टी-बैगर साबित हुआ। यह दिखाता है कि छोटी-सी कंपनी भी पूंजी बाज़ार से सफलतापूर्वक पैसा जुटा सकती है। Avax की यह सफलता बाकी छोटे बिज़नेस को भी हिम्मत देती है कि वे ग्रोथ के लिए IPO का रास्ता अपनाएँ।

SME IPOs: आगे क्या?

SME IPOs की कामयाबी ने भारत के SME पूंजी बाज़ार की मजबूत नींव रख दी है। सरकार के समर्थन, बढ़ते निवेशक इंटरैस्ट और उद्यमी उत्साह के साथ यह सेक्टर लगातार बढ़ने वाला है। टेक्नोलॉजी आगे भी सबसे ज़्यादा बढ़त दिखाएगी, वहीं हेल्थकेयर और मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर भी अच्छे मौक़े दे रहे हैं। 2025 के टॉप 10 SME IPOs यह दिखाते हैं कि इनोवेशन, ज़ब्बा और ग्रोथ की क्षमता भारत की तेजी से बदलती अर्थव्यवस्था को आकार दे रही है।



रणनीति और शिक्षा का क्षेत्र



FOUNDERS' MASTERCLASS: SME IPO की तैयारी



जब आप एक बिज़नेस बनाते हैं, तो एक समय ऐसा आता है जब बिज़नेस को और आगे बढ़ाने के लिए ज़्यादा पैसों की ज़रूरत होती है। तब बैंक से मिलने वाले लोन सीमित लगता है, पुराने निवेशक अपना पैसा वापस चाहते हैं, और बिज़नेस को बढ़ाने के लिए बड़े फंड की ज़रूरत होती है। ऐसे में, भारत के कई छोटे और मीडियम बिज़नेसेस (SMEs) के लिए SME IPO एक बेहतरीन रास्ता है – यह पैसा जुटाने, अपनी पहचान बनाने और बड़ी कंपनियों की लिस्ट में शामिल होने का मौका है।

SME IPO तक पहुँचना सिर्फ़ कागज़ भरने या घंटी बजाने जैसा आसान नहीं है। यह एक बड़ा बदलाव है, जिसमें बिज़नेस का पैसा, ढाँचा और काम करने का तरीका सब बदल जाता है। जिन लोगों ने यह सफ़र पार किया है, वे इसे "अनुशासन की सबसे बड़ी सीख" कहते हैं, क्योंकि यह सिर्फ़ आपके पैसों की नहीं, बल्कि आपकी सोच की भी परीक्षा लेता है।

इस आर्टिकल में, हम जानेंगे कि एक बिज़नेस चलाने वाले को SME IPO के लिए क्या तैयारी करनी चाहिए। हम पैसे, नियम-कानून, निवेशकों और IPO सलाहकारों की अहमियत के बारे में बात करेंगे। यह उन उद्यमियों (entrepreneurs) के लिए कुछ खास बातें और असल दुनिया के सबक हैं जो शेयर बाज़ार में कदम रखना चाहते हैं।

SME IPO क्यों ज़रूरी है?

NSE और BSE ने 2012 में SME IPO का रास्ता शुरू किया था, ताकि अच्छे छोटे बिज़नेस को भी बाज़ार से पैसा मिल सके। पिछले दस सालों में, सूरेत के कपड़ा व्यापारियों से लेकर पुणे की IT कंपनियों तक, सैकड़ों SME ने इसका फ़ायदा उठाया है।

यह क्यों मायने रखता है?

- **विकास के लिए पूंजी:** बिज़नेस को फैलाने, नई खोज करने, कर्ज़ चुकाने या नई कंपनियाँ खरीदने के लिए।
- **विश्वसनीयता:** लिस्टेड होने से बिज़नेस की साख बढ़ती है और लोग उस पर ज़्यादा भरोसा करते हैं।
- **पुराने निवेशकों को फ़ायदा:** पुराने निवेशकों को अपना पैसा निकालने का अच्छा मौका मिलता है।
- **पूंजी का बढ़ना:** बिज़नेस के मालिकों और कर्मचारियों के शेयरों की कीमत बढ़ती है।

लेकिन, यह सपना सच करने के लिए बहुत मेहनत करनी पड़ती है। पब्लिक होने का मतलब केवल फंडिंग नहीं है, बल्कि यह आपके बिज़नेस के पैसों, नियमों का पालन करने के तरीके और काम करने के ढंग की पूरी जाँच है।

Act 1: Finance- अपने बिज़नेस को सही रास्ते पर लाना

ज्यादातर छोटे-मीडियम बिज़नेस (SMEs) के लिए, IPO के रास्ते में सबसे बड़ी रुकावट पैसा ही है। पब्लिक निवेशक ऐसे आँकड़े चाहते हैं जो सिर्फ़ मुनाफ़े वाले ही नहीं, बल्कि भरोसेमंद, साफ़-सुथरे और पक्के भी हों।

1. पारदर्शी और ऑडिट किया हुआ हिसाब

- **तीन साल का रिकॉर्ड:** SEBI के नियमों के मुताबिक, कम से कम तीन साल का ऑडिट किया हुआ वित्तीय ब्यौरा (financial statements) होना ज़रूरी है।
- **हिसाब-किताब में अनुशासन:** कोई शॉर्टकट नहीं, कोई दिखावा नहीं, आपके आँकड़े बिलकुल सही होने चाहिए।

- **टैक्स का पालन:** टैक्स से जुड़े किसी भी विवाद से IPO की प्रक्रिया रुक सकती है या खत्म हो सकती है।

मुंबई के एक बड़े मर्चेंट बैंकर, जिन्होंने 25 SME IPO में मदद की है, कहते हैं, "अगर आप चाहते हैं कि पब्लिक निवेशक आप पर भरोसा करें, तो आपके हिसाब-किताब में सच्चाई होनी चाहिए। कोई भी 'दिमाग लगाकर' या 'गलत' हिसाब नहीं होना चाहिए।"

2. मज़बूत मुनाफ़ा

भले ही हर SME IPO बहुत ज़्यादा मुनाफ़ा कमाने वाला बिज़नेस न हो, पर लगातार मुनाफ़ा कमाना निवेशकों को भरोसा देता है। निवेशक सिर्फ़ आमदनी नहीं देखते, बल्कि वे आपके EBITDA मार्जिन, डेब्ट-इक्विटी अनुपात और कैश फ़्लो की स्थिरता भी देखते हैं।

टिप:

सिर्फ़ बिक्री बढ़ाने के पीछे न भागें। दिखाएं कि आपका बिज़नेस मुनाफ़ा कमा सकता है और बाज़ार के दबाव में भी टिक सकता है।

3. पूंजी संरचना की जाँच

IPO से पहले, अपनी इक्विटी, डेब्ट और शेयर होल्डर्स के समझौतों की समीक्षा (review) करना बहुत ज़रूरी है। अगर कोई भी गड़बड़ी है - जैसे बहुत ज़्यादा कन्वर्टिबल इंस्ट्रुमेंट्स या शेयरों को लेकर परिवार के बीच झगड़े - तो फ़ाइलिंग से पहले उसे सुलझा लेना चाहिए।

4. अंदरूनी नियंत्रण

पब्लिक निवेशक सिर्फ़ आँकड़े नहीं, बल्कि सिस्टम भी चाहते हैं। अंदरूनी नियंत्रण (internal controls), मैनेजमेंट की जानकारी वाले सिस्टम (MIS) और ERP सिस्टम बनाना, यह दिखाता है कि आपका बिज़नेस बड़ा होने के लिए तैयार है।

Act 2: नियमों की दुनिया में कदम रखना

IPO वह जगह है जहाँ बिज़नेस चलाने वाले पहली बार नियमों के जाल में फँसते हैं। नियमों का पालन करना सिर्फ़ एक चेकलिस्ट पर सही निशान लगाना नहीं है - यह निवेशकों और सरकार की नज़र में आपकी विश्वसनीयता की नींव है।

1. योग्यता और SEBI के नियम

- कम से कम 1.5 करोड़ रुपये के कुल एसेट्स (Net tangible assets)।
- IPO के बाद 25 करोड़ रुपये से ज़्यादा की पेड-अप कैपिटल नहीं।
- पिछले तीन सालों में से कम से कम दो सालों में मुनाफ़ा कमाने का रिकॉर्ड।

इन ज़रूरी शर्तों को पूरा करना बेहद ज़रूरी है। बिज़नेस के मालिकों को शुरुआत में ही इन योग्यताओं को समझना चाहिए और उसी हिसाब से योजना बनानी चाहिए।

2. मर्चेंट बैंकर और सलाहकार

SME IPO की प्रक्रिया का जिम्मा एक SEBI से रजिस्टर्ड मर्चेंट बैंकर के हाथ में होता है, जो आपकी कंपनी, सरकार और निवेशकों के बीच पुल का काम करती है।

बाकी प्रमुख भागीदार :

- कानूनी सलाहकार (जाँच-पड़ताल के लिए)
- ऑडिटर (वित्तीय रिपोर्टिंग के लिए)
- रजिस्ट्रार और ट्रांसफर एजेंट
- पब्लिक रिलेशन और IPO मार्केटिंग एजेंसियाँ
- IPO सलाहकार (पूरी तैयारी के लिए रणनीतिक गाइड)

3. कॉर्पोरेट गवर्नेंस

एक बार जब आपकी कंपनी लिस्ट हो जाती है, तो आप इसे एक पारिवारिक दुकान की तरह नहीं चला सकते। गवर्नेंस के नियमों में शामिल हैं:

- आपके बोर्ड में स्वतंत्र निदेशक (Independent directors)
- खास कामों के लिए ऑडिट समितियाँ (Audit committees)
- जानकारी देने की ज़िम्मेदारी - तिमाही नतीजे, ज़रूरी घोषणाएं, अंदरूनी जानकारी के लेन-देन के नियम।

कई SME के लिए, यह सबसे बड़ा बदलाव है।

एक जानकार कहते हैं, "बिज़नेस चलाने वाला अब अकेला फ़ैसला लेने वाला नहीं हो सकता। बाहरी लोगों की देख-रेख आपके बिज़नेस का हिस्सा बन जाती है।"

4. प्रॉस्पेक्टस में पारदर्शिता

ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) एक कार्ड है, जो निवेशकों को आपकी पहचान बताता है। इसमें सिर्फ पैसों का हिसाब-किताब ही नहीं, बल्कि यह भी बताना होगा कि :

- आपके बिज़नेस में क्या खतरे हैं?
- बिज़नेस कैसे काम करता है?
- बाज़ार में कौन-कौन से प्रतियोगी हैं?
- बिज़नेस चलाने वाले का बैकग्राउंड?

कोई भी कमी या ग़लत जानकारी से आवेदन रद्द हो सकता है या भविष्य में कानूनी मुश्किल आ सकती है।

Act 3: निवेशकों का भरोसा



जब पैसों और नियमों का काम पूरा हो जाए, तो असली परीक्षा शुरू होती है: निवेशकों को मनाना। प्राइवेट फंडिंग के उलट, जहाँ कुछ बड़े VC (venture capitalist) बड़ी रकम दे सकते हैं, IPO में सैकड़ों छोटे और बड़े निवेशक आपकी कहानी को देखते हैं।

1. अपनी इक्विटी की कहानी बनाना

आँकड़े ज़रूरी हैं, लेकिन कहानी बिकती है। निवेशक जानना चाहते हैं:

- आपके बिज़नेस में क्या खास है?
- बाज़ार में कितना बड़ा मौक़ा है?
- आपके मुनाफ़े को बचाने के लिए क्या खास फ़ायदा (competitive advantage) है?
- IPO से मिला पैसा आपके बिज़नेस को कितना आगे बढ़ाएगा?

एक अच्छी इक्विटी स्टोरी आपके पैसों के प्रदर्शन को भविष्य की संभावनाओं से जोड़ती है।

2. रोडशो और निवेशकों से मिलना

मर्चेंट बैंकर रोडशो, एनालिस्ट कॉल और निवेशकों के साथ मीटिंग करवाते हैं। बिज़नेस चलाने वालों को अपनी बात साफ़-साफ़, सच्चाई से और आत्मविश्वास के साथ रखनी चाहिए, ताकि वे मुश्किल सवालों का जवाब दे सकें।

निवेशक पूछ सकते हैं:

- बाज़ार में मंदी आने पर आपका बिज़नेस कितना मज़बूत रहेगा?
- बढ़ने के बाद आप वर्किंग कैपिटल को कैसे संभालेंगे?
- आप डिविडेंड देने की क्या नीति रखेंगे?

तैयारी बहुत ज़रूरी है। जो बिज़नेस चलाने वाले साफ़-साफ़ बात करते हैं, वे अक्सर निवेशकों का भरोसा जीत लेते हैं।

3. क़ीमत तय करने की रणनीति

IPO की क़ीमत तय करना ही उसे सफल या असफल बना सकता है। अगर क़ीमत ज़्यादा हुई तो निवेशक पीछे हट जाते हैं, और अगर कम हुई तो आप पैसा खो देते हैं। मर्चेंट बैंकर आमतौर पर कई तरीकों से क़ीमत तय करते हैं, जैसे वैल्यूएशन मल्टीपल, दूसरे बिज़नेस से तुलना और माँग का विश्लेषण।

4. लिस्ट होने के बाद - निवेशकों के साथ रिश्ते बनाना

IPO अंत नहीं है, बल्कि यह एक नई ज़िम्मेदारी की शुरुआत है – निवेशकों के साथ अच्छे रिश्ते बनाना। सही समय पर जानकारी देना, साफ़-साफ़ बातचीत करना और तिमाही नतीज़े बताना, यही तय करेगा कि आपका स्टॉक लिस्टिंग के बाद टिका रहेगा या नहीं।

Founder Lessons: SME IPO की असली कहानियाँ

केस 1: सूरत का एक कपड़ा निर्यातक

यह एक परिवार द्वारा चलाया जाने वाला कपड़ा निर्यात का बिज़नेस था। IPO से पहले इन्होंने अपने हिसाब-किताब को सही किया, एक स्वतंत्र CFO (चीफ फाइनेंशियल ऑफिसर) को काम पर रखा और फिर NSE Emerge पर अपनी कंपनी को लिस्ट कराया। इनका IPO 12 गुना ज़्यादा सब्सक्राइब हुआ।

सीख: लिस्ट होने से पहले अपने बिज़नेस को पेशेवर (professional) बनाना बहुत ज़रूरी है।

केस 2: पुणे की एक IT कंपनी

इस कंपनी की कमाई बहुत अच्छी थी, लेकिन नियमों का पालन सही तरीके से नहीं था। इन्होंने जल्दबाज़ी में अपना DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) फ़ाइल कर दिया, जिसकी वजह से SEBI ने कई सवाल पूछे और लिस्टिंग में छह महीने की देरी हो गई।

सीख: नियमों के पालन को कभी भी हल्के में न लें।

केस 3: गुजरात की एक दवा कंपनी

इस कंपनी ने IPO के बाद निवेशकों के साथ अच्छे रिश्ते बनाने पर बहुत ज़्यादा ध्यान दिया। समय-समय पर जानकारी देना, अपनी बात साफ़-साफ़ बताना और अच्छा डिविडेंड देना, इन सब की वजह से इनके शेयर की कीमत दो साल में 300% बढ़ गई।

सीख: निवेशकों का भरोसा समय के साथ बढ़ता है और इसका बहुत फ़ायदा मिलता है।

IPO सलाहकारों की भूमिका - आपके गुप्त साझेदार

पहली बार अपने बिज़नेस को लिस्ट कराने वाले फ़ाउंडर्स के लिए, IPO का पूरा काम बहुत मुश्किल लग सकता है। SEBI के नियम, मर्चेंट बैंकर के साथ बातचीत, निवेशकों की उम्मीदें और लिस्टिंग के बाद जानकारी देना - यह सब एक भूलभुलैया जैसा है। ऐसे में IPO सलाहकार बहुत काम आते हैं।

मर्चेंट बैंकर का काम IPO को पूरा कराना और पैसा जुटाना होता है, जबकि बिज़नेस सलाहकार फ़ाउंडर्स के लिए एक रणनीतिक साथी की तरह काम करते हैं। उनकी भूमिका में ये चीज़ें शामिल हैं:

- IPO के लिए तैयारी की जाँच करना (फाइनेंसियल, नियमों का पालन और गवर्नेंस)।
- पूँजी, शेयरहोल्डिंग और प्रमोटर की हिस्सेदारी को कम करने के बारे में सलाह देना।

- कागज़ात (जैसे DRHP बनाना, जानकारी देना और कानूनी तैयारी) में मदद करना।
- रोडशो और निवेशकों के सामने पेश होने के लिए बिज़नेस फ़ाउंडर्स को ट्रेनिंग देना।
- लिस्टिंग के बाद निवेशकों के साथ रिश्ते और नियमों का पालन करने के तरीकों पर सलाह देना।

सीधे शब्दों में कहें तो, IPO सलाहकार मुश्किल कामों को आसान बना देते हैं। वे बिज़नेस के मालिकों को अपने बिज़नेस को चलाने पर ध्यान देने का मौका देते हैं, जबकि लिस्टिंग का काम बिना किसी रुकावट के चलता रहता है।

फ़ाउंडर की सोच: प्राइवेट से पब्लिक तक का सफ़र

SME IPO की तैयारी सिर्फ़ सिस्टम के बारे में नहीं है; यह सोच के बारे में भी है।

- **अनुशासन:** अब हर खर्च और हर जानकारी पर कड़ी नज़र रखी जाती है।
- **पारदर्शिता:** आप अब बंद दरवाज़ों के पीछे कुछ छिपा नहीं सकते।
- **सब्र:** IPO की प्रक्रिया में महीनों, कभी-कभी तो सालों लग जाते हैं।
- **बदलाव के लिए तैयार रहना:** शासन के नियम-कानून शायद आपको पाबन्दी लगे, लेकिन वे लंबे समय के लिए भरोसे को बरकरार रखते हैं।

जैसा कि एक फ़ाउंडर ने कहा, "SME IPO सिर्फ़ पैसा नहीं जुटाता, बल्कि यह आपके बिज़नेस के लेवल को भी ऊपर उठाता है।"

मास्टरक्लास चेकलिस्ट

जो फ़ाउंडर्स SME IPO के बारे में सोच रहे हैं, यह रही, IPO के लिए आसान चेकलिस्ट:

- पिछले 3 सालों का साफ़-सुथरा और ऑडिट किया हुआ हिसाब।
- मज़बूत मुनाफ़ा और टिकाऊ मार्जिन।
- संतुलित पूँजी का ढाँचा।

- SEBI की योग्यता की शर्तों का पालन।
- मर्चेट बैंकर और सलाहकारों की नियुक्ति।
- स्वतंत्र निदेशक और बिज़नेस चलाने के लिए सही सिस्टम।
- पूरी जानकारी के साथ ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस।
- अपने बिज़नेस की स्पष्ट कहानी और मिले हुए पैसों के सही इस्तेमाल के बारे में बताना।
- निवेशकों के लिए रोडशो और बातचीत की रणनीति।
- लिस्टिंग के बाद निवेशकों के साथ अच्छे रिश्ते बनाने की योजना।
- एक अनुभवी IPO सलाहकार से जुड़ना।

निष्कर्ष

SME IPO का सफ़र हर किसी के बस की बात नहीं है। इसके लिए पैसों का सही हिसाब, नियमों का कड़ा पालन और निवेशकों को मनाने की कला की ज़रूरत होती है।

लेकिन जो फाउंडर्स इस चुनौती को स्वीकार करते हैं, उन्हें सिर्फ़ पैसा ही नहीं, बल्कि उससे कहीं ज़्यादा फ़ायदे मिलते हैं।

एक सफल IPO आपके बिज़नेस को बड़े लीग में शामिल करता है, दुनिया भर के निवेशकों के लिए दरवाज़े खोलता है और लगातार विकास के लिए एक अच्छा रास्ता बनाता है। और सबसे बड़ी बात, यह आपको एक बिज़नेस चलाने वाले से पब्लिक लीडर में बदल देता है।

और इस सफ़र में, सही लोगों के साथ होने से बहुत फर्क पड़ता है। जहाँ मर्चेट बैंकर IPO को पूरा कराते हैं, वहीं IPO सलाहकार चुपचाप फाउंडर्स की तैयारी को बेहतर बनाते हैं, नियमों के पालन को आसान करते हैं और कंपनी की कहानी को निवेशकों की उम्मीदों के हिसाब से ढालते हैं।

उन्हें इस मास्टरक्लास में अपना को-पायलट (साथी) मानें – जो यह पक्का करते हैं कि जब IPO की घंटी बजे, तो आप सिर्फ़ पैसा ही नहीं, बल्कि अपनी कंपनी की पहचान को भी नई ऊँचाइयों तक ले जा रहे हों।

असल में, यही 'फाउंडर्स मास्टरक्लास' का असली मतलब है।



सोने की चिड़िया की उड़ान: भारत के देसी बाज़ार की ग्लोबल पहचान



आरंभ- भारत का दुनिया की वित्तीय ताकत बनने का सपना

भारत हमेशा से सपनों, महत्वाकांक्षा और उद्यमिता की भूमि रहा है। मुंबई के व्यस्त बाजारों से लेकर बेंगलुरु के कॉर्पोरेट गलियारों तक, एक दृष्टि धीरे-धीरे आकार ले रही है — एक सच्चे वैश्विक वित्तीय महाशक्ति बनने का सपना। कई दशकों तक भारत की वित्तीय व्यवस्था मुख्यतः घरेलू रही — जो स्थानीय निवेशकों, सरकारी परियोजनाओं और बड़े सार्वजनिक उपक्रमों की आवश्यकताओं तक ही सीमित थी। दलाल स्ट्रीट मशहूर तो थी, लेकिन वह एक भारतीय कहानी थी — ऐसी कहानी जो देश की सीमाओं के भीतर ही सीमित रही।

1950 और 1960 के दशक में भारत का ध्यान राज्य-नेतृत्व वाले विकास मॉडल पर केंद्रित था। उदारीकरण से पहले, भारत की GDP वृद्धि दर औसतन केवल 3.5% प्रति वर्ष थी। 1991 में देश को गंभीर भुगतान संतुलन संकट (Balance of Payments Crisis) का सामना करना पड़ा। विदेशी मुद्रा भंडार घटकर 6 अरब डॉलर से भी कम रह गया था — जो केवल दो हफ्तों के आयात के लिए पर्याप्त था। राजकोषीय घाटा (Fiscal Deficit) GDP के 8% तक पहुंच गया था, और मुद्रास्फीति (Inflation) दो अंकों में थी। भारत सचमुच डिफॉल्ट (Default) के कगार पर था — एक ऐसा समय जब देश की आर्थिक साख डंवाडोल हो चुकी थी।

लेकिन संकट अक्सर नए अवसरों के दरवाजे खोलते हैं। 1991 में प्रधानमंत्री पी.वी. नरसिम्हा राव और वित्त मंत्री डॉ. मनमोहन सिंह द्वारा शुरू की गई नई आर्थिक नीति ने भारत की दिशा ही बदल दी। यह परिवर्तन एक बंद और केंद्र-

नियोजित अर्थव्यवस्था से निकलकर उदारीकृत और बाजार-केन्द्रित व्यवस्था की ओर बढ़ने का संकेत था। यह सिर्फ एक नीतिगत सुधार नहीं था — यह वास्तव में एक आर्थिक क्रांति थी, जिसने भारत की आर्थिक सोच और विश्व के प्रति दृष्टिकोण दोनों को बदलकर रख दिया।

नतीजे? ये तो किसी फ़िल्मी क्लाइमेक्स से कम नहीं थे:

- **GDP ग्रोथ:** 3.5% की धीमी चाल से 6-7% की तूफानी रफ़्तार पर पहुंची।
- **अर्थव्यवस्था का साइज़:** 1991 में भारत की जीडीपी लगभग 270 अरब डॉलर थी, जो बढ़कर 2020 तक 2.9 ट्रिलियन डॉलर (यानी लगभग 2,900 अरब डॉलर) तक पहुंच गई।
- **विदेशी निवेश (FDI):** \$97 मिलियन से उछलकर \$81 बिलियन का रिकॉर्ड बना।
- **विदेशी मुद्रा भंडार:** \$5.8 बिलियन के खतरे से निकलकर \$700 बिलियन से ज़्यादा की सुरक्षा कवच बन गया!

फिर भी, एक वैश्विक वित्तीय केंद्र बनना केवल सुधारों से संभव नहीं होता — इसके लिए दृष्टि, आत्मविश्वास और विश्वस्तरीय बुनियादी ढांचे की आवश्यकता होती है। भारत ने दुनिया को दिखा दिया कि हम अब सिंगापुर या दुबई से टक्कर लेने के लिए तैयार हैं।

इसी सोच ने GIFT City को जन्म दिया—यह हमारा इंटरनेशनल फ़ाइनेंशियल फ़ोर्स फ़ील्ड है! इसे दुनिया के बड़े हब से मुकाबला करने के लिए ज़ीरो से डिज़ाइन किया गया।

विश्व-स्तरीय सुविधाएँ, डिजिटल सिस्टम और निवेशकों को लुभाने वाले नियम लाए गए। अब भारत केवल अपने

देश के निवेशकों को नहीं बुला रहा था; वह दुनिया भर के खिलाड़ियों को कह रहा था, "हमारी तरक्की की कहानी में अपना अध्याय लिखिए!" और जानते हैं, इस ग्लोबल मिशन की कमान किसके हाथ में थी? हमारे IPO बाज़ार के! यही वो रास्ता है जिससे हमारी कंपनियाँ पैसा जुटाती हैं, अपनी अंतर्राष्ट्रीय पहचान बनाती हैं और दुनिया के निवेशकों तक पहुँचती हैं।

घरेलू बदलाव से वैश्विक पहचान की ओर

ज़रा सोचिए! 1991 से पहले भारत की अर्थव्यवस्था एक सरकारी दफ़्तर की तरह थी—हर काम के लिए 'लाइसेंस' ज़रूरी था! इस 'लाइसेंस राज' ने बाज़ार को जकड़ रखा था और सरकार का दबदबा था। लेकिन फिर आया वो 'टर्निंग पॉइंट'! 1991 के आर्थिक सुधारों ने उस पुराने, सुस्त सिस्टम को उखाड़ फेंका, और यहीं से भारत के तेज आर्थिक विकास की सुपर-फास्ट नींव रखी गई।

ये सुधार सिर्फ़ पैसे का हिसाब-किताब नहीं थे—इन्होंने तो भारत की पूरी किस्मत ही बदल दी! ये सिर्फ़ आँकड़े नहीं, बल्कि बदलाव की महागाथा है:

जब भारत ने 'बॉर्डर' खोल दिए

- **अंतर्राष्ट्रीय व्यापार जुड़ाव:** केवल 10 सालों में, भारत ने दुनिया से अपनी दोस्ती दोगुनी कर दी! हमारा विदेश व्यापार GDP के 17.2% से उछलकर 30.6% हो गया। हमने दुनिया को साफ़ बता दिया, "अब हम ग्लोबल गेम खेलने को तैयार हैं!"
- **गरीबी को अलविदा:** इस आर्थिक आज़ादी का सबसे बड़ा इनाम क्या था? गरीबी कम होना! 1993-94 में जो गरीबी 36% थी, वह 1999-2000 तक घटकर 26.1% रह गई। यह सिर्फ़ आँकड़े नहीं, लाखों-करोड़ों ज़िंदगियों में आया रोशनी का नया दौर था।
- **टेलीकॉम क्रांति:** सरकार का एकाधिकार टूटा और प्राइवेट खिलाड़ियों की एंट्री हुई। टेलीकॉम सेक्टर में ऐसा विस्फोट हुआ कि आज हर हाथ में स्मार्टफोन है—यह उसी 1991 की 'क्रांति' का नतीजा है।
- **एविएशन क्षेत्र का विकास:** 'ओपन स्काई पॉलिसी' आई और एविएशन इंडस्ट्री में ज़ोरदार बूम आ गया। आसमान अब सिर्फ़ सरकारी जहाज़ों के लिए नहीं, बल्कि हर किसी की उड़ान के लिए खुल चुका था।

इन बड़े आर्थिक बदलावों के साथ ही, हमारे वित्तीय क्षेत्र ने भी अपना गियर बदला। अब हम एक ग्लोबल प्लेग्राउंड में खेल रहे हैं, जहाँ घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय, दोनों तरह की कंपनियों पर नज़र रखने वाला एक शहंशाह चाहिए और इस नए, दमदार सिस्टम की कमान अब जो संभाल रहा है, वह है SEBI

1991 के आर्थिक संकट के बाद, हमारे वित्तीय बाज़ार को एक 'सुपर हीरो' की ज़रूरत थी। बाज़ार में भरोसा कम था, और छोटे निवेशक डरते थे। तभी एंट्री हुई Securities and Exchange Board of India, SEBI की।

SEBI का जन्म हुआ 1988 में, एक स्वतंत्र संस्था के रूप में। इसका काम था बाज़ार को संभालना और बढ़ावा देना। लेकिन असली पावर मिली 12 अप्रैल, 1992 को, जब SEBI एक्ट, 1992 लागू हुआ और SEBI को कानूनी ताकत मिल गई।

यह हमारी वित्तीय दुनिया का एक टर्निंग पॉइंट था। अब SEBI के पास निवेशकों की रक्षा करने, पारदर्शिता सुनिश्चित करने और पूँजी बाज़ारों के व्यवस्थित विकास की ज़िम्मेदारी थी। यह बहुत ज़रूरी था, क्योंकि दुनिया भर के निवेशक भारत में तभी पैसा लगाते, जब उन्हें हमारे बाज़ारों पर भरोसा होता।

चलिए, देखते हैं 2000 के दशक की शुरुआत में SEBI ने क्या धमाल मचाया:

SEBI का क्रांतिकारी असर: 'बाज़ार का मेकओवर'

- **डिजिटल ट्रेडिंग:** SEBI ने सेटलमेंट की स्पीड को बुलेट ट्रेन बना दिया। पहले जुलाई 2001 में T+5 रोलिंग साइकिल आई, फिर अप्रैल 2002 में T+3, और आखिर में अप्रैल 2003 में T+2। इससे ट्रेड पूरे होने का समय बहुत कम हो गया।
- **डीमटीरियलाइज़ेशन:** डिपॉज़िटरीज़ एक्ट 1996 के ज़रिए, फ़िज़िकल सर्टिफ़िकेट यानी कागज़ के टुकड़े खत्म हो गए। जिससे पोस्टल देरी, चोरी और जाली दस्तावेज़ों का डर हमेशा के लिए खत्म हो गया।
- **निवेशकों की सुरक्षा:** छोटे निवेशकों को और हिम्मत देने के लिए, उनकी सीमा को ₹1 लाख से बढ़ाकर ₹2 लाख कर दिया गया। अब और ज़्यादा लोग बाज़ार के खेल में शामिल होने लगे।
- **प्रभावी अधिकार:** 2014 में, SEBI को जाँच और ज़ब्ती (search and seizure operations) जैसी नई

क्रान्ती शक्तियाँ मिलीं। अब SEBI की मुट्टी और मजबूत हो गई।

जो कदम छोटे लगते थे, वे बाद में शक्तिशाली मील के पत्थर साबित हुए। SEBI ने निवेशकों का भरोसा जीता और अनगिनत छोटी कंपनियों को आत्मविश्वास के साथ बाज़ार में आने के लिए प्रेरित किया।

