RNI No#MPBIL/2013/49052

INVESTMENT AVENUES®

इन्वेस्टमेंट ऐवेन्यूस

भोपाल, शनिवार 21 से 27 फरवरी 2026 | भोपाल , मध्यप्रदेश से प्रकाशित | वर्ष- 13 | अंक-80 | पृष्ठ- 8 | मूल्य- रु. 5 /-

पीएम मोदी का बड़ा लक्ष्य: 2047 तक भारत को AI सुपरपावर बनाएंगे

AI से रोजगार खत्म नहीं होगा, बल्कि नए अवसर पैदा होंगे; 2030 तक AI से जुड़े 1 करोड़ नौकरियां और 20 लाख करोड़ का योगदान संभव

नई दिल्ली: प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने स्पष्ट किया है कि 2047 तक भारत को आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) की सुपरपावर बनाने का लक्ष्य रखा गया है। एक कार्यक्रम में बोलते हुए उन्होंने कहा, AI हमारे युवाओं के लिए खतरा नहीं, बल्कि अवसरों का सागर है। यह रोजगार खत्म नहीं करेगा, बल्कि नए-नए क्षेत्रों में नौकरियां पैदा करेगा। पीएम ने जोर दिया कि AI को भारत की ताकत बनाना होगा, ताकि हम वैश्विक स्तर पर लीड कर सकें।

मोदी ने कहा कि 2030 तक भारत में AI से जुड़े 1 करोड़ से अधिक रोजगार सृजित हो सकते हैं। AI हेल्थकेयर, कृषि, शिक्षा, मैन्युफैक्चरिंग और फिनटेक जैसे क्षेत्रों में क्रांति लाएगा। उदाहरण के तौर पर उन्होंने बताया कि AI से किसानों को फसल की सलाह, डॉक्टरों को डायग्नोसिस में मदद और छात्रों को व्यक्तिगत शिक्षा मिलेगी। इससे उत्पादकता बढ़ेगी और अर्थव्यवस्था में 20 लाख करोड़ रुपये का अतिरिक्त योगदान हो सकता है।

सरकार ने AI मिशन शुरू किया है, जिसमें 10,000 करोड़ रुपये से अधिक का निवेश प्रस्तावित है। पीएम ने स्टार्टअप्स, युवा और MSME को AI अपनाने के लिए प्रोत्साहित किया। उन्होंने कहा, "हमारी युवा शक्ति और डिजिटल इंफ्रा AI में भारत को आगे ले जाएंगे।" विशेषज्ञों का मानना है कि भारत की बड़ी डेटा और टैलेंट पूल इसे AI में वैश्विक लीडर बना सकता है।

यह विजन 'विकसित भारत 2047' का महत्वपूर्ण हिस्सा है। पीएम ने आश्वासन दिया कि AI से कोई भी पीछे नहीं छूटेगा और स्किल डेवलपमेंट पर जोर दिया जाएगा। यह घोषणा युवाओं और उद्योग जगत के लिए नई उम्मीद की किरण है।

मध्य प्रदेश बजट 2026: शिक्षा, स्वास्थ्य, रोजगार और इंफ्रा पर बड़ा फोकस; कुल बजट ₹4.38 लाख करोड़

सीएम डॉ. मोहन यादव का 'विकसित मध्य प्रदेश' विजन, युवाओं और किसानों के लिए कई नई योजनाएं; 15% की वृद्धि के साथ विकास का नया रोडमैप

भोपाल: मध्य प्रदेश सरकार ने वित्त वर्ष 2026-27 के लिए कुल ₹4.38 लाख करोड़ का बजट पेश किया है, जिसमें शिक्षा, स्वास्थ्य, रोजगार और इंफ्रास्ट्रक्चर पर विशेष जोर दिया गया है। उप मुख्यमंत्री जगदीश देवड़ा ने विधानसभा में बजट पेश करते हुए इसे 'विकसित मध्य प्रदेश' के लक्ष्य की दिशा में महत्वपूर्ण कदम बताया। यह पिछले बजट से करीब 15% अधिक है।

शिक्षा पर सबसे ज्यादा ध्यान दिया गया है। बजट में प्राथमिक और माध्यमिक शिक्षा के लिए ₹58,000 करोड़ से अधिक आवंटित किए गए हैं। मुख्यमंत्री ने घोषणा की कि राज्य में 500 नए स्कूल और 200 कॉलेजों का निर्माण होगा। 'मुख्यमंत्री शिक्षा गारंटी योजना' के तहत सभी बच्चों को मुफ्त शिक्षा और डिजिटल लर्निंग टूल्स उपलब्ध कराए जाएंगे। उच्च शिक्षा में नई यूनिवर्सिटी और स्किल डेवलपमेंट सेंटर खोले जाएंगे।

स्वास्थ्य क्षेत्र में ₹32,000 करोड़ का प्रावधान किया गया है। नए मेडिकल कॉलेज, AIIMS जैसी सुविधाएं और ग्रामीण क्षेत्रों में 1,000 नए हेल्थ सेंटर बनाए जाएंगे। 'मुख्यमंत्री आयुष्मान योजना' के तहत सभी परिवारों को 10 लाख तक का मुफ्त इलाज सुनिश्चित होगा।

