

सब्सक्राइबर कॉपी

भारत

का

पहला

आईपीओ

समर्पित

मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

“आईपीओ: एजुकेशन से एग्ज़िक्यूशन तक”

तीसरा संस्करण, अगस्त 2025 □ पेज 132 □ www.indiaipo.in □ ₹ 275

कवर स्टोरी

भारत का IPO बाज़ार:
दुनिया  के सबसे सक्रिय
बाज़ारों में से एक!

ग्लोबल IPO लेंस

दुनियाभर में महिलाओं के नेतृत्व वाले
IPO – अमेरिका, यूरोप और एशिया

फाउंडर ऑफ़ द मंथ

फाल्गुनी नायर (Nykaa)



आईपीओ वर्ल्ड की झलकियाँ

तीसरा संस्करण

अगस्त 2025

भारत का IPO बाज़ार: दुनिया के सबसे सक्रिय बाज़ारों में से एक!

I P O



विश्व बैंक: दुनिया की चौथी सबसे समान समाजवादी संरचना!



IPO से जुड़ाई गई रकम में 45% की बढ़ोतरी, ₹45,350 करोड़!



ट्रैवल और टूरिज़्म IPO बूम TFS और उससे आगे



IPO राउंड-अप: हाल की मुख्य बातें



SEBI का अगला बड़ा कदम: NPO फंडरेजिंग के लिए ई-बुक प्लेटफॉर्म



MCA21 V3 पोर्टल:

भारत में कॉर्पोरेट कंप्लायंस की डिजिटल क्रांति



म्यूचुअल फंड गतिविधियों में डील पर SEBI का प्रस्ताव



DRHP फाइलिंग्स हिट 118 H1 2025 में IPO पाइपलाइन रिकॉर्ड पर



FII के मंदी के दांव पहुँचे पांच महीने के उच्च स्तर पर



टॉप स्टोरीज़

मामाअर्थ (Mamaearth) – एक छोटे स्टार्टअप से अरबों के IPO तक का सफर

यह कहानी है मामाअर्थ की, जिसने एक छोटे से ब्रांड से शुरू होकर शेयर बाज़ार की बड़ी कंपनी बनने तक का शानदार सफर तय किया। हम गहराई से जानेंगे कि कैसे इस स्वदेशी ब्रांड ने लोगों का भरोसा जीता और भारत के डायरेक्ट-टू-कंज्यूमर (D2C) सेक्टर के लिए सफलता की एक नई मिसाल पेश की।

फाल्गुनी नायर (Nykaa) – विरासत और कामयाबी के सबक

भारत की सबसे सफल सेल्फ-मेड अरबपति और नायका (Nykaa) की फाउंडर फाल्गुनी नायर पर एक खास रिपोर्ट। हम उनकी लीडरशिप और काम करने के तरीके को करीब से देखेंगे, जिससे आज के नए स्टार्टअप शुरू करने वाले बहुत कुछ सीख सकते हैं।

महिलाओं के नेतृत्व वाली टॉप कंपनियाँ, जिन्होंने चुना IPO का रास्ता

भारत की उन प्रमुख कंपनियों पर एक खास नज़र, जिन्हें महिलाएँ चला रही हैं और जिन्होंने सफलतापूर्वक अपना IPO लॉन्च किया है। यह लेख उनकी चुनौतियों, उपलब्धियों और कॉरपोरेट जगत में उनके बढ़ते दबदबे का जश्न मनाता है।

भारतीय बिजनेस में महिला लीडर्स की नई लहर

यह विशेष फीचर महिला उद्यमियों की उस नई पीढ़ी पर आधारित है, जो भारत के बिजनेस के भविष्य को संवार रही हैं। टेक से लेकर रोजमर्रा के ब्रांड्स तक, उनकी सोच और मेहनत आने वाले समय में नई कंपनियों को IPO के लिए तैयार कर रही है।

दुनियाभर में महिलाओं के नेतृत्व वाले IPO - अमेरिका, यूरोप और एशिया

एक वैश्विक नजरिया कि कैसे अमेरिका, यूरोप और दक्षिण-पूर्व एशिया के बाज़ारों में महिलाएँ अपनी कंपनियों का लोहा मनवा रही हैं। यह कहानी दुनियाभर की उन महिला उद्यमियों की सफलता और चुनौतियों का विश्लेषण करती है जिन्होंने अपनी कंपनियों को लिस्ट कराया।



जेन स्ट्रीट (Jane Street) विवाद – जब वॉल स्ट्रीट दिग्गज आया सेबी की रडार पर

भारतीय बाज़ार में जेन स्ट्रीट के जटिल सौदों और उन पर SEBI की कड़ी कार्रवाई की एक विस्तृत जाँच। यह लेख बताता है कि कैसे सेबी के इस कदम ने विदेशी संस्थागत निवेशकों (FIIs) को एक सख्त और साफ संदेश दिया है।

भारत में फिनटेक फंडिंग: ठहराव, बदलाव और प्रगति

भारत के फिनटेक सेक्टर में निवेश की वर्तमान स्थिति का एक पूरा विश्लेषण। यह कहानी बताती है कि कैसे बाज़ार के हालातों और निवेशकों की बदलती पसंद ने फिनटेक कंपनियों के काम करने के तरीके और फंडिंग के माहौल को बदल दिया है।

स्टार्टअप फाउंडर्स की वो गलतियाँ जो अब भी हो रही हैं – एडिशन 3

फाउंडर्स के लिए एक प्रैक्टिकल गाइड, जो उन गलतियों को उजागर करती है जो अक्सर IPO की टाइमिंग, मीडिया रणनीति और ESOP के मामले में दोहराई जाती हैं। यह लेख पब्लिक होने की तैयारी कर रहे स्टार्टअप लीडर्स को काम की सलाह देता है।

इस महीने का शब्द: एंकर इन्वेस्टर (Anchor Investor) क्या होता है

एंकर इन्वेस्टर के बारे में एक आसान और स्पष्ट जानकारी। यह लेख बताता है कि IPO में इनकी क्या भूमिका होती है और क्यों कंपनियाँ और आम निवेशक हर पब्लिक इश्यू में 'एंकर बुक' पर अपनी नज़र रखते हैं।

संपादक की कलम से

प्रिय पाठकों,

IPO World के तीसरे संस्करण में आपका हार्दिक स्वागत है!

जब हमने इस मैगज़ीन की शुरुआत की थी, हमारा उद्देश्य बिल्कुल स्पष्ट था; हम चाहते थे कि IPO की पेचीदा दुनिया को संस्थापकों, निवेशकों और आप जैसे आम पाठकों के लिए आसान बनाया जाए। आप सभी ने जो प्यार दिया, उसने साबित कर दिया कि आज का भारत सिर्फ कंपनियाँ नहीं बना रहा, बल्कि नया भरोसा जगा रहा है। बड़ा सोचने का भरोसा और अपनी कंपनी को शेयर मार्केट तक ले जाने का हौसला।

यह संस्करण मेरे दिल के बहुत करीब है, क्योंकि यह उन महिलाओं की कहानी बताता है जो मेरी तरह ही सपने देखती हैं। एक समय था जब IPO की दुनिया में महिलाओं का नाम बहुत कम सुनाई देता था। लेकिन आज तस्वीर बदल रही है। आज की महिलाएँ सिर्फ बिज़नेस शुरू नहीं कर रही हैं, बल्कि उन्हें शेयर मार्केट तक ले जाकर इतिहास रच रही हैं।

इस बार हमने मामाअर्थ (Mamaearth) और नायका (Nykaa) की फाल्गुनी नायर (Falguni Nayar) जैसी बड़ी हस्तियों की कहानियाँ शामिल की हैं। साथ ही, हम उन नए चेहरों की भी चर्चा कर रहे हैं, जो भारत और दुनिया भर में IPO लाने की तैयारी में हैं। ये कहानियाँ हिम्मत, मेहनत और नए ज़ूबे की मिसाल हैं।

इसके अलावा, हमने यह भी बताया है कि भारत का मार्केट अब बदल रहा है। अब लोग सिर्फ भीड़ का हिस्सा नहीं बन रहे, बल्कि सोच-समझ कर निवेश कर रहे हैं। नई टेक्नोलॉजी (जैसे EVs और Fintech) में नया पैसा आ रहा है और सरकारी नियम (SEBI) भी अब पहले से ज्यादा आसान और पारदर्शी हो गए हैं।

IPO World में हमारा काम सिर्फ खबरें देना नहीं है। हम चाहते हैं कि हम आपके साथी बनें, चाहे आप एक संस्थापक हों, एक निवेशक हों, या बस देश की तरक्की के बारे में जानने की इच्छा रखते हों।

यह संस्करण हर उस महिला के लिए है जो सपना देखती है कि एक दिन उसका नाम भी स्टॉक एक्सचेंज पर चमके।

आइए, साथ मिलकर तरक्की करें और आगे बढ़ें!

हार्दिक शुभकामनाएँ,



मुश्री अनुष्का नेगी

एडिटर इन चीफ

आईपीओ वर्ल्ड मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

तीसरा संस्करण, अगस्त 2025



एडिटर इन चीफ
अनुष्का नेगी

सीनियर एडिटर
मनोज मौर्य

एक्ज़ीक्यूटिव एडिटर
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 मुख्य विषय

"शेयर बाज़ार के शिखर पर महिला उद्यमी"

भारत का IPO बाज़ार बहुत तेजी से बदल रहा है। इस अंक में हम आपको दिखा रहे हैं कि कैसे महिला उद्यमी अब अपनी कंपनियों को शेयर बाज़ार तक ले जा रही हैं। वे न केवल मज़बूत बिजनेस खड़ा कर रही हैं, बल्कि बड़े पैमाने पर पूंजी जुटाकर पूरे आत्मविश्वास के साथ नेतृत्व कर रही हैं।

यह अंक केवल IPO के आँकड़ों के बारे में नहीं है, बल्कि उन चेहरों के बारे में है जो इन आँकड़ों के पीछे हैं। हमारा ध्यान उन महिला उद्यमियों की कहानियों पर है जो भारत में IPO लाने के पुराने तरीकों को बदल रही हैं। साथ ही, देश की बढ़ती अर्थव्यवस्था, मददगार सरकारी नीतियां और आम निवेशकों का बढ़ता उत्साह इस सफर को और भी खास बना रहा है।

हमारा नज़रिया

IPO वर्ल्ड में हमारा मानना है कि किसी भी IPO की सफलता केवल नियमों और कागजों पर निर्भर नहीं करती। इसके लिए सही नेतृत्व, सही समय और सही रणनीति की ज़रूरत होती है। हमारी पत्रिका का उद्देश्य संस्थापकों को IPO के इस पूरे सफर को बेहद आसान और चरणबद्ध तरीके से समझाना है।

इस अंक की खास बातें:

- सफल IPO और विशेषज्ञों के अनुभवों से जुड़ी आसान जानकारी।
- IPO मार्केट और निवेश की दुनिया में क्या नया हो रहा है, इसकी ताज़ा जानकारी।
- SEBI के नियम और ज़रूरी कागजी कार्यवाही पर सरल गाइड।
- IPO कैसा प्रदर्शन कर रहे हैं और निवेशकों व संस्थापकों को किन बातों का ध्यान रखना चाहिए।

यह संस्करण उन सभी संस्थापकों, विशेष रूप से महिला उद्यमियों के लिए तैयार किया गया है, जो अपनी कंपनी को शेयर बाज़ार तक ले जाने और भारत के विकास में बड़ा योगदान देने का सपना देख रहे हैं।



A person in a dark suit and tie is shown from the chest up, standing against a background of a city skyline at sunset. Overlaid on the image are various financial charts, including a candlestick chart and a line graph. The text is centered in a large, bold, white font.

ताज़ा अपडेट्स और मार्केट ट्रेंड्स की झलक

भारत का आर्थिक केंद्र

भारत का IPO बाज़ार: दुनिया के सबसे सक्रिय बाज़ारों में से एक!



साल 2025 में भारत का IPO बाज़ार एक गजब की कहानी पेश कर रहा है— जहाँ एक तरफ ज़बरदस्त सक्रियता है, वहीं दूसरी ओर सोच-समझकर कदम उठाने की रणनीतिक समझदारी भी है। भारत ने इस साल दुनिया में सबसे ज़्यादा IPO लाने के मामले में अपनी एक मज़बूत जगह बना ली है। लेकिन यह सिर्फ संख्या की बात नहीं है, बल्कि अब बाज़ार गुणवत्ता पर भी ध्यान दे रहा है। आइये, जानते हैं कि भारत का IPO बाज़ार कैसा प्रदर्शन कर रहा है, इसे क्या चीज़ें आगे बढ़ा रही हैं और भविष्य में क्या होने वाला है।

वैश्विक IPO मंच पर भारत

2025 के पहले छह महीनों में, भारत में 108 IPO आए, जिनके ज़रिए \$4.6 बिलियन (करीब ₹38 हजार करोड़) जुटाए गए। जारी किए गए IPO की संख्या के मामले में भारत दुनिया के सबसे सक्रिय बाज़ारों में से एक बन गया है। इसने दुनिया भर में हुई कुल IPO फंडिंग (\$61.4 बिलियन) में 8-8.9% का योगदान दिया है। जहाँ भारत, IPO की संख्या में बाकी देशों से बहुत आगे है, वहीं कुल जुटाई गई पूंजी के मामले में यह अभी भी अमेरिका (28%) और चीन (34%) से पीछे है।

मार्केट	IPO की संख्या (H1 2025)	ग्लोबल प्रोसीड्स में हिस्सा	कुल जुटाई गई राशि
अमेरिका	109	28%	2021 के बाद सबसे ऊँचा स्तर
चीन	N/A	34%	पिछले साल के मुकाबले 3 गुना वृद्धि
भारत	108	8-8.9%	\$4.6 बिलियन जुटाए

संख्या से ज्यादा गुणवत्ता का वादा: IPO का नया मंत्र

इस साल एक खास बदलाव देखने को मिला है। पिछले साल के मुकाबले IPO की संख्या में 30% की गिरावट आई है, लेकिन उनसे जुटाई गई रकम में सिर्फ 2% की कमी आई। इसका मतलब है कि अब बाज़ार छोटी कंपनियों के बजाए बड़ी, मज़बूत और अच्छी गुणवत्ता वाली कंपनियों पर ज़्यादा ध्यान दे रहा है। यह तरीका एक बड़ा बदलाव दिखाता है:

- IPO लाने वाली कंपनियाँ अब जल्दबाजी नहीं कर रहीं। वे अपनी लिस्टिंग का समय और तरीका बहुत सोच-समझकर चुन रही हैं।
- निवेशक अब ऐसी कंपनियों में पैसा लगाना चाहते हैं जिनका आधार मज़बूत हो, जिनमें मुनाफा कमाने की क्षमता हो और जिनकी भविष्य की विकास योजनाएँ एकदम साफ हों।
- IPO का औसत P/E (प्राइस-टू-अर्निंग्स) अनुपात 27 गुना है, जो अमेरिका के बराबर है। यह दिखाता है कि निवेशकों की माँग तो ज़ोरदार है, लेकिन साथ ही वे लिस्ट हुई कंपनियों से बहुत ऊँची उम्मीदें भी रख रहे हैं।

सेक्टरल सितारे और बाज़ार के रुझान

सेक्टर्स का नेतृत्व

- **इंडस्ट्रियल्स और मोबिलिटी:** IPO एक्टिविटी में ये सबसे आगे रहे। अकेले इंडस्ट्रियल सेक्टर के 38 IPO ने \$1.7 बिलियन जुटाए।
- **टेक्नोलॉजी, फिनटेक और हेल्थकेयर:** यह तेज़ी से बढ़ने वाले सेक्टर्स हैं। इनकी कई कंपनियाँ IPO लॉन्च करने के लिए तैयार खड़ी हैं। यह सिर्फ नियामक मंजूरी और बाज़ार की स्थिरता का इंतज़ार कर रही हैं।
- **सबसे ज़्यादा फंड जुटाने वाले:** ऑटोमोटिव, कंज्यूमर डिस्क्रीशनरी और इंडस्ट्रियल्स सेक्टर ने सबसे ज़्यादा फंड जुटाया। लिस्टिंग के पहले दिन सबसे ज़्यादा मुनाफा इंफॉर्मेशन टेक्नोलॉजी (IT) सेक्टर ने दिया, जिसमें औसत लिस्टिंग गेन 43% तक रहा।

प्रदर्शन और माँग

- **ओवरसब्सक्रिप्शन की दरें:** मेनबोर्ड इश्यूज में, क्वालिफाइड इंस्टीट्यूशनल बायर्स (QIB) ने औसतन 102 गुना और रिटेल निवेशकों ने 35 गुना ज़्यादा सब्सक्राइब किया। यह मज़बूत निवेशक रुचि का संकेत है।
- **स्मॉल कैप का शानदार प्रदर्शन:** छोटे आकार के IPO (जिनका साइज ₹2 बिलियन से कम था) ने पहले दिन के रिटर्न में बड़े IPO से बेहतर प्रदर्शन किया। छोटे IPO ने औसतन 37% का रिटर्न दिया, जबकि बड़े IPO का औसत 29% रहा।
- **ग्रीन एनर्जी का उदय:** यह एक महत्वपूर्ण उभरता हुआ सेगमेंट है। इस सेक्टर के चार IPO ने औसतन 35.7% का शानदार मुनाफा दर्ज किया है।

बाज़ार को आकार देने वाले कारक

अस्थिरता के बीच मज़बूती

दुनिया भर में ब्याज दरों में बदलाव, व्यापार नीतियों में फेरबदल और भू-राजनीतिक चिंताओं जैसी अस्थिर आर्थिक स्थितियों के बावजूद, भारत का बाज़ार मज़बूती से टिका रहा। देश का नियामक माहौल और सरकार की सहायक पहलें भी IPO पाइपलाइन को स्वस्थ बनाए रखने में मददगार साबित हुई हैं।

विदेशी भागीदारी और बाज़ार का मूड

- साल की शुरुआत में केंद्र सरकार की निरंतरता ने बाज़ार में अस्थायी स्थिरता लाई। हालांकि, साल के बाद के हिस्से में विदेशी पोर्टफोलियो निवेशकों (FPI) ने लगातार नेट इक्विटी निकाली, जिसके कारण वित्त वर्ष 2025 की चौथी तिमाही में IPO एक्टिविटी में थोड़ी गिरावट आई।
- अगर स्थिर होती महंगाई और सुधरते व्यापार डायनामिक्स बने रहते हैं, तो उम्मीद है कि इससे 2025 के बाकि छ महीनो में बाज़ार में दोबारा तेज़ी आएगी।



भविष्य की ओर: अगले उछाल का इंतज़ार

तैयारी पूरी: विशेष रूप से तकनीक और हेल्थकेयर सेक्टर की कई कंपनियों ने अपनी नियामक मंजूरी ले ली है। यह कंपनियाँ निवेशकों का सकारात्मक रुझान मूड सुधरते ही अपने IPO लॉन्च करने को तैयार हैं। बाज़ार विशेषज्ञ उम्मीद कर रहे हैं कि अगर वैश्विक चुनौतियाँ कम होती हैं और निवेशकों का आत्मविश्वास लौटता है, तो अगले 12 महीनों में भारत IPO के ज़रिए \$30 बिलियन तक की राशि जुटा सकता है।

EY का परिदृश्य विश्लेषण

- **तेज़ी का परिदृश्य:** वैश्विक और स्थानीय चुनौतियाँ कम होती हैं, तो रुकी हुई डील फ्लो तेज़ी से बाज़ार में उतरेगी।
- **मंदी का परिदृश्य:** अगर अस्थिरता बनी रहती है, तो कंपनियाँ और निवेशक दोनों किनारे पर बने रहेंगे। इससे IPO या तो टल जाएँगे, उनका आकार छोटा हो जाएगा या फिर उनके वैल्यूएशन पर दबाव बढ़ेगा।

निष्कर्ष:

भारत का विकसित होता इक्विटी प्रवेश द्वार

2025 में भारत का IPO बाज़ार एक मज़बूत होते इकोसिस्टम का उदाहरण है। यह ऐसा बाज़ार है जो वैश्विक उतार-चढ़ाव के बावजूद भी मज़बूती से आगे बढ़ सकता है। यह पूंजी को उन बेहतर गुणवत्ता और भविष्य के लिए तैयार व्यवसायों तक पहुँचा रहा है। अब रणनीति लिस्टिंग की संख्या बढ़ाने के पीछे भागने से हटकर, कंपनी के आकार, सेक्टर में नेतृत्व और लिस्टिंग के बाद लगातार अच्छे प्रदर्शन पर केंद्रित हो गई है। मज़बूत पाइपलाइन और निवेशकों की बढ़ती समझदारी के साथ, जब वैश्विक बाज़ार सुधरेंगे, तो भारत विकास के अगले चरण का लाभ उठाने के लिए पूरी तरह तैयार है।

विश्व बैंक:

दुनिया की चौथी सबसे समान समाजवादी संरचना!

दुनिया का सबसे बड़ा लोकतंत्र और सबसे बड़ी अर्थव्यवस्थाओं में से एक, भारत ने एक चौकाने वाली नई उपलब्धि हासिल की है: विश्व बैंक ने अपने नवीनतम गिनी इंडेक्स के आधार पर भारत को दुनिया का चौथा सबसे समान देश घोषित किया है। यह उपलब्धि भारतीय समाज के बारे में वैश्विक नज़रिए से एक ऐतिहासिक बदलाव को दिखाती है। यह दिखाता है कि भारत में आर्थिक विकास और समानता अब पहले से कहीं ज़्यादा मज़बूती से एक-दूसरे से जुड़ रहे हैं।

गिनी इंडेक्स क्या है और भारत में इसका हाल

वर्ल्ड बैंक की स्प्रिंग 2025 पॉवर्टी एंड इक्विटी ब्रीफ के अनुसार, भारत का गिनी इंडेक्स 25.5 है, जो 2011-12 में 28.8 था। गिनी इंडेक्स 0 से 100 के बीच मापा जाता है। 0 का मतलब है पूरी समानता यानी सभी की आय बराबर, और 100 का मतलब है पूरी असमानता। यह एक तरीका है जिससे पता चलता है कि किसी देश में पैसे का वितरण कितना बराबर है।

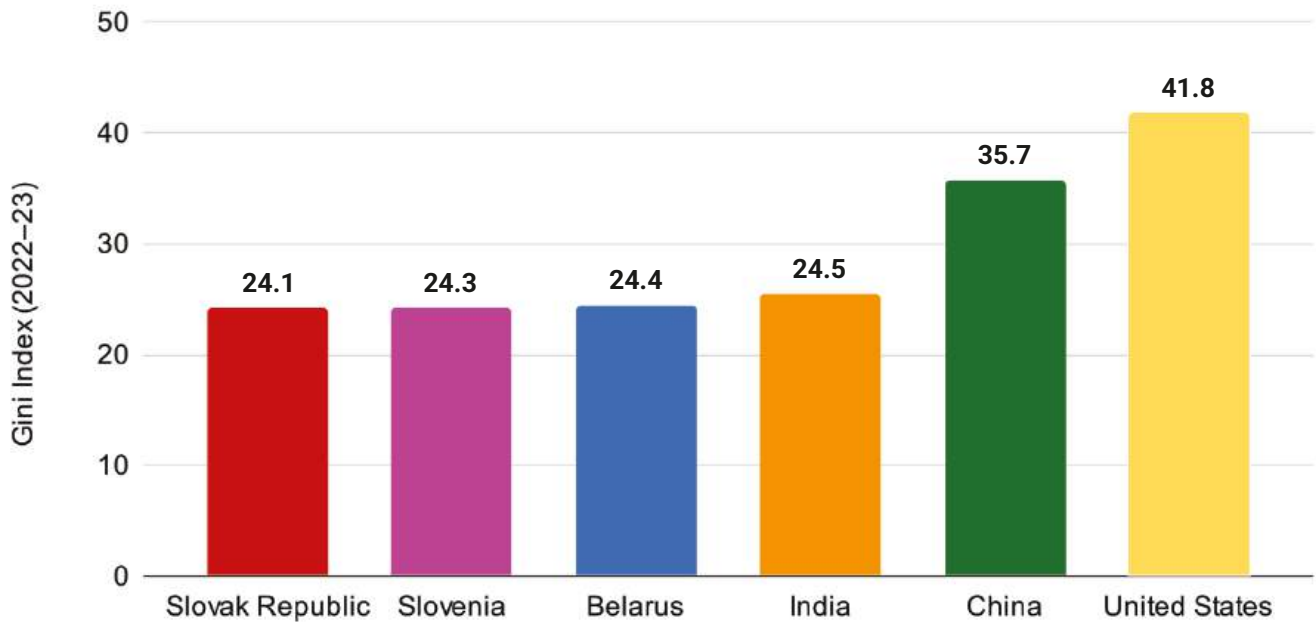
इस स्कोर के साथ भारत स्लोवाक रिपब्लिक (24.1), स्लोवेनिया (24.3) और बेलारूस (24.4) के ठीक पीछे है। खास बात यह है कि भारत सभी G7 और G20 देशों से बेहतर प्रदर्शन कर रहा है, जिसमें चीन (35.7) और अमेरिका (41.8) भी शामिल हैं। 1.4 अरब की आबादी वाले, विविधताओं से भरे भारत के लिए यह सुधार महत्वपूर्ण बदलाव को दर्शाता है।



भारत के सुधारते आँकड़े

भारत का गिनी इंडेक्स 28.8 से घटकर 25.5 होना एक दशक के धीरे-धीरे और सोच-समझकर किए गए सुधार की कहानी बयान करता है। यह बदलाव सिर्फ आय के बराबर वितरण को नहीं दिखाता, बल्कि भारत को “मॉडरेटली लो इनक्वालिटी” से आगे बढ़ाकर “लो इनक्वालिटी” वाले देशों की श्रेणी में ले जाता है। इस श्रेणी में ज्यादातर यूरोपीय देश शामिल हैं और अब भारत भी इस विशेष समूह की ओर कदम बढ़ा रहा है। यह संकेत देता है कि देश में समान अवसर और आर्थिक संतुलन की दिशा में लगातार प्रगति हो रही है।

Gini Index (2022–23) vs. Country



गरीबी में भारी गिरावट

भारत की समानता में इतनी बड़ी बढ़त का एक मुख्य कारण है— देश में गरीबी में हुई जबरदस्त कमी। साल 2011 से 2023 के बीच, 17 करोड़ 10 लाख लोगों को अत्यधिक गरीबी से बाहर निकाला गया है। प्रति दिन \$2.15 से कम पर जीवन जीने वाले भारतीयों का अनुपात 16.2% से घटकर अब सिर्फ 2.3% रह गया है। अगर हम प्रति दिन \$3 की नई, ऊँची गरीबी रेखा का भी इस्तेमाल करें, तो भी यह दर सिर्फ 5.3% है, जो बहुत मामूली है। यह आँकड़ा साफ दिखाता है कि आर्थिक लाभ अब समाज के निचले तबके तक पहुँच रहे हैं, जिससे देश में समानता बढ़ रही है।

अब क्यों? नीति, कल्याण और समावेश

यह बड़ा बदलाव संयोग से नहीं हुआ है। कल्याणकारी योजनाओं के विस्तार, डायरेक्ट बेनेफिट ट्रांसफर, सामाजिक सहायता कार्यक्रमों और वित्तीय पहुँच को बढ़ाने ने इस बदलाव में बड़ा योगदान दिया है। भारत सरकार ने जानबूझकर समावेश पर जोर दिया है, यह सुनिश्चित करते हुए कि आर्थिक विकास का लाभ गाँवों के भीतरी इलाकों और शहरों के गरीब लोगों तक समान रूप से पहुँचे।

सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि इन प्रयासों ने भारत के आर्थिक प्रदर्शन से कोई समझौता नहीं किया है। भारत अब भी दुनिया की सबसे तेजी से बढ़ती प्रमुख अर्थव्यवस्थाओं में से एक है और वैश्विक मानव विकास रैंकिंग में भी लगातार आगे बढ़ रहा है।



आँकड़ों से परे

इन अच्छी खबरों के बावजूद, भारत में 'समानता का विरोधाभास' अभी भी है। अन्य स्टडीज़ अभी भी जाति, क्षेत्र, लिंग या शहरी-ग्रामीण के आधार पर मौजूद असमानताओं को दिखा सकती हैं। गिनी इंडेक्स शायद कुछ छोटी असमानताओं को पूरी तरह न दिखा पाए।

फिर भी, इसका संदेश एकदम स्पष्ट है: भारत में आय की कुल असमानता दुनिया के ज़्यादातर अमीर देशों की तुलना में बहुत तेज़ी से कम हो रही है।



IPO से जुटाई गई रकम में 45% की बढ़ोत्तरी, ₹45,350 करोड़!

जुलाई 2025 में जब भारत के पहले छह महीने के IPO के आँकड़े सामने आए, तो उन्होंने दिखाया कि हमारा इक्विटी बाज़ार सिर्फ वैश्विक दबावों को झेल नहीं रहा है, बल्कि तेज़ी से आगे बढ़ भी रहा है। जनवरी से जून 2025 तक, IPO के ज़रिए जुटाई गई रकम पिछले साल के मुकाबले 45% बढ़कर ₹45,350 करोड़ तक पहुँच गई है। यह तब हुआ है जब IPO की संख्या में एक तिहाई की कमी आई है। कम IPO, लेकिन कहीं ज़्यादा पैसा जुटाना कोई छोटी बात नहीं है। यह दिखाता है कि भारतीय कंपनियाँ और निवेशक, उतार-चढ़ाव और बड़े लक्ष्यों के इस दौर में, इक्विटी फंडिंग, जोखिम और विकास के बारे में अब गहरी सोच के साथ आगे बढ़ रहे हैं।



एक नज़र आँकड़ों पर

- H1 2025 में IPO से ₹45,350 करोड़ जुटाए गए, जो H1 2024 के ₹31,281 करोड़ से 45% ज़्यादा है।
- इस अवधि में सिर्फ 24 IPO लिस्ट हुए, जबकि पिछले साल इसी समय 36 लिस्ट हुए थे।
- हर IPO का औसत आकार पिछले साल के मुकाबले लगभग दोगुना हो गया।

दूसरे शब्दों में, भारतीय कंपनियों ने कम लेकिन बहुत बड़े पब्लिक इश्यू लॉन्च किए। इन IPO का आकार और महत्वाकांक्षा कॉर्पोरेट इंडिया और पूंजी बाज़ार दोनों की मज़बूती को दिखाता है। भारत की दो सबसे बड़ी डील्स — HDB फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़ (\$₹12,500 करोड़) और हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज़ (\$₹8,750 करोड़) ने मिलकर ही इस अवधि की लगभग आधी फंडिंग की थी।

भारत ने यह 45% की छलांग कैसे लगाई?

2025 में IPOs से पैसा जुटाने में यह बड़ी उछाल, असल में वैश्विक व्यापार तनाव, भू-राजनीतिक झगड़ों और आर्थिक घबराहट के बीच आई है। पूरी दुनिया में, जोखिम लेने से बचने का माहौल बना रहा; कई एशियाई और पश्चिमी बाज़ारों में लिस्टिंग या तो कम हो गई या कंपनियों की क्रीमतेँ घट गईं।

लेकिन भारत ने इस चलन को बदल दिया, क्यों?

- **मज़बूत घरेलू पैसा:** म्यूचुअल फंड में लगातार पैसा आना और छोटे निवेशकों की जबरदस्त भागीदारी से नए IPO की माँग बनी रही।
- **रुका हुआ स्टॉक जारी होना:** मैनुफैक्चरिंग और इंफ्रास्ट्रक्चर जैसी कई कंपनियों ने 2024 की अपनी योजनाएँ टाल दी थीं। इन्होंने अब 2025 में बड़े और सही समय पर लॉन्च करने के लिए एक साथ तैयारी की।
- **मज़बूत आर्थिक विकास:** भारत की GDP ग्रोथ अच्छी रही है और घरेलू खपत का सकारात्मक माहौल — जिसने IPO लाने वाली कंपनियों और खरीदारों दोनों का आत्मविश्वास बढ़ाया।
- **स्थिर नीतियाँ और सुधार:** एक स्थिर नीतिगत माहौल और विदेशी निवेश के लिए लगातार खुले रहने से बाज़ार का सकारात्मक मूड मज़बूत हुआ।





‘संख्या नहीं, गुणवत्ता ज़रूरी’ का बदलाव

पिछले साल के 36 IPO से इस साल 24 IPO पर आना, एक अहम कहानी बताता है। कंपनियाँ और मर्चेट बैंकर अब ज़्यादा सावधानी दिखा रहे हैं कि वे पूंजी कब और कैसे जुटाएँ। बाज़ार में जल्दबाज़ी करने के बजाय, कंपनियाँ अब इन चीज़ों पर ज़ोर दे रही हैं:

- मज़बूत वित्तीय स्थिति और विकास का रिकॉर्ड
- बड़े आकार के इशू साइज़िस
- प्रमुख नाम जो संस्थागत निवेशकों को आकर्षित करते हैं

यह बदलाव निवेशकों की माँग के कारण भी हो रहा है, जो वैश्विक उतार-चढ़ाव के बीच कम जोखिम और उच्च-गुणवत्ता वाले निवेश चाहते हैं। नतीजतन, 2025 के IPO सिर्फ़ अपने आकार के लिए ही नहीं जाने गए। बल्कि इनमें कर्ज कम करने, विकास के लिए पैसा जुटाने और ‘भविष्य की मज़बूती’ पर ध्यान दिया गया— यह ऐसे गुण हैं जो बड़े और छोटे, दोनों तरह के निवेशकों को पसंद आते हैं।

2025 के पहले छह महीनों में IPO का प्रदर्शन

IPO की सफलता सिर्फ़ जुटाए गए पैसे पर नहीं टिकी होती, बल्कि इस बात पर भी टिकी होती है कि लिस्टिंग के बाद उनका प्रदर्शन कैसा रहता है। 2025 में, भारतीय IPO ने कई अहम पैमानों पर शानदार प्रदर्शन किया:

- 67% IPO अपनी इश्यू कीमत से ज़्यादा दाम पर लिस्ट हुए।
- IPO निवेशकों के लिए औसत रिटर्न पहले छह महीनों में लगभग 25% रहा।

- HDB फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़ जैसे बड़े शेयरों, टेक और एनर्जी जैसे नए दौर के मध्यम आकार के शेयरों दोनों में ज़ोरदार माँग दिखी।

सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शनकर्ताओं पर गहन नज़र

- HDB फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़: 12,500 करोड़ जुटाए— यह कोविड के बाद भारत के सबसे बड़े IPO में से एक है।
- हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज़: 8,750 करोड़ जुटाए— यह IT सेक्टर में निवेशकों के आत्मविश्वास को दिखाता है।
- श्लॉस बेंगलुरु और एथर एनर्जी: यह रियल एस्टेट और ग्रीन मोबिलिटी के बड़े और जाने-माने सौदे थे, जिन्होंने अपने पैसे का इस्तेमाल कैपेक्स और रोज़मर्रा के खर्च के लिए किया।

IPO पाइपलाइन में उछाल: रिकॉर्ड ऊँचाई पर पहुँचे आवेदन

अगर 2025 के पहले छह महीने बड़ी लिस्टिंग की कहानी थी, तो अगला अध्याय शायद और भी बड़ा होने वाला है। H1 2025 में 118 कंपनियों ने सेबी के पास अपने IPO के ड्राफ़्ट प्रॉस्पेक्टस (DRHP) जमा किए, जो एक साल पहले के सिर्फ़ 52 आवेदनों से बहुत ज़्यादा है— यह एक स्पष्ट रिकॉर्ड है।

- 71 कंपनियों को पहले ही पब्लिक होने की कानूनी मंजूरी मिल चुकी है, जिनका लक्ष्य ₹1.14 लाख करोड़ जुटाना है।
- 90 और आवेदन DRHP की कतार में हैं, जिनकी योजना ₹1.17 लाख करोड़ और जुटाने की है।

यह आँकड़े आत्मविश्वास और तेज़ी को दिखाते हैं। कंपनियाँ अब स्थिर पूंजी बाज़ार देख रही हैं और IPO की कतार पहले से कहीं ज़्यादा भरी और उम्मीदों से भरी है।

ज़रूर, यह रहा आपके कंटेंट का अगला भाग, जो सरल और आकर्षक हिंदी में तैयार किया गया है:

सेक्टर्स का विश्लेषण: कौन जुटा रहा है बड़ा पैसा और क्यों?

मैनुफ़ैक्चरिंग और इंफ़्रास्ट्रक्चर सबसे आगे

- ज़्यादा पूंजी वाले सेक्टर्स: मैनुफ़ैक्चरिंग और इंफ़्रास्ट्रक्चर कंपनियाँ बड़े पैमाने पर IPO बाज़ारों में लौटी हैं। अपनी क्षमता बढ़ाने, विस्तार करने और कर्ज कम करने के लिए इन सेक्टर्स को ज़्यादा पैसों की ज़रूरत थी, इसलिए इनके बड़े IPO निवेशकों के लिए आकर्षक बने।

फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़ और टेक्नोलॉजी का दबदबा

- **HDB फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़-** जो एक बड़ी NBFC है, इसका IPO बताता है कि निवेशकों का वित्तीय समावेशन और क्रेडिट विस्तार की कहानियों पर भरोसा बढ़ रहा है।
- **हेक्सावेयर टेक्नोलॉजीज़:** इसका IPO दिखाता है कि IT सेक्टर अभी भी विकास के लिए पूंजी जुटाने और ग्लोबल फंड्स को आकर्षित करने का एक बड़ा केंद्र है। उम्मीद है कि टेक कंपनियों का दबदबा IPO की कतार में सबसे ज़्यादा रहेगा।

उभरते हुए सेक्टर्स: रियल एस्टेट, मोबिलिटी, ग्रीन एनर्जी

- श्लॉस बेंगलुरु और एथर एनर्जी के बड़े IPO यह दिखाते हैं कि अब रियल एस्टेट (लज़री प्रॉजेक्ट्स से) से लेकर EV तक, नई अर्थ-व्यवस्था और क्लीनटेक कंपनियाँ भी पब्लिक से पूंजी लेने के लिए आगे आ रही हैं।

IPO में कौन पैसा लगा रहा है?

- घरेलू संस्थागत निवेशक (DIIs) और म्यूचुअल फंड्स अब और ज़्यादा महत्वपूर्ण सहारा बन गए हैं। यह अक्सर IPO की बुकिंग के समय विदेशी फंड्स को पीछे छोड़ देते हैं।
- रिटेल निवेशकों की भागीदारी मज़बूत बनी हुई है, कुछ खास IPO में इनके आवेदन की संख्या रिकॉर्ड ऊँचाई पर पहुँच गई है।

निवेश चक्र: मुनाफ़ा और रिटर्न

निवेशकों का अनुभव दिखाता है कि IPO अभी भी आकर्षण का केंद्र क्यों बने हुए हैं:

- **67% लिस्टिंग मुनाफ़े पर:** पारंपरिक रूप से चक्रीय (Cyclical) सेक्टर्स में भी, माँग सप्लाई से ज़्यादा रही।
- **पहले दिन उछाल और लगातार रिटर्न:** पहली छमाही के सभी 24 IPO में, निवेशकों ने औसतन 25% का मुनाफ़ा कमाया— भले ही बाज़ार में उतार-चढ़ाव बना रहा।

यह तेज़ी क्यों आ रही है?

- **आक्रामक लेकिन अनुशासित क्रीमत:** कंपनियाँ और बैंकर अब अधिकतम कीमत लगाने और लिस्टिंग के बाद भी अच्छा रिटर्न सुनिश्चित करने के बीच संतुलन बनाने में माहिर हो गए हैं।
- **बढ़ी हुई भागीदारी:** छोटे निवेशकों से लेकर HNIs और संस्थागत निवेशकों तक, भागीदारी बढ़ी है, जिससे बाज़ार गहन हुआ है।

मर्चेट बैंकर लीग: किसने किया राज?

JM फ़ाइनेंशियल— जो भारतीय पूंजी बाज़ारों में लंबे समय से है— 2025 की पहली छमाही में सबसे आगे रहा। यह फर्म वॉल्यूम और वैल्यू दोनों के हिसाब से IPO लीग टेबल में सबसे ऊपर रही, इसने अकेले Q1 FY26 में 10 इश्यू के ज़रिए ₹26,838 करोड़ जुटाए।

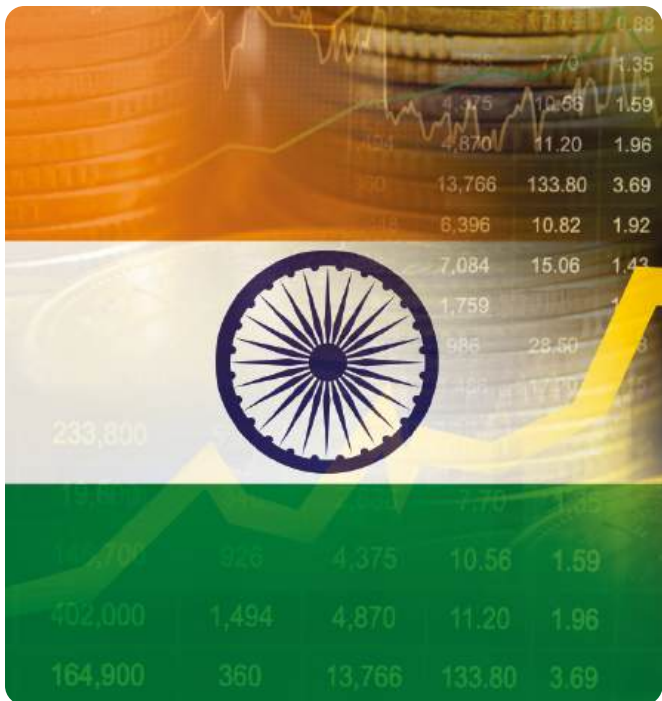
यह दिखाता है कि सलाहकारों के बीच एकजुटता बढ़ रहा है और मुकाबला सख्त हो रहा है: सफल, पूंजी की ज़रूरत वाली कंपनियाँ ज़्यादा से ज़्यादा बाज़ार के सबसे अनुभवी इन्वेस्टमेंट बैंकों की ओर जा रही हैं।

इतने कम IPO, फिर भी रिकॉर्ड फ़ंडिंग क्यों?

यह विरोधाभास— कम IPO, लेकिन बेहद बड़े इश्यू— कई कारणों के एक साथ मिलने का नतीजा है:

- **योग्यता और जानकारी के नियम कड़े हुए,** नियमों को सख्त किए जाने से पब्लिक बाज़ार में आने वाली कंपनियों के लिए पैमाना ऊँचा हो गया है। इससे कमज़ोर या पूरी तैयारी न करने वाली डील्ल्स छूट जाती हैं।
- **निवेशकों की समझदारी बढ़ी:** पिछले कुछ सालों में IPO लिस्ट होने के बाद कुछ कंपनियों के कमज़ोर प्रदर्शन के अनुभव ने छोटे और संस्थागत दोनों तरह के खरीदारों को ज़्यादा सोच-समझकर निवेश करने वाला बना दिया है।
- **बढ़ता आर्थिक जोखिम:** उतार-चढ़ाव के समय में, केवल वही कंपनियाँ बड़ी पूंजी जुटा सकती हैं जिनके पास लगातार विकास करने की क्षमता और मज़बूत शासन होता है।





निष्कर्ष: भारत का इक्विटी बाज़ार और आगे बढ़ने को तैयार

2025 के H1 में भारत के IPO ने जो सफलता हासिल की— यानी 45% ज़्यादा पैसा जुटाना लेकिन कम लिस्टिंग होना— वह एक गहरे और मज़बूत होते बाज़ार को दिखाता है। यह बाज़ार अब पैसा उन कंपनियों की ओर लगा रहा है जिनके पास नज़रिए, मज़बूती और काम करने की क्षमता है। यह चलन जल्द पलटने वाला नहीं है। कतार में खड़ी और कंपनियाँ, निवेशकों का लगातार उत्साह और लिस्टिंग के बाद शेयरों का अच्छा प्रदर्शन— यह सब दिखाते हैं कि भारत इस इक्विटी फ़ंडिंग क्रांति को 2025 और उसके बाद भी जारी रखने और शायद आगे बढ़ाने के लिए तैयार है। यह नया नियम— सिर्फ़ संख्या नहीं, गुणवत्ता— भारत को आने वाले वर्षों के लिए दुनिया का सबसे गतिशील IPO बाज़ार बना सकता है।

आउटलुक: H2 2025 में सतर्क लेकिन सकारात्मक रुख

2025 के H2 के लिए बाज़ार विशेषज्ञों का मानना है कि बाज़ार की मज़बूती बनी रहेगी, लेकिन एक सधी हुई रफ़्तार से:

- **मज़बूत घरेलू निवेश जारी रहने की उम्मीद:** चूँकि फ़िक्सड इनकम जैसे विकल्पों में रिटर्न कम हो रहा है, इसलिए घरेलू बचत अब इक्विटी से जुड़े रिटर्न की तलाश में लगातार आती रहेगी।
- **सकारात्मक निवेशक मूड:** वैश्विक उतार-चढ़ाव के बावजूद, भारतीय बाज़ार को आर्थिक मज़बूती और सापेक्ष नीतिगत स्थिरता का समर्थन मिल रहा है।
- **तेज़ विकास की संभावना:** इंफ़्रास्ट्रक्चर, रिन्यूएबल एनर्जी, डिजिटल टेक्नोलॉजी और खपत से जुड़े सेक्टर्स पर ध्यान बना रहेगा, जिससे IPO कैलेंडर व्यस्त रहेगा।

भारत के IPO विकास में आगे क्या?

