Mirza International Limited
Registered & Head Office:
A-71, Sector-136, Noida
Uttar Pradesh, India-201301
Ph. +91 0120 7158766
CIN : L19129UP1979PLC004821
Email : marketing@mirzaindia.com
Website : www.mirza.co.in

November 10, 2025

| | |
|---|---|
| **BSE Limited** | **National Stock Exchange of India Limited** |
| Phiroze Jeejeebhoy Towers, | Exchange Plaza, Plot No. C/1, G Block, |
| Dalal Street, Mumbai 400 001 | Bandra Kurla Complex, Bandra (East), |
| | Mumbai 400 051 |
| **Scrip Code: 526642** | **NSE symbol: MIRZAINT** |

Dear Sir/Madam,

**Sub.: Newspaper advertisement pertaining to Unaudited Standalone and Consolidated Financial Results for quarter and half year ended September 30, 2025.**

Pursuant to Regulation 47 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed copies of the newspaper advertisement pertaining to Unaudited Standalone and Consolidated Financial Results of the Company for the quarter and half year ended September 30, 2025. The advertisements were published in Business Standard (English and Hindi Edition) Newspapers today.

This information will also be hosted on the Company's website, at www.mirza.co.in

This is for your information and records.

Yours faithfully,
For **Mirza International Limited**

**Harshita Nagar**
**Company Secretary & Compliance Officer**

Encl.: As above.

# Technology to disrupt every aspect of healthcare: Narayana Health founder

**Q&A** Narayana Health's acquisition of the UK-based Practice Plus Group marks a strategic shift in its global ambitions, with the company eyeing opportunities to integrate technology and operational efficiency into the country's private healthcare ecosystem. **Devi Prasad Shetty**, founder and chairman of Narayana Health, in a video interaction with **Aneeka Chatterjee**, shared that over the next year, the hospital chain will focus on understanding the local market dynamics before charting the next phase of its international growth. Edited excerpts:

**What was the trigger for the acquisition?**

■ The acquisition of Practice Plus Group Hospitals in the UK is a very strategic and natural step forward for Narayana Health. The UK presented a very strong opportunity. The healthcare system there is facing enormous pressure, and a large number of patients are waiting for surgeries. It felt like a perfect fit.

This acquisition gives us an immediate platform to enter a mature market and demonstrate that Narayana Health's model of high-volume, affordable, technology-enabled healthcare can work globally. It also allows us to diversify geographically and build resilience into our business.

**Do you have plans to expand beyond the 12 specialist surgical centres currently operating in the UK?**

■ It will take us at least a year to really understand the landscape. We want to learn what the current challenges and opportunities are over the next six months to a year, and then we will make our plan for the next phase of growth. We believe there is great potential for private healthcare in England. Today, the National Health Service (NHS) remains the dominant provider, and with a population of over 65 million, there is a clear need for private entrepreneurs to set up hospitals that support the NHS rather than compete with it. We have no desire to compete. Our aim is to help address their waiting lists, which are quite significant. That is one of the key opportunities we see.

**What synergies does Narayana Health expect to realise from the acquisition, and over what time frame?**

■ We have 12 hospitals that primarily serve the needs of the NHS. Our conviction is that technology will disrupt every aspect of healthcare delivery. We believe that with large-scale adoption of technology, especially AI as an interface to assist doctors, we can dramatically transform the consumer experience inside hospitals. This will enhance efficiency, prevent medical errors, and reduce costs.