रोजगार और युवा विकास पर भी बड़ा फोकस है। 5 लाख नई सरकारी नौकरियां और 10 लाख युवाओं को स्किल ट्रेनिंग का लक्ष्य रखा गया है। 'मुख्यमंत्री युवा स्वरोजगार योजना' के तहत स्टार्टअप्स और छोटे उद्यमों को ₹5,000 करोड़ का फंड आवंटित किया गया है।

इंफ्रास्ट्रक्चर के लिए ₹85,000 करोड़ का प्रावधान है। नए हाईवे, एक्सप्रेसवे, रेल लाइनें और एयरपोर्ट का विस्तार होगा। किसानों के लिए ₹15,000 करोड़ का फसल बीमा और सिंचाई परियोजनाओं का बजट रखा गया है। विशेषज्ञों का मानना है कि यह बजट मध्य प्रदेश को 2030 तक 5 लाख करोड़ की अर्थव्यवस्था बनाने की दिशा में मजबूत कदम है। बजट में महिलाओं, SC/ST और पिछड़े वर्गों के लिए भी विशेष प्रावधान किए गए हैं। यह बजट विकास और समावेशिता का संतुलन दर्शाता है।

मोदी-मैक्रों की मुलाकात: पीएम बोले- फ्रांस के साथ साझेदारी की कोई सीमा नहीं

रक्षा, अंतरिक्ष, क्लीन एनर्जी और AI में नई साझेदारी; भारत-फ्रांस रिश्ते को 'अनलिमिटेड' बनाने का ऐलान

नई दिल्ली: प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने फ्रांस के राष्ट्रपति इमैनुएल मैक्रों के साथ हुई मुलाकात में कहा कि भारत और फ्रांस के बीच साझेदारी की कोई सीमा नहीं है। दोनों नेताओं की यह बैठक दिल्ली में हुई, जिसमें रक्षा, अंतरिक्ष, क्लीन एनर्जी, आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और व्यापार जैसे क्षेत्रों में नए समझौतों पर चर्चा हुई।

पीएम मोदी ने कहा, "फ्रांस हमारे लिए रणनीतिक साझेदार है। हमारी साझेदारी अब 'अनलिमिटेड' हो रही है। रक्षा में हम साथ मिलकर नई तकनीक विकसित करेंगे, अंतरिक्ष में सहयोग बढ़ेगा और क्लीन एनर्जी में बड़े प्रोजेक्ट्स शुरू होंगे।" मैक्रों ने भी भारत को 'विशेष साझेदार' बताया और कहा कि दोनों देश मिलकर वैश्विक चुनौतियों का सामना करेंगे।

बैठक में राफेल जेट्स की अतिरिक्त खरीद, स्कॉर्पीन पनडुब्बी प्रोजेक्ट और हाइड्रोजन तथा न्यूक्लियर एनर्जी में सहयोग पर सहमति बनी। दोनों नेताओं ने AI और डिजिटल इंफ्रा पर नए समझौते पर हस्ताक्षर किए। भारत और फ्रांस ने 2030 तक 100 GW नवीकरणीय ऊर्जा के संयुक्त लक्ष्य पर जोर दिया।

विशेषज्ञों का मानना है कि यह मुलाकात भारत-फ्रांस रिश्तों को नई ऊंचाई देगी। रक्षा और ऊर्जा में सहयोग से भारत की आत्मनिर्भरता मजबूत होगी और यूरोप में भारत की स्थिति मजबूत होगी। बैठक के बाद दोनों नेताओं ने संयुक्त प्रेस कॉन्फ्रेंस में कहा कि यह साझेदारी 'विकसित भारत 2047' और फ्रांस की ऊर्जा स्वतंत्रता के लक्ष्यों से जुड़ी है।

यह मुलाकात दोनों देशों के बीच विश्वास और सहयोग का नया अध्याय है। आने वाले वर्षों में इससे बड़े निवेश और तकनीकी सहयोग की उम्मीद है।

Indian Auto Industry to See Moderate 3-6% Volume Growth in FY27: ICRA

Growth Slows from High-Base Effect and Urban Demand Moderation; SUVs and EVs Remain Bright Spots Amid Margin Pressures

Mumbai: Rating agency ICRA has projected moderate volume growth of 3-6% for the Indian automotive industry in FY27 (2026-27), a slowdown from the robust double-digit expansion seen in recent years. The forecast reflects a high base effect, softening urban discretionary spending, and normalisation of post-pandemic pent-up demand.

In its latest industry update, ICRA said passenger vehicle (PV) volumes are expected to grow 4-7%, led by continued strength in SUVs (projected to hold 50-52% market share) and gradual recovery in entry-level cars. Commercial vehicles (CVs) are likely to see 2-5% growth, supported by infrastructure spending and replacement demand, while two-wheelers may grow only 2-4% due to urban saturation and rising ownership costs.

While the long-term outlook remains positive due to low vehicle penetration, near-term growth will be constrained by macroeconomic factors and high base, ICRA noted. The agency highlighted that EV penetration in passenger vehicles could reach 10-12% in FY27, driven by new model launches and improving charging infrastructure, though affordability remains a challenge.