- **ऐतिहासिक पाइपलाइन:** प्लानिफाई के अनुसार, साल के मध्य तक, 160 से ज़्यादा कंपनियाँ पब्लिक इश्यू लाने की तैयारी कर रही थीं, जिनका लक्ष्य 2025 में रिकॉर्ड ₹2.4 लाख करोड़ जुटाना है।
- **सेबी का रुख:** कानूनी सुधार प्रक्रिया को आसान बनाने, छोटे निवेशकों को सुरक्षा देने और अच्छी गुणवत्ता वाली जानकारी देने को बढ़ावा दे रहे हैं। यह सब बाज़ार के भविष्य की मज़बूती के लिए बहुत अच्छा संकेत है।



पर्यटन में उछाल और IPO लाने की तैयारी में ट्रेवल कंपनियाँ



साल 2025 में भारत का ट्रेवल और टूरिज़्म सेक्टर एक शानदार उछाल देख रहा है। इस तेज़ी के कारण अब ट्रेवल, फूड और हॉस्पिटैलिटी सेक्टर की कंपनियाँ भी IPO लाने की होड़ में शामिल हो गई हैं। महामारी के बाद घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय दोनों तरह के टूरिज़्म में ज़बरदस्त विकास, उपभोक्ताओं के बढ़ते खर्च और कई बड़ी कंपनियों की लिस्टिंग इस इंडस्ट्री की तस्वीर बदल रही है। यह सब मिलकर इस सेक्टर के भविष्य को एक नई दिशा दे रहा है और निवेशकों को पहले से कहीं ज़्यादा आकर्षित कर रहा है।

ट्रेवल फूड सर्विसेज़ (TFS) सबसे आगे

इस महीने जिस IPO पर सबसे ज़्यादा नज़र रखी जा रही है, वह है ट्रेवल फूड सर्विसेज़ (TFS)। यह भारत में एयरपोर्ट पर रेस्तरां और लाउंज चलाने वाली एक बड़ी कंपनी है। 7 जुलाई को यह कंपनी अपना ₹2,000 करोड़ का IPO ला रही है। कंपनी की कुल कीमत ₹14,480 करोड़ तक आँकी गई है। यह सिर्फ़ कपूर फ़ैमिली ट्रस्ट द्वारा 'ऑफ़र-फ़ॉर-सेल' के ज़रिए शेयर बेच रही है। TFS की एयरपोर्ट के क्विक-सर्विस रेस्तरां (QSR) बाज़ार में लगभग 26% की हिस्सेदारी है। यह कंपनी भारत के लगभग 4% एयरपोर्ट लाउंज चलाती है। यह वेंडीज़ (Wendy's) और सबवे (Subway) जैसे बड़े ब्रांड्स को एयरपोर्ट और अन्य ट्रेवल हब के फूड कोर्ट में चलाती है। वित्त वर्ष 2025 (FY25) में कंपनी की कमाई 21% बढ़कर ₹1,688 करोड़ हो गई और मुनाफ़ा 27% उछलकर ₹380 करोड़ पर पहुँच गया, जिसने बाज़ार में इसका आकर्षण और बढ़ा दिया है।

IPO लाने की ताक में और भी ट्रेवल कंपनियाँ

TFS अकेली नहीं है। पर्यटन में आए उछाल के कारण कई अन्य ट्रेवल और हॉस्पिटैलिटी कंपनियाँ भी अब पब्लिक बाज़ार की ओर देख रही हैं:

- **मौज ट्रिप (Mauji Trip):** SBC Exports की ट्रेवल सहायक कंपनी मौज ट्रिप ने वित्त वर्ष 2025-26 में पब्लिक होने की मंजूरी ले ली है। यह फ़ैसला कंपनी की वैल्यू बढ़ाने, पूंजी को मज़बूत करने और भविष्य के विकास के लिए फ़ंड जुटाने के लिए लिया गया है। SBC एक्सपोर्ट्स की कुल कमाई 2024-25 में 43% बढ़ी है और मौज ट्रिप पर्यटन की इस तेज़ी का एक बड़ा लाभार्थी बनने को तैयार है।
- **वॉटरवेज़ लेजर टूरिज़्म:** इसने जून में अपने ₹727 करोड़ के IPO के लिए ड्राफ़्ट प्रॉस्पेक्टस फ़ाइल किया है। यह कंपनी लगज़री और कूज़ यात्राओं की ज़ोरदार माँग का फ़ायदा उठाना चाहती है।

- OYO, प्राइड होटल्स ग्रुप और लारीसा होटल्स एंड रिसॉर्ट्स (LaRiSa Hotels & Resorts) जैसे बड़े ब्रांड भी IPO लाने की तैयारी कर रहे हैं। यह कंपनियाँ अपने विस्तार को फ़ंड करने, कर्ज़ को मैनेज करने और संगठित आवास की मज़बूत माँग का फ़ायदा उठाने के लिए ऐसा कर रही हैं। लारीसा, जो 32 होटल चलाती है, जैसी छोटी कंपनियाँ भी पब्लिक निवेशकों से फ़ंड जुटाने की योजना बना रही हैं।

IPO की यह तेज़ी क्यों आई है?

1. टूरिज़्म और ट्रेवल में ज़बरदस्त उछाल

भारत में घरेलू पर्यटन अब तक के सबसे ऊँचे स्तर पर है और अंतर्राष्ट्रीय यात्रा भी तेज़ी से बढ़ रही है। लोगों की रुकी हुई माँग (Pent-up Demand), मध्यम वर्ग की बढ़ती आय, और "रिवेंज ट्रेवल" (महामारी के बाद घूमने की ललक) जैसी मानसिकता के कारण एयरपोर्ट, होटलों और छुट्टियों की जगहों पर रिकॉर्ड संख्या में लोग जा रहे हैं। इससे इस सेक्टर की बड़ी कंपनियों की कमाई और मुनाफ़ा कमाने की क्षमता दोनों बढ़ रही है।

2. ट्रेवल इकोसिस्टम का विस्तार

यह तेज़ी सिर्फ़ पारंपरिक ट्रेवल एजेंसियों या होटलों तक ही सीमित नहीं है। एयरपोर्ट पर खाने-पीने की सुविधाएँ (टीएफ़एस (TFS) जैसी कंपनियाँ), ऑनलाइन बुकिंग, लगज़री कूज़ और छोटे हॉस्पिटैलिटी चेन तक इसमें शामिल हो रहे हैं। यह इंडस्ट्री अब बड़ी हो रही है और इसमें नए अवसर भी बन रहे हैं।



3. निवेशकों की रुचि और बाज़ार की रफ़्तार

HDB फ़ाइनेंशियल सर्विसेज़ जैसे ब्लॉकबस्टर IPO और हॉस्पिटैलिटी सेगमेंट में मज़बूत लिस्टिंग के साथ, निवेशक अब ट्रेवल सेक्टर के अवसरों पर गहरी नज़र रख रहे हैं। कई निवेशक इसकी मज़बूत विकास दर, बढ़ते मुनाफ़े और भारत के लंबे समय के पर्यटन भविष्य से आकर्षित हो रहे हैं। प्राइम डेटाबेस (Prime Database) के अनुसार, भारत की IPO पाइपलाइन में \$26\$ बिलियन के 140 से ज़्यादा IPO तैयार खड़े हैं, और इनमें ट्रेवल तथा हॉस्पिटैलिटी कंपनियों का एक बड़ा हिस्सा है।

मुख्य IPO और उनकी मार्केट पोजिशन

कंपनी का नाम	सेक्टर	इश्यू साइज़ / वैल्यू	मार्केट पोजिशन	मुख्य विवरण
ट्रेवल फूड सर्विसेज़ (TFS)	एयरपोर्ट F&B, लाउंज	₹2,000 करोड़ / ₹14,480 करोड़ वैल्यूएशन	एयरपोर्ट QSR में 26%, लाउंज में 45%	397 आउटलेट्स चलाती है, FY25 में मज़बूत परिणाम
माउजी ट्रिप (SBC एक्सपोर्ट्स)	ट्रेवल एजेंसी, ऑनलाइन टूर	TBA	उच्च विकास वाला सेगमेंट (SBC के तहत)	FY25 रिवेन्यू में 43% वृद्धि
कॉर्डेलिया क्रूजेज़	क्रूज़, लक्ज़री टूरिज़्म	₹727 करोड़ (DRHP फाइल किया)	सबसे बड़ा घरेलू क्रूज़ ऑपरेटर	जून 2025 में लिस्टिंग के लिए फाइल किया
OYO, प्राइड होटल्स, LaRiSa	होटल्स, हॉस्पिटैलिटी	TBA	राष्ट्रीय और बुटीक चेन	IPO की तैयारी में हैं

आगे क्या?

जैसे-जैसे कमाई बढ़ रही है और इस सेक्टर का मुनाफ़ा ऊँचा जा रहा है और भी ट्रेवल और हॉस्पिटैलिटी कंपनियाँ पब्लिक होने की कतार में लग रही हैं। आने वाले IPO में सामान्य होटल चेन से लेकर खास अनुभव देने वाली कंपनियाँ तक शामिल हैं। यह इस बात का संकेत है कि यह सेक्टर अपने आगे के विस्तार के लिए पब्लिक बाज़ार पर भरोसा कर रहा है। सफल लिस्टिंग से इस सेक्टर में और ज़्यादा दिल-चस्पी पैदा होने की संभावना है— दोनों तरफ से: विकास के लिए पूंजी चाहने वाली कंपनियों से भी और भारत की पर्यटन लहर पर दाँव लगाने वाले निवेशकों से भी।

संस्थापक की सोच

- **स्थायी मूल्य बनाना:** हमारा ध्यान लंबे समय तक चलने वाली बिज़नेस की बुनियाद पर होना चाहिए, न कि सिर्फ़ छोटे समय के बाज़ार के रुझानों पर।
- **नेतृत्व मायने रखता है:** जिन कंपनियों के पास स्पष्ट रणनीतियाँ और नेतृत्व होता है, वे निवेशकों का भरोसा और बाज़ार में अपनी हिस्सेदारी जीतती हैं।

- **बदलाव के साथ ढलना ताकत है:** तेज़ी से बदलते ट्रेवल पैटर्न के लिए इनोवेशन और काम करने में तेज़ी की ज़रूरत होती है।

रिकॉर्ड संख्या में यात्री, बढ़ते उपभोक्ता खर्च और भारतीयों के दुनिया घूमने के तरीकों में लगातार इनोवेशन के साथ, 2025 में ट्रेवल कंपनियों के लिए IPO का बाज़ार, विकास और अवसर दोनों का वादा करता है।



IPO राउंड-अप: हाल की मुख्य बातें

जुलाई 2025 में भारत में IPO की गतिविधियों में जबरदस्त तेजी रही। इस दौरान मेनबोर्ड और SME कंपनियों ने कई अलग-अलग सेक्टर्स में शेयर बाजार में सफल एंट्री की। इस समय की खासियत थी, क्रायोजेनिक OGS लिमिटेड और स्पनवेब नॉनवॉवन लिमिटेड जैसी कंपनियों का बाजार में शानदार प्रदर्शन रहा। एंथम बायोसाइंसेज लिमिटेड और एलेनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेस जैसे बड़े मेनबोर्ड IPO भी आए। कुल मिलाकर, इस दौरान लगभग 40 कंपनियों ने पब्लिक बाजार में प्रवेश किया, जिनका बिजनेस कई अलग-अलग क्षेत्रों से जुड़ा था। यह भारत के IPO बाजार के स्वास्थ्य और निवेशकों की व्यापक रुचि को दिखाता है।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग डेट	लिस्टिंग गेन (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	बोर्ड	बिजनेस विवरण
क्रायोजेनिक OGS लिमिटेड	10 जुलाई 2025	₹17.77	99.49%	SME	इंडस्ट्रियल गैस और क्रायोजेनिक उपकरण निर्माता
स्पनवेब नॉनवोवन लिमिटेड	21 जुलाई 2025	₹60.98	65.16%	SME	हाइजीन, मेडिकल और इंडस्ट्रियल उपयोग के लिए नॉन-वोवन फैब्रिक
एडकाउंट्री मीडिया इंडिया लिमिटेड	4 जुलाई 2025	₹50.69	60.59%	SME	डिजिटल मार्केटिंग और परफॉर्मिंग मार्केटिंग सर्विसेज
मोनार्क सर्वेयर्स & इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स	29 जुलाई 2025	₹93.75	60.08%	SME	सिविल इंजीनियरिंग कंसल्टेंसी और प्रोजेक्ट मैनेजमेंट
ग्लेन इंडस्ट्रीज लिमिटेड	15 जुलाई 2025	₹63.02	57.08%	SME	इंजेक्शन मोल्डेड प्लास्टिक कंपोनेंट्स निर्माण
स्मार्टन पावर सिस्टम्स लिमिटेड	14 जुलाई 2025	₹50	51.2%	SME	इन्वर्टर, बैटरी और सोलर होम प्रोडक्ट्स
नीतू योशी लिमिटेड	4 जुलाई 2025	₹77.04	47%	SME	महिलाओं के एथनिक फैशन डिजाइन, निर्माण और एक्सपोर्ट
मेटा इंफोटेक लिमिटेड	11 जुलाई 2025	₹80.18	46.74%	SME	IT/नेटवर्क इंफ्रास्ट्रक्चर और सिस्टम इंटीग्रेशन
एलेनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेज	1 जुलाई 2025	₹852.53	33.65%	मेनबोर्ड	इंडस्ट्रियल और मेडिकल गैस निर्माता
ग्लोब सिविल प्रोजेक्ट्स लिमिटेड	1 जुलाई 2025	₹119	33.04%	मेनबोर्ड	सिविल कंस्ट्रक्शन और इन्फ्रास्ट्रक्चर सर्विसेज
एंथेम बायोसाइंसेज लिमिटेड	21 जुलाई 2025	₹3,395.79	28.13%	मेनबोर्ड	फार्मास्यूटिकल फॉर्मूलेशंस, APIs, बायोटेक प्रोडक्ट्स
क्रिज़ैक लिमिटेड	9 जुलाई 2025	₹860	25.56%	मेनबोर्ड	फाइबरग्लास पाइप्स और इंडस्ट्रियल इंसुलेटेड पैनल्स
ऐस अल्फा टेक लिमिटेड	3 जुलाई 2025	₹32.22	23.26%	SME	IoT डिवाइसेज और इंडस्ट्रियल ऑटोमेशन इंटीग्रेशन
संटेक इंफ्रा सॉल्यूशंस लिमिटेड	2 जुलाई 2025	₹44.39	20.7%	SME	EPC कॉन्ट्रैक्टर और इन्फ्रास्ट्रक्चर डेवलपमेंट

कंपनी का नाम	लिस्टिंग डेट	लिस्टिंग गेन (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	बोर्ड	बिज़नेस विवरण
सैवी इंफ्रा & लॉजिस्टिक्स लिमिटेड	28 जुलाई 2025	₹69.98	19.42%	SME	EPC कॉन्ट्रैक्ट्स, अर्थवर्क, लॉजिस्टिक्स और कंस्ट्रक्शन
संभव स्टील ट्यूब्स लिमिटेड	2 जुलाई 2025	₹540.13	19.01%	मेनबोर्ड	स्टील ट्यूब्स और पाइप्स निर्माता
PRO FX टेक लिमिटेड	3 जुलाई 2025	₹40.3	14.66%	SME	फॉरेक्स सॉफ्टवेयर और IT सॉल्यूशंस
HDB फाइनेंशियल सर्विसेज लिमिटेड	2 जुलाई 2025	₹12,500.00	13.64%	मेनबोर्ड	NBFC: वाहन, व्यवसाय और ग्रामीण वित्तीय ऋण
CFF फ़्लूड कंट्रोल लिमिटेड	16 जुलाई 2025	₹85.8	11.62%	SME	इंडस्ट्रियल वॉल्व्स और फ़्लूड कंट्रोल सॉल्यूशंस
श्री हरे-कृष्ण स्पंज आयरन लिमिटेड	1 जुलाई 2025	₹29.91	9.41%	SME	स्टील सेक्टर के लिए स्पंज आयरन निर्माता
स्मार्टवर्क्स कोवर्किंग स्पेसेज़	17 जुलाई 2025	₹582.56	9.35%	मेनबोर्ड	भारतभर में कोवर्किंग स्पेसेज़ प्रोवाइडर
मूविंग मीडिया एंटरटेनमेंट लिमिटेड	3 जुलाई 2025	₹43.4	6.5%	SME	फिल्म और वीडियो कंटेंट क्रिएशन और डिस्ट्रीब्यूशन
हैप्पी स्कवायर आउटसोर्सिंग सर्विसेज	10 जुलाई 2025	₹24.25	6.38%	SME	HR आउटसोर्सिंग और पेरोल सॉल्यूशंस
केमकार्ट इंडिया लिमिटेड	14 जुलाई 2025	₹80.08	4.62%	SME	स्पेशलिटी केमिकल्स और रॉ मटेरियल ट्रेडिंग
कल्पतरु लिमिटेड	1 जुलाई 2025	₹1,590.77	4.58%	मेनबोर्ड	पावर/इन्फ्रास्ट्रक्चर के लिए इंजीनियरिंग और कंस्ट्रक्शन
वंदन फूड्स लिमिटेड	7 जुलाई 2025	₹30.36	3.26%	SME	फूड प्रोसेसिंग: दालें, मसाले, आटा प्रोडक्ट्स
स्वस्तिक कास्टल लिमिटेड	28 जुलाई 2025	₹14.07	2.8%	SME	एल्यूमिनियम कास्टिंग निर्माता
अस्टन फार्मास्यूटिकल्स लिमिटेड	16 जुलाई 2025	₹27.56	1.59%	SME	फार्मा: टैबलेट्स, कैप्सूल, सिरप और मरहम



- बीज चरण की फंडिंग सबसे ज्यादा प्रभावित हुई, अप्रैल में केवल तीन स्टार्टअप्स ने \$3 मिलियन से कम की राशि जुटाई, जो यह दर्शाता है कि निवेशक बिना सिद्ध विचारों वाले स्टार्टअप्स के प्रति सतर्क रुख अपनाए हुए हैं।
- प्रारंभिक चरण (Series A/B) में निवेश बढ़ा, जो इस बात को दर्शाता है कि निवेशक उन स्टार्टअप्स में विश्वास रखते हैं जिनमें प्रारंभिक प्रगति और स्केलेबल क्षमता दिखाई दे रही है।
- विलंबित चरण की फंडिंग में 41% की गिरावट आई, जो लंबी डील साइकिल और स्थापित फिनटेक्स के लिए कड़े ड्यू डिलिजेंस का संकेत देती है। निवेशक अब मुनाफ़ा और अनुपालन पर अधिक ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।

M&A में उछाल और यूनिकॉर्न की हलचल

अधिग्रहण की गतिविधि में तेज़ी आई, जिसमें H1 2025 में 16 फिन-टेक M&A डीलस हुई—यह पिछले वर्ष की तुलना में 45% की बड़ी वृद्धि है। प्रमुख डीलस में Groww द्वारा Fisdome का \$150 मिलियन में अधिग्रहण और InCred Money द्वारा Stocko का \$35 मिलियन में अधिग्रहण शामिल हैं। यह कदम बाज़ार के लीडर्स द्वारा अपनाई जा रही एकजुटता रणनीतियों का संकेत देते हैं और यह दर्शाते हैं कि अब परिदृश्य मज़बूत हो रहा है जहाँ बड़े पैमाने और तालमेल अकेले विकास पर भारी पड़ रहे हैं। विडंबना यह रही कि IPO विंडो बंद रही और कोई सार्वजनिक लिस्टिंग नहीं हुई। एक नया यूनिकॉर्न सामने आया, जो H1 2024 की तुलना में एक सकारात्मक गति है और H2 2024 के साथ तालमेल बिठाता है।

क्षेत्रीय प्रतियोगी और VC लीडर

हालांकि मुंबई ने अप्रैल में थोड़े समय के लिए अन्य शहरों को पीछे छोड़ दिया था पर बेंगलुरु अभी भी बेताज फिनटेक हब बना हुआ है। इसने H1 2025 की कुल फंडिंग का 55% हिस्सा हासिल किया, जिसके बाद मुंबई 14% के साथ दूसरे स्थान पर रहा।

निवेशक गतिविधि का नेतृत्व इस प्रकार है:

- **कुल मिलाकर:** Peak XV, AngelList, LetsVenture
- **शुरुआती चरण:** Peak XV, Accel, Bessemer Venture Partners
- **सीड चरण:** Blume Ventures, Venture Catalysts, 100Unicorns
- **विलंबित चरण:** SoftBank Vision Fund, Lathe Investment, Sofina

Accel ने 34 निवेशों के साथ VC के लिए गति निर्धारित की, जबकि Blume Ventures ने अपने पोर्टफोलियो में सात नई कंपनियाँ जोड़ीं।

संख्याओं के पीछे: बदलाव और इनोवेशन

2025 में फिनटेक फंडिंग की तस्वीर कुछ नए रुझानों से आकार ले रही है। तीन मुख्य विषय खासतौर पर नजर आ रहे हैं:

- **डिजिटल आधारभूत संरचना:** भारत का डिजिटल प्लेटफॉर्म, जैसे UPI, अकाउंट एग्रीगेटर और आधार, वित्तीय सेवाओं को हर किसी तक पहुंचाने में तेजी ला रहे हैं। सिर्फ 2024 के अंत तक ही UPI पर हर महीने 15 अरब लेन-देन हुए! यह मज़बूत डिजिटल आधारभूत संरचना फिनटेक में नए आइडियाज और इनोवेशन को आगे बढ़ा रही है, भले ही फंडिंग थोड़ी धीमी हो रही हो।
- **एम्बेडेड फाइनेंस का बढ़ता असर:** अब वित्तीय सेवाएँ सीधे आपकी रोजमर्रा की ऐप्स में आ रही हैं—जैसे ई-कॉमर्स या राइड-हेलिंग प्लेटफॉर्म। इससे लोग आसानी से सेवाओं का इस्तेमाल कर सकते हैं और अनुभव और भी स्मूद और भरोसेमंद बन जाता है। यही कारण है कि प्रोडक्ट-फोकस्ड फंडिंग में तेजी देखी जा रही है।
- **AI, अनुपालन और मज़बूती:** निवेशक और स्टार्टअप अब AI पर ज्यादा ध्यान दे रहे हैं—लेंडिंग, KYC और फ्रॉड रोकथाम जैसे कामों में। साथ ही, नियमों का पालन और जोखिम प्रबंधन भी उतना ही जरूरी हो गया है। यही चीज़ें अब सिर्फ विकास के लिए नहीं, बल्कि निवेशकों के भरोसे के लिए भी अहम बन गई हैं।

अगले चरण को क्या बढ़ावा दे रहा है?

फिनटेक सेक्टर के भविष्य को मज़बूत करने वाले कुछ प्रमुख कारण हैं:

- **डिजिटल फॉर्मलाइजेशन का असर:** GST और अकाउंट एग्रीगेटर सिस्टम के बाद SME डिजिटल रूप से अधिक संगठित हो रहे हैं। इससे उन्हें क्रेडिट तक आसान पहुंच मिल रही है और उनकी गति-विधियाँ और भी पारदर्शी हो रही हैं।
- **नई पीढ़ी की माँग:** युवा और टेक-नेटिव यूजर्स नए प्रोडक्ट की माँग बढ़ा रहे हैं, खासकर वेल्थ मैनेजमेंट और इंश्योरेंस जैसे सेक्टरों में। उनकी प्राथमिकताएँ नए और स्मार्ट फिनटेक सॉल्यूशन्स को जन्म दे रही हैं।
- **अंतर्राष्ट्रीय विस्तार के अवसर:** UAE और सिंगापुर जैसी जगहों के साथ UPI लिंक और क्रॉस-बॉर्डर फिनटेक प्रयोग नए अवसर खोल रहे हैं। इससे भारतीय फिनटेक्स के लिए वैश्विक विस्तार का रास्ता आसान हो रहा है।

सेक्टर का कुल मूल्य 2025 में अनुमानित \$150 बिलियन है और 2030 तक यह दोगुना होने की संभावना है। यही कारण है कि वैश्विक निवेशक भारत की डिजिटल अर्थव्यवस्था में लंबी अवधि का निवेश कर रहे हैं।

निष्कर्ष: पीछे हटना नहीं, रणनीतिक पुनर्स्थापन

2025 में भारत में फिनटेक फंडिंग की धीमी रफ्तार पीछे हटाव नहीं, बल्कि एक रणनीतिक रीसेट है। यह गिरावट दर्शाती है कि अब दुनिया भर के निवेशक सतत विकास और बेहतर संचालन पर ध्यान दे रहे हैं, खासकर उस दौर के बाद जिसमें आसान पैसे के साथ तेजी आई थी। इस नए माहौल में जीतने वाले वे कंपनियाँ होंगी, जो इनोवेशन और नियमों का संतुलन बनाए रखें, स्केल और एफिशिएंसी के बीच संतुलन बनाएँ और अपने प्रोडक्ट विज्ञान को वास्तविक और मापने योग्य प्रभाव से जोड़ें। भारत का मजबूत डिजिटल आधारभूत ढांचा और टेक्नोलॉजी-आधारित उद्यमशीलता की बढ़ती संस्कृति इसे वैश्विक फिनटेक मानचित्र पर मजबूत बनाती है। जब फंडिंग के नए रास्ते फिर खुलेंगे, भारत का फिनटेक सेक्टर तैयार है अपनी अगली बड़ी छलांग के लिए।



भारतीय स्टार्टअप फंडिंग का हाल: जुलाई 2025

जुलाई 2025 में भारतीय स्टार्टअप इकोसिस्टम में निवेश का माहौल स्थिर मगर चुनिंदा रहा। इस पूरे महीने फंडिंग का मूल्य और सौदों की संख्या लगभग बराबर बनी रही, लेकिन किसी भी बड़े 'मेगा-राउंड' की कमी महसूस की गई। गति बनाए रखने में मुख्य रूप से ग्रोथ-स्टेज और डीपटेक सेक्टर के सौदों ने मदद की। इसमें भी खासकर AI, SaaS और सेमीकंडक्टर जैसे क्षेत्रों में जोरदार निवेश देखने को मिला। वहीं, शुरुआती चरण (Early-stage) की फंडिंग भी निवेशकों की सावधानी के बावजूद सक्रिय बनी रही। यह दौर स्पष्ट रूप से दिखाता है कि भारत का स्टार्टअप इकोसिस्टम अब मजबूत हो रहा है। यह मुश्किल समय में भी मजबूती से खड़ा है और अलग-अलग क्षेत्रों में इसकी मजबूत पकड़ है, जो देश के निजी स्टार्टअप फंडिंग परिदृश्य के लगातार हो रहे विकास को दर्शाता है।



साप्ताहिक फंडिंग विश्लेषण: जुलाई 2025

आपके पसंदीदा फॉर्मेट के अनुरूप, यहां जुलाई 2025 के पहले सप्ताह में भारतीय स्टार्टअप को मिली फंडिंग का विस्तृत साप्ताहिक विश्लेषण दिया गया है। यह डेटा Startupnews, Entracker, Inc42, और TheKredible की रिपोर्ट्स पर आधारित है।

पहला सप्ताह: 1 जुलाई – 7 जुलाई

सारांश:

इस सप्ताह भारतीय स्टार्टअप ने लगभग \$290 मिलियन की राशि 26 डीलस के जरिए जुटाई। सप्ताह की शुरुआत जबरदस्त रही, जहाँ ग्रोथ राउंड्स के साथ-साथ सीड और अर्ली स्टेज स्टार्टअप में भी तेजी देखने को मिली, खासकर SaaS और डीपटेक क्षेत्र में। फैमिली ऑफिस और बड़े निवेशक संस्थान (VCs) ग्रोथ और pre-IPO राउंड्स में सक्रिय बने रहे।

मुख्य डीलस:

- **Smartworks (Managed Workspaces):** \$20 मिलियन प्री-IPO राउंड
- **Varthana (Education Finance):** ₹159 करोड़ (~\$19M) का ऋण फंडिंग विस्तार के लिए
- **Kehtika (AgriTech):** \$18 मिलियन सीरीज B, कृषि सप्लाय चेन के विस्तार के लिए
- **InPrime Finserv (Fintech):** \$6 मिलियन सीरीज A, एम्बेडेड फाइनेंस के लिए

अन्य उल्लेखनीय डीलस:

- कई अर्ली स्टेज SaaS, फूडटेक और प्रॉपटेक स्टार्टअप ने \$3-\$7 मिलियन की राशि जुटाई।

सेक्टरल ट्रेंड्स:

- डीपटेक और SaaS ने डील वैल्यू में बढ़त बनाई।
- फिनटेक, फूडटेक और प्रॉपटेक में भी VC निवेशक काफी सक्रिय रहे।
- डीलस की संख्या के मामले में बेंगलुरु सबसे आगे रहा, इसके बाद मुंबई और दिल्ली-NCR

दूसरा सप्ताह: 8 जुलाई – 14 जुलाई

सारांश:

इस सप्ताह 17 भारतीय स्टार्टअप ने करीब \$95 मिलियन जुटाए, जो पिछले सप्ताह की तुलना में 67% कम है। यह आंकड़ा बताता है कि निवेशक इस हफ्ते थोड़ा सतर्क रहे और बड़ी रकम की डीलस कम हुईं। डीलस का ज़्यादातर ध्यान सीड और अर्ली सीरीज A राउंड्स पर था।

मुख्य डीलस:

- **Varthana (Education Finance, Debt):** ₹159 करोड़ का नया ऋण फंडिंग राउंड जारी रखा
- **InPrime Finserv (Fintech):** अर्ली-स्टेज राउंड में ~\$6M जुटाए
- **Lo! Foods (Foodtech):** \$3.5 मिलियन सीरीज B

- Vaaree (Home Decor, D2C): अर्ली-स्टेज राउंड

अन्य उल्लेखनीय डीलस:

- कई डीपटेक, फिनटेक और OTT स्टार्टअप्स ने सीड राउंड्स क्लोज किए।
- इस सप्ताह दो नए लीडरशिप हायरिंग और दो M&A की खबरें भी सामने आईं।

सेक्टरल ट्रेंड्स:

- इस सप्ताह सीड-स्टेज डीलस का दबदबा रहा।
- फिनटेक और SaaS क्षेत्रों ने फिर से प्रमुखता दिखाई।
- डीलस की संख्या के मामले में बेंगलुरु और मुंबई शीर्ष शहर रहे।

तीसरा सप्ताह: 15 जुलाई – 21 जुलाई

सारांश:

तीसरे सप्ताह में 26 भारतीय स्टार्टअप्स ने करीब \$97.45 मिलियन जुटाए। कुल रकम में हल्की बढ़त हुई, लेकिन इस बार कोई बहुत बड़ी “मेगा-राउंड” रिपोर्ट नहीं हुई। अर्ली और ग्रोथ दोनों स्टेज में गतिविधियां देखने को मिलीं, खासकर AI, ई-कॉमर्स और डीपटेक सेक्टर में।

मुख्य डीलस:

- Truemed (Healthtech/Telehealth): \$20M सीरीज C, Peak XV Partners से
- Phi Commerce (Omnichannel Payments): \$6M सीरीज B, BEENEXT द्वारा
- Zetwerk (B2B E-commerce): \$8.8M डेब्ट, JM Financial से
- Lo! Foods (Foodtech): \$3.5M सीरीज B, Rainmatter Capital ने लीड किया
- QpiAI (DeepTech/Quantum AI): \$32M सीरीज A, Avataar Ventures और National Quantum Mission

अन्य उल्लेखनीय डीलस:

- OmSpace (स्पेसटेक), KNOT (फैशन कॉमर्स), Trupeer (AI वीडियो) और Gibran (AI रिसर्च) ने अर्ली-स्टेज राउंड्स लीड किए।

सेक्टरल ट्रेंड्स:

- AI स्टार्टअप्स ने सबसे ज्यादा डीलस (6) की अगुवाई की।
- ई-कॉमर्स और हेल्थटेक भी सक्रिय रहे, जिसमें ई-कॉमर्स को क्विक-कॉमर्स ने और बढ़ावा दिया।

- डीलस की संख्या के मामले में बेंगलुरु सबसे आगे रहा, इसके बाद मुंबई, NCR, चेन्नई और पुणे प्रमुख शहर रहे।

चौथा सप्ताह: 22 जुलाई – 28 जुलाई

सारांश:

इस सप्ताह भारतीय स्टार्टअप्स ने 24 डीलस के जरिए कुल \$202.79 मिलियन जुटाए। यह पिछले हफ्तों की तुलना में एक बड़ा उछाल है, जो कई \$10M+ ग्रोथ राउंड्स, अर्ली-स्टेज SaaS/AI निवेश और EV तथा स्पेस/डिफेंस सेक्टर में फिर से निवेश बढ़ने के कारण हुआ।

मुख्य डीलस:

- Gupshup (Conversational AI, मुंबई): \$60M+ Globespan और EvolutionX से (डेब्ट और इक्विटी का मिश्रण) – ग्रोथ और अंतरराष्ट्रीय विस्तार के लिए
- SuperK (Tech-led Retail, हैदराबाद): ₹100 करोड़ (~\$12M) सीरीज B, 3STATE Ventures ने ग्रामीण किराना डिजिटल इजेशन के लिए लीड किया
- Netrasemi (Semiconductor, बेंगलुरु): ₹107 करोड़ (~\$12.5M), Zoho Corp और Unicorn India Ventures द्वारा लीड
- Composio (Agentic AI SaaS): \$25M सीरीज A, Lightspeed
- Kluisz.ai (AI Infrastructure): \$9.6M
- Edufund (Edtech/Fintech): \$6M, शिक्षा और वित्त क्षेत्र के लिए
- EVeez (E-mobility): अर्ली-स्टेज राउंड

अन्य उल्लेखनीय डीलस:

- IndiQube (Workspaces): ₹374 करोड़ का एंकर राउंड IPO से पहले (पूरी तरह इस सप्ताह की संख्या में शामिल नहीं; लेकिन प्रभावशाली)
- Pristyn Care (Healthtech): \$4M, बड़े मल्टी-इंस्टॉलमेंट राउंड का हिस्सा

सेक्टरल ट्रेंड्स:

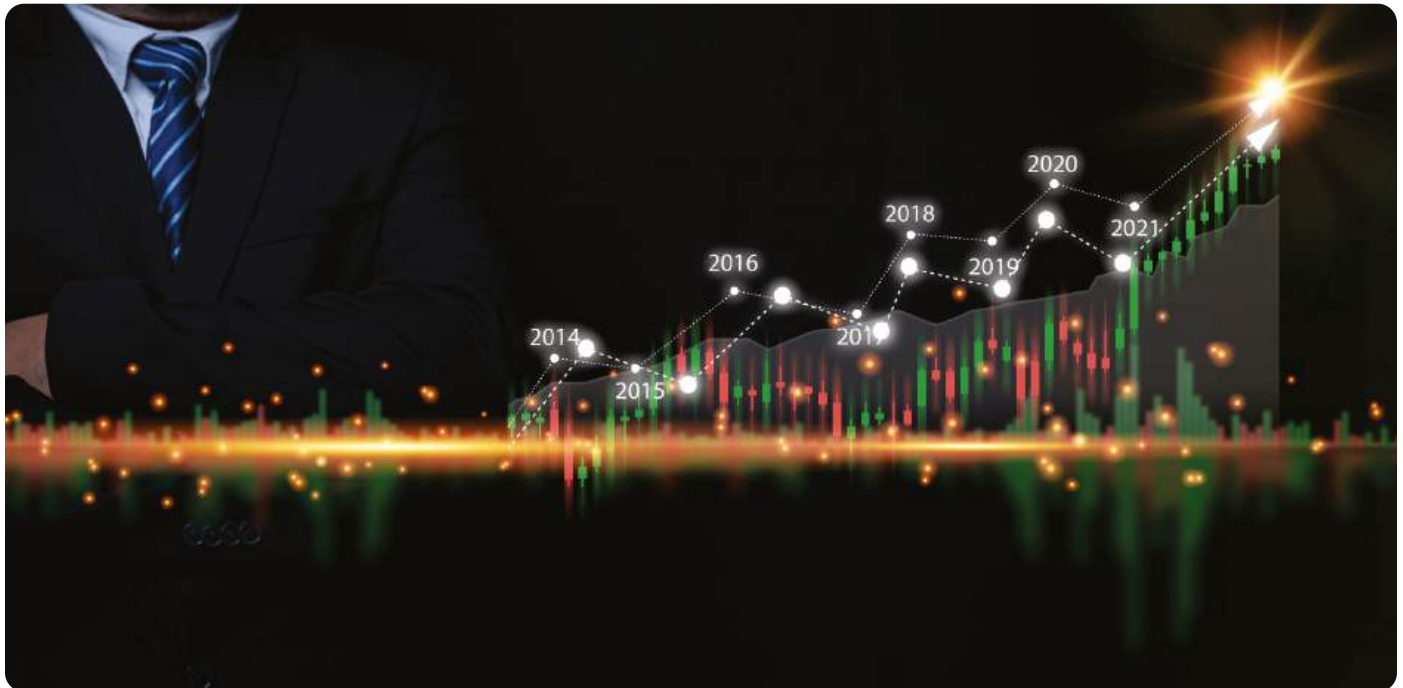
- AI/Agentic AI ने इस सप्ताह स्पष्ट नेतृत्व किया (कम से कम 5 डीलस)।
- डीपटेक और सेमीकंडक्टर फंडिंग में फिर से जोर देखा गया।
- रिटेल टेक और ईवी मोबिलिटी में निवेशकों की रुचि बढ़ी।
- बेंगलुरु, मुंबई, हैदराबाद और दिल्ली-NCR प्रमुख हब रहे।

साप्ताहिक फंडिंग का सारांश

सप्ताह	अनुमानित फंडिंग	डील्स की संख्या	प्रमुख राउंड्स	मुख्य सेक्टर
1-7 जुलाई	\$290M	26	स्मार्टवर्क्स, वर्थना, केहतिका, इनप्राइम, कई SaaS स्टार्टअप्स	SaaS, डीपटेक, फिनटेक, D2C
8-14 जुलाई	\$95M	17	वर्थना (ऋण), इनप्राइम, लो! फूड्स, वारी	फिनटेक, SaaS, फूडटेक, OTT
15-21 जुलाई	\$97M	26	टूमेड्स, फाई कॉमर्स, जेटवर्क, लो! फूड्स, क्यूपीआई एआई	एआई, ई-कॉमर्स, हेल्थटेक, डीपटेक
22-28 जुलाई	\$203M	24	गपशप, सुपर के, नेत्रासेमी, कॉम्पोजियो, क्लुइज.एआई, एडुफंड	एआई, SaaS, डीपटेक, रिटेल, EV

मुख्य निष्कर्ष और रुझान

- AI और डीपटेक ने इस महीने सबसे ज़्यादा ध्यान आकर्षित किया, कम से कम पांच प्रमुख राउंड्स इसी सेक्टर में हुए।
- SaaS, फिनटेक और D2C स्टार्टअप फंडिंग के मुख्य स्तंभ बने रहे।
- इस महीने कोई बहुत बड़ी “ब्लॉकबस्टर” यूनिคอร์न राउंड नहीं हुआ, लेकिन कई \$10-60M के महत्वपूर्ण फंडरेज़ेज हुए।
- जुलाई के अंत में फंडिंग में फिर से तेजी देखी गई, खासकर ग्रॉथ-स्टेज AI, SaaS और रिटेल/सेमीकंडक्टर में निवेश बढ़ने से।
- जुलाई के अंत में फंडिंग में फिर से तेजी देखी गई, खासकर ग्रॉथ-स्टेज AI, SaaS और रिटेल/सेमीकंडक्टर में निवेश बढ़ने से।
- बेंगलुरु और मुंबई शीर्ष शहर बने, जबकि हैदराबाद, पुणे और NCR भी नए प्रमुख हब के रूप में उभरे।
- सेक्टर में विविधता रही: स्पेसटेक, डिफेंस-टेक, एजेंटिक AI, EV मोबिलिटी और हेल्थटेक सभी टॉप डील्स में शामिल रहे।



गवर्नेंस और नियामक अपडेट्स

SEBI का अगला बड़ा कदम: NPO फंडरेजिंग के लिए ई-बुक प्लेटफॉर्म



भारत के पूंजी बाजार के नियामक, Securities and Exchange Board of India (SEBI), ने एक बार फिर सोशल सेक्टर पर ध्यान केंद्रित किया है। इस बार उनका नया इनोवेशन है—Social Stock Exchange (SSE) के माध्यम से Not-for-Profit Organisations (NPOs) के लिए एक विशेष ई-बुक फंडरेजिंग प्लेटफॉर्म। इसके माध्यम से, SEBI का उद्देश्य एक नए युग की शुरुआत करना है जिसमें पारदर्शिता बढ़ाना, कुशलता में सुधार और भागीदारी बढ़ाना शामिल है।

ई-बुक प्लेटफॉर्म क्यों?

SSE Electronic Book Provider (SSE-EBP) प्लेटफॉर्म NPO के लिए फंडरेजिंग की जटिल प्रक्रिया को आसान बनाने के लिए बनाया गया है। इसका मुख्य उद्देश्य है Zero Coupon Zero Principal (ZCZP) इंस्ट्रुमेंट्स और अन्य अनुमत सिक्योरिटीज का निर्गमन NPO के माध्यम से करना, एक ऐसा इंटीग्रेटेड सिस्टम जो निवेशकों और जारीकर्ताओं दोनों के लिए बिडिंग और सेटलमेंट को एक ही जगह आसान बनाता है।

इस प्लेटफॉर्म से उम्मीद है कि पुराने कागजी काम, मैनुअल वेरिफिकेशन और अस्पष्ट प्रक्रियाओं जैसी बाधाओं को काफी हद तक हटाया जा सकेगा। NPO जो ₹50 लाख या उससे अधिक राशि जुटाना चाहती हैं (चाहे हर इश्यू के लिए हो या शेल्फ इश्यू के माध्यम से), उनके लिए SSE-EBP का इस्तेमाल अनिवार्य होगा। यह सीमा सुनिश्चित करती है कि प्लेटफॉर्म महत्वपूर्ण पूंजी प्रवाह को विकासात्मक कारणों तक पहुंचाने में सक्षम रहे और उच्च गवर्नेंस मानकों को बनाए रखे। SSE-EBP NPO फंडिंग को स्मार्ट, पारदर्शी और सुरक्षित बनाने की दिशा में एक बड़ा कदम है।

यह कैसे काम करता है: जारीकर्ता से सोशल निवेशक तक

अब NPO को हर इश्यू से पहले सख्त फंडरेजिंग दस्तावेज और विस्तृत टर्म शीट जमा करनी होगी। इन दस्तावेजों में प्रोजेक्ट का विवरण, इश्यू साइज और प्रमुख शर्तें शामिल होती हैं। दस्तावेज कम से कम दो कार्य दिवस पहले जमा करने होंगे और पहली बार इश्यू करने वाले NPO के लिए यह अवधि पाँच दिन है। यह प्रक्रिया सभी मार्केट प्रतिभागियों के लिए ड्यू डिलिजेंस और पारदर्शिता सुनिश्चित करती है।

प्लेटफॉर्म तक पहुँच:

- क्वालिफाइड इंस्टिट्यूशनल बायर्स (QIBs)
- नॉन-इंस्टिट्यूशनल निवेशक
- रिटेल निवेशक

विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक और विदेशी फंड शामिल नहीं हैं, ताकि ध्यान घरेलू पूंजी पर केंद्रित रहे।

निवेशक स्टॉक एक्सचेंज के कामकाजी घंटों (सुबह 9 बजे से शाम 5 बजे) में एक एनॉनिमस पूलिंग सिस्टम के माध्यम से बोली लगा सकते हैं। इससे समान अवसर मिलता है और किसी प्रकार का पक्षपात या बाहरी प्रभाव हट जाता है। एलॉटमेंट या तो फर्स्ट-कम-फर्स्ट-सर्व्ड आधार पर या प्रो-राटा आधार पर किया जाएगा, जिससे निष्पक्षता बनी रहे।

तकनीक और सुरक्षा – प्रणाली की बुनियाद

मुख्य फोकस बिंदु:

- मज़बूत टेक इंफ्रास्ट्रक्चर, जिसमें बैकअप सिस्टम, डिजास्टर मैनेजमेंट और रिकवरी मैकेनिज़्म शामिल हैं।
- सख्त KYC, डिस्कलोजर और एस्करो-आधारित फंड सेटलमेंट प्रक्रिया, ताकि धन का सुरक्षित और ट्रेस करने योग्य प्रबंधन हो सके।

- रियल-टाइम अपडेट्स, जिनमें जारी किए जा रहे इंस्ट्रूमेंट्स की सभी जानकारी प्लेटफॉर्म की वेबसाइट पर तुरंत उपलब्ध होती है— अधिकतम पारदर्शिता सुनिश्चित करते हुए।

सफल बोली लगाने वाले निवेशक यदि समय पर भुगतान नहीं करते, तो उन्हें 30 दिनों के लिए डिबार किया जा सकता है। जारीकर्ता (NPO) यदि बिना उचित कारण इश्यू वापस लेते हैं, तो उन्हें 7 दिनों के लिए प्रतिबंधित किया जा सकता है। केवल अंडर-सब्सक्रिप्शन और निवेशक की डिफॉल्ट स्थिति।

SSE-EBP को खास क्या बनाता है?