**How do you plan to improve accessibility and affordability of healthcare for patients in the UK?**

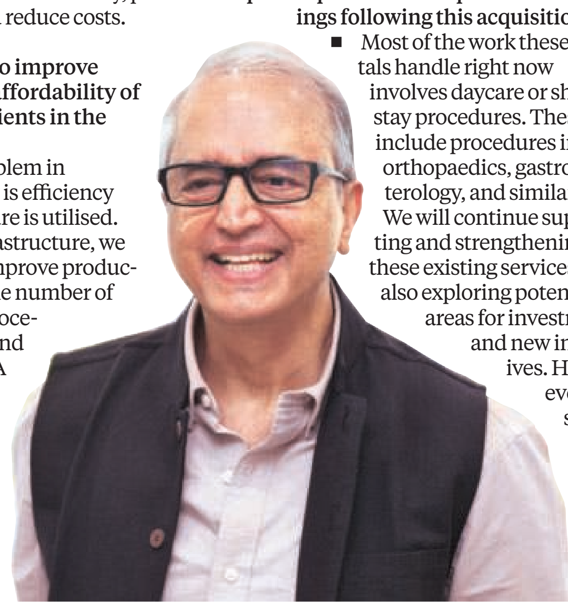
■ The biggest problem in healthcare globally is efficiency in how infrastructure is utilised. With the same infrastructure, we can significantly improve productivity, in terms of the number of patients treated, procedures performed, and many other areas. A lot can be achieved through better organisation, and we believe there is real potential to enhance the productivity of existing hospitals. Of course, we will only know the actual impact once we try it out, but overall, there is definitely scope for improvement.

**How do you plan to navigate the UK's regulatory framework while also considering the Indian healthcare system and aligning your approach with NHS standards?**

■ Fortunately, the UK regulations are extremely friendly toward private hospitals. They genuinely want to collaborate with private hospital groups, as the government recognises that it cannot address all healthcare needs on its own. The regulations are very fair, so we believe we should not face any issues working with the regulators. These hospitals are already fully functional and well-acquainted with the system.

**Which specialties or focus areas do you plan to prioritise or expand as core offerings following this acquisition?**

■ Most of the work these hospitals handle right now involves daycare or short-stay procedures. These include procedures in orthopaedics, gastroenterology, and similar areas. We will continue supporting and strengthening these existing services while also exploring potential areas for investment and new initiatives. However, it is still too early to decide the exact direction, though there is definitely scope for expansion within the existing infrastructure.



**Are you planning to bring Practice Plus group specialties into your Indian network, like the Health Assist system with Narayana?**

■ There are a lot of things we need to learn from British and Western hospitals. One major aspect is the concept of daycare or short-stay procedures. In India, patients and hospitals are still not aligned with this approach. Most patients prefer to get admitted a day before the procedure, undergo the procedure after one or two days, and only then get discharged — which is very inefficient. In contrast, in many other parts of the world, patients go to the hospital on the day of the procedure, get it done by evening, and return home the same day. This is something we truly need to learn and implement.

**What are your further expansion plans overseas and in India?**

■ In the near term, our priority overseas is to integrate and strengthen Practice Plus Group's hospital network in the UK. Beyond the UK, we already have a strong presence in the Cayman Islands. We will continue to explore possibilities to expand our reach in a way that aligns with our mission and long-term vision for global healthcare delivery.

In India, we are deeply focused on expanding capacity in key regions. Over the next few years, we plan to add more than 1,400 beds through new and expanded hospitals in Bengaluru, Kolkata, and Raipur. We have also acquired land in Bengaluru for future healthcare and academic developments. Over the past three years, we've invested around ₹2,000 crore to strengthen our infrastructure both in India and overseas.

# Blue Energy Motors to transform 2 mn trucks into EVs

**SURAJEET DAS GUPTA**
New Delhi, 9 November

Blue Energy Motors, a Mumbai-based outfit, is set to disrupt the market for two million heavy-duty trucks running on diesel and petrol in the case of routes under 500 km by transforming them into electric.

The company, which has Essar, Iveco, and Nikhil Kamath as investors, has put together a two-pronged strategy to build the market, which includes creating its own small "battery-swapping stations" in Indian highways at a regular interval of 150 km to resolve the issue of range anxiety and the long wait at charging stations.

Secondly, it is offering, for the first time, customers "energy as a service", under which a vehicle can be sold without the battery, sharply bringing down the gap between its upfront price and that of a diesel-powered truck. Instead, customers will pay for the new service, based on the operating cost per km.