Margin pressures are expected to persist for OEMs due to elevated commodity costs, higher marketing spends, and discounts in a competitive market. However, premiumisation, exports, and cost rationalisation will provide some relief.

ICRA maintained a stable outlook on the sector, supported by government capex, rural recovery, and ongoing PLI benefits. The agency expects industry revenue growth of 6-9% in FY27, with EBITDA margins stabilising at 10-12% for most players.

The forecast comes amid a cautious start to 2026, with December 2025 wholesales showing flat-to-moderate growth. As India targets higher auto exports and deeper EV adoption, the sector's ability to navigate near-term headwinds will determine its long-term trajectory toward becoming a $300 billion industry by 2030.

Sh. Pradeep Karambelkar
Founder & Editor

Dr. Irshad Ahmad Khan
Sub-Editor

Sh. Pushpendra Singh
Marketing Officer

EV Ecosystem and Battery Manufacturing: India's Next Stock Market Opportunity

India's transition toward clean mobility is no longer a distant vision, it is becoming an economic reality. The rapid expansion of the electric vehicle (EV) ecosystem and battery manufacturing industry is emerging as one of the most promising long-term opportunities for the Indian stock market. As the country pushes for energy security, lower emissions, and reduced oil imports, EV-related sectors are attracting strong investor interest.

India is currently one of the fastest-growing EV markets in the world, particularly in two-wheelers and three-wheelers. According to industry estimates, electric two-wheelers now account for a significant share of new urban registrations, and adoption is steadily rising in passenger vehicles and commercial fleets. Government policies such as FAME incentives, state subsidies, and lower GST on EVs have supported this growth. In addition, rising fuel prices and improving charging infrastructure are encouraging consumers to consider electric mobility.

Battery manufacturing lies at the heart of this transformation. Lithium-ion batteries represent a major portion of an EV's cost, and domestic production is crucial to reduce dependence on imports. India has launched Production Linked Incentive (PLI) schemes to promote Advanced Chemistry Cell (ACC) battery manufacturing. Several Indian companies are investing in giga-factories to manufacture battery cells locally. This not only reduces costs but also creates employment and strengthens the domestic supply chain.

For the stock market, the EV ecosystem is not limited to automobile manufacturers alone. It includes a wide network of industries battery producers, auto component makers, charging infrastructure providers, power electronics firms, renewable energy companies, and raw material suppliers. Companies involved in motors, controllers, semiconductors, specialty chemicals, and energy storage solutions are all potential beneficiaries of this shift.

The transformation is like what the IT sector experienced in the early 2000s. Initially, only a few companies were directly associated with software exports. Over time, an entire ecosystem developed, including services, infrastructure, and global partnerships. Today, EVs may follow a similar path, creating multi-layered growth opportunities.

Another strong driver is India's focus on renewable energy. As solar and wind capacity expands, integration with battery storage systems becomes essential. Energy storage solutions are critical for stabilising renewable power supply, and this creates additional demand for battery technology beyond automobiles. The growth of EVs and renewable energy together strengthens the case for long-term investment in battery manufacturing.

Global factors also support this theme. Countries worldwide are setting deadlines to reduce or phase out internal combustion engine vehicles. International companies are looking to diversify supply chains and partner with emerging markets like India. As global capital flows into clean energy and green mobility projects, Indian companies in this space could attract foreign investment.However, challenges remain. Battery raw materials such as lithium, cobalt, and nickel are largely imported. Technology development and large capital investment are required to compete globally. Investors should carefully evaluate companies' financial strength, technology partnerships, and scalability before investing.

Despite these risks, the long-term direction is clear. India aims to significantly increase EV penetration by the end of the decade, and battery manufacturing will be central to achieving that goal. As policy support, private investment, and consumer adoption rise together, the EV ecosystem is likely to become a key pillar of India's industrial growth.

In conclusion, the EV ecosystem and battery manufacturing industry represent more than just an environmental shift they signal a structural economic opportunity. For long-term investors, this sector could become one of India's most exciting stock market stories in the coming years.

Dr. Irshad Ahmod Khan
Sub-Editor

FMCG सामान 5% तक महंगे: GST राहत खत्म, कमजोर रुपया और बढ़ती लागत से मार्जिन पर दबाव

साबुन, टूथपेस्ट, बिस्किट और पैकेज्ड फूड में कीमतें बढ़ीं; उपभोक्ताओं पर बोझ, कंपनियों की मार्जिन 2-3% तक सिकुड़ी

नई दिल्ली: फास्ट मूविंग कंज्यूमर गुड्स (FMCG) सेक्टर में सामान की कीमतें फिर से बढ़ने लगी हैं। कई प्रमुख कंपनियों ने पिछले एक-दो महीनों में अपने उत्पादों की कीमतें 3 से 5% तक बढ़ा दी हैं। इसका मुख्य कारण GST राहत का खत्म होना, कमजोर रुपया और कच्चे माल की बढ़ती लागत है।