फ़ीचर	पारंपरिक NPO फंडरेजिंग	SSE-EBP प्लेटफॉर्म
एप्लिकेशन प्रक्रिया	मैनुअल, अक्सर ऑफलाइन	पूरी तरह इलेक्ट्रॉनिक और ऑनलाइन
एलिजिबिलिटी डॉक्यूमेंटेशन	अलग-अलग और सीमित	स्टैंडर्ड और विस्तृत डॉक्यूमेंटेशन
निवेश भागीदारी	सीमित (चुने हुए दानदाता)	व्यापक—QIBs, रिटेल और नॉन-इंस्टिट्यूशनल निवेशक
पारदर्शिता	कम और सीमित जानकारी	रियल-टाइम और सार्वजनिक एक्सेस
बिडिंग और अलॉटमेंट	बंद या बातचीत आधारित	अनाम, सिस्टम-ड्रिवन और निष्पक्ष
जवाबदेही	लागू करना कठिन	पेनल्टी-आधारित दिशानिर्देश और स्पष्ट नियम



प्रभाव: सोशल कैपिटल को नई गति

भारत के सोशल इन्वेस्टमेंट इकोसिस्टम को एक प्लेटफॉर्म पर लाते हुए और पूरी तरह डिजिटाइज करके, SSE-EBP प्लेटफॉर्म कई बड़े बदलाव लाने की क्षमता रखता है। यह कदम तैयार है:

- सोशल फंडरेजिंग की कुशलता और विश्वसनीयता बढ़ाने के लिए
- सोशल प्रोजेक्ट्स में निवेशकों का दायरा बढ़ाने के लिए
- ड्यू डिलिजेंस को मानकीकृत करने, जिससे सोशल उद्यमियों को सशक्त बनाया जा सके और डोनर का भरोसा बढ़ाया जा सके

SEBI ने इस ड्राफ्ट फ्रेमवर्क पर जनमत आमंत्रित किया है, जो इसकी पारदर्शिता और सर्वसम्मति के प्रति जिम्मेदारी का संकेत देता है। सार्वजनिक सुझावों की विंडो 24 जुलाई तक खुली है, और सेक्टर के हितधारक सक्रिय रूप से प्रतिक्रिया तैयार कर रहे हैं। साफ शब्दों में—SSE-EBP भारतीय सोशल फाइनेंस के लिए एक नया मानक स्थापित करने की दिशा में कदम बढ़ा चुका है।

इस पहल के साथ, SEBI एक ऐसे सोशल सेक्टर की नींव रख रहा है जो और मज़बूत, जवाबदेह और टेक-ड्रिवन हो—जहाँ हर निवेशित या जुटाया गया रुपया ट्रैक किया जा सके, सत्यापित हो सके और अधिकतम प्रभाव के लिए इस्तेमाल हो सके।

MCA 2025: भारत की कंप्लायंस हुई डिजिटल

नई डिजिटल कंप्लायंस युग की शुरुआत

14 जुलाई 2025 को भारतीय कॉर्पोरेट नियमन का केंद्र—कॉर्पोरेट कार्य मंत्रालय (MCA)—ने एक लंबा इंतजार करने वाला बदलाव शुरू किया। इस पहल के तहत MCA ने 38 नए ई-फॉर्म लॉन्च किए, जो इसके महत्वाकांक्षी MCA21 V3 पोर्टल प्रोजेक्ट का मुख्य हिस्सा हैं। इसे कई स्टैक-होल्डर्स ने पहले ही “कंप्लायंस का डिजिटल युग” कहकर संबोधित किया है।

अब पुराने ऑफलाइन PDF अपलोड, वेलिडेशन एरर्स और जटिल डायरेक्टर आईडी नंबर (DIN) प्रबंधन जैसी परेशानियां इतिहास बन गई हैं। पेशेवर, फाइंडर्स, ऑडिटर्स और कंपनी सचिवों के लिए यह सिर्फ एक नया नियम नहीं है—यह कॉर्पोरेट इंडिया के काम करने के तरीके में एक मूलभूत बदलाव है। MCA21 V3 के साथ भारत की कॉर्पोरेट कंप्लायंस पूरी तरह डिजिटल और आसान हो गई है, जो समय और संसाधनों की बचत के साथ पारदर्शिता और कार्यकुशलता भी लाती है।

डिजिटल कंप्लायंस की घड़ी: MCA21 V3 का आगमन

इस बड़े बदलाव को सुचारू बनाने के लिए MCA ने 12 जुलाई से 14 जुलाई तक पूरे देश में पोर्टल डाउनटाइम आयोजित किया। इन 72 अहम घंटों के दौरान 38 प्रभावित ई-फॉर्म के लिए ई-फाइलिंग पूरी तरह बंद रही। कंप्लायंस मैनेजर, पेशेवर और कंपनी सचिवों को अपने फाइलिंग शेड्यूल को पहले से तैयार करना पड़ा, लंबित रसीदें डाउन-लोड करनी पड़ीं और नए पोर्टल के लिए क्रेडेंशियल्स की जांच करनी पड़ी।

जैसे ही 14 जुलाई की आधी रात हुई, नया V3 पोर्टल लाइव हो गया। यह तीन साल के डिजिटल ट्रांसफॉर्मेशन की अंतिम कड़ी थी। यह एक ही दिन में सबसे व्यापक नियामक बदलाव था, जो Companies Act, 2013 के बाद सबसे बड़ा माना जा रहा है। MCA21 V3 ने कॉर्पोरेट इंडिया में डिजिटल कंप्लायंस की नई कहानी शुरू कर दी है।



क्या नया है?

MCA21 V3 पोर्टल का विश्लेषण

नया MCA21 V3 पोर्टल सिर्फ दिखने में नया नहीं है—यह मूल रूप से बिज़नेस दस्तावेज़ फाइलिंग के तरीके को पूरी तरह बदल देता है।

फीचर	पुराना V2 पोर्टल	नया V3 पोर्टल
फाइलिंग मोड	ऑफलाइन PDF अपलोड	ऑनलाइन, वेब-आधारित
लॉगिन एक्सेस	CIN-आधारित (कंपनी-केंद्रित)	रोल-आधारित (व्यक्तिगत)
DSC आवश्यकता	सभी फॉर्म	रोल और फॉर्म के अनुसार चयनित
प्रि-फिल एरर	अक्सर होते थे	कम हुए, रियल-टाइम चेक के साथ

अब एक-साइज-फिट-ऑल एक्सेस की बजाय, रोल्स को स्पष्ट रूप से मैप किया गया है—डायरेक्टर, प्रोफेशनल, कंपनी यूज़र। साथ ही, डिजिटल सिग्नेचर सर्टिफिकेट (DSC) को हर रोल के लिए प्रमाणित करना अनिवार्य है, जिससे सुरक्षा और जवाबदेही दोनों बढ़ जाती हैं।

परिवर्तन का केंद्र: 38 महत्वपूर्ण फॉर्म

नए MCA21 V3 पोर्टल के तहत लाए गए 38 फॉर्म भारतीय कॉर्पोरेट दुनिया की लगभग सभी आवश्यकताओं को कवर करते हैं—जैसे सालाना रिटर्न, डायरेक्टर नियुक्तियाँ, मर्जर, कंपनी बंद करना, CSR रिपोर्टिंग, ऑडिट कंप्लायंस, शिकायतें और यहाँ तक कि Companies Act, 1956 के पुराने फॉर्म भी।

- वार्षिक फाइलिंग: AOC-4, MGT-7, MGT-7A (XBRL फॉर्मेट सहित)

- **ऑडिट और कॉस्ट ऑडिट:** ADT सीरीज, CRA सीरीज, ऑडिटर रिपोर्ट के Extracts
- **CSR रिपोर्ट्स:** AOC-4 Addendum/CSR-2, CSR-1
- **डायरेक्टर नियुक्तियाँ/परिवर्तन:** DIR-3C, MR-1
- **पुराने रिटर्न्स:** 20B, 21A, 23AC, 23ACA आदि
- **निधि और डॉरमंट कंपनियाँ:** MSC-3, NDH-1 से NDH-3 तक

इस सूची में भारत की 1.6 मिलियन रजिस्टर्ड कंपनियों के लगभग हर कंप्लायंस परिदृश्य को शामिल किया गया है।

कॉर्पोरेट इंडिया पर प्रभाव

नए MCA21 V3 पोर्टल ने बड़े कॉर्पोरेट्स और स्टार्टअप्स के लिए साथ में अवसर और चुनौती दोनों पेश किए हैं।

मुख्य प्रभाव:

- **अधिक प्रभावशीलता, कम गलतियाँ:** रियल-टाइम वैलिडेशन पुराने V2 सिस्टम की तरह सामान्य डेटा-एंट्री एरर्स, रीसबिशन और भुगतान समस्याओं को काफी कम कर देगा।
- **कड़ी सुरक्षा:** व्यक्तिगत, रोल-बेस्ड लॉगिन और प्रत्येक रोल के लिए DSC मैपिंग से फर्जी फाइलिंग की संभावना बहुत कम हो गई है।
- **लर्निंग कर्व:** नया इंटरफेस और वैलिडेशन नियम वित्त टीम और कंपनी सचिवों के लिए त्वरित अनुकूलन, स्टाफ़ ट्रेनिंग और डिजिटल क्रेडेंशियल्स का पुनः सत्यापन जरूरी बना देते हैं।

फर्मों के लिए विशेषज्ञों की कार्ययोजना:

1. समय से पहले सभी फाइलिंग पूरी करें।
2. क्रेडेंशियल्स को PAN/Aadhaar से सिंक करें।
3. संक्रमण से पहले सभी आवश्यक रसीदें डाउनलोड कर लें।
4. सभी DSC को नए रोल नियमों के अनुसार मैप करें।
5. समायोजन अवधि और प्रारंभिक समस्याओं के लिए तैयार रहें।

कॉर्पोरेट गवर्नेंस के लिए एक नया युग

यह अपडेट केवल तकनीकी बदलाव नहीं है। यह एक रणनीतिक कदम है, जो “डिजिटल इंडिया” के विज़न के साथ जुड़ा हुआ है— जिसका उद्देश्य कंपनियों के लिए अनुपालन को आसान, पारदर्शी और हर स्तर की कंपनियों—चाहे वे सार्वजनिक हों या निजी, बड़ी हों या छोटी—के लिए अधिक सुलभ बनाना है।

यह उन वर्षों की लगातार सुधारों का परिणाम है, जिनमें कंपनियों के पंजीकरण कार्यालय और शुल्क में संशोधन, ई-इनवॉइसिंग का बढ़ावा और XBRL फॉर्मेट में फाइलिंग का विस्तार शामिल है। MCA21 V3 के पूर्ण होने के साथ, सरकार यह संदेश दे रही है कि वह डिजिटल गवर्नेंस को भारतीय कॉर्पोरेट प्रणाली के केंद्र में लाना चाहती है।

विशेषज्ञ क्या कहते हैं?

मुंबई के एक प्रमुख कंपनी सेक्रेटरी ने कहा,

“यह पिछले दशक की सबसे महत्वपूर्ण अनुपालन ऑटोमेशन है। जो कंपनियाँ जल्दी से अपने कर्मचारियों को नई प्रणाली के लिए प्रशिक्षित करेंगी, वे इसे संभावित बाधा के बजाय प्रतिस्पर्धात्मक लाभ में बदल सकती हैं।”

इनोवेशन के बावजूद, कुछ चिंता बनी हुई है—विशेषकर उन छोटी कंपनियों में जिनके पास सीमित संसाधन हैं। उद्योग समूह सरकार से अनुरोध कर रहे हैं कि संक्रमण के दौरान अतिरिक्त समर्थन प्रदान किया जाए और MCA यह सुनिश्चित करे कि कंपनियों के लिए हेल्पडेस्क मज़बूत और सुलभ बने, ताकि नई प्रणाली में सहज रूप से ढल सकें।

अनुपालन का अगला कदम क्या है?

इन 38 नए फॉर्मों का लॉन्च भारतीय व्यवसाय के लिए एक मील का पत्थर साबित हुआ है। जैसे-जैसे देश की अनुपालन प्रणाली डिजिटल होती जा रही है, कंपनियों के लिए केवल तालमेल बनाए रखना ही नहीं, बल्कि उस दुनिया में आगे बढ़ना जरूरी हो गया है जहाँ डिजिटल अनुपालन अब केवल विकल्प नहीं, बल्कि अच्छे शासन और कॉर्पोरेट विकास का मुख्य इंजन बन चुका है।

भारतीय पेशेवरों, सलाहकारों और संस्थापकों के लिए जुलाई 2025 यादगार रहेगा—वह महीना जब अनुपालन स्वाभाविक रूप से डिजिटल हो गया और एक अधिक पारदर्शी, कुशल और भरोसेमंद व्यावसायिक माहौल के द्वार खुल गए।



SEBI म्यूचुअल फंड्स की व्यावसायिक गतिविधियों पर प्रतिबंधों में ढील देने पर विचार कर रहा है

भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड (SEBI) ने एक परामर्श पत्र जारी किया है, जिसमें म्यूचुअल फंड्स (MF) की व्यावसायिक गतिविधियों, विशेष रूप से एसेट मैनेजमेंट कंपनियों (AMC) के लिए नियमों में महत्वपूर्ण ढील देने का प्रस्ताव रखा गया है। प्रस्तावित बदलावों का उद्देश्य AMC को अधिक संचालनिक लचीलापन देना, वैश्विक विस्तार की सुविधा प्रदान करना और हितों के टकराव से बचाव के लिए नए सुरक्षा उपाय लागू करना है।



प्रमुख प्रस्तावित बदलाव

• ब्रॉड-बेसिंग आवश्यकता में ढील:

AMC को जल्द ही पूल किए गए नॉन-ब्रॉड-बेसड फंड्स (जिनमें 20 से कम निवेशक हों या जिनकी होल्डिंग्स अधिक केंद्रीकृत हों) को मैनेज और एडवाइज करने की अनुमति मिल सकती है, जो पहले प्रतिबंधित था। इससे AMC ऐसे फंड्स को बिना अलग पोर्टफोलियो मैनेजमेंट सर्विस (PMS) लाइसेंस के संभाल सकेगी।

• अनुमत गतिविधियों का विस्तार:

AMC और उनकी सहायक कंपनियाँ भारत और विदेशों में फंड वितरण और मार्केटिंग जैसी सहायक गतिविधियों में भाग ले सकती हैं। विशेष रूप से, AMC को अनुमति दी जा सकती है कि वे:

* अपने या अपनी सहायक कंपनियों द्वारा मैनेज या एडवाइज किए गए फंड्स के लिए वैश्विक वितरक के रूप में काम करें।

* पेंशन फंड्स के लिए पॉइंट ऑफ प्रेजेंस (POP) के रूप में सेवाएँ प्रदान करें, जिससे वे पेंशन से संबंधित सेवाएँ दे सकें, जैसा कि पेंशन फंड रेगुलेटरी एंड डेवलपमेंट अथॉरिटी (PFRDA) द्वारा अनुमत है।

• संसाधन आवंटन नियम:

म्यूचुअल फंड निवेशकों की सुरक्षा के लिए, SEBI ने AMC संसाधनों के रिंग-फेंसिंग और अनुपातिक आवंटन का प्रस्ताव रखा है। इसका

उद्देश्य यह सुनिश्चित करना है कि नॉन-ब्रॉड-बेसड मांडेट्स के प्रबंधन से होने वाली लागत म्यूचुअल फंड निवेशकों पर अनुचित रूप से न डाली जाए।

• हितों के टकराव से बचाव के उपाय:

SEBI के प्रस्ताव में कई गवर्नेंस उपाय शामिल हैं, जैसे कि:

* म्यूचुअल फंड और अन्य पूल किए गए एसेट्स को संभालने वाली टीमों के बीच स्पष्ट भूमिकाएँ और जिम्मेदारियाँ तय करने वाली लिखित नीतियाँ।

* पारदर्शिता और फ्रंट-रनिंग या इनसाइडर ट्रेडिंग से बचाव के लिए ऑटोमेटेड ऑर्डर मैनेजमेंट सिस्टम।

* म्यूचुअल फंड्स के डायरेक्ट प्लान्स के वितरण पर कमीशन की मनाही, विशेषकर वैश्विक वितरण में।



इस कदम के पीछे की वजह

यह बदलाव म्यूचुअल फंड उद्योग की लंबे समय से चली आ रही माँगों का जवाब है, खासकर एसोसिएशन ऑफ म्यूचुअल फंड्स इन इंडिया (AMFI) की, जो चाहते थे कि नियामक बाधाओं को कम किया जाए और AMC को अपने बिजनेस मॉडल को वैश्विक सर्वोत्तम प्रथाओं के अनुसार विविध बनाने की अनुमति मिले। इसका उद्देश्य है—व्यवसाय करना आसान बनाना, नवाचार को प्रोत्साहित करना और भारतीय AMC को अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रतिस्पर्धा करने योग्य बनाना। साथ ही, यह सुनिश्चित करना कि हितों के टकराव और म्यूचुअल फंड संपत्तियों के दुरुपयोग से बचाव के लिए मजबूत सुरक्षा उपाय मौजूद हों।

अगले कदम

SEBI ने इन प्रस्तावों को 28 जुलाई 2025 तक सार्वजनिक प्रतिक्रिया के लिए खोल दिया है। उद्योग के हितधारक, निवेशक और आम जनता प्रोत्साहित हैं कि वे सुधारों को अंतिम रूप देने से पहले अपने सुझाव और टिप्पणियाँ दें।



मार्केट मिरर

वॉल स्ट्रीट के बाज़ीगर पर लगा SEBI का निशाना: जेन स्ट्रीट नामक ग्लोबल दिग्गज कैसे बनी भारत के बाज़ार नियामक की दुश्मन?

अगर आप मुंबई के किसी भी स्टॉक ट्रेडर से पूछें कि पर्दे के पीछे रहकर, चुपके से बाज़ार की डोर कौन खींच रहा है, तो एक नाम ज़रूर सामने आएगा: जेन स्ट्रीट। इसे अक्सर वॉल स्ट्रीट का "अदृश्य बादशाह" कहा जाता है। यह एक ग्लोबल ट्रेडिंग महाशक्ति है जो अपनी बिजली जैसी तेज़ एल्गोरिदम और गणितीय जादूगरी के लिए मशहूर है। अभी तक यह कंपनी पर्दे के पीछे से ही काम करती थी-दिखती कहीं नहीं थी, पर थी हर जगह।

मगर इस साल, जेन स्ट्रीट को भारत की सबसे गर्म और विवादित सुर्खियों में अपनी जगह बनानी पड़ी। देश के बाज़ार नियामक SEBI ने उस पर आरोप लगाया कि उसने दुनिया के सबसे व्यस्त ऑप्शंस मार्केट (Options Market) में कीमतों के साथ छेड़छाड़ की है और बाज़ार के खेल को अपने पक्ष में झुका दिया है। यह धमाकेदार टकराव पहले ही दलाल स्ट्रीट पर ग्लोबल ट्रेडर्स के काम करने का तरीका बदल रहा है और भारत की एक बड़ी वित्तीय शक्ति बनने की महत्वाकांक्षा को भी नया आकार दे रहा है।

आइए, जेन स्ट्रीट की इस पूरी कहानी को सुलझाते हैं: क्या हुआ, यह इतना मायने क्यों रखता है, और इसका हर भारतीय निवेशक और ट्रेडर के लिए क्या मतलब है।

जेन स्ट्रीट कौन है, आखिर ये बला क्या है?

इससे पहले कि हम विवाद की तह तक जाएँ, यह जानना ज़रूरी है कि जेन स्ट्रीट नामक यह विशालकाय शक्ति क्या है।

इसकी शुरुआत न्यूयॉर्क में 2000 में हुई। इस फर्म ने चुपचाप बढ़ते हुए दुनिया की सबसे बड़ी क्वांटिटेटिव ट्रेडिंग कंपनियों में अपनी जगह बना ली। ज़रा कल्पना कीजिए: PDF, कोडर और गणितज्ञों की एक विशाल टीम, जो ऐसे कंप्यूटर प्रोग्राम डिज़ाइन करती है जो आँख झपकते ही शेयरों, बॉन्ड्स और डेरिवेटिव्स को खरीद-बेच देते हैं। आपको जानकर हैरानी होगी कि 2023 तक, अमेरिका में हर दस इक्विटी ट्रेडों में से एक के पीछे जेन स्ट्रीट का हाथ था—यह आँकड़ा सचमुच चौंकाने वाला है!

मगर अब जेन स्ट्रीट सिर्फ वॉल स्ट्रीट तक सीमित नहीं है। पिछले दशक में, इसने 45 से अधिक देशों में अपना विस्तार किया है, जिसमें भारत में भी इसकी एक बड़ी उपस्थिति है। यहाँ, इसकी अति-तेज़ ट्रेडिंग और गहरी जेबों ने इसे एक बड़ा खिलाड़ी बना दिया—खासकर बैंक निफ्टी ऑप्शंस मार्केट में, जहाँ हर हफ़्ते अरबों का लेन-देन होता है।

SEBI का एटम बम: "बाज़ार में हेरफेर" के आरोप

महीनों से दलाल स्ट्रीट पर फुसफुसाहटें चल रही थीं: बैंक निफ्टी इंडेक्स में कुछ रहस्यमय, बड़े ट्रेड हो रहे हैं, जो खासकर एक्सपायरी (Expiry) के दिनों में कीमतों में जबरदस्त उतार-चढ़ाव ला रहे हैं। असली झटका इस जुलाई में लगा, जब SEBI ने एक अभूतपूर्व क़दम उठाते हुए जेन स्ट्रीट पर "सुनियोजित तरीके से बाज़ार में हेरफेर" करने का आरोप लगाया।



SEBI के अनुसार, कहानी कुछ इस तरह सामने आई:

- **मिलीभगत के दाँव:** जेन स्ट्रीट से जुड़ी कई संस्थाओं ने बाज़ार के खुलते ही बैंक निफ्टी के शेयरों में बहुत बड़े-बड़े खरीद ऑर्डर दिए, जिससे कीमतें ऊपर उछल गईं।
- **एक साथ दोहरी बाज़ी:** जब ये शेयर बढ़ रहे थे, तो जेन स्ट्रीट की ही दूसरी शाखाओं ने ऑप्शंस में भारी "शॉर्ट" दाँव लगाए—यानी, उन्होंने इस बात पर दाँव लगाया कि दिन के अंत तक बैंक निफ्टी गिर जाएगा।
- **अंतिम समय पर पलटी:** बाज़ार बंद होने के करीब, जेन स्ट्रीट ने अचानक उन शेयरों को बाज़ार में उड़ेल दिया, जिससे सेटलमेंट से ठीक पहले कीमतें धड़ाम से गिरी। SEBI का दावा है कि इस तेज़ गिरावट ने फ़र्म को उन शॉर्ट ऑप्शंस कॉन्ट्रैक्ट्स पर भारी-भरकम मुनाफ़ा कमाने का मौक़ा दिया।



- **छोटे निवेशकों को चोट:** इतने भयानक उतार-चढ़ाव में, आम भारतीय ट्रेडर्स—खासकर जो बाज़ार में नए थे—ऊँचे दामों पर खरीदकर कम दामों पर बेचते रह गए और अपनी मेहनत की कमाई गँवा दी, जबकि जेन स्ट्रीट ने कथित तौर पर यह सारा फ़ायदा बटोर लिया।

SEBI ने इसे महज़ कोई "चतुर आर्बिट्रिज" नहीं कहा। उनके लिए, यह खुल्लम-खुल्ला "हेरफेर" था—बाज़ार को अपने पक्ष में झुकाने के लिए बनावटी माँग और आपूर्ति पैदा करना। नियामक का कहना है कि सिर्फ़ जनवरी 2024 के एक ही ट्रेडिंग सेशन में, जेन स्ट्रीट ने इन तिकड़मों से ₹735 करोड़ का चौका देने वाला मुनाफ़ा कमाया। SEBI का अनुमान है कि दो सालों में भारत में उनका मुनाफ़ा ₹36,000 करोड़ से अधिक था।

जेन स्ट्रीट की प्रतिक्रिया

जेन स्ट्रीट ने, अपनी ओर से, सभी गलत हरकतों से साफ़ इनकार कर दिया है। फ़र्म का कहना है कि जो हुआ वह महज़ "इंडेक्स आर्बिट्रिज" था, जो दुनिया भर में इस्तेमाल होने वाली एक रूटीन और वैध ट्रेडिंग रणनीति है।

जेन स्ट्रीट की दलीलें इस प्रकार हैं:

- **कुशल बाज़ार:** शेयरों और उनके डेरिवेटिव्स के बीच पैसा घुमाना एक सामान्य प्रक्रिया है। उनका दावा है कि उनके कार्यों ने केवल कीमतों को सटीक और बाज़ारों को तरल बनाए रखने में मदद की।
- **कोई बुरी नीयत नहीं:** उनका कहना है कि कोई छिपा हुआ एजेंडा नहीं था, न ही भारतीय छोटे निवेशकों को नुकसान पहुँचाने या कीमतों को बिगाड़ने की कोई योजना थी—यह बस गणित, रणनीति और तेज़ एक्ज़ीक्यूशन था।

- **ग्लोबल स्टैंडर्ड:** जेन स्ट्रीट का कहना है कि अगर भारतीय नियम अलग हैं, तो उनका मक़सद कभी भी नियमों को तोड़ना नहीं था। अगर ज़रूरत पड़ी तो वे सहयोग करने, स्पष्टीकरण देने और सुधार करने के लिए तैयार हैं।

पर्दे के पीछे, जेन स्ट्रीट ने भारत के शीर्ष कानूनी और वित्तीय विशेषज्ञों को काम पर लगाया है। यहाँ तक कि जब SEBI ने माँगा, तो उन्होंने ₹4,800 करोड़ (लगभग 560 मिलियन अमेरिकी डॉलर) से अधिक की राशि एस्करो (Escrow) में जमा भी कर दी—यह दिखाते हुए कि वे ज़िम्मेदारी से भाग नहीं रहे हैं। इसके बावजूद, उन्होंने प्रतिबंध के खिलाफ़ अपील की है और कहा है कि SEBI के आदेश ने उनके अनुसार जो मानक, कानूनी ट्रेडिंग थी, उसके लिए "भड़काऊ" भाषा का इस्तेमाल किया।

SEBI के आदेश के बाद क्या हुआ?

SEBI के आदेश ने केवल मुंबई और न्यूयॉर्क से कहीं आगे तक हलचल मचा दी। यहाँ बताया गया है कि इस कहानी ने भारत की कल्पना पर क्यों कब्ज़ा कर लिया:

- **प्रतिबंध और फ़्रीज़:** जेन स्ट्रीट और उससे जुड़ी कई संस्थाओं को "और ज़्यादा नुकसान" पहुँचाने से रोकने के लिए, SEBI ने उन्हें भारतीय बाज़ार में ट्रेडिंग से प्रतिबंधित कर दिया—कम से कम जब तक जाँच जारी है। उनके कथित अवैध मुनाफ़े को भारतीय अधिकारियों द्वारा फ़्रीज़ कर दिया गया।
- **ट्रेडिंग वॉल्यूम धड़ाम:** बैंक निफ्टी में ऑप्शंस ट्रेडिंग, जो कभी दुनिया में सबसे व्यस्त थी, एक तिहाई तक गिर गई और ब्रोकर घबराए हुए ग्राहकों के कॉल का जवाब देने में लग गए।
- **ग्लोबल ध्यान:** अमेरिकी प्रतिभूति और विनियम आयोग (SEC) ने इस पर ध्यान दिया और SEBI से विवरण माँगे, जिससे भारत से परे भी कार्रवाई की संभावना बढ़ गई।
- **जनता का आक्रोश:** कई भारतीय रिटेल निवेशकों ने SEBI की इस कार्रवाई का तालियों से स्वागत किया। सालों से, उन्हें लगता था कि बाज़ार बड़े "एल्गो-वालों" द्वारा उनके खिलाफ़ धोखाधड़ी से भरा हुआ है। अब, आखिरकार, कोई छोटों के लिए खड़ा होता दिख रहा था।

इस बीच, संस्थागत निवेशक घबरा गए, उन्हें चिंता थी कि क्या भारत के नियम वैश्विक फ़र्मों के लिए बहुत अधिक अप्रत्याशित तो नहीं हैं। लेकिन SEBI डटा रहा, उसने कहा कि असली मिशन यह सुनिश्चित करना है कि भारतीय बाज़ार हर किसी के लिए निष्पक्ष और भरोसेमंद रहें।



कानूनी खींचतान: आर्बिट्रेज या हेरफेर?

जेन स्ट्रीट ने आरोपों को यूँ ही स्वीकार नहीं किया है। कानूनी लड़ाई ज़ोरों पर है, जिसमें फ़र्म कोर्ट में SEBI के आदेश को चुनौती दे रही है। भारत की शीर्ष कानूनी फ़र्म दोनों पक्षों का प्रतिनिधित्व करने के लिए लाइन में हैं। जेन स्ट्रीट के लिए, यह लड़ाई सिर्फ़ पैसे की नहीं है; यह एक विज्ञान-आधारित, निष्पक्ष खिलाड़ी के रूप में उनकी प्रतिष्ठा का सवाल है।

केंद्रीय कानूनी प्रश्न इस पर टिका है: क्या जेन स्ट्रीट की रणनीति तेज़ मगर निष्पक्ष आर्बिट्रेज थी या यह जानबूझकर की गई कीमत में हेरफेर थी?

भारत में, "मार्किंग द क्लोज"—सेटलमेंट से ठीक पहले स्टॉक की कीमतों को हिलाने की कोशिश करना—गैरकानूनी है। लेकिन हाई-स्पीड, जटिल वित्तीय बाज़ारों में, इरादा साबित करना बहुत मुश्किल होता है। क्या जेन स्ट्रीट सिर्फ़ बाज़ार को स्टडी रहा था और पहले काम कर रहा था? या क्या उनकी विशाल शक्ति ने उन्हें केवल इसलिए कीमतों में हेरफेर करने की अनुमति दी क्योंकि वे ऐसा कर सकते थे?

अदालतों को अंतिम फैसला सुनाने में महीनों, शायद एक या दो साल भी लग सकते हैं। लेकिन परिणाम चाहे जो भी हो, इसके दूरगामी परिणाम होंगे।

यह मामला इतना ज़रूरी क्यों है?

तकनीकी ट्रेडिंग विवरणों के पीछे, जेन स्ट्रीट का मामला वास्तव में एक बड़े सवाल से जुड़ा है जिसकी परवाह हर भारतीय निवेशक करता है: क्या हम अपने बाज़ारों पर ईमानदार और निष्पक्ष होने का भरोसा कर सकते हैं—भले ही अंतर्राष्ट्रीय दिग्गज मैदान में उतरें?

यह सिर्फ़ न्यूयॉर्क vs मुंबई का ड्रामा नहीं है:

- **करोड़ों नए रिटेल निवेशक:** COVID-19 के बाद से, लाखों भारतीयों ने डीमैट अकाउंट खोले हैं और धन कमाने की उम्मीद में ऑप्शंस ट्रेडिंग में हाथ आजमाया है। अगर उन्हें लगता है कि खेल धाँधली से भरा है, तो वे पीछे हट सकते हैं और एक जीवंत, समावेशी भारतीय स्टॉक मार्केट का सपना रुक सकता है।
- **भारत एक वैश्विक वित्तीय केंद्र के रूप में:** हमारे नियामक वैश्विक पूंजी को आकर्षित करना चाहते हैं, लेकिन भारत की शर्तों पर। दुनिया देख रही है: अगर SEBI बहुत सख्त है, तो बड़ी अंतर्राष्ट्रीय फ़र्म स्विज़रलैंड सकती हैं। अगर यह बहुत ढीला है, तो आम भारतीयों को कीमत चुकानी पड़ सकती है।
- **अधिक नियम, अधिक पारदर्शिता:** इस घटना के बाद पहले ही नए जोखिम नियंत्रण शुरू हो गए हैं: साप्ताहिक ऑप्शंस सीमाएँ, जोखिम भरे सौदों के लिए कड़े मार्जिन आवश्यकताएँ और सिस्टम में रिटेल और पेशेवर ट्रेड्स को अलग करने के प्रयास।

जेन स्ट्रीट और SEBI के लिए आगे क्या?

ट्रेडिंग प्रतिबंधों को अस्थायी रूप से हटाए जाने के बाद—जेन स्ट्रीट का पैसा एस्करो में जमा होने के बाद—फ़र्म फिर से बाज़ार में है, लेकिन अब कड़ी निगरानी में। इस बीच, SEBI निगरानी पर दोगुना ज़ोर दे रहा है, किसी भी ग़लत खेल को जल्द पकड़ने की कोशिश करने के लिए डेटा और तकनीक का उपयोग कर रहा है।

उद्योग और निवेशक समुदाय बँटा हुआ है। क्या SEBI सही था कि उसने इतनी सख्ती से काम लिया? या क्या एक वैश्विक दिग्गज को स्थानीय नियमों ने पकड़ लिया जिन्हें वे पूरी तरह से नहीं समझ पाए थे? अब भारत में स्वचालित, एल्गोरिदम-आधारित ट्रेडिंग का भविष्य क्या है?

फिर भी, एक बात तो तय है: भारतीय बाज़ार चौराहे पर हैं। आने वाले महीनों में, जेन स्ट्रीट के बारे में हर सुनवाई, हर घोषणा को न केवल नियामकों और वकीलों द्वारा, बल्कि उन लाखों छोटे निवेशकों द्वारा भी बारीकी से देखा जाएगा, जिनके सपने अब एक समतल दलाल स्ट्रीट पर टिके हैं।

निष्कर्ष: निवेशकों के लिए मुख्य बातें

जेन स्ट्रीट यह अध्याय एक वेक-अप कॉल है। यह भारत के एक वैश्विक वित्तीय शक्ति के रूप में उभरने का संकेत है, जहाँ हमारे बाज़ारों, नियमों और मूल्यों को दुनिया के सबसे तेज़ खिलाड़ियों द्वारा परखा जाएगा। यह इस बात का भी सबूत है कि भारतीय नियामक अपने घरेलू निवेशकों की रक्षा के लिए तैयार हैं—भले ही वह अंतर्राष्ट्रीय दिग्गजों के खिलाफ़ ही क्यों न हो।

जैसे-जैसे यह हाई-स्टेक्स कानूनी नाटक खुलता है, हर भारतीय निवेशक—चाहे आप डे ट्रेडर हों या लंबी अवधि के SIP निवेशक को इसकी परवाह करनी चाहिए। क्योंकि इस टकराव का समाधान कैसे होता है, यह हमारे बाज़ारों के विश्वास, पारदर्शिता और भविष्य के विकास को आने वाले कई वर्षों तक आकार देगा।



विदेशी निवेशकों के 'मंदी के दाँव' 5 महीने के शिखर पर: ग्लोबल डर से थर-थरया भारतीय बाज़ार



मुंबई: दलाल स्ट्रीट पर एक बड़ा तूफान करवट बदल रहा है। विदेशी संस्थागत निवेशक (FII), जो महीनों से भारत के रिकॉर्ड-टोड़ इक्विटी बूम के असली इंजन थे, अब अचानक ब्रेक लगा रहे हैं—उन्होंने डेरिवेटिव बाज़ार में पिछले पाँच महीनों में सबसे ज़्यादा आक्रामक मंदी के दाँव दर्ज किए हैं। बढ़ते वैश्विक उतार चढ़ाव, भारत में ऊँचे वैल्यूएशन और मुनाफ़े की सुस्त रफ़्तार के बीच, विदेशी फंड मैनेजर्स का मूड पिछले पाँच महीनों में सबसे ज़्यादा सतर्क हो चुका है।

आँकड़े सच्चाई ब्यान कर रहे हैं

केवल जुलाई महीने में, FII ने सिर्फ़ पाँच ट्रेडिंग दिनों में भारतीय इक्विटी में ₹10,000 करोड़ (लगभग \$1.2 बिलियन) से ज़्यादा की बिक्री कर दी है। यह अप्रैल, मई और जून की तीन महीने लंबी खरीदारी की लहर पर अचानक लगाम लगाता है।

डेरिवेटिव्स में यह बदलाव और भी तीखा है: FII लॉन्ग-शॉर्ट अनुपात, जो बाज़ार के सेंटिमेंट का एक अत्यंत महत्वपूर्ण संकेतक है, पिछले शुक्रवार तक गिरकर 15 प्रतिशत पर आ गया है, जबकि जुलाई की शुरुआत में यह 36.7 प्रतिशत था। जब यह रीडिंग 15% निचले स्तर पर होती है, तो यह भारी मात्रा में शॉर्ट पोजिशन जमा होने का संकेत है—यानी FII बाज़ार में आने वाले बड़े तूफान के खिलाफ़ खुद को तैयार कर रहे हैं।

ग्लोब कैपिटल मार्केट में डेरिवेटिव्स और तकनीकी अनुसंधान के असिस्टेंट वीपी, विपिन कुमार, इस बचाव की हड़बड़ी का कारण "वैश्विक व्यापार शुल्क (Trade Tariffs) को लेकर अनिश्चितता और निराशाजनक तिमाही नतीजे" को बताते हैं। मौजूदा अनुपात अब 21 फरवरी के बाद अपने सबसे निचले स्तर पर है, वह अवधि भी ग्लोबल निवेशकों के बीच सतर्कता और अस्थिरता के लिए जानी जाती थी।

FIIs मंदी का चश्मा क्यों पहन रहे हैं?

पर्दे के पीछे, अंतर्राष्ट्रीय और घरेलू जोखिम कारकों का एक ज़बरदस्त मिश्रण FII की इस रक्षात्मक रणनीति को हवा दे रहा है:

- **ट्रेड वॉर का खौफ़ और टैरिफ़:** अमेरिकी टैरिफ़ धमकियों में हालिया उछाल—खासकर BRICS सदस्यों को निशाना बनाते हुए—ने चिंता बढ़ा दी है, जिससे भारतीय शेयर चीन, कोरिया या फिलीपींस के मुकाबले ज़्यादा जोखिम भरे लग रहे हैं।
- **मुनाफ़े में सुस्ती:** जून तिमाही ने खासकर बैंकों और IT क्षेत्रों में फीके नतीजों की झड़ी लगा दी, जिससे नज़दीकी भविष्य में लाभ वृद्धि पर संदेह गहरा गया है।
- **मूल्यांकन की घबराहट:** वर्तमान स्तरों पर, भारतीय इक्विटी दुनिया के सबसे महँगे बाज़ारों में से हैं। सिटी ने हाल ही में भारत के नज़रिए को 'ओवरवैट' से 'न्यूट्रल' में डाउनग्रेड कर दिया है, जिसमें उन्होंने "बढ़े हुए मूल्यांकन और कमाई की वृद्धि में कमी" को रेड फ़्लैग बताया है।
- **ग्लोबल मैक्रो दबाव:** कच्चे तेल की बढ़ती कीमतें, रुपये की कमजोरी और US फेडरल रिज़र्व से सख्त संकेत अस्थिरता बढ़ा रहे हैं। वहीं, विदेशों में, इक्विटी रणनीतिकार चेतावनी दे रहे हैं कि वैश्विक जोखिम—जैसे AI स्टॉक बबल और संभावित अमेरिकी ऋण संकट—निवेशकों के भरोसे को और कम कर रहे हैं।



घरेलू निवेशक कैसे जवाब दे रहे हैं?

इसके विपरीत, घरेलू संस्थागत निवेशक (DII) अडिग बने हुए हैं। FII की बिक्री के उन्हीं पाँच दिनों में, उन्होंने इक्विटी में लगभग ₹11,000 करोड़ की भारी-भरकम पंपिंग की। उनके इस उत्साह ने विदेशी बहिर्वाह से होने वाले नुकसान को सीमित करने में मदद की है, जिससे सेंसेक्स और निफ्टी को बड़ी गिरावट से बचाया जा सका है।

फिर भी, निफ्टी एक महीने में पहली बार 25,000 के मनोवैज्ञानिक स्तर से नीचे बंद हुआ और प्रमुख इंडेक्स ने अब लगातार तीन साप्ताहिक गिरावटें दर्ज की हैं।

तकनीकी संकेत: आँकड़े क्या कह रहे हैं?