THE COMPANY IS INVESTING ₹3,500 CRORE, WHICH WILL INCLUDE HAVING, IN 36 MONTHS, AROUND 1,200 SWAPPING STATIONS IN 200 LOCATIONS IN MORE THAN 38 NATIONAL HIGHWAYS

Anirudh Bhuwalka, founder and managing director, Blue Energy, said: "There are only 350 electric trucks for the short haul in a two-million market, dominated by diesel. We have just begun supplying the trucks and this year we have seen the inflexion point needed for customers to shift from diesel to electric."

The company is investing ₹3,500 crore, which will include having, in 36 months, around 1,200 swapping stations in 200 locations in over 38 national highways.

In the same period it is planning to churn out over 30,000 electric trucks.

Bhuwalka said the market scenario was changing in favour of electric vehicles. For instance, prices of LFP (lithium iron phosphate) batteries, used in electric trucks, in the past few months fell 50 per cent. And they account for 60 per cent of the cost of the vehicle. That has led to the cost of producing electric trucks substantially going down.

Next, electricity prices are stable and are expected to fall with the advent of solar even while diesel prices go up.

However, the key is bringing down the upfront cost of an electric truck closer to a diesel-powered vehicle.

"End users will not pay a premium to go green because its capital cost is three times that of an electric vehicle, but we have cracked the code."

Bhuwalka said typically a diesel truck was priced at ₹35 lakh-37 lakh while an electric battery-powered alternative was ₹95 lakh. But when sold without the battery, the price is down to ₹55 lakh. And with the operating cost per kilometre lower by 5-10 per cent over diesel, it offers attractive return on investment to fleet owners.

Not only that, the company expects that battery prices will fall 10 per cent in the next few years, which will nearly neutralise the upfront cost altogether.

The company got into the business by manufacturing trucks running on liquefied natural gas (LNG) for distances of over 500 km and has a fleet of over 1,000 operating across major industrial hubs.

It is planning to offer both the options — electric and LNG — to customers.





# Indian spirits industry braces up ahead of UK FTA ratification

**ANEEKA CHATTERJEE**
Bengaluru, 9 November

India's spirits industry is getting aggressive with strategies as the UK-India free trade agreement (FTA) is awaiting ratification. This is also driven by rising demand for premium alcohol.

Producers expect tariff cuts to boost consumption, innovation, price accessibility, exports, and growth across metros and emerging cities.

Weighing on the implications of the proposed FTA, Uttar Pradesh-based Radico Khaitan noted that while tariff reductions are expected, the impact may be more measured than many anticipate.

"With the implementation of the agreement, duties should come down, though effectively, the net reduction may hover around 10 per cent, given the excise component," the company observed.

"Whisky was once our weakest segment, but we are now building real strength there. In the premium and above category, we doubled down on After Dark, and we have also introduced Morpheus at around ₹1,200 a bottle, tapping into the largest profit pool in the segment," said Radico Khaitan managing director (MD) Abhishek Khaitan.

Sanjay Dutt-backed Glenwalk and Ajay Devgn-backed Glenjourneys maker Cartel Bros co-founder Mokksh Sani highlighted that the FTA is a transformative moment for the premium spirits category.

Mumbai-headquartered Cartel Bros plans to pursue premiumisation through quality, aiming for 20 per cent of India's luxury single-malt market in two years. This would be via expansion, product innovation, and deeper consumer engagement. The FTA will intensify competition, primarily within the ₹1,500 to ₹5,000 per bottle segment. Imported Scotch will become a formidable competitor to premium Indian made foreign liquor (IMFL) whiskies in this band, according to Cartel Bros.

Sani further argues that the recently signed FTA is not just another policy tweak but a signal that the mid-to-premium spirits are on the cusp of a breakout.

With tariffs coming down, the cost-to-consumer will drop, unlocking a bottleneck that has long constrained demand.

"For brands like ours, it allows us to offer our world-class single malts at a price point that is more globally aligned, making them accessible to a wider, aspirational consumer base. We expect to see a healthy double-digit volume increase for the single malt category over the next few months, driven purely by this newfound price accessibility," added Sani.

On the consumer segments shaping the next phase of growth in whisky and Scotch, Cartel Bros pointed to a widening spectrum of demand.