सितंबर 2025 में कई रोजमर्रा के सामान पर GST राहत खत्म होने के बाद कंपनियों ने कीमतें बढ़ानी शुरू कीं। साथ ही, रुपये की कमजोरी (90 के पार) से आयातित कच्चे माल जैसे पाम ऑयल, कोको, गेहूं और पैकेजिंग मटेरियल महंगे हो गए हैं। इनपुट कॉस्ट में 8-12% की बढ़ोतरी से कंपनियों के मार्जिन 2-3% तक सिकुड़ गए हैं।

हिंदुस्तान यूनिलीवर, नेस्ले, ब्रिटानिया, आईटीसी और पैरागॉन जैसी कंपनियों ने साबुन, शैंपू, टूथपेस्ट, बिस्किट, चॉकलेट, पैकेज्ड फूड और पर्सनल केयर उत्पादों में कीमतें बढ़ाई हैं। उदाहरण के लिए, कुछ ब्रांड्स के बिस्किट पैकेट 5-10 रुपये महंगे हो गए हैं। विशेषज्ञों का कहना है कि यह बढ़ोतरी उपभोक्ताओं पर सीधा असर डालेगी, खासकर मध्यम और निम्न आय वर्ग पर।

हालांकि, कंपनियां कह रही हैं कि वे लागत बढ़ोतरी को पूरी तरह पास नहीं कर रही हैं और मार्जिन बचाने के लिए उत्पादन दक्षता और पैक साइज में बदलाव कर रही हैं। FMCG सेक्टर में ग्रामीण मांग अभी भी कमजोर है, लेकिन शहरी क्षेत्रों में प्रीमियम प्रोडक्ट्स की मांग बनी हुई है।

विश्लेषकों का अनुमान है कि FY26 में FMCG कीमतें 4-6% बढ़ सकती हैं। यह बढ़ोतरी महंगाई को और बढ़ा सकती है, लेकिन कंपनियों के लिए मार्जिन रिकवरी का रास्ता भी खोलेगी। उपभोक्ताओं को अब सस्ते विकल्प तलाशने पड़ सकते हैं।

Nykaa Secures Exclusive Rights to Operate Kiehl's Business in India

Strategic Partnership with L'Oréal Brings Premium Skincare Brand Under Nykaa's Retail & Digital Umbrella; Aims to Accelerate Growth in Fast-Growing Beauty Market

Mumbai: : Nykaa (FSN E-Commerce Ventures Ltd), India's leading beauty and personal care platform, has signed an exclusive long-term deal to manage and operate the Kiehl's business in India. The agreement with L'Oréal Group, announced on Thursday, gives Nykaa full responsibility for Kiehl's retail stores, e-commerce presence, distribution, and marketing in the country.

Kiehl's, a globally renowned skincare brand with a heritage of over 170 years, has built a strong following in India among premium consumers for its science-backed, efficacious products. Under the new arrangement, Nykaa will leverage its omnichannel strength—including its 150+ physical stores, robust online platform, and quick-commerce arm Nykaa ON Trend—to expand Kiehl's reach across metros and tier-2 cities.

Partnering with Kiehl's is a natural fit for Nykaa as we continue to deepen our presence in the prestige beauty segment, said Falguni Nayar, Founder & CEO, Nykaa. "This exclusive mandate allows usto bring Kiehl's high-performance skincare to more Indian consumers while strengthening our portfolio of global premium brands."

The deal comes at a time when India's beauty and personal care market is growing at 15-18% annually, driven by rising disposable incomes, premiumisation, and increased focus on skincare. Nykaa already partners with several L'Oréal brands and sees this as an extension of its successful collaboration.

Industry analysts view the move positively, expecting it to boost Nykaa's gross merchandise value (GMV) in the prestige segment and improve margins through better inventory control and exclusive offerings. The partnership also positions Kiehl's to benefit from Nykaa's strong digital marketing and customer engagement capabilities.

As the beauty sector targets ₹2 lakh crore by 2030, such strategic tie-ups are expected to drive consolidation and growth in organised retail.

CTUIL-Grid India Merger Revived: Centre Aims to Revamp Power Transmission Sector

Single National Transmission Entity Plan Gains Momentum; Merger Expected to Streamline Planning, Cut Costs, and Accelerate Green Energy Integration

Mumbai: : The long-pending merger between Central Transmission Utility of India Limited (CTUIL) and Grid Controller of India (Grid-India) has returned to the Centre's priority agenda as the government pushes to overhaul the country's power transmission sector. According to senior officials in the Ministry of Power, the proposal is being actively revived to create a unified national transmission entity that can better handle the rapid growth in renewable energy capacity and ensure seamless grid operations.

CTUIL, currently responsible for transmission system planning and coordination, and Grid-India, which manages real-time grid operations and load dispatch, have overlapping functions that often lead to delays, coordination issues, and inefficiencies. Merging the two entities into a single, empowered Central Transmission Utility (CTU) is expected to streamline decision-making, reduce duplication, improve accountability, and accelerate the development of inter-state transmission infrastructure.

The move is seen as critical to achieving India's 500 GW non-fossil capacity target by 2030. With renewable energy projects (solar and wind) concentrated in resource-rich states like Rajasthan, Gujarat, and Tamil Nadu, the country needs a robust, centrally coordinated transmission backbone to evacuate green power to high-demand regions without curtailment.