तकनीकी जानकारों को लग रहा है कि अभी थोड़ी और गिरावट आ सकती है। निफ्टी पर लंबी बियर कैंडल (Long Bear Candle) उसके हालिया ट्रेडिंग रेंज के "निर्णायक डाउनसाइड ब्रेकआउट" का संकेत देती है। इंडेक्स का तत्काल सपोर्ट अब 24,800 पर आंका गया है और इससे नीचे गिरने पर गहरे सुधार का दरवाजा खुल सकता है।

इतिहास में, हालांकि, इतनी अधिक नकारात्मक (बेयरिश) स्थिति कभी-कभी शॉर्ट-कवरींग रैलियों से पहले देखी गई है, क्योंकि अत्यधिक नकारात्मकता धीरे-धीरे कम हो जाती है। जैसा कि SBI Securities के टेक्निकल और डेरिवेटिव रिसर्च हेड, सुदीप शाह, कहते हैं:

“जब भी FII लॉन्ग-शॉर्ट अनुपात 15% के स्तर से नीचे गिरता है, तो बाजार अक्सर सीमित गिरावट ही दिखाते हैं, क्योंकि अत्यधिक नकारात्मकता भावनाओं में उलटफेर का रास्ता तैयार कर सकती है।”

भू-राजनीति और नीति का खेल

राष्ट्रपति ट्रम्प की व्हाइट हाउस में वापसी और नए अमेरिकी टैरिफों का खतरा (Specter), वैश्विक व्यापार मंदी के डर को फिर से सामने ला रहे हैं। निवेशक, जो पहले से ही भारत के ऊँचे स्टॉक मूल्यांकन से सहमे हुए हैं, अब सभी उभरते बाजारों के लिए लहरदार प्रभावों (Ripple Effects) से डर रहे हैं।

इस बीच, निवेशक आगे की अस्थिरता के लिए कमर कस रहे हैं क्योंकि वैश्विक केंद्रीय बैंक मुद्रास्फीति, विकास और मुद्रा दबावों पर विचार कर रहे हैं। टेक्नोलॉजी स्टॉक, जो कभी वैश्विक रैली के लाडले थे, शीर्ष अर्थशास्त्रियों की ओर से "एआई बबल" की चेतावनियों के बाद कड़ी निगरानी में हैं।

सारांश

FIIs के मंदी के दौंव में यह उछाल एक स्पष्ट चेतावनी है: वैश्विक निवेशक बढ़ती अनिश्चितता के बीच सुरक्षा की तलाश कर रहे हैं और भारतीय बाजार अब डिफॉल्ट पसंदीदा नहीं रहे हैं। जबकि घरेलू निवेशक मजबूती के साथ आगे बढ़ रहे हैं, आने वाले हफ्ते यह परखेंगे कि क्या यह बिकवाली एक पूर्ण पतन (Full-blown Rout) बन जाती है—या दलाल स्ट्रीट पर वापसी के लिए मंच तैयार करती है।

अभी के लिए, जबकि लॉन्ग-शॉर्ट अनुपात पाँच महीने के निचले स्तर पर है और नकदी का ऑउटफ्लोस जारी है, वैश्विक पूंजी का संदेश यही है: सावधानी से आगे बढ़ें।

मुख्य डेटा पॉइंट्स:

- FII लॉन्ग-शॉर्ट अनुपात: 15% (फरवरी के बाद सबसे कम, जुलाई की शुरुआत में 36.7% से तेज़ गिरावट)
- जुलाई में FII शुद्ध इक्विटी ऑउटफ्लोस: पाँच दिनों में ₹10,000 करोड़ से ज़्यादा, महीने के लिए ₹17,000 करोड़
- DII शुद्ध खरीदारी: पाँच दिनों में ~₹11,000 करोड़
- 2025 में व्यापक FII ऑउटफ्लोस: अब तक भारतीय इक्विटी से लगभग ₹90,000 करोड़
- निफ्टी का तत्काल सपोर्ट: 24,800; टूटने पर अगले लक्ष्य और नीचे

निवेशकों के लिए: इतिहास बताता है कि FII की गहरी निराशा कभी-कभी तेज़ उलटफेर के बीज बो सकती है—हालांकि, वैश्विक जोखिमों के मंडराने के साथ, सावधानी इस मौसम का मंत्र है।



ग्लोबल मार्केट का महायुद्ध: भारत की धमाकेदार एंट्री और अंदर की कहानी

एक ज़माना था जब दुनिया की अर्थव्यवस्थाएं कछुए की चाल चलती थीं, पर अब कहानी बदल चुकी है! भारत... जी हाँ, भारत! आज वैश्विक मंच पर सबसे तेज़ दौड़ने वाला धावक बन चुका है। लेकिन ज़रा ठहरिए, सिर्फ़ हेडलाइन देखकर तालियाँ मत बजाइए। इस चमकदार विकास दर के पीछे, ताकत और कमज़ोरी का एक दिलचस्प ड्रामा छिपा है। यह रिसर्च-ओरिएंटेड एनालिसिस भारत के हालिया प्रदर्शन, उसके इंजन (मैक्रोइकोनॉमिक ड्राइवर्स), बाज़ार के उतार-चढ़ाव (सेक्टरल ट्रेंड्स), ग्लोबल रैंकिंग और उन लंबी रेस के खतरों को उजागर करती है, जो तय करेंगे कि ग्लोबल मार्केट के इस अखाड़े में भारत कहाँ खड़ा है।



1. मैक्रोइकोनॉमिक ग्रोथ: जब नंबर बोलने लगते हैं!

- **विकास की भविष्यवाणियाँ:** अधिकारियों और प्रमुख संस्थाओं के साझा अंदाज़ों के अनुसार, भारत FY2025-26 में असली GDP वृद्धि दर 6.2% से 6.5% के बीच रखेगा। IMF ने 2025 में 6.2% और 2026 में 6.3% वृद्धि का अनुमान लगाया है; RBI का खुद का अनुमान 2025-26 के लिए 6.5% है; वहीं Morgan Stanley ने समान अवधि के लिए 5.9% से 6.4% के बीच वृद्धि का अनुमान लगाया है। ये दरें दुनिया के औसत (2.8-3.0%) से कहीं अधिक हैं और भारत को विकसित और उभरती अर्थव्यवस्थाओं दोनों से आगे रखती हैं।
- **GDP का साइज़ और रैंक:** 2025 में भारत का नॉमिनेल GDP \$4.19 ट्रिलियन होने का अनुमान है। यह आँकड़ा उसे दुनिया की चौथी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बना देगा, जिसने ब्रिटेन को पीछे छोड़ दिया है और जर्मनी की गर्दन तक पहुँच गया है। और अगर हम परचेजिंग पावर पैरिटी (PPP) की बात करें, तो भारत \$17.65 ट्रिलियन के साथ पहले से ही ग्लोबल रैंकिंग में तीसरे नंबर पर बैठा है।
- **विकास के प्रमुख तत्व:** विकास को मज़बूत घरेलू खरीदारी, लगातार सरकार द्वारा बड़े प्रोजेक्ट्स में निवेश, बढ़ती मिडिल-क्लास माँग, मज़बूत सेवाओं के निर्यात (IT सेवाएँ, फ़िनटेक और कंसल्टिंग) और देश की आर्थिक स्थिरता से बढ़ावा मिल रहा है। बैंकों की बेहतर स्थिति और कर वसूल करने की प्रणाली (विशेष रूप से GST के माध्यम से) ने भी देश की आर्थिक मज़बूती को और मज़बूत किया है।

2. ग्लोबल कॉन्टेक्स्ट में भारत: तुलना का आईना

देश	2025 GDP ग्रोथ (%)	2025 नॉमिनेल GDP (\$T)	2025 GDP पर कैपिटा (\$)	2025 ग्लोबल GDP शेयर (%)
भारत	6.2-6.5	4.19	~2,880	~4
चीन	4.0-4.6	18.5	~13,000	17.5-18
संयुक्त राज्य अमेरिका	1.8-2.1	28.7	~86,500	~25
यूरो एरिया	1.2-1.7	15.2	~39,000	~14-15
विश्व (औसत)	2.8-3.0	—	—	—

डिस्कलेमर का ड्रामा: यह सारे नंबर सिर्फ एक अंदाज़ा हैं, जो IMF, World Bank जैसे जादूगरों के जुलाई 2025 तक के अनुमानों पर आधारित हैं। असली कहानी थोड़ी अलग हो सकती है!

मुख्य बातें:

- भारत G20 के सभी साथियों को पछाड़ रहा है!
- GDP साइज़ में, यह सिर्फ US, चीन और जर्मनी से पीछे है... यानी इमर्जिंग इकोनॉमी में बाँस है।
- मगर... प्रति व्यक्ति आय (~\$2,880) बाकी दिग्गजों के मुकाबले ज़मीन पर है! यह बताता है कि पैसा तो बढ़ रहा है, पर सबकी जेब तक नहीं पहुँचा है। असमानता का अँधेरा अभी भी गहरा है।

3. सेक्टरल, फिस्कल और ट्रेड पैटर्न

सेक्टरल ग्राथ:

- **सर्विस सेक्टर (सेवाएं):** यह भारत का 'गोल्डन चाइल्ड' है! GDP में सबसे बड़ा हिस्सा इसी का है। IT, बैंकिंग, डिजिटल प्लेटफॉर्म... यही भारत का सबसे मज़बूत एक्सपोर्ट है।
- **मैनुफैक्चरिंग/इंडस्ट्री:** सरकार ने 'मेक इन इंडिया' का नारा तो दिया है, लेकिन ज़मीनी हकीकत? रेगुलेटरी और इंफ्रास्ट्रक्चर की पुरानी अड़चनें अभी भी हैं, इसलिए इसका हिस्सा फ़्लैट है।
- **एग्रीकल्चर:** यह सेक्टर मौसम की मार और इनपुट कॉस्ट की महंगाई से जूझ रहा है, पर ग्रामीण बाज़ार की माँग अभी भी उपभोग को सहारा दे रही है।

पब्लिक इन्वेस्टमेंट और वित्तीय प्रबंधन:

- सरकारी कैपिटल एक्सपेंडिचर लगातार बढ़ रहा है, जिसने निजी निवेश की सुस्ती को कुछ हद तक सहारा दिया है।
- मज़े की बात यह है कि मज़बूत टैक्स कलेक्शन के कारण सरकार अपनी फिस्कल सेहत को भी बनाए हुए है।

विदेश व्यापार:

- **एक्सपोर्ट्स:** वस्तु और सेवा दोनों ने नए रिकॉर्ड बनाए हैं। टेक्नोलॉजी आउटसोर्सिंग की सर्विसेज़ ने ग्लोबल ट्रेड टेंशन में भी अपनी साख बचाए रखी है।
- **व्यापार संतुलन:** सामानों का व्यापार घाटा बना हुआ है, लेकिन सर्विसेज़ से आने वाला प्रॉफ़िट और विदेशों से आने वाला पैसा इसे संभाल लेता है।
- **करेंसी और रिज़र्व:** सेंट्रल बैंक की समझदारी और आरामदायक विदेशी मुद्रा भंडार के कारण रुपया मज़बूती से खड़ा है।

4. संरचनात्मक चुनौतियाँ और खतरे



लेबर मार्केट की कमज़ोरी:

- हमारे पास 600 मिलियन से ज़्यादा युवा हैं, पर उन्हें फॉर्मल नौकरियाँ नहीं मिल रही हैं।
- युवाओं में बेरोज़गारी और कम रोज़गार एक लाइलाज समस्या बनी हुई है। मैनुफैक्चरिंग और उच्च मूल्य वाली सेवाओं में रोज़गार सृजन उनकी पूरी क्षमता के अनुरूप नहीं हो रहा है।

निवेश और मैनुफैक्चरिंग में चूक:

- निजी कंपनियों का निवेश अभी भी ठंडा है। क्यों? क्योंकि नियम-कानून जटिल हैं, लॉजिस्टिक्स महंगा है, और ग्लोबल डिमांड अनिश्चित है।
- चीन को पछाड़कर 'दुनिया की फैक्ट्री' बनने का सपना अभी भी इंफ्रास्ट्रक्चर गैप्स, असंगत पॉलिसी और गहरी स्किल ट्रेनिंग की कमी की वजह से अधूरा है।

महंगाई और असमानता का दानव:

- **खाद्य महंगाई:** खाने-पीने की चीज़ों की महंगाई (2025 में 8% से ऊपर) गरीब परिवारों की कमर तोड़ रही है और RBI पर ब्याज दरें बढ़ाने का दबाव बना रही है।
- **आय की असमानता:** विकास का फल कुछ शहरी इलाकों और चुनिंदा लोगों तक सीमित है, जिससे अमीर और गरीब के बीच की खाई लगातार गहरी हो रही है।

वैश्विक अनिश्चितताएँ:

- भारतीय निर्यात की वैश्विक माँग में उतार-चढ़ाव बढ़ा रही हैं, और टैरिफ तथा टूटे हुए सप्लाय चैन निकट भविष्य में जोखिम पैदा कर रहे हैं।
- ऊर्जा और कृषि उत्पादों की कीमतों में बदलाव महंगाई और सरकारी बजट दोनों को प्रभावित करता है।

5. सुधारों की ज़रूरत और लॉन्ग-टर्म आउटलुक

एक्सपर्ट्स एक ही धुन बजा रहे हैं: अगर भारत को 'तेज़ ग़ोथ' से 'परिवर्तनकारी विकास' की छलांग लगानी है, तो उसे इन तीन काम को करना होगा:

- ज़मीन, श्रम और पूंजी के बाज़ारों में तेज़ी से सुधार लाना होगा।
- मैनुफैक्चरिंग और इंफ़्रास्ट्रक्चर में निजी और विदेशी निवेश के लिए रास्ते आसान करने होंगे।
- शिक्षा, स्किल ट्रेनिंग और R&D में बहुत ज़्यादा निवेश करना होगा।
- नीतियों में सामंजस्य बनाए रखें ताकि जनसांख्यिक और भू-राजनीतिक लाभ ज्यादा से ज्यादा मिल सकें।

इन चुनौतियों के बावजूद, भारत के पास ताकतवर हथियार हैं— एक विशाल, तकनीक-प्रेमी बाज़ार, डिजिटल दुनिया में शानदार प्रतिस्पर्धा, राजनीतिक स्थिरता और बढ़ती बचत। ये सभी भारत को न केवल उच्च विकास बनाए रखने, बल्कि अगले दशक में वैश्विक आर्थिक इंजन के रूप में उभरने के लिए तैयार करते हैं।

सीमाएँ:

- वैश्विक मंदी, कच्चे माल की कीमतों में तेज़ उतार-चढ़ाव और देश के अंदर सामाजिक तनाव इन भविष्यवाणियों को प्रभावित कर सकते हैं।
- अनौपचारिक रोजगार और ग्रामीण उपभोग के बारे में ताज़ा और भरोसेमंद डेटा की कमी कुछ कमजोरियों को छिपा सकती है।
- आय बढ़ रही है, लेकिन यह वृद्धि GDP की बढ़त की तरह आम लोगों के जीवन स्तर में तुरंत सुधार नहीं ला रही है।

निष्कर्ष

भारत का बेजोड़ विकास प्रोफ़ाइल उसे ग्लोबल मार्केट में एक उभरती हुई आर्थिक महाशक्ति के रूप में स्थापित करता है। मगर! संरचनात्मक चुनौतियों के कारण यह सफ़र न तो सीधा है और न ही इसकी सफलता की गारंटी है। अगले दस साल इस बात से तय होंगे कि क्या देश अवसरों का लाभ उठा पाता है और साथ ही समावेशी, स्थायी नेतृत्व के लिए ज़रूरी मुश्किल सुधारों को लागू कर पाता है या नहीं!



IPO की पाइपलाइन और DRHP का डैशबोर्ड



H1 2025 में DRHP दाखिलों में उछाल: सावधान बाज़ार के बीच भारत की IPO मशीन ने पकड़ी नई रफ्तार

भारत के पूंजी बाज़ार, उत्साह और सावधानी के चक्रों से अनजान नहीं हैं, पर हाल के वर्षों में 2025 के H1 जैसा IPO तैयारी में आया तूफान शायद ही किसी ने देखा हो। जनवरी से जून के बीच, 118 कंपनियों ने ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) फाइल किए, जो कि पिछले साल की इसी अवधि के महज 52 फाइलिंग से एक ज़बरदस्त उछाल है। इन कंपनियों का कुल पूंजी जुटाने का लक्ष्य ₹1.6 ट्रिलियन का प्रभावशाली आंकड़ा छू गया है, जबकि 2024 की इसी अवधि में यह ₹1 ट्रिलियन था। इन आँकड़ों के पीछे की कहानी जटिल है: यह प्रमोटरों के बुलंद इरादों, नियामकीय बदलावों, सेक्टरों के उलटफेर और एक बाज़ार की कहानी है जो अपनी अगली बड़ी लिस्टिंग वेव का इंतज़ार कर रहा है।

DRHP क्या है और इसका इतना बढ़ना क्यों मायने रखता है?

एक ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रॉस्पेक्टस (DRHP) वह 'ब्लूप्रिंट' है जो एक कंपनी IPO के ज़रिए फंड जुटाने के लिए भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड (SEBI) के पास जमा करती है। इसमें कंपनी की कुंडली होती है—मुख्य वित्तीय ब्यौरा, बिज़नेस रिस्क, ऑफर का आकार और अन्य ज़रूरी जानकारियाँ, जिनकी ज़रूरत नियामक और निवेशक मूल्यांकन के लिए होती है।

DRHP फाइलिंग में उछाल, खासकर एक साल के भीतर दोगुना हो जाना, बाज़ार की भावनाओं और कंपनियों की अंदरूनी सेहत का एक 'मौसम बैरोमीटर' है। यह संकेत देता है कि प्रमोटरों और उनके निवेशकों को लग रहा है कि वैल्यूएशन आकर्षक है, बाज़ार में इक्विटी की भूख मज़बूत है और कंपनियाँ पूंजी तक समय पर पहुँच बनाने के लिए खुद को तैयार कर रही हैं।

मुख्य आँकड़े: ऐसा उछाल जो पहले नहीं देखा!

- H1 2025 में DRHP फाइलिंग की संख्या: 118
- H1 2024 में, DRHP फाइलिंग की संख्या: 52
- H1 2025 में प्रस्तावित पूंजी जुटाने का लक्ष्य: ₹1.6 ट्रिलियन
- H1 202 में प्रस्तावित पूंजी जुटाने का लक्ष्य: ₹1 ट्रिलियन

यह 2021 के बाद भारत में DRHP फाइलिंग की सबसे ज़्यादा संख्या है और प्रस्तावित पूंजी जुटाने का यह आँकड़ा तो कई सालों में सबसे बड़ा है!

यह फाइलिंग एक बहुत बड़े कैनवास को कवर करती हैं—फिनटेक के दिग्गजों से लेकर एसेट मैनेजर्स और एजुकेशन टेक्नोलॉजी फर्मों तक—जो बताता है कि लिस्टिंग की यह दौड़ किसी एक सेक्टर तक सीमित नहीं है।

कतार में कौन-कौन? सेक्टरों की हलचल

H1 2025 में DRHP फाइलिंग की व्यापकता ध्यान खींचने वाली है। भारतीय बाजारों में अपनी शुरुआत की तैयारी कर रहे सबसे चर्चित नामों में शामिल हैं:

- Groww (फिनटेक यूनिकॉर्न)
- Pine Labs (मर्चेन्ट पेमेंट्स)
- PhysicsWallah (एडटेक लीडर)
- Cordelia Cruises (वॉटरवेज लेजर टूरिज्म) (यात्रा और हॉस्पिटैलिटी)
- Lalitha Jewellery Mart (रिटेल ज्वेलरी)
- Canara Robeco Asset Management (म्यूचुअल फंड AMC)

यह DRHPs भारत के हाई-ग्रोथ, टेक्नोलॉजी-आधारित बिजनेस के बढ़ते पूल को दर्शाते हैं जो पब्लिक मार्केट को टैप करना चाहते हैं, साथ ही ज्वेलरी और एसेट मैनेजमेंट जैसे पारंपरिक क्षेत्रों में भी ज़ोरदार गतिविधि दिख रही है।

गोपनीय DRHP फाइलिंग्स में तेजी

इस मौजूदा उछाल के पीछे एक बड़ा बदलाव "कॉन्फिडेंशियल फाइलिंग" का बढ़ता इस्तेमाल है। भारत में हाल ही में पेश की गई इस व्यवस्था से कंपनियाँ अपने DRHPs को गोपनीय रूप से SEBI के पास जमा कर सकती हैं, जिसमें डिटेल्स और फाइनेंशियल्स शुरुआती चरण में केवल नियामकों को ही बताए जाते हैं। इससे कंपनियों को

अधिक लचीलापन मिलता है—वे अपने इरादों को सार्वजनिक करने से पहले बाजार की प्रतिक्रिया का अंदाजा लगा सकती हैं, जिससे अस्थिर समय में रणनीतिक विकल्प अधिकतम हो जाते हैं।

विचित्र विरोधाभास: फाइलिंग में बूम, पर IPO लॉन्च कम!

DRHPs की रिकॉर्ड संख्या के बावजूद, वास्तविक IPO लॉन्च की गति 2025 की शुरुआत में धीमी रही:

- H1 2025 में पूरे हुए मेनबोर्ड IPO: 24
- H1 2024 में पूरे हुए मेनबोर्ड IPO: 36
- IPO के ज़रिए जुटाया गया फंड (जनवरी-अप्रैल 2025): ₹18,704 करोड़
- मार्च 2025 में IPO लॉन्च: शून्य (लगभग दो साल में पहली बार!)
- अप्रैल 2025 में IPO लिस्टिंग: एक

बाजार में तालमेल क्यों नहीं बन पा रहा? विशेषज्ञों का मानना है कि ग्लोबल मार्केट में बढ़ती उतार-चढ़ाव, महंगाई और ब्याज दरों की चिंताएं, और निवेशकों व कंपनियों की 'देखो और समझो' की रणनीति इसका कारण हैं। कंपनियाँ लिस्टिंग के लिए तैयारी कर रही हैं, लेकिन बेहतर अवसर का इंतजार कर रही हैं ताकि वे अपनी वैल्यू ज्यादा से ज्यादा बढ़ा सकें।

प्रमोटर्स अब उत्साहित क्यों हैं?



DRHP फाइलिंग में इस उछाल के पीछे कई कारण हैं:

- बाजार का आकर्षक मूल्यांकन: 2025 की शुरुआत में प्रमुख इंडेक्स ने रिकॉर्ड स्तर बनाया, जिससे प्रमोटर्स के लिए अपने निवेश को कैश में बदलना फायदेमंद हो गया।
- लिक्विडिटी: संस्थागत और रिटेल निवेशकों में मज़बूत रुचि है और वैश्विक व घरेलू फंड भारत की विकास कहानी में निवेश के लिए तैयार हैं।

- **विभिन्न सेक्टरों की भागीदारी:** टेक, कंज्यूमर, मैनुफैक्चरिंग, फाइनेंस और सर्विसेज सभी इस गतिविधि में योगदान दे रहे हैं।
- **नियामक और नीति समर्थन:** IPO नियमों को व्यवस्थित करना, गोपनीय दाखिलों की सुविधा और SEBI की तेज मंजूरी से प्रवेश की बाधाएं कम हुई हैं।
- **वैश्विक चुनौतियों से मुकाबला:** व्यापक धारणा है कि अनुकूल परिस्थितियां हमेशा नहीं रहेंगी। कंपनियाँ इस अवसर का फायदा उठाने और तैयार रहने के लिए जल्दी दाखिल करना चाहती हैं।

विश्लेषण: प्रमुख फाइलिंग और जुटाई गई पूंजी

सबसे हाई-प्रोफाइल फाइलिंग में से कुछ पर करीब से नज़र डालते हैं और देखते हैं कि यह ग्रुप क्यों अद्वितीय है।

- **Groww:** अनुमानित IPO आकार \$700 मिलियन और \$1 बिलियन के बीच। भारत के प्रमुख वेल्थटेक स्टार्टअप्स में से एक के रूप में, Groww की लिस्टिंग व्यापक ध्यान आकर्षित करने और फिनटेक IPO के लिए एक मिसाल कायम करने की उम्मीद है।
- **Pine Labs:** पब्लिक डेब्यू के लिए लंबे समय से प्रतीक्षित, Pine Labs की लिस्टिंग पेमेंट इंफ्रास्ट्रक्चर सेक्टर के लिए एक मील का पत्थर होगी।
- **PhysicsWallah:** देश के नए जमाने के एडटेक यूनिर्कॉर्न में से एक। PhysicsWallah का सार्वजनिक बाज़ारों में प्रवेश, Byju's की असफलताओं के बाद इस सेक्टर को और मान्यता देगा।
- **Cordelia Cruises / Waterways Leisure Tourism:** भारत की अवकाश और कूज अनुभवों की उभरती हुई भूख का प्रतिनिधित्व करता है, एक ऐसा सेक्टर जिसे महामारी के बाद समर्थन मिल रहा है।
- **Lalitha Jewellery Mart:** दक्षिणी भारत में एक भरोसेमंद रिटेल नाम, जो लिस्टेड कॉर्पोरेट स्ट्रक्चर में बदल रही क्षेत्रीय रिटेल चेन की गति का संकेत है।
- **Canara Robeco Asset Management:** एक दशक से अधिक समय में सार्वजनिक होने वाला पहला AMC, जो भारत के MF उद्योग के मज़बूत होने को दर्शाता है।

कई अन्य नाम, जैसे Wakefit, Rayzon Solar, Curefoods India, Orkla India (MTR Foods) और Aequus, पाइपलाइन में गहराई जोड़ते हैं, जो नई अर्थव्यवस्था और पारंपरिक फर्मों तक फैली हुई है।

नियामकीय विकास: IPO को अधिक सुलभ बनाना

हाल की तिमाहियों में SEBI के नियामकीय सुधारों ने भी IPO इकोसिस्टम को ऊर्जावान बनाने में मदद की है:

- **कॉन्फिडेंशियल फाइलिंग:** कंपनियों को अधिक फुर्ती के साथ अपनी लिस्टिंग घोषणाओं का समय निर्धारित करने की अनुमति देना।
- **छोटे मुद्दों के लिए आसान मानदंड:** SMEs और मध्यम आकार की फर्मों को सार्वजनिक बाज़ारों तक आसान पहुँच प्रदान करना।
- **बेहतर डिस्कलोजर:** निवेशक विश्वास को बढ़ाने के लिए जोखिम और वित्तीय डिस्कलोजर के आसपास सख्त आवश्यकताएं।
- **तेज़ क्लीयरेंस:** SEBI के बेहतर प्रतिक्रिया समय DRHP फाइलिंग से नियामक टिप्पणियों तक की यात्रा को छोटा करते हैं, जब बाज़ार की स्थितियाँ सही होती हैं तो कंपनियों के लिए प्रक्रिया तेज़ हो जाती है।

बाज़ार और निवेशक रुझान: वैल्यूएशन, जोखिम और भावनाएँ



DRHP फाइलिंग में उछाल आधार यह है:

- **बाज़ार में ऊँचे मूल्यांकन:** प्रमोटर मज़बूत वैल्यूएशन को लॉक करने के लिए मौजूदा सेकेंडरी मार्केट की ऊँचाइयों का अधिकतम लाभ उठाना चाहते हैं।
- **रिटेल भागीदारी में वृद्धि:** पिछले साल रिटेल व्यापार और म्यूचुअल फंड SIP प्रवाह के लिए रिकॉर्ड बने, जो IPO का समर्थन करने वाली एक गहरी निवेश संस्कृति को रेखांकित करता है।
- **सतर्क आशावाद:** उछाल के बावजूद, जारीकर्ता और निवेशक दोनों संभावित जोखिमों—भू-राजनीतिक घटनाएँ, अमेरिकी ब्याज दर चालें और वैश्विक आर्थिक हेडविंड्स के प्रति सतर्क रहते हैं।

बैंकर अनौपचारिक रूप से रिपोर्ट करते हैं कि "कंपनी बोर्ड अब IPO-रेडी होना चाहते हैं, बजाय इसके कि अगली विंडो का इंतज़ार करें," जो फाइल करने और पाइपलाइन में बने रहने की दौड़ को उजागर करता है, भले ही तत्काल लॉन्च की योजना न हो।

असल IPO में देरी क्यों? जानिए देरी के कारण



DRHP फाइलिंग में उछाल अभी तक वास्तविक IPO लॉन्च में आनुपातिक वृद्धि में तब्दील नहीं हुआ है। विश्लेषकों और उद्योग प्रति-भागियों के अनुसार, कुछ कारक काम कर रहे हैं:

- **बाज़ार में उतार-चढ़ाव:** 2025 की शुरुआत में इंडेक्स में तेजी और मंदी के झटके, साथ ही कुछ अंतर्राष्ट्रीय झटके, प्रमोटर्स को अंतिम प्राइसिंग और लॉन्च फैसलों में सतर्क रहने पर मजबूर कर रहे हैं।
- **अवलोकन अवधि:** DRHP दाखिल होने के बाद SEBI आमतौर पर 2-3 महीने का रिव्यू करती है, जिससे कंपनियों और बैंकों को लॉन्च का सही समय चुनने की सुविधा मिलती है।
- **विंडो मैनेजमेंट:** कंपनियाँ अपने नियामक कामों को पहले से तैयार कर रही हैं, ताकि जैसे ही बाज़ार का सही समय आए, तुरंत लॉन्च किया जा सके।
- **चुनिंदा लिस्टिंग रुचि:** कुछ सेक्टरों में निवेशक अभी भी सख्त हैं, केवल मुनाफ़े और स्केलेबिलिटी पर ध्यान दे रहे हैं, जिससे कुछ कंपनियों को अपनी पेशकश के आकार या समय पर पुनर्विचार करना पड़ रहा है।

अब आगे क्या? H2 2025 के लिए आउटलुक

एक रिपोर्ट पाइपलाइन और अकेले जुलाई 2025 के लिए ₹2.4 बिलियन के IPO मुद्दों के अनुमान के साथ, भारत सार्वजनिक बाज़ार फंडरेजिंग के एक और विस्फोट के लिए तैयार दिख रहा है। उद्योग पर नज़र रखने वालों का मानना है कि मैक्रोइकोनॉमिक स्थिरता और निरंतर तेजी से कई रोके गए या विलंबित IPOs आने वाले महीनों में बाज़ारों में आ सकते हैं।

हालांकि, इस आशावाद को इस जागरूकता से संतुलित किया जाता है कि यदि मुद्रास्फीति, ब्याज दरें, या भू-राजनीतिक संकट भावनाओं को बाधित करते हैं तो खिड़कियाँ जल्दी बंद हो सकती हैं।

देखने योग्य तीन बड़ी बातें:

- **कन्वर्जन रेशियो:** कितने DRHP दाखिल किए गए मामलों का H2 2025 में लिस्टिंग में रूपांतरण होगा?
- **वैल्यूएशन डिसिप्लिन:** क्या प्रमोटर्स और निवेशक पहले 6 महीने की उथल-पुथल के बाद उचित कीमत पर सहमत होंगे?
- **सेक्टर नेतृत्व:** क्या टेक, फिनटेक और डिजिटल कंपनियाँ आगे रहेंगी, या पारंपरिक सेक्टर (मैनुफैक्चरिंग, फाइनेंस, कंज्यूमर) प्रमुख बनेंगे?

निष्कर्ष: भारत के बढ़ते बाज़ारों के लिए एक महत्वपूर्ण संकेत

H1 2025 में DRHP फाइलिंग का 118 तक बढ़ना आत्मविश्वास का एक ज़ोरदार वोट है—प्रमोटर्स द्वारा अपने व्यवसायों में, बाज़ार द्वारा भारत के दीर्घकालिक विकास में और नीति निर्माताओं द्वारा एक अधिक मज़बूत और पारदर्शी पूंजी बाज़ार इकोसिस्टम को बढ़ावा देने में।

कई मायनों में, फाइलिंग की यह तेजी सिर्फ एक बुलिश H2 के लिए मंच तैयार नहीं करती है, बल्कि भारत के पूंजी बाज़ारों की एक संरचनात्मक गहराई को भी दिखाती है। जैसे-जैसे अधिक सफल और सेक्टर-विविध IPOs मज़बूत एंकर निवेशक और रिटेल आकर्षण पाते हैं, DRHP की दौड़ और इसके आसपास का इकोसिस्टम—आने वाले वर्षों में और अधिक परिष्कृत होने की उम्मीद है।

अभी के लिए, भारत ने 2025 में दुनिया के दूसरे सबसे बड़े IPO बाज़ार के रूप में अपना दावा ठोक दिया है, जिसमें एक DRHP उछाल है जो बाज़ार की सावधानी के बीच भी लचीलापन दिखाता है—यह इस बात की एक केस स्टडी है कि एक मज़बूत होती अर्थव्यवस्था में दीर्घकालिक आशावाद और अल्पकालिक रणनीति कैसे सह-अस्तित्व में रह सकते हैं।



IPO प्रदर्शन

सबसे अच्छा प्रदर्शन करने वाले IPO (जुलाई 2025)



कंपनी का नाम	लिस्टिंग की तारीख	लाभ/हानि (%)	इश्यू साइज (₹ Cr)	सेक्टर
क्रायोजेनिक OGS लिमिटेड	10 जुलाई, 2025	179.89%	₹17.77	SME
एस अल्फा टेक लिमिटेड	3 जुलाई, 2025	90.54%	₹32.22	SME
संभव स्टील ट्यूब्स लिमिटेड	2 जुलाई, 2025	64.11%	₹540.13	SME
मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स	29 जुलाई, 2025	60.08%	₹93.75	SME
नीतु योशी लिमिटेड	4 जुलाई, 2025	59.21%	₹77.04	SME
स्पनवेब नॉनवोवन लिमिटेड	21 जुलाई, 2025	47.97%	₹60.98	SME
एडकाउंटी मीडिया इंडिया लिमिटेड	4 जुलाई, 2025	43.87%	₹50.69	SME
एलनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेज	1 जुलाई, 2025	41.82%	₹852.53	SME
स्मार्टन पावर सिस्टम्स लिमिटेड	14 जुलाई, 2025	32.2%	₹50	SME
ग्लेन इंडस्ट्रीज लिमिटेड	15 जुलाई, 2025	32.1%	₹63.02	SME
क्रिजैक लिमिटेड	9 जुलाई, 2025	31.49%	₹860	मेनबोर्ड
प्रो FX टेक लिमिटेड	3 जुलाई, 2025	21.09%	₹40.3	SME
मेटा इन्फोटेक लिमिटेड	11 जुलाई, 2025	15.22%	₹80.18	SME
श्री हरे-कृष्ण स्पॉन्ज आयरन लिमिटेड	1 जुलाई, 2025	10.34%	₹29.91	SME
CFF फ्लूड कंट्रोल लिमिटेड	16 जुलाई, 2025	8.17%	₹85.8	SME

शीर्ष 10 IPO इश्यू साइज़ के अनुसार (जुलाई 2025)

कंपनी का नाम	इश्यू साइज़ (₹ Cr)	लिस्टिंग की तारीख	श्रेणी
एंथेम बायोसाइंसेज लिमिटेड	₹3,395.79	21 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
ट्रैवल फ़ूड सर्विसेज लिमिटेड	₹2,000.00	14 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
क्रिजैक लिमिटेड	₹860.00	9 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
ब्रिगेड होटल वेंचर्स लिमिटेड	₹759.60	31 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
इंडिक्यूब स्पेसेज लिमिटेड	₹700.15	30 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
स्मार्टवर्क्स कोवार्किंग स्पेसेज लिमिटेड	₹582.93	17 जुलाई, 2025	मेनबोर्ड
मोनिका अल्कोबेव लिमिटेड	₹165.63	23 जुलाई, 2025	SME
मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग लिमिटेड	₹93.75	29 जुलाई, 2025	SME
केमकार्ट इंडिया लिमिटेड	₹80.08	14 जुलाई, 2025	SME
ग्लेन इंडस्ट्रीज़ लिमिटेड	₹63.02	15 जुलाई, 2025	SME

शीर्ष 10 IPO लिस्टिंग लाभ के अनुसार (जुलाई 2025)

कंपनी का नाम	लिस्टिंग की तारीख	लिस्टिंग डे गेन (%)	इश्यू साइज़ (₹ Cr)	सेक्टर
क्रायोजेनिक OGS लिमिटेड	10 जुलाई, 2025	99.49%	₹17.77	SME
मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स	29 जुलाई, 2025	60.08%	₹93.75	SME
एडकाउंटी मीडिया इंडिया लिमिटेड	4 जुलाई, 2025	60.59%	₹50.69	SME
स्पनवेब नॉनवोवन लिमिटेड	21 जुलाई, 2025	65.16%	₹60.98	SME
ग्लेन इंडस्ट्रीज़ लिमिटेड	15 जुलाई, 2025	57.08%	₹63.02	SME
स्मार्टन पावर सिस्टम्स लिमिटेड	14 जुलाई, 2025	51.2%	₹50	SME
नीतु योशी लिमिटेड	4 जुलाई, 2025	47%	₹77.04	SME
मेटा इन्फोटेक लिमिटेड	11 जुलाई, 2025	46.74%	₹80.18	SME
एलनबैरी इंडस्ट्रियल गैसेज	1 जुलाई, 2025	33.65%	₹852.53	SME
ग्लोब सिविल प्रोजेक्ट्स लिमिटेड	1 जुलाई, 2025	33.04%	₹119	SME

ग्लोबल IPO लेंस

दुनिया भर में महिला फाउंडर्स कहाँ खड़ी हैं? (अमेरिका, यूरोप और ASEAN देशों पर एक खास नज़र)

शेयर बाज़ार की दुनिया में महिलाओं के नेतृत्व वाली कंपनियों (Women-led IPOs) की संख्या अभी कम जरूर है, लेकिन उनका असर बहुत गहरा है। 2025 के ताज़ा आँकड़ों और दुनिया भर के रुझानों को देखें, तो एक नई तस्वीर सामने आती है। यह रिपोर्ट बताती है कि अमेरिका, यूरोप और आसियान (ASEAN) देशों में महिला फाउंडर्स किन चुनौतियों का सामना कर रही हैं और उनके लिए कहाँ नए मौके बन रहे हैं। साथ ही, हम यह भी देखेंगे कि इस दौड़ में भारत कहाँ खड़ा है।

दुनिया भर के IPO बाज़ार में महिलाएँ कैसा प्रदर्शन कर रही हैं?

रफ़्तार धीमी है, लेकिन कदम बढ़ रहे हैं

दुनिया के हर हिस्से में, IPO लिस्टिंग के मामले में महिलाओं की संख्या अभी भी काफी कम है। 2025 के आंकड़े बताते हैं कि जिन कंपनियों को सिर्फ महिलाओं ने शुरू किया, उन्हें ग्लोबल वेंचर कैपिटल (VC) का सिर्फ 2.3% हिस्सा मिला। यानी कुल 289 बिलियन डॉलर में से सिर्फ 6.7 बिलियन डॉलर। अमेरिका और यूरोप में महिलाओं की हिस्सेदारी IPO में 10% से भी कम है। हालाँकि, कुछ एशियाई देशों में स्थिति थोड़ी बेहतर है।

IPO तक पहुँचने के रास्ते में रुकावटें

- **शुरुआती फंडिंग की दिक्कत:** जब बिज़नेस शुरू होता है, तो महिलाओं को सिर्फ 3.2% पैसा मिलता है। जैसे-जैसे कंपनी बड़ी होती है, यह हिस्सा और कम होता जाता है।
- **छोटा अमाउंट:** पुरुषों की तुलना में महिला फाउंडर्स को मिलने वाली फंडिंग की रकम औसतन आधी से भी कम होती है। इससे कंपनी को बढ़ा करने और IPO तक ले जाने में 'डबल' मेहनत लगती है।

अलग-अलग देशों का हाल: एक झलक

- **अमेरिका:** यहाँ महिलाओं द्वारा लाए गए IPO की संख्या सबसे ज्यादा है, लेकिन कुल मार्केट के हिसाब से उनका प्रतिशत अभी भी कम है।



- **यूरोप:** यहाँ नीतियाँ बहुत अच्छी हैं जो महिलाओं को सपोर्ट करती हैं, लेकिन फंडिंग की कमी एक बड़ी समस्या बनी हुई है।
- **आसियान (ASEAN):** यहाँ एक सकारात्मक बदलाव दिख रहा है। इंडोनेशिया, सिंगापुर और वियतनाम जैसे देशों में MSME महिलाएँ चला रही हैं, जो अब शेयर बाज़ार की तरफ बढ़ रहे हैं।
- **भारत:** 2025 की पहली तिमाही में दुनिया के 22% IPO भारत से आए, लेकिन इसमें महिलाओं के नेतृत्व वाली कंपनियाँ अभी भी कम हैं।

अमेरिका: बहुत सारे IPO, लेकिन महिलाओं का हिस्सा कम

हाल की सफलताएँ और उनका प्रभाव:

अमेरिका में कुछ प्रमुख IPOs जैसे:

- Bumble (व्हिटनी वुल्फ हर्ड)
- 23andMe (एनी वोज़िक्की)
- The Honest Company (जेसिका अल्बा)

हाल के वर्षों में सुर्खियाँ बटोर चुके हैं, लेकिन फिर भी यह काफी दुर्लभ हैं—2024 और 2025 में 200 से अधिक IPOs में से मुख्य अमेरिकी स्टॉक एक्सचेंजों पर केवल 15 से कम महिला नेतृत्व वाली कंपनियाँ लिस्टेड हुईं।

पैसे का खेल:

- 2024 में केवल 2.3% वेंचर कैपिटल महिला-केवल टीमों को आवंटित किया गया।
- महिलाओं द्वारा नेतृत्व वाले IPO मुख्य रूप से न्यूयॉर्क (3.1%), लॉस एंजिल्स (2.9%) और बॉस्टन (2.7%) जैसे प्रमुख शहरों से आते हैं, जबकि सिलिकॉन वैली केवल 2.0% फंडिंग देती है।

सेक्टरल बदलाव:

- महिला संस्थापक अब अधिकतर मिशन-ड्रिवन सेक्टरों में केंद्रित हैं: डिजिटल हेल्थ: 29.3% महिला संस्थापक, एडटेक: 34.7% महिला संस्थापक और क्लाउड टेक: 21.7% महिला संस्थापक।
- ये सेक्टर अगली पीढ़ी की महिलाओं द्वारा नेतृत्व वाली सार्वजनिक कंपनियों को जन्म देने की सबसे अधिक संभावना रखते हैं।

यूरोप:

उचित नीतियाँ, मगर निवेश की कमी

मज़बूत नीति लेकिन घटता बाजार हिस्सा

यूरोप में नीतियाँ मज़बूत हैं, लेकिन H1 2025 में वैश्विक IPO से यूरोपीय हिस्सेदारी लगभग 10% तक गिर गई। इसका कारण विविधता और समावेशन पर निरंतर जोर है।

- **Women TechEU:** महिलाओं द्वारा स्थापित लेट-स्टेज स्टार्टअप्स को मज़बूत करने के लिए बनाया गया प्रोग्राम।
- फीमेल इनोवेशन इंडेक्स और बैंकिंग मास्टरक्लासेस: शिक्षा और सीमा-पार नेटवर्किंग के अवसर प्रदान करते हैं।



वास्तविक स्थिति:

- महिला नेतृत्व वाली टीमों में यूरोप के लेट-स्टेज डील्ल्स में लगभग 6.4% भाग ले रही हैं, लेकिन उन्हें औसतन बहुत छोटे निवेश ही मिल रहे हैं।
- **डील-दर-डील:** भले ही महिलाओं की भागीदारी अच्छी हो, डील साइज अभी भी कम है—यह प्रणालीगत पूर्वाग्रह को दर्शाता है।

उभरते सेक्टर:

- डीपटेक, डिजिटल हेल्थ और सस्टेनेबिलिटी सेक्टर में महिला नेतृत्व वाली IPO-तैयार कंपनियों की संख्या सबसे तेजी से बढ़ रही है। इसका श्रेय सक्रिय फंडिंग और मेंटरशिप सपोर्ट को जाता है।

बोर्डरूम जेंडर डायवर्सिटी का असर:

2025 के शोध में पाया गया कि बोर्ड स्तर पर महिलाओं की हिस्सेदारी में 10% की बढ़ोतरी से IPO रिट्रैक्शन का जोखिम 49% तक कम हो जाता है। यह दिखाता है कि जेंडर डायवर्सिटी केवल दिखावे के लिए नहीं, बल्कि डील के सफल निष्पादन और बाज़ार में विश्वास बढ़ाने के लिए भी महत्वपूर्ण है।



इंडोनेशिया, सिंगापुर और वियतनाम जैसे देश इस मामले में चमक रहे हैं।

- **इंडोनेशिया:** यहाँ 64% से ज्यादा छोटे बिज़नेस, महिलाएँ चला रही हैं, जो अब टेक्नोलॉजी और हेल्थकेयर में बड़े होकर IPO ला रहे हैं।
- **सिंगापुर और मलेशिया:** यहाँ सरकार और शेयर बाज़ार खुद आगे बढ़कर महिलाओं को मेंटरशिप दे रहे हैं।
- **वियतनाम और थाईलैंड:** यहाँ फिनटेक और क्लीन-टेक में महिलाएँ तेज़ी से उभर रही हैं।

ASEAN के खास पहलू:

- **सक्रिय क्षेत्रीय नीतियाँ:** सरकारें और स्टॉक एक्सचेंज महिला केंद्रित IPO-तैयारी प्रोग्राम चला रहे हैं।
- **सांस्कृतिक और वित्तीय समावेशन:** यहां कम जड़ें जमाई हुई नेटवर्क्स होने के कारण नए लीडर्स को उभरने और फंडिंग मिलने में आसानी है।

ASEAN के "ब्राइट स्पॉट्स":

- उदाहरण के लिए, सिंगापुर में IPO की तैयारी कर रही महिला नेतृत्व वाली स्टार्टअप्स की संख्या 2021 से 2025 तक तीन गुना बढ़ गई।
- क्षेत्रीय एक्सचेंज विशेष रूप से महिलाओं के लिए मेंटरशिप और कैपिटल एक्सेस प्रोग्राम पायलट कर रहे हैं।
- परिणाम: अब यह क्षेत्र वैश्विक स्तर पर महिला नेतृत्व वाली पब्लिक कंपनी उम्मीदवारों के सबसे बड़े प्रतिशत के लिए मुकाबला कर रहा है।



तुलनात्मक चार्ट: रुझान, ज़रूरतें और संरचनात्मक अंतर

पैमाना (Metric)	अमेरिका	यूरोप	आसियान	भारत
महिलाओं को मिली फंडिंग%	2.30%	~2.2%	2-5% (भिन्न हो सकता है)	2.10%
डील का %	6.40%	~6.2%	8-13%	6.00%
सपोर्ट प्रोग्राम्स	<10%	8-9%	15% तक (टॉप हब्स में)	~5%
Board Gender Quota/Target	कोई कोटा नहीं	हाँ, कुछ राज्यों में	कुछ औपचारिक कोटे	कोई कोटा नहीं, बढ़ती स्वैच्छिक पहलें
सपोर्ट प्रोग्राम्स	मेंटर नेटवर्क	वूमेन टेक यूरोपीय प्रोग्राम	सरकारी प्रोग्राम्स	WE Hub, सरकारी फंड्स

गौर करने वाली बात:

- फंडिंग की "डबल गैप": महिला नेतृत्व वाली स्टार्टअप्स को दो तरह की चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। उन्हें न केवल कम डील अवसर मिलते हैं, बल्कि हर स्टेज में औसतन छोटे निवेश ही मिलते हैं। इसका असर यह होता है कि कंपनियाँ IPO तक पहुंचने तक अपेक्षित आकार और दृश्यता हासिल नहीं कर पातीं।
- विशेष सेक्टरों में केंद्रित: महिलाओं द्वारा स्थापित कंपनियाँ सामाजिक प्रभाव वाले सेक्टरों में सबसे अधिक हैं, जैसे डिजिटल हेल्थ, शिक्षा, क्लीनटेक और कंज्यूमर। यही सेक्टर महिला फाउंडर्स के लिए IPO की सबसे बड़ी संभावनाएं रखते हैं।



कुछ खास बातें और भविष्य के संकेत

"दोहरी खाई" की समस्या

सभी विकसित IPO बाजारों में अध्ययन से पता चलता है कि महिला नेतृत्व वाली स्टार्टअप्स को मिलने वाले कम अवसर और छोटे निवेश ("डबल गैप") समय के साथ बढ़ जाते हैं।

- छोटा आकार: मार्केट कैप, जुटाई गई पूंजी और फ्लोट सभी अपेक्षाकृत कम।
- निवेश की संभावना अक्सर विनियमित या मिशन-ड्रिवन इंडस्ट्रीज में होती है, जबकि कैपिटल-हेवी टेक या औद्योगिक सेक्टर में कम।

बोर्डरूम का असर

- जिन कंपनियों के बोर्ड में ज्यादा महिलाएँ होती हैं, उनमें IPO वापस लेने का जोखिम कम होता है और पोस्ट-IPO गवर्नेंस स्कोर बेहतर रहता है।

वेंचर कैपिटल गेटकीपिंग

• VC फर्मों में पार्टनर्स की संरचना निवेश के परिणामों को प्रभावित करती है:

* जिन VC फर्मों में कम से कम एक महिला पार्टनर होती है, वे महिला फाउंडर्स में निवेश करने की संभावना 2.3 गुना ज्यादा रखते हैं। अगर VC फर्म में $\geq 30\%$ महिला पार्टनर हों, तो यह संभावना बढ़कर 4.7 गुना हो जाती है।

सेक्टरल इनसाइट्स: महिला नेतृत्व वाली IPOs कहाँ बढ़ रही हैं

वैश्विक स्तर पर शीर्ष सेक्टर:

- **डिजिटल हेल्थ:** लगभग 30% महिला फाउंडर प्रतिनिधित्व, 2021 से तेजी से बढ़ा।
- **एडटेक:** महिलाओं की हिस्सेदारी सबसे ज्यादा (35%), फंडिंग गैप अभी भी मौजूद, लेकिन पाईपलाइन मजबूत।
- **क्लाइमेट टेक/क्लीनटेक:** महिला नेतृत्व वाली IPO-तैयार कंपनियों में सबसे तेज वृद्धि।
- **कंज्यूमर और फिनटेक:** ASEAN, अमेरिका और भारत में मजबूत उपस्थिति।

प्रमुख केस स्टडीज़:

- **Bumble, अमेरिका:** व्हिटनी वॉल्फ़ हर्ड ने पहली बार महिला फाउंडर/CEO के रूप में कंपनी को पब्लिक किया।
- **Nykaa, भारत:** फल्गुनी नायर ने भारत की सबसे चर्चित महिला नेतृत्व वाली IPO कहानी बनाई, जो दक्षिण और दक्षिण-पूर्व एशिया में नई पाइपलाइन को प्रेरित कर रही है।
- **ASEAN Healthtech:** सिंगापुर, मलेशिया और इंडोनेशिया में तेजी से कंसॉलिडेशन हुआ, जिससे कई महिला नेतृत्व वाली कंपनियाँ 2025 तक IPO-तैयार हो गईं।

भारत की कहानी: महिला संस्थापक कैसा प्रदर्शन कर रही हैं?