A wave of new aspirational consumers in the super-premium IMFL category and mid-tier Scotch is one of the driving forces. This shift reflects a broader cultural transition, as rising disposable incomes and evolving tastes draw first-time buyers towards global spirits.

Producers expect tariff cuts to boost consumption, innovation, price accessibility, exports, and growth across metros and emerging cities

The company noted that the momentum of established premium consumers is steadily gravitating towards more refined expressions, particularly true single malts.

Maharashtra-headquartered South Seas Distilleries & Breweries offered a tempered view on the potential market impact. Not all segments, the company said, will feel the effects of the FTA. "We are well-prepared to meet competition," said Hamavand Chinoy, director of South Seas, underscoring the growing confidence in India's premium distilling landscape.

Looking ahead, the company plans to expand distribution across eight states in the coming months. Its products are already in duty-free cities, including Mumbai, Delhi, Bengaluru, Hyderabad, Goa, Chandigarh, and Thiruvananthapuram.

Duty-free outlets said that Indian malts like Crazy Cock and Six Brothers Mahura rival top global brands.

Reflecting on the momentum behind India's whisky and malt segment on the back of FTA discussions, Rajesh Chopra, director general of Indian Malt Whisky Association, said the agreement could serve as a catalyst for the next phase of growth. He said the move stands to invigorate competition at the premium end of the market, while offering a broader array of choices for increasingly discerning Indian whisky drinkers.

"Indian single malt whisky today enjoys strong consumer trust, global recognition, and competitive value positioning. Any change in the import duty regime will likely grow the overall premium spirits category rather than erode the standing of Indian producers," added Chopra.

Chopra further said that the policy is being viewed not as a threat, but as a significant opportunity for the alcohol beverages industry. He added that Indian single malts have already proven their mettle on the global stage, earning prestigious international accolades and expanding footprint to more than 60 export markets worldwide.

"The category's success is rooted in distinctive regional character, innovation, and authenticity. Healthy competition will only push producers to raise standards further. We are confident that Indian single malts are equipped to grow their share in an evolving premium market," Chopra said.

With inputs from Akshara Srivastava

# पुरानी पेंट फर्मों में दिख रहा आत्मविश्वास का नया रंग

## बिड़ला ओपस की चमक हलकी पड़ी। इससे अनुभवी फर्मों को बाजार को फिर से रंगने का मौका मिला क्योंकि व्यवधान का डर हुआ खत्म और मांग में आया फिर से दम

राम प्रसाद साहू
मुंबई, 9 नवंबर

देश की सबसे बड़ी पेंट निर्माता कंपनी एशियन पेंट्स के शेयरों में पिछले हफ्ते 4 फीसदी की बढ़ोतरी हुई। ब्रोकरेज फर्म बाजार की इस अग्रणी कंपनी और उसकी प्रतिस्पर्धी कंपनियों बर्जर पेंट्स इंडिया और कंसाई नेरोलैक पेंट्स को लेकर आशावादी हो रही हैं। विश्लेषकों का कहना है कि इस क्षेत्र में प्रवेश करने वाली नई कंपनियों से पैदा होने वाले व्यवधान का डर अब तक पूरी तरह समाप्त नहीं हुआ है।

उन्हें उम्मीद है कि 2025-26 की अक्टूबर-दिसंबर तिमाही से मांग बढ़ने पर पुरानी कंपनियां फिर से अपनी पकड़ बना लेंगी। इससे पिछले 18 महीनों के उनके कमजोर प्रदर्शन को बेहतर करने में मदद मिल सकती है। एशियन पेंट्स और नेरोलैक पिछले एक साल में क्रमशः 8 फीसदी और 12 फीसदी घटे हैं जबकि बर्जर 2.86 फीसदी की बढ़त के साथ थोड़ा धनात्मक बना हुआ है। शेयर कीमतों में गिरावट और मूल्यांकन में कटौती का कारण 2024-25 में नई कंपनियों से प्रतिस्पर्धा और कमजोर मांग की चिंताएं रही हैं।