As India transitions to a cleaner energy mix, experts say the merger could prove transformative for grid reliability, renewable integration, and overall power sector efficiency.

SKF India to Invest ₹653 Crore in New Pune Plant

State-of-the-Art Facility to Boost Bearing Production Capacity; Targets Growing Demand in Automotive, Industrial & Renewable Sectors

Pune: SKF India Ltd, the Indian arm of global bearing and sealing technology leader SKF Group, has announced a major investment of ₹653 crore to establish a new manufacturing plant in Pune. The greenfield facility, to be set up in the Chakan industrial area, will focus on producing high-precision bearings for automotive, industrial, railway, and renewable energy applications.

The investment aligns with SKF India's strategy to expand domestic capacity, enhance localisation, and cater to rising demand from electric vehicles (EVs), wind turbines, and heavy machinery sectors. The new plant will incorporate advanced automation, smart manufacturing technologies, and sustainable practices, including energy-efficient systems and zero-liquid discharge processes.

India is one of our fastest-growing markets, and this investment strengthens our commitment to support customers with locally made, high-quality solutions, said SKF India Managing Director Anant Sardeshmukh. The Pune facility will help us reduce lead times, improve supply chain resilience, and meet the increasing need for precision components in India's industrial and mobility transformation.

The plant is expected to become operational by mid-2027 and will create over 500 direct jobs, with additional employment in the supply chain ecosystem. It will complement SKF's existing facilities in Pune, Bangalore, and Haridwar, taking the company's total manufacturing footprint in India to a new level.

Industry analysts view the move positively, noting that India's bearing market is growing at 8-10% annually, driven by infrastructure development, EV adoption, and 'Make in India' initiatives. SKF India, which derives over 80% of its revenue from the domestic market, has consistently outperformed peers in profitability and innovation.

With the country targeting higher localisation in critical components and renewable energy capacity of 500 GW by 2030, SKF's expansion is seen as a timely step to support India's industrial growth and global competitiveness in high-precision engineering.

NITI Aayog Member Flags AI as Key to Healthcare Overhaul in India

AI-Driven Diagnostics and Predictive Care can Cut Costs by 30-40%; Urgent Need for Data Privacy Framework and Skill Development

New Delhi: NITI Aayog member Dr. V.K. Paul has emphasised that artificial intelligence (AI) holds transformative potential to overhaul India's healthcare system, making it more accessible, affordable, and efficient. Speaking at a national health summit, he said AI can revolutionise diagnostics, treatment planning, drug discovery, and public health management, addressing the country's chronic challenges of doctor shortages, uneven access, and rising non-communicable diseases.

AI is not just a tool it is the future backbone of Indian healthcare, Dr. Paul stated. He highlighted how AI-powered imaging tools can detect diseases like tuberculosis, diabetic retinopathy, and cancers with accuracy matching or exceeding human specialists, especially in rural areas with limited specialist availability. Predictive analytics, he added, can help forecast disease outbreaks, optimise hospital bed usage, and personalise treatment plans, potentially reducing healthcare costs by 30-40% in the long run.

The member underscored the need for a robust national framework on AI ethics, data privacy, and interoperability to build public trust. He also called for massive upskilling of doctors, nurses, and health workers in AI tools, along with public-private partnerships to accelerate deployment in government hospitals and primary health centres.

India's healthcare sector, valued at over $370 billion, faces a doctor-to-patient ratio of 1:1,457 and severe infrastructure gaps.

AI adoption is seen as critical to achieving Universal Health Coverage under Ayushman Bharat and reducing out-of-pocket expenditure.

Experts agree that with India's large patient data pool, multilingual capabilities, and growing digital health infrastructure, the country is well-positioned to become a global leader in AI-driven healthcare solutions. However, success depends on balancing innovation with strong governance and inclusive access.

NPCI Partners with NVIDIA to Build Sovereign AI Infrastructure for Digital Payments

Collaboration Aims to Enhance UPI Security, Fraud Detection, and Real-Time Processing; Strengthens India's Push for Indigenous AI in Fintech

Mumbai: The National Payments Corporation of India (NPCI) has announced a strategic collaboration with NVIDIA to advance sovereign AI infrastructure specifically for India's digital payments ecosystem. The partnership will leverage NVIDIA's advanced AI computing platforms to develop next-generation solutions for the Unified Payments Interface (UPI), strengthening security, fraud prevention, and real-time transaction processing.

Under the agreement, NPCI will utilise NVIDIA's GPU-accelerated AI frameworks and sovereign AI tools to build localised, high-performance models that operate entirely within India's data boundaries. Key focus areas include AI-powered behavioural analytics for detecting anomalous transactions, predictive fraud monitoring, and intelligent dispute resolution critical for maintaining trust in UPI, which now handles over 18 billion transactions monthly.

NPCI Managing Director Dilip Asbe said, this collaboration marks a significant step toward creating India-specific, sovereign AI capabilities for payments. By combining NVIDIA's cutting-edge technology with our deep understanding of the Indian digital payments landscape, we aim to make UPI even more secure, inclusive, and intelligent.