भारत का वैश्विक IPO हिस्सा Q1 2025 में 22% तक बढ़ा, लेकिन महिला नेतृत्व वाली IPO अभी भी इस वृद्धि का केवल एक छोटा हिस्सा हैं। 2024 में 60 से अधिक IPO में सिर्फ 3 महिला नेतृत्व वाली थीं।

• हालाँकि, पारिस्थितिकी तंत्र बदल रहा है: 73,000 से अधिक स्टार्टअप्स महिलाओं द्वारा नेतृत्व किए जा रहे हैं और राज्य व राष्ट्रीय फंडिंग योजनाएँ उन्हें लक्षित समर्थन दे रही हैं।

• पूंजी, मेंटरशिप और नीति पहल (जैसे WE Hub और महिला-लक्षित AIFs) बदलाव ला रही हैं, लेकिन महिलाएँ अब भी ज्यादातर कंज्यूमर, रिटेल और डिजिटल सेक्टर में नेतृत्व कर रही हैं।

आउटलुक: भारत आने वाले वर्षों में वैश्विक स्तर पर तेजी से उभरने वाला बाज़ार माना जा रहा है, सिस्टमिक सुधार और रोल मॉडल्स जैसे फल्गुनी नायर की दृश्यता के कारण।

कौन से बदलाव जरूरी हैं / समाधान

संस्थागत और नीति सुधार:

1. **VC और बैंकिंग इनक्लूजन:** निवेश निर्णयकर्ताओं में जेंडर डायवर्सिटी बढ़ाने से महिला नेतृत्व वाली कंपनियों को अधिक फंडिंग मिलती है।
2. **सरकारी नीति:** EU-स्टाइल कोटा, ASEAN में मेंटरशिप और भारत में सार्वजनिक फंडिंग लक्ष्यों से पाइपलाइन में सुधार तेज़ होता है।
3. **जेंडर लेंस इन्वेस्टिंग:** 2024 में जेंडर डायवर्सिटी लक्ष्यों के साथ प्रबंधित ग्लोबल AUM \$5 बिलियन पार कर गया, जिसका IPO संभाव्यता पर असर बढ़ रहा है।

इकोसिस्टम और नेटवर्क निर्माण:

- **क्रॉस-बॉर्डर मेंटरशिप (WEF ASEAN, Women TechEU)** प्रभावशाली साबित हो रही है।
- **मीडिया और दृश्यता:** Bumble और Nykaa जैसी सफलता की कहानियों ने IPO में महिलाओं की नेतृत्व भूमिका को सामान्य बनाने में मदद की।



पाइपलाइन और नज़रिए में बदलाव:

- शिक्षा और फाउंडर ट्रेनिंग: प्री-IPO स्तर पर महिला उद्यमियों के लिए प्रोग्राम्स ने ASEAN और EU में बेहतर परिणाम दिए।
- कॉरपोरेट गवर्नेंस: बोर्ड में कोटा और स्वैच्छिक लक्ष्यों से कंपनियों के IPO फेल होने या वापस लेने की संभावना सीधे घट जाती है।

महिला नेतृत्व वाले IPO का भविष्य

महिला नेतृत्व वाली IPO की वृद्धि अभी धीमी है, लेकिन तेजी से बढ़ रही है, खासकर “मिशन” सेक्टरों (डिजिटल हेल्थ, एडटेक, क्लाउडमेट टेक) और उन क्षेत्रों में जहां नीति, पूंजी और मेंटरशिप मिलकर काम कर रही हैं। अमेरिका और यूरोप के बाज़ार जटिल लेकिन धीमे हैं; ASEAN तेजी से हिस्सेदारी बढ़ा रहा है। भारत अगले पांच सालों में संभावित ब्रेकआउट मार्केट है, बशर्ते सुधार और निवेश जारी रहे।

आगे की दिशा: अगला बड़ा कदम संभवतः क्षेत्रों के बीच सहयोग से आएगा—अमेरिका और यूरोप के फंडस ASEAN या भारतीय महिला नेतृत्व वाली स्टार्टअप्स को बैक करेंगे और क्षेत्रीय रोल मॉडल नई नीति पहल को प्रेरित करेंगे। संरचनात्मक चुनौतियाँ अभी भी मौजूद हैं, लेकिन हर जगह उज्ज्वल मौके हैं। भविष्य में पब्लिक मार्केट्स में महिलाओं का नेतृत्व बढ़ते प्रभाव के साथ निर्णायक होगा।



उपलब्धियाँ और नेतृत्व



इस महीने की प्रमुख कंपनी mamaearth

छोटी शुरुआत से करोड़ों के IPO तक का सफ़र



साल 2016 की बात है, ग़ज़ल और वरुण अलघ (Ghazal and Varun Alagh) के घर उनके पहले बच्चे का जन्म हुआ। हर नए माता-पिता की तरह, उन्हें भी एक बड़ी चिंता सताने लगी—बाज़ार में बच्चों के लिए जो प्रोडक्ट मिलते थे, उनमें कई हानिकारक केमिकल्स थे। सुरक्षित और अच्छे प्रोडक्ट या तो मिलते नहीं थे या विदेश से मंगवाने पड़ते थे, जो बहुत महंगे थे। इसी ज़रूरत ने एक बड़े बिज़नेस आइडिया को जन्म दिया। वरुण और ग़ज़ल ने अपनी जमा-पूंजी से करीब 90 लाख रुपये लगाए और गुरुग्राम में 'होनासा कंज्यूमर प्राइवेट लिमिटेड' (Honasa Consumer) के तहत Mamaearth की शुरुआत की। जो सफर एक माता-पिता की ज़रूरत से शुरू हुआ था, उसने जल्द ही भारत के ब्यूटी और पर्सनल केयर बाज़ार में एक क्रांति ला दी और देश के सबसे चर्चित IPO में से एक बना।

शुरुआत: एक नेक इरादे के साथ

फाउंडिंग स्टोरी

मामाअर्थ की नींव इस सोच पर रखी गई थी कि माता-पिता को 'समझौता' न करना पड़े। वरुण के पास कोका-कोला और P&G जैसी बड़ी कंपनियों का अनुभव था और ग़ज़ल को इनोवेशन की समझ थी। उन्होंने तय किया कि वे एक ऐसा ब्रांड बनाएंगे जो पूरी तरह सुरक्षित और पारदर्शी हो। सितंबर 2016 में, काफी रिसर्च के बाद, उन्होंने सिर्फ 6 बेबी केयर प्रोडक्ट्स के साथ मामाअर्थ को लॉन्च किया।

सबसे बड़ी जीत: 'MADE SAFE' सर्टिफिकेशन

लॉन्च के कुछ ही महीनों में मामाअर्थ को एशिया का पहला 'MADE SAFE' सर्टिफिकेशन मिला। इसका मतलब था कि उनके प्रोडक्ट्स में कोई भी हानिकारक केमिकल नहीं है। उस समय जब बाज़ार में कई ब्रांड्स झूठे "नेचुरल" दावे कर रहे थे, इस सर्टिफिकेशन ने मामाअर्थ पर लोगों का भरोसा पक्का कर दिया।

नेचुरल और सुरक्षित होने की ताकत

कैसे Mamaearth का मिशन उसके विकास को आकार देता है

बाज़ार की कमी को पूरा करना

Mamaearth की स्थापना का मूल वादा—सुरक्षित, विषैले तत्वों से मुक्त उत्पाद—भारत के बहु-अरब डॉलर के ब्यूटी और पर्सनल केयर सेक्टर में एक स्पष्ट कमी को सीधे पूरा करता है, खासकर बच्चों और संवेदनशील त्वचा के लिए। "बच्चों के लिए सुरक्षित, सभी के लिए सुरक्षित" संदेश ने उम्र और लिंग की बाधाओं को पार किया, और एक ऐसी पीढ़ियों-सीमा पार अपील बनाई जिसे पुराने FMCG ब्रांड्स दोहराने में असफल रहे।

सच्चाई और पारदर्शिता

- जहाँ दूसरी कंपनियाँ अपने प्रोडक्ट्स के इन्ग्रेडिएंट्स छुपाती थीं, मामाअर्थ ने सब कुछ साफ़-साफ़ बताया। उन्होंने ISO और GMP जैसे सर्टिफिकेशन हासिल किए, जिससे समझदार ग्राहकों के बीच उनकी साख मज़बूत हुई।
- बड़ी कंपनियों के मुकाबले मामाअर्थ ने तेज़ी दिखाई। उन्होंने सीधे ग्राहकों से बात की और उनकी ज़रूरत के हिसाब से प्रोडक्ट बनाए। उनका "Onion Hair Oil" (प्याज का तेल) और "Vitamin C Range" इसी का नतीजा थे।

इनोवेशन और फीडबैक लूप्स

- बड़ी और पारंपरिक कंपनियों के विपरीत, Mamaearth ने प्रोडक्ट्स को तेज़ी से लॉन्च करने और उनमें सुधार लाने के लिए सीधे ग्राहकों के फीडबैक का फायदा उठाया। "Onion Hair Oil" और "Vitamin C Range" जैसे उदाहरण उनके उस तेज़-तर्रार इनोवेशन को दर्शाते हैं, जो ग्राहकों की बदलती ज़रूरतों का तुरंत जवाब देती है।

- यह "कम्युनिटी-फर्स्ट" सोच, खास तौर पर माता-पिता के जुड़े हुए ग्रुप्स के ज़रिए—ब्रांड में एक वास्तविकता लाई और ग्राहकों के साथ बहुत मज़बूत रिश्ते बनाए।

मार्केटिंग और पोजिशनिंग

- ब्रांड ने अपने "No Nasties" (कोई हानिकारक चीज़ नहीं) सिद्धांत का आक्रामक रूप से प्रचार किया। उन्होंने पूरा फोकस इस बात पर रखा कि उनके प्रोडक्ट्स में क्या नहीं है (जैसे कोई parabens, SLS, SLES या सिंथेटिक खुशबू नहीं), जो सामाजिक और पर्यावरण के प्रति जागरूक भारतीय खरीदारों की नई सोच के साथ एकदम मेल खा गया।
- इन्फ्लुएंसर्स के ज़रिए की गई ज़बरदस्त मार्केटिंग (2022 तक 4,000 से ज़्यादा डिजिटल इन्फ्लुएंसर्स का इस्तेमाल) और जानकारी भरे कंटेंट ने भारत में "Clean Beauty" की लहर को बढ़ावा दिया।

बड़ा बनने का दौर: स्टार्टअप से नेशनल प्लेयर तक

D2C और सब जगह मौजूदगी

शुरुआत में उन्होंने अमेज़न, फ्लिपकार्ट और अपनी वेबसाइट के ज़रिए सीधे ग्राहकों को सामान बेचा। इसे D2C (Direct-to-Consumer) मॉडल कहते हैं। इससे उन्हें बिचौलियों का खर्चा नहीं देना पड़ा और वे तेज़ी से बढ़े। 2018 तक उनके पास 80 से ज़्यादा प्रोडक्ट्स थे।

- मामाअर्थ ने 80 से ज़्यादा प्रोडक्ट्स लॉन्च किए और केवल बेबी केयर से निकलकर पर्सनल केयर, हेयरकेयर, स्किनकेयर, मेन्स ग्रूमिंग और प्रेग्रेन्सी केयर में भी विस्तार किया।
- कंपनी ने ग्लोबली सर्टिफाइड इंग्रेडिएंट्स का इस्तेमाल किया, जिससे सुरक्षा और असरदार होने की धारणा बनी।
- इन्फ्लुएंसर मार्केटिंग और खासकर माताओं के बीच कम्युनिटी बनाने ने पहुँच और भरोसे को बढ़ाया।

विस्तार मापदंड

- ब्रांड ने तेज़ी से 2020 के अंत तक 1.5 मिलियन से ज़्यादा ग्राहकों का आधार बनाया, जो 500 से ज़्यादा शहरों में फैला।
- सिर्फ चार साल में ही कंपनी का सालाना कारोबार ₹100 करोड़ से ऊपर पहुँच गया। पैरेंट कंपनी ने प्रारंभिक फंडिंग Fireside Ventures, Stellaris और Peak XV से हासिल की।

दुकानों तक पहुँच

जहाँ डायरेक्ट-टू-कस्टमर मॉडल ने शुरुआती गति दी, वहीं मामाअर्थ ने भारत के विशाल ऑफलाइन FMCG अवसर को भुनाने की ज़रूरत को भी पहचाना। 2024 तक, ब्रांड का रिटेल नेटवर्क लगभग 1,88,377 आउटलेट्स तक पहुँच गया और सालाना बिक्री का एक-तिहाई हिस्सा ऑफलाइन काउंटर से आया—जो इसे एक वास्तव में ओप्रीचैनल संगठन बनने की दिशा में कदम रखने का प्रमाण है।

पैसे और मुनाफे का खेल

मामाअर्थ की रफ़्तार को निवेशकों का भी खूब साथ मिला:

- कंपनी ने 2016 से 2022 के बीच कई राउंड में कुल \$89.4 मिलियन की फंडिंग पूरी की, जिसमें शुरुआती विश्वास Fireside Ventures ने दिखाया और बाद के राउंड Stellaris, Peak XV और दूसरी कंपनीज़ से आए।
- जनवरी 2022 तक, मामाअर्थ ने यूनिर्कॉर्न स्टेटस हासिल किया, जिसकी वैल्यूएशन \$1.15 बिलियन थी।
- मई 2024 तक, रेवेन्यू ₹1,920 करोड़ तक पहुँच गया और मई 2025 में FY25 के लिए यह ₹2,146 करोड़ था, हालांकि प्रॉफिट मार्जिन पर चुनौतियाँ आने लगी थीं।



वित्तीय झलक (FY21–FY25):

मेट्रिक	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25 (अनुमानित)
संचालन से राजस्व	₹460	₹934	₹1,492–1,519	₹1,920	₹2,146
EBITDA	₹23	₹89	₹52	₹137	~₹68*
EBITDA मार्जिन (%)	5.00%	9.50%	3.50%	7.10%	3.30%
कर के बाद लाभ/(हानि)	₹24	₹14	-₹151	₹111	₹73
PAT मार्जिन (%)	5.20%	1.50%	-9.90%	5.80%	3.50%
नेट वर्थ	—	—	₹788	₹1,188	>₹1,200

IPO की कहानी: उम्मीदें, प्रदर्शन और चुनौतियाँ

2023 के अंत में, मामाअर्थ की पैरेंट कंपनी (Honasa Consumer) ने अपना IPO लॉन्च किया। यह भारतीय स्टार्टअप जगत के लिए एक बड़ी घटना थी।

IPO प्रक्रिया

- इस ऑफर का लक्ष्य ₹1,701 करोड़ (लगभग \$205 मिलियन) था और इसमें नए शेयरों के साथ प्रमोटर/इन्वेस्टर की हिस्सेदारी की बिक्री भी शामिल थी।
- 49 एंकर निवेशकों ने, जिनमें प्रमुख वैश्विक संस्थान शामिल थे, पब्लिक लॉन्च से पहले हिस्सेदारी ली।
- कुल मिलाकर यह इश्यू 7.6 गुना अधिक सब्सक्राइब हुआ, जिसमें संस्थागत निवेशकों की माँग विशेष रूप से ऊँची थी, जबकि रिटेल निवेशकों की रुचि अपेक्षाकृत कम रही।



चुनौतियाँ और आलोचनाएँ (IPO से पहले और बाद)

वैल्यूएशन विवाद

- मामाअर्थ ने शुरुआत में लगभग ₹24,000 करोड़ की बहुत ऊँची वैल्यूएशन माँगी। कंपनी की वास्तविक मुनाफे को देखते हुए निवेशकों को यह आंकड़ा अविश्वसनीय लगा। विरोध के बाद वैल्यूएशन घटाकर ₹10,500 करोड़ कर दी गई—लेकिन यह अभी भी FY22 के मुनाफे का 1,600 गुना था, जबकि डाबर और मैरिको जैसी पारंपरिक FMCG कंपनियाँ केवल 50–60 गुना पर ट्रेड होती हैं।
- कई आलोचकों ने पूछा कि जब असली मुनाफा अभी सततता नहीं था, तो क्या सिर्फ तेज राजस्व वृद्धि और ब्रांड की पहचान इतनी ऊँची वैल्यूएशन को सही ठहरा सकती है?

मुनाफे और लागत का दबाव

- कंपनी ने 2020–21 में तो मुनाफा दिखाया था, लेकिन FY23 में यह फिर से ₹151 करोड़ के नेट लॉस में चली गई। इसका बड़ा कारण इम्पेयरमेंट चार्ज और लगातार भारी मार्केटिंग खर्च था, जो रेवेन्यू का लगभग 30–40% रहा—जो उद्योग औसत से काफी ज्यादा है।
- इन कारकों ने इस बात को लेकर चिंता बढ़ा दी कि कंपनी का बिज़नेस मॉडल लंबे समय तक टिक पाएगा या नहीं। यही कारण पब्लिक मार्केट निवेशकों के लिए एक महत्वपूर्ण चेतावनी संकेत माना गया।



मार्केटिंग और नए ग्राहक जोड़ने का खर्च

- जैसे-जैसे पुरानी FMCG कंपनियों और नई डिजिटल ब्रांड्स से मुकाबला बढ़ा, मामाअर्थ को अपने बड़े डिजिटल Ads और ग्राहकों को आकर्षित करने वाले ऑफर पर खर्च करना पड़ा। इससे मुनाफा थोड़ा दब गया, लेकिन बिक्री में अच्छी बढ़ोत्तरी बनी रही।

डिजिटल चैनलों पर भारी निर्भरता

- शुरुआती सफलता ई-कॉमर्स पर आधारित थी, लेकिन बढ़ती ऑनलाइन ट्राफिक, डिजिटल विज्ञापन खर्च और प्लेटफॉर्म पर निर्भरता ने नए जोखिम भी पैदा किए।
- ऑफलाइन रिटेल में विस्तार जरूरी माना गया, लेकिन इससे मुनाफे पर दबाव पड़ने का भी खतरा था।

IPO की संरचना और रिटेल निवेशकों की प्रतिक्रिया

- इस इश्यू का एक बड़ा हिस्सा ऑफर फॉर सेल (OFS) था, जिससे शुरुआती निवेशक और कंपनी के अंदर के लोग कुछ हिस्सेदारी बेच सके। इसका मतलब यह था कि पैसा मुख्य रूप से कंपनी के विकास में नहीं लगा। यह तरीका आम है, लेकिन इसके कारण रिटेल निवेशकों की उत्सुकता पर असर पड़ा।

IPO प्रदर्शन

सब्सक्रिप्शन पैटर्न

- संस्थागत निवेशकों की रुचि मजबूत रही, जिन्होंने 11.5 गुना आवंटन लिया। वहीं रिटेल निवेशकों का सब्सक्रिप्शन मात्र 1.4 गुना रहा, जो उस साल के बड़े IPO में सबसे कमजोर में से एक था।

मार्केट में डेब्यू

- मामाअर्थ के शेयर इश्यू प्राइस से केवल 4% ऊपर खुलें, जो 2023 के सबसे धीमे IPO लॉन्च में शामिल रहा। यह ब्रांड की पहले वाली तेज़ बढ़ोत्तरी वाली छवि के विपरीत था।

IPO के बाद का रास्ता

- स्टॉक प्रदर्शन मंद रहा। 2024 के आखिर तक, मामाअर्थ की मार्केट कैप \$1 बिलियन से नीचे गिर गई, जिससे इसका यूनिफॉर्म स्टेटस छिन गया। निवेशकों में धीमी बिक्री, कम मार्जिन, इन्वेंट्री प्रबंधन और तेज़ सेक्टर बदलाव को लेकर चिंता बढ़ गई।

विश्लेषक और बाज़ार प्रतिक्रिया

- कुछ विश्लेषकों ने इसे दूसरे इंडियन D2C IPO (Paytm, Zomato, Nykaa) के पोस्ट-लिस्टिंग सुधारों से तुलना की और उच्च स्तर का ग्री-IPO प्राइसिंग के जोखिमों की चेतावनी दी।
- मार्केटिंग खर्च में वृद्धि, ओम्नीचैनल वितरण की मुश्किलें और लगातार नेट लॉस ने पूरे सेक्टर में सतर्कता बढ़ा दी।

मुख्य IPO और पोस्ट-IPO मेट्रिक्स

मेट्रिक	मूल्य / श्रेणी
IPO इश्यू प्राइस	₹308-₹324
वर्तमान प्राइस (24 जुलाई 2025)	₹274.2
52-सप्ताह उच्च / न्यूनतम	₹547 / ₹197.51
1-साल का रिटर्न	-41%
मार्केट कैप (जुलाई 2025)	₹8,918 करोड़
FY25 रेवेन्यू	₹2,145.7 करोड़
FY25 कर के बाद लाभ	₹72.7 करोड़
FY25 नेट मार्जिन	3.50%
PE रेश्यो (जुलाई 2025)	139

IPO के फायदे: जुटाए गए फंड का इस्तेमाल

IPO से जुटाए गए फंड ने कंपनी को महत्वपूर्ण पूंजी और रणनीतिक ताकत दी:

- ब्रांड और मार्केटिंग निवेश: लगभग ₹182 करोड़ का इस्तेमाल पूरे देश में विज्ञापन और जागरूकता बढ़ाने के लिए किया गया, जिससे मामाअर्थ को पैन-इंडिया ब्रांड लीडर के रूप में स्थापित करने में मदद मिली।

- **रिटेल और सैलून विस्तार:** फंड का इस्तेमाल ब्रांड के एक्सक्लूसिव आउटलेट्स और BBlunt जैसी कंपनियों को जोड़ने में हुआ, जिससे ऑफलाइन मौजूदगी बढ़ी।
- **रिसर्च और डेवलपमेंट:** मार्च 2024 में Cosmogenesis Labs के साथ जुड़ने से IPO फंड सीधे इस्तेमाल हुए, जिससे नए प्रोडक्ट लॉन्च के लिए R&D तेज़ हुई।
- **कर्मचारी और निवेशक लाभ:** IPO ने शुरुआती कर्मचारियों और सीड निवेशकों को हिस्सेदारी के अनुसार बाहर निकलने का मौका दिया, जिससे धन सृजन हुआ और मनोबल बढ़ा।

रणनीतिक कदम: 'हाउस ऑफ ब्रांड्स' इकोसिस्टम

समझते हुए कि कोई एक ब्रांड सभी सेगमेंट को कवर नहीं कर सकता, होनासा ने 'हाउस ऑफ ब्रांड्स' रणनीति अपनाई:

- The Derma Co., Aqualogica और BBlunt जैसे ब्रांड्स को शामिल करके कंपनी ने स्किन मास और हेयरकेयर से लेकर स्पेशलाइज्ड, समस्या-समाधान वाले मार्केट तक पहुँच बढ़ाई।
- इस रणनीति से क्रॉस-सेलिंग, पोर्टफोलियो में इनोवेशन और बदलती ग्राहक की पसंद को समझने में मज़बूती मिली।

सामाजिक जिम्मेदारी और पर्यावरण पर प्रभाव

मामाअर्थ की "गुडनेस" फिलॉसफी सिर्फ मार्केटिंग तक सीमित नहीं रही:

- **हर ऑर्डर पर पेड़ लगाना:** हर ऑनलाइन बिक्री के साथ एक पेड़ लगाया गया, जिसे जीओ-टैग करके ग्राहक के साथ साझा किया गया, इससे पर्यावरणीय कदम और व्यापार जुड़ गए।
- **सस्टेनेबिलिटी लीडरशिप:** कंपनी प्लास्टिक-न्यूट्रल ब्रांड बन गई, 2024 तक 2,500 टन से ज्यादा प्लास्टिक रीसायकल किया और इको-फ्रेंडली पैकेजिंग, कार्बन बचत में निवेश किया।
- **उद्देश्य के साथ सन्देश:** भारत के डिजिटल-मिलेनियल यूजर्स के बीच जागरूक ग्राहक समुदाय बनाकर, मामाअर्थ ने रोज़मर्रा की खरीदारी को सामाजिक और पर्यावरणीय प्रभाव से जोड़ दिया।



लगातार चुनौतियाँ और मुकाबले का मैदान

प्रतियोगिता और मार्जिन दबाव

- भारत का BPC (ब्यूटी, पर्सनल केयर और कॉस्मेटिक्स) मार्केट लगातार भीड़भाड़ वाला होता गया, नए D2C स्टार्टअप्स और वैश्विक कंपनियों के स्थानीय पोर्टफोलियो के प्रयासों के कारण।
- नई कंपनियों द्वारा "टॉक्सिन-फ्री" संदेश तेज़ी से कॉपी किए जाने से मामाअर्थ की खास पहचान कमज़ोर होने का खतरा बढ़ा।
- कीमतों की लड़ाई, ओम्नीचैनल वितरण की जटिलताएँ और लगातार इनोवेशन की ज़रूरत ने मुनाफे को अस्थिर बना दिया, भले ही बिक्री बढ़ रही थी।

ग्राहक बदलाव और मार्केट अस्थिरता

- पोस्ट-पैंडेमिक खर्च, महंगाई और डिजिटल Ads खर्च में बढ़ोत्तरी ने मामाअर्थ की चुस्ती को परखा। स्किन और हेयरकेयर कैटेगरी में तेज़ी से बदलाव ने लगातार R&D अपडेट और सटीक प्रोडक्ट-मार्केट फिट की माँग की।

IPO के बाद निवेशक नज़रिया

- मामाअर्थ के स्टॉक का कमज़ोर प्रदर्शन सिर्फ कंपनी के भविष्य पर ही नहीं, बल्कि पूरे D2C IPO सेक्टर पर असर डाल रहा था। विश्लेषकों ने मुनाफे, पूंजी का कुशल इस्तेमाल और दीर्घकालिक मार्जिन सुधार पर ध्यान देने की सलाह दी।

भविष्य की योजना: 2025 और उससे आगे

- मई 2025 तक, मामाअर्थ का सालाना कारोबार ₹2,146 करोड़ था, लेकिन Q4 में 18% की नेट प्रॉफिट गिरावट ने सेक्टर की चुनौतियों को दिखाया।
- इसके बावजूद, मामाअर्थ बाज़ार हिस्सेदारी के हिसाब से टॉप-3 स्किनकेयर ब्रांड में शामिल रहा—एक नौ साल पुराने स्टार्टअप के लिए शानदार उपलब्धि, जिसकी शुरुआत एक रसोई की मेज से हुई थी।

आगामी प्राथमिकताएँ:

- ओम्नीचैनल उपस्थिति को मज़बूत करना—केवल डिजिटल नहीं, बल्कि रिटेल और सैलून पार्टनरशिप के ज़रिए से भी।
- हाउस ऑफ ब्रांड्स रणनीति का इस्तेमाल करके अलग-अलग कस्टमर ग्रुप्स में अप-सेलिंग और क्रॉस-सेलिंग को बढ़ाना।
- तेज़ी और Ads के साथ इनोवेशन करना, खासकर जब “क्लीन ब्यूटी” लगातार बदल रही है।
- ब्रांड की मज़बूती में पर्यावरणीय जिम्मेदारी का योगदान।

भारत के IPO इकोसिस्टम के लिए सबक और सीख

मामाअर्थ की कहानी भारत के स्टार्टअप बदलाव के कुछ अहम सबक दिखाती है:

- ग्राहक विश्वास, वास्तविक पारदर्शिता और प्रोडक्ट की सुरक्षा पर आधारित विश्वास, व्यक्तिगत देखभाल जैसी भावनात्मक श्रेणियों में पुराने बिज़नेस मॉडल को तेज़ी से पीछे छोड़ सकता है।
- डिजिटल जुड़ाव और समुदाय, सीधे डिजिटल इंटरैक्शन, “कम्युनिटी-फर्स्ट” इनोवेशन और स्थायी प्रथाएँ अब लक्ज़री नहीं हैं—नई पीढ़ी के भारतीय ग्राहकों के लिए सुरक्षित ब्रांड बनाने का आधार हैं।

- तेज़ी से बढ़ना प्रभावशाली है, लेकिन सार्वजनिक बाज़ारों में मुनाफा दिखाना ज़रूरी है, केवल वादे करना काफी नहीं।
- IPO का समय, प्राइसिंग और संरचना (विकास पूंजी vs शुरुआती निवेशकों के लिए निकासी) सीधे पोस्ट-लिस्टिंग निवेशक विश्वास और व्यवसाय स्थिरता को प्रभावित करते हैं।

निष्कर्ष

माता-पिता की दुविधा से लेकर अरबों रुपये की IPO तक, मामाअर्थ का सफ़र भारतीय उद्यमिता, इनोवेशन और तेज़ विकास vs लगातार वृद्धि के बीच असली संतुलन का एक आधुनिक उदाहरण है। दूसरे संस्थापकों और IPO की तैयारी कर रहे लोगों के लिए, मामाअर्थ एक रोडमैप के साथ-साथ चेतावनी भी देती है कि कैसे: बदलाव लाएँ, खुद को अलग बनाएँ और साहस दिखाएँ, लेकिन याद रखें कि सार्वजनिक बाज़ारों के नियम: अनुशासन, विश्वसनीयता और टिकाऊ मूल्य देने पर आधारित हैं।

भारत के नए युग के IPO में मामाअर्थ की कहानी सिर्फ ब्रांड बनाने के बारे में नहीं है—यह नेतृत्व, प्रेरणा और स्थिरता हासिल करने की मुश्किलों, जाँच-परख और बदलते मानकों के बारे में भी है, भले ही कंपनी ने यूनिकॉर्न स्टेटस हासिल कर लिया हो।



फाउंडर ऑफ़ द मंथ

फल्गुनी नायर (Nykaa)

विज्ञान से विरासत तक का सफ़र

आधुनिक भारत में बहुत कम नेता हैं जिन्होंने उम्र, नस्ल या उद्यमिता को लेकर लोगों की रूढ़िवादी सोच को ऐसे चुनौती दी है जैसे फल्गुनी नायर ने दी। IIM अहमदाबाद की शांत स्वभाव वाली पूर्व छात्रा, जिन्होंने लगभग दो दशक कोटक महिंद्रा में स्टार निवेश बैंकिंग करियर बिताने के बाद अपने सहकर्मियों और पूरे देश को तब चौंका दिया जब उन्होंने 50 साल की उम्र में एक सुरक्षित, चमकदार करियर छोड़कर स्टार्टअप का सपना पूरा करने का निर्णय लिया। जिसकी शुरुआत आत्मविश्वास और परिवार के संसाधनों पर आधारित छलांग के रूप में हुई, वह दस साल के अंदर भारत की सबसे अमीर सेल्फ-मेड महिला बनने, नई महिला संस्थापकों की पीढ़ी को प्रेरित करने और भारत के टेक-सक्षम रिटेल सेक्टर के मानक को स्थायी रूप से ऊँचा करने वाली कहानी बन गई।

शुरुआत: एक निजी सफर और उद्यमिता की नींव

प्रारंभिक जीवन और शिक्षा

- फाल्गुनी का जन्म 1963 में मुंबई में हुआ, एक गुजराती बिज़नेस परिवार में। बचपन से ही उन्होंने कारोबार को बहुत करीब से देखा।
- उनके पिता का एक छोटा सा बेयरिंग्स का व्यवसाय था। घर में अक्सर पैसों के लेन-देन, सप्लायर की भरोसेमंदी और अपने दम पर बिज़नेस चलाने की चुनौतियों पर बातचीत होती रहती थी। यही माहौल फाल्गुनी को सिखा गया कि सपने देखना ज़रूरी है, लेकिन सोच-समझकर जोखिम लेना उससे भी ज़्यादा ज़रूरी।

संघर्ष से आत्मविश्वास तक

- फाल्गुनी पढ़ाई में शुरू से ही आगे रहीं। उन्होंने सिडनहैम कॉलेज में शानदार प्रदर्शन किया और फिर 1985 में IIM अहमदाबाद से MBA किया। उस समय उनकी क्लास में महिलाओं की संख्या बहुत कम थी, लेकिन फाल्गुनी ने अपनी मेहनत और लगन से अलग पहचान बनाई।
- कोटक महिंद्रा में दो दशक की उड़ान: कोटक महिंद्रा ग्रुप में उनका सफर लगभग 20 सालों का रहा। इस दौरान उन्होंने कई बड़े मर्जर और अधिग्रहण संभाले, IPO को सही दिशा दी और कंपनी के विदेशी



ऑफिस स्थापित करने में अहम भूमिका निभाई। वे कोटक महिंद्रा कैपिटल की मैनेजिंग डायरेक्टर भी रहीं। फाल्गुनी को उनकी गहरी समझ, सादगी और “क्लाइंट पहले” वाली सोच के लिए जाना जाता था। वे न सिर्फ बड़े फैसले लेती थीं, बल्कि भरोसे और रिश्तों को भी उतनी ही अहमियत देती थीं।

प्रेरणा की चिंगारी: व्यक्तिगत निराशा से Nykaa की शुरुआत तक

निराशा से इनोवेशन की ओर

अपने 40 के आखिरी दशक में, अंतर्राष्ट्रीय यात्राओं के दौरान, फाल्गुनी ने देखा कि दुनिया के बाज़ार महिलाओं को ऊँची गुणवत्ता वाले, सर्टिफाइड ब्यूटी प्रोडक्ट्स और पेशेवर सलाह देते हैं। इसके अलावा, भारतीय रिटेल में अक्सर अव्यवस्थित, नकली प्रोडक्ट और सौंदर्य को लेकर शर्मिंदगी का माहौल था। यह फर्क फाल्गुनी के लिए एक अवसर बन गया। उन्होंने महसूस किया कि भारत में महिलाओं को चाहिए:

- ट्रस्टेड ब्यूटी क्यूरेशन जिसमें ग्लोबल और इंडियन ब्रांड्स शामिल हों,
- जानकारी और सलाह से भरपूर शॉपिंग अनुभव,
- पूरी तरह सर्टिफाइड और वर्ल्ड-क्लास लॉजिस्टिक्स

क्यों 50 की उम्र में शुरुआत?