इस बीच, हमारे एक्सचेंज भी मॉडर्न हो रहे थे। भारत के ट्रेडिंग का यह कायापलट दो ताकतवर संस्थाओं – BSE और NSE – में पूरी तरह से दिखाई दिया, जो देश की पूँजी बाज़ार क्रांति के जुड़वाँ इंजन बन गए।

बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज (BSE), जो 1875 में स्थापित हुआ, एशिया का सबसे पुराना स्टॉक एक्सचेंज है और भारत के वित्तीय सिस्टम की रीढ़ है। इसने तकनीकी सोच, पारदर्शिता और योग्यता के दम पर पूँजी बाज़ारों में क्रांति ला दी, जिससे दलाल स्ट्रीट बन गई दुनिया के लिए सफलता का प्रतीक।

अगर BSE बाज़ार का अनुभवी खिलाड़ी है, तो NSE है नया, तेज़ और आधुनिक चेहरा। 1992 में स्थापित National Stock Exchange (NSE), भारत का सबसे बड़ा और सबसे एडवांस स्टॉक एक्सचेंज है, जिसने पूरी तरह से ऑटोमेटेड और इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग की शुरुआत करके बाज़ी पलट दी। इसने लाखों निवेशकों तक पारदर्शिता, रफ़्तार और पहुँच सुनिश्चित की, जिससे भारत का पूँजी बाज़ार विश्व स्तर पर सशक्त और तकनीकी रूप से भविष्य के लिए तैयार हो गया।

SEBI के आने के बाद, भारत के ट्रेडिंग जगत ने एक तकनीकी क्रांति देखी — जिसने बाज़ारों में रफ़्तार, पारदर्शिता और भरोसे की परिभाषा ही बदल दी। आइए देखें:

डिजिटल क्रांति: बदलती ट्रेडिंग की दुनिया

- **NSE इंडेक्सट्रैकर:** वर्तमान में, यह पूरे भारत में 2,19,015 से ज्यादा ट्रेडिंग टर्मिनलों को सपोर्ट करता है, जिससे पूरे देश में ब्रोकरों और निवेशकों के लिए बाज़ार तक बेरोक-टोक पहुँच और कनेक्टिविटी सुनिश्चित होती है।
- **रियल-टाइम डेटा:** NSE मल्टी-लेवल रियल-टाइम मार्केट डेटा प्रदान करता है — जिसमें लेवल 1, लेवल 2, लेवल 3 और टिक-बाय-टिक अपडेट शामिल हैं — जो तेज़ और बेहतर निर्णय लेने में मदद करता है।
- **AI का इंटीग्रेशन:** BSE अब निवेशक जागरूकता को बढ़ाने के लिए AI-जनरेटेड इनसाइट्स का उपयोग करता

है। यह उन्हें बुद्धिमानी से तैयार किए गए संदेश साझा करता है, जैसे: "इस स्क्रिप्ट का PE पिछले चार तिमाहियों से लगातार 50 से ऊपर रहा है।"

वेबसाइट का आधुनिकीकरण और सुधार

वेबसाइट का आधुनिकीकरण दोनों एक्सचेंजों ने यूजर एक्सपीरियंस और पारदर्शिता को सुपरचार्ज करने के लिए अपने डिजिटल प्लेटफ़ॉर्म को जबरदस्त तरीके से अपग्रेड किया है। BSE का सबसे बड़ा और हालिया मेकओवर 2018 में पूरा हुआ था, जिसने यह सुनिश्चित किया कि दलाल स्ट्रीट हमेशा तकनीकी रूप से फ़्यूचर-रेडी रहे।"

इन सब के बीच, RBI ने बैंकिंग सिस्टम को मजबूत किया, मुद्रा स्थिरता में सुधार लाया और पूँजी बाज़ार सुधारों का समर्थन किया। इन तालमेल भरे कदमों ने एक मजबूत नींव तैयार की — अब भारत के पास नियंत्रित बाज़ार, पारदर्शी एक्सचेंज और बढ़ता निवेशक विश्वास था।

इसी दौरान, भारत का IPO बाज़ार भी चुपचाप विकसित हो रहा था। 1990 के दशक में बड़े सरकारी उद्यमों के IPO से शुरुआत हुई, और फिर धीरे-धीरे प्राइवेट कम्पनियाँ, SME और नई तकनीकी कम्पनियाँ भी शेयर बाज़ार में कदम रखने लगीं। डिजिटल सिस्टम, ऑनलाइन ट्रेडिंग और भरोसेमंद बैंकिंग सेवाओं के जरिए भारत ने ऐसा ढांचा बनाया, जहाँ IPO ने देश और दुनिया दोनों के निवेशकों को आकर्षित किया। यहीं से बनी भारत के लिए एक भरोसेमंद और आधुनिक वित्तीय बाज़ार की नींव।

इस बदलाव का मतलब सिर्फ़ आँकड़े या इंडेक्सट्रैकर नहीं था। यह सोच में बदलाव था — भारत अब सिर्फ़ अपने देश के लिए नहीं, बल्कि दुनिया के नज़रिए से भी सोचने लगा। देश ने ऐसे नियम और सिस्टम तैयार किए, जो देश के सपनों को अंतर्राष्ट्रीय पूँजी से जोड़ सकें।

और यही समय था भारत की अगली बड़ी छलांग का: दुनिया के निवेशकों और सीमा-पार IPOs के लिए GIFT सिटी जैसे प्रोजेक्ट्स के जरिए आधुनिक वित्तीय इंडेक्सट्रैकर खड़ा करना। मकसद साफ़ था — भारत न सिर्फ़ अपने भीतर तेजी से बढ़ रहा था, बल्कि दुनिया को भी अपनी वित्तीय सफलता में हिस्सा बनने का आमंत्रण दे रहा था।



GIFT City: The Global Gateway: भारत का फ़्यूचर-रेडी इंफ़्रास्ट्रक्चर



जब भारत ने वित्तीय सुधारों की नींव रखी और भरोसा और गति हासिल की, तो अगली चुनौती आई: देश को ऐसा इंफ़्रास्ट्रक्चर देने की जो दुनिया के बड़े वित्तीय केंद्रों जैसे सिंगापुर और दुबई के मुकाबले खड़ा हो सके। क्योंकि निवेशक सिर्फ मौके नहीं देखते, बल्कि सुविधाजनक और आसान नियमों वाले विश्वस्तरीय सिस्टम भी देखते हैं।

इस चुनौती का जवाब था: गुजरात इंटरनेशनल फाइनेंस टेक-सिटी (GIFT City)

यह सिर्फ अहमदाबाद और गांधीनगर के बीच का एक ज़िला नहीं है, बल्कि भारत का पहला अंतर्राष्ट्रीय वित्तीय सेवा केंद्र (IFSC) है। इसका लक्ष्य था एक ऐसा ग्लोबल वित्तीय हब बनाना, जहाँ देशी और विदेशी निवेशक, कंपनियाँ और बैंक आसानी से काम कर सकें।

GIFT सिटी की सबसे बड़ी ताकत हैं IFSC यूनिट्स, जो वैश्विक निवेशकों को आकर्षित करने के लिए ढेर सारे फ़ायदा और अवसर देती हैं:

- **टैक्स में मदद:** निवेश और व्यापार दोनों कम खर्चीले और ज्यादा लाभकारी।
- विदेशी मुद्रा में व्यापार यानी कंपनियां डॉलर, यूरो या किसी भी मुद्रा में फंड जुटा सकती हैं।
- **वैश्विक निवेश का मौका:** अंतर्राष्ट्रीय निवेशक भारत की तेजी से बढ़ती अर्थव्यवस्था में हिस्सा ले सकते हैं।
- **विदेश में लिस्टिंग, भारत में काम:** कंपनी भारत में रहकर भी विश्व बाजार में दिख सकती हैं।

यह सब संभव हुआ इंटरनेशनल फाइनेंशियल सर्विसेज सेंटर अथॉरिटी (IFSCA) की वजह से, जो SEBI और RBI के साथ मिलकर काम करती है। IFSCA यह सुनिश्चित करती है कि नियम सरल हों, मंजूरी जल्दी मिले और भारत का वित्तीय ढांचा दुनिया के मानकों के हिसाब से हो। SEBI के साथ इसका तालमेल घरेलू कंपनियों को अब विदेश में IPO के मौके देता है, जबकि RBI की देखरेख पैसे की स्थिरता और वित्तीय समझदारी बनाए रखती है।

GIFT City सिर्फ इमारतों का समूह नहीं है। यह भारत को एक ग्लोबल वित्तीय खिलाड़ी बनाने का सपना है। इस शहर ने अंतर्राष्ट्रीय बैंकों, फंड मैनेजर्स, बीमा कंपनियों और फिनटेक कंपनियों को आकर्षित किया है। यह भारतीय कंपनियों के लिए वैश्विक पूंजी तक पहुँच का सुनहरा रास्ता है।

तेजी से बढ़ते आँकड़े (2025)

- **कुल क्षेत्रफल:** 886 एकड़ (359 हेक्टेयर)
- **IFSC क्षेत्र:** 261 एकड़ (106 हेक्टेयर)
- **घरेलू क्षेत्र:** 625 एकड़
- **ऑफिस बिल्डिंग्स:** 25, 700+ ऑफिस
- **रोजगार:** 25,000+ लोग, 2030 तक 1,50,000 तक बढ़ने का अनुमान

परिवर्तन वास्तव में शानदार रहा है। मार्च 2025 में, GIFT City ने Global Financial Centres Index (GFCI) में 46वां स्थान हासिल किया, जो पिछले वर्षों की तुलना में एक बड़ी उन्नति है। इसके साथ ही इसे प्रतिष्ठा के मामले में शीर्ष स्थान मिला, फिनटेक क्षेत्र में 40वां स्थान हासिल हुआ और 15 उभरते वित्तीय केंद्रों में यह पाँचवें स्थान पर रखा गया, जो भविष्य में और महत्वपूर्ण होने की संभावना रखते हैं।

वित्तीय इकोसिस्टम की बढ़त

- **32 बैंक:** जिनमें 14 विदेशी (JP Morgan, Standard Chartered, Deutsche Bank, Citibank, HSBC, Barclays) और 17 घरेलू बैंक शामिल हैं।
- **बैंकिंग लेन-देन:** कुल \$1,321 बिलियन
- **एसेट साइज़:** बैंक के पास \$90 बिलियन के संपत्ति
- **पूंजी बाजार:** 150+ पूंजी बाजार मध्यस्थ
- **बीमा:** 47 बीमा और पुनर्बीमा कंपनियाँ

- **वैकल्पिक निवेश:** 250+ अल्टरनेटिव इन्वेस्टमेंट फंड्स (AIFs)
- **फिनटेक:** 32 FinTech और TechFin संस्थाएं
- **ट्रेडिंग वॉल्यूम:** GIFT NIFTY ने मई 2025 में \$102.35 बिलियन का मासिक कारोबार किया

शानदार इंफ्रास्ट्रक्चर

- **स्मार्ट सिटी फीचर्स:** ऑटोमैटिक कचरा इकट्ठा करना, डिस्ट्रिक्ट क्लीनिंग प्लांट, अंडरग्राउंड टनल, 24/7 पानी की सप्लाई
- **कनेक्टिविटी:** मेट्रो से जुड़ाव (अहमदाबाद – GIFT City – गांधीनगर), बुलेट ट्रेन टर्मिनल से 15 मिनट, अंतर्राष्ट्रीय हवाई अड्डे से 20 मिनट

भारत का IPO बाज़ार: दुनिया के लिए नया दरवाज़ा



भारत की वैश्विक वित्तीय हब बनने की यात्रा में, IPO सबसे असरदार और महत्वपूर्ण साधन बनकर उभरे हैं। ये सिर्फ़ पैसे जुटाने का तरीका नहीं हैं — ये भरोसा, पारदर्शिता और बड़े इरादों का खुला संकेत हैं। पिछले दशक में, भारतीय IPO बाज़ार ने जबरदस्त ग्रोथ देखी है, जिसने घरेलू निवेशकों के साथ-साथ वैश्विक खिलाड़ियों का भी ध्यान तेजी से खींचा है।

पहले, भारत में IPOs में ज्यादातर बड़े सरकारी या पुराने औद्योगिक कंपनियों का ही बोलबाला था। लेकिन अब कहानी पूरी तरह बदल चुकी है। BSE और NSE के मेनबोर्ड और SME प्लेटफ़ॉर्म ने तकनीकी कंपनियों, स्टार्टअप्स और इनोवेटिव कंपनियों के लिए बाज़ार के दरवाज़े खोल दिए हैं।

- **टेक्नोलॉजी हब:** Singapore Telemedia Tier IV डेटा सेंटर के साथ 825 रैक और Yotta का AI-पावर्ड डेटा सेंटर
- **ग्रीन बिल्डिंग्स:** शहर ने ऊर्जा बचाने और पर्यावरण की रक्षा करने वाले स्मार्ट और हरित निर्माण पर ध्यान केंद्रित किया है।

आर्थिक अनुमान

National Institute of Public Finance and Policy के अनुसार, GIFT City की तेजी से बढ़ती अर्थव्यवस्था 2025 तक भारत के GDP में 1% तक योगदान दे सकती है और जब भारत की GDP 2030 तक \$7 ट्रिलियन तक पहुँचने का अनुमान है, तो यह देश की अर्थव्यवस्था के लिए एक महत्वपूर्ण योगदान होगा।

रिकॉर्ड तोड़ फंडरेज़िंग, ओवरसब्सक्रिप्शन और हाई-प्रोफ़ाइल लिस्टिंग यह दिखाते हैं कि निवेशक (देशी या विदेशी) भारतीय IPOs को वृद्धि का आसान रास्ता मानते हैं।

2025: एक रिकॉर्ड तोड़ साल

- **पहले छह महीने का प्रदर्शन:** 2025 के पहले 6 महीने में, भारतीय कंपनियों ने 108 IPO के ज़रिए \$4.6 बिलियन जुटाए, जो निवेशक के मज़बूत भरोसे और एक सक्रिय बाज़ार का संकेत हैं।
- **वैश्विक रैंकिंग में उछाल:** 2025 की पहली तिमाही में, भारत ने वैश्विक IPO गतिविधि में 22% हिस्सेदारी हासिल की और अमेरिका के बाद दुनिया का दूसरा सबसे बड़ा IPO बाज़ार बन गया।
- **पाइपलाइन की मज़बूती:** लगभग 162 कंपनियाँ IPO के लिए तैयार हैं, जो मिलकर बाज़ार से रिकॉर्ड ₹2.4 लाख करोड़ जुटाने का इरादा रखती हैं।
- **SEBI की हरी झंडी:** बाज़ार में 71 कंपनियों को पहले ही SEBI की मंजूरी मिल चुकी है, जो लगभग ₹1.14 लाख करोड़ जुटाने के लिए तैयार हैं।

जैसे-जैसे भारत का IPO बाज़ार चमक रहा है, वैसे-वैसे 2025 में कई नई सफलता की कहानियाँ भी उभरकर सामने आई हैं — जिन्होंने निवेशकों की सोच को अपनी ओर खींचा, फंड जुटाने के रिकॉर्ड तोड़े और भारत में सार्व-जनिक होने के मायने ही बदल दिए।

प्रमुख IPO सफलता की कहानियाँ (2025)

- **HDB Financial Services:** ₹12,500 करोड़
- **Hexaware Technologies:** ₹8,750 करोड़ (2025 की पहली तिमाही का सबसे बड़ा IPO)
- **Tata Capital Ltd:** ₹15,511.87 करोड़ जुटाने का सबसे बड़ा प्रस्तावित इश्यू
- **Credila Financial Services:** ₹5,000 करोड़
- **National Securities Depository Ltd (NSDL):** ₹4,010.95 करोड़

मासिक रफ्तार

- **अक्टूबर 2025:** अक्टूबर 2025 रिकॉर्ड तोड़ने वाला महीना बनकर उभरा, जिसमें ₹50,000 करोड़ से ज्यादा की IPO फंडरेजिंग की उम्मीद है, जो जुलाई 2025 के ₹20,565 करोड़ के लक्ष्य को काफी पीछे छोड़ देगा।
- **जनवरी-सितंबर 2025:** इस दौरान, कंपनियों ने ₹85,241 करोड़ जुटाए, जो पिछले साल से 45% ज्यादा है। केवल सितंबर में 53 SME IPOs ने ₹2,309 करोड़ जुटाए — यह अब तक का सबसे ज्यादा मंथली वॉल्यूम और वैल्यू है।
- **पाइपलाइन में तेजी:** IPO पाइपलाइन H1 2025 के 118 फ़ाइलिंग से बढ़कर अब 165+ कंपनियों तक पहुँच गई है, जिसमें 75 को SEBI की मंजूरी मिल चुकी है और 90+ ग्रोथ पर हैं। आने वाले प्रमुख IPO में Reliance Jio, Canara HSBC Life, Hero FinCorp, Credila, Zepto, Lenskart और Groww शामिल हैं।

पिछले सालों का प्रदर्शन

- **2024 का प्रदर्शन:** भारतीय कंपनियों ने सार्वजनिक पेशकशों के जरिए से \$20.5 बिलियन जुटाए
- **ऑल-टाइम हाई:** भारत ने 2024 में IPOs के जरिए ₹1,75,501 करोड़ जुटाए
- **2025 का अनुमान:** बाज़ार से ₹1.5-1.75 ट्रिलियन (\$17-20 बिलियन) जुटाने की उम्मीद है, जो 2024 के रिकॉर्ड को पार कर सकता है

क़ानूनी व्यवस्था भी इस वैश्विक सोच को मज़बूती देने के लिए बेहतर हुई है। SEBI ने IPO मंजूरी की रफ्तार बढ़ा दी है, पहले ही \$13 बिलियन मूल्य की सार्वजनिक पेशकशों

को मंजूरी दी जा चुकी है, जबकि \$18.7 बिलियन और मंजूरी का इंतज़ार कर रहे हैं। निजी आवेदन का विकल्प पेश करने के बाद 2025 में 17 फ़र्मों ने इसे अपनाया, जबकि 2024 में केवल 2 ने इसे चुना था।

SME IPO भारत की नई पीढ़ी की कंपनियों के लिए एक लॉन्चपैड बन गए हैं। ये छोटी कंपनियाँ, जो पहले स्थानीय फंडिंग तक सीमित थीं, अब बड़े निवेशकों से पूंजी जुटा सकती हैं और भरोसा स्थापित कर सकती हैं। कई SME धीरे-धीरे मेनबोर्ड तक पहुँचती हैं और कभी-कभी अंतर्राष्ट्रीय लिस्टिंग के रास्ते भी अपनाती हैं। यह इकोसिस्टम सुनिश्चित करता है कि इनोवेशन और उद्यमिता अब भूगोल या पूँजी की सीमाओं में बंधी नहीं हैं।

IPO भारत की विकास कहानी का आईना भी हैं। IPO उन क्षेत्रों को उजागर करता है जो कुछ नया कर रहे हैं, रोजगार पैदा कर रहे हैं और GDP में योगदान दे रहे हैं। वैश्विक निवेशकों के लिए, IPO पारदर्शिता और वृद्धि क्षमता दोनों पेश करते हैं और भारत के बाज़ार में आसान एंट्री पॉइंट उपलब्ध कराते हैं।

संक्षेप में, भारत का IPO बाज़ार अब सिर्फ़ घरेलू फंडरेजिंग सिस्टम नहीं रहा, बल्कि वैश्विक खिड़की बन गया है। यह दुनिया को दिखाता है कि भारतीय कंपनियाँ तैयार, योग्य और महत्वाकांक्षी हैं। मज़बूत नियमों, सहायक इंफ्रास्ट्रक्चर और बढ़ते निवेशक भरोसे के साथ, IPO अब इंडियन इनोवेशन को अंतर्राष्ट्रीय पूँजी से जोड़ने वाला प्रमुख साधन बन गया है, जो भारत को अंतर्राष्ट्रीय वित्तीय मंच पर आत्मविश्वास से आगे बढ़ने में मदद कर रहा है।

वैश्विक पूँजी और इंडियन इनोवेशन का मिलन

जैसे-जैसे भारत का IPO बाज़ार मज़बूत हुआ और इंफ्रा-स्ट्रक्चर विकसित हुआ, देश ने अपने वित्तीय इकोसिस्टम में वैश्विक पूँजी को खींचना शुरू कर दिया। आज भारत सिर्फ़ अपना पैसा ही नहीं लगा रहा है, बल्कि दुनिया को अपने बाज़ार, कंपनियाँ और नए आइडिया दिखा रहा है।

इसका सबसे बड़ा सबूत है भारत में बढ़ते विदेशी पोर्टफोलियो (FPI) और प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (FDI)। अमेरिका, यूरोप और एशिया के निवेशक भारत में पैसा लगा रहे हैं। उन्हें यहाँ तेज़ ग्रोथ दिखती है, नियम साफ़ हैं, और सब कुछ पारदर्शी है।

ये जैसे टेक्नोलॉजी से लेकर फ़ाइनेंशियल सर्विस और सोलर एनर्जी तक — हर जगह लग रहे हैं, जो हमारी अर्थव्यवस्था की मज़बूती दिखाते हैं।

विदेशी निवेश की बारिश

- **रिकॉर्ड तोड़ FDI:** पिछले साल (FY 2024-25) भारत में \$81.04 बिलियन का FDI आया, जो उससे पिछले साल से 14% ज़्यादा है। (यानी, विदेशी कंपनियों ने भारत में दिल खोलकर पैसा लगाया)।
- **कुल जमा पूंजी:** अप्रैल 2000 से अब तक, भारत ने कुल \$1.09 ट्रिलियन FDI आकर्षित किया है।
- **मेक इन इंडिया का दम:** हमारे मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में FDI 18% बढ़ा, जो दिखाता है कि दुनिया अब भारत को उत्पादन का बड़ा केंद्र मानती है।
- **सेक्टरवार नेतृत्व:** सबसे ज़्यादा FDI सर्विस सेक्टर में आया, जो कुल निवेश का 19% था, इसके बाद कंप्यूटर सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर सेक्टर का नंबर आया, जो 16% था।

पैसा कहाँ से आ रहा:

- **सिंगापुर:** प्रमुख स्रोत, 30% हिस्सेदारी
- **मॉरीशस:** दूसरे स्थान पर, 17%
- **संयुक्त राज्य अमेरिका:** तीसरे स्थान पर, 11%
- **अंतर्राष्ट्रीय पहुँच का विस्तार:** भारत के स्रोत देशों की संख्या FY 2013-14 के 89 से बढ़कर FY 2024-25 में 112 हो गई है।

Q1 FY 2026 की जोरदार रफ़्तार!

अप्रैल-जून 2025 के लिए भारत का FDI इक्विटी इनफ्लो (इक्विटी निवेश) 13% बढ़कर ₹1,59,428 करोड़ (\$18.62 बिलियन) हो गया है। यह आँकड़ा निवेशकों का मज़बूत भरोसा दिखाता है।

विदेशी पोर्टफोलियो निवेश (FPI) के रुझान:

ऐतिहासिक डेटा बताता है कि विदेशी पोर्टफोलियो/संस्थागत निवेशकों (FPI) ने FY02 से FY18 के बीच भारत में लगभग ₹12.51 लाख करोड़ (\$171.81 बिलियन) का बड़ा निवेश किया। 2017-18 में BSE में लिस्टेड कंपनियों का कुल बाज़ार पूंजीकरण बढ़कर ₹142.25 लाख करोड़ (\$1.95 ट्रिलियन) हो गया।

भारत के आधुनिक एक्सचेंज अब महज़ स्थानीय खिलाड़ी नहीं रहे; अब वे विश्व स्तर पर ज़बरदस्त पहचान बना रहे हैं।

स्टॉक एक्सचेंज की वर्ल्ड-क्लास पहचान

भारत के एक्सचेंज अब गली-मोहल्ले के नहीं रहे, बल्कि ग्लोबल बन गए हैं।

- **NSE का बड़ा मुक़ाम:** हमारा नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) अब बाज़ार पूंजीकरण (\$5.7 ट्रिलियन) के मामले में दुनिया का पाँचवाँ सबसे बड़ा स्टॉक एक्सचेंज बन गया है।
- **वैश्विक रैंकिंग:** दिसंबर 2023 में, भारत का पूरा इक्विटी बाज़ार (BSE + NSE) \$4.33 ट्रिलियन का हो गया, जिसने हांगकांग (\$4.29 ट्रिलियन) को पीछे छोड़कर भारत को दुनिया का चौथा सबसे बड़ा इक्विटी बाज़ार बना दिया।
- **ट्रेडिंग वॉल्यूम:** NSE देशभर में 219,015 ट्रेडिंग टर्मिनलों को समर्थन देता है।

डिजिटल इनोवेशन की सीढ़ी

भारत की फिनटेक क्रांति ने ग्लोबल निवेशकों के लिए बेहतरीन कनेक्टिविटी बना दी है।

- **UPI की शानदार सफलता:** UPI अब हर महीने 20 अरब से ज़्यादा लेन-देन (transactions) करता है, जिसकी कीमत ₹25 लाख करोड़ से ज़्यादा है। यह भारत की डिजिटल पेमेंट क्रांति और फिनटेक इनोवेशन में उसकी वैश्विक लीडरशिप का सबूत है।
- **ग्लोबल फैलाव:** UPI अब UAE, सिंगापुर और फ्रांस जैसे 7 देशों में भी चल रहा है।
- **बाज़ार में दबदबा:** दुनिया भर के रियल-टाइम पेमेंट का 46% हिस्सा अकेले भारत में प्रोसेस होता है।

वैश्विक पूंजी को भारत के नए-नए आइडियाज़ और इनोवेशन में अपना बेहतरीन ठिकाना मिल गया है। यह मज़बूत जुड़ाव ही ग्रोथ को रफ़्तार दे रहा है, फाइनेंस की दुनिया को नए सिरे से परिभाषित कर रहा है, और भारत को एक ग्लोबल फ़ाइनेंशियल सुपरपावर बनाने की तरफ़ तेज़ी से ले जा रहा है।

सुपर पावर' बनने के रास्ते में रुकावटें और 'आगे की छलांग'



भारत की तरक्की शानदार है, इसमें कोई शक नहीं! लेकिन ग्लोबल फ़ाइनेंशियल हब बनने के लिए कुछ चुनौतियों को बहुत होशियारी से पार करना होगा।

Regulatory Complexity:

सुधारों के बावजूद, कभी-कभी SEBI, RBI, IFSCA और वित्त मंत्रालय के बीच नियमों में टकराव या ओवरलैप हो जाता है। ग्लोबल निवेशकों को चाहिए साफ़-सुथरे और पक्के नियम। अगर नियमों में थोड़ी भी उलझन हुई, तो विदेशी पैसा आने की रफ़्तार धीमी हो सकती है। सरकार ने इस पर ध्यान दिया है और यूनियन बजट 2025-26 में नियामक सुधारों के लिए एक हाई-लेवल कमेटी बनाई है। (यानी, नियमों की उलझन को सुलझाने का काम शुरू हो गया है!)

Infrastructure and Competition Gaps:

भारत को सिंगापुर और हांगकांग जैसे प्रमुख वित्तीय हब से कड़ी टक्कर मिल रही है। भले ही GIFT City ने GFCI रैंकिंग में 46वीं छलांग लगाई है, यह अब भी सिंगापुर (चौथा) और हांगकांग (तीसरा) से काफी पीछे है। अच्छी खबर यह है कि भारत में टॉप डीलमेकर्स अपने सिंगापुर और हांगकांग के साथियों से 37% ज़्यादा कमाते हैं, जो दिखाता है कि घरेलू बाज़ार में दम बहुत ज़्यादा है।

नीतिगत सुधारों में प्रगति

इन चुनौतियों को समझते हुए, यूनियन बजट 2025-26 ने कुछ गेम-चेंजिंग सुधार किए हैं:

- **Insurance Liberalization:** बीमा क्षेत्र में FDI की लिमिट 74% से बढ़ाकर 100% कर दी गई है।

- **Rural Credit Innovation:** 'ग्रामीण क्रेडिट स्कोर' फ़्रेमवर्क शुरू किया गया।
- **KYC Simplification:** सेंट्रल KYC रजिस्ट्री को पूरी तरह से बदलकर लॉन्च किया गया है।
- **Infrastructure Investment:** पूंजी निवेश का खर्च बढ़ाकर ₹11.21 लाख करोड़ (\$128.64 बिलियन) कर दिया गया है।

Taxation and Currency Challenges:

वैसे तो सुधारों ने प्रक्रियाओं को आसान किया है, लेकिन ग्लोबल निवेशक अभी भी भारत की तुलना उन हब से करते हैं जहाँ टैक्स के नियम सीधे और आसान हैं। सरकार ने इसका जवाब बड़े तोहफ़ों से दिया है: GIFT City की संस्थाओं के लिए 10 साल की टैक्स छूट और ऑफ़शोर बैंकिंग यूनिट्स के लिए अप्रैल 2023 से 100% टैक्स हॉलिडे। (यानी, टैक्स के मोर्चे पर बड़ी छूट दे दी गई है)

भारत अब पूरी ताक़त के साथ ग्लोबल फ़ाइनेंशियल लीडर बनने की तरफ़ बढ़ रहा है, अपनी चुनौतियों को भी मौकों में बदल रहा है।

भविष्य की उड़ान – बाज़ार होगा 'बॉर्डरलेस'



भारत का भविष्य का सपना बहुत बड़ा है: एक ऐसा फ़ाइनेंशियल बाज़ार जो पूरी तरह से जुड़ा हुआ हो और जिसकी कोई सीमा न हो! जहाँ "भारत में बनाओ, दुनिया में लिस्ट करो; कहीं से भी पैसा लगाओ, हर जगह ट्रेड करो" की कहावत सच हो जाए।

Digital Infrastructure Advancement:

RBI (रिज़र्व बैंक) अब डिजिटल रुपया (CBDC) लाने पर काम कर रहा है। यह विदेशी लेन-देन को सुपरफ़ास्ट, सस्ता और पारदर्शी बना देगा। इससे अंतर्राष्ट्रीय निवेशक और भी आसानी से भारतीय IPO में हिस्सा ले पाएँगे।

GIFT City का बड़ा सपना:

- **जॉब्स में तूफान:** अगले पाँच सालों में यहाँ 25,000 से बढ़कर 1,50,000 नौकरियाँ देने का प्लान है।
- **फ़ोकस टेक्नोलॉजी पर:** इसका मुख्य फ़ोकस फ़िनटेक और टेक्नोलॉजी से जुड़े रोल्ल्स पर है, जहाँ ग्लोबल बैंक और स्टार्टअप अपनी जगह बना रहे हैं।
- **GDP को बड़ा योगदान:** 2025 तक, यह अकेले भारत की GDP में 1% तक योगदान देने की क्षमता रखता है।

टेक्नोलॉजी Integration:

हमारे दोनों एक्सचेंज (BSE और NSE) भी AI, मशीन लर्निंग और ब्लॉकचेन जैसी धमाकेदार टेक्नोलॉजी में जमकर पैसा लगा रहे हैं। BSE का रेवेन्यू 2025 में ₹3,212 करोड़ तक पहुँच गया, और बड़े निवेश अब डिजिटल बदलाव के लिए किए जा रहे हैं।

ग्लोबल कनेक्टिविटी का मिशन

- **T+0 सेटलमेंट का सपना:** भारत का लक्ष्य है सेम-डे सेटलमेंट और आगे चलकर तुरंत सेटलमेंट हासिल करना, जिससे हमारे बाज़ार दुनिया में सबसे तेज़ और सबसे कुशल बनें।
- **इंटरनेशनल लिस्टिंग:** दोहरी लिस्टिंग और विदेशों में IPO लाने का ट्रेंड बढ़ रहा है, जो भारतीय कंपनियों के लिए ग्लोबल पूँजी तक पहुँचना आसान बना रहा है।
- **क्रॉस-बॉर्डर फंड:** अब ऐसे एडवांस स्ट्रक्चर बनाए जा रहे हैं जिससे ग्लोबल निवेशक भारतीय बाज़ारों में बिना किसी झंझट के पैसा लगा सकें।

भारत अब तेजी से एक पूरी तरह से सहज रूप से जुड़े ग्लोबल वित्तीय इकोसिस्टम की ओर बढ़ रहा है। T+0 सेटलमेंट, अंतर्राष्ट्रीय लिस्टिंग और क्रॉस-बॉर्डर फंड स्ट्रक्चर के दम पर, भारत खुद को पारदर्शी, टेक्नोलॉजी पर आधारित और पूँजी बाज़ार को आकार देने वाले प्रमुख खिलाड़ी के रूप में सामने आ रहा है।



निष्कर्ष – भारत का 'ग्लोबल फ़ाइनेंशियल थो टाइम' आ गया!