The initiative aligns with the government's broader push for sovereign AI under the IndiaAI Mission and supports the vision of making India a global leader in secure, scalable digital public infrastructure. NVIDIA will provide technical expertise, training, and access to its AI software stack, while NPCI will ensure compliance with local data residency and privacy regulations.

The partnership is expected to reduce fraud losses significantly and improve transaction success rates, especially in low-bandwidth rural areas. As UPI expands globally, sovereign AI will also help customise solutions for cross-border payments.

Industry experts view this as a landmark move that could set a benchmark for AI adoption in fintech across emerging markets. NPCI's collaboration with NVIDIA reinforces India's commitment to building indigenous tech capabilities while maintaining global competitiveness in digital payments innovation.

ब्रिटानिया ई-कॉमर्स पर जोर देगी, क्षेत्रीय प्रतिद्वंद्वियों से निपटने के लिए 'स्टार्टअप माइंडसेट' अपनाएगी

क्विक कॉमर्स और ऑनलाइन चैनलों पर तेजी, नए प्रोडक्ट्स और लोकल टेस्ट के साथ बाजार हिस्सेदारी बढ़ाने की रणनीति; 2026 में डबल-डिजिट ग्रोथ का लक्ष्य

नई दिल्ली: ब्रिटानिया इंडस्ट्रीज ने अपनी ग्रोथ रणनीति में बड़ा बदलाव करते हुए ई-कॉमर्स और क्विक कॉमर्स चैनलों पर तेजी से फोकस करने का ऐलान किया है। कंपनी के एमडी वरुण बेरी ने कहा कि ब्रिटानिया अब 'स्टार्टअप माइंडसेट' के साथ काम कर रही है, ताकि क्षेत्रीय ब्रांड्स और नए प्रतिद्वंद्वियों से मुकाबला किया जा सके। कंपनी ब्लिंकिट, जेप्टो, स्विगी इंस्टामार्ट और बिगबास्केट जैसे प्लेटफॉर्म्स पर अपनी मौजूदगी तेजी से बढ़ा रही है।

वरुण बेरी ने कहा, हम छोटे-छोटे पैक, एक्सक्लूसिव ऑनलाइन प्रोडक्ट्स और तेज डिलीवरी पर फोकस कर रहे हैं। क्विक कॉमर्स अब हमारी बिक्री का महत्वपूर्ण हिस्सा बन चुका है। कंपनी ने पिछले साल डिजिटल चैनलों से 60% से अधिक की ग्रोथ दर्ज की है। अब यह ट्रेंड 2026 में और तेज होने की उम्मीद है। ब्रिटानिया ने गुड डे, मैरी गोल्ड और न्यूट्रीचॉइस जैसे ब्रांड्स के छोटे पैक लॉन्च किए हैं, जो क्विक कॉमर्स के लिए खासतौर पर डिजाइन किए गए हैं।

क्षेत्रीय ब्रांड्स से मुकाबले के लिए कंपनी लोकल टेस्ट और प्रीमियम हेल्थ प्रोडक्ट्स पर जोर दे रही है। साथ ही, प्रीमियमाइजेशन और इनोवेशन से मार्जिन बचाने की कोशिश है। विश्लेषकों का कहना है कि ई-कॉमर्स और क्विक कॉमर्स में तेजी से ब्रिटानिया की मार्केट शेयर बढ़ेगी, खासकर युवा और शहरी उपभोक्ताओं में।

FY26 में कंपनी डबल-डिजिट ग्रोथ का लक्ष्य रख रही है। यह रणनीति FMCG सेक्टर में डिजिटल ट्रांसफॉर्मेशन का बेहतरीन उदाहरण है। ब्रिटानिया के शेयर बाजार में 1.8% चढ़े। यह कदम कंपनी को भविष्य के लिए मजबूत बनाएगा।

डेंटा वॉटर एंड इंफ्रा सॉल्यूशंस का ऑर्डर बुक दिसंबर में ₹841 करोड़ पार

नए ऑर्डर से रिकॉर्ड ऊंचाई, जल संरक्षण और इंफ्रा प्रोजेक्ट्स में तेजी; कंपनी की ग्रोथ ट्रैक पर, निवेशकों में उत्साह

नई दिल्ली : डेंटा वॉटर एंड इंफ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड ने दिसंबर 2025 में अपने ऑर्डर बुक को ₹841 करोड़ के पार पहुंचा दिया है। कंपनी ने बीएसई फाइलिंग में बताया कि इस दौरान उसे नए प्रोजेक्ट्स से महत्वपूर्ण ऑर्डर मिले हैं, जिसमें जल संरक्षण, पाइपलाइन, इरिगेशन और अन्य इंफ्रास्ट्रक्चर प्रोजेक्ट्स शामिल हैं। यह कंपनी के लिए एक नया रिकॉर्ड है और इसकी मजबूत ग्रोथ ट्रैक को दर्शाता है।