फाल्गुनी ने एक इंटरव्यू में कहा, “मैं नहीं चाहती थी कि 50 की उम्र सिर्फ पछतावे से भरी हो। असफलता से डरना कम खतरनाक है, कोशिश न करना उससे ज़्यादा डरावना है।” उन्होंने अपने और दूसरों

के संदेह को पीछे रखकर, परिवार की \$2 मिलियन की सेविंग्स इन्वेस्ट कर दी। उनके पति संजय नायर (KKR इंडिया CEO) और बच्चे अंचित और अद्वैता उनके पहले सलाहकार और बाद में सहयोगी बने। अप्रैल 2012 में Nykaa का जन्म हुआ। संस्कृत में Nykaa का अर्थ “अभिनेत्री” है।

Nykaa का सफर: व्यक्तिगत जुड़ाव और व्यावसायिक अनुशासन का संगम

D2C ब्यूटी एम्पायर की नींव

शुरुआत से ही फाल्गुनी नायर ने सिर्फ CEO के रूप में ही नहीं, बल्कि मुख्य खरीदार और एडिटर के रूप में भी पूरी जिम्मेदारी संभाली। उन्होंने टीम को छोटा रखा और व्यक्तिगत रूप से ग्लोबल ब्रांड्स जैसे L’Oreal और Estée Lauder के साथ रिश्ते बनाए, उन्हें यह भरोसा दिलाया कि एक भारतीय डिजिटल प्लेटफॉर्म उनकी कंपनी के लिए सुरक्षित और भरोसेमंद है।

Nykaa को अलग क्या बनाता है

- **ग्राहक समझ:** नायर ने बताया कि वे केवल सौंदर्य नहीं बेच रही थीं, बल्कि “आत्मविश्वास और आत्म-प्रेम” बेच रही थीं। उन्होंने ब्यूटी की चर्चा को बाहरी दबावों से हटाकर सशक्तिकरण की ओर मोड़ा।
- **ओमनीचैनल विज़न:** उन्होंने सिर्फ ऑनलाइन मार्केटप्लेस तक सीमित न रहकर एक सहज और पूर्ण अनुभव बनाने पर ध्यान दिया: एक्सपेरिएशन स्टोर्स, वर्चुअल ट्राई-ऑन, मज़बूत कंटेंट और इन्फ्लु-एंसर-चालित लॉयल्टी कम्युनिटी—जिसे “Nykaa Network” कहा गया।
- **परिवार का योगदान:** उसके दोनों बच्चे काम के लिए बहुत महत्वपूर्ण हो गए—अंचित ई-कॉमर्स संभाल रहे हैं और अद्वैता नाइका फैशन की CEO हैं; यह कंपनी के लिए एक अहम रणनीति थी।

बढ़ोत्तरी के महत्वपूर्ण आँकड़े

- 2021 तक, Nykaa हर महीने 55 लाख से ज्यादा ऑर्डर्स दे रही थी, जिसमें 4,000+ ब्रांड्स और 1,00,000+ प्रोडक्ट शामिल थे।
- प्लेटफॉर्म लगातार ब्यूटी D2C सेक्टर में प्रमुख रहा और इसकी बदलाव दर और रिपीट कस्टमर मैट्रिक्स वैश्विक स्तर पर भी अनोखा था।

Nykaa के IPO के पीछे प्रेरणा: क्यों फाल्गुनी नायर ने “पब्लिक होने” की आवश्यकता महसूस की



IPO का प्रेरक कारण

- फाल्गुनी नायर के लिए IPO सिर्फ पूंजी जुटाने का ज़रिया नहीं था। यह एक सोच-समझकर लिया गया, योजनाबद्ध कदम था, जिससे Nykaa को संस्थागत रूप देना, वर्ल्ड-क्लास गवर्नेंस लागू करना और स्वामित्व को सभी के लिए सुलभ बनाना संभव हो सके।
- **विस्तार को सशक्त बनाना:** Amazon, Flipkart और नए-उम्र के स्थानीय D2C ब्रांड्स से बढ़ती प्रतिस्पर्धा के बीच, Nykaa को अपनी तकनीक, सप्लाइ चैन और प्राइवेट लेबल व्यवसाय को तेजी से बढ़ाने के लिए नई पूंजी की आवश्यकता थी। IPO ने इसके ओमनी-चैनल और पूरे भारत में विस्तार की महत्वाकांक्षाओं को एक मज़बूत आधार दिया।
- **छवि और पारदर्शिता:** Nykaa को स्टॉक मार्केट में लिस्ट करना इसके मॉडल को मान्यता देने, पारदर्शिता का मानक स्थापित करने और प्रीमियम ब्रांड्स के साथ साझेदारी की राह आसान करने का अवसर था, जो स्टार्टअप्स के साथ सहयोग करने में हिचकिचाते।
- **धन सृजन और समावेशन:** नायर चाहती थीं कि उनके कर्मचारी, खासकर महिलाएँ, ESOP के ज़रिए से लाभ उठाएँ। साथ ही, वे चाहती थीं कि रिटेल निवेशक—बहुत सी महिलाएँ—भारत के ब्यूटी बाज़ार में भाग ले सकें। यह उनकी सोच का प्रतीक था: “महिलाओं के लिए, महिलाओं द्वारा, महिलाओं के स्वामित्व में।”



IPO की राह में बड़ी चुनौतियाँ: रास्ते के अहम रुकावट



Nykaa का IPO सिर्फ एक फाइनेंशियल इवेंट नहीं था, बल्कि रणनीति और हिम्मत का एक मज़बूत उदाहरण बना। इस सफर में कंपनी को कई अलग तरह की चुनौतियों का सामना करना पड़ा।

- **पहली बार होने वाला बिजनेस मॉडल:** 2021 से पहले भारत में किसी “डिजिटल-फर्स्ट ब्यूटी रिटेलर” के लिस्ट होने की कोई मिसाल नहीं थी। ऑनलाइन ब्यूटी बिजनेस की कमाई को लेकर संदेह था—डिस्काउंट की दौड़, ज़्यादा रिटर्न और कम मुनाफ़े को लेकर कई सवाल उठाए जा रहे थे।
- **वैल्यूएशन और मार्केट टाइमिंग:** Nykaa का लिस्टिंग P/E (Fy21 के मुनाफ़े का 153 गुना से ज़्यादा) और लगभग 13 बिलियन डॉलर का वैल्यूएशन दुनिया भर में चर्चा का विषय बना। साथ ही, विश्लेषकों ने चेतावनी भी दी कि महामारी के बाद ई-कॉमर्स स्टॉक्स ज़रूरत से ज़्यादा महंगे हो चुके हैं। अस्थिर शेयर बाज़ार और तेज़ी से बदलते सेक्टर्स के बीच सही समय चुनना आसान नहीं था।
- **मुनाफ़े की कसौटी:** हालाँकि Nykaa भारतीय ई-कॉमर्स में गिने-चुने मुनाफ़े वाले यूनिर्कॉर्न्स में से एक थी, फिर भी सवाल उठे कि फैशन, ऑफ़लाइन स्टोर्स और नई कैटेगरीज़ में विस्तार करने से मार्जिन पर दबाव तो नहीं पड़ेगा।
- **ज़ेंडर से जुड़ी अपेक्षाएँ:** एक महिला फाउंडर-CEO के रूप में, जो इतना बड़ा IPO ला रही थीं, फाल्गुनी नायर पर असामान्य रूप से ज़्यादा नज़र रखी गई। उनके “रिस्क लेने की क्षमता”, धैर्य और गवर्नेंस की “गंभीरता” तक पर सवाल किए गए।
- **संस्कृति और अनुपालन का बदलाव:** स्टार्टअप जैसी पारिवारिक संस्कृति से पब्लिक कंपनी बनने का मतलब था—मज़बूत आंतरिक नियंत्रण, ज़्यादा स्वतंत्र बोर्ड और निवेशक संबंधों में निवेश। फाल्गुनी ने खुद कहा था, “यह हमारे पूरे DNA को दोबारा गढ़ने जैसा था।”

IPO से फाल्गुनी नायर और Nykaa को हुए लाभ

बड़ी चुनौतियों के बावजूद, फाल्गुनी नायर का साहस और दृढ़ निश्चय शानदार रूप से सफल साबित हुआ:

- **व्यक्तिगत विरासत:** लिस्टिंग के समय, नायर न केवल अरबपति बनीं, बल्कि भारतीय इतिहास की सबसे अमीर सेल्फ-मेड महिला भी बन गईं। हालाँकि, उन्होंने सबसे ज़्यादा महत्व उस मान्यता को दिया कि Nykaa का मिशन और भारतीय महिलाओं की खर्च करने की शक्ति—दुनिया भर में सम्मान पा सकती है।
- **पीढ़ी को प्रेरित करना:** IPO ने तुरंत ही कर्मचारियों के ESOP के माध्यम से सैकड़ों नए करोड़पति बनाए, जिनमें कई महिलाएँ शामिल थीं—रिटेल स्टोर मैनेजर और मार्केटिंग स्टाफ भी। यह हर महत्वाकांक्षी महिला फाउंडर को स्पष्ट संदेश भेजता है: “तुम उस निर्णय या चर्चा में हिस्सा लेने के योग्य हो।”
- **तेज़ विस्तार के लिए पूंजी:** ₹5,352 करोड़ जुटाकर, Nykaa ने अपनी उपस्थिति को तेज़ी से बढ़ाया—170+ ऑफ़लाइन स्टोर्स खोले, प्राइवेट लेबल और फैशन में विस्तार किया और टेक स्टार्टअप्स (जैसे Dot & Key) को साथ में जोड़कर पोर्टफोलियो और बढ़ा दिया।
- **संस्थागत विश्वास:** पब्लिक लिस्टिंग ने Nykaa को बाज़ार में अतुलनीय मान्यता दी, जिससे प्रीमियम अंतर्राष्ट्रीय ब्रांड्स को आकर्षित करना, उपभोक्ता विश्वास बढ़ाना और इंडस्ट्री में D2C गवर्नेंस का उदाहरण स्थापित करना संभव हुआ।
- **पूंजी की उपलब्धि:** 1,300+ कर्मचारियों को ESOP के ज़रिए से लाभ हुआ और कई हज़ार नए निवेशक—पहली बार निवेशक और कई महिलाएँ—भारत के ब्यूटी मार्केट बूम में केवल खरीदार नहीं, बल्कि सह-मालिक बनकर शामिल हुए।



फाल्गुनी का IPO सफर उनके शब्दों में

इंटरव्यू और सार्वजनिक मंचों पर नायर ने साझा किया:

“जब आप स्टॉक एक्सचेंज में bell बजाते हैं, तो यह वैल्यूएशन या पैसे के बारे में नहीं होता, बल्कि मान्यता का प्रतीक होता है। मेरे लिए असली खुशी यह देखने में है कि आम भारतीय महिला—जो अक्सर चुप और अनदेखी रहती है—स्वामित्व की इस कहानी का हिस्सा बनती है।”

गोपनीय रूप से, उनके सहयोगियों के अनुसार, नायर ने स्वीकार किया कि उन्हें एक तरफ गर्व और दूसरी तरफ घबराहट भी थी। हर तनावपूर्ण बोर्ड मीटिंग और हर अनुपालन चेकलिस्ट उन्हें इस बड़े, स्थायी और मजबूत इमारत के एक ईंट जैसा प्रतीत होता था।

महिला नेतृत्व वाली कंपनियों और अगली पीढ़ी के भारतीय फाउंडर्स के लिए सबक

फाल्गुनी नायर की कहानी व्यक्तिगत और पेशेवर पुनर्निर्माण का एक आदर्श मार्गदर्शन है, खासकर उन महिलाओं और जोखिम-समझ पेशेवरों के लिए जो कदम उठाने में हिचकिचाते हैं।

- अपने शिखर पर शुरुआत करें, समाज की टाइमलाइन पर नहीं: 50 के बाद भी पुनर्निर्माण संभव और प्रभावशाली है। जब महत्वाकांक्षा को अनुशासन और प्रामाणिकता के साथ जोड़ा जाता है, तो यह खूबसूरती से मजबूती होती है।
- ब्रांड ट्रस्ट पहले बनाएँ, विस्तार बाद में: नायर ने GMV बढ़ाने के लिए डिस्काउंट या “कैश बर्न” करने से इनकार किया। उन्होंने विशेषज्ञता और शिक्षा पर धैर्यपूर्वक ध्यान दिया, जिससे मजबूत लॉयल्टी और मार्जिन तैयार हुआ—जो भारतीय स्टार्टअप्स में कम देखने को मिलता है।
- स्टेकहोल्डर धन को प्राथमिकता दें: सैकड़ों कर्मचारियों को ESOP देकर, उन्होंने अपनी धन सृजन कहानी में समावेशन को शामिल किया। सफलता सिर्फ निवेशकों के लिए नहीं, बल्कि कर्मचारियों के लिए भी साझा की गई।
- सततता के लिए संस्थागत बनाएँ: IPO ने अनुशासन, बोर्ड स्वतंत्रता और दीर्घकालीन आदतों को मजबूर किया, जिससे Nykaa अपने संस्थापक के बाद भी मजबूत और जीवंत बनी रहे।
- नायिकाओं को मालिक बनाएँ: शायद फाल्गुनी की सबसे बड़ी विरासत भारतीय महिलाओं के लिए महत्वाकांक्षा का लोकतंत्रीकरण है। यह दिखाती है कि एक ब्यूटी कंपनी सिर्फ प्रोडक्ट नहीं बेच सकती, बल्कि बड़े पैमाने पर सशक्तिकरण भी कर सकती है।

Nykaa के वित्तीय आँकड़े: जुलाई 2025 तक

मापदंड	2021	2022	2023	2024	2025
राजस्व (₹ करोड़)	2,453	3,774	5,142	6,386	7,950
EBITDA (₹ करोड़)	161	235	302	344	474
PAT (₹ करोड़)	62	41	64	32	66
EBITDA मार्जिन (%)	6.60%	6.20%	5.90%	5.40%	6.00%
PAT मार्जिन (%)	2.50%	1.10%	1.20%	0.50%	0.80%
फिजिकल स्टोर्स	80	100	145	175	210
ब्रांड्स (मार्केटप्लेस)	1,500+	2,300+	3,800+	4,410+	4,600+
कर्मचारी संख्या	2,881	3,849	4,570	5,191	5,470

Nykaa IPO टाइमलाइन और शेयरहोल्डिंग परिणाम

घटना	तारीख	प्रमुख परिणाम
बोर्ड की मंजूरी	अगस्त 2021	IPO के जरिए ₹5,352 करोड़ जुटाने का निर्णय लिया गया
IPO सब्सक्रिप्शन अवधि	28 अक्टूबर – 1 नवंबर 2021	82 गुना ओवरसब्सक्रिप्शन; HNI और कर्मचारियों की मजबूत रुचि
लिस्टिंग डेट	10 नवंबर 2021	₹2,018 पर खुला, 78% उछाल; मार्केट कैप पीक ₹95,000 करोड़ तक पहुँचा
फाल्गुनी परिवार की हिस्सेदारी (IPO के बाद)	53%	53%; परिवार का बहु-अरबपति नेट वर्थ
ESOP पूल	2.5%+	2.5%+; 1,300+ कर्मचारियों ने करोड़पति का दर्जा हासिल किया

IPO के बाद: विकास की चुनौतियाँ और बाज़ार की हकीकत

- **बाज़ार में उतार-चढ़ाव:** दूसरे वैश्विक “न्यू-एज” IPO की तरह, 2023–2024 में Nykaa को भी बाज़ार में तेज़ गिरावट का सामना करना पड़ा। हालांकि, मार्जिन प्रबंधन में कंपनी की अनुशासनप्रिय नीति ने इसे कई यूनिवर्स की तुलना में बाज़ार नेतृत्व और निवेशक विश्वास बनाए रखने में सक्षम बनाया।
- **विस्तार के दबाव:** फिजिकल रिटेल और Nykaa Fashion का फैलाव—विशेषकर हाई रिटर्न और फैशन की संरचनात्मक चुनौतियों के कारण—मुनाफ़े पर दबाव डाल रहा था। लेकिन फाल्गुनी नायर ने यह दृढ़ता से कहा: “अगर आप वास्तव में ओमनी-चैनल बनना चाहते हैं, तो आप अगले दशक के लिए निर्माण करते हैं, न कि केवल अगले तिमाही के लाभ के लिए।”
- **मुकाबले की स्थिति:** Reliance Tira और Tata Cliq के ब्यूटी रिटेल में प्रवेश और नए-उम्र के आक्रामक D2C स्टार्टअप्स के उभार के बीच, Nykaa ने अपने फोकस को दोगुना कर दिया—लॉयल्टी प्रोग्राम, क्यूरेशन और इन-हाउस विशेषज्ञता पर विशेष ध्यान दिया।



व्यक्तिगत विचार: फाल्गुनी के लिए सफलता का मतलब

फाल्गुनी नायर के लिए IPO की बेल एक अंत और एक नई शुरुआत दोनों थी।

- “मेरा सपना है कि नाइका ऐसी जगह बनी रहे जहाँ महिला ग्राहक और कर्मचारी खुद को महत्व और पहचान महसूस करें।”
- **विरासत के बारे में:** “धन से कहीं ज़्यादा संतोषजनक है अगली महिला को साहस देना—चाहे वह मेरी कंपनी में हो, मेरे परिवार में या मेरे देश में—शुरुआत करने, कोशिश करने या नेतृत्व करने के लिए। मैं अपने प्रभाव को रूपों में नहीं, बल्कि भारत की महिलाओं से मिलने वाली कहानियों और पत्रों में मापती हूँ।”

भारत की अगली पीढ़ी के लिए प्रेरणा

- अपनी मजबूत आस्था और विश्वास के समय शुरुआत करें, दुनिया की अपेक्षाओं का इंतजार न करें।
- सिर्फ विस्तार के लिए नहीं, बल्कि भरोसा और स्थायित्व के लिए निर्माण करें।
- सार्वजनिक बाज़ारों का उपयोग अनुशासन, विश्वास और साझा समृद्धि फैलाने के लिए करें।
- अगर आप महिला हैं, तो अनुमति का इंतजार न करें। जैसा कि नायर ने साबित किया, “सपनों की कोई समाप्ति तिथि नहीं होती।”

निष्कर्ष

मुंबई में बचपन से लेकर NSE में बेल बजाने तक, फाल्गुनी नायर का जीवन और उनकी कंपनी दिखाती हैं कि अनुशासन और मेहनत के साथ मज़बूत इरादे सब कुछ बदल सकते हैं। वो भी उस उम्र में जब कई लोग जोखिम लेने से डरते हैं, नायर ने साहस दिखाया और भारतीय उद्यमिता की सोच ही बदल दी। उन्होंने महिलाओं द्वारा चलाए जाने वाले नए बिज़नेस को प्रेरित किया और यह दिखाया कि महिलाएँ भी बड़े पैमाने पर व्यवसाय और निवेश की दुनिया में नाम कमा सकती हैं।

“Nykaa moment” सिर्फ़ IPO की खबर नहीं है। यह कहानी है एक ऐसी महिला की, जिसने सीखने, दूसरों की समझ और मेहनत के साथ हाई स्टैण्डर्ड बनाए। उनके प्रयासों ने लाखों लोगों की ज़िंदगी को बेहतर बनाया और भारतीय व्यवसाय में नया उदाहरण पेश किया।



महिला नेतृत्व वाली प्रमुख कंपनियाँ जिन्होंने IPO का रास्ता अपनाया

भारत की कारोबारी स्थिति में हाल के सालों में एक नई ऊर्जा आई है, जो महिलाओं उद्यमियों की अगुवाई से चमक रही है। यह महिलाएँ न केवल अपने बिजनेस को सफल IPO तक ले गई हैं, बल्कि उद्योगों की परिभाषा भी बदल रही हैं और देश भर की महत्वाकांक्षी महिला उद्यमियों के लिए आत्मविश्वास की लहर पैदा कर रही हैं। आगे हम इन पथप्रदर्शक महिलाओं और उनके कारोबार के सफ़र, सामने आई चुनौतियाँ और उनके IPO के भारत के कॉर्पोरेट इतिहास में पड़े गहरे असर का विश्लेषण करेंगे।

बाधाओं को तोड़ते हुए: भारत में महिला-निर्देशित IPO क्रांति

एक समय था, जब IPO की दुनिया सिर्फ अनुभवसंपन्न पुरुष कारोबारियों तक सीमित मानी जाती थी, आज यह वह मंच बन गया है जहाँ भारत की शीर्ष महिला उद्यमी अपनी चमक बिखेर रही हैं। उनकी सफलता सिर्फ फाइनेंशियल नहीं है—वे सोच को बदल रही हैं और आने वाली पीढ़ियों के लिए प्रेरक मॉडल बना रही हैं।

ई-कॉमर्स, बायोटेक, फिनटेक से लेकर ब्यूटी और वेलनेस तक, यह महिला-निर्देशित कंपनियों की कहानियाँ उनकी इनोवेशन क्षमता और मुश्किल हालातों में भी दृढ़ता के लिए प्रेरक हैं।

फाल्गुनी नायर और Nykaa: रिटेल की नई पहचान

2012 में, फाल्गुनी नायर ने अपनी सफल इन्वेस्टमेंट बैंकिंग करियर के बाद Nykaa की शुरुआत की और चुनौतीपूर्ण ब्यूटी रिटेल मार्केट में कदम रखा। उनका ओमनीचैनल नज़रिया—ऑनलाइन सुविधा और ऑफलाइन अनुभव को जोड़कर— भारतीय ग्राहकों के लिए ब्यूटी शॉपिंग का तरीका ही बदल दिया।

Nykaa का नवंबर 2021 IPO एक मील का पत्थर साबित हुआ: यह 82 गुना ज्यादा सब्सक्राइब हुआ और इसका मूल्य ₹1.05 लाख करोड़ से ज्यादा तय हुआ, जिससे नायर सेल्फ-मेड अरबपति बनीं। आज Nykaa सिर्फ ब्यूटी तक सीमित नहीं है, बल्कि फैशन और

लाइफस्टाइल में भी फैली है और यह महिलाओं को न केवल उपभोक्ता के रूप में बल्कि कर्मचारियों के रूप में भी सशक्त बनाती है।

गज़ल आलाग और Mamaearth: प्राकृतिक बदलाव का प्रतीक

अपने बेटे के लिए सुरक्षित बेबी केयर प्रोडक्ट खोजने की परेशानी ने 2016 में गज़ल आलाग को मामाअर्थ शुरू करने के लिए प्रेरित किया। कंपनी ने बिना हानिकारक रसायन वाले और पर्यावरण के अनुकूल व्यक्तिगत देखभाल उत्पाद बनाए। 2023 में मामा अर्थ का IPO FMCG सेक्टर में एक बड़ा कदम साबित हुआ—इसने दिखाया कि सोच-समझकर बनाए गए प्रोडक्ट भी बड़ा कारोबार बना सकते हैं। स्थिरता को ध्यान में रखते हुए मामाअर्थ का मूल्य तेजी से बढ़ा और आलाग मिशन-ड्रिवन व्यवसाय की एक प्रमुख उदाहरण बन गई।

उपासना ताकू और मोबिक्विक: फिनटेक में आगे बढ़ते कदम

मोबिक्विक की सह-संस्थापक उपासना ताकू ने भारत के बैंकिंग से कम जुड़े सेक्टर में वित्तीय समावेशन को मुख्यधारा में लाया। डिजिटल वॉलेट और 'By now pay later' जैसी सेवाओं के साथ कंपनी ने दिसंबर 2024 में अपने IPO के साथ सुर्खियां बटोरीं—यह एक महत्वपूर्ण मोड़ था जिसने स्वतंत्र फिनटेक विकास की संभावना को प्रमाणित किया, भले ही प्रतियोगिता कड़ी हो। ताकू की यात्रा लगातार संघर्ष और संयम का प्रतीक है जो भारत के सबसे चुनौतीपूर्ण क्षेत्र में सफल होने के लिए आवश्यक है।

किरण मजूमदार-शॉ और बायोकाॅन: विज्ञान से बाज़ार तक

पायनियर बायोटेक्नोलॉजिस्ट किरण मजूमदार-शॉ ने 1978 में बायो-काॅन की स्थापना की। उनके विज्ञान और संघर्ष ने 2004 में कंपनी के IPO को संभव बनाया, जो 33 गुना ओवरसब्सक्राइब हुआ और बायो-काॅन को लिस्टिंग के दिन ही 1 अरब अमेरिकी डॉलर की सीमा पार करने वाली पहली भारतीय कंपनियों में से एक बना दिया। आज बायो-काॅन एक वैश्विक बायोफार्मा लीडर है और मजूमदार-शॉ को उनके आर्थिक और वैज्ञानिक योगदान के लिए व्यापक रूप से सम्मानित किया जाता है।

वंदना लूथरा और VLCC हेल्थकेयर: वेलनेस का मुख्यधारा में प्रवेश

वंदना लूथरा के नेतृत्व में VLCC ने भारत की ब्यूटी और वेलनेस इंडस्ट्री को नया आकार दिया। कंपनी की IPO कहानी यह दर्शाती है कि विज्ञान पर आधारित पद्धतियों के साथ होलिस्टिक स्वास्थ्य और व्यक्तिगत देखभाल की बढ़ती माँग को कैसे पूरा किया जा सकता है और आधुनिक भारतीय संदर्भ में वेलनेस ब्रांड कैसे सफलतापूर्वक बड़े पैमाने पर विकसित हो सकते हैं।

भारत में महिला नेतृत्व वाली प्रमुख IPO कंपनियाँ

कंपनी	संस्थापक	उद्योग	IPO वर्ष	IPO हाइलाइट	वर्तमान बाज़ार प्रभाव
Nykaa (FSN ई-कॉमर्स)	फाल्गुनी नायर	ई-कॉमर्स (ब्यूटी/फैशन)	2021	82 गुना अधिक सब्सक्रिप्शन; पहली महिला नेतृत्व वाली यूनिफॉर्म आईपीओ	मल्टी-कैटेगरी रिटेल पावरहाउस; फाल्गुनी नायर भारत की सबसे अमीर महिलाओं में से एक
Mamaearth	गज़ल आलाग	FMCG/ पर्सनल केयर	2023	मज़बूत सब्सक्रिप्शन; स्थिरता पर फोकस	प्राकृतिक/ऑर्गेनिक पर्सनल केयर में प्रमुख नवाचारक
MobiKwik	उपासना ताकु	फिनटेक	2024	डिजिटल भुगतान क्षेत्र की गति को मज़बूत किया	पेमेंट्स और BNPL में प्रमुख प्रतियोगी; तेज़ वैल्यूएशन ग्रोथ
Biocon	किरण मजूमदार-शॉ	बायोटेक/फार्मा	2004	33 गुना अधिक सब्सक्रिप्शन; बायोटेक लिस्टिंग के लिए बेंचमार्क	वैश्विक बायोफार्मास्युटिकल विस्तार; वैज्ञानिक नवाचार का केंद्र
VLCC हेल्थ केयर	वंदना लुथरा	ब्यूटी/वेलनेस	2021*	ऑर्गेनाइज्ड वेलनेस आईपीओ की पहल	स्वास्थ्य, ब्यूटी और वेलनेस सेवाओं में प्रमुख

VLCC का IPO कई बार टल चुका है। कंपनी ने पहले 2016 और 2019 में अलग-अलग कारणों से अपने IPO के प्लान को वापस ले लिया था। अब तक VLCC का IPO लॉन्च नहीं हुआ है।



प्रभाव की लहर: सामाजिक, आर्थिक और सांस्कृतिक असर

- **रोल मॉडलिंग:** इन महिलाओं की कहानियाँ हजारों ग्रेजुएट्स और पेशेवरों को उद्यमिता अपनाने के लिए प्रेरित करती हैं, और यह दिखाती हैं कि लिंग कभी भी पूंजी बाज़ार में सफलता का बाधक नहीं बन सकता।
- **धन सृजन:** पहली पीढ़ी की महिला उद्यमी अब देश की सबसे बड़ी व्यक्तिगत संपत्तियों में से कुछ की मालिक बन चुकी हैं।
- **उद्योग में बदलाव:** इन IPO ने पारंपरिक रूप से रूढ़िवादी क्षेत्रों जैसे ब्यूटी, फाइनेंस और हेल्थकेयर में मानक बदल दिए हैं और खुले तौर पर लिंग-संबंधी धारणाओं को चुनौती दी है।
- **रोज़गार सृजन और समावेशन:** कई कंपनियाँ, जैसे Nykaa, महिला कर्मचारियों की संख्या में बहुमत रखती हैं, जिससे उनका असर सिर्फ बोर्डरूम तक सीमित नहीं रहता, बल्कि व्यापक समाज में भी फैलता है।

निष्कर्ष:

भारत में महिला नेतृत्व वाली IPO कंपनियों का उदय सिर्फ एक व्यापारिक सफलता नहीं है, बल्कि यह सांस्कृतिक बदलाव का संकेत है। यह दिखाता है कि देश संपत्ति निर्माण, अवसर और इनोवेशन में समानता को प्रोत्साहित करने के लिए तैयार है। जैसे-जैसे यह महिला लीडर्स अपना प्रभाव बढ़ा रही हैं, उनकी सफलता की कहानियाँ भारत की कॉर्पोरेट दुनिया में एक नई शुरुआत की चिंगारी जला रही हैं, जहाँ महत्वाकांक्षी महिलाओं के लिए असली सीमाएँ नहीं हैं।



भारत में महिला नेतृत्व वाली व्यवसायिक नेतृत्व की नई लहर



लेखिका: अनुष्का नेगी, एडिटर-इन-चीफ

मानना पड़ेगा कि जब “India Inc.” की बात आती है, तो ज्यादातर लोगों के दिमाग में सूट पहने पुरुष, कांच की दीवारों वाले ऑफिस और नंबरों व मार्केट की बातें करने वाले लोग ही आते हैं। लेकिन आज के भारत में, खासकर दिल्ली के जीवंत व्यापारिक माहौल में, मेरा अनुभव बताता है कि यह तेजी से बदल रहा है। हर तरफ, हम उत्साही, संकल्पशील और प्रेरित महिलाओं को देख रहे हैं, जो पुरानी धारणाओं को तोड़ रही हैं, “क्या महिलाएँ कर पाएंगी?” वो ऐसे सवालों को चुनौती दे रही हैं और साहस के साथ अपनी पहचान बना रही हैं।

यह सिर्फ मेरा नज़रिया नहीं है, बल्कि भारत की नई वास्तविकता है। साल 2025 में, महिला नेतृत्व वाले कारोबार न केवल भारत में बल्कि पूरे विश्व में अपनी पहचान बना रहे हैं। यह उद्यमी सार्वजनिक बाज़ारों में साहसिक कदम उठा रही हैं और नए, अलग विचारों को बढ़े और सफल व्यवसायों में बदल रही हैं। आइए हम उन महिला नेताओं की दुनिया में कदम रखें, जो IPO के दौर में हैं, जिनकी या तो IPO लाने की योजना है या तेजी से अपने कारोबार का विस्तार करने की।

संख्याओं में छुपी नई कहानी

जब मैं इन आँकड़ों को देखती हूँ, तो मेरा दिल उम्मीद और गर्व से भर जाता है। Economic Survey 2025 के मुताबिक, भारत में 149 वुमन-लेड स्टार्टअप्स (Women-led Startups) ने ₹3,000 करोड़ से ज्यादा की फंडिंग हासिल की है। ज़रा इस बदलाव को महसूस कीजिए — ‘स्टार्टअप इंडिया इनिशिएटिव’ के तहत जो 1,57,000 से ज्यादा स्टार्टअप्स हैं, उनमें से लगभग आधों में कम से कम एक महिला डायरेक्टर ज़रूर है।

आसान भाषा में कहें तो, चाहे बड़े शहरों के टेक-पार्क्स हों या छोटे शहर, आपको दिखने वाला हर दूसरा स्टार्टअप आज एक महिला के विज़न से आगे बढ़ रहा है।

- 73,000 से ज्यादा स्टार्टअप्स की कमान पूरी तरह महिलाओं के हाथ में है।

- 2023 के बाद से जितने भी नए बिजनेस रजिस्टर हुए हैं (करीब 2.41 करोड़), उनमें से 63% की मालिक महिलाएँ हैं।
- महिला उद्यमियों को अब विशेष वित्तीय योजनाएँ मिल रही हैं: “फंड-ऑफ-फंड्स” का 10% उनके लिए सुरक्षित है और सरकारी क्रेडिट योजनाओं के तहत उन्हें 90% गारंटी मिलती है (अन्य लोगों की तुलना में अधिक)
- फंडिंग की बात करें तो भारतीय महिला नेतृत्व वाली स्टार्टअप्स ने अब तक कुल 26.4 बिलियन डॉलर जुटाए हैं, जिसमें 2021 सबसे ऊँचा वर्ष रहा, जब 6.3 बिलियन डॉलर का निवेश आया।

कभी बेंगलुरु, दिल्ली या गुड़गांव के स्टार्टअप कॉरिडोर में जाकर देखिए, आपको वहाँ की हवा में एक अलग ही एनर्जी महसूस होगी। वहाँ आपको ऐसी कई युवा और महत्वाकांक्षी महिलाएँ मिलेंगी—कभी साड़ी में, तो कभी रिफ़्ट जींस में। वे जिस कॉन्फिडेंस के साथ अपने

आइडियाज पिच कर रही हैं, सच कहूँ तो वैसा आत्मविश्वास मैंने एक दशक पहले कभी नहीं देखा था। यह नए भारत की नई तस्वीर है!

दलाल स्ट्रीट पर अब बज रहा है महिलाओं का डंका

असली बदलाव को समझना है, तो हमें उन महिलाओं और ब्रांड्स पर रौशनी डालनी होगी जिन्होंने शेयर बाजार में इतिहास रच दिया है। यह वो नाम हैं जो आज हमारे और आपके रोजमर्रा की जिंदगी का हिस्सा बन चुके हैं।

फाल्गुनी नायर – Nykaa

अगर हम वुमन-लेड IPO की बात कर रहे हों और फाल्गुनी नायर का नाम न लें, तो बात अधूरी है। YouTube पर ब्यूटी ट्यूटोरियल चलाने से लेकर NSE की बेल बजाने तक का उनका सफर कमाल का रहा है। अब उन्हें भारत में महिला उद्यमिता के प्रतीक महिला के रूप में माना जाता है। Nykaa सिर्फ भारत का पहला बड़ा वुमन-लेड 'यूनिर्कॉर्न' ही नहीं था, बल्कि इसने यह साबित कर दिया कि अगर कमान एक महिला के हाथ में हो, तो ई-कॉमर्स, ब्यूटी और टेक्नोलॉजी का मेल क्या जादू कर सकता है।

फाल्गुनी की यात्रा केवल उनके 1 लाख करोड़ रुपये के आईपीओ या शुरुआती कर्मचारियों के लिए बनाए गए धन के कारण प्रेरणादायक नहीं है—उनकी कहानी एक मिड-करियर बदलाव के बारे में भी है। जो बात उनकी कहानी को सबसे खास बनाती है, वो है उनकी नई शुरुआत। कोटक में एक इन्वेस्टमेंट बैंकर के रूप में सालों काम करने के बाद, उन्होंने उस उम्र में खुद पर दांव लगाया जब ज्यादातर लोग रिटायरमेंट या आराम के बारे में सोचते हैं। वो इस बात का जीता-जागता सबूत हैं कि रिस्क लेने का कोई जेंडर नहीं होता और सपनों की कोई एक्सपायरी डेट नहीं होती।

उपासना टाकू – MobiKwik

हाल ही में हुई बड़ी सफलताओं में उपासना टाकू और उनकी कंपनी MobiKwik का नाम सबसे ऊपर आता है। भारत की इतनी बड़ी डिजिटल पेमेंट कंपनी की इकलौती महिला को-फाउंडर होने के नाते, उपासना ने फिनटेक की मुश्किल और कॉम्पिटिटिव दुनिया में कंपनी को कई उतार-चढ़ाव से बाहर निकाला। उनके सफर की शुरुआत उस समय हुई जब उन्होंने डिजिटल वॉलेट्स को छोटे शहरों तक पहुंचाने की कोशिश की, जबकि बहुत कम लोग इस विचार पर विश्वास करते थे।

MobiKwik का शेयर बाजार में आना सिर्फ़ पैसे जुटाना नहीं था, बल्कि यह एक बड़ा सन्देश था कि अब भारतीय महिलाएँ दलाल स्ट्रीट पर भी राज करने के लिए तैयार हैं, फिर चाहे वो फाइनेंस और टेक जैसे मेल-डोमिनेटेड सेक्टर्स ही क्यों न हों। उपासना ने कभी कम संसाधनों के साथ काम किया, तो कभी टेक्नोलॉजी में महिलाओं को

लेकर सवालों का सामना किया और उनके इस हौसले ने बहुत लोगों को प्रेरित किया है। उपासना का संघर्ष और उनकी बातें दिल को छू जाती हैं: "ये कभी आसान नहीं होता, लेकिन बाधाओं को तोड़ना कभी आरामदायक हो भी नहीं सकता।" जो लड़कियाँ आज टेक या फाइनेंस में करियर बनाना चाहती हैं, उनके लिए उपासना की कहानी सबूत है कि 'ग्लास सीलिंग' को तोड़ा जा सकता है।

गज़ल और वरुण अलघ – Mamaearth

भले ही Mamaearth एक पति-पत्नी की जोड़ी द्वारा शुरू की गई कंपनी है, लेकिन को-फाउंडर के तौर पर गज़ल अलघ की लीडरशिप को कम नहीं आंका जा सकता। उन्होंने इस "नेचुरल और टॉक्सिन-फ्री" ब्रांड को ऐसा नाम बना दिया जिसे आज हर माँ जानती है। उनका IPO एक बड़ा कदम था, जिसने करोड़ों जुटाए और ब्रांड को हर निवेशक की नज़र में ला दिया।

गज़ल जिस तरह से सोशल मीडिया पर अपनी बात रखती हैं, वो दिखाता है कि कैसे 'सच्चाई, हमदर्दी और बिज़नेस की समझ' मिलकर काम करती है। एक माँ होने के नाते, मुझे भी एक अलग ही सुकून और गर्व महसूस होता है जब मुझे पता चलता है कि जिन प्रोडक्ट्स पर मैं अपने बच्चे के लिए भरोसा करती हूँ, उसके पीछे एक महिला की सोच और मेहनत है।



IPO की कतार में: महिला नेतृत्व वाले उभरते व्यवसाय

Nykaa, MobiKwik और Mamaearth ने तो अपनी छाप छोड़ दी है, लेकिन कहानी यहाँ खत्म नहीं होती। कई और शानदार महिला-ओन्ड (Women-owned) कंपनियाँ अब अगला बड़ा कदम उठाने के लिए तैयार खड़ी हैं। यह वो कंपनियाँ हैं जिन पर अब सबकी नज़रें टिकी हैं—कई IPO की योजना में हैं या तेजी से विस्तार कर रही हैं:

1. Zivame (रिचा कर)

रिचा कर ने भारत में लॉन्जरे (Lingerie) शॉपिंग को लेकर जुड़ी झिझक और 'टैबू' को तोड़ने का काम किया है। उन्होंने एक ऐसा डिजिटल ब्रांड खड़ा किया जिसने महिलाओं को अपनी ज़रूरतों के बारे में खुलकर सोचना सिखाया। Zivame आज रिटेल की दुनिया का बड़ा नाम बन चुका है और खबरों की मानें तो यह ब्रांड अब शेर बाज़ार में एंट्री लेने की बड़ी तैयारी कर रहा है।

2. SUGAR Cosmetics (विनीता सिंह)

'शार्क टैंक इंडिया' से घर-घर में मशहूर हुई विनीता सिंह ने SUGAR को आज की युवा पीढ़ी (millennials) का फेवरेट और 'बोल्ड' ब्रांड बना दिया है। बड़े शहरों से लेकर छोटे कस्बों तक, SUGAR ने अपनी पकड़ मज़बूत कर ली है। विनीता का सफ़र बहुत प्रेरणादायक है— कभी एक फ़ेश श्रैजुएट के तौर पर साइकिल से ऑफिस जाने वाली विनीता, आज एक टॉप ब्यूटी ब्रांड की मालकिन हैं। इन्वेस्टर्स और फैंस, दोनों ही SUGAR के IPO का बेसब्री से इंतज़ार कर रहे हैं।

3. Clovia (नेहा कांत)

इनरवियर मार्केट में Clovia भी चुपचाप लेकिन मज़बूती से आगे बढ़ रहा है। इसे Zivame का तगड़ा कॉम्पिटिटर माना जाता है। इन्वेस्टर्स की नज़रों इस पर भी टिकी हैं कि कब यह कंपनी स्टॉक मार्केट में अपना 'डेब्यू' करेगी।

4. Suta (सुजाता और तानिया बिस्वास)

इन दो बहनों ने साड़ी मार्केट में एक नई क्रांति ला दी है। उन्होंने साड़ी को फैशनेबल, आरामदायक और 'सरटेनेबल' बनाया। बिज़नेस की दुनिया में अब चर्चा है कि जिस रफ़्तार से इनका D2C (Direct-to-Consumer) मॉडल बढ़ रहा है, आने वाले कुछ सालों में 'सुटा' (Suta) भी IPO लाने के लिए पूरी तरह तैयार हो जाएगा।



स्केलिंग का दौर: अपने 'मिनी-एम्पायर' खड़े करती महिलाएँ

हर कामयाबी का मतलब सिर्फ़ IPO लाना नहीं होता। एक छोटे से होम-ऑफिस से शुरू करके, सैकड़ों लोगों की टीम खड़ी करना और बिज़नेस को बड़ा बनाना—यह भी किसी जादू से कम नहीं है। ऐसी ही कुछ कहानियाँ, जो तारीफ़ के काबिल हैं:

Yes Madam (आकांक्षा विश्रोई और साक्षी भाटिया)

जो शुरुआत एक 'At-home salon app' के तौर पर हुई थी, आज वो 30 से ज्यादा शहरों में अपनी जगह बना चुकी है। मुझे याद है, COVID के दौरान मैंने अपनी माँ के लिए इनकी सर्विस बुक की थी। उस वक्त मुझे महसूस हुआ कि "एक महिला ही दूसरी महिला की ज़रूरतों को सबसे बेहतर समझ सकती है।" आज यह ब्रांड घरेलू सेवाओं की दुनिया में एक बड़ा और उभरता हुआ खिलाड़ी बन चुका है।

Sadyaska (नित्या खन्ना)

यह फैशन ब्रांड अपनी अलग तरह की लीडरशिप के लिए जाना जाता है—जहाँ कस्टमर सिर्फ़ एक नंबर नहीं, बल्कि एक इंसान है। नित्या खुद इसे 'फेमिनिन एडवांटेज' कहती हैं। इनका फोकस सिर्फ़ ज़बरदस्ती प्रोडक्ट बेचने या 'पुश' करने पर नहीं है, बल्कि यह सच्चाई और भरोसे के साथ अपनी एक कम्युनिटी बनाने पर ज़ोर देती हैं।

- अगली 'फाल्गुनी नायर' की तलाश सच तो यह है कि SUGAR और Mamaearth जैसी कंपनियों ने हज़ारों नए लोगों को सपने देखने की हिम्मत दी है। आज कई ऐसी महिलाएँ हैं जो अपनी बचत (bootstrapped) से बिज़नेस चला रही हैं और बड़ी फंडिंग के लिए तैयार हो रही हैं।

पॉलिसी से हकीकत तक: कैसे भारत दे रहा है महिला संस्थापकों का साथ

कामयाबी का सेहरा सिर्फ़ व्यक्तिगत मेहनत और जूनून को देना गलत होगा। सच तो यह है कि अब सरकारी नीतियाँ और फंडिंग का तरीका भी बदल रहा है, जिससे भारत की महिला संस्थापकों की राह अब पहले से कहीं ज्यादा आसान हो गई है। आइए देखते हैं कैसे:

- स्टार्ट-अप इंडिया सीड फंड स्कीम (SISFS) शुरुआती पूंजी की दिक्कत को दूर करते हुए, इस स्कीम ने महिला-ओन्ड कंपनियों के लिए ₹227 करोड़ से ज्यादा की फंडिंग मंजूर की है।
- क्रेडिट गारंटी स्कीम (CGSS) फंडिंग की कमी हमेशा से एक बड़ी समस्या रही है, लेकिन अब 'क्रेडिट गारंटी स्कीम' के तहत महिला उद्यमियों को ज्यादा गारंटी दी जा रही है। यह सीधे तौर पर उस 'फंडिंग गैप' को भर रहा है जो बरसों से चला आ रहा था।
- फंडिंग के चौंकाने वाले आंकड़े Tracxn की रिपोर्ट (मार्च 2025) एक बहुत बड़ी तस्वीर पेश करती है। भारत में अभी 4.37 लाख एक्टिव स्टार्टअप्स हैं, जिनमें से 29,600 ने \$557 बिलियन की भारी-भरकम वेंचर फंडिंग उठाई है। खुशी की बात यह है कि इस पैसे का एक बड़ा हिस्सा अब महिलाओं की तरफ मुड़ रहा है।
- SEBI की नई पहल SEBI अब IPO के रास्तों को आसान बना रहा है, खासकर उन SME स्टार्टअप्स के लिए जिन्हें महिलाएँ लीड कर रही हैं। नए डिजिटल नियमों की वजह से अब शेर बाज़ार में लिस्ट होना पहले से कहीं ज्यादा तेज़ और आसान हो गया है।



चुनौतियाँ हैं, मगर हौसले भी बुलंद हैं

इतनी तरक्की के बावजूद, चलिए सच का सामना करते हैं—रास्ते में रुकावटें अभी भी हैं। आज भी कई महिलाएँ अपनी बात रखने से डरती हैं। किसी के पास बिज़नेस शुरू करने के लिए शुरुआती पूंजी नहीं है, तो कोई परिवार की उम्मीदों और जिम्मेदारियों के बोझ तले दबी है। लेकिन, अब हवा का रुख बदल रहा है। सही मेंटरिंग, नई स्किल्स सीखना और एक-दूसरे का साथ देना—यह सब मिलकर एक ऐसा माहौल तैयार कर रहे हैं जहाँ हर किसी को आगे बढ़ने का मौका मिल रहा है।

सबसे खास बात यह है कि आज की महिला लीडर्स अपनी यात्रा के बारे में खुलकर बात कर रही हैं। वे सिर्फ अपनी चमक-दमक वाली कामयाबी नहीं दिखा रही, बल्कि अपनी हार, अपनी गलतियों और अपनी कमजोरियों को भी दुनिया के सामने रख रही हैं। यह असली और सच्चा बदलाव है।

एक नई शुरुआत इससे एक बहुत ही सकारात्मक चक्र बन रहा है: इन्वेस्टर्स अब इन पर ध्यान दे रहे हैं, मीडिया इनकी कहानियों का जश्न मना रहा है और सबसे ज़रूरी—युवा लड़कियाँ इनसे प्रेरित हो रही हैं। नतीजा यह है कि आने वाली पीढ़ी की लीडर्स अब पहले से कहीं ज्यादा निडर और 'बोल्ड' महसूस कर रही हैं।

हमने क्या सीखा: महिलाओं की कामयाबी पर भरोसा

- भारत के 'वुमन-लेड बिज़नेस' अब हाशिये पर संघर्ष नहीं कर रहे, बल्कि Mainstream में अपनी जगह बना चुके हैं। वे स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्ट हो रहे हैं और हर सेक्टर में अपना दायरा बढ़ा रहे हैं।
- Nykaa की फाल्गुनी नायर, MobiKwik की उपासना टाकू और Mamaearth की गज़ल अलघ — इन सबने साबित कर दिया है कि सपनों का कोई जेंडर नहीं होता और उनकी उड़ान कभी नहीं रुकती।
- दूसरे Startups— Zivame और SUGAR जैसी कंपनियाँ अपने IPO की तैयारी कर रही हैं, वहीं सैकड़ों छोटे स्टार्टअप्स भी बड़ी तेज़ी से 'स्केल' कर रहे हैं।
- सरकार की नई फंडिंग स्कीम्स और इन्क्यूबेटर्स (Incubators) का पूरा फोकस अब महिला उद्यमियों को संसाधन और मदद देने पर है।
- अगले 5 सालों में शायद हम वो नज़ारा देखेंगे जब जितने IPO पुरुषों की कंपनियों के आ रहे हैं, उतने ही महिलाओं के भी। और यही वो पल होगा जब सफलता के आड़े आने वाली आखिरी 'कांच की दीवार' (Glass Ceiling) भी हमेशा के लिए टूट जाएगी।

- तेलंगाना सरकार का 'वुमन एंटरप्राइज हब' (WE Hub) एक शानदार मिसाल है। यह हब हजारों स्टार्टअप्स को टेक्निकल और फाइनेंशियल सपोर्ट देने के साथ-साथ सही मेंटरिंग भी दे रहा है ताकि वे बिज़नेस की दुनिया में टिक सकें।

मैं अक्सर उन फाउंडर्स से मिलती हूँ जो अपनी पहली फंडिंग की तलाश में होते हैं। मैं दावे के साथ कह सकती हूँ कि हम बहुत आगे आ चुके हैं। अब किसी VC (Venture Capitalist) के ऑफिस में किसी महिला का फाइल लेकर अंदर जाना कोई 'अजूबा' नहीं, बल्कि हर रोज़ दिखने वाली एक आम हकीकत है।

यह बदलाव क्यों मायने रखता है? एक निजी संदेश

बचपन में जब मैं अपनी माँ, चाची या पड़ोस की आँटियों को इतनी कुशलता से घर संभालते देखती थी, तो अक्सर खुद से पूछती थी— "आखिर हम इन महिलाओं को बड़ी कंपनियों के बोर्डरूम या CEO की कुर्सी पर क्यों नहीं देखते?" आज जब मैं इन महिला लीडर्स से मिलती हूँ या इनका इंटरव्यू लेती हूँ, तो मुझे वही हुनर दोबारा दिखाई देता है। घर चलाने का तजुर्बा, पाई-पाई का हिसाब रखना (Budgeting), एक साथ दस काम करना (Multitasking), कुछ नया करने की सोच और वो अपनापन—यह सब गुण अब बड़े बिज़नेस को खड़ा करने में बड़ी सहजता से इस्तेमाल हो रहे हैं।