भारत का घरेलू बाज़ार से एक उभरती हुई वैश्विक फ़ाइनेंशियल महाशक्ति बनने का सफ़र, इस आधुनिक दौर की सबसे शानदार आर्थिक उपलब्धियों में से एक है। आँकड़े खुद ही कहानी बयाँ करते हैं:

सफलता का हिमाब-किताब

- **GDP की छलांग:** 1991 के \$270 बिलियन से 2030 तक \$7 ट्रिलियन होने का अनुमान है।
- **FDI का पावरहाउस:** 2000 से अब तक कुल \$1.09 ट्रिलियन का विदेशी निवेश आया है।
- **IPO बाज़ार का दम:** 2024 में \$20.5 बिलियन जुटाकर, भारत दुनिया में दूसरा सबसे बड़ा IPO बाज़ार बन गया।
- **डिजिटल पेमेंट का दबदबा:** UPI से हर महीने 20 अरब लेन-देन होते हैं, जो दुनिया के कुल रियल-टाइम पेमेंट का 46% है।
- **स्टॉक एक्सचेंज का रुतबा:** NSE \$5.7 ट्रिलियन मार्केट कैप के साथ दुनिया में 5वें स्थान पर है।

GIFT City की करिश्माई यात्रा

बंजर ज़मीन से लेकर भारत की पहली ऑपरेशनल स्मार्ट सिटी बनने तक, GIFT City ने कमाल कर दिया है! यह अब 32 बैंक, 150+ पूँजी बाज़ार मध्यस्थ, 47 बीमा फ़र्मों और 250+ AIFs का घर है। GFCI रैंकिंग में 46वें स्थान पर आना, और अच्छी छवि बनाए रखना, ग्लोबल रिक्विजिशन का सबूत है।

सरकार का कर्मिटमेंट: ₹11.21 लाख करोड़ के इंफ़्रास्ट्रक्चर निवेश का आवंटन सरकार की पक्की नीयत को दिखाता है। विज्ञान बिल्कुल साफ़ है: भारत एक सीमा-रहित, जुड़ा हुआ पूँजी बाज़ार बना रहा है जहाँ देश का टैलेंट दुनिया के पैसे से मिल रहा है। दुनिया के 46% रियल-टाइम डिजिटल पेमेंट को संभालने से लेकर GIFT City में वर्ल्ड-क्लास इंफ़्रास्ट्रक्चर बनाने तक, भारत ने दिखा दिया है कि वह सिर्फ़ ग्लोबल फ़ाइनेंस में हिस्सा नहीं ले रहा — बल्कि उसे फिर से लिख रहा है।

बदलाव को मापा जा सकता है, रफ्तार को नकारा नहीं जा सकता और मंज़िल नज़दीक है। भारत का ग्लोबल फ़ाइनेंशियल स्टेज पर चमकने का समय आ चुका है, और IPO, डिजिटल इनोवेशन और वर्ल्ड-क्लास इंफ़्रास्ट्रक्चर की नींव पर, देश इस दशक के भीतर दुनिया के टॉप फ़ाइनेंशियल हब में से एक बनने को पूरी तरह तैयार है।

दलाल स्ट्रीट की ऐतिहासिक फ़र्श से लेकर GIFT City के फ़्यूचरिस्टिक टावर्स तक, UPI की क्रांतिकारी पेमेंट से लेकर रिकॉर्ड तोड़ IPO फ़ंडरेज़िंग तक — भारत की यह वित्तीय यात्रा सिर्फ़ आर्थिक सफलता से कहीं ज़्यादा है। यह इस बात का सबूत है कि जब कोई देश बड़ा सपना देखता है और उसे उससे भी बड़ा साकार करता है, तो विजन, काम करने के तरीके और अटूट महत्वाकांक्षा क्या हासिल कर सकती है।

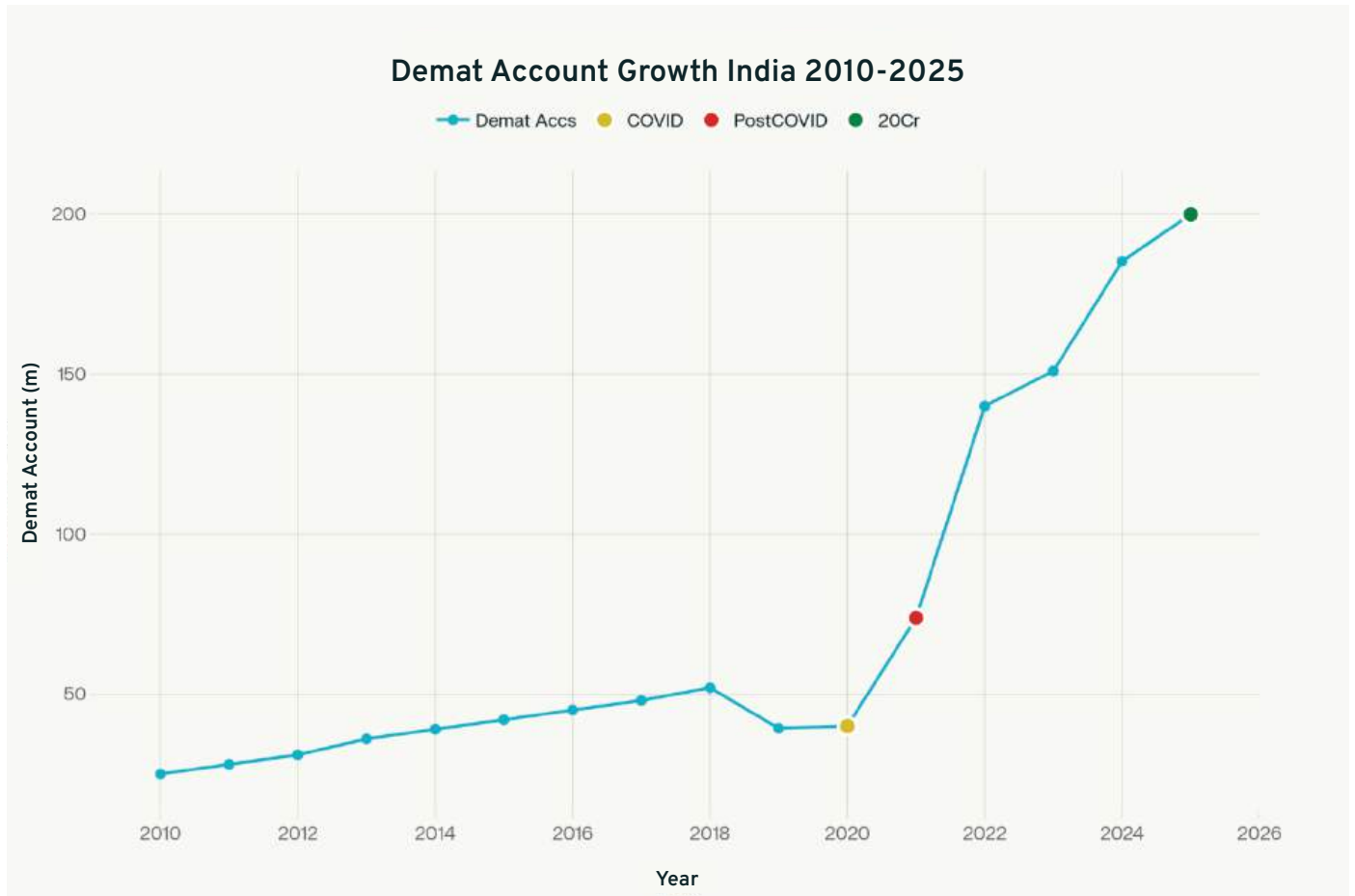


भारत में डीमैट खातों का उदय : 15 सालों का सफ़र

भारत के डीमैट अकाउंट सिस्टम में एक ज़बरदस्त बदलाव आया है। 2010 में जहाँ सिर्फ़ 2.5 करोड़ अकाउंट थे, वहीं अगस्त 2025 में यह संख्या 20 करोड़ के पार पहुँच गई। यह सिर्फ़ आँकड़ों में बढ़ोत्तरी नहीं है, बल्कि इससे पता चलता है कि भारतीय अब पैसे कमाने और आर्थिक गति-विधियों में किस तरह हिस्सा ले रहे हैं, जिसने देश को रिटेल इन्वेस्टर्स इंगेजमेंट में एक ग्लोबल लीडर के रूप में स्थापित किया है।



ऐतिहासिक विकास का पथ : स्थापना से क्रांति तक (2010-2025)



भारत में डीमैट अकाउंट की ग्रोथ : ऐतिहासिक झुकाव 2010 से 2025 तक

भारत में डीमैट खातों का सफ़र कई अहम पड़ावों से गुजरा है। हर दौर में कुछ खास बदलाव और तेजी देखने को मिली, जिसने देश में निवेश की सोच और भागीदारी को पूरी तरह बदल दिया। नीचे इस सफ़र को आसान भाषा में समझाया गया है:

शुरुआती दौर (2010-2019)

2010 से 2019 के बीच का समय भारत में डीमैट खातों के विकास का शुरुआती दशक माना जाता है। इस दौरान, डीमैट खातों की संख्या में हर साल 8-10% की बढ़ोत्तरी हुई, जो 2010 में 2.5 करोड़ से बढ़कर 2019 में 3.93 करोड़ हो गई। इस समय में, भारतीय डिपॉजिटरी NSDL और CDSL ने एक मज़बूत सिस्टम बनाया, ट्रेडिंग धीरे-धीरे डिजिटल हुई और बड़े शहरों में ब्रोकर नेटवर्क बढ़ने लगा। हालांकि, इस दौरान बाज़ार में काफ़ी उतार-चढ़ाव भी देखने को मिला, जिसकी वजह से आर्थिक हालात के कारण निवेशकों का भरोसा कम हुआ और 2019 में खातों की संख्या में 24.4% की गिरावट भी आई।

कोविड क्रांति (2020-2022)

महामारी ने भारतीय निवेश बाज़ार को हमेशा के लिए बदल दिया। मार्च 2020 में 4 करोड़ खातों के साथ शुरुआत करके, 2021 में खातों की संख्या में 84.5% की ज़बरदस्त बढ़ोत्तरी हुई और यह 7.38 करोड़ तक पहुँच गई। 2022 में भी यह तेज़ी जारी रही, जहाँ 89.7% की बढ़ोत्तरी के साथ कुल 14 करोड़ खाते हो गए। इस दौरान कई चीज़ों पर असर पड़ा : लॉकडाउन की वजह से लोगों ने बचत की, ब्याज दरें कम होने से शेयर बाज़ार आकर्षक लगा, डिजिटल ट्रेडिंग प्लेटफ़ॉर्म का इस्तेमाल बढ़ा और पहली बार निवेश करने वालों ने बाज़ार में कदम रखा।

स्थायी बढ़ोत्तरी (2023-2025)

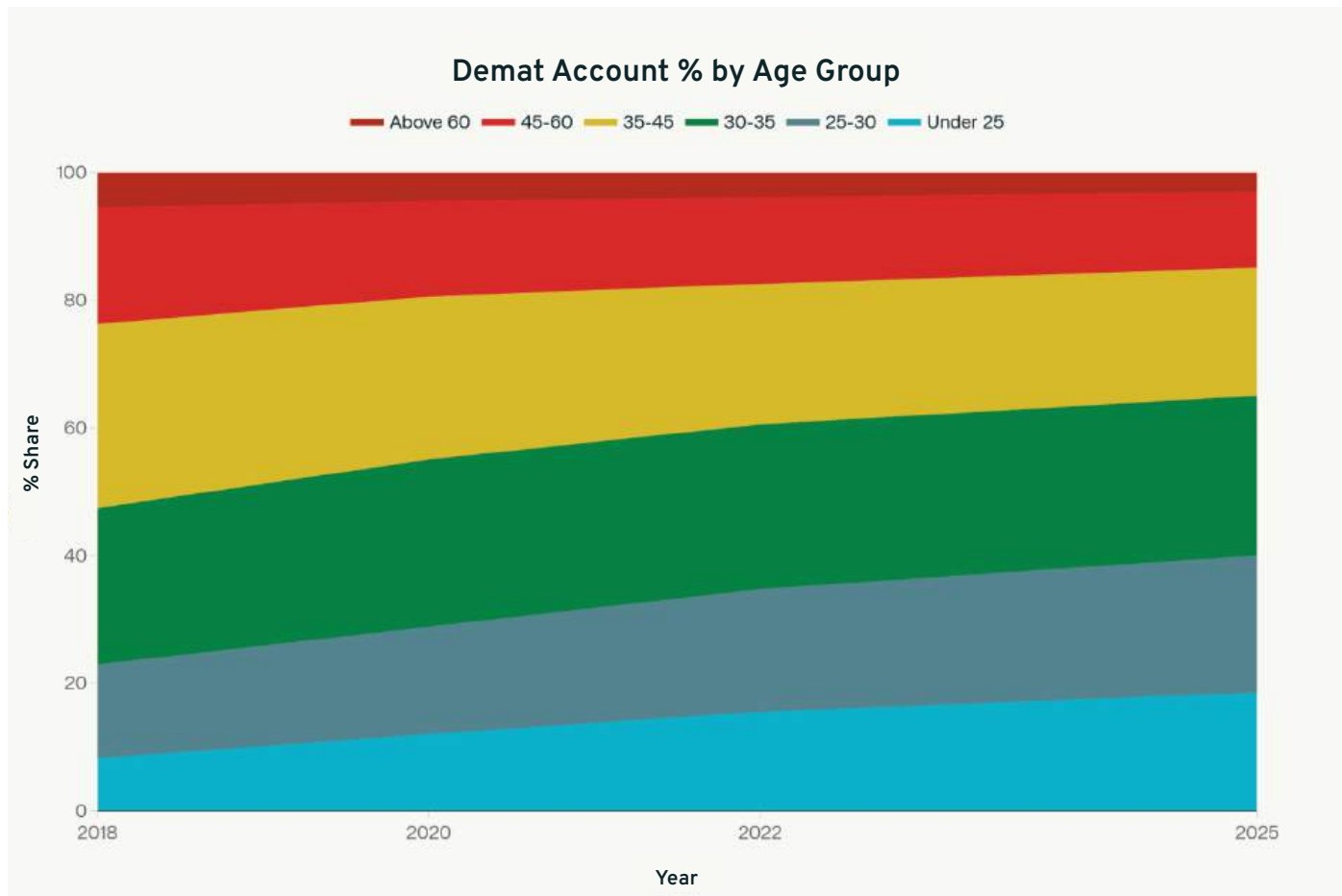
कोविड के बाद का समय यह दिखाता है कि भारत में स्टिबल निवेशकों की क्रांति मज़बूत है। इतनी ज़्यादा संख्या होने के बावजूद, बाज़ार फैलता गया। 2023 में 15.1 करोड़ और 2024 के आखिर तक 18.53 करोड़ खाते हो गए। वित्त वर्ष 2025 में 4.11 करोड़ नए खाते जुड़े, जो एक साल में अब तक की सबसे ज़्यादा बढ़ोत्तरी थी। इस अवधि में लगातार IPO आए, बाज़ार का प्रदर्शन अच्छा रहा और छोटे शहरों (टियर-2 और टियर-3) में भी ज़्यादा लोग निवेश करने लगे।

ऐतिहासिक वर्ष (2025)

2025 में 20 करोड़ खातों तक पहुँचने का सफ़र भारत के स्टिबल निवेशकों की शक्ति और उतार-चढ़ाव दोनों को दिखाता है। साल की शुरुआत मज़बूत थी, जनवरी में 28 लाख खाते जुड़े, लेकिन फरवरी में बाज़ार में सुधार और IPO की कमी की वजह से सिर्फ़ 9 लाख खाते ही जुड़ पाए, जो 21 महीनों में सबसे कम था। मई में 22 लाख और जून में 25 लाख खाते जुड़ने के साथ फिर से सुधार हुआ। जून 2025 के अंत तक खातों की संख्या 19.914 करोड़ पार कर गई और अगस्त 2025 तक यह 20 करोड़ का आँकड़ा भी पार कर गई।



आबादी में बड़ा बदलाव



डीमैट अकाउंट होल्डर्स का आयु के आधार पर डेमोग्राफिक एवोल्यूशन (2018-2025)

सबसे बड़ा बदलाव निवेशकों की उम्र में आया है। अब ज़्यादातर युवा निवेश कर रहे हैं, जिसने भारत के निवेश करने के तरीके और सोच को पूरी तरह बदल दिया है।

आयु वितरण में बदलाव

30 साल से कम उम्र के युवा निवेशकों की बाज़ार में हिस्सेदारी 2018 में 22.9% थी, जो 2025 में बढ़कर लगभग 40% हो गई है। वहीं, अकेले 25 साल से कम उम्र के निवेशकों की संख्या 8.2% से बढ़कर 18.5% हो गई है। यह बदलाव कई कारणों से हुआ है, जैसे भारत की 65% आबादी 35 साल से कम है, नौकरी करने वाले युवाओं की कमाई बढ़ी है, डिजिटल सुविधाएँ बढ़ी हैं जिससे ऑनलाइन ट्रेडिंग करना बहुत आसान हो गया है और अब लोग निवेश के पुराने तरीकों के बजाय नए विकल्पों को अपना रहे हैं।

हर जगह निवेश का मौका

निवेश की यह कहानी सिर्फ बड़े शहरों तक सीमित नहीं है। नए डीमैट खातों में से 50% से ज़्यादा छोटे शहरों (टियर-2 और टियर-3) से आ रहे हैं। महाराष्ट्र 4 करोड़ खातों (17% हिस्सेदारी) के साथ सबसे आगे है, उसके बाद उत्तर प्रदेश 2.5 करोड़ खातों (11%) के साथ दूसरे नंबर पर है। लेकिन असली बदलाव तो छोटे शहरों में हो रहा है, जो पहले वित्तीय बाज़ार से दूर थे। अब रायपुर, कोच्चि, भोपाल और रंगा रेड्डी जैसे शहर भी ट्रेडिंग में अपनी मजबूत जगह बना रहे हैं, जो दिखाता है कि पूँजी बाज़ार अब ज़्यादा लोगों की पहुँच में है।

महिला और पुरुष निवेशकों की बढ़ती भागीदारी



हालांकि, निवेश में महिलाओं की संख्या में अभी भी बहुत कमी है, लेकिन इस दिशा में तरक्की साफ़ दिख रही है। वित्त वर्ष 2025 में नए निवेशकों में से 25% महिलाएँ थीं, जो पहले के मुकाबले काफी ज्यादा है। फिर भी, कुल महिला निवेशकों की भागीदारी सिर्फ 10.1% है। इसे बढ़ाने के लिए, महिलाओं को ध्यान में रखकर पैसों से जुड़ी जानकारी वाले कार्यक्रम चलाए जा सकते हैं और उनकी ज़रूरतों के हिसाब से नए प्रोडक्ट बनाए जा सकते हैं। इस दिशा में अभी बहुत काम किया जा सकता है।

जनसंख्या से जुड़े अहम तथ्य

- **निवेशक की औसत आयु घटी:** 2018 में एवरेज इन्वेस्टर की उम्र 38 साल थी, जो 2024 में घटकर 32 साल हो गई है।
- **युवाओं की हिस्सेदारी:** नए खातों में से 75% खाते 30 साल से कम उम्र के लोगों ने खुलवाए हैं।
- **पसंदीदा निवेश:** 45% युवा भारतीय स्टॉक को अपना पसंदीदा निवेश मानते हैं।
- **जोखिम लेने की क्षमता:** 18-21 साल की उम्र के युवा सबसे ज्यादा जोखिम लेना पसंद करते हैं, जिनमें से 72% स्टॉक को प्राथमिकता देते हैं।

युवाओं द्वारा लाया गया यह बदलाव भारत की बढ़ती युवा आबादी को दिखाता है, जहाँ 65% से ज्यादा लोग 35 साल से कम उम्र के हैं। जबकि, कुछ चुनौतियाँ अभी भी बनी हुई हैं, जैसे कि महिला निवेशकों की कम संख्या है। कुल निवेशकों में सिर्फ 10.1% महिलाएँ हैं, जबकि 34% महिलाएँ शेयर बाज़ार में निवेश बढ़ाने की योजना बना रही हैं।

भारत में डीमैट अकाउंट का मौजूदा हाल (2025)

अगस्त 2025 में, भारत का डीमैट अकाउंट सिस्टम कई खास बातों को दिखाता है:

अगस्त 2025 की मार्केट रिपोर्ट

- **कुल अकाउंट:** 200 मिलियन से ज्यादा
- **हर महीने जुड़ने वाले नए अकाउंट:** 1.5 से 2 मिलियन
- **बाजार में प्रवेश:** 11.2% की आबादी
- **निवेश का औसत आकार:** ₹8.5 लाख

दो बड़े डिपॉजिटरी (अंडारण केंद्र)

भारत में दो सबसे बड़े डिपॉजिटरी हैं, जो बाज़ार में अलग-अलग जगहों पर हैं:

- **CDSL:** 152.9 मिलियन अकाउंट (स्टिपल सेक्टर में 80% बाज़ार हिस्सेदारी)
- **NSDL:** 39.45 मिलियन अकाउंट, (कुल प्रतिभूतियों के मूल्य का 86.81%)

दुनिया भर में भारत की जगह

डीमैट अकाउंट की संख्या के मामले में भारत दुनिया में 9वें नंबर पर है। यह संख्या बांग्लादेश की कुल आबादी के लगभग बराबर है। सबसे खास बात यह है कि दुनिया भर में होने वाले इक्विटी डेरिवेटिव्स (equity derivatives) के कुल कारोबार का लगभग 60% हिस्सा भारत में होता है, जो दिखाता है कि यहां के छोटे निवेशक भी काफी समझदारी से कारोबार करते हैं।

तकनीक और डिजिटल बदलाव

डीमैट अकाउंट की इस तेज़ी से हुई बढ़ोत्तरी के पीछे कई बड़ी तकनीकी उन्नति का हाथ है:

डिजिटल ढांचा

- 68% लोग निवेश और पैसों से जुड़ी जानकारी के लिए डिजिटल प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल करते हैं।
- जीरो-कमीशन वाले ट्रेडिंग प्लेटफॉर्म पर शेयर खरीदने-बेचने के लिए कोई कमीशन नहीं लगता, इससे आम लोगों के लिए शेयर बाज़ार में आना आसान हो गया है।

- UPI का इस्तेमाल होने से लेन-देन की प्रक्रिया बहुत आसान हो गई है।
- T+1 सेटलमेंट से बाज़ार में लेन-देन और भी तेज़ हो गया है।
- **AI से निवेश के सुझाव:** आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस से मिलने वाले सुझावों से लोगों को यह समझने में मदद मिलती है कि कहां निवेश करना सही रहेगा।
- **मोबाइल-फर्स्ट प्लेटफॉर्म:** ऐसे प्लेटफॉर्म जो खासतौर पर स्मार्टफोन इस्तेमाल करने वालों के लिए बनाए गए हैं, उनका इंटरफ़ेस बहुत आसान है।

नए प्लेटफॉर्म की पहल



आजकल Zerodha, Groww और Angel One जैसे बड़े प्लेटफॉर्म ने रिटेल (आम) निवेशकों के लिए बहुत कुछ आसान कर दिया है:

- मोबाइल ऐप का आसान इस्तेमाल
- तेज़ KYC प्रक्रिया
- सीखने का कंटेंट
- AI से निवेश के सुझाव

डिजिटल बदलाव का असर

युवा निवेशकों में 95% लोग मोबाइल ऐप का इस्तेमाल करते हैं, जबकि उम्रदराज़ लोगों में यह सिर्फ 45% है। इससे पता चलता है कि ऐप का इस्तेमाल जितना आसान होता है, लोग उसे उतना ही अपनाते हैं। युवा निवेशकों में से 92% लोग डिजिटल पेमेंट का इस्तेमाल करते हैं, जिससे लेन-देन और अकाउंट मैनेज करना बहुत आसान हो गया है।

आर्थिक प्रभाव और बाजार का विकास

छोटे निवेशकों के आने से भारत के पूंजी बाजारों पर गहरा असर पड़ा है:

मार्केट कैपिटलाइज़ेशन में बढ़ोत्तरी

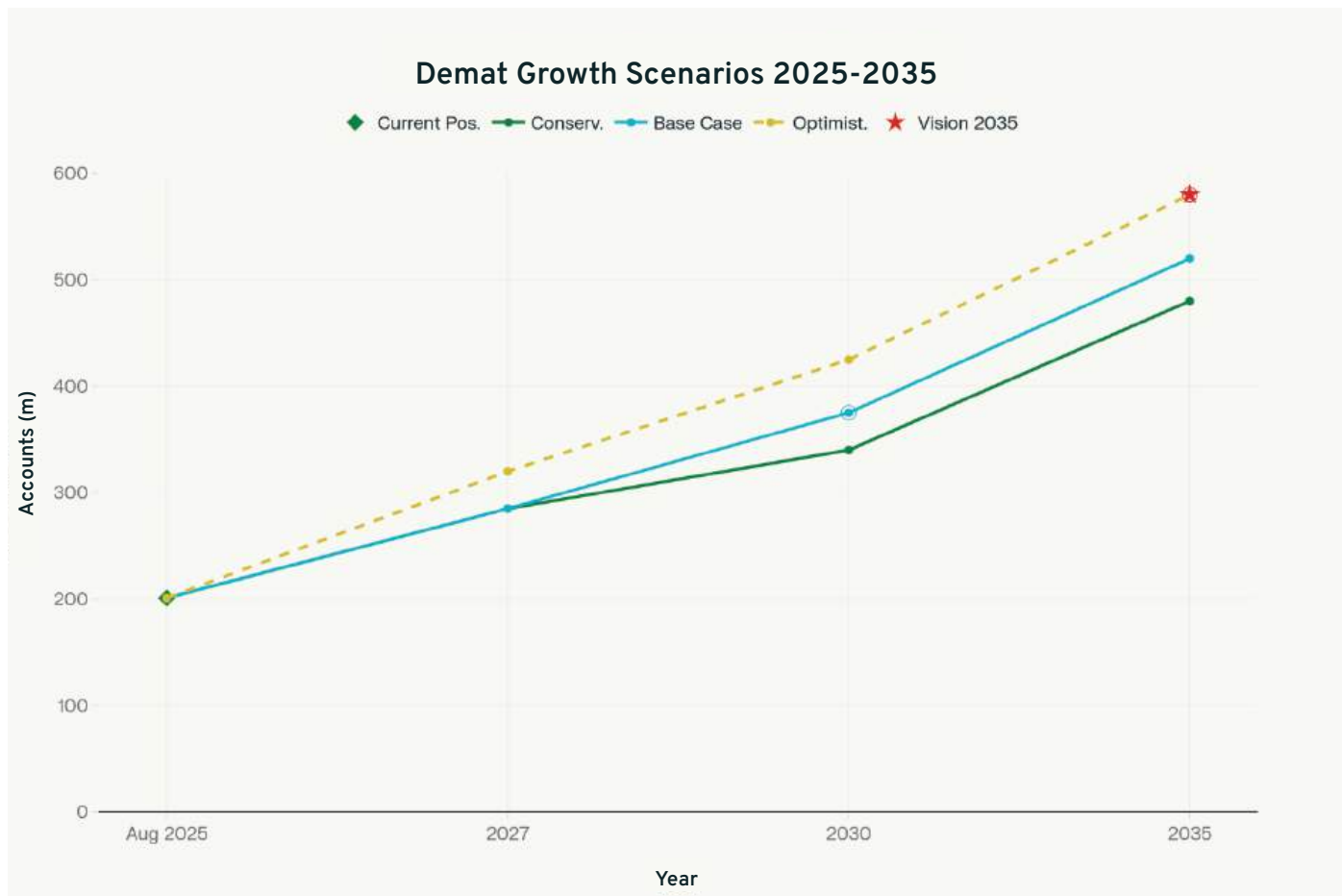
- वर्तमान बाज़ार मूल्य: 4.5 ट्रिलियन डॉलर
- ग्लोबल रैंकिंग: चौथा सबसे बड़ा शेयर बाज़ार
- **NSE का बाज़ार मूल्य:** 2014 के बाद से 6 गुना बढ़कर ₹441 लाख करोड़ हुआ

पूंजी जुटाने में आसानी

- **2024 में जुटाया गया पैसा:** ₹1.67 लाख करोड़, जो 2014 में ₹12,068 करोड़ था।
- **IPO रिकॉर्ड:** 2024 में 91 कंपनियों ने IPO के ज़रिए ₹1.59 ट्रिलियन जुटाए।
- **SIP (सिस्टमैटिक इन्वेस्टमेंट प्लान):** हर महीने ₹25,000 करोड़ का निवेश SIP के ज़रिए हो रहा है।



भविष्य की संभावनाएँ और रणनीतियाँ



भविष्य के अलग-अलग संभावित अनुमान: भारत में डीमैट खातों की वृद्धि (2025-2035)

आने वाले समय में, भारत के डीमैट खातों की संख्या में बढ़ोत्तरी जारी रहने की उम्मीद है, लेकिन यह एक सामान्य गति से होगी। यह बाज़ार की मज़बूती और सरकार के समझदारी भरे फैसलों को दिखाता है।

2030 का अनुमान

कई चीजें इस बात का संकेत देती हैं कि 2030 तक डीमैट खातों की संख्या 375 मिलियन तक पहुंच सकती है:

बाजार में लोगों की भागीदारी: अभी यह 11.2% है, जो 2030 तक बढ़कर 28.5% हो जाएगी। यह अभी भी विकसित देशों (जहाँ 45-50%) से बहुत कम है।

जनसंख्या के सकारात्मक प्रभाव: भारत की 65% आबादी 35 साल से कम उम्र की है, जिससे भविष्य में भी निवेशकों की संख्या लगातार बढ़ती रहेगी।

आर्थिक विकास: 2030 तक भारत की अर्थव्यवस्था \$7.3 ट्रिलियन तक पहुंचने की राह पर है। इससे कंपनियों का मुनाफा बढ़ेगा और बाज़ार का भी विस्तार होगा।

नए निवेशक: अभी 118 मिलियन (11.8 करोड़) नए निवेशक हैं, जो 2030 तक बढ़कर 225 मिलियन हो जाएंगे। जो account-to-investor के अनुपात को दिखाता है।