6 नवंबर के एक नोट में नोमुरा ने एशियन पेंट्स और बर्जर को अपग्रेड करके खरीद की रेटिंग दी है। विश्लेषक मिहिर पी. शाह और रिया पाटनी ने कहा कि प्रतिद्वंद्वियों के विस्तार पर 10,000 करोड़ रुपये के निवेश के बावजूद न तो मार्जिन और न ही बिक्री पर कोई असर पड़ा है और अब प्रतिस्पर्धी दबाव कम भी होना चाहिए।

हालांकि बिड़ला ओपस ने अपनी शुरुआत के बाद से किसी भी अन्य पेंट कंपनी की तुलना में तेजी से विस्तार किया और मध्यम से उच्च एकल अंक में बाजार हिस्सेदारी हासिल की। लेकिन हाल के महीनों में उसकी वृद्धि धीमी रही है। नोमुरा का कहना है कि वितरण नेटवर्क के विस्तार से होने वाले आसान लाभ अब पीछे रह गए हैं। वित्त वर्ष 2026 की दूसरी तिमाही (जुलाई-सितंबर) में बिड़ला ओपस की बिक्री में क्रमिक आधार पर गिरावट आई जो इसके छोटे आधार और भारी निवेश को देखते हुए अप्रत्याशित थी।

पेंट उद्योग में उतरने में बड़ी बाधाएं हैं। इस कारण मौजूदा कंपनियां बड़े पैमाने पर नए खिलाड़ियों से बच जाती हैं। जेएसडब्ल्यू पेंट्स और वैश्विक ब्रांडों जैसे नए खिलाड़ियों ने पहले प्रयास किए। लेकिन कोई खास फायदा नहीं हुआ। निप्पॉन पेंट ने 2006 में भारत में प्रवेश किया था। वह दुनिया की चौथी सबसे बड़ी कंपनी है। दुनिया की दूसरी सबसे बड़ी कंपनी शेरविन-विलियम्स भी 2006 में ही शुरू हुई थी। दसवीं सबसे बड़ी कंपनी जोटुन ने एक साल पहले भारत में प्रवेश किया था।

नुवामा इंस्टिट्यूशनल इक्विटीज का कहना है कि वितरण पहुंच, टिनटिंग मशीन प्लेसमेंट और ब्रांड की विश्वसनीयता ही इस क्षेत्र की असली ताकत हैं। 10 फीसदी मुफ्त वजन और ऊंचे डीलर मार्जिन जैसे उपभोक्ता ऑफर से बाजार हिस्सेदारी हासिल नहीं की जा सकती। ब्रोकरेज ने कहा कि कंपनियों को ब्रांड इक्विटी बनानी होगी, डीलर नेटवर्क का विस्तार करना होगा।

नुवामा के विश्लेषक अबनीश रॉय के अनुसार बिड़ला ओपस का मासिक राजस्व पिछले छह-सात महीनों से स्थिर है। प्रतिस्पर्धियों ने डीलर छूट में कटौती शुरू कर दी है क्योंकि ये मार्जिन व्यवहार्य नहीं हैं। चूंकि कंपनी 2028-29 तक लाभप्रदता का लक्ष्य रख रही है। लिहाजा आगे छूट और कम होती जाएगी और ऐसा होने पर डीलर अक्सर स्थापित ब्रांडों की ओर लौट जाते हैं।

प्रतिस्पर्धा को छेड़ भी दें तो निवेशक प्रमुख कंपनियों की मांग में सुधार और बिक्री वृद्धि पर बारीकी से नजर रख रहे हैं। एशियन पेंट्स 12 नवंबर को अपने नतीजे घोषित करेगी। बर्जर और नेरोलैक ने दूसरी तिमाही के निराशाजनक आंकड़े पेश किए हैं।

भारत की दूसरी सबसे बड़ी डेकोरेटिव पेंट निर्माता कंपनी बर्जर ने सालाना आधार पर मामूली 1.9 फीसदी की राजस्व वृद्धि दर्ज की। यह अनुमान से कम है। आंध्र प्रदेश, केरल, पश्चिम बंगाल, गुजरात, पूर्वोत्तर और महाराष्ट्र सहित प्रमुख बाजारों में भारी बारिश और बाढ़ के कारण बिक्री में गिरावट आई।