जब फाल्गुनी नायर कहती हैं कि "यहाँ तक पहुँचने के लिए एक अटूट फोकस और ज़िद चाहिए," तो मुझे अपनी माँ की दी हुई सीख याद आ जाती है। जब विनीता सिंह 'हिम्मत न हारने' और मैराथन दौड़ने की बातें करती हैं, तो मैं बस सहमति में सिर हिलाती हूँ, क्योंकि मुझे उन अनगिनत भारतीय महिलाओं का संघर्ष और ज़ुबान याद आ जाता है जो कभी हार नहीं मानतीं।

पुरानी सोच और माइंडसेट को टूटते हुए देखने में जो सुकून और खुशी मिलती है, उसे शब्दों में बयां नहीं किया जा सकता। जब मेरे दोस्त उत्साह से मैसेज करके बताते हैं कि उन्होंने किसी 'वुमन-लेड IPO' में इन्वेस्ट किया है, तो लगता है कि एक नए दौर की शुरुआत हो चुकी है। यह बदलाव इसलिए ज़रूरी है ताकि अब हमारी बेटियाँ सिर्फ किसी बड़ी कंपनी में नौकरी करने का नहीं, बल्कि खुद की अरबों डॉलर की कंपनी खड़ी करने का सपना देख सकें।

एक भारतीय महिला का दूसरी महिला को सन्देश

मेरी प्यारी दोस्तों, अगर आप भी अपनी खुद की कंपनी शुरू करने का सपना देख रहीं हैं—चाहे वो छोटी हो या बड़ी—तो आज जो आपने पढ़ा, उसे कुदरत का एक इशारा समझिए। दुनिया में शायद अभी भी पुरानी सोच की कुछ दीवारें बची हों, लेकिन याद रखिए—एक महिला द्वारा लाया गया हर IPO उस दीवार पर पड़ने वाले हथौड़े की चोट जैसा है। क्या पता, कल के अखबार की अगली बड़ी हेडलाइन आपका ही आइडिया हो! जैसे-जैसे और महिलाएँ कदम बढ़ाएंगी, भारतीय बिज़नेस का भविष्य और भी तेज़ी से चमकेगा। एक ऐसी चमक के साथ जो निडर है, जिसमें एक अलग गर्माहट है और जो... पूरी तरह से एक महिला की पहचान है।



रणनीति और शिक्षा का क्षेत्र



फाउंडर्स मास्टरक्लास

एक महिला फाउंडर के तौर पर IPO का सफ़र:

कानूनी, फाइनेंशियल और इमोशनल तैयारी



IPO की तैयारी करना कोई आसान काम नहीं है। यह एक जटिल प्रक्रिया है जिसके लिए आपको तीन मोर्चों पर बहुत मज़बूत होना पड़ता है: कानूनी, फाइनेंशियल और इमोशनल। भारत में महिला फाउंडर्स के लिए यह रास्ता अक्सर और भी चुनौतीपूर्ण हो जाता है। चाहे समाज का नज़रिया हो, पुराने नियम-कानून हों या फिर मार्केट का इतिहास—महिला फाउंडर्स को अक्सर 'एक्स्ट्रा स्कूटनी' (बारीक जाँच-पड़ताल) का सामना करना पड़ता है। इस सेक्शन में हम उन प्रैक्टिकल और स्ट्रेटेजिक कदमों को समझेंगे जो एक सफल IPO के लिए ज़रूरी हैं। हम आज के दौर के उन सेक्टरों की भी बात करेंगे जहाँ बहुत स्कोप है—जैसे कि इलेक्ट्रिक मोबिलिटी (उदाहरण के लिए Oben Electric, Kazam), क्लीनटेक (CleanTech), हेल्थटेक और कन्ज़्यूमर गुड्स। अगर आप इन सेक्टरों में हैं, तो यह जानकारी आपके लिए गेम-चेंजर हो सकती है।

1. कानूनी तैयारी

1.1 दस्तावेज़ीकरण और कंप्लायंस

• कैप टेबल मैनेजमेंट:

आपकी 'कैप टेबल' में यह साफ़-साफ़ लिखा होना चाहिए कि कंपनी का शेयर-होल्डर कौन है—चाहे वो संस्थापक हों, एम्पलाई (ESOPs के ज़रिये), निवेशक हों या फिर फैमिली मेंबर्स। भारतीय रेगुलेटर्स को पूरी पारदर्शिता चाहिए। अक्सर छोटे बिज़नेस में फैमिली के पास अनौपचारिक तरीके से शेयर्स होते हैं जिनका कोई पक्का कागज़ नहीं होता। IPO के समय यही चीज़ सबसे बड़ी रुकावट बनती है। इसलिए, हर शेयर का पक्का हिसाब रखें।

• ESOP स्ट्रक्चर:

आज के दौर में इन्वेस्टर्स एक पक्के और लिखित 'ESOP प्लान' की उम्मीद करते हैं; रेगुलेटर्स यह बहुत बारीकी से जाँचते हैं कि स्टॉक्स किसे, कब और कैसे दिए जा रहे हैं। अगर यह प्लान कन्फ्यूज़िंग हुआ, तो IPO के बाद अच्छे एम्पलाई कंपनी छोड़कर जा सकते हैं, जैसा कि कई भारतीय कंपनियों में देखा गया है।

• IP और उसकी सुरक्षा:

अक्सर फाउंडर्स अपने ट्रेडमार्क, पेटेंट या कॉपीराइट रजिस्टर करवाने में देरी कर देते हैं। यह गलती न करें। कंपनी का सारा काम (IP) कंपनी के लीगल नाम (Legal Entity) पर ही होना चाहिए। अगर शुरुआत में किसी फ्रीलांसर, फैमिली मेंबर या कॉलेज पार्टनर ने काम किया था, तो उनसे 'IP राइट्स' कंपनी के नाम करवा लें ताकि बाद में कोई विवाद न हो।

• रेगुलेटरी हेल्थ:

आपको यह साबित करना होगा कि आप कानून का पालन करने वाली कंपनी हैं। इन चीज़ों का ख़ास ध्यान रखें:

- * GST फाइलिंग लगातार और समय पर हो।
- * पुराने लेबर विवाद पूरी तरह सुलझा लिए गए हों (खासकर मैनुफैक्चरिंग और मोबिलिटी सेक्टर में)।
- * अगर आप EV या CleanTech में हैं, तो 'एन्वॉयरमेंट क्लीयरेंस' ज़रूरी है।
- * ROC की फाइलिंग एकदम अप-टू-डेट हो।
- इन क्षेत्रों में देरी या गलतियाँ अक्सर SEBI द्वारा सवालियों को आमंत्रित करती हैं, समयसीमा पर भरोसा घटाती हैं और कुछ मामलों में सार्व-जनिक ऑफ़र को वापस लेने तक ले जा सकती हैं।
- बोर्ड और गवर्नेंस:
पब्लिक कंपनी बनने के लिए आपको SEBI के नियमों के मुताबिक 'इंडिपेंडेंट डायरेक्टर्स' रखने होंगे। इन्वेस्टर्स को मज़बूत गवर्नेंस पसंद आती है। अब भारतीय पब्लिक निवेशक कॉर्पोरेट गवर्नेंस को लेकर ज्यादा सजग हो गए हैं। बोर्ड में विविधता—सिर्फ अनिवार्य महिला निदेशक तक सीमित नहीं—संस्थागत निवेशकों के लिए भरोसे और सकारात्मक संकेत का काम करती है।

1.2 कानूनी विवाद और उनका समाधान

अगर कोई पुराना कोर्ट केस या विवाद चल रहा है, तो उसे छिपाएँ नहीं, बल्कि सुलझाएँ। उसे डॉक्यूमेंट करें और जहाँ तक संभव हो, IPO से पहले समझौता कर लें। वेंडर या एम्प्लॉय के साथ छोटे-मोटे झगड़े या अधूरे कॉन्ट्रैक्ट्स भी रेगुलेटर्स के लिए Red flag बन सकते हैं।

ताज़ा मिसाल:

Nykaa जैसे बड़े IPO इसीलिए सफल और तेज़ हो पाए क्योंकि उन्होंने वक्त रहते अपने पुराने कॉन्ट्रैक्ट्स और पेपर्स एकदम 'क्लीन' कर लिए थे।

2. फाइनेंशियल प्लानिंग



2.1 इक्विटी स्ट्रक्चर और डायल्यूशन

● डायल्यूशन मैनेजमेंट:

आंकड़ें बताते हैं कि भारतीय महिला संस्थापकों को शुरुआती दौर में अपनी हिस्सेदारी ज्यादा खोनी पड़ती है, क्योंकि उनके पास अक्सर प्रोफेशनल नेटवर्क्स की कमी होती है और वे फैमिली-फंडिंग पर निर्भर रहती हैं। आपको पहले से ही अलग-अलग हालातों के लिए तैयार रहना चाहिए कि IPO के बाद आपकी हिस्सेदारी कितनी बचेगी। यह तय करें कि लिस्टिंग के बाद भी कंपनी पर आपकी पकड़ और प्रतिनिधित्व बना रहे।

● वैल्यूएशन स्ट्रेटेजी:

भारतीय बाज़ार उतार-चढ़ाव से भरा है। हाल ही में आए SME IPO से हमें दो ज़रूरी सबक मिलते हैं:

* DRHP में अपने रेवेन्यू के अनुमान को थोड़ा कन्जर्वेटिव रखें, यानी बढ़ा-चढ़ाकर न दिखाएँ।

* प्राइसिंग में थोड़ा 'बफर' रखें। खासकर अगर आप इलेक्ट्रिक मोबिलिटी या CleanTech जैसे नए सेक्टर में हैं, जहाँ पुराने उदाहरण कम हैं, तो कीमत तय करते समय सावधानी बरतें।

2.2 मर्चेन्ट बैंकर का सही चुनाव

- उन मर्चेन्ट बैंकर्स को चुनें जो SME या किसी विशेष सेक्टर (जैसे, मोबिलिटी या ESG) की बारीकियों से परिचित हों।
- ट्रेड यह भी बताते हैं कि जिन बैंकर्स के पास "Diversity, Equity and Inclusion" (DEI) का एजेंडा होता है, वे महिलाओं के नेतृत्व वाली टीमों के विज़न को इन्वेस्टर्स के सामने बेहतर तरीके से रख पाते हैं।

2.3 ऑडिट और अकाउंटिंग सिस्टम

● सिस्टम अपग्रेड:

अगर आपकी कंपनी अभी भी टैली या मैनुअल बही-खातों पर चल रही है, तो अब ERP सिस्टम पर शिफ्ट होने का समय है जो IND-AS मानकों का पालन करता हो।

* IPO से पहले कम से कम दो बार 'मॉक ऑडिट' (नकली या प्रैक्टिस ऑडिट) ज़रूर करवाएँ। इससे वो कमियाँ पकड़ में आ जाती हैं जो अक्सर भारतीय बूटस्ट्रैप कंपनियों में रह जाती हैं।

● मैनेजमेंट डिस्कशन और विश्लेषण (MD&A):

संस्थापकों को सलाह दी जाती है कि वे अपने व्यवसाय की कहानी विश्वसनीय तरीके से पेश करें, जिसमें विशेष रूप से निम्न बातों का उल्लेख हो:

* अपने सेक्टर के मौकों को हाइलाइट करें।

* विभिन्न या कम प्रतिनिधित्व वाली टीमों से जुड़े जोखिम

* डाइवर्सिटी या ESG को अपने 'बिज़नेस एडवांटेज' के तौर पर दिखाएँ (जैसे कि सरकारी टेंडर में प्राथमिकता मिलना या स्पेशल फंड्स का एक्सेस होना)।

2.4 एंकर इन्वेस्टर्स और रोडशो

- आजकल बड़े निवेशक (म्यूचुअल फंड्स, पेंशन फंड्स) के पास डाइवर्सिटी और समावेशन को बढ़ावा देने का मैडेट है। पिछले 24 महीनों में देखा गया है कि जिन महिलाओं के नेतृत्व वाली कंपनियों ने अपनी कहानी को समावेशन से जोड़कर पेश किया, उन्हें एंकर इन्वेस्टर्स से ज्यादा पैसा मिला।



• मुश्किल सवालों के लिए तैयार रहें:

- * जेंडर से जुड़ी धारणाएँ (उदाहरण; क्या आप परिवार और बिजनेस दोनों संभाल पाएंगी?)
- * सेक्टर को लेकर सवाल (क्या EV सेक्टर में अभी IPO लाना जल्द-बाज़ी तो नहीं?) इनका जवाब आत्मविश्वास और डेटा के साथ देने की तैयारी रखें।

2.5 ESOP पॉलिसी

अपने कर्मचारियों के लिए ESOP (शेयर) की शर्तें एकदम साफ़ रखें। कई सफल SME IPO ने यह साबित किया है कि जब कर्मचारियों को ESOP के बारे में साफ़ जानकारी दी जाती है, तो वे कंपनी छोड़कर नहीं जाते और इससे लिस्टिंग के बाद शेयर की कीमत भी स्थिर रहती है।

3. भावनात्मक मज़बूती और पब्लिक इमेज

3.1 समाज और मीडिया के सवालों का सामना

सच कड़वा है, लेकिन जानना ज़रूरी है—IPO के दौरान भारतीय महिला संस्थापकों को समाज की एक अलग ही 'जाँच-पड़ताल' (Scrutiny) से गुजरना पड़ता है। अक्सर आपकी काबिलियत से ज्यादा सवाल आपके 'वर्क-लाइफ बैलेंस' और परिवार पर पूछे जाते हैं—ऐसे सवाल जो शायद पुरुष संस्थापकों से कभी नहीं पूछे जाते। अपनी कम्युनिकेशन या PR टीम को पहले ही समझा दें:

- इंटरव्यू का फोकस सिर्फ़ आपकी इंडस्ट्री की जानकारी, बिजनेस मॉडल और मार्केट के मौकों पर होना चाहिए।
- "आप पहली महिला हैं जिसने..."—ऐसे सवालों के लिए तैयार रहें, लेकिन ध्यान रहे कि चर्चा सिर्फ़ आपके जेंडर पर न अटक जाए।

अनुभव बताता है कि जब आप फैक्ट्स और आँकड़ों पर बात करती हैं, तो मीडिया में आपकी इमेज एक सीरियस बिजनेस लीडर की बनती है और फालतू की बयानबाजी कम हो जाती है।

3.2 अपना नेटवर्क और मेंटरशिप खुद बनाएँ

भारत में अभी ऐसी महिला मेंटर्स कम हैं जिनके पास IPO का अनुभव हो। इसलिए, आपको अपनी मदद का रास्ता खुद बनाना होगा:

- FICCI FLO, TiE Women और NASSCOM Women in Tech जैसे समूहों से जुड़ें। यहाँ आपको ऐसे साथी मिलेंगे जो इसी रास्ते पर हैं।
- आज-कल कई सरकारी स्कीम्स और एक्सेलरेटर प्रोग्राम्स 'प्री-IPO क्लीनिक' चलाते हैं। इनका फायदा उठाएँ, यहाँ आपको मुफ्त में बहुत सी टेक्निकल सलाह मिल जाएगी।

3.3 मानसिक सेहत प्रणाली

- IPO की प्रक्रिया बहुत तनावपूर्ण होती है और बाहरी उम्मीदों का बोझ इसे और बढ़ा देता है। कोच, थेरेपिस्ट या पीयर-सपोर्ट ग्रुप्स (Peer-support) की मदद लेने में कोई शर्म नहीं है। यह आपकी मज़बूती को दिखाता है, कमजोरी को नहीं।
- जब आप रेगुलेटर्स और मीडिया के भारी दबाव में हों, तो सही फैसले लेने के लिए दिमाग का शांत होना ज़रूरी है। इसलिए, अपने लिए थोड़ा 'पर्सनल टाइम' या ब्रेक ज़रूर शेड्यूल करें।

4. भारतीय केस स्टडीज

- **Nykaa (फाल्गुनी नायर):**
स्पष्ट कानूनी और राजस्व अनुशासन, औपचारिक IP और ESO दस्तावेज़ और बिजनेस पर ध्यान केंद्रित करती मज़बूत मीडिया रणनीति, न कि लिंग पर।
- **Mamaearth (घज़ल आलाघ):**
गवर्नेंस पर जोर, कर्मचारी स्टॉक ओनरशिप की संस्कृति को बढ़ावा और निवेशकों को उपभोक्ता सेगमेंट के बारे में शिक्षा देना।
- **उभरते इलेक्ट्रिक मोबिलिटी स्टार्टअप्स:**
SME क्षेत्र की नई पीढ़ी की कंपनियाँ (जिनके इशू साइज़ 2025 में बढ़ रहे हैं) शुरुआती नियामक संवाद और विशेषज्ञ बैंकर/सलाहकार चयन में बेहतरीन प्रैक्टिस दिखा रही हैं।

5. आपकी आखिरी तैयारी

कानूनी तैयारी:

- कंपनी, फाउंडर और प्रमोटर से जुड़े सारे कागजातों की बारीकी से जाँच कर लें।
- अपने सारे पेटेंट, ट्रेडमार्क और कॉपीराइट एक जगह करें और पक्के तौर पर रजिस्टर करवाएँ।
- एम्पलाई और को-फाउंडर्स के साथ जो भी समझौते हैं, उन्हें सुलझाएँ और लिखित में पक्का करें।

फाइनेंसियल:

- पहले से गणित लगा लें कि IPO के बाद आपकी हिस्सेदारी कितनी कम होगी और ESOP को बेहतर तरीके से प्लान करें।
- ऐसे बैंक और सिंडिकेट चुनें जो आपके सेक्टर और डाइवर्सिटी की अहमियत को समझते हों।
- समय से पहले ही एक गहरा 'मॉक ऑडिट' करवा लें ताकि बाद में कोई सरप्राइज़ न मिले।

इमोशनल और टीम की तैयारी:

- मीडिया में अपनी सही कहानी बताने के लिए प्रोफेशनल PR टीम को काम पर लगाएँ।
- अपने लिए मेंटर्स और सपोर्ट का एक मज़बूत नेटवर्क तैयार करें।
- अपनी मानसिक शांति और सीमाओं को प्राथमिकता दें। यह मैराथन है, स्प्रिंट नहीं।

आम गलतियाँ

- पुराने कागजी काम ठीक करने में बहुत वक्त लगता है, इसे हल्के में न लें।
- "ज़ुबान की कीमत" अच्छी बात है, लेकिन बिज़नेस में ज़ुबानी या अनौपचारिक (Verbal) समझौतों पर भरोसा न करें, सब कुछ लिखित में होना चाहिए।
- सिर्फ़ नेटवर्क की कमी की वजह से शुरुआत में ही अपनी बहुत ज्यादा इक्विटी किसी और को न दे दें।
- अपनी कंपनी की कीमत तय करने के लिए सिर्फ़ 'ग्रे मार्केट' की हवा-हवाई बातों पर भरोसा न करें।
- IPO को 'मंज़िल' या अंत न समझें। याद रखें, यह तो पब्लिक के प्रति आपकी जवाबदेही की सिर्फ़ शुरुआत है।

निष्कर्ष

भारत में एक महिला संस्थापक के लिए एक सफल IPO सिर्फ़ किस्मत की बात नहीं है। यह नतीजा है—सख्त कानूनी और फाइनेंशियल प्लानिंग का, साफ़-सुथरे दस्तावेज़ों का और अपनी कहानी को सही तरीके से दुनिया के सामने रखने का। आज के दौर में इलेक्ट्रिक मोबिलिटी, क्लीनटेक और हेल्थटेक जैसे सेक्टरों में मौके तेज़ी से बढ़ रहे हैं। इन्वेस्टर्स और रेगुलेटर्स का पूरा ध्यान अब उन इनोवेशन्स पर है जिन्हें बड़े पैमाने पर बढ़ाया जा सके और ऐसी लीडरशिप पर है जो सबको साथ लेकर चले। फायदे का सौदा अगर आप सही समय पर फॉर्मल सिस्टम्स अपनाती हैं, अच्छे मेंटर्स या एडवाइजर्स की मदद लेती हैं और मीडिया में 'हवा-हवाई' बातों के बजाय डेटा के साथ बात करती हैं, तो भारतीय बाज़ार में आपको दूसरों के मुकाबले साफ़ तौर पर बढ़त मिलेगी।

रास्ता और मंज़िल इन बुनियादी स्तंभों पर तैयारी करके, महिला संस्थापक न सिर्फ़ कड़े सरकारी नियमों को पार कर सकती हैं, बल्कि समाज की उन अनकही उम्मीदों और दबावों का भी मज़बूती से सामना कर सकती हैं। माना कि यह रास्ता चुनौतीपूर्ण है, लेकिन इस पड़ाव पर मिली कामयाबी न सिर्फ़ उस फाउंडर और उसकी टीम को मज़बूत बनाती है, बल्कि पूरे भारतीय स्टार्टअप ईकोसिस्टम के लिए एक नई और मज़बूत नींव रखती है।



IPO 103



इन्वेस्टमेंट बैंक, वकील, मीडिया, मेंटर्स और कंसल्टेंसी

IPO की दुनिया बहुत पेचीदा है, लेकिन उतनी ही रोमांचक भी है। इसमें हर पल कुछ न कुछ नया होता रहता है। अगर आपको लगता है कि IPO का मतलब बस कंपनी का जनता को शेयर बेचना है, तो दोबारा सोचिए! यह सिर्फ एक प्रोसेस नहीं, बल्कि एक पूरा इकोसिस्टम है। इसे पुरानी दिल्ली के किसी 'भरे हुए बाज़ार' की तरह समझिये—जहाँ बहुत शोर है, बहुत सारे प्रोफेशनल्स हैं, कागज़ों का ढेर है, जनता की बारीक नज़र है और हाँ... बेशुमार मौके भी हैं। तो चलिए, आसान भाषा में इस IPO इकोसिस्टम की गहराई में चलते हैं। आपको ऐसा महसूस होगा जैसे आप 'IPO वर्ल्ड मैगज़ीन' की एडिटरियल टीम के साथ बैठकर अंदर की बातें जान रहे हों।

IPO इकोसिस्टम: एक अवलोकन

IPO को आप एक बड़े क्रिकेट मैच की तरह समझिए। जो कंपनी पब्लिक होने जा रही है, वो तो इस मैच की 'मेन टीम' है। लेकिन, क्या कोई मैच सिर्फ़ टीम के दम पर हो सकता है? बिलकुल नहीं! मैच करवाने के लिए आपको कोच, अंपायर, स्कोरर और यहाँ तक कि शोर मचाने वाली पब्लिक की भी ज़रूरत होती है। ठीक उसी तरह, एक सफल IPO के लिए इन्वेस्टमेंट बैंकर्स, वकील, मीडिया, मेंटर्स और कंसल्टेंट्स की पूरी फ़ौज चाहिए होती है। इस मैदान में हर खिलाड़ी का अपना एक खास रोल है—इनमें से किसी को भी आप इग्नोर नहीं कर सकते।

इन्वेस्टमेंट बैंक्स: इस खेल के असली 'मास्टर प्लानर्स'

जब कोई कंपनी IPO लाने का मन बनाती है, तो सबसे पहले जिसका दरवाज़ा खटखटाया जाता है, वो हैं—इन्वेस्टमेंट बैंक्स। इन्हें हम 'अंडरराइटर' (Underwriter) भी कहते हैं। यह वो मंझे हुए खिलाड़ी हैं जो कंपनी को गाइड करते हैं कि पब्लिक होने का फैसला सही है या नहीं, कितना पैसा जुटाना चाहिए और कितने शेयर, बाज़ार में उतारने चाहिए। भारत में JM Financials, Kotak Securities, Axis Capital जैसे बड़े नाम और Goldman Sachs या Morgan Stanley जैसे विदेशी दिग्गज इस काम में सबसे आगे हैं।

आखिर यह करते क्या हैं:

- **वैल्यूएशन:** यह आपके बिज़नेस, पाई-पाई के हिसाब और भविष्य की संभावनाओं को गहराई से पढ़ते हैं ताकि आपके शेयर की एक 'सही और जायज़ कीमत' तय की जा सके।
- **अंडरराइटिंग:** यह एक तरह से रिस्क उठाते हैं। अगर आपके सारे शेयर पब्लिक नहीं खरीदती, तो कई बार यह बैंक गारंटी देते हैं कि बचे हुए शेयर वो खुद खरीद लेंगे, ताकि कंपनी को ज़रूरी पैसा हर हाल में मिल सके।
- **मार्केटिंग:** यह दुनिया भर में 'रोडशो' का इंतज़ाम करते हैं। यह प्रमोटर्स को मुंबई से लेकर लंदन तक के बड़े इन्वेस्टर्स से मिलवाते हैं और उन्हें कंपनी की 'ग्रोथ स्टोरी' सुनाते हैं ताकि लोग पैसा लगाने को तैयार हो जाएं।
- **स्ट्रक्चरिंग:** किस तरह के शेयर जारी करने हैं, वोटिंग के अधिकार क्या होंगे और सरकारी नियम-कानून क्या कहते हैं—यह सब पेचीदा सलाह यही देते हैं।

आसान शब्दों में, इनकी सलाह पर ही IPO की किस्मत टिकी होती है। अगर इनका दांव सही लगा, तो IPO 'सुपरहिट' और अगर चूके... तो समझिए वापस 'ड्राइंग बोर्ड' पर जाकर फिर से मेहनत करनी पड़ेगी!

लीगल टीम: IPO के असली 'रखवाले'

अगर इन्वेस्टमेंट बैंक इस इमारत का 'आर्किटेक्ट' है, तो लीगल टीम उस इमारत की 'सिविल इंजीनियर' है। उनका काम यह सुनिश्चित करना है कि यह ढांचा कभी गिरे नहीं। भारत में IPO की दुनिया में कदम-कदम पर नियम और कानून हैं और इन सब पर पैनी नज़र रखता है—SEBI (सेबी)। ऐसे में वकीलों की भूमिका बहुत अहम हो जाती है।

वकील इन चीज़ों की जाँच करते हैं:

- कंपनी का हर एक दस्तावेज़ सही और एकदम अपडेटेड होना चाहिए।
- प्रोस्पेक्टस में कंपनी से जुड़े हर छोटे-बड़े 'रिस्क' का साफ़-साफ़ ज़िक्र होना चाहिए।
- कागज़ों में जो दावे किए गए हैं, क्या वे ज़मीनी हकीकत से मेल खाते हैं?
- यह देखना कि प्रक्रिया के हर चरण में सरकारी नियमों का पालन हो रहा है या नहीं।

मज़बूत लीगल टीम के बिना IPO कागज़ी कार्रवाई के जाल में फंस सकता है और इससे भी बुरा यह हो सकता है कि लिस्टिंग के बाद कंपनी को मुकदमों और जुर्माने का सामना करना पड़े। इसलिए, एक साफ़-सुथरे सफ़र और कंपनी की इमेज बचाने के लिए सही कानूनी सलाहकार होना बेहद ज़रूरी है।

मीडिया: जो बनाते हैं माहौल

कोई भी IPO खामोशी में सफल नहीं हो सकता। 'जो दिखता है, वही बिकता है'—यह कहावत यहाँ एकदम फिट बैठती है। मीडिया—चाहे वो फाइनेंशियल अखबार हों, बिज़नेस टीवी चैनल हों या आज-कल का सोशल मीडिया—ये ही वो लोग हैं जो IPO को लेकर 'माहौल' (Buzz) बनाते हैं। ये निवेशकों को जोश भी दिलाते हैं और कभी-कभी डरा भी देते हैं! जब कंपनी अपने शुरुआती कागज़ (DRHP) जमा करती है, तब से लेकर 'लिस्टिंग डे' के जश्न तक, मीडिया ही उस कहानी को लोगों के बीच ज़िंदा रखता है।

मीडिया वाले असल में करते क्या हैं?

- ये कंपनी की 'ग्रोथ स्टोरी' को बहुत आसान भाषा में तोड़कर आम निवेशक को समझाते हैं।
- सिर्फ अच्छाई नहीं, यह कंपनी से जुड़े रिस्क को भी साफ़ शब्दों में बताते हैं।
- यह मैनेजमेंट, मार्केट एनालिस्ट और एक्सपर्ट्स के इंटरव्यू लेते हैं ताकि दूध का दूध और पानी का पानी हो सके।
- 'ग्रे मार्केट प्रीमियम' (GMP) क्या चल रहा है और पैसा कहाँ से आ रहा है—इन सब पर इनकी पैनी नज़र होती है।

संतुलन ज़रूरी है एक सधी हुई मीडिया स्ट्रेटेजी बहुत ज़रूरी है। अगर प्रचार ज़रूरत से ज्यादा हो गया, तो शेयर की कीमत में बहुत उथल-पुथल मच जाएगी और अगर प्रचार कम रह गया, तो हो सकता है कि लोग आपके IPO को भाव ही न दें और वो इग्नोर हो जाए।

मेंटर्स: सही राह दिखाने वाले 'गुरु'

मेंटर्स अनुभवी लोग होते हैं—चाहे वो इंडस्ट्री के पुराने दिग्गज हों, सफल एंटरप्रेन्योर हों या फिर रिटायर हो चुके रेगुलेटर्स। उनके पास वो तजुर्बा और समझदारी होती है जो किताबों में नहीं मिलती। यह प्रमोटर्स और फाउंडर्स की मदद ऐसे करते हैं:

- यह समझाते हैं कि दुनिया भर के इन्वेस्टर्स और कैपिटल मार्केट आपसे असल में क्या चाहते हैं।
- IPO तो बस शुरुआत है। उसके बाद हर तीन महीने पर जब रिजल्ट आएं और जनता का रिपोर्ट कार्ड सामने आएगा, तब कैसे सामना करना है—यह उसकी ट्रेनिंग पहले ही दे देते हैं।
- जब बाज़ार ऊपर-नीचे होता है, तो यह फाउंडर्स को शांत और स्थिर रहना सिखाते हैं ताकि वे घबराएँ नहीं।
- इन्वेस्टर्स के साथ कैसे और क्या बात करनी है, इसमें यह मदद करते हैं।

भले ही इनका रोल हमेशा कागज़ों पर 'ऑफिशियल' नहीं होता, लेकिन एक अच्छे मेंटर की सलाह अनमोल होती है—खासकर उन युवा स्टार्ट-अप्स और फैमिली बिज़नेस के लिए जो पहली बार शेयर बाज़ार के अखाड़े में उतर रहे हैं।

IPO कंसल्टेंट्स: प्रोसेस के असली एक्सपर्ट्स

IPO कंसल्टेंट्स को आप शेयर बाज़ार की दुनिया का 'वेडिंग प्लानर' मान सकते हैं! जैसे एक वेडिंग प्लानर शादी की हर छोटी-बड़ी जिम्मेदारी अपने सिर ले लेता है, ठीक वैसे ही यह कंसल्टेंट्स IPO की 'A to Z' तैयारी करवाते हैं—कई बार तो कंपनी के पब्लिक होने का फैसला लेने से भी पहले।

- सबसे पहले ये देखते हैं कि बिज़नेस IPO के लिए तैयार है भी या नहीं। आपकी ताकत क्या है, कमजोरी क्या है और बाज़ार में आपकी इमेज कैसी है—यह सब परखते हैं।
- यह चार्टर्ड अकाउंटेंट्स (CA) के साथ मिलकर काम करते हैं ताकि 'ड्यू डिलिजेंस' और ऑडिटिंग एकदम पक्की हो।
- मीटिंग्स कब होंगी, फाइलिंग कब करनी है और डेडलाइन क्या है—यह सब यही मैनेज करते हैं ताकि कोई भी ज़रूरी चीज़ छूट न जाए।

- यह 'प्रोस्पेक्टस' लिखने में मदद करते हैं ताकि इन्वेस्टर्स को आपकी बात आसानी से समझ आए, न कि वो भारी-भरकम शब्दों में उलझ जाएँ।
- यह PR एजेंसियों और एनालिस्ट से जुड़ते हैं ताकि बाज़ार में कंपनी को लेकर सही चर्चा और 'हवा' (Buzz) बन सके।
- यह कंपनी के लीडर्स को शांत रखते हैं ताकि वे तनाव में न आएँ और अपने काम पर फोकस कर सकें।

जिन कंपनियों को शेयर बाज़ार का ज्यादा तजुर्बा नहीं होता, उनके लिए यह कंसल्टेंट्स 'रीढ़ की हड्डी' की तरह होते हैं। यह हर छोटी-से-छोटी डिटेल संभालते हैं और यह पक्का करते हैं कि सारा काम समय पर पूरा हो।

IPO का सफ़र: कदम-दर-कदम



चलिए, अब इन सारे इकोसिस्टम खिलाड़ियों के साथ मिलकर IPO के इस पूरे रास्ते को समझते हैं:

- **कंपनी की जाँच-पड़ताल:**
सफ़र की शुरुआत खुद को आईने में देखने से होती है। यह एक कड़ा इम्तिहान है—जहाँ मैनेजमेंट, ऑडिटर्स और कंसल्टेंट्स मिलकर कंपनी के बही-खाते, कानूनी ढांचे और बिज़नेस मॉडल की बहुत गहराई से जाँच करते हैं।
- **बैंकर और कंसल्टेंट को नियुक्त करना:**
अब मैदान में उतरने के लिए इन्वेस्टमेंट बैंकर्स, वकीलों और कंसल्टेंट्स को काम पर रखा जाता है। कॉन्ट्रैक्ट साइन होते हैं और यह तय होता है कि कौन क्या ज़िम्मेदारी निभाएगा।
- **कानूनी फाइलिंग:**
सबसे ज़रूरी दस्तावेज़—DRHP (ड्राफ्ट रेड हेरिंग प्रोस्पेक्टस) तैयार करके SEBI को भेजा जाता है। यहाँ वकीलों और ऑडिटर्स को दिन-रात एक करना पड़ता है ताकि कमाई, कर्ज और कोर्ट-कचहरी की

हर जानकारी सही-सही लिखी हो। इसके बाद SEBI इसकी बारीकी से जाँच करता है और सवाल पूछता है।

- **प्रचार और रोडशो:**
अब शुरू होता है असली शो! कंपनी के अधिकारी और बैंकर्स देश-विदेश के बड़े इन्वेस्टर्स को अपना बिज़नेस प्लान सुनाते हैं (इसे 'पिच' करना कहते हैं)। मीडिया में चर्चा तेज़ हो जाती है और मेंटर्स सिखाते हैं कि मुश्किल सवालों के जवाब कैसे देने हैं।
- **कीमत और आवंटन:**
SEBI की मंजूरी मिलने के बाद, रोडशो से मिले फीडबैक के आधार पर शेयर का 'प्राइस बैंड' (कीमत का दायरा) तय होता है। फिर IPO आम जनता के लिए 3 दिन तक खुलता है। किस भाव पर कितनी माँग आ रही है, इसे लाइव देखा जाता है।
- **लिस्टिंग और उसके बाद:**
आखिर में शेयर बाँटे जाते हैं। अगर माँग बहुत ज्यादा है (Over-subscribed), तो सबको शेयर नहीं मिलते और बाकियों का पैसा वापस कर दिया जाता है। फिर वो घंटी बजती है और कंपनी NSE/BSE पर लिस्ट हो जाती है। ध्यान अब लिस्टेड होने के बाद के प्रदर्शन, प्रचार और निवेशकों का भरोसा बनाने पर है।

अन्य अहम किरदार

इन बड़े खिलाड़ियों (Big Five) के अलावा भी कई ऐसे लोग हैं जिनके बिना यह पूरा सिस्टम नहीं चल सकता:

- **रजिस्ट्रार:** इनका काम है जनता की लाखों अर्जियों को संभालना और जिन्हें शेयर नहीं मिले, उनका पैसा समय पर वापस करना।
- **ऑडिटर्स:** यह कंपनी के फाइनेन्शियल डेटा को 'डबल-चेक' करते हैं ताकि हिसाब में कोई भी गड़बड़ी न रह जाए।
- **ब्रोकर्स और सब-ब्रोकर्स:** यह वो कड़ी हैं जो IPO के फॉर्म को रिटेल निवेशकों तक पहुँचाते हैं।
- **मर्चेन्ट बैंकर्स:** कभी-कभी यह मुख्य इन्वेस्टमेंट बैंक की टीम का हिस्सा न होकर, एक अलग संस्था के रूप में कुछ खास ज़िम्मेदारियाँ निभाते हैं।

भारतीय IPO का बूम: हालिया ट्रेंड्स

भारत इस समय IPO की एक ज़बरदस्त लहर पर सवार है। अकेले 2024 में, भारत IPO की संख्या के मामले में पूरी दुनिया में सबसे आगे रहा। इसकी बड़ी वजह थी निवेशकों की भारी माँग और रेगुलेटर्स का मज़बूत सपोर्ट।

आज के 'हॉट' सेक्टर्स: जिन क्षेत्रों में सबसे ज्यादा हलचल है, वो हैं:

- AI और टेक्नोलॉजी

- हेल्थकेयर
- डिफेंस टेक

यह सब संभव हो रहा है क्योंकि निवेशकों का भरोसा बढ़ा है, नियम स्थिर हैं और फिनटेक प्लेटफॉर्म ने कमाल कर दिया है। आज के दौर में एक रिटेल इन्वेस्टर के लिए भी IPO में पैसा लगाना बेहद आसान हो गया है।

सावधानी भी ज़रूरी लेकिन यह 'पार्टी' हमेशा इतनी स्मूथ नहीं होती। वैश्विक उतार-चढ़ाव जैसे कोई महामारी या युद्ध—बाज़ार को हिला सकती है और उतार-चढ़ाव ला सकती है। बस यही वो समय होता है जब मेंटर्स और कंसल्टेंट्स की ज़रूरत सबसे ज्यादा महसूस होती है और यही वजह है कि आज उनका रोल इतना बढ़ गया है।

कंपनियों और निवेशकों के लिए खास टिप्स

- **कंपनियों के लिए:** जल्दबाजी बिल्कुल न करें। पूरी तैयारी करें, सही एक्सपर्ट्स को काम पर रखें और सबसे पहले यह टेस्ट करें कि क्या आपका बिज़नेस सच में IPO के लिए तैयार है?
- **निवेशकों के लिए:** सिर्फ़ शोर-शराबे पर न जाएँ, DRHP को ध्यान से पढ़ें। कंपनी की चमक-दमक से ज्यादा उसकी नींव पर ध्यान दें।
- **वैल्युएशन भले ही लुभावने लगे, लेकिन याद रखें कि IPO में पैसा लगाने के अपने जोखिम भी होते हैं।**

हमेशा याद रखें: "अपना होमवर्क ज़रूर करें"—चाहे आप इस IPO बाज़ार में माल बेचने वाले हों या खरीदने वाले।

निष्कर्ष

भारत का IPO इकोसिस्टम अब काफी मज़बूत हो चुका है—लेकिन यह अभी भी बहुत तेज़ी से बदल रहा है। नए नियम, दुनिया भर से आ रहा फंड और नए टेक्नोलॉजी प्लेटफॉर्म इसे पहले से ज्यादा पारदर्शी और डायनामिक बना रहे हैं।

अगर आप एक संस्थापक हैं, तो इस इकोसिस्टम का समझदारी से फायदा उठाएँ। अपने इन्वेस्टमेंट बैंकर्स और कंसल्टेंट्स के तजुर्बे का इस्तेमाल करें, कानूनी सलाह का पालन करें, अपनी पहुँच बढ़ाने के लिए मीडिया का सहारा लें और अपने मेंटर्स की बात ध्यान से सुनें। निवेशकों के लिए, याद रखें: हर IPO अपने आप में अनोखा होता है। सावधान रहें और पूरी जानकारी रखें। हमेशा लंबे समय के लिए निवेश करने की सोचें।

'India IPO' में, हमारा मानना है कि सिर्फ़ हेडलाइन्स पढ़ने या शेयर के दाम देखने से काम नहीं चलता। पूरे IPO इकोसिस्टम को समझना ही आपको इस खेल का एक 'स्मार्ट खिलाड़ी' बनाता है—फिर चाहे आप अपनी मेहनत की कमाई निवेश कर रहे हों, अपनी खुद की कंपनी लॉन्च कर रहे हों या पब्लिक मार्केट में किसी और को सही रास्ता दिखा रहे हों।



इस माह का प्रमुख शब्द

एंकर इन्वेस्टर्स: आपके IPO पर भरोसे की पहली मुहर

अगर आप एक फाउंडर हैं और अपनी कंपनी को पब्लिक करने की तैयारी कर रहे हैं, तो याद रखिये—रिटेल इन्वेस्टर और मीडिया कवरेज से भी पहले, आपका सबसे बड़ा दोस्त कौन है? वो है—एंकर इन्वेस्टर।

एंकर इन्वेस्टर वो बड़े और दिग्गज 'इंस्टीट्यूशनल इन्वेस्टर्स' होते हैं—जैसे म्यूचुअल फंड, इंश्योरेंस कंपनी या पेंशन फंड—जो पब्लिक के लिए IPO खुलने से ठीक एक दिन पहले उसमें पैसा लगाते हैं। इन्हें आप अपने IPO के 'फर्स्ट बिलीवर्स' मानिये। इनका पैसा लगाना बाज़ार को एक बहुत मज़बूत सन्देश देता है: "हमने इस कंपनी की पूरी जाँच-पड़ताल कर ली है और हमें इस बिज़नेस पर पूरा भरोसा है।"

फाउंडर्स के लिए, एंकर इन्वेस्टर्स को साथ लाना सिर्फ़ एक सरकारी नियम पूरा करना नहीं है; बल्कि यह तय करता है कि बाज़ार में आपकी कंपनी की साख़ कैसी बनेगी और लिस्टिंग कितनी सफल होगी।

कौन बन सकता है एंकर इन्वेस्टर?

सिर्फ़ 'क्वालिफाइड इंस्टीट्यूशनल बायर्स' (QIBs) को ही एंकर इन्वेस्टर बनने की इजाज़त है। इनमें शामिल हैं:

- म्यूचुअल फंड्स (जैसे: HDFC MF, SBI MF, ICICI Prudential MF)
- इंश्योरेंस कंपनियाँ (जैसे: LIC, HDFC Life, ICICI Pru Life)
- पेंशन फंड्स (जैसे: EPFO या विदेशी सॉवरेन फंड्स)
- विदेशी पोर्टफोलियो इन्वेस्टर्स (जैसे: BlackRock, ADIA, CPPIB)
- बैंक (भारतीय और विदेशी)
- आल्टर्नेटिव इन्वेस्टमेंट फंड्स (AIFs)

रिटेल इन्वेस्टर और HNI एंकर इन्वेस्टर नहीं बन सकते।

एंकर इन्वेस्टर्स आपके IPO के लिए इतने जरूरी क्यों हैं?