2035 का लक्ष्य: एक मज़बूत बाजार

लंबे समय का लक्ष्य 2035 तक 580 मिलियन खातों तक पहुंचना है, जो बाज़ार में 42% लोगों की भागीदारी को दिखाता है। इससे भारत रिटेल निवेश (रिटेल इक्विटी) में दुनिया के प्रमुख देशों में शामिल हो जाएगा। यह तभी होगा जब:

बुनियादी ढांचे में बदलाव: पेंशन सिस्टम में बदलाव किए जाएँ, जिससे लोग शेयरों में भी पैसा लगा सकें।

गाँवों तक पहुँच: गाँवों और छोटे शहरों में डिजिटल सुविधाएँ और वित्तीय जानकारी पहुँचाई जाए।

नए उत्पादों की खोज: नए तरह के निवेश उत्पाद बनाए जाएँ जो अलग-अलग तरह के निवेशकों की ज़रूरतों और पसंद के हिसाब से हों।

धीमी वृद्धि और गुणवत्ता पर ध्यान

डीमैट खातों की वृद्धि दर (CAGR) जो COVID के बाद 28.5% थी (2021-2025), अब धीमी होकर 12.4% (सामान्य) से 15.1% (सबसे अच्छा) होने की उम्मीद है। यह कमी इन वजहों से है:

Base Effect: जब संख्या ज़्यादा होती है, तो प्रतिशत में वृद्धि दर अपने आप कम दिखती है।

Market Maturation: अब बाज़ार में सट्टेबाज़ी से ज़्यादा निवेश पर ध्यान दिया जा रहा है।

Regulatory Prudence: SEBI विकास की तेज़ी की जगह, बाज़ार की स्थिरता को ज़्यादा प्राथमिकता दे रहा है।

Quality Enhancement: अब खातों की संख्या से ज़्यादा निवेशकों को शिक्षित करने और लंबे समय के लिए धन बनाने पर ध्यान दिया जा रहा है।

विकास के मुख्य कारण और रणनीति

युवा आबादी (35% योगदान)

भारत की 65% आबादी 35 साल से कम उम्र की है, जो इसे दुनिया की दूसरी बड़ी अर्थव्यवस्थाओं से अलग बनाती है। यह युवा वर्ग डिजिटल तकनीक को तेज़ी से अपनाता है, ज़्यादा जोखिम लेने को तैयार है और पुराने लोगों के मुकाबले लंबे समय के लिए निवेश करता है।

डिजिटल सुविधाओं में सुधार (25% योगदान):

5G नेटवर्क का आना, UPI सिस्टम का बेहतर होना और नई-नई फिनटेक कंपनियों के आने से शहर और गाँव दोनों जगह लोगों के लिए शेयर बाज़ार में आना और भी आसान हो गया है।



आर्थिक विकास की रफ़्तार (20% योगदान):

भारत की 2030 तक दुनिया की तीसरी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बनने की उम्मीद है। इससे कंपनियों की कमाई बढ़ेगी, बाज़ार का मूल्य बढ़ेगा और निवेशकों का भरोसा भी कायम रहेगा।

सरकार का सहयोग (15% योगदान):

सेबी (SEBI) की investor-friendly policies, सुरक्षा के बेहतर उपाय और बाज़ार की सुविधाओं में सुधार से एक ऐसा माहौल बनता है जो विकास के लिए अच्छा है और बाज़ार की ईमानदारी को बनाए रखता है।

चुनौतियाँ और जोखिम

अच्छे भविष्य के अनुमान के बावजूद, कई चुनौतियाँ भी हैं जो भविष्य के विकास को रोक सकती हैं:

बाजार से जुड़े जोखिम:

- बाजार में उतार-चढ़ाव का नए निवेशकों के सोच पर असर पड़ सकता है, खासकर यह देखते हुए कि हाल ही के एक सर्वे में 90% F&O व्यापारियों को नुकसान हुआ।
- निवेश का पैसा सिर्फ कुछ ही शेयरों में केंद्रित होना जोखिम बढ़ा सकता है।



- डेरिवेटिव्स बाजार में ज़्यादा सट्टेबाजी के लिए सरकारी नियमों पर ध्यान देने की ज़रूरत है।

बुनियादी चुनौतियाँ:

- जागरूकता बढ़ने के बावजूद, लोगों में वित्तीय जानकारी की कमी अभी भी एक बड़ी समस्या है।
- निवेश में महिलाओं की कम भागीदारी को ठीक करने के लिए खास कोशिशें करने की ज़रूरत है।
- गाँवों तक पहुँचने के लिए अभी भी बहुत ज़्यादा सुविधाओं का विकास करना होगा।
- सरकार को विकास और निवेशकों की सुरक्षा के बीच सही संतुलन बनाए रखना होगा।

वैश्विक कारक

- विदेशी निवेशकों के आने-जाने का बाज़ार पर असर पड़ सकता है।
- भू-राजनीतिक तनाव से दुनिया भर में जोखिम उठाने की क्षमता पर असर पड़ता है।

- देश की अर्थव्यवस्था के उतार-चढ़ाव से लोगों के खर्च और निवेश पर असर पड़ता है।

वैश्विक नज़रिए से हमारी स्थिति

भारत में अभी केवल 11.2% लोग ही शेयर बाज़ार में पैसा लगाते हैं, जो अमेरिका (45-50%) और जापान (55-60%) जैसे विकसित देशों से बहुत कम है। इसका मतलब है कि भारत में विकास की बहुत ज़्यादा संभावना है। लेकिन, अच्छी बात यह है कि चीन (15-20%) और ज़्यादातर दूसरे विकासशील देशों के मुकाबले भारत ने बहुत तरक्की की है। भारत अब छोटे निवेशकों को जोड़ने और डिजिटल ट्रेडिंग को अपनाने में दुनिया का सबसे प्रमुख देश बन गया है।

20 करोड़ से ज़्यादा डीमैट खातों के साथ, भारत अब दुनिया के सबसे बड़े रिटेल व्यापारिक समुदायों में से एक है। यह संख्या ब्राज़ील की पूरी आबादी के बराबर है और दुनिया के कुल शेयर बाज़ार में हिस्सा लेने वालों का लगभग 15% है। इस बड़े पैमाने से भारत को बाज़ार के विकास, नई तकनीकों को अपनाने और हर किसी को वित्तीय सेवाओं से जोड़ने में बड़ा फायदा मिलता है।

SME vs मेनबोर्ड IPOs: कदम-दर-कदम तुलना



भारतीय पूँजी बाज़ार ने हर साइज़ के बिज़नेस के लिए रास्ते बनाए हैं ताकि कंपनियाँ पब्लिक हो सकें। आज के बदलते वित्तीय माहौल में, सही फ़ैसला लेने के लिए छोटे और मध्यम उद्यमों (SME) के IPO और मेनबोर्ड IPO के बीच के फ़र्क को समझना उद्यमियों, निवेशकों और बाज़ार के बाकी लोगों के लिए बहुत ज़रूरी है।

दोनों प्लेटफ़ॉर्मों को समझना

SME IPO क्या है?

SME IPO खास तौर पर छोटी कंपनियों के लिए बनाए गए हैं, जो BSE SME और NSE Emerge जैसे प्लेटफ़ॉर्मों के ज़रिए पब्लिक होकर पैसा जुटाना चाहती हैं। ये IPO उन बिज़नेस के लिए हैं जिनकी पोस्ट-इश्यू पेड-अप कैपिटल 25 करोड़ रुपये से ज़्यादा नहीं होती। यह उन्हें बहुत सख्त नियमों के बिना बाज़ार तक पहुँचने का आसान रास्ता देता है।

मेनबोर्ड IPO क्या है?

मेनबोर्ड IPO बड़े और ज़्यादा स्थापित कंपनियों के लिए पारंपरिक पब्लिक ऑफ़रिंग हैं, जो NSE और BSE जैसे मुख्य शेयर बाज़ारों में लिस्ट होती हैं। इन कंपनियों के लिए कम से कम 10 करोड़ रुपये की पोस्ट-इश्यू पेड-अप कैपिटल और ज़्यादा सख्त नियमों को पूरा करना ज़रूरी होता है।

योग्यता की शर्तें: सबसे ज़रूरी बातें

SME IPO के लिए ज़रूरी शर्तें

SME IPO के लिए कंपनियों को कुछ खास शर्तों को पूरा करना होता है:

पूँजी से जुड़ी शर्तें:

- पोस्ट-इश्यू पेड-अप कैपिटल 25 करोड़ रुपये से ज़्यादा नहीं होनी चाहिए।
- कम से कम शुद्ध संपत्ति (Net Worth) - पिछले 2 वित्तीय वर्षों में ₹1 करोड़ (BSE SME) या ₹3 करोड़ (NSE SME, पुनर्मूल्यांकन भंडार को छोड़कर) होनी चाहिए।
- 3 करोड़ रुपये की नेट टेंजिबल एसेट्स (Net tangible assets), जिसमें से कम से कम 50% भारत में होनी चाहिए।

रिकॉर्ड:

- नेट वर्थ सकारात्मक हो।
- पिछले 3 सालों में बैंकों या NBFCs से लिए गए कर्ज़ पर कोई डिफ़ॉल्ट (default) न हो।
- प्रमोटर की सारी हिस्सेदारी डीमैट फ़ॉर्म में होनी चाहिए।

मेनबोर्ड IPO के लिए ज़रूरी शर्तें

मेनबोर्ड IPO के लिए ज़्यादा सख्त शर्तें हैं:

पूँजी से जुड़ी शर्तें:

- कम से कम 10 करोड़ रुपये की पोस्ट-इश्यू पेड-अप कैपिटल।
- कम से कम 25 करोड़ रुपये का मार्केट कैपिटलाइज़ेशन।

रिकॉर्ड:

- आवेदक या बिज़नेस को बढ़ाने वाली कंपनी का कम से कम 3 साल का रिकॉर्ड होना चाहिए।
- पिछले तीन वित्तीय सालों में से हर एक में EBITDA सकारात्मक होना चाहिए।

फाइनेंशियल स्टैंडर्ड्स:

- पिछले तीन फाइनेंशियल सालों में से हर एक में कम से कम 1 करोड़ रुपये की नेट वर्थ।
- कम से कम 1,000 पब्लिक शेयरहोल्डर होना ज़रूरी है।

आवेदन और निवेश की प्रक्रिया

SME IPO में निवेश का ढाँचा

2025 में SME IPOs की निवेश संरचना में बड़े बदलाव हुए हैं:

नए निवेश की श्रेणियाँ:

- **आम निवेशक (Individual Investors):** अब इनके लिए कम से कम 2 लॉट में निवेश करना ज़रूरी है, जो 2 लाख रुपये से ज़्यादा का होता है।
- **कर्मचारी/शेयरहोल्डर्स / पॉलिसी होल्डर्स:** ये भी कम से कम 2 लॉट में आवेदन कर सकते हैं, लेकिन इनके लिए ज़्यादा से ज़्यादा निवेश की सीमा 5 लाख रुपये है।
- **गैर-संस्थागत निवेशक (NIIs) और योग्य संस्थागत खरीदार (QIBs):** इनके लिए भी कम से कम 2 लॉट में निवेश करना ज़रूरी है।

मुख्य बदलाव:

- पहले की "रिटेल कैटेगरी" का नाम अब "आम निवेशक" कर दिया गया है।
- निवेशकों के लिए कट-ऑफ प्राइस का विकल्प खत्म कर दिया गया है।
- सबसे बड़ा बदलाव यह है कि एक बार बिड लगाने के बाद, उसे बदला या रद्द नहीं किया जा सकता।
- बिडिंग आखिरी दिन शाम 4 बजे बंद हो जाएगी, और UPI के ज़रिए पेमेंट की पुष्टि शाम 5 बजे तक पूरी करनी होगी।

मेनबोर्ड IPO में निवेश की श्रेणियाँ

मेनबोर्ड IPO में निवेशकों की श्रेणियाँ पहले की तरह ही हैं:

रिटेल निवेशक (Retail Individual Investors - RIIs):

- ये वो निवेशक हैं जो 2 लाख रुपये तक का निवेश करते हैं।
- इनके लिए IPO का कम से कम 35% हिस्सा आरक्षित होता है।
- उन्हें कम से कम एक लॉट मिलना पक्का होता है।

बड़े निवेशक (High Net Worth Individuals - HNIs):

- ये 2 लाख रुपये से ज़्यादा का निवेश करते हैं।
- आमतौर पर इनके लिए 15% हिस्सा आरक्षित होता है।

- इन्हें आनुपातिक (proportional) तरीके से शेयर मिलते हैं, यानी जितना बड़ा आवेदन, उतने ज़्यादा शेयर।

पेशेवर निवेशक (Qualified Institutional Buyers - QIBs):

- ये म्यूचुअल फंड, बीमा कंपनियाँ और पेंशन फंड जैसे बड़े निवेशक होते हैं।
- इनके लिए IPO का कम से कम 50% हिस्सा आरक्षित होता है।
- इसमें एंकर निवेशक भी शामिल होते हैं, जिनका कम से कम निवेश 10 करोड़ रुपये होता है।

नियम और उनका पालन

अंडरराइटिंग रिक्वायरमेंट्स

SME IPOs:

- SME IPO में 100% अंडरराइटिंग ज़रूरी होती है।
- इसका मतलब है कि मर्चेन्ट बैंकर को यह पक्का करना होता है कि अगर IPO में सारे शेयर न बिकें तो वे खुद ही उन्हें खरीद लेंगे।
- मर्चेन्ट बैंकर को अपने पैसों से कम से कम 15% अंडरराइट करना होता है ताकि IPO फेल न हो।

मेनबोर्ड IPOs:

- मेनबोर्ड IPO में अंडरराइटिंग करना ज़रूरी नहीं होता।
- कंपनियाँ बाज़ार में अपने शेयरों की माँग के हिसाब से अंडरराइटिंग को चुन सकती हैं।
- इससे उन्हें IPO के ढाँचे को तय करने में ज़्यादा छूट मिलती है।

बाज़ार बनाने की ज़िम्मेदारी (Market Making)

SME IPOs:

- लिस्ट होने के बाद 3 साल तक मार्केट मेकिंग करना ज़रूरी है।
- मार्केट मेकर्स को ट्रेडिंग के कम से कम 75% समय तक खरीदने और बेचने दोनों की कीमत बतानी होती है ताकि शेयरों की खरीद-बेच चलती रहे।
- कंपनियों को मार्केट मेकर्स के लिए 5% इश्यू साइज़ देना होता है।
- एक स्टॉक के लिए 5 मार्केट मेकर तक की अनुमति है।

मेनबोर्ड IPOs:

- मेनबोर्ड पर मार्केट मेकिंग की कोई खास ज़रूरत नहीं है।
- मार्केट मेकिंग एक्सचेंज के खास नियमों पर निर्भर करती है।
- ज़्यादा निवेशकों की वजह से यहाँ पहले से ही लिक्विडिटी ज़्यादा होती है।

रिपोर्टिंग और नियमों का पालन

SME IPOs:

- कंपनियों को हर 6 महीने में अपनी वित्तीय रिपोर्ट देनी होती है।
- मेनबोर्ड की तुलना में नियमों का बोझ कम होता है।
- कंपनी को अपनी वेबसाइट हमेशा चालू रखनी होती है।

मेनबोर्ड IPOs:

- हर 3 महीने में वित्तीय रिपोर्ट देना ज़रूरी होता है।
- इसमें बिज़नेस को चलाने की रिपोर्ट के साथ नियमों का पालन करना होता है।
- जानकारी देने और निगरानी के नियम ज़्यादा सख्त होते हैं।

ट्रेडिंग और लिक्विडिटी

ट्रेडिंग का तरीका

SME IPOs:

- ये NSE Emerge या BSE SME जैसे खास प्लेटफ़ॉर्म पर लिस्ट होते हैं।
- यहाँ ट्रेडिंग के लिए कम से कम 1 लाख रुपये का एक लॉट होता है।
- ये केवल SME प्लेटफ़ॉर्म तक सीमित हैं, इसलिए निवेशकों की संख्या कम होती है, जिससे लिक्विडिटी कम हो सकती है।

मेनबोर्ड IPOs:

- ये NSE और BSE दोनों पर एक साथ लिस्ट होते हैं।
- यहाँ कम से कम एक शेयर की ट्रेडिंग यूनिट होती है।
- ज़्यादा निवेशक हिस्सा लेते हैं, जिससे लिक्विडिटी और ट्रेडिंग वॉल्यूम (खरीद-बेच की मात्रा) ज़्यादा होती है।

माइग्रेसन के मौके

SME कंपनियाँ कुछ खास शर्तों को पूरा करके मेनबोर्ड पर जा सकती हैं।

माइग्रेसन के लिए ज़रूरी शर्तें:

- SME प्लेटफ़ॉर्म पर कम से कम 3 साल तक लिस्ट रहना
- 10 करोड़ रुपये या उससे ज़्यादा की पेड-अप कैपिटल
- 25 करोड़ रुपये या उससे ज़्यादा का मार्केट कैपिटलाइज़ेशन
- NSE के लिए कम से कम 1,000 और BSE के लिए 250 पब्लिक शेयर होल्डर
- कैश एक्रूअल और टैक्स के बाद का मुनाफ़ा सकारात्मक हो।
- नियमों के पालन का रिकॉर्ड साफ़ हो

हाल के बदलावों के बाद माइग्रेसन की शर्तें और सख्त हो गई हैं। BSE अब पिछले तीन सालों में लगभग 15 करोड़ रुपये का EBITDA और लिक्विडिटी की ज़्यादा ज़रूरत रखता है।

खर्चों का हिस्सा

SME IPO के खर्च

एक SME IPO का कुल खर्च आमतौर पर इश्यू साइज़ का 7% से 15% तक होता है।

मुख्य खर्च:

- **मर्चेंट बैंकर की फीस:** इश्यू साइज़ का 2-5%
- **कानूनी खर्च:** 10 से 25 लाख रुपये।
- **ऑडिटर की फीस:** 5 से 20 लाख रुपये।
- **मार्केटिंग का खर्च:** 10 से 15 लाख रुपये।
- **एक्सचेंज लिस्टिंग की फीस:** 50,000 रुपये (सिर्फ़ एक बार)
- **कुल कम से कम खर्च:** 40 से 50 लाख रुपये।

लगातार होने वाले खर्च:

- **हर साल की लिस्टिंग फीस:** 25,000 रुपये या मार्केट कैप का 0.01%
- 3 साल के लिए मार्केट मेकिंग की फीस (जो पहले ही दी जाती है)

मेनबोर्ड IPO के खर्च

मेनबोर्ड IPO में कुल खर्च ज्यादा होता है, लेकिन इश्यू साइज़ के हिसाब से उसका प्रतिशत कम होता है।

मर्चेन्ट बैंकिंग फीस:

- बड़े IPO के लिए आमतौर पर इश्यू साइज़ का 2-3%
- मर्चेन्ट बैंकिंग सेवाओं के लिए 25-30 लाख रुपये का फ़िक्स खर्च।

दूसरे खर्च:

- मार्केटिंग और रोडशो में ज्यादा खर्च।
- ज्यादा कानूनी और नियमों के पालन का खर्च।
- सरकार को फ़ाइल करने की फीस ज्यादा होती है।

हाल ही में हुए नियमों में बदलाव

SEBI ने SME IPO को मज़बूत बनाने के लिए कई बदलाव किए हैं:

2024-2025 के मुख्य बदलाव:

योग्यता हुई सख्त:

- EBITDA की कम से कम ज़रूरत अब 1 करोड़ रुपये है।
- कन्वर्टिबल स्क्रिप्टिबल पर कुछ पाबंदियाँ लगाई गई हैं।
- प्रमोटर में बदलाव के लिए एक साल का इंतज़ार करना होगा।
- जाँच-पड़ताल के नियम ज्यादा सख्त हो गए हैं।

निवेश के तरीकों में बदलाव:

- कम से कम आवेदन (application) का साइज़ बढ़ाकर 2 लाख रुपये किया गया है।
- "रिटेल कैटेगरी" का फ़र्क खत्म कर दिया गया है।
- HNI को शेयर देने के लिए अब लॉटरी सिस्टम ज़रूरी है।
- बिडिंग प्रक्रिया को और सख्त बनाया गया है।

बिज़नेस चलाने के तरीकों में सुधार:

- जानकारी देने के नियम बेहतर किए गए हैं।
- ऑफ़र-फॉर-सेल की सीमा को 20% तक तय किया गया है।

- कुछ खास कामों के लिए फंड की सीमा तय की गई है।
- 50 करोड़ रुपये से ज्यादा के इश्यू के लिए एक निगरानी एजेंसी रखना ज़रूरी है।

रणनीतिक बातें

SME IPO कब चुनें?

कंपनियों को SME का रास्ता तब चुनना चाहिए जब:

- उन्हें 25 करोड़ रुपये से कम की पूँजी चाहिए।
- वे तेज़ी से लिस्ट होना चाहते हैं (3-6 महीने में)
- वे शुरुआत में हल्के नियमों का पालन करना पसंद करते हैं।
- भविष्य में मेनबोर्ड पर जाने की योजना है।
- लिक्विडिटी के लिए मार्केट मेकिंग का सहारा चाहिए।

मेनबोर्ड IPO कब चुनें?

मेनबोर्ड IPO उन कंपनियों के लिए सही है जो:

- पूँजी और रिकॉर्ड से जुड़ी सख्त शर्तों को पूरा करती हैं।
- ज्यादा संस्थागत निवेशकों तक पहुँचना चाहते हैं।
- नियमों के सख्त पालन को संभाल सकते हैं।
- ज्यादा से ज्यादा बाज़ार में पहचान और विश्वसनीयता चाहते हैं।
- जिनके पास पहले से ही अच्छा बिज़नेस और मुनाफ़ा है।



भविष्य का नज़रिया

निवेशकों की सुरक्षा और बाज़ार के विकास के लिए नियमों में बदलाव होने के कारण, SME और मेनबोर्ड IPO के बीच का अंतर लगातार बदल रहा है। SEBI के हाल के बदलाव यह दिखाते हैं कि सरकार गुणवत्ता के मानकों को बनाए रखने के लिए ज़िम्मेदार है और साथ ही छोटे बिज़नेस को आगे बढ़ने के मौक़े भी दे रही है।

सफल SME कंपनियों के लिए मेनबोर्ड पर जाना अभी भी एक अच्छा रास्ता है। हालाँकि, अब इसके लिए और भी सख्त नियम हैं, जिससे यह तय होता है कि केवल आर्थिक रूप से मज़बूत कंपनियाँ ही यह बदलाव कर पाएँगी। इससे भारत के पूँजी बाज़ार में बढ़ते बिज़नेस के लिए एक स्वाभाविक और व्यवस्थित रास्ता बनता है।

निवेशकों के लिए, इन अंतरों को समझना बहुत ज़रूरी है ताकि वे सोच-समझकर निवेश के फ़ैसले ले सकें। SME IPO उभरते बिज़नेस में निवेश करने का मौक़ा देते हैं जिनमें ज़्यादा विकास की क्षमता होती है, जबकि मेनबोर्ड IPO ऐसी कंपनियों तक पहुँच देते हैं जिनका रिकॉर्ड अच्छा है और बाज़ार में लिक्विडिटी भी ज़्यादा है।

भारतीय पूँजी बाज़ार का यह दोहरा ढाँचा, अर्थव्यवस्था के अलग-अलग हिस्सों की ज़रूरतों को पूरा करता है – एक तरफ़ SME को बढ़ने के लिए पूँजी मिलती है, तो दूसरी तरफ़ स्थापित कंपनियों को बड़े पैमाने पर फ़ंड मिलता है। जैसे-जैसे नियमों में बदलाव होते रहेंगे, ये दोनों प्लेटफ़ॉर्म और भी बेहतर और निवेशक-हितैषी बनेंगे, जिससे भारत के पूँजी बाज़ार के पूरे विकास में मदद मिलेगी।

यह पूरी तुलना निवेशकों और कंपनियों को ज़रूरी जानकारी देती है, जिससे वे अपनी ख़ास ज़रूरतों और विकास के लक्ष्यों के हिसाब से SME और मेनबोर्ड IPO के रास्ते के बीच सही चुनाव कर सकें।



Term of the Month: IPO में मार्केट मेकर



IPO में मार्केट मेकर कौन होता है?

जब कोई कंपनी IPO के ज़रिए बाज़ार में आती है, तो उसके शेयर आम लोगों (निवेशकों) को बेचे जाते हैं। IPO के बाद, इन शेयरों की शेयर बाज़ार में ख़रीद-बेच शुरू होती है। एक मार्केट मेकर - जो आमतौर पर एक रजिस्टर्ड स्टॉकब्रोकर होता है - का काम यह तय करना होता है कि शेयरों की ख़रीद-बेच आसानी से और सही तरीके से हो।

आसान शब्दों में, मार्केट मेकर लगातार शेयरों को ख़रीदने और बेचने दोनों की क़ीमतें बताता है (टू-वे कोट), ताकि हमेशा ख़रीददार और बेचने वाले मौजूद हों। इससे ऐसी स्थिति नहीं आती कि कुछ लोग ही शेयर बेच पाएँ या ख़रीद पाएँ, जिससे क़ीमतों में एकदम से तेज़ी या गिरावट आ सकती है।

भारत में, यह काम खास तौर पर SME IPOs (छोटे और मिडल एंटरप्राइज के IPO) के लिए ज़्यादा ज़रूरी होता है। इन छोटी या नई कंपनियों के लिए, SEBI का एक नियम यह भी होता है कि एक मार्केट मेकर को कुछ समय (जैसे तीन साल) के लिए ज़रूर रखा जाए ताकि शेयरों की ख़रीद-बेच चलती रहे।

फ़ाउंडर्स और पब्लिक कंपनियों में मार्केट मेकर्स: क्यों ज़रूरी?

अगर आप फ़ाउंडर या प्रमोटर हैं और IPO सोच रहे हैं, तो जानिए क्यों एक अच्छा मार्केट मेकर ज़रूरी है?

1. लिक्विडिटी और निवेशकों का भरोसा

निवेशक उन शेयरों को ख़रीदना पसंद नहीं करते जिन्हें बाद में बेचना मुश्किल हो। अगर IPO के बाद किसी शेयर की ज़्यादा ख़रीद-बेच नहीं होती, तो निवेशक को डर लग सकता है कि वह उसमें फँस जाएगा या उसे सही क़ीमत नहीं मिलेगी। यह जानना कि एक मार्केट मेकर हमेशा ख़रीदने और बेचने के लिए तैयार है, निवेशकों में भरोसा पैदा करता है। इससे IPO के दौरान ज़्यादा लोग शेयर ख़रीदते हैं (खासकर संस्थागत और एंकर निवेशक) और बाद में बाज़ार में भी अच्छा माहौल बना रहता है।

2. क़ीमत में स्थिरता और उतार-चढ़ाव में कमी

अगर कोई मार्केट मेकर न हो, तो लिस्टिंग के शुरूआती दिनों में शेयरों की क़ीमत में बहुत ज़्यादा उतार-चढ़ाव आ सकता है। मार्केट मेकर, डिमांड और सप्लाई के छोटे-मोटे फ़र्क को संभालकर क़ीमत को स्थिर रखने में मदद करते हैं। अगर बहुत सारे लोग तुरंत बेचना चाहते हैं, तो वे शेयर ख़रीद लेते हैं, और अगर बहुत लोग ख़रीदना चाहते हैं, तो वे अपने पास से शेयर बेचते हैं। इससे क़ीमतों में बड़े और अचानक बदलाव नहीं आते।

3. सही क़ीमत का पता लगाना

लगातार ख़रीद-बेच करके, मार्केट मेकर्स IPO के बाद शेयर की "सही" बाज़ार क़ीमत पता लगाने में मदद करते हैं। वे लोगों की उम्मीदों, कंपनी के अंदरूनी लोगों की सोच और बाज़ार में असली माँग के बीच के फ़र्क को ख़त्म करते हैं।

4. नियमों का पालन और कंपनी की साख

SME IPO के लिए, SEBI एक तय समय (जैसे तीन साल) के लिए मार्केट मेकर रखना ज़रूरी मानता है। अगर इस नियम का पालन नहीं किया जाता, तो कानूनी समस्या आ सकती है या निवेशकों का भरोसा टूट सकता है। मेनबोर्ड IPO के लिए भले ही यह हमेशा ज़रूरी न हो, पर एक मज़बूत मार्केट मेकर होने से निवेशकों के बीच कंपनी की साख बढ़ती है।

5. पुराने निवेशकों के लिए आसानी से बाहर निकलने का रास्ता

बिज़नेस के मालिक और शुरुआती निवेशक अक्सर अपना पैसा निकालने के तरीके ढूँढते हैं। अगर लिस्टिंग के बाद शेयर की अच्छी खरीद-बेच हो रही हो, तो वे बिना क्रीम गिराए आसानी से अपने शेयर बेच सकते हैं। मार्केट मेकर लिक्विडिटी बनाए रखकर इसमें मदद करते हैं, जिससे "बाहर निकलने का खर्च" कम हो जाता है।

SEBI / भारतीय नियम क्या कहते हैं ?

विशेषता (Feature)	SME IPOs	Mainboard / बड़े IPOs
मार्केट मेकिंग की आवश्यकता	SME IPOs में ज़रूरी, आमतौर पर 3 साल तक।	हमेशा ज़रूरी नहीं; एक्सचेंज या लिस्टिंग के प्रकार पर निर्भर।
जिम्मेदारी (Obligation)	दो-तरफ़ा कोटेशन: मार्केट मेकर को खरीद और बिक्री दोनों की कीमतें लगातार देनी होती हैं, अक्सर ~75% समय तक।	कम सख्त; नियमों या स्वेच्छा पर निर्भर।
इन्वेंटरी / होल्डिंग्स	खरीद-साइड की सुविधा के लिए मार्केट मेकर को कुछ शेयर रखना पड़ सकता है।	समान सिद्धांत, लेकिन पैमाना और जिम्मेदारी अलग हो सकती है।
शेयर आवंटन (Allocation of shares)	ME IPOs में, कभी-कभी इश्यू साइज़ का एक हिस्सा मार्केट मेकर्स को दिया जाता है या उन्हें कुछ खास फ़ायदे दिए जाते हैं।	आमतौर पर मानक नहीं; व्यवस्था पर निर्भर।

एक मार्केट मेकर कैसे एक IPO को ज़्यादा सफल बनाता है?