प्रतिकूल उत्पाद मिश्रण ने सकल मार्जिन में 15 आधार अंक की कमी की। हालांकि कच्चे तेल की नरम कीमतों से इनपुट लागत में कुछ राहत मिली। सुस्त बिक्री के कारण परिचालन मार्जिन सालाना आधार पर 320 आधार अंक गिरकर 12.5 फीसदी पर आ गया जो पिछले 5 वर्षों में सबसे कम है। त्योहारी सीजन से पहले बर्जर के विज्ञापन बढ़ाने और अपनी सेल्सफोर्स और डीलर आधार का विस्तार करने से लागत बढ़ गई।

कंपनी को वित्त वर्ष 26 की तीसरी तिमाही में मध्य-एकल अंक में वृद्धि और उसके बाद वित्त वर्ष 26 की चौथी तिमाही में दो अंक में वृद्धि की उम्मीद है क्योंकि प्रतिस्पर्धा कम हो रही है। नेरोलैक की राजस्व वृद्धि भी 0.4 फीसदी पर धीमी रही। उसका सकल मार्जिन सालाना आधार पर 107 आधार अंक तक बढ़ा। लेकिन उसका परिचालन लाभ मार्जिन 21 आधार अंक की गिरावट के साथ 11.3 फीसदी पर आ गया।

ऑटोमोटिव और औद्योगिक पेंट्स में स्थिर वृद्धि और तीसरी व चौथी तिमाही में शादी-ब्याह के मौसम में सजावटी सामानों की बढ़ती बिक्री से कंपनी निकट भविष्य को लेकर सतर्कता के साथ सकारात्मक बनी हुई है। उत्पाद मिश्रण और मांग में वृद्धि के साथ कंपनी को मार्जिन में 13-14 फीसदी तक सुधार की उम्मीद है।

### पेंट कंपनियों का लेखाजोखा

| | 2026-27 के अनुमान | | |
|---|---|---|---|
| | एशियन पेंट्स | बर्जर पेंट्स | कंसाई नेरोलैक |
| शुद्ध बिक्री (करोड़ रु.) | 37,807 | 13,108 | 8,618 |
| सालाना बदलाव (%) | 7.7 | 8.9 | 7.8 |
| परिचालन लाभ (करोड़ रु.) | 7,026 | 2,097 | 1,046 |
| सालाना बदलाव (%) | 10.7 | 15.1 | 10.5 |
| मार्जिन(%) | 18.6 | 16 | 12.1 |
| शुद्ध लाभ (करोड़ रु.) | 4,719 | 1,311 | 756 |
| सालाना बदलाव (%) | 11.6 | 19 | 12.3 |

स्रोत : ब्रोकरेज

बाजार हलचल

## एफपीआई की बिकवाली से सूचकांकों पर दबाव

विदेशी पोर्टफोलियो निवेशकों (एफपीआई) की नए सिरे से बिकवाली के दबाव में बेंचमार्क सेंसेक्स और निफ्टी पिछले हफ्ते 0.9 फीसदी गिर गए। अक्टूबर में करीब 10,000 करोड़ रुपये की शुद्ध खरीदारी के बाद नवंबर में एफपीआई ने अब तक 12,569 करोड़ रुपये की इक्विटी बेची है। एचडीएफसी सिक्योरिटीज के रिटेल रिसर्च के पूर्व प्रमुख दीपक जसानी ने कहा, एफपीआई सेकंडरी बाजार के उन क्षेत्रों में मुनाफावसूली कर रहे हैं, जहां मूल्यांकन बढ़ा हुआ दिख रहा है जबकि प्राथमिक बाजार में चुनिंदा भागीदारी कर रहे हैं। साल का अंत करीब आने के साथ कुछ बिकवाली मुनाफावसूली से भी जुड़ी हो सकती है। हालांकि यह थोड़ी जल्दी है। उन्होंने कहा, अमेरिका-भारत व्यापार समझौते में कामयाबी विदेशी निवेशकों की वापसी का मुख्य कारण होगी। अगर ऐसा होता है तो अभी चुप बैठे कई एफपीआई खरीदारी फिर से शुरू कर सकते हैं।