डेंटा वॉटर मुख्य रूप से जल आपूर्ति, वाटर ट्रीटमेंट, आईआरआरआईगेशन और म्यूनिसिपल इंफ्रा प्रोजेक्ट्स में काम करती है। दिसंबर में मिले ऑर्डर में उत्तर प्रदेश, राजस्थान और मध्य प्रदेश के बड़े जल संरक्षण और पाइपलाइन प्रोजेक्ट्स प्रमुख हैं। कंपनी के एमडी ने कहा, हमारे मजबूत ऑर्डर बुक से FY26 में राजस्व और लाभ में अच्छी वृद्धि की उम्मीद है। हमारा फोकस समय पर प्रोजेक्ट पूरा करने और क्वालिटी पर है।

ऑर्डर बुक में यह उछाल सरकार की जल जीवन मिशन, नमामि गंगे और अन्य इंफ्रा योजनाओं से जुड़ा है। डेंटा वॉटर ने हाल के वर्षों में कई बड़े सरकारी प्रोजेक्ट्स हासिल किए हैं, जिससे उसकी क्षमता और विश्वसनीयता बढ़ी है। विशेषज्ञों का मानना है कि कंपनी का ऑर्डर बुक अब 2-3 साल की मजबूत रेवेन्यू विजिबिलिटी देता है।

कंपनी के शेयर बाजार में हाल के महीनों में अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। निवेशकों में इसकी ग्रोथ को लेकर उत्साह है। डेंटा वॉटर का यह प्रदर्शन इंफ्रा और वॉटर सेक्टर में बढ़ते निवेश के ट्रेंड को दर्शाता है। यह कंपनी के लिए नया मील का पत्थर है और भविष्य में और बड़े प्रोजेक्ट्स की उम्मीद जगाता है।

MPBIL/2013/49052
INVESTMENT AVENUES®
(इन्वेस्टमेंट एवेनयुस)
(A Publication of Vision Invest Tech Pvt. Ltd.)

INVESTMENT AVENUES
CALL FOR ARTICLES
Share Your Knowledge with INVESTMENT AVENUES
We invite individual, professionals, and entrepreneurs to contribute their expertise and experiences.
- STOCK MARKET
- MUTUAL FUNDS
- REAL ESTATE
- STARTUPS & ENTREPRENEURSHIP

Guidelines:
1. Article must be original
2. Submit in MS Word format
3. Length should not exceed 500 words

editor@investmentavenues.in
write with us, inspire others, and make your voice heard in the world of investments!

INVESTMENT AVENUES®
Looking To Invest In Real Properties & Valued Businesses In BhopaL
Discover genuine real estate and well-assessed business opportunities — safe-to-invest and growth-oriented.
Secure Deals. Smart Investments.
EMAIL: INVESTMENTAVENUES90@GMAIL.COM
CONTACT: +91 73899 26586

WEEKLY STOCK PIVOT LEVEL

Anil Bhardwaj
Technical Head
anil.stockcare@gmail.com

AII level indicated above are based on future prices PP: Pivot Point: This is TRIGGER POINT for buy/sell Based on the price range of the previous Month, R1: Resistance one: 1st Resistance over PP; R2: resistance Two: 2nd Resistance over R1; S1: Support one: 1st support after PP; S2: Support Two: 2nd support after S1

• As per tool, trader should take Buy position just above pp and keep the stop loss of PP and 1st target would be R1
• If R1 is crossed then R2 becomes the next target with the stop loss at R1
• If R2 is crossed then R3 becomes the next target with the stop loss at R2.
• Similarly, if price goes below PP the trader should SELL price below PP as stop loss and the first target would be S1,
• If S1 is crossed then S2 becomes the next target with the stop loss at S1,
• If S2 is crossed then S3 becomes the next target with the stop loss at S2.

Stock Name	closing	R3	R2	R1	PP	S1	S2	S3
NIFTY	25571	26263	26046	25808	25591	25353	25136	24898
BANK NIFTY	61172	63628	62613	61892	60877	60156	59141	58420
SENSEX	82498	85278	84629	83563	82914	81848	81199	80133
FINNIFTY	28211	29070	28776	28494	28200	27918	27624	27342
MIDCAP	13476	14045	13895	13686	13536	13327	13177	12968
ACC	1608	1684	1667	1637	1620	1590	1573	1543
AXISBANK	1368	1452	1417	1393	1358	1334	1299	1275
ABCAPITAL	343	372	362	352	342	332	322	312
BHARTIARTL	1978	2086	2062	2020	1996	1954	1930	1888
BHEL	258	281	273	266	258	251	243	236
BEL	384	406	397	391	382	376	367	361
BIOCON	441	479	466	454	441	429	416	404
CDSL	1320	1444	1405	1362	1323	1280	1241	1198
DATAPATTERN	2970	3663	3425	3198	2960	2733	2495	2268
ESCORTS	3423	3757	3681	3552	3476	3347	3271	3142
EICHERMOTOR	7920	8335	8237	8079	7981	7823	7725	7567
FEDERAL BANK	292	306	299	296	289	286	279	276
GRINFRAPOJECT	975	1066	1043	1009	986	952	929	895
HDFCBANK	913	956	943	928	915	900	887	872
HCLTECH	1439	1568	1540	1489	1461	1410	1382	1331
HINDUNILVR	2318	2407	2372	2345	2310	2283	2248	2221
HAL	4166	4468	4382	4274	4188	4080	3994	3886
HYUNDAI	2250	2571	2467	2359	2255	2147	2043	1935
IOC	174	185	182	178	175	171	168	164
ICICIBANK	1394	1441	1427	1411	1397	1381	1367	1351
INFY	1353	1503	1467	1410	1374	1317	1281	1224
ITC	327	357	346	336	325	315	304	294
KOTAKBNK	420	438	433	426	421	414	409	402
LICHOUSING	523	566	550	536	520	506	490	476
LT	4380	4723	4557	4468	4302	4213	4047	3958
LUPIN	2215	2326	2294	2255	2223	2184	2152	2113
MARUTI	15009	15700	15500	15254	15054	14808	14608	14362
M&M	3417	3657	3604	3510	3457	3363	3310	3216
MGL	1135	1200	1172	1154	1126	1108	1080	1062
MAZGAONDOC	2356	2506	2461	2409	2364	2312	2267	2215
PFC	410	451	437	424	410	397	383	370
RECLTD	354	390	379	366	355	342	331	318
RELIANCE	1419	1484	1464	1441	1421	1398	1378	1355
SBIN	1217	1275	1250	1234	1209	1193	1168	1152
SUNPHARMA	1724	1777	1754	1739	1716	1701	1678	1663
SHRIRAMFINANCE	1058	1127	1107	1083	1063	1039	1019	995
TITAN	4232	4418	4339	4286	4207	4154	4075	4022
TCS	2685	2857	2808	2747	2698	2637	2588	2527
TATAMOTORS	378	400	393	386	379	372	365	358
UPL	752	833	803	777	747	721	691	665
VALIENT	245	290	279	262	251	234	223	206
WIPRO	210	228	223	217	212	206	201	195