सैद्धांतिक बातें तो बहुत होती हैं, लेकिन असली दुनिया में बिज़नेस के मालिक मार्केट मेकर का फ़ायदा उठाकर IPO को ज़्यादा सफल कैसे बना सकते हैं, यहाँ कुछ तरीके बताए गए हैं:

1. एक अच्छे और काबिल मार्केट मेकर को चुनें

सभी मार्केट मेकर एक जैसे नहीं होते। कुछ के पास ज़्यादा पैसा, अच्छा अनुभव और ज़्यादा लोगों (निवेशकों और ब्रोकर्स) तक पहुँच होती है। एक मज़बूत मार्केट मेकर तंग स्प्रेड दे सकता है, बाज़ार की माँग को बेहतर ढंग से संभाल सकता है और डेपथ (गहराई) बनाए रख सकता है।

2. IPO के बाद की पहले से तैयारी

यह ज़रूरी है कि मार्केट मेकर के पास पर्याप्त पैसा, स्टॉक और खतरे उठाने की क्षमता हो, ताकि वह बाज़ार में उतार-चढ़ाव के समय भी खरीद-बेच कर सके। अगर मार्केट मेकर IPO के ठीक बाद काम करना बंद कर दे या कमज़ोर क्रीमते दे, तो शेयरों की खरीद-बेच रुक जाती है। इसका सीधा असर निवेशकों के मूड और शेयर की क्रीमत पर पड़ता है।

3. निवेशकों के साथ खुलकर बात करें

जो लोग निवेश करने वाले हैं उन्हें यह बताएं कि आपका मार्केट मेकर कौन है, उसकी क्या जिम्मेदारियाँ हैं और वह कितने समय तक यह सपोर्ट देगा। यह पारदर्शिता IPO की मार्केटिंग में मदद करती है। बहुत से आम और संस्थागत निवेशक यह जानना पसंद करते हैं कि उनके लिए किस तरह की "सुरक्षा" मौजूद है।

4. IPO के बाद, बाज़ार के हिसाब से सही कीमत तय करें

भले ही आपकी IPO की कहानी बहुत अच्छी हो और आपके पास एक मज़बूत मार्केट मेकर भी हो, लेकिन अगर आप IPO की कीमत बहुत ज़्यादा रखते हैं, तो शायद माँग कम हो या लिस्टिंग के बाद प्रदर्शन निराश कर सकता है। इसलिए, सही वैल्यूएशन (कीमत) के साथ-साथ मज़बूत लिक्विडिटी सपोर्ट का होना बहुत ज़रूरी है।

5. नियमों का पालन सुनिश्चित करें

यह सुनिश्चित करें कि आप SEBI और एक्सचेंज के सभी नियमों को पूरा करते हैं, और आपका मार्केट मेकर भी रजिस्टर्ड है और अपनी सभी ज़िम्मेदारियों को पूरा करने में सक्षम है (जैसे पैसों की मज़बूती और ख़तरे को संभालने की क्षमता)

ख़तरे, सीमाएं और क्या ग़लत हो सकता है

एक अच्छा मार्केट मेकर होने के बावजूद भी कुछ ग़लत हो सकता है। बिज़नेस के मालिकों को इन परेशानियों के बारे में पता होना चाहिए:

- **लिक्विडिटी बनाए रखने का ख़र्च**
मार्केट मेकर भी ख़तरा उठाते हैं। जब शेयरों की माँग कम होती है, तो उन्हें अपने पास ज़्यादा स्टॉक रखना पड़ सकता है, या जब कीमतें गिरती हैं तो उन्हें मजबूरन खरीदना पड़ सकता है। इस ख़र्च या नुक़सान का असर उनकी सेवाओं की फ़ीस पर दिख सकता है।
- **स्प्रेड ज़्यादा रह सकता है**
अगर बाज़ार में शेयर की माँग और सप्लाई कम है, तो मार्केट मेकर खरीदने और बेचने की कीमतों में ज़्यादा फ़र्क रख सकता है। इसका मतलब है कि भले ही खरीद-बेच हो रही हो, लेकिन निवेशकों के लिए यह महँगा सौदा हो सकता है।
- **ज़्यादा निर्भरता**
अगर ज़्यादातर खरीद-बेच मार्केट मेकर के ज़रिए हो रही है और बाज़ार में असली रुचि नहीं है, तो इससे आपको बाज़ार के बारे में ग़लत जानकारी मिल सकती है। एक समय के बाद, आपको असली खरीद-बेच की ज़रूरत होती है, नहीं तो निवेशकों की उम्मीदें ग़लत हो सकती हैं।

- **नियमों से जुड़ा ख़तरा**

अगर मार्केट मेकर अपनी ज़िम्मेदारियाँ पूरी नहीं कर पाता, या बाज़ार के हालात बदल जाते हैं (जैसे SEBI के नियम बदलना), तो आपको जुर्माना लग सकता है या निवेशकों का विरोध झेलना पड़ सकता है।

- **धारणा से जुड़ी समस्याएँ**

कुछ निवेशक मार्केट मेकर की मौजूदगी को यह मान सकते हैं कि यह असल में शेयरों की कम माँग को छिपाने का तरीका है। इसलिए, आपके IPO की कहानी खुद में मज़बूत होनी चाहिए; मार्केट मेकर सिर्फ़ एक मदद है, वह आपकी कहानी की जगह नहीं ले सकता।

सफल IPOs से सीख और फाउंडर्स के लिए सुझाव

भले ही सीधे तौर पर किसी सफल IPO का श्रेय मार्केट मेकर को देना मुश्किल हो, फिर भी जो IPOs अच्छा प्रदर्शन करते हैं और जो नहीं करते, उनसे कुछ ज़रूरी सबक सीखे जा सकते हैं।

- जो IPOs अच्छा प्रदर्शन करते हैं और लिस्टिंग के बाद अच्छी कीमत पर बिकते हैं, उनकी तैयारी आमतौर पर बहुत अच्छी होती है: साफ़-सुथरा हिसाब, भरोसेमंद अंडरराइटर, अच्छी मार्केटिंग और लिक्विडिटी के लिए बैकअप प्लान। इस पूरी तैयारी में मार्केट मेकर एक अहम हिस्सा होता है।



- जो कंपनियाँ अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पातीं, उन्हें अक्सर खरीद-बेच की कम माँग, बहुत ज्यादा उम्मीदों या IPO के बाद कमजोर सपोर्ट जैसी समस्याओं का सामना करना पड़ता है। कभी-कभी, IPO पूरी तरह से सब्सक्राइब हो जाने के बाद भी, लिस्टिंग के बाद शेयरों की खरीद-बेच कम रहती है। यह निवेशकों के लिए बहुत मुश्किल होता है और भविष्य में उनके भरोसे को कम कर देता है।
- **फाउंडर्स लम्बे समय के बारे में सोचें:** मार्केट मेकर का 2-3 साल तक सपोर्ट निवेशकों का भरोसा बनाने, उन्हें शेयरों की खरीद-बेच से परिचित कराने और कीमत में स्थिरता बनाए रखने में मदद करता है। जब मार्केट मेकर की जिम्मेदारी खत्म होती है (जैसे SME IPOs में 3 साल बाद), तब तक कंपनी को खुद ही अच्छी खरीद-बेच हासिल कर लेनी चाहिए।

IPO के बारे में सोच रहे बिज़नेस मालिकों के लिए ज़रूरी क़दम

अगर आप IPO (चाहे वह SME हो या कोई और) के बारे में सोच रहे हैं, तो मार्केट मेकर से जुड़ी यह चेकलिस्ट आपके लिए बहुत फ़ायदेमंद हो सकती है:



1. मार्केट मेकर चुनने से पहले जाँच करें:

उनकी पिछली परफ़ॉर्मेंस देखें, वे कितने शेयरों को संभाल रहे हैं, उनके स्प्रेड कितने कम हैं और उनके पास कितना स्टॉक/पैसा है।

2. IPO की योजना में पहले दिन से ही उन्हें शामिल करें:

निवेश बैंकरों और कानूनी सलाहकारों के साथ बातचीत में, उनके ढाँचे (फ़ीस, ज़रूरी स्टॉक, अवधि) को तैयार करें और प्रॉस्पेक्टस में शामिल करें।

3. IPO प्रॉस्पेक्टस और रोडशो में जानकारी दें:

निवेशकों को लिक्विडिटी की योजना, मार्केट मेकर की जिम्मेदारियों के बारे में बताएँ; यह पारदर्शिता वैल्यूएशन और निवेशकों का भरोसा जीतने में मदद करती है।

4. मार्केट मेकर के लिए रखे गए शेयरों की कीमत और फ़ीस पर राज़ी हों:

कभी-कभी मार्केट मेकर्स को शेयरों का कुछ हिस्सा या कुछ फ़ायदे दिए जाते हैं; इस पर सही तरीके से मोलभाव करें, ताकि इसका खर्च कंपनी पर बहुत ज्यादा न पड़े।

5. लिस्टिंग के बाद पूरी तरह से निगरानी करें:

जाँच करते रहें कि खरीद-बेच हो रही है या नहीं, स्प्रेड सही है या नहीं और मार्केट मेकर अपनी जिम्मेदारियाँ पूरी कर रहा है या नहीं। अगर ऐसा नहीं है, तो ज्यादा मार्केटिंग या निवेशकों से अच्छे संबंध बनाकर बेहतर लिक्विडिटी पक्की करने के तरीके अपनाएँ।

6. तय अवधि ख़त्म होने के बाद की योजना बनाएँ:

SME IPOs के लिए, जब तय अवधि (जैसे 3 साल) ख़त्म हो जाती है और मार्केट मेकर की ज़रूरत नहीं रहती, तो सोचें कि आप खरीद-बेच को कैसे बनाए रखेंगे और निवेशकों की दिलचस्पी कैसे बनाए रखेंगे।

निष्कर्ष

एक IPO में, मार्केट मेकर एक सहारे की तरह होता है: वह शो का स्टार नहीं होता (स्टार तो बिज़नेस, उसकी ग्रोथ, पैसे और लीडरशिप होते हैं), लेकिन यह ज़रूरी है कि घर मज़बूती से खड़ा रहे। बिज़नेस के मालिकों के लिए, इस भूमिका को समझना, एक अच्छा मार्केट मेकर चुनना और IPO के बाद लिक्विडिटी के लिए एक योजना बनाना बहुत ज़रूरी है। इससे यह फ़ैसला होता है कि IPO सिर्फ़ कागज़ पर अच्छा दिखता है या लंबी अवधि में सही मायने में मूल्य भी देता है।

एक सफल IPO सिर्फ़ यह नहीं होता कि जब शेयर बेचे गए तो कितने लोगों ने उन्हें खरीदा - यह इस बारे में भी होता है कि लिस्टिंग के बाद बाज़ार में शेयर कैसा प्रदर्शन करता है। अच्छी लिक्विडिटी, स्थिरता, भरोसा और नियंत्रित उतार-चढ़ाव ये सभी मायने रखते हैं - और इन सबको पाने में मार्केट मेकर की भूमिका सबसे ख़ास होती है।

फाउंडर्स आज भी जो गलतियाँ करते हैं

प्राइसिंग, लिक्विडिटी और इन्वेस्टर कनेक्ट

किसी भी कंपनी की यात्रा में पब्लिक होना सबसे महत्वपूर्ण मील के पत्थरों में से एक है, एक IPO सिर्फ पूंजी नहीं लाता; यह कंपनी को एक सार्वजनिक कंपनी बना देता है, जो हजारों शेयरहोल्डर्स के प्रति जवाबदेह होती है। फिर भी, भारत का शेयर बाज़ार मज़बूत और समझदार होता जा रहा है, इसके बावजूद, कई फाउंडर्स कुछ ऐसी गलतियाँ दोहराते रहते हैं जिनसे बचा जा सकता है। ये गलतियाँ नियमों या कागज़ी कार्रवाई के बारे में नहीं हैं, क्योंकि आजकल ज्यादातर कंपनियाँ इसके लिए इन्वेस्टमेंट बैंकर्स और सलाहकारों को हायर करती हैं। असली परेशानियाँ कीमत तय करने, लिक्विडिटी और निवेशकों से संबंध बनाने में आती हैं।

इस लेख में, हम समझेंगे कि ये तीन पहलू क्यों महत्वपूर्ण हैं, ये गलतियाँ क्यों होती रहती हैं, और फाउंडर्स क्या अलग कर सकते हैं ताकि उनका IPO न केवल लिस्टिंग के दिन सफल हो, बल्कि लंबे समय तक टिकाऊ भी रहे।

1. कीमत तय करने की पहली: उद्देश्य और सच्चाई के बीच

IPO की कीमत तय करना एक कला और तकनीक दोनों है। फाउंडर्स स्वाभाविक रूप से चाहते हैं कि उनकी कंपनी की सबसे ज्यादा वैल्यूएशन हो – आखिर उन्होंने कंपनी को खून-पसीना लगाकर बनाया है। लेकिन मार्केट भावनाओं को नहीं देखता, बल्कि कंपनी की मज़बूती, समान कंपनियों से तुलना और निवेशकों के मूड को देखते हैं।

कीमत तय करने में आम गलतियाँ

- **कंपनी की जरूरत से ज्यादा वैल्यूएशन करना:** फाउंडर्स अक्सर ऐसी वैल्यूएशन चाहते हैं जो आने वाली ग्रोथ को दिखाए, न कि मौजूदा मज़बूती। बड़ा सपना देखना आम है, लेकिन बाज़ार ज्यादा कीमत रखने पर सज़ा देता है। बहुत ज्यादा कीमत वाले IPO को कम सब्सक्रिप्शन मिलने या लिस्टिंग के बाद शेयर की कीमत गिरने का खतरा होता है।
- **दूसरी कंपनियों से तुलना न करना:** भले ही कंपनी की ग्रोथ की अच्छी संभावना हो, निवेशक उसी सेक्टर की



दूसरी लिस्टेड कंपनियों से तुलना करेंगे। अगर कीमत में बहुत ज्यादा अंतर हुआ, तो वे इसे स्वीकार नहीं करेंगे।

- **केवल बैंकर्स पर भरोसा करना:** बैंकर्स का मकसद होता है डील को सबसे ऊँची कीमत पर फाइनल करना। फाउंडर्स को खुद से इसकी जाँच करनी चाहिए और बैंकर्स के जोश को बाज़ार की हकीकत से मिलाना चाहिए।

उदाहरण

हमने ऐसे उदाहरण देखे हैं जहां बड़े-बड़े IPO उम्मीद से कम प्रीमियम पर या यहाँ तक कि डिस्काउंट पर लिस्ट हुए, क्योंकि उनकी कीमत तय करने का तरीका गलत था। वहीं, जिन कंपनियों ने सोच-समझकर कीमत तय की, उन्होंने निवेशकों को फायदा पहुँचाया, जिससे उनका नाम बना और लिस्टिंग के बाद भी उनके शेयर की कीमत अच्छी रही।

फाउंडर्स के लिए सबक: निवेशकों को निराश करने से बेहतर है कि थोड़ा पैसा टेबल पर छोड़ दिया जाए।

2. लिक्विडिटी – वह खामोश वजह जिसे लोग नज़रअंदाज करते हैं

IPO में लिक्विडिटी का मतलब है कि लिस्टिंग के बाद शेयरों को कितनी आसानी से खरीदा और बेचा जा सकता है। फाउंडर्स के लिए, यह एक छोटी सी बात हो सकती है – जब IPO सब्सक्राइब हो गया, तो क्या समस्या है? लेकिन असल में, लिक्विडिटी ही है जो स्टॉक में बाज़ार का भरोसा बनाए रखती है।

लिक्विडिटी क्यों जरूरी है?

- **बड़े निवेशकों को आकर्षित करती है:** बड़े फंड और निवेशक ऐसे स्टॉक पसंद करते हैं जहां वे बिना ज्यादा कीमत बदले आसानी से अंदर-बाहर हो सकें।

- **शेयर की कीमत को स्थिर रखती है:** अगर बाज़ार में बहुत कम शेयर उपलब्ध हों और वे कुछ ही लोगों के पास हों, तो स्टॉक में हेरफेर या अचानक उतार-चढ़ाव होने का खतरा बढ़ जाता है।
- **लंबे समय के लिए भरोसा बढ़ाती है:** एक लिक्विड स्टॉक भरोसेमंद और पारदर्शी माना जाता है।

लिक्विडिटी में आम गलतियाँ

- **कम फ्री फ्लोट:** फाउंडर्स कभी-कभी बहुत ज्यादा इक्विटी अपने पास रखते हैं, जिससे पब्लिक निवेशकों के लिए बहुत कम हिस्सा बचता है। इससे प्रमोटर का कंट्रोल तो बना रहता है, लेकिन बाज़ार में गतिविधि कम हो जाती है।
- **IPO के बाद की ट्रेडिंग पर ध्यान न देना:** लिस्टिंग के बाद अगर बहुत कम ट्रेडिंग होती है, तो अच्छी कंपनियाँ भी अपनी रफ्तार बनाए रखने में संघर्ष करती हैं।
- **एंकर निवेशकों पर ज्यादा भरोसा:** एंकर निवेशक शुरुआत में भरोसा दिखाते हैं, लेकिन उन्हें बहुत ज्यादा शेयर देने से आम और संस्थागत खरीदारों के लिए खुले बाज़ार में लिक्विडिटी कम हो जाती है।

फाउंडर के लिए सीख

लिक्विडिटी सिर्फ एक नतीजा नहीं है; इसकी योजना बनानी पड़ती है। पर्याप्त फ्री फ्लोट सुनिश्चित करना और ज्यादा लोगों की भागीदारी को बढ़ावा देना महत्वपूर्ण है।

3. निवेशकों से संबंध – रोडशो से कहीं ज्यादा

कई फाउंडर्स निवेशकों के साथ संवाद के महत्व को कम आंकते हैं। वे मानते हैं कि एक बार रोडशो और प्रेजेंटेशन काफी हैं। लेकिन निवेशक पारदर्शिता, लगातार बातचीत और भरोसे को महत्व देते हैं।

निवेशकों से संबंध बनाने में आम गलतियाँ

- **प्रेजेंटेशन में जरूरत से ज्यादा वादे करना:** फाउंडर्स कभी-कभी ऐसे अनुमान पेश करते हैं जो असलियत से कोसों दूर होते हैं। जब असल नतीजे उम्मीद से कम होते हैं, तो भरोसा डगमगा जाता है।
- **पारदर्शिता की कमी:** मुश्किल सवालों से बचना या चुनौतियों को छिपाना अविश्वास पैदा करता है। निवेशक

सिर्फ चमक-धमक वाली प्रेजेंटेशन नहीं, बल्कि वास्तविक और स्पष्ट बातचीत पसंद करते हैं।

- **IPO के बाद कम बातचीत करना:** लिस्टिंग के बाद, कई प्रमोटर निवेशकों के साथ बातचीत कम कर देते हैं। यह एक गलती है। तिमाही कॉल, अपडेट और लगातार बातचीत से लंबे समय का भरोसा मज़बूत होता है।

निवेशकों की बदलती उम्मीदें

आज के निवेशक, खासकर भारत के बढ़ते IPO बाज़ार में, पहले से कहीं ज्यादा जानकार हैं। वे सेक्टर के रुझान, गवर्नेंस के मानकों और ESG का ध्यान रखते हैं। फाउंडर्स को यह समझना चाहिए कि निवेशकों से संबंध अब सिर्फ एक बार का काम नहीं, बल्कि एक लगातार चलने वाली जिम्मेदारी है।

फाउंडर का संतुलन बनाना

कीमत तय करना, लिक्विडिटी और निवेशकों से संबंध बनाना अलग-अलग चीजें नहीं हैं, बल्कि ये आपस में जुड़ी हुई हैं। इसे ऐसे समझें:

- अगर कीमत सही है, तो ज्यादा निवेशक सब्सक्राइब करेंगे, जिससे लिक्विडिटी खुद-ब-खुद बेहतर हो जाएगी।
- अगर लिक्विडिटी मजबूत है, तो ज्यादा निवेशक कंपनी से जुड़े रहेंगे, जिससे कंपनी पर भरोसा बढ़ेगा।
- अगर निवेशकों से संबंध पारदर्शी हैं, तो बाज़ार कीमत को स्वीकार करेगा और उतार-चढ़ाव वाले समय में भी लिक्विडिटी को सहारा देगा।

फाउंडर्स अक्सर इसी संतुलन में चूक जाते हैं।

सिर्फ वैल्यूएशन पर ज्यादा ध्यान देना और लिक्विडिटी और कम्युनिकेशन को नज़रअंदाज़ करना IPO की लंबी कहानी को कमज़ोर कर देता है।

फाउंडर्स के लिए कुछ व्यावहारिक सुझाव

इन गलतियों से बचने के लिए, फाउंडर्स एक सही तरीका अपना सकते हैं:

1. कीमत तय करने का अनुशासन

- अपनी कंपनी की वैल्यूएशन की तुलना दूसरी लिस्टेड कंपनियों से करें।
- बाज़ार की स्थिति को समझें – मंदी के समय IPO लाने से बचें।

- सही राय के लिए सिर्फ बैंकर्स पर ही नहीं, बल्कि स्वतंत्र सलाहकारों को भी शामिल करें।

2. लिक्विडिटी की योजना

- फ्री फ्लोट संतुलित रखें - बहुत ज्यादा इक्विटी अपने पास न रखें।
- शेयरों को छोटे निवेशकों, बड़े निवेशकों और संस्थागत कैटेगरी में सही से बाँटें।
- उन निवेशकों को प्रोत्साहित करें जो लंबे समय तक बने रहना चाहते हैं, न कि उन लोगों को जो सिर्फ अटकलें लगाते हैं।

3. मज़बूत निवेशक संबंध

- IPO से पहले, दौरान और बाद में अपनी बात को एक जैसा रखें।
- विकास की सच्ची कहानी बताएँ - निवेशक झूठे वादों से ज्यादा ईमानदारी को पसंद करते हैं।
- तिमाही अपडेट, डिजिटल मीटिंग और मीडिया के साथ बातचीत से अपनी मौजूदगी बनाए रखें।

ये गलतियाँ आज भी क्यों होती हैं?

पिछले IPO से सबक मिलने के बावजूद, ये गलतियाँ तीन कारणों से होती रहती हैं:

1. **फाउंडर की भावना:** सालों की मेहनत की वजह से वे अपनी कंपनी को ज़रूरत से ज्यादा आंक लेते हैं।
2. **बाज़ार का दबाव:** बैंकर्स और सलाहकार अक्सर कम समय में ज्यादा मुनाफा कमाने के लिए ऊँची वैल्यूएशन पर जोर देते हैं।

3. **अनुभव की कमी:** पहली बार IPO लाने वाले फाउंडर्स को पब्लिक मार्केट की बारीकियों का अंदाज़ा नहीं होता और वे लिक्विडिटी और निवेशकों से संबंध जैसे पहलुओं को कम आंकते हैं।

यहीं पर IPO सलाहकार और एडवाइज़र्स की अहम भूमिका होती है। वे सिर्फ नियमों और कागज़ी कार्रवाई में ही मदद नहीं करते, बल्कि फाउंडर्स को सही रणनीति, सही जगह बनाने और बाज़ार में कम्युनिकेशन करने के तरीके भी सिखाते हैं। उनका बाहरी नज़रिया सपनों और बाज़ार की असलियत के बीच संतुलन बनाने में मदद करता है।

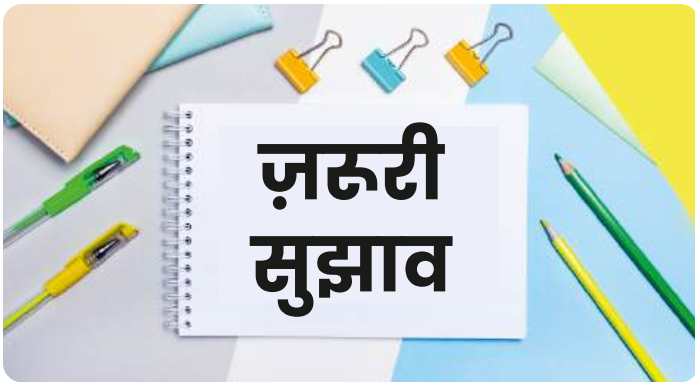
निष्कर्ष

भारत का IPO बाज़ार एक नए सुनहरे दौर में प्रवेश कर रहा है, जहाँ SMEs, स्टार्टअप्स और पुरानी कंपनियाँ, सभी पब्लिक लिस्टिंग की राह देख रही हैं। अवसर तो बहुत हैं, लेकिन पुरानी गलतियों को दोहराने का खतरा भी उतना ही है। कीमत तय करना, लिक्विडिटी और निवेशकों से संबंध - ये भले ही तकनीकी शब्द लगें, लेकिन इनमें किसी भी IPO को सफल बनाने या बर्बाद करने की ताकत है।

फाउंडर्स के लिए सीख सीधी है: IPO को सिर्फ पैसा जुटाने का एक मौका न समझें। इसे बाज़ार के साथ एक लंबे रिश्ते की शुरुआत मानें।

अगर आप कीमत सही रखते हैं, अच्छी लिक्विडिटी सुनिश्चित करते हैं और निवेशकों का मज़बूत भरोसा हासिल करते हैं, तो आपका IPO न सिर्फ पहले दिन कामयाब होगा, बल्कि आने वाले कई सालों तक टिकाऊ वैल्यू भी पैदा करेगा।





IPO से जुड़ी धारणाएँ : VOL. 5

भले ही SME IPO तेजी से बढ़ रहे हैं, फिर भी बाज़ार में कई ग़लतफ़हमियाँ फैली हुई हैं। ये ग़लतफ़हमियाँ फ़ाउंडर्स को SME के रास्ते पर जाने से रोकती हैं और उन निवेशकों को गुमराह करती हैं जो इस सेगमेंट में नए हैं। आइए, पाँच सबसे आम मिथकों को एक-एक करके दूर करते हैं।

धारणा 1: SME IPO सिर्फ छोटी कंपनियों तक सीमित

वास्तविकता:

SME प्लेटफॉर्म केवल बहुत छोटे व्यवसायों के लिए नहीं हैं। 25 से 250 करोड़ रुपये तक के टर्नओवर वाली कई कंपनियों ने सफलतापूर्वक लिस्ट होकर ग्रोथ हासिल की है। यह प्लेटफॉर्म उभरते हुए कारोबार के लिए डिज़ाइन किया गया है, न कि सिर्फ "छोटी" कंपनियों के लिए। असल में, कई SME एक निश्चित सीमा पार करने के बाद मेनबोर्ड में भी चले जाते हैं।

SME IPO कंपनी के आकार के बारे में नहीं, बल्कि विकास की संभावना के बारे में हैं।

धारणा 2: SME के शेयरों में कोई लिक्विडिटी नहीं होती।

वास्तविकता:

यह सच है कि SME शेयरों में लिक्विडिटी मेनबोर्ड की तुलना में कम हो सकती है। लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि "कोई लिक्विडिटी नहीं" होती। SEBI ने SME IPO में मार्केट मेकर्स को अनिवार्य कर दिया है ताकि ट्रेडिंग में मदद मिल सके। इसके अलावा, हाल के वर्षों में छोटे निवेशकों की भागीदारी बढ़ने से, कई SME IPO में अब हर दिन अच्छी ट्रेडिंग हो रही है।

जैसे-जैसे जागरूकता, निवेशकों की संख्या और क्षेत्रीय भागीदारी बढ़ रही है, लिक्विडिटी भी बेहतर रही है।

धारणा 3: मेनबोर्ड के निवेशक SME को करते हैं नज़रअंदाज़

वास्तविकता:

जो निवेशक आमतौर पर मेनबोर्ड IPO में पैसा लगाते हैं, उनमें से कई अब SME IPO में भी निवेश करते हैं, खासकर अमीर निवेशक (HNIs) और अनुभवी ट्रेडर्स। वे SME को शुरुआती दौर के अवसरों के रूप में देखते हैं, जहाँ मज़बूत बिजनेस लंबे समय में ज़्यादा रिटर्न दे सकते हैं।

हाँ, SME IPO ज्यादा स्थानीय निवेशकों को आकर्षित करते हैं, लेकिन मेनबोर्ड के खिलाड़ी भी इस सेक्टर में तेजी से दिलचस्पी ले रहे हैं।

धारणा 4: SME पर सिर्फ पारिवारिक कंपनियों की लिस्टिंग?