## आईपीओ के लिए हलचल वाला हफ्ता

प्राथमिक बाजार में हलचल वाले एक और सप्ताह की उम्मीद है। इस दौरान चार आईपीओ आने वाले हैं - टेनेको क्लीन एयर इंडिया, फिजिक्स वाला, एमवी फोटोवोल्टिक पावर और फुजियामा पावर सिस्टम। टेनेको को अपने निर्गम मूल्य पर करीब 16 प्रतिशत का ग्रे मार्केट प्रीमियम (जीएमपी) मिल रहा है। एमवी पर जीएमपी करीब 10 फीसदी है। अन्य दो आईपीओ की मांग मामूली है और उनका प्रीमियम 10 फीसदी से कम है। एक आईपीओ विश्लेषक ने कहा, हाल में कुछ हाई-प्रोफाइल आईपीओ में ग्रे मार्केट के रुझानों और वास्तविक लिस्टिंग लाभ के बीच कुछ अंतर देखा गया है। हफ्ते दर हफ्ते नए निर्गम आने से निवेशकों में निराशा देखी जा रही है।

## बीएसई में उछाल

बीएसई के शेयरों में अक्टूबर से अब तक 20 फीसदी से ज्यादा की बढ़ोतरी हुई है। साप्ताहिक डेरिवेटिव अनुबंधों पर संभावित प्रतिबंधों की चिंता कम होने और डेरिवेटिव की एक्सपायरी तारीख को एनएसई के अनुरूप हो जाने के बावजूद बाजार हिस्सेदारी में लगातार बढ़ोतरी से इसमें मदद मिली है। यह शेयर डेरिवेटिव ट्रेडिंग में नियामकीय बदलावों के प्रति अभी भी संवेदनशील है। इस शेयर में तब और तेजी आई, जब नियामक ने संकेत दिया कि अभी लंबी अवधि के अनुबंधों की ओर रुख करना संभव नहीं है। इस उछाल के बाद भी बीएसई के शेयर अपने उच्चतम स्तर से 10 फीसदी से ज्यादा नीचे बने हुए हैं। *संकलन : सुंदर सेतुरामन*



# उभरते बाजारों से पिछड़ रहा भारत

## जीईएम पोर्टफोलियो में भारत सबसे बड़ा अंडरवेट

समी मोडक
मुंबई, 9 नवंबर

**दुनिया** भर के उभरते बाजारों (जीईएम) के निवेशकों के बीच भारत सबसे कम पसंदीदा बाजार बन गया है। एचएसबीसी के एक नोट से पता चलता है कि इन बाजारों के पोर्टफोलियो में भारत पर अब सबसे कम दांव है। ट्रैक किए गए फंडों में से केवल एक-चौथाई ही अब भी भारत पर दांव लगा रहे हैं। यह तब हुआ है जब एमएससीआई इमर्जिंग मार्केट्स (ईएम) इंडेक्स में भारत का न्यूट्रल वेट एक साल के खराब प्रदर्शन के कारण दो साल के निचले स्तर 15.25 फीसदी पर आ गया है। अंडरवेट कॉल का मतलब है कि फंड मैनेजर अपने ईएम पोर्टफोलियो में भारत को बेंचमार्क (न्यूट्रल वेट) 15.25 फीसदी से कम आवंटित कर रहे हैं। करीब एक साल पहले उभरते बाजारों में भारत निवेशकों की पहली पसंद था। पिछले 12-13 महीनों में 30 अरब डॉलर (करीब 2.5 लाख करोड़ रुपये से ज्यादा) की विदेशी बिकवाली के बाद भारत इस रैंकिंग में नीचे आया है।