भारत यूरोपीय कार्बन टैक्स के झटके से बचने के लिए मध्य पूर्व और एशिया पर नजरें

EU के CBAM से स्टील निर्यात पर 20-25% अतिरिक्त बोझ, भारत अब UAE, सऊदी, वियतनाम जैसे बाजारों में फोकस करेगा; निर्यात विविधीकरण से 8-10% ग्रोथ बचाने का प्रयास

यूरोपीय संघ के कार्बन बॉर्डर एडजस्टमेंट मैकेनिज्म (CBAM) से भारतीय स्टील निर्यात पर भारी असर पड़ने की आशंका के बीच भारत अब मध्य पूर्व और एशियाई बाजारों पर ज्यादा ध्यान दे रहा है। वाणिज्य मंत्रालय और स्टील इंडस्ट्री ने रणनीति बनाई है कि यूरोप में बढ़ते कार्बन टैक्स से होने वाले नुकसान को इन क्षेत्रों में निर्यात बढ़ाकर पूरा किया जाए।

CBAM के तहत यूरोप में आयातित स्टील पर कार्बन उत्सर्जन के आधार पर अतिरिक्त टैक्स लगेगा, जिससे भारतीय स्टील की कीमत 20-25% तक बढ़ सकती है। भारत का यूरोप में स्टील निर्यात करीब 25-30% है। इस झटके से बचने के लिए सरकार UAE, सऊदी अरब, कतर, वियतनाम, इंडोनेशिया और थाईलैंड जैसे देशों को प्राथमिकता दे रही है। इन बाजारों में इंफ्रा प्रोजेक्ट्स और निर्माण कार्य तेजी से बढ़ रहे हैं, जहां भारतीय स्टील की मांग बढ़ सकती है। स्टील उद्योग के विशेषज्ञों का कहना है कि मध्य पूर्व में सऊदी विजन 2030 और UAE के बड़े प्रोजेक्ट्स से 5-7 अरब डॉलर का अतिरिक्त निर्यात अवसर मिल सकता है। एशिया में भी EV, शिपिंग और निर्माण सेक्टर में मांग बढ़ रही है। ACMA और ISA जैसे संगठनों ने सरकार से इन बाजारों में ट्रेड प्रमोशन और FTAs पर तेजी लाने की मांग की है।

यह रणनीति भारत के कुल स्टील निर्यात को 2030 तक 50 मिलियन टन तक ले जाने के लक्ष्य को बचाए रखने में मदद करेगी। फिलहाल निर्यातकों को वैकल्पिक बाजारों में ब्रांडिंग और क्वालिटी प्रमाणन पर जोर देना होगा।

Disclaimer: This content is for educational purposes only. Investments are subject to market risks. Please conduct your own research or consult a qualified financial advisor before making any investment decisions.Investments are subject to market risks. Please conduct your own research or consult a qualified financial advisor before making any investment decisions.

प्रकाशक एवं मुद्रक: प्रदीप कारबेलकर, सी-101, नेहरू नगर स्वत्वाधिकार द इन्वेस्टमेंट एवेन्यूज प्रा.लि., इ-4, अरेरा कॉलोनी, भोपाल, मध्य प्रदेश 462016, से प्रकाशित एवं DigitalLok, सागर हाई स्ट्रीट, अयोध्या बायपास रोड, डी मार्ट के पास, भोपाल, (म.प्र.) - 462010। संपादक: प्रदीप कारबेलकर (सभी विवादों का न्याय क्षेत्र भोपाल होगा)। फोन: +9198262 23075 वेबसाइट: www.investmentavenues.in