वास्तविकता:

भले ही शुरुआती दौर में ज्यादातर फैमिली बिज़नेस ही SME प्लेटफॉर्म पर लिस्ट हुए, लेकिन यह तस्वीर अब तेजी से बदल रही है। आज, स्टार्टअप्स, पेशेवर तरीके से चलाए जाने वाले बिज़नेस और यहाँ तक कि टेक-फर्म भी SME IPO को चुन रहे हैं। IT सर्विसेज़, फार्मा, मैनु-फैक्चरिंग और कंज्यूमर प्रोडक्ट्स जैसे सेक्टर में भी इनकी अच्छी मौजूदगी है।

SME IPO अब सिर्फ पारिवारिक व्यवसायों के बारे में नहीं हैं - ये उन महत्वाकांक्षी उद्यमों के बारे में हैं जो विकास के लिए पैसा जुटाना चाहते हैं।

धारणा 5: SME के लिए नियमों का पालन बेहद मुश्किल

वास्तविकता:

SME IPO के नियमों का पालन करना थोड़ा मुश्किल है, लेकिन नामुमकिन नहीं। असल में, SEBI और स्टॉक एक्सचेंजों ने योग्यता के मानदंड, जरूरी कागज़ात और मेनबोर्ड पर जाने की प्रक्रियाओं को आसान बना दिया है। सही IPO सलाहकार और मर्चेन्ट बैंकर की मदद से, SME आसानी से नियमों का पालन कर सकते हैं।

नियमों का पालन करना कोई रुकावट नहीं, बल्कि यह निवेशकों के लिए एक भरोसेमंद कदम है, जो दिखाता है कि कंपनी जरूरी गवर्नेंस मानकों पर खरी उतरती है।

आखिरी में

पूरे भारत में महत्वाकांक्षी कंपनियों के लिए SME IPO पैसा जुटाने का एक मज़बूत नज़रिया हैं। ये सिर्फ "छोटी" कंपनियों, कम लिक्विडिटी वाले शेयरों, या पारिवारिक व्यवसायों तक सीमित नहीं हैं। बल्कि, बढ़ती जागरूकता, बेहतर नियमों और निवेशकों की बढ़ती दिलचस्पी के साथ, ये ग़लतफ़हमियाँ तेज़ी से ख़त्म हो रही हैं।

फ़ाउंडर्स के लिए सीख सीधी है: ग़लत धारणाएं आपको रोक न पाएँ। SME IPO प्लेटफ़ॉर्म विकास, विश्वसनीयता और पूंजी का एक सच्चा रास्ता है।



टलकलर और संसाधन क्षेत्र



जागन बस्टर – IPO के Terms का A से Z



IPO की यात्रा तकनीकी शब्दों से भरी होती है – और इस बार हम ‘J से L’ तक के जरूरी पहलुओं को आसान भाषा में समझाते हैं। लीड मैनेजर्स और लीगल एडवाइज़र्स की भूमिका से लेकर LODR जैसे महत्वपूर्ण नियमों तक, और निवेशकों से जुड़े शब्दों जैसे लॉट साइज़ और लॉक-इन पीरियड तक, ये केवल नियम नहीं, बल्कि IPO की क्रेडि- बिलिटी, सफलता और पोस्ट-लिस्टिंग स्थिरता के असली आधार हैं।

लीड मैनेजर / BRLM (बुक रनिंग लीडर मैनेजर)

परिभाषा:

यह वह मर्चेन्ट बैंकर होता है जिसे कंपनी पूरे IPO की प्रक्रिया को मैनेज करने के लिए नियुक्त करती है। वे बोली (बीड्स) की "बुक चलाते हैं", और SEBI, स्टॉक एक्सचेंज और निवेशकों के साथ तालमेल बैठते हैं।

उद्देश्य:

ये IPO के मुख्य आर्किटेक्ट की तरह काम करते हैं – ड्राफ्टिंग दस्तावेजों को तैयार करने से लेकर इश्यू की मार्केटिंग तक।

IPO में भूमिका:

फाउंडर्स, BRLM पर निर्भर रहते हैं ताकि वे IPO के ढांचे, वैल्यूएशन, नियमों की मंजूरी और निवेशकों तक पहुँचने में मदद करें। निवेशक उस IPO पर ज्यादा भरोसा करते हैं, जब लीड मैनेजर कोई जाना-पहचाना बैंक हो।

प्रक्रिया:

- DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) और RHP (रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) को तैयार करना और फाइल करना।

- बुक बिल्डिंग और शेयरों के वितरण में तालमेल बिठाना।
- SEBI और एक्सचेंजों के नियमों का पालन सुनिश्चित करना।

प्रभाव:

मज़बूत लीड मैनेजर्स, निवेशकों का भरोसा बनाते हैं, IPO की सफलता में मदद करते हैं और नियमों से जुड़ी मुश्किलों को कम करते हैं।

उदाहरण:

कोटक महिंद्रा, एक्सिस कैपिटल और ICICI सिक््योरिटीज जैसे बैंक अक्सर भारत के सबसे बड़े IPO के लिए BRLM के तौर पर काम करते हैं।

लीगल एडवाइज़र

परिभाषा:

ये वे कानूनी फर्म या वकील होते हैं जो कंपनी और बैंकरों को IPO से जुड़ी कानूनी बातों पर सलाह देते हैं।

उद्देश्य:

इनका उद्देश्य यह सुनिश्चित करना होता है कि IPO कंपनी लॉ, सिक््योरिटीज लॉ और कॉन्ट्रैक्ट लॉ के हिसाब से सही हो।

IPO में भूमिका:

ये कंपनी को कानूनी मुकदमों से बचाते हैं और यह सुनिश्चित करते हैं कि सभी जानकारी सही और मज़बूत हो।

प्रक्रिया:

- समझौतों और कानूनी दस्तावेजों की जांच करना।
- DRHP/RHP की कानूनी रूप से जांच करना।
- SEBI के सवालों का जवाब देने में मदद करना।

प्रभाव:

इनकी मदद से कानूनी मुकदमों, नियमों के उल्लंघन, या IPO के बाद होने वाले झगड़ों का खतरा कम हो जाता है।

उदाहरण:

AZB & Partners और Cyril Amarchand Mangaldas भारत की कुछ सबसे बड़ी कानूनी सलाहकार फर्मों में से हैं।

लिस्टिंग

परिभाषा:

इसका मतलब है किसी कंपनी के शेयरों को किसी मान्यता प्राप्त स्टॉक एक्सचेंज पर ट्रेडिंग के लिए औपचारिक रूप से शामिल करना।

उद्देश्य:

इसका उद्देश्य निवेशकों को शेयर खरीदने और बेचने की सुविधा यानी लिक्विडिटी प्रदान करना

IPO में भूमिका:

लिस्टिंग यह दिखाती है कि कंपनी अब प्राइवेट से पब्लिक पब्लिक हिस्सेदारी में बदल गई है।

प्रक्रिया:

- स्टॉक एक्सचेंज की मंजूरी लेना।
- निवेशकों के डीमैट खातों में शेयरों का वितरण और क्रेडिट।
- लिस्टिंग वाले दिन पहला ट्रेड शुरू करना।

प्रभाव:

एक सफल लिस्टिंग कंपनी की ब्रांड वैल्यू, लिक्विडिटी और निवेशकों का भरोसा बढ़ाती है।

उदाहरण:

2021 में नायका की लिस्टिंग भारत के स्टार्टअप इकोसिस्टम के लिए एक ऐतिहासिक पल था।

लिस्टिंग डेट

परिभाषा:

यह वह तारीख है जब कंपनी के शेयर आधिकारिक तौर पर स्टॉक एक्सचेंजों पर ट्रेडिंग के लिए उपलब्ध होते हैं।

उद्देश्य:

यह फाउंडर्स, निवेशकों और बाजारों के लिए 'डी-डे' (D-Day) की तरह काम करता है।

IPO में भूमिका:

लिस्टिंग वाले दिन शेयरों की कीमत में उतार-चढ़ाव बाजार की भावना को दर्शाता है और निवेशकों का भरोसा बना भी सकता है और बिगाड़ भी सकता है।

प्रक्रिया:

यह आमतौर पर IPO बंद होने के 6 कामकाजी दिनों के बाद होता है (T+6)।

प्रभाव:

अगर शेयर ऊंचे प्रीमियम पर लिस्ट होते हैं, तो यह सफलता का संकेत है; वहीं अगर वे डिस्काउंट पर लिस्ट होते हैं, तो विश्वसनीयता पर असर पड़ सकता है।

उदाहरण:

2019 में IRCTC अपने लिस्टिंग डेट पर 101% के प्रीमियम के साथ लिस्ट हुआ था।

लिस्टिंग ऑब्लिगेशन्स एंड डिस्क्लोजर रिक्वायरमेंट्स (LODR)

परिभाषा:

यह SEBI का एक नियम है जो लिस्टेड कंपनियों को लगातार जानकारी देने, अच्छी गवर्नेंस बनाए रखने और नियमों का पालन करने के लिए मजबूर करता है।

उद्देश्य:

लिस्टिंग के बाद निवेशकों की सुरक्षा और स्पष्टता बनाए रखना।

IPO में भूमिका:

LODR के नियम मानने से भरोसा बढ़ता है और जुर्माने से बचा जा सकता है।

प्रक्रिया:

- तिमाही नतीजों को फाइल करना।
- संबंधित पार्टियों से जुड़े लेनदेन का खुलासा करना।
- कॉर्पोरेट गवर्नेंस के नियमों का पालन करना।

प्रभाव:

यह निवेशकों को जानकारी देता है और लंबे समय तक भरोसा बनाए रखता है।

उदाहरण:

हाल के वर्षों में, SEBI ने LODR का पालन न करने वाली कई कंपनियों पर जुर्माना लगाया है।

लॉक-इन पीरियड (Lock-in Period)

परिभाषा:

यह वह समय होता है जिसके दौरान कुछ खास शेयर होल्डर्स (जैसे प्रमोटर और IPO से पहले के निवेशक) अपने शेयर बेच नहीं सकते।

उद्देश्य:

लिस्टिंग के तुरंत बाद अत्यधिक बिक्री के दबाव को रोकने के लिए।

IPO में भूमिका:

यह छोटे निवेशकों को भरोसा दिलाता है कि प्रमोटरों का पैसा अभी भी कंपनी में लगा हुआ है।

प्रक्रिया:

- प्रमोटर: आमतौर पर 3 साल तक शेयरों को बेच नहीं सकते (कम से कम)।
- IPO से पहले के निवेशक: कैटेगरी के हिसाब से 6 महीने से 1 साल तक का लॉक-इन होता है।

प्रभाव:

यह शेयरों की कीमत को अचानक होने वाले उतार-चढ़ाव से बचाता है।

उदाहरण:

2021 में Zomato के प्रमोटरों पर IPO के बाद लॉक-इन की पाबंदियाँ थीं।

लॉट साइज़ / बिड लॉट (Lot Size / Bid Lot)

परिभाषा:

यह शेयरों की वह न्यूनतम संख्या है जिसके लिए कोई भी निवेशक IPO में बोली लगा सकता है।

उद्देश्य:

बोली लगाने की प्रक्रिया को आसान बनाना और यह सुनिश्चित करना कि हर कोई, बिना किसी परेशानी के, इसमें भाग ले सके।

IPO में भूमिका:

छोटे निवेशक लॉट की कीमत देखकर तय करते हैं कि कितने लॉट खरीदने हैं और कितना निवेश करना है।

प्रक्रिया:

- इसे RHP (रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस) में समझाया गया है।
- निवेशक लॉट साइज़ के हिसाब से आवेदन करते हैं।

प्रभाव:

इससे छोटे निवेशकों की पहुँच (affordability) और कुल सब्सक्रिप्शन पर असर पड़ता है।

उदाहरण:

LIC के IPO में, एक लॉट का साइज़ 15 शेयरों का था।

निष्कर्ष

ये सारे नियम—जैसे कि लीड मैनेजर्स या लॉट साइज़—सिर्फ कागज़ी कार्रवाई नहीं हैं, बल्कि इनका काम बाज़ार में पारदर्शिता और भरोसा लाना है। ये नियम कंपनी शुरू करने वालों को गलतियाँ करने से बचाते हैं, और निवेशकों को सही जगह पैसा लगाने का रास्ता दिखाते हैं ताकि वे सोच-समझकर निवेश कर सकें।



शोध केंद्र

क्या SME IPOs एक ट्रेंड हैं या एक बुलबुला?

अगर आप हाल ही में भारतीय शेयर बाज़ार पर नज़र रख रहे हैं, तो आपने देखा होगा कि एक चीज़ की सबसे ज़्यादा चर्चा हो रही है—वह है SME IPOs.

पिछले कुछ सालों में, हमने देखा है कि छोटे और मीडियम शहरों की कंपनियों ने IPOs के ज़रिए पैसे जुटाए हैं, ज़बर-दस्त मांग हासिल की है और लिस्टिंग के दिन ही निवेशकों को चींका देने वाला मुनाफ़ा दिया है। यह चर्चा इतनी तेज़ है कि कई निवेशकों को लगता है कि SME IPOs अब पैसा कमाने का नया ज़रिया बन गए हैं।

लेकिन यहाँ सबसे बड़ा सवाल यह है: क्या SME IPOs सच में एक लंबा चलने वाला ट्रेंड हैं, या यह एक ऐसा बुल-बुला है जो कभी भी फूट सकता है? चलिए, इसे समझते हैं।

SME IPOs लोगों का दिल क्यों जीत रहे हैं?

तो ऐसा क्यों है कि छोटे शहरों के कारोबारियों से लेकर बड़े निवेशकों तक, हर कोई अचानक SME IPOs की तरफ खिंचा चला आ रहा है?

1. अलग से बनाए गए प्लेटफ़ॉर्म:

BSE SME और NSE Emerge ने छोटी कंपनियों के लिए एक पूरा सिस्टम तैयार किया है। अब उन्हें बाज़ार के दिग्गजों से मुकाबला करने की ज़रूरत नहीं है—SMEs के पास अपना अलग मंच है।

2. फंडिंग की कमी = बड़ा मौका:

भारत में MSMEs को पैसों की भारी कमी का सामना करना पड़ता है। बैंक हमेशा उनका साथ नहीं देते और प्राइवेट इक्विटी हर छोटी कंपनी तक नहीं पहुँच पाती। SME IPOs उन्हें अपनी कंपनी को बड़ा करने के लिए साफ़-सुथरे और सही तरीके से पैसा जुटाने का मौका देते हैं।

3. बाज़ार का नया फैलाव:

पहले, IPOs ज़्यादातर बड़े शहरों तक ही सीमित थे। लेकिन अब, हम सूरत, जयपुर और राजकोट जैसे शहरों के व्यवसायों को आगे आते देख रहे हैं। यह पूँजी बाज़ारों को सच में पूरे भारत तक फैला रहा है।

4. सफलता की कहानियाँ:

हर किसी को सफलता की कहानी सुनना पसंद है। जब कोई SME अपनी लिस्टिंग के दिन निवेशकों का पैसा दोगुना कर देता है या पब्लिक होने के बाद कंपनी तेज़ी से बढ़ती है, तो ये कहानियाँ नए लोगों को बाज़ार में आने के लिए प्रेरित करती हैं।

इन शार्ट : SME IPOs की यह बढ़त कोई संयोग नहीं है। इसकी जड़ें बाज़ार में हुए असली बदलावों और सरकारी मदद में हैं।

दूसरा पहलू: जहाँ चीज़ें जोखिम भरी हो जाती हैं

ज़ाहिर है, हर कहानी में सब कुछ अच्छा नहीं होता। SME IPOs में भी कई खतरे हो सकते हैं।

- **ज़्यादा कीमत का दबाव:** कुछ कंपनियाँ बहुत ऊँची कीमत की मांग करती हैं जो उनकी कमाई से मेल नहीं खाती।

अक्सर निवेशक कंपनी की असलियत को नहीं देखते, बल्कि सिर्फ उम्मीद पर ज्यादा पैसे लगा देते हैं।

- **लिक्विडिटी का भ्रम:** SEBI ने शेयरों की खरीद-बिक्री को आसान बनाए रखने के लिए मार्केट मेकर्स को ज़रूरी कर दिया है। लेकिन असल में, कई SME शेयरों में खरीद-बिक्री बहुत कम होती है। इस वजह से, बहुत कम लेन-देन होने पर भी कीमतों में बहुत तेज़ी से उतार-चढ़ाव आ सकता है।
- **कंपनी चलाने के तरीके में कमी:** बहुत-सी कंपनियाँ अभी भी परिवार द्वारा चलाई जाती हैं, और उनमें पेशेवर सिस्टम की कमी होती है। कंपनी से जुड़ी कम जानकारी या खराब मैनेजमेंट आगे चलकर निवेशकों को डरा सकता है।
- **छोटे निवेशकों की बेताबी:** जहाँ बहुत ज्यादा मांग दिखती है, वह अक्सर छोटे निवेशकों की भीड़ की वजह से होती है। लोग किसी कंपनी के बारे में रिसर्च करने के बजाय, सिर्फ इसलिए पैसा लगा देते हैं क्योंकि "बाकी सब भी लगा रहे हैं।" सोशल मीडिया पर होने वाली चर्चा इस आग में घी का काम करती है।
- **कम समय के मुनाफे की सोच:** बहुत से निवेशक SME IPOs को सिर्फ जल्दी पैसा कमाने का मौका मानते हैं। अगर लिस्टिंग के दिन मुनाफा नहीं मिला, तो पूरे सेक्टर से निवेशकों का भरोसा उठ सकता है।

क्या यह आपको जाना-पहचाना लग रहा है? ऐसा लगना भी चाहिए, क्योंकि इतिहास बताता है कि इस तरह के पैटर्न का अंत अक्सर तेज़ गिरावट में बदल जाता है।

खतरे की घंटी

कैसे जानें कि बाज़ार की रफ़्तार अब असामान्य हो रही है? इसके कुछ संकेत पहले से ही दिख रहे हैं:

- कमज़ोर कंपनियों के IPOs में अभी भी ज़बरदस्त माँग दिख रही है।
- धमाकेदार लिस्टिंग के कुछ ही हफ़्तों में शेयरों की कीमतों में तेज़ी से गिरावट आ रही है।
- छोटे निवेशक ज्यादा हावी हैं, जबकि बड़े निवेशक इसमें हिस्सा नहीं ले रहे हैं।
- लोग कंपनी में लंबे समय तक लाभ कमाने की बजाय सिर्फ तुरंत होने वाले लिस्टिंग मुनाफे पर ध्यान दे रहे हैं।

ये अभी बुलबुले की पक्की निशानी नहीं हैं—लेकिन ये खतरे की घंटी ज़रूर हैं।

इतिहास पर एक नज़र : बीते समय से सीख

यह पहली बार नहीं है जब हमने बाज़ार में ऐसा ज़बरदस्त जोश देखा है।

- 1990 के दशक में, स्मॉल-कैप IPOs की बाढ़ आ गई थी। लेकिन जब कंपनियों के खराब मैनेजमेंट (governance lapses) और घोटालों का पता चला, तो उनमें से कई दिवालिया हो गईं।
- 2000 के दशक में, मिड-कैप IPOs बहुत ऊँचे वैल्यू-एशन पर लॉन्च हुए थे। जब वैश्विक वित्तीय संकट (global financial crisis) आया, तो कीमतें तेज़ी से गिरीं और निवेशकों का भरोसा टूट गया।

हम में से कई लोगों के लिए, आज का SME IPOs का उछाल उन पुराने पैटर्न जैसा लग सकता है। सबसे अहम सवाल यह है: क्या हम इतिहास से सीखेंगे, या उसे दोहराएँगे?

फाउंडर्स को क्या याद रखना चाहिए

उन उद्यमियों के लिए जो SME प्लेटफॉर्म पर अपनी कंपनी को पब्लिक करने की सोच रहे हैं, यहाँ कुछ सलाह दी गई है:

- IPO को सिर्फ पैसे जुटाने का ज़रिया न मानें, यह कंपनी की विश्वसनीयता और ब्रांड बनाने के बारे में भी है।
- अपनी कंपनी की कीमत (valuation) सही रखें, ज्यादा कीमत लगाने से निवेशकों का भरोसा बहुत तेज़ी से टूटता है।
- कंपनी के मैनेजमेंट (governance) को मज़बूत करें, एक बार जब आप लिस्टेड हो जाते हैं, तो पारदर्शिता वैकल्पिक नहीं रहती।

लंबी सोच रखें। अगर आप IPO को एक शुरुआती लाइन मानते हैं, न कि अंत, तो निवेशक आपका ज्यादा सम्मान करेंगे।

निवेशकों को क्या सवाल पूछने चाहिए

अगर आप SME IPOs पर नज़र रख रहे हैं, तो सिर्फ सब्सक्रिप्शन के आँकड़े न देखें। खुद से ये सवाल पूछें:

- क्या कंपनी का बिज़नेस मॉडल मज़बूत और समझने में आसान है?
- क्या कंपनी के वित्तीय आंकड़ों के हिसाब से शेयर की कीमत सही है?
- प्रमोटर की साख (credibility) कितनी मज़बूत है?
- क्या ज़रूरत पड़ने पर बाद में शेयर बेचने के लिए पर्याप्त लिक्विडिटी होगी?

- क्या कंपनी में Mainboard पर जाने की क्षमता है?
- ये सवाल आपको दिखावे वाले ऑफर्स और सच में अच्छी कंपनियों के बीच फ़र्क करने में मदद कर सकते हैं।

रेगुलेटर्स की भूमिका

SME IPOs के लिए एक पूरा सिस्टम बनाने के लिए SEBI और एक्सचेंजों की तारीफ़ करनी चाहिए। लेकिन आगे चलकर, कुछ चीज़ों पर ज़्यादा ध्यान देने की ज़रूरत है:

- IPO की कीमत पर और भी सख्त जाँच।
- SME कंपनियों के लिए बेहतर जानकारी देने के नियम।
- कम लेन-देन वाले शेयरों में कीमतों की हेरा-फेरी पर कड़ी निगरानी।
- निवेशकों को लगातार शिक्षित करना, ताकि लोग सिर्फ़ दिखावे के पीछे न भागें।

यह SME IPOs को एक और सट्टेबाजी का मैदान बनने के बजाय ज़िम्मेदारी से आगे बढ़ने में मदद करेगा।

तो, यह एक ट्रेंड है या बुलबुला?

सच कहें तो, SME IPOs दोनों ही हैं।

ये एक असली ट्रेंड हैं क्योंकि ये पैसों की कमी की समस्या को दूर करते हैं, छोटी कंपनियों को बाज़ार से जोड़ते हैं और आर्थिक रूप से ज़्यादा लोगों को शामिल करते हैं। लेकिन साथ ही, इनमें बुलबुले जैसी चीज़ें भी हैं, जैसे कि ज़्यादा

कीमत, भीड़ का बर्ताव और कम लेन-देन, जिन्हें नज़रअंदाज़ नहीं किया जा सकता।

इसे ऐसे समझें: SME IPOs एक मज़बूत इंजन की तरह हैं, जिस पर सट्टेबाजी की थोड़ी काई जमी हुई है। इंजन असली है, लेकिन अगर काई बहुत ज़्यादा हो जाए, तो पूरी यात्रा रुक सकती है।

निष्कर्ष

SME IPOs का उछाल भारत के वित्तीय बाज़ार में सालों बाद आया सबसे रोमांचक बदलाव है। पहली बार, छोटे शहरों की छोटी कंपनियों को सीधे तौर पर पब्लिक से पैसा लेने का अवसर मिला है और निवेशकों को अगले चैंपियन बनने वाली कंपनियों को सहयोग देने का मौका मिला है।

लेकिन इस उत्साह में हमें सच्चाई को नहीं भूलना चाहिए। अगर कंपनियाँ बिना सोचे-समझे कीमतें तय करती हैं, अगर निवेशक बिना रिसर्च किए पैसा लगाते हैं और अगर रेगुलेटर्स दिखावे को ज़रूरी बातों पर हावी होने देते हैं, तो बुलबुले का खतरा बहुत बढ़ जाता है।

अगर इसे ज़िम्मेदारी से संभाला जाए, तो SME IPOs भारत के पूँजी बाज़ार की कहानी का एक बड़ा हिस्सा बन सकते हैं। अगर लापरवाही बरती गई, तो यह एक और चेटावनी भरी कहानी बन सकती है।

यह फ़ैसला हम सभी के हाथ में है - फाउंडर्स, इन्वेस्टर्स और रेगुलेटर्स के।



आपके सवाल, हमारे जवाब

फाउंडर्स के लिए SME IPO से जुड़े FAQ

हर बार, हम अपने पाठकों द्वारा पूछे गए सबसे जरूरी सवाल लेकर आते हैं। इस बार, हमारा ध्यान SME IPOs पर है - जिसमें मेनबोर्ड पर जाना, लिस्टिंग की लागत, लिक्विडिटी की चुनौतियाँ और निवेशकों के प्रकार शामिल हैं। यहाँ फाउंडर्स के लिए कुछ आसान और उपयोगी जवाब दिए गए हैं, ताकि वे SME लिस्टिंग के इस सफ़र को साफ़ और आत्मविश्वास के साथ तय कर सकें।

क्या SME मेनबोर्ड पर जा सकते हैं?

जवाब:

हाँ, SME एक्सचेंज में लिस्ट हुई कंपनियाँ मेनबोर्ड पर जा सकती हैं, अगर वे न्यूनतम नेटवर्थ, मुनाफ़ा और ट्रेक रिकॉर्ड जैसी शर्तों को पूरा करती हैं। यह कदम SMEs को पूँजी के बड़े स्रोतों तक पहुँचने, संस्थागत निवेशकों को आकर्षित करने और बाज़ार में ज्यादा पहचान बनाने में मदद करता है।

फाउंडर के लिए सलाह:

पहले से योजना बनाएँ — अपनी फाइनेंशियल रिपोर्टिंग, कंपनी के मैनेजमेंट (corporate governance) और SEBI के नियमों का लगातार पालन सुनिश्चित करें, ताकि ज़रूरत पड़ने पर मेनबोर्ड में बदलाव आसानी से हो सके।

उदाहरण:

K.P. Energy और CCL Products जैसी कंपनियाँ NSE SME से मेनबोर्ड पर सफलतापूर्वक गईं, जिससे उन्हें बड़े निवेशकों और बेहतर लिक्विडिटी तक पहुँच मिली।

SME IPO लिस्टिंग की लागत क्या होती है?

जवाब:

एक SME IPO की लागत आम तौर पर मेनबोर्ड IPO से कम होती है, लेकिन इसमें नियामक फ़ीस, मर्चेन्ट बैंकर फ़ीस, कानूनी और ऑडिट फ़ीस, प्रॉस्पेक्टस की छपाई और वितरण, और लिस्टिंग फ़ीस शामिल होते हैं।

फाउंडर के लिए सलाह:

सभी खर्चों के लिए एक सही बजट बनाएँ, जिसमें लिस्टिंग के बाद के नियमों का पालन भी शामिल हो। अनुभवी IPO



कंसल्टेंट के साथ काम करने से खर्च को कम किया जा सकता है और गैरज़रूरी क्षेत्रों पर अधिक खर्च होने से बचा जा सकता है।

लागत के मुख्य हिस्से:

- मर्चेन्ट बैंकर / BRLM (Book Running Lead Manager) फ़ीस
- SEBI में फाइलिंग और लिस्टिंग फ़ीस
- कानूनी और ड्यू डिलिजेंस खर्च
- मार्केटिंग और रोड शो खर्च
- IPO कंसल्टेंसी खर्च

क्या लिक्विडिटी सच में एक चुनौती है?

जवाब:

मेनबोर्ड की कंपनियों की तुलना में SMEs के लिए लिक्विडिटी कम हो सकती है, क्योंकि उनका निवेशक आधार छोटा होता है और लेन-देन की मात्रा सीमित होती है। हालांकि, SME एक्सचेंज के पास ट्रेडिंग एक्टिविटी की बेहतर बनाने और सही कीमत तय करने के लिए मार्केट मेकर्स जैसे सिस्टम होते हैं।

फाउंडर के लिए सलाह:

मार्केट मेकर्स के साथ जुड़े रहें और लिस्टिंग के बाद निवेशकों के साथ बातचीत बनाए रखें। लगातार अच्छा प्रदर्शन और पारदर्शिता धीरे-धीरे लिक्विडिटी को बेहतर बना सकती है।

उदाहरण:

Vikas EcoTech जैसे कई SME IPOs में, लगातार निवेशकों को अपडेट देने और कंपनी के प्रदर्शन की जानकारी देने के बाद लेन-देन की गतिविधि बढ़ी।

SME IPOs में कौन निवेश करता है?

जवाब:

SME IPOs में निवेश करने वालों में शामिल हैं:

- **रिटेल निवेशक (Retail Investors):** ऐसे लोग जो उभरते व्यवसायों में विकास के मौके तलाशते हैं।
- **ज़्यादा नेटवर्थ वाले व्यक्ति (HNIs):** जो शुरुआती दौर में निवेश करना चाहते हैं।
- **संस्थागत निवेशक (Institutional Investors):** कभी-कभी बड़े SME इश्यू में हिस्सा लेते हैं।
- **मार्केट मेकर्स:** ये लिक्विडिटी को आसान बनाते हैं और शुरुआती लेन-देन के दौरान मदद करते हैं।

फाउंडर के लिए सलाह:

रिटेल और HNI निवेशकों के लिए अपनी बातचीत को उनके हिसाब से बनाएँ। कहानी पर ध्यान दें—विकास की क्षमता, प्रोडक्ट की खासियत और क्षेत्रीय फ़ायदे की बात करना अक्सर आँकड़ों से ज़्यादा असर डालता है।

उदाहरण:

टियर-2 और टियर-3 शहरों के SMEs ने बहुत से रिटेल निवेशकों को आकर्षित किया है, जिससे यह साबित होता है कि स्थानीय और छोटे निवेशक एक मज़बूत निवेश आधार बना सकते हैं।

निष्कर्ष

एक SME IPO सिर्फ़ पैसा जुटाने का मौका नहीं है—यह बिज़नेस को बड़ा करने, लोकप्रियता बढ़ाने और भरोसेमंद बनने का तरीका है। मेनबोर्ड में जाने से लेकर लिक्विडिटी और निवेशकों का भरोसा बनाए रखने तक, हर कदम मायने रखता है। फाउंडर्स के लिए, इन बुनियादी बातों की साफ़ समझ ही सफल सार्वजनिक यात्रा की पहली सीढ़ी है।

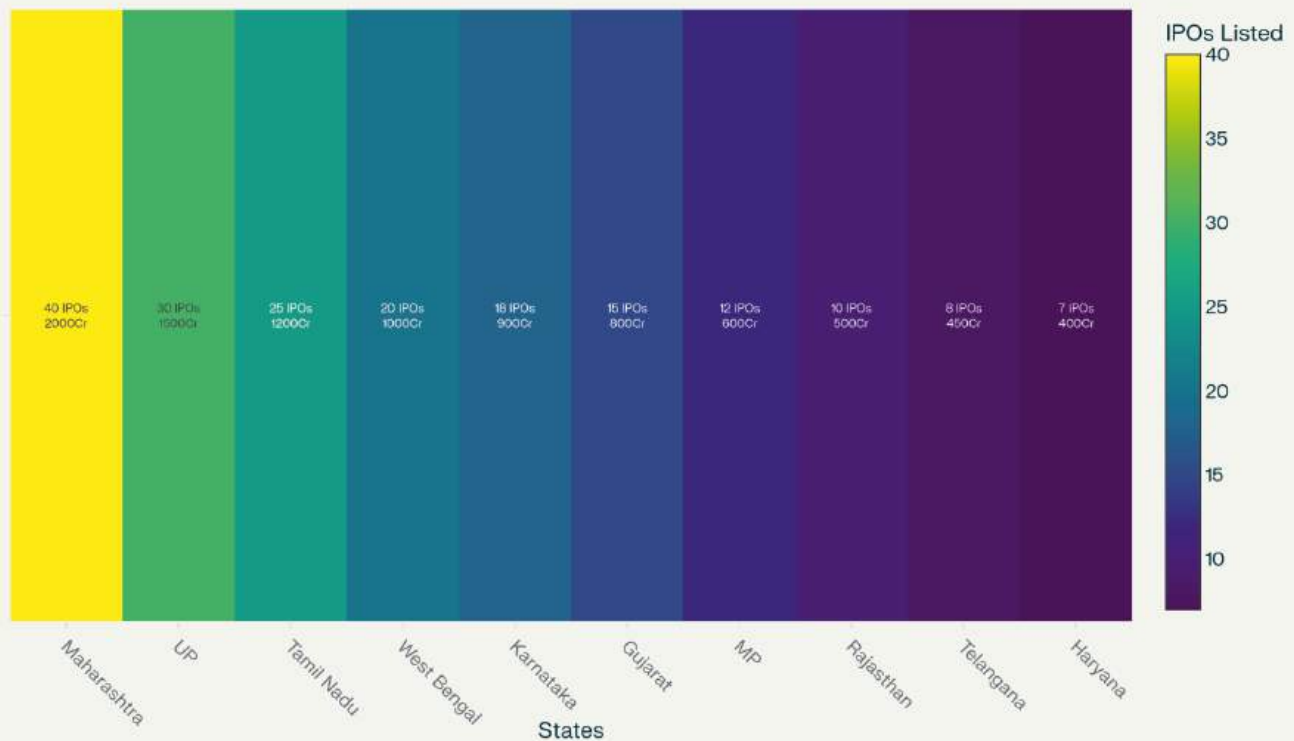


हीटमैप: भारत में SME लिस्टिंग में आगे रहने वाले राज्य

छोटे और मध्यम आकार के कारोबार(SMEs) भारत की अर्थव्यवस्था की रीढ़ हैं। ये सिर्फ रोजगार पैदा नहीं करते, बल्कि नए-नए आइडियाज़ और इन्वेस्टमेंट को भी जन्म देते हैं। जब ये कंपनियाँ स्टॉक एक्सचेंज में लिस्ट होती हैं, तो उन्हें अपने विकास के लिए जरूरी पूंजी मिलती है — मानो उनके सपनों को उड़ान देने वाला ईंधन।

2025 में SME IPO मार्केट में भी यही कहानी जारी है। गतिविधियाँ लगातार तेज़ हैं, और कुछ राज्य ऐसे हैं जो लिस्टिंग की संख्या और जुटाए गए पूंजी में सबसे आगे हैं। ये राज्य भारत के छोटे-बड़े उद्यमों के लिए एक तरह के विकास के हीरो बनकर उभरे हैं।

States Leading SME Listings India 2025



2025 में SME लिस्टिंग की झलक

इस साल करीब 177 SME IPOs BSE SME और NSE Emerge जैसे प्लेटफॉर्म पर लिस्ट हुईं, और इन्होंने मिलकर ₹8,200 करोड़ से ज्यादा की पूंजी जुटाई। ये लिस्टिंग्स पूरे भारत के उभरते रोजगार के लिए एक महत्वपूर्ण वित्तीय सहायक हैं। हालांकि, लिस्टिंग की गति कुछ चुनिंदा राज्यों में ही केंद्रित रही, जहाँ पहले से मजबूत SME इकोसिस्टम मौजूद है।

SME IPO में प्रमुख राज्य

महाराष्ट्र इस रेस में सबसे आगे है। यहाँ 40 SME IPOs के ज़रिए ₹2,000 करोड़ जुटाए गए, जो इसे उद्योग और व्यापार का बड़ा केंद्र बनाता है। उत्तर प्रदेश भी पीछे नहीं है - 30 लिस्टिंग के साथ ₹1,500 करोड़ जुटाकर यह दूसरे नंबर पर है, क्योंकि यहाँ छोटे और मध्यम आकार के कारोबार लगातार बढ़ रहे हैं। तमिलनाडु (25 IPOs, ₹1,200 करोड़), पश्चिम बंगाल (20 IPOs, ₹1,000 करोड़) और कर्नाटक (18 IPOs, ₹900 करोड़) भी इस लिस्टिंग की रेस में आगे हैं।