एचएसबीसी में इक्विटी रणनीति प्रमुख (एशिया-प्रशांत) हेराल्ड वैन डेर लिंडे ने कहा, विदेशी फंडों ने भारत में अपने निवेश को काफी हद तक कम कर दिया है। इस बदलाव का एक बड़ा कारण यह है कि निवेशक कोरियाई और ताइवानी तकनीकी शेयरों और चीनी इंटरनेट कंपनियों के जरिये एशिया में आर्टिफिशल इंटेलिजेंस (एआई) से जुड़े शेयरों में निवेश कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि एआई सौदों पर अब हर कोई दांव लगा रहा है। इस कारण कई निवेशक इसे लेकर असहज हैं।

लिंडे ने कहा, हम भारत को एआई के लिए हेज के लिहाज से उपयोगी दांव के रूप में देखते हैं। साथ ही, एआई के प्रति उन्माद से असहज लोगों के लिए विविधीकरण के स्रोत के रूप में मानते हैं। उन्होंने कहा कि आने वाले महीनों में भारत में विदेशी निवेश बढ़ने की संभावना है।

यह रुझान शायद पहले ही शुरू हो चुका है। अक्टूबर में विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक भारतीय शेयरों में शुद्ध खरीदार रहे और उन्होंने

- करीब एक साल पहले उभरते बाजारों में भारत निवेशकों की पहली पसंद था
- पिछले 12-13 महीनों में 30 अरब डॉलर की विदेशी बिकवाली के बाद भारत इस रैंकिंग में नीचे आया है।
- विशेषज्ञों का कहना है कि आने वाले महीनों में भारत में विदेशी निवेश बढ़ने की संभावना है

11,050 करोड़ रुपये का निवेश किया। कुछ बाजार विश्लेषकों का कहना है कि यह बदलाव चीन में बिकवाली को दर्शाता है।

बैंक के मुख्य एशिया इक्विटी रणनीतिकार ने कहा, भारतीय और चीनी शेयरों को अक्सर एक दूसरे को काउंटर बैलेंस के रूप में देखा जाता है। अगर एक ऊपर जाता है तो दूसरा गिरता है। कुल बात यह है कि विदेशी निवेशक चीन में तेजी लाने के लिए भारतीय शेयर बेचकर धन जुटाते हैं और भारत में तेजी के लिए चीन में बिकवाली करते हैं।

लेकिन इस बार मामला अलग हो सकता है। उन्होंने कहा, हमारा मानना है कि भारत और मुख्यभूमि चीन दोनों मिलकर अच्छा प्रदर्शन कर सकते हैं। चीन में मौजूदा तेजी मुख्य रूप से स्थानीय निवेशकों के कारण है, जिसमें विदेशी भागीदारी बहुत कम है। चीनी परिवारों के पास भारी नकदी जमा है और वे शेयरों में उनका कम निवेश है। हमें उम्मीद है कि वे सक्रिय खरीदार बने रहेंगे।

## अगले साल आईपीओ लाने पर होगा काम : रैपिडो

**टैक्सी** सेवा प्रदाता कंपनी रैपिडो को उम्मीद है कि वह सार्वजनिक सूचीबद्धता के लिए अगले साल के अंत तक काम शुरू कर सकती है। कंपनी के सह-संस्थापक अरविंद सांका ने यह जानकारी दी। उन्होंने कहा कि कंपनी अगले कुछ वर्षों तक सालाना 100 फीसदी की वृद्धि बनाए रखना चाहती है। सांका ने कहा कि आरंभिक सार्वजनिक निर्गम (आईपीओ) लाने से पहले रैपिडो अपने सबसे करीब के प्रतिद्वंद्वी की तुलना में बड़ी कंपनी बनना चाहती है। उन्होंने कहा, हम शेयर बाजारों के बारे में सोचने से पहले और आगे बढ़ना चाहते हैं। फिलहाल, हमारा विचार यह है कि हम आगे कैसे बढ़ें। पिछले दो सालों में हमारी वृद्धि दर 100 फीसदी रही है। हम कम से कम कुछ और सालों तक इसी वृद्धि दर को जारी रखना चाहते हैं। *भाषा*