इन राज्यों में ज्यादा SME IPOs इसलिए हैं क्योंकि यहाँ छोटे और मीडियम बिज़नेस की संख्या बड़ी है। महाराष्ट्र में अकेले करीब 80 लाख SMEs हैं, जो शेयर बाजार में शामिल होने के लिए तैयार हैं।

मुख्य आँकड़ों की झलक (2025)



राज्य (State)	SME IPOs लिस्टिंग	जुटाई गई पूंजी (₹ करोड़)	पंजीकृत SMEs (लाख)
महाराष्ट्र	40	2,000	80
उत्तर प्रदेश	30	1,500	65
तमिल नाडु	25	1,200	49
पश्चिम बंगाल	20	1,000	43
कर्नाटक	18	900	41

इन राज्यों के आगे होने की वजह

इन राज्यों के SME IPO क्षेत्र में प्रमुख होने के कई कारण हैं:

- **मज़बूत तकनीकी ढाँचा:** इन राज्यों में मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस सेक्टर बहुत अच्छे से विकसित हैं। इस मज़बूत ज़मीन पर छोटे उद्योगों का फलना-फूलना आसान हो जाता है।
- **सरकारी सहायता:** यहाँ की राज्य सरकारें भी बिज़नेस को बढ़ावा देती हैं। उनकी नीतियाँ, 'Ease of Doing Business' और MSME को फंड देने की योजनाएँ SMEs को IPO लाने के लिए प्रोत्साहित करती हैं।

- **निवेशकों की जागरूकता:** इन राज्यों में निवेशक ज़्यादा जागरूक हैं और सक्रिय रूप से हिस्सा लेते हैं, जिससे SME IPOs सफल हो पाते हैं।
- **बड़ा SME आधार (Large SME Base):** यहाँ पर रजिस्टर्ड छोटे और मीडियम रोज़गार की संख्या बहुत ज़्यादा है, जिसका मतलब है कि IPO लाने के लिए अच्छे उम्मीदवारों की संख्या भी ज़्यादा है।

निवेशकों और नियामकों के लिए सबक

- **निवेशकों के लिए:** निवेशकों को इन प्रमुख राज्यों पर ध्यान देना चाहिए। यहाँ के मज़बूत स्थानीय बिज़नेस माहौल के कारण यहाँ अच्छे SME IPO अवसर मिलने की संभावना ज़्यादा है।
- **नीति-निर्माताओं के लिए:** सरकार को इन सफल राज्यों से सीख लेनी चाहिए। इन जानकारियों का उपयोग करके वे उन राज्यों में भी विशेष योजनाएँ बना सकते हैं, जहाँ SME लिस्टिंग अभी कम है।

निष्कर्ष

2025 का SME IPO बाज़ार दिखाता है कि यह एक बढ़ता हुआ सिस्टम है, हालाँकि यह अभी कुछ ही राज्यों तक सीमित है। महाराष्ट्र, उत्तर प्रदेश, तमिलनाडु, पश्चिम बंगाल और कर्नाटक इस दौड़ में सबसे आगे हैं। SME रजिस्ट्रेशन की मज़बूती और पूंजी बाज़ार तक आसान पहुँच की संयुक्त शक्ति के कारण ये राज्य रोज़गार के विकास को तेज़ी दे रहे हैं।



सेक्टर पर नज़र

टेक्सटाइल, मैनुफैक्चरिंग और एग्री-टेक: SME IPO का नया दौर



भारत का SME IPO बाज़ार आजकल खूब चर्चा में है! लेकिन यह सिर्फ़ अंकों का खेल नहीं है, बल्कि यह सेक्टरों में बड़े बदलाव की रोमांचक कहानी है। तीन कारोबार—टेक्सटाइल (कपड़ा), मैनुफैक्चरिंग (विनिर्माण), और एग्री-टेक — स्टार परफार्मर बनकर उभरे हैं।

ये न सिर्फ़ IPO के ज़रिए पूंजी जुटा रहे हैं, बल्कि निवेशकों को महानगरों से परे भारत के विकास की नई कहानी दिखा रहे हैं।

आइए, देखें कि ये उद्योग SME IPO से कैसे उड़ान भर रहे हैं और इसमें निवेश व संस्थापकों के लिए क्या अहम है।

1. टेक्सटाइल: पुरानी विरासत का नया रूप

टेक्सटाइल भारत का सबसे पुराना कारोबार है, जो छोटे शहरों (टियर-2 और टियर-3) में लाखों लोगों को रोज़गार देता है। पहले इसकी पहचान कम मुनाफ़े वाले निर्यात से थी, लेकिन अब इसमें धीरे धीरे बदलाव हो रहा है :

- **कीमत में बढ़ोत्तरी:** SMEs अब साधारण सूती और कपड़ों से आगे बढ़कर तकनीकी टेक्सटाइल, फैशन वियर और खास तरह के कपड़े बनाने लगे हैं, जहां मुनाफ़ा भी ज्यादा है।
- **स्थिरता पर ज़ोर:** अब छोटे उद्योग भी पर्यावरण और समाज का ख्याल रखते हुए ऑर्गेनिक कॉटन, पानी बिना रंगाई और रीसायकल फैशन जैसी नई तकनीकें अपना रहे हैं।

- **सरकारी समर्थन:** PM-MITRA पार्क और तकनीकी टेक्सटाइल PLI जैसी योजनाओं से छोटे उद्योगों को बेहतरीन आधुनिक सुविधाएँ मिल रही हैं।

SME IPO का एंगल:

टेक्सटाइल SMEs ने IPO प्लेटफॉर्म को सबसे पहले अपनाया। 2023-24 में 20 से ज़्यादा कंपनियों ने IPO के ज़रिए छोटी रकम (₹10-30 करोड़) जुटाई, जिसका इस्तेमाल उन्होंने आधुनिक मशीनें, ब्रांडिंग और निर्यात मार्केटिंग पर किया।

केस स्टडी:

गोयल निटवियर लिमिटेड (BSE SME, 2023)



- सस्टेनेबल डार्इंग यूनिट्स में निवेश के लिए ₹24 करोड़ जुटाए।
- शेयर 48% अधिक कीमत पर लिस्ट हुए; IPO के एक साल में निर्यात 35% बढ़ा।

सीख: टेक्सटाइल सेक्टर में, ब्रांडिंग + टेक्नोलॉजी + ESG ही IPO में ऊंचा वैल्यूएशन दिलाने की कुंजी हैं।

2. मैन्युफैक्चरिंग:

MSME बन रहे हैं-टेक

भारत की मैन्युफैक्चरिंग रीढ़ MSMEs पर टिकी है। पहले ये कुछ बड़े क्लाइंट्स पर निर्भर थे, लेकिन अब बदलाव आ रहा है:

- **ऑटोमेशन और इंडस्ट्री 4.0:** छोटे मैन्युफैक्चरर्स भी अब रोबोटिक्स, सेंसर और आधुनिक रखरखाव की तकनीक अपना रहे हैं।
- **डायवर्सिफिकेशन:** ये कंपनियाँ अब सिर्फ एक ग्राहक पर निर्भर न रहकर, निर्यात बाजारों की ओर बढ़ रही हैं।
- **घरेलू मांग में उछाल:** सरकारी इंफ्रास्ट्रक्चर प्रोजेक्ट, EV की बढ़ती मांग और मेक-इन-इंडिया से घरेलू बाजार में तेज़ी आई है।

SME IPO का एंगल:

मैन्युफैक्चरिंग SMEs ने IPO से सबसे ज़्यादा पूंजी जुटाई है, और इनके IPOs में 50 गुना से ज़्यादा की ओवर-सब्सक्रिप्शन देखने को मिली है। निवेशक इनके मज़बूत ऑर्डर बुक और सरकारी समर्थन से आकर्षित होते हैं।

केस स्टडी: विकास प्रिसिजन कंपोनेंट्स (NSE Emerge, 2022)

- अपने ऑटो-पाटर्स प्लांट को ऑटोमेट करने के लिए ₹40 करोड़ जुटाए।
- लिस्ट होने के 18 महीनों में, मुनाफे के मार्जिन में 300 bps की बढ़ोत्तरी हुई और कंपनी ने मेनबोर्ड माइग्रेशन के लिए आवेदन किया।

सीख: ऑटोमेशन, निर्यात बाजार और स्पष्ट शासन वाले मैन्युफैक्चरिंग SMEs, IPO निवेशकों के नए पसंदीदा हैं।



3. एग्री-टेक: खेत से फिन-टेक तक

एग्री-टेक बाजार में सबसे नया और शायद सबसे रोमांचक खिलाड़ी है। पहले कृषि से जुड़ी कंपनियाँ सिर्फ खाद या बीज बेचती थीं। अब तकनीकी स्टार्टअप्स की एक नई लहर IPO के लिए तैयार है:

- **डिजिटल बाजार:** ऐसे प्लेटफॉर्म जो किसानों को सीधे खरीददारों से जोड़ते हैं।
- **नई तकनीकें:** फसलों के लिए सही समय पर पानी देना, ड्रोन से छिड़काव करना और AI की मदद से फसल की सलाह लेना।
- **फूड प्रोसेसिंग और निर्यात:** ऑर्गेनिक और रेडी-टू-ईट फूड तैयार करना और उन्हें ब्रांड के रूप में विदेश भेजना।

SME IPO का एंगल:

एग्री-टेक IPOs छोटे (₹10-15 करोड़) होते हैं, लेकिन ये प्रभाव और मुनाफे के मिश्रण के कारण बहुत ज़्यादा ओवर-सब्सक्राइब होते हैं। निवेशक इन्हें ग्रामीण डिजिटलीकरण में विकास की संभावना के रूप में देखते हैं।

केस स्टडी: GreenHarvest AgriTech Ltd (NSE Emerge, 2023)

- नासिक की एक प्रिसिजन-फार्मिंग इनपुट कंपनी।
- इसने ₹12 करोड़ जुटाए; स्टॉक लिस्टिंग के समय 75% प्रीमियम पर आया और लिस्टिंग के बाद इम्पैक्ट-फोकस्ड म्यूचुअल फंड्स को आकर्षित किया।

संस्थापकों के लिए संदेश: Agri-Tech SMEs को IPO प्लेटफॉर्म पर अलग दिखने के लिए अपनी बढ़ने की क्षमता, डिजिटल तकनीक अपनाने और उत्पादों की ट्रेसिबिलिटी दिखानी होगी।



तीन प्रमुख सेक्टरों में समान रुझान

1. छोटे शहर, बड़े अवसर

इन SMEs का ज्यादातर आधार मुंबई या बेंगलुरु नहीं है, बल्कि सूरत, लुधियाना, राजकोट, कोयम्बटूर और नासिक जैसे शहर हैं। SME IPO प्लेटफॉर्म सचमुच भारत के छोटे शहरों और गाँवों को दलाल स्ट्रीट तक ला रहे हैं।

2. फंड का इस्तेमाल

जमा की गई पूंजी सिर्फ कर्ज चुकाने के लिए नहीं बल्कि ऑटोमेशन, R&D, ब्रांड बिल्डिंग और ESG अनुपालन के लिए भी इस्तेमाल होती है।

3. निवेशक चाहते हैं अच्छा गवर्नेंस

चाहे टेक्सटाइल हो या एग्री-टेक, निवेशक उन SMEs को पसंद करते हैं जिनके ऑडिट साफ हों, जानकारी में स्पष्टता हो और प्रमोटर्स भरोसेमंद हो।

निवेशक का नज़रिया

रिटेल और HNI निवेशकों के लिए ये सेक्टर:

- **भिन्नता:** मुख्य बाजार इंडेक्स में नहीं दिखने वाले खास उद्योगों में निवेश का मौका।
- **बढ़ोत्तरी की संभावना:** कई SMEs तेजी से विस्तार के मोड़ पर हैं।
- **ESG और इम्पैक्ट:** खासकर टेक्सटाइल और एग्री-टेक में।

जोखिम: लिक्विडिटी कम हो सकती है और गवर्नेंस में बहुत अंतर होता है। इसलिए अच्छे से जाँच-पड़ताल जरूरी है।

इन सेक्टरों में SME IPO का फायदा उठाने के लिए संस्थापकों के टिप्स

- **कंप्लायंस जल्दी शुरू करें:** SME निवेशक वित्तीय और डिस्कलोजर पर गहराई से ध्यान देते हैं।
- **विकास की कहानी बताएं:** IPO से जुटाए पैसे को असली विस्तार योजनाओं से जोड़ें।
- **फर्क दिखाएँ:** ESG, तकनीक अपनाना, या निर्यात पाइपलाइन को हाइलाइट करें।
- **टियर-2 ब्रोकर्स और एनालिस्ट से जुड़ें:** यह स्थानीय निवेशकों के बीच चर्चा बढ़ाता है।

आउटलुक: आगे क्या?

- **टेक्सटाइल:** 2025-26 में तकनीकी टेक्सटाइल SMEs मेनबोर्ड में जाएंगे।
- **मैनुफैक्चरिंग:** आने वाले SME IPOs में EV और डिफेंस सप्लायर्स प्रमुख होंगे।
- **एग्री-टेक:** हाइब्रिड मॉडल — फार्म फिनटेक और प्रोसेसिंग — SME एक्सचेंज में आएंगे।

ये सेक्टर दिखाते हैं कि SME IPOs केवल फैशन नहीं, बल्कि भारत के शेयर बाजार में स्थायी बदलाव का हिस्सा हैं।

निष्कर्ष

टेक्सटाइल, मैनुफैक्चरिंग और एग्री-टेक न केवल भारत की अर्थव्यवस्था के लिए महत्वपूर्ण हैं, बल्कि अगले SME IPO सफलता की कहानियों को भी आकार दे रहे हैं।

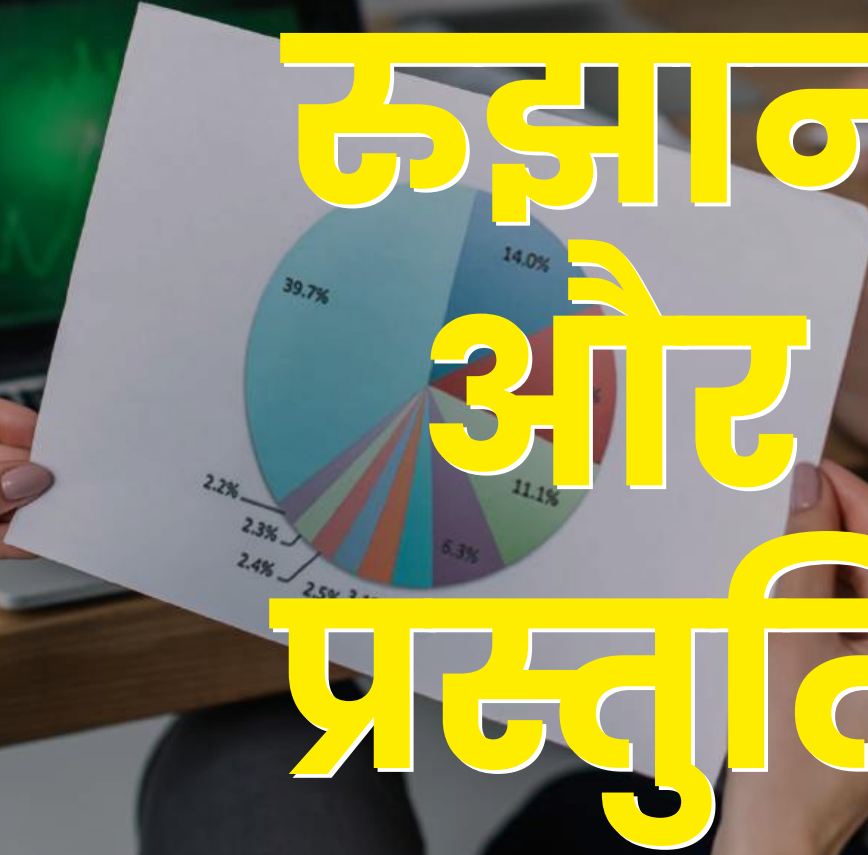
संस्थापकों के लिए संदेश: अपने व्यवसाय को तकनीक, गवर्नेंस और बढ़ोत्तरी के साथ कदम से कदम मिलाकर आगे बढ़ाएँ।

निवेशकों के लिए: यह भारत की स्थानीय उद्यमिता की यात्रा में शामिल होने का एक खास अवसर है।

जैसे दलाल स्ट्रीट महानगरों से आगे बढ़ रहा है, ये सेक्टर भारत की सभी कंपनियों को शामिल करने वाली शेयर बाजार क्रांति में नेतृत्व करेंगे।



डाटा, रुझान और प्रसुवुति



मार्केट की झलक

IPO का सारांश: निवेश और प्रदर्शन पर एक नज़र



मेनबोर्ड IPO की झलक

सितंबर 2025 में 33 कंपनियों ने करीब ₹13,300 करोड़ जुटाए। निवेशक रीसायक्लिंग, उपभोक्ता उत्पाद, क्लीन एनर्जी और उद्योग जैसे सेक्टरों में दिलचस्पी दिखा रहे थे। इस महीने IPOs धीरे-धीरे और सावधानी से लॉन्च हुए, कंपनियों ने बाजार को धीरे-धीरे परखा। त्योहारों और साल के अंत के समय के कारण निवेशकों की रुचि बनी रही।

कंपनी का नाम	IPO तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग लाभ (%)	वर्तमान लाभ (%)	सब्सक्रिप्शन (x)
VMS TMT Ltd.	Sep 17 – Sep 19, 2025	148.5	-4.38%	-17.91%	102.24
GK Energy Ltd.	Sep 19 – Sep 23, 2025	464.26	9.63%	6.05%	93.58
Amanta Healthcare Ltd.	Sep 1 – Sep 3, 2025	126	12.50%	8.37%	82.6
Trualt Bioenergy Ltd.	Sep 25 – Sep 29, 2025	839.28	7.05%	7.03%	75.02
Atlanta Electricals Ltd.	Sep 22 – Sep 24, 2025	687.34	9.20%	5.18%	72.16
Shringar House of Mangalsutra Ltd.	Sep 10 – Sep 12, 2025	400.95	12.05%	8.64%	69.81
Seshaasai Technologies Ltd.	Sep 23 – Sep 25, 2025	813.07	-2.73%	-2.72%	69.64

कंपनी का नाम	IPO तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग लाभ (%)	वर्तमान लाभ (%)	सब्सक्रिप्शन (x)
Solarworld Energy Solutions Ltd.	Sep 23 – Sep 25, 2025	490	-7.83%	-7.92%	68.49
Jinkushal Industries Ltd.	Sep 25 – Sep 29, 2025	116.15	-4.49%	-4.5%	65.09
Urban Co. Ltd.	Sep 10 – Sep 12, 2025	1,900.24	61.97%	62.62%	42.55
Jaro Institute of Technology Management & Research Ltd.	Sep 23 – Sep 25, 2025	450	-16.38%	-16.29%	23.2
Anand Rathi Share & Stock Brokers Ltd.	Sep 23 – Sep 25, 2025	745	7.62%	7.64%	21.83
Dev Accelerator Ltd.	Sep 10 – Sep 12, 2025	143.35	5%	-15.07%	17.6
Jain Resource Recycling Ltd.	Sep 24 – Sep 26, 2025	1,250.00	31.28%	34.16%	16.76
Saatvik Green Energy Ltd.	Sep 19 – Sep 23, 2025	900	-5.23%	-5.81%	5.59
Euro Pratik Sales Ltd.	Sep 16 – Sep 18, 2025	451.31	0.56%	0.89%	4.09
Epac Prefab Technologies Ltd.	Sep 24 – Sep 26, 2025	504	-4.78%	-8.92%	3.14
Ganesh Consumer Products Ltd.	Sep 22 – Sep 24, 2025	408.8	-8.60%	-11.41%	2.68
Ivalue Infosolutions Ltd.	Sep 18 – Sep 22, 2025	560.29	-5.74%	-6.56%	1.82
Pace Digitek Ltd.	Sep 26 – Sep 30, 2025	819.15	-0.46%	-0.68%	1.68
BMW Ventures Ltd.	Sep 24 – Sep 26, 2025	231.66	-28.9%	-30.72%	1.5

SME IPOs की झलक – सितंबर 2025

सितंबर 2025 में भारत में SME IPOs की गतिविधि काफी मजबूत रही। निवेशकों ने टेक्नोलॉजी, हेल्थकेयर, मैनुफैक्चरिंग और सर्विस सेक्टर्स में उत्साह दिखाया। इस महीने कुल 56 SME IPOs के ज़रिए ₹2,052.24 करोड़ जुटाए गए, जो यह दर्शाता है कि छोटे लेकिन हाई-पोटेंशियल कंपनियों के लिए बाज़ार में अच्छी मांग है।

कंपनी का नाम	IPO तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग लाभ (%)	वर्तमान लाभ (%)	सब्सक्रिप्शन (x)
Austere Systems Ltd.	Sep 03 – Sep 09, 2025	15.57	44.22%	3.40%	1,076.99
echD Cybersecurity Ltd.	Sep 15 – Sep 17, 2025	38.99	99.48%	166.99%	718.3
Airfloa Rail Technology Ltd.	Sep 11 – Sep 15, 2025	91.1	99.50%	133.64%	301.52
L.T. Elevator Ltd.	Sep 12 – Sep 16, 2025	39.37	83.21%	73.68%	182.95
Sampat Aluminium Ltd.	Sep 17 – Sep 19, 2025	30.53	-4.04%	-21.75%	169.09
JD Cables Ltd.	Sep 18 – Sep 22, 2025	95.99	3.88%	-8.09%	127.78
Goel Construction Co. Ltd.	Sep 02 – Sep 09, 2025	100.15	20.76%	20.30%	124.34
Optivalue Tek Consulting Ltd.	Sep 02 – Sep 04, 2025	51.82	22.14%	16.67%	64.45
Jay Ambe Supermarkets Ltd.	Sep 10 – Sep 12, 2025	18.45	6.35%	62.76%	64.13
Karbonsteel Engineering Ltd.	Sep 09 – Sep 11, 2025	59.3	22.23%	9.37%	76.59

सितंबर 2025 – मेनबोर्ड और SME IPOs की प्रमुख झलक

मुख्य बोर्ड हाइलाइट्स

सबसे बड़ा मेनबोर्ड IPO: Urban Co. Ltd. – ₹1,900.24 करोड़

सबसे अच्छा लिस्टिंग लाभ: Urban Co. Ltd. – +61.97%

सबसे कमजोर प्रदर्शन: Jaro Institute of Technology Management & Research Ltd. – 16.38%

सबसे अधिक सब्सक्राइब्ड IPO: VMS TMT Ltd. – 102.24x

कुल जुटाई गई पूंजी: ₹13,300 करोड़

SME IPO हाइलाइट्स

सबसे अधिक सब्सक्राइब्ड SME IPO: Austere Systems Ltd. – 1,076.99x

सबसे अच्छा लिस्टिंग लाभ: Airfloa Rail Technology Ltd. – +99.50%

सबसे कमजोर प्रदर्शन: Krupalu Metals Ltd. –40%

कुल जुटाई गई पूंजी: ₹2,052 करोड़

सितंबर 2025 ने मुख्य बोर्ड और SME दोनों सेक्टरों में निवेशकों की मजबूत दिलचस्पी दिखाई। जहां मेनबोर्ड की बड़ी कंपनियों जैसे Urban Co. ने शानदार लिस्टिंग के लाभ दिए, वहीं SME IPOs ने भी उच्च ओवरसब्सक्रिप्शन और शुरुआती अच्छे रिटर्न दिखाए, खासकर हाई-ग्रोथ टेक और इंफ्रास्ट्रक्चर कंपनियों के लिए।



निवेशक रुझान: सितंबर 2025 – FII और DII निवेश और बाज़ार के ट्रेंड

FII/DII गतिविधियों का अवलोकन

सेगमेंट	कुल खरीद (₹ करोड़)	कुल बिक्री (₹ करोड़)	शुद्ध खरीद/विक्रय (₹ करोड़)
FII कैश	2,78,843.46	3,14,144.82	-35,301.36
DII कैश	3,26,751.09	2,61,407.50	65,343.59

- **FII प्रवाह:** विदेशी संस्थागत निवेशक इस महीने नेट सेलर रहे और उन्होंने सितंबर 2025 में कुल ₹35,301 करोड़ का शेयर बेचा।
- **DII प्रवाह:** घरेलू संस्थागत निवेशक नेट खरीदार रहे और उन्होंने ₹65,344 करोड़ का निवेश किया, जो स्थानीय निवेशकों के मजबूत भरोसे को दर्शाता है।

शेयर बाज़ार का प्रदर्शन: सितंबर 2025 का हाल

- **BSE सेंसेक्स:** यह लगभग 80,268 पर बंद हुआ। महीने के आखिरी दिन इसमें हल्की सी 0.12% की गिरावट दिखाई, जो पूरे महीने रहे उतार चढ़ाव को दिखाता है।
- **NSE निफ्टी 50:** यह 24,611 के आस-पास समाप्त हुआ। RBI की नीतिगत बैठकों और वैश्विक चिंताओं के कारण इस पर दबाव बना रहा।

वोलैटिलिटी इंडेक्स

- पूरे सितंबर में, इंडिया VIX 11 से 12 के स्तर के आसपास रहा। यह दर्शाता है कि महीने भर की उथल-पुथल के बावजूद, निवेशकों का माहौल संतुलित रहा और पूरे महीने बाज़ार में अस्थिरता काफी कम दिखाई दी।

सेक्टरों का रुख:

- बाज़ार में सेक्टरों का प्रदर्शन मिला-जुला रहा:
- * **बैंकिंग और IT:** बैंकिंग सेक्टर को लोन में तेजी से सहारा मिला, जबकि IT सेक्टर को वैश्विक निर्यात से मजबूती मिली।

- * **एनर्जी और मेटल्स:** इन सेक्टरों का प्रदर्शन कमजोर रहा, क्योंकि दुनियाभर में कमोडिटी दाम बढ़ने और महंगाई की आशंकाओं ने दबाव बनाया।
- * **फार्मा:** वैश्विक नियम-कायदों की अनिश्चितताओं के चलते निवेशक इस सेक्टर से दूरी बनाए रहे।
- * **कंज्यूमर ड्यूरेबल्स:** आने वाले त्योहारों में तेज़ खपत की उम्मीद ने इस सेक्टर को मजबूती दी।

IPO और पूंजी जुटाना

सितंबर 2025 में IPO बाज़ार स्थिर बना रहा। महीने के शुरुआती 10 दिनों में ही कई SME और मुख्य बाज़ार के IPOs ने लगभग ₹2,788 करोड़ की पूंजी जुटाई।

इस दौरान कुछ प्रमुख IPOs रहे: अमांथा हेल्थकेयर, श्रृंगार हाउस ऑफ मंगलसूत्र, और अर्बन कंपनी। इसके अलावा, फार्मा, टेक्नोलॉजी और कंस्ट्रक्शन (निर्माण) जैसे सेक्टरों में भी कई SME IPOs आए।

जहाँ सेकंडरी मार्केट थोड़ा सतर्क दिख रहा है, वहीं प्राइमरी मार्केट में इन्वेस्टर्स का उत्साह बरकरार है। Q4 2025 में टाटा कैपिटल और एलजी इलेक्ट्रॉनिक्स इंडिया जैसे बड़े IPOs पाइपलाइन में हैं, जो लगभग \$8 अरब डॉलर फंड्स जुटाने का रास्ता खोल सकते हैं। इस लहर ने बाज़ार की उम्मीदों को और ऊँचाई दी है।



बाज़ार की भावना और निवेशक रुझान

- एक तरफ, विदेशी संस्थागत निवेशक (FII) थे, जिनकी खरीद-बिक्री ने बाज़ार में ज़बरदस्त उथल-पुथल पैदा कर दी थी। उनकी इस बेचैनी के कारण बेंचमार्क इंडिक्स की तेज़ उड़ान पर ब्रेक लग गया।
- मगर, तभी घरेलू संस्थागत निवेशक (DII) बाज़ार के 'सुपर हीरो' बनकर सामने आए! इनका मज़बूत निवेश बाज़ार के लिए एक बड़ा सहारा बना। उन्होंने अपनी ताकत खास तौर पर मिडकैप और कुछ चुनिंदा लार्ज कैप कंपनियों में झोंकी। यह निवेश साफ़ दिखाता है कि अपने देश के निवेशकों का आत्मविश्वास अब आसमान छू रहा है!
- बाहर से भले ही तूफ़ान आने की आशंका हो, लेकिन हमारे सकारात्मक घरेलू आर्थिक डेटा और बेहतर होते मुनाफ़ों ने निवेशकों के बीच एक सतर्क आशावाद की रोशनी जलाए रखी।

मुख्य निष्कर्ष

- सितंबर में ₹35,300 करोड़ की भारी विदेशी निकासी हुई, लेकिन हमारे DII खिलाड़ियों ने ₹65,300 करोड़ का रिकॉर्ड निवेश करके उस घाटे को पूरी तरह से संतुलित कर दिया।
- Sensex (80,268) और Nifty (24,611) अंत में दबाव में रहे, जो निवेशकों के मन में छिपी सतर्कता को दिखाता है।
- खुशी की बात यह रही कि India VIX कम बना रहा। इसका मतलब है कि इतनी उथल-पुथल के बावजूद, बाज़ार में डर कम था।
- बैंकिंग, IT और कंज्यूमर ड्यूरेबल्स ने ज़ोरदार प्रदर्शन किया, जबकि फार्मा, मेटल्स और एनर्जी की चमक इस बार फीकी रही।
- IPO बाज़ार अपनी रफ़्तार पर कायम रहा। महीने की शुरुआत में ही ₹2,788 करोड़ की पूंजी जुटाई गई, और Q4 2025 में बड़े IPO डील्स का भव्य इंतज़ार है!



समापन और प्रचार

SME IPO दस्तावेज़ीकरण – निवेश से पहले की आवश्यक औपचारिकताएँ

अनेक SME संस्थापकों के लिए, बाज़ार में जाने की सबसे बड़ी चुनौती पूंजी जुटाना नहीं है, बल्कि कागज़ी कार्रवाई है! प्रोस्पेक्टस तैयार करना, SEBI के नियमों का पालन करना और हमेशा नियमों को समझना, ये सब कभी-कभी समंदर की ऊँची लहरों को पार करने जैसा चुनौतीपूर्ण लग सकता है।

लेकिन, इन दस्तावेज़ों में मास्टरी हासिल करना अत्यंत महत्वपूर्ण है। ये कागज़ात न सिर्फ़ निवेशकों के भरोसे को खोलते हैं, बल्कि ये दलाल स्ट्रीट पर आपकी कंपनी की विश्वसनीयता की रीढ़ भी बनते हैं। आइए, समझते हैं कि SME संस्थापकों को इन 'दस्तावेज़ों के पहाड़' पर विजय पाने के लिए कदम-दर-कदम क्या जानना चाहिए!

प्रोस्पेक्टस क्या होता है?

प्रोस्पेक्टस असल में आपकी कंपनी की कहानी है, जिसे आप निवेशकों के लिए कानूनी रूप से सही कागज़ात के रूप में तैयार करते हैं।

- **उद्देश्य:** इसका मुख्य काम यह है कि जो लोग आपकी कंपनी में पैसा लगाना चाहते हैं, उन्हें आपके बिज़नेस, पैसों की स्थिति, इसमें क्या खतरे हैं, और आगे आप कितना बढ़ सकते हैं—इन सबकी पूरी जानकारी दी जा सके।
- **यह क्यों ज़रूरी है:** SEBI के नियमों के अनुसार, हर छोटे और मीडियम रोज़गार (SME) के IPO के लिए इसे बनाना ज़रूरी है। इसके बिना IPO नहीं आ सकता।
- **कानूनी जवाबदेही:** एक बार यह पेपर जमा हो जाए, तो इसमें लिखी बातें पक्की और कानूनी रूप से सही मानी जाती हैं। अगर इसमें कोई झूठी या गलत जानकारी दी गई, तो कंपनी को भारी जुर्माना या सज़ा हो सकती है।

इसे अपना IPO पिच समझिए —डेक से थोड़ा औपचारिक, लेकिन उतना ही असरदार।

SME IPO प्रॉस्पेक्टस के ज़रूरी हिस्से

1. कंपनी की झलक:

- कंपनी की कहानी – कब शुरू हुई, किसने शुरू की और इसकी पूरी बनावट कैसी है।
- बिज़नेस मॉडल, कमाई के रास्ते और मार्केट में कंपनी की पोज़िशन।



2. फाइनेंसियल स्टेटमेंट्स

- पिछले तीन साल के ऑडिटेड अकाउंट्स, जैसा SEBI कहता है।
- रेवेन्यू कैसे गिना जाता है, वर्किंग कैपिटल, लिए गए लोन और बाकी ज़रूरी नोट्स।

3. रिस्क वाली बातें:

- इंडस्ट्री के खतरे, रोज़मर्रा के ऑपरेशन की दिक्कतें, नए नियम और मार्केट की टक्कर।
- रिस्क लिस्टिंग सीधी और साफ़ – कॉपी-पेस्ट वाली जनरल बातें यहाँ काम नहीं आतीं।

4. इश्यू का मक़सद:

- IPO से जुटाएँ पैसे का इस्तेमाल कहाँ होगा: बिज़नेस फैलाने में, कर्ज़ चुकाने में, वर्किंग कैपिटल या नई ख़रीद में।
- खुलकर बताना ही निवेशक का भरोसा बढ़ाता है।

5. मैनेजमेंट की नज़र:

- अब तक का परफॉर्मेंस, आगे के ट्रेंड्स और भविष्य की तस्वीर।
- ये हिस्सा नंबरों से आगे की कहानी दिखाता है।

6. शेयरों की बनावट:

- कितने शेयर प्रमोटर्स के पास हैं, IPO से पहले किसके पास थे और ESOPs वगैरह।

7. कानूनी नियमों का पालन

- चल रहे केस, लेबर, एन्वायरनमेंट से जुड़े नियम और बाकी कानूनी पालन।
- SEBI चाहता है कि हर रिस्क साफ़-साफ़ सामने आए।

8. अहम कॉन्ट्रैक्ट्स:

- वो बड़े-बड़े समझौते जो कंपनी के कामकाज या पैसों पर असर डालते हैं।

SME IPO के ज़रूरी नियम

1. सेबी के नियम:

- SME IPO पर SEBI (ICDR) Regulations, Chapter XB लागू होते हैं।
- नियम आसान किए गए हैं, लेकिन जानकारी 100% सटीक होना ज़रूरी है।

2. स्टॉक एक्सचेंज की शर्तें:

- आपका प्रॉस्पेक्टस BSE SME या NSE Emerge की मंजूरी लेता है।
- एक्सचेंज यहाँ गेटकीपर की तरह हैं – जो तय करते हैं कि न्यूनतम मानक पूरे हों।

3. मर्चेंट बैंकर और ऑडिटर की भूमिका :

- SEBI-रजिस्टर्ड मर्चेंट बैंकर पूरा IPO प्रोसेस, ड्यू डिलिजेंस और फाइलिंग संभालता है।
- ऑडिटर आपका अकाउंट्स चेक करते हैं और अकाउंटिंग स्टैंडर्ड्स से मैच होने की पुष्टि करते हैं।

4. लीगल ड्यू डिलिजेंस:

- सभी ज़रूरी अप्रूवल (GST, ट्रेड लाइसेंस, एन्वायरनमेंट क्लियरेंस) डॉक्यूमेंट हो।
- अगर कोई केस या रेगुलेटरी इश्यू चल रहा है तो उसे साफ़-साफ़ बताना ज़रूरी है।

5. लिस्टिंग के बाद लगातार खुलासा :

- हर तिमाही के रिज़ल्ट, बड़े इवेंट्स, रिलेटेड पार्टी ट्रान्ज़ैक्शन और बोर्ड में बदलाव बताने होंगे।
- SME लिस्टेड कंपनियों पर भी यही नियम लागू हैं – चूक से इमेज और वैल्यूएशन दोनों को नुकसान होता है।

फाउंडर्स की आम गलतियाँ

1. प्रॉस्पेक्टस में ओवरलोडिंग:

- बहुत ज्यादा जार्गन और लंबी-लंबी कहानियाँ। इसे स्पष्ट, छोटा और निवेशकों के लिए आसान रखो।

2. रिस्क छुपाना:

- ऑपरेशन या मार्केट से जुड़े रिस्क को छोटा दिखाने की कोशिश उल्टा कानूनी और इमेज का नुकसान कर सकती है।

3. कमज़ोर फाइनेंशियल नोट्स:

- रेवेन्यू, लोन या बाकी जिम्मेदारी साफ़ तरीके से न बताना सीधे रेगुलेटरी सवाल खड़े करता है।

4. पोस्ट-IPO कम्प्लायंस को नज़रअंदाज़ करना:

- कई SME समझते हैं कि IPO के बाद काम खत्म। जबकि तिमाही रिपोर्टिंग और डिस्कलोज़र लगातार ज़रूरी है।

5. जल्दी में अप्रूवल लेना:

- टाइम बचाने के लिए मर्चेंट बैंकर या लीगल रिव्यू स्किप करना, SEBI के ऑब्ज़र्वेशन और देरी का कारण बनता है।

फाउंडर्स के लिए प्रैक्टिकल टिप्स

- **जल्दी शुरू करें:** IPO की योजना से कम से कम 6-9 महीने पहले प्रॉस्पेक्टस का ड्राफ्ट तैयार करें।
- **एक्सपर्ट्स को जोड़ें:** मर्चेंट बैंकर, ऑडिटर, लीगल एडवाइजर्स और कंपनी सेक्रेटरी ज़रूरी हैं।
- **भाषा आसान रखें:** निवेशक लंबी-लंबी बातों से नहीं, साफ़ और स्पष्ट भाषा से जुड़ते हैं।
- **पारदर्शी रहें:** सभी अहम जानकारी खोलकर बताएं। भरोसा बढ़ेगा और वैल्यूएशन मजबूत होगी।
- **ऑडिट और फिर से ऑडिट:** फाइनेंशियल्स एकदम सही होने चाहिए; कोई गड़बड़ी सीधे रेड फ्लैग बनती है।

केस स्टडी: टियर-2 की सफलता

कंपनी: Rachana Infrastructure Ltd (BSE SME, 2022)

- **स्थान:** राजकोट, गुजरात
- **IPO आकार:** ₹20 करोड़

● **कुंजी सफलता के दस्तावेज़:** IPO राशि का साफ़ आवंटन, विस्तार से बताए गए रिस्क फैक्टर्स, सटीक और स्पष्ट फाइनेंशियल रिपोर्टिंग।

● **परिणाम:** IPO 60 गुना ओवरसब्सक्राइब हुआ, 2 साल से भी कम समय में मेनबोर्ड पर माइग्रेट किया।

सीख: एक अच्छी तरह तैयार प्रॉस्पेक्टस सिर्फ SEBI की संतुष्टि नहीं देती, यह निवेशकों का भरोसा भी बनाती है और स्मूथ माइग्रेशन तय करती है।

डिजिटलाइजेशन और डॉक्यूमेंटेशन



आधुनिक SMEs तकनीक का इस्तेमाल करके नियमों और प्रक्रियाओं को आसान बना रहे हैं:

- **ERP इंटीग्रेशन:** आधुनिक SMEs तकनीक का इस्तेमाल करके कम्प्लायंस को आसान बना रहे हैं।
- **ई-फाइलिंग प्लेटफॉर्म:** एक्सचेंज और SEBI पोर्टल्स से सबमिशन सीधा और तेज़ हो जाता है।
- **डॉक्यूमेंट मैनेजमेंट:** क्लाउड स्टोरेज में सारे लीगल, ऑडिट और बोर्ड दस्तावेज़ सुरक्षित और आसानी से उपलब्ध रहते हैं।

नतीजा: डिजिटल टूल्स से गलतियाँ कम होती हैं, समय बचता है और पारदर्शिता बढ़ती है — खासकर SMEs के लिए, जहाँ रिसोर्सज़ सीमित होते हैं।

क्यों अनुपालन बोज़ नहीं है

कई संस्थापक डॉक्यूमेंटेशन और नियमों को झंझट मानते हैं। लेकिन हकीकत यह है कि:

- **कानूनी जोखिम कम करता है:** सही डॉक्यूमेंटेशन से IPO के बाद कानूनी परेशानियों का खतरा कम होता है।
- **निवेशक का भरोसा बढ़ाता है:** पारदर्शी डिस्कलोज़र से निवेशकों का भरोसा बढ़ता है और ओवरसब्सक्रिप्शन की संभावना बढ़ती है।
- **भविष्य में बड़े निवेशक आकर्षित करना आसान होता है:** अच्छी कम्प्लायंस संस्कृति से बाद में इंस्टिट्यूशनल निवेशक आसानी से जुड़ते हैं।

संक्षेप में: कम्प्लायंस सिर्फ नियमों का पालन नहीं, बल्कि भरोसे और वैल्यूएशन में निवेश है।

निष्कर्ष

SME IPO के लिए डॉक्यूमेंटेशन सिर्फ फॉर्म भरना नहीं है - यह अपनी कहानी भरोसेमंद और जाँच योग्य तरीके से बताने जैसा है। प्रॉस्पेक्टस से लेकर पोस्ट-लिस्टिंग डिस्कलोज़र तक, हर कदम निवेशकों का भरोसा, नियमों का पालन और लंबी अवधि की ग्रोथ बनाता है।

जल्दी योजना बनाना, एक्सपर्ट्स को शामिल करना, डिस्कलोज़र आसान रखना और पारदर्शिता बनाए रखना, ऐसे फाउंडर्स को आगे बढ़ने में मदद करता है। IPO अंत नहीं है; लगातार कम्प्लायंस ही असली रास्ता है स्थायी सफलता का।

जो SMEs दलाल स्ट्रीट तक पहुंचने का सपना देख रहे हैं, उनके लिए डॉक्यूमेंटेशन कोई विकल्प नहीं, बल्कि सफलता की बुनियाद है — यही उन्हें बढ़ने, मेनबोर्ड पर जाने और निवेशकों का भरोसा जीतने में मदद करता है।



मेनबोर्ड माइग्रेशन की व्याख्या



कई SME फाउंडर्स के लिए BSE SME या NSE Emerge पर लिस्टिंग एक रोमांचक मील का पत्थर होती है - कैपिटल तक पहुँच, मार्केट में पहचान और निवेशकों का भरोसा। लेकिन सफ़र यहीं खत्म नहीं होता। अगला बड़ा कदम है मेनबोर्ड पर माइग्रेट करना, जहाँ बड़े निवेशक, ज्यादा लिक्विडिटी और बड़ी हुई विश्वसनीयता इंतजार करती है।

मेनबोर्ड माइग्रेशन को अक्सर SMEs की 'ग्रेजुएशन' कहा जाता है। इसे क्यों, कैसे और कब करना है, यह समझना ही तय करता है कि ट्रांज़िशन आसान होगी या मौके हाथ से निकल जाएंगे।

मेनबोर्ड पर माइग्रेट क्यों करें?

1. लिक्विडिटी बढ़ाना:

SME प्लेटफ़ॉर्म कैपिटल जुटाने के लिए अच्छे हैं, लेकिन पोस्ट-लिस्टिंग ट्रेडिंग वॉल्यूम अक्सर सीमित होता है। मेनबोर्ड पर बड़े निवेशकों तक पहुँच मिलती है, रोज़ाना ट्रेडिंग बढ़ती है और शुरुआती निवेशकों के लिए निकलना आसान होता है।

2. वैल्यूएशन में वृद्धि:

मेनबोर्ड पर कंपनियों को अक्सर उच्च वैल्यूएशन मिलता है क्योंकि इंस्टिट्यूशनल निवेशक आते हैं और लिक्विडिटी बेहतर होती है।

3. इंस्टिट्यूशनल निवेशकों की दिलचस्पी:

म्यूचुअल फंड, इंश्योरेंस फंड और FPIs आम तौर पर SME प्लेटफ़ॉर्म में निवेश नहीं कर सकते। मेनबोर्ड माइग्रेशन इन निवेशकों के लिए दरवाज़ा खोलता है।

4. ब्रांड क्रेडिबिलिटी:

मेनबोर्ड लिस्टिंग से कंपनी की स्थिरता, गवर्नेंस और ग्रोथ का संदेश जाता है — यह टैलेंट, पार्टनर्स और क्लाइंट्स को आकर्षित करने में मदद करता है।

5. ग्रोथ कैपिटल:

राइट्स इश्यू या फॉलो-ऑन ऑफ़रिंग जैसी भविष्य की फंडिंग मेनबोर्ड पर आसान होती है।

मेनबोर्ड माइग्रेशन:

योग्यता और आवश्यकताएँ

SEBI के नियम और एक्सचेंज के कानून SME से मेनबोर्ड माइग्रेशन को नियंत्रित करते हैं। भले ही कुछ क्राइटेरिया अलग हो सकते हैं, आम आवश्यकताएँ इस प्रकार हैं:

- **लिस्टिंग अवधि:** कंपनी कम से कम दो साल SME प्लेटफ़ॉर्म पर लिस्टेड होनी चाहिए।
- **वित्तीय रिकॉर्ड:**
 - * पिछले दो वित्तीय वर्षों में सकारात्मक नेट वर्थ और मुनाफा।
 - * SEBI और एक्सचेंज के अनुसार न्यूनतम नेट टेंजेबल एसेट्स और रेवेन्यू थ्रेशोल्ड।
- **कम्प्लायंस:** कोई लंबित रेगुलेटरी कार्रवाई न हो; साफ ट्रैक रिकॉर्ड।
- **कॉर्पोरेट गवर्नेंस:**
 - * इंडिपेंडेंट डायरेक्टर्स की नियुक्ति, ऑडिट कमेटी और नॉमिनेशन/रेम्यूनेशन कमेटीज।
 - * मेनबोर्ड की आवश्यकताओं के अनुसार वार्षिक रिपोर्टिंग और डिस्कलोज़र।
- **पब्लिक शेयर होल्डिंग:** माइग्रेशन के बाद न्यूनतम 25% पब्लिक फ्लोट।

माइग्रेशन प्रक्रिया

1. बोर्ड की मंजूरी:

कंपनी का बोर्ड माइग्रेशन प्रस्ताव को मंजूरी देता है और सलाहकारों की नियुक्ति करता है — मर्चेंट बैंकर, लीगल काउंसल और ऑडिटर्स।

2. मर्चेट बैंकर की नियुक्ति:

SEBI-रजिस्टर्ड मर्चेट बैंकर माइग्रेशन के लिए ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) तैयार करता है, जिसमें फाइनेंशियल्स, गवर्नेंस और रिस्क फैक्टर्स दिखाए जाते हैं।

3. एक्सचेंज आवेदन:

कंपनी BSE या NSE मेनबोर्ड के लिए आवेदन करती है, जिसमें शामिल होते हैं:

* रिव्यू किए गए फाइनेंशियल्स

* शेयरहोल्डिंग पैटर्न

* कम्प्लायंस सर्टिफिकेट्स

4. SEBI और एक्सचेंज रिव्यू:

एक्सचेंज दस्तावेजों की जांच करते हैं, यह चेक करते हैं कि नियमों का पालन हुआ है या नहीं, और अगर कहीं कमी लगे तो सवाल पूछ सकते हैं।

5. निवेशक को जानकारी:

भले ही यह नया IPO नहीं है, कंपनियाँ आमतौर पर शेयरहोल्डर्स को माइग्रेशन की जानकारी देती हैं, क्योंकि लिस्टिंग स्थल और ट्रेडिंग मैकेनिज़्म बदल जाएगा।

6. अंतिम मंजूरी और लिस्टिंग:

एक बार मेनबोर्ड से हरी झंडी मिल जाने पर SME शेयर मेनबोर्ड पर ट्रेडिंग शुरू करते हैं, अक्सर SME मार्केट प्राइस के करीब या थोड़ा एडजस्टेड।

केस स्टडीज़: सफल माइग्रेशन

1. Rachana Infrastructure Ltd (BSE SME, 2022 → Mainboard 2024)

- **सेक्टर:** इन्फ्रास्ट्रक्चर और कंस्ट्रक्शन
- **मुख्य कदम:** कम्प्लायंस मजबूत करना, ऑडिटेड मुनाफ़ा दिखाना और पब्लिक फ्लोट बढ़ाना।
- **परिणाम:** आसान माइग्रेशन, पोस्ट-लिस्टिंग लिक्विडिटी 5x बढ़ी और इंस्टिट्यूशनल निवेशकों की दिलचस्पी बढ़ी

2. Ami Organics (BSE SME, 2018 → Mainboard 2021)

- **सेक्टर:** Specialty chemicals
- **मुख्य कदम:** लगातार रेवेन्यू ग्रोथ दिखाना और ग्लोबल एक्सपोर्ट पोर्टेबिलिटी प्रदर्शित करना

- **परिणाम:** शेयर प्राइस 3 साल में 10 गुना बढ़ा, और मेनबोर्ड लिस्टिंग ने विदेशी फंड तक पहुंच आसान कर दी।

ये उदाहरण दिखाते हैं कि सही योजना, मजबूत गवर्नेंस और स्पष्ट बातचीत ही सफल माइग्रेशन के लिए ज़रूरी हैं।

ट्रेडिंग के अलावा मिलने वाले फायदे

नबोर्ड माइग्रेशन लिक्विडिटी और वैल्यूएशन से आगे रणनीतिक फायदे भी देता है:

1. **ब्रांड इमेज में सुधार:** कॉन्ट्रैक्ट्स, पार्टनरशिप और टैलेंट आकर्षित करने में मदद करता है।
2. **ग्लोबल एक्सपोज़र:** विदेशी निवेशक नोटिस ले सकते हैं; क्रॉस-लिस्टिंग की संभावनाएँ खुलती हैं।
3. **भविष्य की फंडिंग:** फॉलो-ऑन इक्विटी या कन्वर्टिबलस जुटाना आसान हो जाता है।
4. **इंस्टिट्यूशनल क्रेडिबिलिटी:** रेटिंग एजेंसियाँ, बैंक और इंश्योरर्स मेनबोर्ड-लिस्टेड SMEs को बेहतर टर्म्स देने के लिए तैयार रहते हैं।

आम चुनौतियाँ

- **वैल्यूएशन पर दबाव:** मेनबोर्ड निवेशक SMEs को SME प्लेटफॉर्म के रिटेल निवेशकों से अलग तरीके से वैल्यूएट कर सकते हैं।
- **कम्प्लायंस को अपडेट करना:** उच्च स्तर की गवर्नेंस, रिपोर्टिंग और ऑडिट की ज़रूरत होती है।
- **निवेशकों के साथ संबंध:** माइग्रेशन के बाद, निवेशकों से बातचीत और जानकारी देने की उम्मीद बढ़ जाती है।
- **लिक्विडिटी में अंतर:** मेनबोर्ड पर भी कुछ SME शेयर शुरू में कम ट्रेड हो सकते हैं।

टिप: प्रोफेशनल इन्वेस्टर रिलेशन टीम को जोड़ना और शेयरहोल्डर्स को नियमित अपडेट देना ट्रांज़िशन को आसान बनाता है।



फाउंडर्स के लिए प्रैक्टिकल टिप्स

1. **जल्दी शुरू करें:** माइग्रेशन से 1-2 साल पहले गवर्नेंस और कम्प्लायंस सुधार पर काम शुरू करें।
2. **ऑडिट और डॉक्यूमेंटेशन:** फाइनेंशियल्स एकदम सही होने चाहिए; छोटो गलतियाँ भी अप्रूवल में देरी ला सकती हैं।
3. **शेयरहोल्डर कम्युनिकेशन:** निवेशकों को माइग्रेशन के फायदे और टाइमलाइन से लगातार अवगत कराते रहें।
4. **एक्सपर्ट्स को शामिल करें:** मर्चेंट बैंकर, लीगल एडवाइज़र्स और ऑडिटर्स महत्वपूर्ण हैं।
5. **वैल्यूएशन की तुलना करें:** मेनबोर्ड की समान कंपनियों का अध्ययन करके वास्तविक उम्मीदें तय करें।

भविष्य की दिशा: माइग्रेशन क्यों महत्वपूर्ण है

- SME IPOs तेजी से बढ़ रहे हैं, और मेनबोर्ड माइग्रेशन जोशीले फाउंडर्स के लिए अगला उचित कदम बन रहा है।
- यह कंपनी की स्केल के लिए तैयारी, इंडस्ट्रियल कैपिटल आकर्षित करना और शुरूआती निवेशकों के लिए लिक्विडिटी प्रदान करना दर्शाता है।

- भारत के कैपिटल मार्केट्स के लिए, यह माइग्रेशन SME की पहचान बढ़ाता है और मार्केट की गहराई को मजबूत करता है, जिससे दलाल स्ट्रीट और अधिक समावेशी बनता है।

निष्कर्ष

मेनबोर्ड माइग्रेशन सिर्फ एक औपचारिक कदम नहीं है — यह एक रणनीतिक मील का पत्थर है। सही तरीके से किया जाए, तो यह एक प्रतिभाशाली SME को भरोसेमंद, ग्रोथ-तैयार एंटरप्राइज में बदल देता है, जिसमें व्यापक निवेशक पहुँच, बेहतर वैल्यूएशन और मजबूत ब्रांड पहचान होती है।

फाउंडर्स के लिए मुख्य संदेश सरल है: जल्दी तैयारी करें, कम्प्लायंस मजबूत करें और खुले तौर पर बातचीत करें। SME IPOs लॉन्चपैड हैं, लेकिन मेनबोर्ड माइग्रेशन लगातार विकास का रास्ता है।

दलाल स्ट्रीट महत्वाकांक्षा को पहचानता है — और मेनबोर्ड माइग्रेशन तय करता है कि आपकी SME सिर्फ देखी ही नहीं जाए, बल्कि गंभीरता से ली जाए।



अंतिम शब्द: क्या SME IPOs हैं भारत के \$10T सपने की नींव?

इस संस्करण को समेटते हुए एक बात बिल्कुल स्पष्ट है: SME IPOs भारत के आर्थिक भविष्य को आकार देने में अहम भूमिका निभा रहे हैं। छोटे शहरों से आने वाली अधिक कंपनियाँ अब कैपिटल जुटाने के लिए आगे बढ़ रही हैं, और हम एक और समावेशी और गतिशील बाजार के जन्म को देख रहे हैं।

SME IPOs सिर्फ छोटी कंपनियों को फंडिंग तक पहुँच नहीं दे रहे, बल्कि भारत के महत्वाकांक्षी \$10 ट्रिलियन GDP लक्ष्य के लिए एक मजबूत आर्थिक आधार बनाने में मदद कर रहे हैं।

मैनुफैक्चरिंग, टेक और सर्विसेज से लेकर विभिन्न रोज़गार से जुड़ी कंपनियाँ IPO मार्केट में आ रही हैं, जो SMEs की बढ़ती ताकत और क्षमता को दिखाता है। जो पहले सिर्फ बड़ी कंपनियों के लिए था, अब हर आकार की कंपनियों के लिए सुलभ हो रहा है। रिटेल निवेशकों का भरोसा और मजबूत ओवरसब्सक्रिप्शन रेट यह साफ़ इशारा है कि भारत का SME सेक्टर आगे बढ़ने के लिए तैयार है।

आगे देखते हुए, SME IPOs आर्थिक विकास के प्रमुख इंजन बनने वाले हैं। बढ़ती IPO पाइपलाइन और निवेशक भागीदारी के साथ, ये लिस्टिंग न केवल व्यवसायों के लिए बल्कि व्यापक अर्थव्यवस्था के लिए भी नए अवसर पैदा कर रही हैं। ये केवल वित्तीय बाजारों में योगदान नहीं दे रहे, बल्कि भारत के लंबे समय के आर्थिक बदलाव में भी मदद कर रहे हैं।

ज़रूरी बातें

SME IPOs तेजी से भारत के कैपिटल मार्केट का इंजन बन रहे हैं, देश भर की कंपनियाँ अब इस मंच पर नजर आ रही हैं।

गुणवत्ता पर ध्यान: अच्छी तरह तैयार कंपनियाँ ग्रोथ के लिए कैपिटल मार्केट का सहारा ले रही हैं।

प्रमुख सेक्टर: मैनुफैक्चरिंग, टेक्नोलॉजी और हेल्थकेयर आगे हैं, जो इस सेक्टर की विभिन्नता को दिखाते हैं।

रिटेल निवेशकों का भरोसा: IPOs लगातार ओवरसब्सक्राइब हो रहे हैं, निवेशक विश्वास बढ़ा रहे हैं।

IPO पाइपलाइन मजबूत है और भविष्य के लिए उम्मीद बनी हुई है।

SME IPOs भारत के \$10 ट्रिलियन सपने के लिए मजबूत नींव बना रहे हैं, और एक गतिशील, समावेशी अर्थव्यवस्था का निर्माण कर रहे हैं।

SME IPOs सिर्फ कारोबार के फंड तक पहुँचने का तरीका नहीं बदल रहे—ये भारत के अगले आर्थिक विकास के अध्याय के लिए आधार तैयार कर रहे हैं। सबसे अच्छा अभी आने वाला है!



India IPO के बारे में

IPO World – उद्देश्य और यात्रा

IPO World का उद्देश्य स्पष्ट है:

IPO को आसान और समझने लायक बनाना और भारत की अगली पीढ़ी के पब्लिक मार्केट लीडर्स को सशक्त बनाना।

हमारी शुरुआत एक मजबूत विश्वास के साथ हुई — IPO का रास्ता केवल बड़ी कॉर्पोरेट्स और खास निवेशकों तक ही नहीं रहना चाहिए।

आज की तेजी से बदलती अर्थव्यवस्था में, फाउंडर्स, फैमिली-ओन्ड बिज़नेस, MSMEs और खासकर महिला उद्यमियों को कैपिटल मार्केट तक समान पहुंच मिलनी चाहिए। IPO World इसे संभव बनाता है, जटिल IPO प्रक्रियाओं को सरल और लागू करने योग्य मार्गदर्शन में बदलकर।

चाहे यह कोई स्टार्टअप हो जो IPO ड्राफ्ट की तैयारी कर रहा है, कोई SME जो SME बोर्ड लिस्टिंग का लक्ष्य रखता है, या महिला फाउंडर जो अपनी कंपनी को पब्लिक मार्केट तक ले जा रही है, हम एकशन-फर्स्ट नॉलेज पार्टनर के रूप में साथ हैं।

हमारी मैगज़ीन, एक्सपर्ट वेबिनार्स, लाइव वर्कशॉप्स और हैंड्स-ऑन कंसल्टिंग सेवाओं के ज़रिए से, IPO World एक ऐसा प्लेटफ़ॉर्म बना रहा है जो भारत के कैपिटल मार्केट को अधिक समावेशी, पारदर्शी और फाउंडर-फ्रेंडली बनाता है।

हम क्या प्रदान करते हैं

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 डिस्कलोज़र 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 सिर्फ 'आपको लिस्ट करवाना' नहीं है— **बल्कि हमारा लक्ष्य है कि आपकी कंपनी की मौजूदगी मार्केट में टिकाऊ और सफल हो।**

इवेंट्स और वेबिनार्स

हम साल भर फाउंडर-फोकस्ड इवेंट्स, शैक्षिक वेबिनार्स और एक्सपर्ट वर्कशॉप्स आयोजित करते हैं, जिनमें शामिल हैं:

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

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

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

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

आने वाली खबरों के लिए साथ बने रहें:

www.indiaipo.in

हमारे IPO और SME एडवाइजरी एक्सपर्ट्स से संपर्क करें



SME IPOs भारत के वित्तीय बाजार को बदल रहे हैं और टियर -2 और टियर-3 शहरों की कंपनियों के लिए नए अवसर खोल रहे हैं। आज के निवेशक सिर्फ मुनाफे नहीं देखते—वे सशक्त गवर्नेंस, भरोसेमंद ग्रोथ स्टोरी और क्षेत्रीय प्रभाव वाली कंपनियों में निवेश करना पसंद करते हैं।

मैनुफैक्चरिंग, टेक्सटाइल्स, एग्री-टेक और टेक्नोलॉजी में SMEs के लिए अब सार्वजनिक फंडिंग का सही समय है, और अपने व्यवसाय को स्थायी रूप से स्केल करने का मौका है।

India IPO में हमारी IPO & SME Advisory टीम फाउंडर्स और प्रमोटर्स को उनकी लिस्टिंग यात्रा के हर पड़ाव में सपोर्ट करती है। हम मार्केट रेडिनेस असेसमेंट्स को गहराई से करते हैं और गवर्नेंस, कम्प्लायंस और इन्वेस्टर कम्युनिकेशन पर कस्टमाइज्ड सलाह देते हैं—जिससे आप एक प्रभावशाली कहानी पेश करके सही कैपिटल आकर्षित कर सकें।

SME कंपनियों के लिए हमारी सेवाएँ

- **IPO रेडिनेस:** आपकी योग्यता की जाँच, DRHP फाइलिंग में सहयोग और SEBI कम्प्लायंस की पूरी जिम्मेदारी।
- **गवर्नेंस और कम्प्लायंस:** ऐसे फ्रेमवर्क तैयार करना जो निवेशकों का भरोसा बनाए और बदलती रेगुलेटरी जरूरतों को पूरा करे।
- **कैपिटल और वैल्यूएशन स्ट्रैटेजी:** IPO को इस तरह स्ट्रक्चर करना कि ग्रोथ फंडिंग और शेयरहोल्डर वैल्यू में सही संतुलन रहे।
- **इन्वेस्टर एंगेजमेंट:** आपकी कहानी को निवेशकों तक पहुँचाना और रिटेल व इंस्टिट्यूशनल रोडशो का समर्थन।

- **पोस्ट-लिस्टिंग सपोर्ट:** डिस्कलोजर, कम्प्लायंस और निवेशक संबंधों पर लगातार मार्गदर्शन, ताकि भरोसा बना रहे।

चाहे आप राजकोट के ऑटो पार्ट्स निर्माता हों, सूरत के टेक्सटाइल एक्सपोर्टर हों या नाशिक के एग्री-टेक इन्वेटर—आपकी ग्रोथ स्टोरी दलाल स्ट्रीट पर चमकने के लिए सपोर्ट डिज़र्व करती है।

हमसे जुड़ें: info@indiaipo.in और अपने SME IPO सफ़र का अगला कदम बढ़ाएँ।

क्योंकि आज के मार्केट में, मज़बूत गवर्नेंस और असली ग्रोथ स्टोरी ही कैपिटल की सबसे बड़ी चाबी हैं।

“

छोटी कंपनियाँ, बड़े सपने – SME IPOs भारत की सशक्त क्रांति

”



संपर्क करें:



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



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 SEBI-निबंधित 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 और संपर्क: info@indiaipo.in