1. भरोसा और बाज़ार को इशारा

लिस्टिंग से पहले अगर HDFC MF या 'गवर्नमेंट पेंशन फंड ग्लोबल' जैसे बड़े और नामी संस्थाएं आपकी 'कैप टेबल' में शामिल हो जाएं, तो बाज़ार में आपकी क्रेडिबिलिटी कई गुना बढ़ जाती है। इनका आना बाज़ार को यह इशारा करता है कि हजारों करोड़ संभालने वाले प्रोफेशनल्स ने आपकी कंपनी को अच्छी तरह परखा है और उन्हें आप पर भरोसा है।

केस स्टडी:

Nykaa (2021) Nykaa के IPO में कई टॉप म्यूचुअल फंड्स एंकर इन्वेस्टर बनकर आए। इससे मीडिया में चर्चा बढ़ी और रिटेल इन्वेस्टर का भरोसा भी। नतीजा—IPO को भारी रिस्पॉन्स मिला और लिस्टिंग सुपरहिट रही।

2. सही कीमत और माँग

एंकर इन्वेस्टर्स अक्सर IPO के 'प्राइस बैंड' की ऊपरी कीमत पर शेयर खरीदते हैं। इससे आपके बैंकर्स को शेयर का सही दाम तय करने में मदद मिलती है। यहाँ बाज़ार में एक 'चेन रिएक्शन' होता है—जब बड़े खिलाड़ी पैसा लगाते हैं, तो उन्हें देखकर रिटेल निवेशक और दूसरे इन्वेस्टर्स भी पीछे-पीछे आ जाते हैं।

उदाहरण:

मान लीजिये एक 'टेक इनोवेटर्स' कंपनी का IPO आया। HDFC MF और नॉर्वे के पेंशन फंड ने ₹60-₹40 करोड़ लगा दिए। नतीजा? मीडिया में 'बज़' बन गया, रिटेल इन्वेस्टर्स टूट पड़े और लिस्टिंग शानदार हुई।

3. तेज़ और पक्की सब्सक्रिप्शन

QIB कोटे का 60% हिस्सा एंकर इन्वेस्टर्स के लिए रिज़र्व होता है। जब यह हिस्सा नामी-गिरामी लोगों से भर जाता है, तो एनालिस्ट और ब्रोकर्स बाज़ार में अच्छी बातें फैलाने लगते हैं। इससे IPO जल्दी भरता है और फेल होने का रिस्क कम हो जाता है।

4. लिस्टिंग के बाद स्थिरता और उसका दूसरा पहलू

SEBI के नियम के मुताबिक:

- 50% एंकर शेयर्स 30 दिनों के लिए लॉक हो जाते हैं।
- बाकी 50% शेयर्स 90 दिनों के लिए लॉक रहते हैं।

इससे फायदा यह होता है कि लिस्टिंग के तुरंत बाद शेयर का भाव गिरता नहीं है क्योंकि एंकर इन्वेस्टर्स बेच नहीं सकते। लेकिन ध्यान रहे: लॉक-इन पीरियड खत्म होने के बाद भाव में उतार-चढ़ाव (Volatility) आ सकता है, क्योंकि तब कुछ एंकर इन्वेस्टर्स अपना माल बेचना शुरू कर सकते हैं।

केस स्टडी:

Zomato (2021) Zomato के IPO में एंकर इन्वेस्टर्स ने खूब दिलचस्पी दिखाई थी। लेकिन जैसे ही 30 दिन का लॉक-इन खत्म हुआ, कुछ बड़े इन्वेस्टर्स के निकलने की वजह से शेयर के भाव में गिरावट देखी गई।



संस्थापकों के लिए जानने योग्य मुख्य विशेषताएँ और नियम

फ़ीचर	SEBI की आवश्यकता (2025 तक)
पात्रता	केवल बड़े निवेशक (QIB) ही एंकर निवेशक बन सकते हैं; आम निवेशक नहीं
न्यूनतम निवेश	हर एंकर कम से कम ₹10 करोड़ का निवेश करे
आवेदन का समय	एंकर निवेशक IPO शुरू होने से एक दिन पहले आवेदन कर सकते हैं
अधिकतम आवंटन	एंकर निवेशकों को QIB हिस्से का अधिकतम 60% मिल सकता है
लॉक-इन अवधि	आधे शेयर 30 दिन तक और बाकी आधे 90 दिन तक बेच नहीं सकते
आवंटन की जानकारी	एंकर निवेशकों को मिलने वाले शेयरों की जानकारी IPO शुरू होने से पहले आती है
एंकर की संख्या	छोटे इश्यू में कम से कम 15 एंकर, बड़े में अधिकतम 25 एंकर

एंकर इन्वेस्टर प्रक्रिया: आखिर यह काम कैसे करती है?

- **रोडशो और चर्चा**
IPO आने से हफ्तों पहले, कंपनी के फाउंडर्स और बैंकर्स बड़े संस्थानों का दरवाजा खटखटाते हैं। वे अपना बिज़नेस प्लान पेश करते हैं, कंपनी के पक्के खाते (Audited Financials) दिखाते हैं, आगे की ग्रोथ समझाते हैं और इन्वेस्टर्स की चिंताओं का जवाब देते हैं।
- **बोली और आवंटन**
जो QIB (बड़े इन्वेस्टर्स) दिलचस्पी दिखाते हैं, वे IPO खुलने से ठीक एक दिन पहले कम से कम ₹10 करोड़ निवेश करने का वादा करते हैं। ज्यादातर यह निवेश 'प्राइस बैंड' की सबसे ऊंची कीमत पर होता है। किसे कितने शेयर मिले, इसकी जानकारी तुरंत सार्वजनिक कर दी जाती है।
- **ऐलान और मीडिया बज़**
इसके बाद न्यूज चैनल्स और अखबारों में हेडलाइन्स बननी शुरू हो जाती हैं—"फलां कंपनी में HDFC या BlackRock ने लगाया पैसा!" यह खबर बाकी निवेशकों के लिए एक 'हरी झंडी' का काम करती है कि "रास्ता साफ़ है, पैसा लगा सकते हैं।"
- **पब्लिक सब्सक्रिप्शन शुरू**
एंकर इन्वेस्टर्स का नाम देखते ही रिटेल निवेशक और अन्य लोग भी IPO में पैसा लगाने के लिए दौड़ पड़ते हैं। अक्सर वे उसी भरोसे

(Anchor Premium) के पीछे भागते हैं जो बड़े खिलाड़ियों ने दिखाया है।

• लिस्टिंग के बाद नज़र रखना

खेल लिस्टिंग पर ख़त्म नहीं होता। इन्वेस्टर्स को 30 और 90 दिनों के बाद शेयर के भाव पर खास नज़र रखनी चाहिए। जब एंकर इन्वेस्टर्स का 'लॉक-इन पीरियड' ख़त्म होता है, तो हो सकता है कि वे अपने पोर्टफोलियो को मैनेज करने के लिए शेयर बेच दें, जिससे कीमत में थोड़ी हलचल आ सकती है।



IPO लाने वाली कंपनियों के लिए बड़े फायदे

- **बाज़ार में क्रेडिबिलिटी:** जब टॉप एंकर इन्वेस्टर्स पैसा लगाते हैं, तो रिटेल इन्वेस्टर और दूसरी संस्थाएं भी पैसा लगाने में सुरक्षित महसूस करती हैं। यह बाज़ार को भरोसा दिलाता है।
- **कम जोखिम:** चूंकि शेयर्स का एक बड़ा हिस्सा पहले ही बिक चुका होता है (Pre-sold), तो IPO के फेल होने या कम सब्सक्राइब होने का डर बहुत कम हो जाता है।
- **प्रीमियम लिस्टिंग की उम्मीद:** अगर आपकी 'एंकर बुक' मज़बूत है, तो अक्सर शेयर बाज़ार में 'धमाकेदार एंट्री' मिलने के चांस बढ़ जाते हैं।
- **मीडिया और चर्चा:** जब नामी एंकर इन्वेस्टर्स जुड़ते हैं, तो हेडलाइन्स पॉज़िटिव बनती हैं। मीडिया और एनालिस्ट्स कंपनी के बारे में अच्छी बातें करते हैं, जिससे कंपनी की विजिबिलिटी बढ़ती है।

फाउंडर्स के लिए खास टिप्स और बेस्ट प्रैक्टिस

1. मात्रा से ज्यादा गुणवत्ता महत्वपूर्ण

ऐसे एंकर चुनें जो भरोसेमंद और लंबे समय तक निवेश करने वाले हों। हर एंकर की विश्वसनीयता की बारीकी से जाँच की जाएगी।

2. पूरी पारदर्शिता

एंकर को कितने शेयर मिले, उनका 'लॉक-इन' कब ख़त्म होगा और वे कब निकल सकते हैं—ये सारी बातें अपने प्रोस्पेक्टस और निवेशकों के साथ बातचीत में साफ़-साफ़ बताएं। कुछ भी छिपाएं नहीं।

3. लॉक-इन ख़त्म होने की तैयारी

अपनी टीम को पहले से तैयार रखें कि 30 और 90 दिन बाद ("Dual Cliff") एंकर इन्वेस्टर्स अपने शेयर बेच सकते हैं। उनसे लगातार बात करते रहें और उन्हें लंबी रेस का घोड़ा बनने के लिए मनाएं, न कि बस मुनाफा कमाकर निकलने के लिए।

4. बाज़ार को शिक्षित करें

रिटेल निवेशकों को यह समझाना ज़रूरी है कि लॉक-इन के बाद एंकर का शेयर बेचना एक सामान्य प्रक्रिया है। इसका मतलब यह नहीं कि कंपनी में कोई खराबी है या यह कोई 'मंदा' का संकेत है।

5. लिस्टिंग के बाद भी जुड़े रहें

लिस्टिंग हो गई, इसका मतलब यह नहीं कि रिश्ता ख़त्म। हर तिमाही (Quarter) उनसे बात करें और अपडेट्स दें। उन्हें महसूस कराएं कि वे कंपनी के अहम पार्टनर हैं ताकि वे लंबे समय तक टिके रहें।

6. PR में इनका इस्तेमाल करें

मीडिया रिलीज़, रोडशो और एनालिस्ट मीटिंग्स में इन बड़े एंकर इन्वेस्टर्स के नामों का खुलकर इस्तेमाल करें। बाज़ार हमेशा ध्यान देता है जब कोई सम्मानित संस्था आपकी कहानी पर अपना पैसा लगाती है।

इन बड़े जोखिमों को याद रखें

- **लॉक-इन ख़त्म होने पर उतार-चढ़ाव:** इसके लिए मानसिक रूप से तैयार रहें। जब एंकर इन्वेस्टर्स के शेयर "अनलॉक" होते हैं।
- **सफलता की कोई गारंटी नहीं:** सिर्फ़ एक मज़बूत एंकर बुक होने का मतलब यह नहीं है कि आपकी लिस्टिंग सफल ही होगी। याद रखें, अंत में कंपनी के फंडामेंटल्स, आपका काम और बाज़ार के हालात ही राजा हैं।
- **आम निवेशकों की सोच:** अगर एंकर सेलिंग की वजह से शेयर का भाव गिरता है, तो आपको सक्रिय होकर यह समझाना होगा कि यह सामान्य है। अगर आप चुप रहे, तो आम निवेशक इसे गलत संकेत मान सकते हैं और घबराहट में आकर अपने शेयर बेचना शुरू कर सकते हैं।

फाउंडर्स के लिए एंकर निवेशक: मुख्य बातें

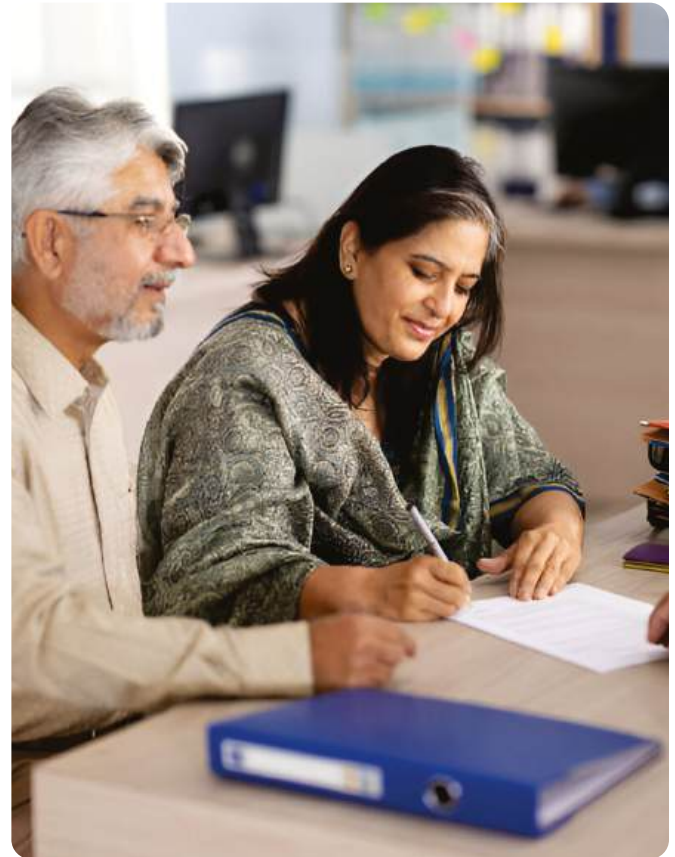
फ़ैक्टर	विवरण
कौन	केवल QIBs (HNIs/रिटेल नहीं); अच्छे और प्रसिद्ध नामों को प्राथमिकता दें
निवेश	न्यूनतम ₹10 करोड़; अक्सर इससे ज्यादा
समय	IPO के जनता के लिए खुलने से 1 दिन पहले
लॉक-इन	50% शेयर 30 दिन के लिए; बाकी 50% 90 दिन के लिए
आवंटन	QIB हिस्से का 60% तक; IPO आकार पर 15-25 एंकर चाहिए
डिस्कलोजर	IPO शुरू होने से पहले सार्वजनिक रिपोर्टिंग
भूमिका	भरोसा बनाना, कीमत तय करने में मदद, माँग बढ़ाना, मार्केट में मज़बूती दिखाना
फाउंडर का काम	लक्ष्य तय करना, एंकर से संपर्क करना, बातचीत करना और IPO से पहले और बाद में मॉनिटर करना
विशेष ध्यान	लॉक-इन खत्म होने और एंकर निकास के लिए IR रणनीति तैयार करना
याद रखें	उनका समर्थन शुरुआत है, गारंटी नहीं; कंपनी की मूल बातें सबसे ज़रूरी हैं

संक्षेप में: एंकर इन्वेस्टर्स आपके IPO के 'मार्केट पायलट्स' हैं—इनका सही इस्तेमाल करें!

फाउंडर्स के लिए, एंकर इन्वेस्टर्स सिर्फ़ फॉर्म भरने का ज़रिया नहीं हैं—ये आपके IPO की 'एडवांस टीम' हैं। मज़बूत और नामी एंकर इन्वेस्टर्स का साथ होने से: भरोसा बनता है, बाज़ार में माँग पैदा होती है, कीमत में स्थिरता आती है और आपका 'पब्लिक डेब्यू' आसान और सफल हो जाता है।

- क्वालिटी एंकर्स चुनें
- खुलकर डिस्कलोजर दें
- लिस्टिंग के बाद भी जुड़े रहें।
- बिज़नेस मज़बूत करने पर ध्यान दें: एंकर ज़रूरी हैं, लेकिन सफ़र लंबा है और असली परीक्षा लिस्टिंग के बाद शुरू होती है।

एंकर इन्वेस्टर आज के आधुनिक IPO की नींव हैं। ये शुरुआती गति और भरोसे को सुनिश्चित करते हैं। भारत में SEBI के कड़े नियम इस प्रक्रिया को और मज़बूत बनाते हैं, जिससे कंपनियों और आम निवेशकों—दोनों को पब्लिक मार्केट में उतरते समय सही और साफ़ संकेत मिलते हैं।



संस्थापकों की आम गलतियाँ

IPO टाइमिंग, मीडिया का शोर और ESOP की चूकों से जुड़ी कड़वी सच्चाइयाँ

हमारी एडिटोरियल मीटिंग्स में अक्सर यह बात उठती है। "IPO का सफ़र कोई 100 मीटर की दौड़ नहीं, बल्कि एक लंबी मैराथन है।" और इस रास्ते में सबसे होनहार और काबिल फाउंडर्स भी कई बार लड़खड़ा जाते हैं। मैंने निजी तौर पर देखा है कि बाज़ार कैसा भी हो या सेक्टर कोई भी हो—कुछ गलतियाँ बार-बार दोहराई जाती हैं।

चलिए इस तीसरे संस्करण में, उन चमकती हेडलाइन्स और नाममात्र "सफलता की कहानियों" से थोड़ा आगे बढ़ते हैं और उन तीन आम गलतियों पर सीधी बात करते हैं जो भारतीय फाउंडर्स 2025 में भी कर रहे हैं: IPO की गलत टाइमिंग, मीडिया का ज़रूरत से ज्यादा शोर, ESOP के असली असर को नज़रअंदाज़ करना।

1. IPO की टाइमिंग: वास्तविकता vs दिखावा

"सही समय" का लालच

यह लालच बहुत गहरा होता है-फाउंडर्स के लिए, शुरुआती इन्वेस्टर्स के लिए और सलाहकारों के लिए भी। जब निफ्टी (Nifty) रिकॉर्ड तोड़ रहा हो या बिज़नेस न्यूज़ पर हर जगह आपके सेक्टर की चर्चा हो, तो कोई न कोई ज़रूर आकर कहेगा: "यही मौका है, अभी नहीं तो कभी नहीं!" लेकिन याद रखें, IPO की टाइमिंग तय करना शादी की तारीख चुनने जैसा नहीं है; यह टेस्ट मैच में अपनी पारी का सही वक्त चुनने जैसा है। अगर बहुत देर कर दी, तो पिच बदल जाएगी। अगर बहुत जल्दी गए, तो शायद आपको सपोर्ट करने वाली भीड़ ही न मिले।

वास्तविकता क्या है?

- **बाज़ार के मूड का कोई भरोसा नहीं:** पिछले तीन सालों में भारतीय बाज़ार युद्ध, चुनाव और SEBI के अचानक बदले नियमों की वजह से किसी 'झूले' (Yo-yo) की तरह ऊपर-नीचे हुआ है। वो "परफेक्ट तिमाही" कुछ ही हफ्तों में खराब हो सकती है।
- **आपके आंकड़े बाज़ार से बड़े हैं:** बाज़ार चाहे कितना भी गर्म क्यों न हो, अगर आपके फाइनेंशियल्स (कमाई, मुनाफा, यूनिट इकोनॉमिक्स)

कमज़ोर हैं, तो समझदार निवेशक आपको कम आँकेंगे या पूरी तरह इग्नोर कर देंगे।

- **सरकारी देरी आम बात है:** SEBI के सवाल या DRHP पर नए नियम प्रक्रिया को 2 से 6 महीने तक खींच सकते हैं-भले ही आपकी तैयारी कितनी भी अच्छी हो। सवाल यह है: क्या आपके पास इतनी देरी झेलने और तब तक अपनी कहानी को ज़िंदा रखने का दम और पैसा है?

संस्थापक के लिए सही समय की सूची

- **स्थिरता:** क्या पिछले 8-12 तिमाहियों से आपकी रेवेन्यू, प्रॉफिट और कस्टमर ग्रोथ स्थिर है?
- **क्या आप किसी सीज़नल गिरावट या अचानक मिली बड़ी कमाई (जैसे कोई बड़ा सरकारी ऑर्डर या GST क्रेडिट) को तार्किक रूप से समझा सकते हैं?**
- **क्या अभी लिस्ट होना वाक़ई ज़रूरी है या आप एक और साइकिल तक प्राइवेट रहकर खुद को और मज़बूत कर सकते हैं?**

- क्या सेक्टर का सेंटीमेंट आपके साथ है या आप किसी नए सरकारी नियम या मंदी की लहर के खिलाफ जा रहे हैं?
- अगर IPO टालना पड़ा, तो क्या आपके पास इसके लिए बजट और कम्युनिकेशन प्लान तैयार है?

निजी अनुभव:

मुझे याद है मार्च 2025 में मैंने एक फाउंडर से बात की थी। उन्होंने कहा, "बैंकर्स कह रहे हैं कि अभी फाइल नहीं किया तो पछताओगे।" लेकिन उस अनिश्चित बाज़ार में जल्दबाजी करना भारी पड़ गया। कंपनी की रेपुटेशन को नुकसान पहुँचा और पहले ही दिन शेयर का भाव लिस्टिंग प्राइस से नीचे गिर गया।

उदाहरण:

boAt (2025): भले ही boAt भारत का एक बहुत मशहूर D2C ब्रांड है, लेकिन IPO फाइल करने से पहले उनके लगातार घाटे ने निवेशकों का उत्साह ठंडा कर दिया। बाज़ार को ब्रांड पसंद था, लेकिन पैसा लगाने के लिए उन्हें मुनाफा देखना था।

2. मीडिया का अति-प्रचार: जब लाइमलाइट भारी पड़ जाए

"बदनामी भी नाम करती है"—क्या यह सच है?

कई फाउंडर्स को लगता है कि लगातार न्यूज़ में बने रहने का मतलब सफलता है और ज़्यादा हेडलाइन्स से बाज़ार का भरोसा बढ़ेगा। लेकिन हमने अक्सर इसका उल्टा असर होते देखा है। ज़्यादा "दिखावा" उम्मीदों का पहाड़ खड़ा कर देता है। नतीजा यह होता है कि लिस्टिंग के बाद आपकी छोटी सी चूक को भी वही मीडिया बहुत बढ़ा-चढ़ाकर पेश करता है।

कभी-कभी DRHP में फाउंडर्स अपने मीडिया कवरेज जैसे अखबार और टीवी शो में दिखने को सफलता का संकेत बताते हैं। लेकिन गंभीर निवेशकों को असली प्रदर्शन और अच्छी प्रबंधन प्रणाली की परवाह होती है, सिर्फ मीडिया की प्रसिद्धि की नहीं।

मीडिया में की जाने वाली आम गलतियाँ

- **बाज़ार को बढ़ा-चढ़ाकर बताना:** सबको यह कहना कि "भारत का मार्केट ₹10 लाख करोड़ का है और हमने तो अभी शुरुआत की है"- सुनने में अच्छा लगता है। लेकिन जब एनालिस्ट Q&A में असली और तर्कसंगत आँकड़े माँगते हैं, तो जवाब देना भारी पड़ जाता है।
- **सेलिब्रिटी इन्वेस्टर्स का नाम जपना:** मीडिया को बड़े नाम पसंद हैं, लेकिन एक समझदार निवेशक को आपके 'धंधे के पक्के नंबर' चाहिए। उन्हें इससे फर्क नहीं पड़ता कि आपके ऑफिस का उद्घाटन किस फिल्म स्टार या क्रिकेटर ने किया था।

- **'अगला यूनिर्कॉर्न' होने का दावा:** भारत ने ऐसे कई स्टार्टअप्स देखे हैं जिन्होंने कागज़ों पर 'अगला यूनिर्कॉर्न' बनने का वादा किया, लेकिन जब उनके फाइनेंशियल्स सामने आए, तो निराशा ही हाथ लगी।

जब यह दांव उल्टा पड़ता है

- **IPO में निराशा:** अगर आपने शोर बहुत मचाया लेकिन सब्सक्रिप्शन बमुश्किल पूरा हुआ या लिस्टिंग 'ठंडी' रही, तो शुरुआती उत्साह तुरंत निगेटिव प्रेस में बदल जाता है।
- **निवेशकों का अविश्वास:** एनालिस्ट और एंकर इन्वेस्टर्स अब बहुत सतर्क हैं। वे आपके 6 महीने पुराने इंटरव्यू और दावों को आज के सच से मिलाते हैं।
- **एम्पलाई का मनोबल:** जब आपकी टीम देखती है कि आप टीवी पर तो बहुत दिख रहे हैं लेकिन ऑफिस के अंदर वो एनर्जी या सच्चाई नहीं है, तो उनका जोश गिर जाता है।

उदाहरण:

FirstCry (2025): भारी-भरकम PR और सेलिब्रिटी जुड़ाव के बावजूद, जब IPO के समय जाँच हुई तो FirstCry को फाइनेंशियल और कंप्लायंस से जुड़ी दिक्कतों का सामना करना पड़ा। सीख: मीडिया की चकाचौंध कमज़ोर आँकड़ों को छिपा नहीं सकती। IPO के वक्त सब सच सामने आ ही जाता है।



मीडिया को सही तरीके से इस्तेमाल करने के टिप्स

- **आँकड़ों को बोलने दें:** मीडिया का इस्तेमाल अपनी उपलब्धियों को साबित करने के लिए करें, न कि हवाई किले बनाने के लिए।
- **रिस्क पर पारदर्शिता:** सब कुछ 'गुलाबी' नहीं हो सकता। जो कमियाँ या रिस्क हैं, उन्हें स्वीकारें। निवेशक उन पर भरोसा करते हैं जो कमियों को छिपाते नहीं।



- **क्राइसिस प्लान:** अगर IPO से ठीक दो दिन पहले कोई निगेटिव खबर आ जाए, तो क्या आपके पास उससे निपटने का प्लान तैयार है?

3. ESOP की उलझन: कर्मचारियों को सिर्फ 'उम्मीद' नहीं, 'स्पष्टता' चाहिए

सपना: रातों-रात अमीर बनने का

भारतीय स्टार्टअप्स में ESOP अब एक स्टैंडर्ड बन चुके हैं। लेकिन बहुत से फाउंडर्स इसे एक 'लंबे समय के इनाम' के बजाय सिर्फ 'PR की मिठाई' की तरह इस्तेमाल करते हैं। कर्मचारी इस सपने के साथ जुड़ते हैं कि IPO आते ही उनकी लॉटरी लग जाएगी। लेकिन अक्सर उन्हें बाद में पता चलता है कि उनके ऑप्शन्स "Underwater" हैं (यानी उनकी वैल्यू जीरो है), वे अभी वेस्ट नहीं हुए हैं या फिर ऐसे लॉक-इन नियमों में फंसे हैं जो उन्हें कभी बताए ही नहीं गए थे।

फाउंडर्स कहाँ गलती करते हैं?

- **खराब बातचीत:** कई फाउंडर्स IPO फाइल करने से पहले या बाद में कर्मचारियों के साथ 'ESOP Q&A' सेशन नहीं करते। बेचारे कर्मचारी अपने सवालों के जवाब Google पर खोजते रह जाते हैं!
- **देरी से लीगल जाँच:** ESOP प्लान को शुरुआत में ही अच्छे वकीलों से चेक करवाना चाहिए। आखिरी वक्त में किए गए बदलाव अक्सर भारी पड़ते हैं।
- **नाममात्र का पूल:** बहुत कम शेयर रखना या जटिल शर्तें लगाना— इससे कंपनी को पता भी नहीं चलता और उनका बेस्ट टैलेंट चुपचाप नौकरी छोड़कर चला जाता है।

वास्तविक उदाहरण:

मुंबई के एक SaaS स्टार्टअप ने जल्दबाजी में IPO निकाला। जब कर्मचारियों को पता चला कि उनके ESOP की वैल्यू उम्मीद से कम है या लॉक-इन पीरियड बहुत लंबा है, तो कड़ियों ने इस्तीफा दे दिया। बाद में फाउंडर ने माना: "काश! हमने DRHP से पहले सिर्फ पार्ट-टाइम कंसल्टेंट्स नहीं, बल्कि असली ESOP एक्सपर्ट्स की मदद ली होती।"

फाउंडर्स इसे सही कैसे करें?

- **ESOP क्लीनिक लगाएं:** IPO प्रक्रिया के दौरान 'ओपन सेशन' रखें। कर्मचारियों को खुलकर टैक्स, वैल्यू और टाइमिंग पर सवाल पूछने दें।
- **आसान भाषा:** भारी-भरकम शब्दों (Jargon) से बचें। साफ़ समझाएं कि लॉक-इन, नौकरी छोड़ने या शेयर प्राइस गिरने का उनकी कमाई पर क्या असर होगा।
- **बेंचमार्किंग:** अपने ESOP पूल को अपडेट करें ताकि वो बाज़ार के मानकों (Competitors) के हिसाब से सही हो। सिर्फ पुराने लोगों को नहीं, सही लोगों को रिवाइड दें।
- **बिकवाली का प्लान:** लिस्टिंग के बाद कर्मचारी अपने शेयर कब और कैसे बेच पाएंगे, इसका एक साफ़ 'लिक्विडिटी प्लान' साझा करें।

फाइल करने से पहले खुद से पूछें



1. क्या मेरी टाइमिंग बाज़ार की समझदारी पर आधारित है या मैं बस भेड़चाल में दूसरों को फॉलो कर रहा हूँ?
2. क्या मेरा बिज़नेस इतना मज़बूत है कि 'सुस्त बाज़ार' में भी निवेशक इम्प्रेस हो जाएं?
3. क्या मैं अपने बयानों में यथार्थवादी हूँ या मैं वो वादे कर रहा हूँ जो मेरे हाथ में भी नहीं हैं?
4. क्या मेरे कर्मचारी वाकई अपने ESOP की वैल्यू समझते हैं या वे बस एक 'लॉटरी टिकट' की उम्मीद लगाए बैठे हैं?
5. अगर चीज़ें बिगड़ीं, तो क्या मेरे पास स्टाफ, SEBI, मीडिया और इन्वेस्टर्स के मुश्किल सवालों का जवाब तैयार है?

IPO वर्ल्ड मैगज़ीन की आखिरी बात

आज भारतीय निवेशक और कर्मचारी पहले से ज्यादा समझदार हैं और SEBI पहले से ज्यादा सख्त। आपका असली फायदा 'चमकदार मार्केटिंग' में नहीं, बल्कि दूसरों की गलतियों से सीखने में है।

अगर आप एक फाउंडर हैं और आपके मन में टाइमिंग, मीडिया या ESOP को लेकर सवाल हैं, तो हमारी एडिटोरियल टीम से संपर्क करें। याद रखें, इस मैराथन में आप अकेले नहीं हैं।

क्विक टिप्स सीरीज़



IPO के मिथक और उनकी सच्चाई: Vol. 3

2025 में भारतीय शेयर बाज़ार पहले से कहीं ज्यादा डायनामिक और तेज़ हो चुका है। लेकिन नए नियम, बदलते निवेशक और फाउंडर्स की बढ़ती डाइवर्सिटी के साथ-साथ कुछ नए 'मिथक' (Myths) भी पैदा हो गए हैं—खासकर SME, महिला फाउंडर्स और नॉन-टेक कंपनियों को लेकर। आज हम इन्हीं भ्रमों को तोड़ेंगे और 2025 की हकीकत पर बात करेंगे, जिसमें हमारा खास फोकस "टेक वैल्यूएशन" और "महिला फाउंडर्स" पर है।

मिथ 1: "सिर्फ 'टेक' कंपनियों को ही मोटा वैल्यूएशन मिलता है"

मिथ:

बाज़ार में एक ज़िद्दी धारणा बन गई है कि IPO में सिर्फ टेक्नोलॉजी कंपनियों को ही प्रीमियम वैल्यूएशन मिलता है या निवेशकों का भारी समर्थन हासिल होता है।

वास्तविकता:

- दमदार वैल्यूएशन 'सेक्टर' के स्टीरियोटाइप से नहीं, बल्कि साफ़-सुथरे फाइनेंशियल, ठोस ग्रोथ स्टोरी और मज़बूत गवर्नेंस से मिलता है।

- 2025 में, BSE SME और NSE Emerge पर सबसे बेहतरीन प्रदर्शन करने वाले IPO सिर्फ टेक सेक्टर से नहीं थे। बल्कि स्पेशलिटी केमिकल्स, लॉजिस्टिक्स और एग्री-टेक जैसे क्षेत्रों ने बाज़ी मारी। इन कंपनियों ने 'ओवरसब्सक्रिप्शन' और लिस्टिंग के बाद के मुनाफे के मामले में कई हाई-प्रोफाइल टेक लिस्टिंग्स को भी पछाड़ दिया।
- वह सिर्फ 'हवा' नहीं, बल्कि लचीलापन, पक्का कैश फ्लो और भरोसेमंद मैनेजमेंट देख रहा है—फिर चाहे कंपनी स्टील के पुर्जे बनाती हो, हेल्थकेयर में हो या कोई नई ज़माने की फिनटेक।

उदाहरण – अरुणाया ऑर्गेनिक्स - 2025

Arunaya Organics, जो कि एक विशेष ईको-डाईज़ बनाने वाली कंपनी है (नॉन-टेक SME), मई 2025 में NSE SME पर लिस्ट हुई। इसके शेयर का प्राइस बैंड ₹55-₹58 था और IPO का साइज़ ₹33.99 करोड़ था। यह IPO बहुत ज़्यादा सब्सक्राइब हुआ, जिसमें एंकर निवेशकों की दिलचस्पी और मज़बूत बिज़नेस फंडामेंटल्स का बड़ा हाथ था—यह कोई टेक हाइप नहीं थी। इसके समान SME कंपनियों में Mangal Electrical Industries (ट्रांसफॉर्मर के पार्ट्स बनाने वाली), जिसे SEBI से ₹450 करोड़ के IPO की मंजूरी मिली और Dar Credit & Capital (एक क्षेत्रीय NBFC) भी शामिल हैं, जिन्होंने अच्छे वैल्यूएशंस और मज़बूत निवेशक हिस्सेदारी हासिल की।

टिप:

अगर आप एक नॉन-टेक फाउंडर हैं, तो अपनी तुलना अपने सेक्टर के साथियों से करें। वैल्यूएशन का गेम जीतने के लिए अपने प्रॉस्पेक्ट्स को जबरदस्ती "टेक-ड्रिवेन" दिखाने की कोशिश न करें। 'मेकअप' पर नहीं, अपनी ऑपरेशनल परफॉरमेंस पर फोकस करें।

मिथ 2: "महिला फाउंडर्स के लिए पब्लिक मार्केट बहुत जोखिम भरा है"

मिथ:

कुछ लोगों का मानना है कि पब्लिक (IPO) जाने पर महिला-लेड बिज़नेस को ज़रूरत से ज्यादा जोखिम, कम माँग या संस्थागत भेदभाव का सामना करना पड़ता है।

वास्तविकता:

- महिला फाउंडर्स अभी भी IPO में कम प्रतिनिधित्व वाली हैं, लेकिन डेटा दिखाता है कि उनके ऑफ़रिंग परिणाम पुरुष समकक्षों के करीब ही रहते हैं—जब फंडामेंटल्स और कहानी मज़बूत होती है।
- 2025 में CleanTech, कंज़्यूमर गुड्स और रिन्यूएबल्स सेक्टर में महिला नेतृत्व वाली कंपनियों के रिकॉर्ड स्तर के फाइलिंग देखे गए, जिनमें से कई ने DEI-फोकस्ड फंड्स और विदेशी संस्थानों से महत्वपूर्ण एंकर अलोकेशन्स हासिल की।

- SEBI की ओर से बेहतर गवर्नेंस और एंकर बुक्स में “नाम और शर्म” प्रकटीकरण की पहल ने विविध फाउंडर्स के लिए निवेशक समर्थन को सक्रिय रूप से प्रोत्साहित किया।

उदाहरण – बदलाव की लहर

2025 में भारत के करीब 40% क्लाइमेट टेक स्टार्टअप्स की कमान महिलाओं के हाथ में है और कई अब IPO के दरवाजे पर हैं। Arva Health (फर्टिलिटी टेक)के को-फाउंडर्स दीपाली बजाज और निधि पंचमल ने बड़ी फंडिंग हासिल की है। Earthful (प्लांट-बेस्ड न्यूट्रिशन) के IIT एलुमनाई वेदा गोविनेनी और साई सुधा की यह कंपनी पब्लिक लिस्टिंग की पाइपलाइन तैयार कर रही है। उदाहरण जैसे, Nykaa (फाल्गुनी नायर) और SUGAR Cosmetics (विनीता सिंह) ने यह साबित कर दिया है कि बाज़ार में महिला फाउंडर्स को न सिर्फ़ स्वीकार किया जाता है, बल्कि लिस्टिंग के बाद भी वे शानदार प्रदर्शन करती हैं।

टिप:

महिला फाउंडर्स को इन्वेस्टर्स के साथ बातचीत और रोडशो को खुद लीड करना चाहिए। डेटा और मज़बूत गवर्नेंस के साथ अपनी बात रखें—यही तरीका है पुरानी धारणाओं को हमेशा के लिए तोड़ने का।

मिथ 3: "हाई GMP या ओवरसब्सक्रिप्शन का मतलब 'पक्की कमाई' है"

मिथ:

फाउंडर्स और निवेशक अक्सर 'ग्रे मार्केट प्रीमियम' (GMP) के ऊंचे होने या IPO के कई गुना ओवर सब्सक्रिप्शन को ही सफलता मान लेते हैं। उन्हें लगता है कि इसका मतलब लिस्टिंग के दिन "मोटा मुनाफा" (Stellar returns) मिलना तय है।

वास्तविकता:

- GMP सिर्फ़ भावनाओं का खेल है। यह गैर-आधिकारिक है और अक्सर कंपनी की बुनियाद से इसका कोई लेना-देना नहीं होता।
- 2025 में, कई "हॉट" IPO लिस्टिंग के तुरंत बाद 20-40% तक गिर गए —जैसे ही उनके तिमाही नतीजे (Q1 Results) उम्मीद से कम आए या सरकारी नीतियों में कोई बदलाव हुआ।

- लंबे समय में शेयर का भाव लिस्टिंग से पहले की दिखावे पर नहीं, बल्कि बिजनेस क्वालिटी, सेक्टर की रफ़्तार और नियमों के पालन पर निर्भर करता है।

उदाहरण – डार क्रेडिट एंड कैपिटल (Dar Credit & Capital) - 2025

कोलकाता स्थित इस NBFC का IPO (मई 2025) 106 गुना से ज्यादा सब्सक्राइब हुआ। खासकर NIIs (अमीर निवेशकों) ने जमकर पैसा लगाया। इतने भारी उत्साह के बावजूद, बाज़ार का नियम साफ़ है - सिर्फ़ वही कंपनियाँ अपना 'प्रीमियम' बचा पाती हैं जिनके काम और कमाई में दम होता है। जिनके पास सिर्फ़ GMP था, उनके शेयर कुछ ही हफ़्तों में धड़ाम से गिर गए। GMP सिर्फ़ हवा का रुख बता सकता है, वैल्यूएशन की गारंटी नहीं दे सकता।

टिप:

अपनी वैल्यूएशन और डिमांड की तुलना बाज़ार में मौजूद अपने जैसी दूसरी कंपनियों (Listed Peers) से करें—न कि ग्रे मार्केट की गपशप से। GMP आज है, कल नहीं; लेकिन कंपनी के फंडामेंटल्स हमेशा रहेंगे।

मिथ 4: "SEBI के 2025 के सुधारों ने छोटे और नए निवेशकों के रास्ते बंद कर दिए हैं"

मिथ:

यह अफवाह है कि SEBI द्वारा SME IPO के लिए न्यूनतम एप्लीकेशन साइज़ ₹2 लाख करने की वजह से गंभीर रिटेल निवेशक और पहली बार बाज़ार में आने वाले लोग पूरी तरह से बाहर हो गए हैं।

वास्तविकता:

- SEBI का मकसद रिटेल निवेशकों को रोकना नहीं, बल्कि बाज़ार की सफाई (Market Integrity) करना और "फ्लिपर्स" (सिर्फ़ लिस्टिंग गेन के लिए आने वाले सट्टेबाज़) को हटाना है।
- डेटा बताता है कि रिटेल निवेशक गायब नहीं हुए हैं, बस उनका रास्ता बदल गया है। अब रिटेल पैसा सीधे रिस्क लेने के बजाय IPO म्यूचुअल फंड्स, स्मॉलकेस बंडल्स और SEBI-रजिस्टर्ड प्लेटफॉर्म (जो फ्रैक्शनल इन्वेस्टमेंट देते हैं) के ज़रिए आ रहा है।



- 2025 में कई SME IPO में इन सुरक्षित और रेगुलेटेड रास्तों के जरिए आम जनता की भागीदारी बहुत मज़बूत रही है।



उदाहरण – रिटेल भागीदारी अभी भी मज़बूत:

- भले ही SME IPO के लिए एंट्री टिकट ₹2 लाख हो गया हो, लेकिन रिटेल डिमांड खत्म नहीं हुई है—वह शिफ्ट हो गई है। 2025 की पहली तिमाही (Q1) में, SME और IPO-थीम वाले म्यूचुअल फंड्स का AUM (Assets Under Management) 22% बढ़ा है। इसका सीधा मतलब है कि भारतीय निवेशक ने बाज़ार नहीं छोड़ा है, बल्कि उन्होंने निवेश करने का एक ज्यादा प्रोफेशनल और सुरक्षित जरिया अपना लिया है।

टिप:

निवेशकों के लिए: अगर ₹2 लाख लगाना भारी लग रहा है, तो उन म्यूचुअल फंड्स या PMS को चुनें जिनका फोकस IPO पर है। इससे आपको कम पैसे में डायवर्सिफाइड एक्सपोजर मिलेगा। फाउंडर्स के लिए: अब चूंकि पैसा संस्थाओं के जरिए आ रहा है, इसलिए दिखावा करने के बजाय शुरू से ही पारदर्शी और अनुशासित इन्वेस्टर रिलेशन (IR) बनाने पर ध्यान दें।

मिथ 5: "इंस्टीट्यूशनल एंकर सिर्फ 'दिग्गजों' या 'यूनिकॉर्न्स' का साथ देते हैं"

मिथ:

यह धारणा बनी हुई है कि सिर्फ़ मेट्रो शहरों के स्थापित प्रमोटर्स (Legacy Promoters) या बड़े 'यूनिकॉर्न्स' ही मज़बूत एंकर बिड़स आकर्षित कर सकते हैं। छोटे या नए लोगों को बड़े फंड्स भाव नहीं देते।

वास्तविकता:

- 2025 की 'एंकर बुक' पहले से कहीं ज्यादा अलग है। अब क्षेत्रीय SME, महिला उद्यमी और पहली बार बने फाउंडर्स भी एंकर इन्वेस्टर्स का भरोसा जीत रहे हैं।
- नीतियों में बदलाव और DEI (Diversity, Equity, Inclusion) पर फोकस के कारण अब नए प्रोफाइल्स के लिए जगह बनी है—बशर्ते उनके DRHP और रोडशो में गवर्नेंस, इनोवेशन और बाज़ार के मौके साफ़ दिखाई दें।

उदाहरण – नासिक की मेड-टेक और छोटे शहरों की NBFC

आकार मेडिकल टेक्नोलॉजीज (Aakaar Medical Technologies):

नासिक स्थित इस मिड-साइज़ कंपनी ने जून 2025 में NSE Emerge पर ₹68-₹72 के प्राइस बैंड पर लिस्टिंग की। यह कोई यूनिकॉर्न नहीं थी, फिर भी इसकी एंकर बुक पूरी तरह सब्सक्राइब हुई। इसके अलावा कई टियर-2 शहरों की NBFCs को भी एंकर सपोर्ट मिला। यह साबित करता है कि संस्थाएं अब सिर्फ़ 'साइज़' या 'पुराना नाम' नहीं, बल्कि सेक्टर की विविधता और ऑपरेशनल एक्सीलेंस देख रही हैं।

टिप:

इन्वेस्टर्स के साथ बातचीत में अपनी ताकत पर फोकस करें—आपका गवर्नेंस मॉडल, नियमों का पालन और स्पष्ट बिज़नेस मॉडल। बैंक और संस्थागत निवेशक आज नई और अलग कहानियों को सुनने के लिए पहले से कहीं ज्यादा तैयार हैं।



2025 के फाउंडर्स और निवेशकों के लिए मुख्य सीख

- **वैल्यूएशन किसी सेक्टर का मोहताज नहीं:** सबसे ज्यादा मायने रखता है—आपका एक्सीक्यूशन, गवर्नेंस और पारदर्शिता। अरुणाय आर्गेनिक्स और डार क्रेडिट ने यह साबित कर दिया है कि आप किस सेक्टर से हैं, इससे फर्क नहीं पड़ता; फर्क इससे पड़ता है कि आप काम कैसे करते हैं।
- **महिला फाउंडर्स को मिल रहा है मज़बूत समर्थन:** 2025 में एंकर बुक एलोकेशन और पब्लिक सेंटीमेंट में ठोस सुधार देखा गया है। मज़बूत पाइपलाइन और एंकर इन्वेस्टर्स के बढ़ते भरोसे ने यह साबित कर दिया है कि संस्थागत समर्थन अब जेंडर नहीं, काबिलियत देखता है।
- **रिटेल निवेशक गायब नहीं हुए, बस तरीका बदला है:** छोटे निवेशकों के रास्ते बंद नहीं हुए हैं। म्यूचुअल फंड्स, IPO पोर्टफोलियो और SIPs जैसे नए और सुरक्षित रास्तों ने सीधे निवेश की जगह ले ली है और भागीदारी को बनाए रखा है।
- **GMP और ओवरसब्सक्रिप्शन सिर्फ़ 'संकेत' हैं:** असली वैल्यू नंबरों में छिपी होती है। निवेशकों और फाउंडर्स को मीडिया की 'हवा' या अनौपचारिक बाज़ार के संकेतों के बजाय, सेक्टर के डेटा और बेंच-मार्क पर भरोसा करना चाहिए।

डेटा, तैयारी और आधुनिक सोच के साथ इन मिथकों को हराएं। आज का भारतीय IPO बाज़ार पहले से कहीं ज्यादा समावेशी (Inclusive) और विविधतापूर्ण है।

टलकलर और संसाधन क्षेत्र



जार्जन बस्टर – IPO शब्दों की A से Z गाइड

हमारी 'जार्जन बस्टर' सीरीज के पिछले दो एडिशन में हमने IPO से जुड़े उन शब्दों को समझा था जो A से D तक आते हैं। चलिए अब गाड़ी को आगे बढ़ाते हैं! इस बार हम उन जरूरी शब्दों पर बात करेंगे जो हर फाउंडर और इन्वेस्टर के लिए मायने रखते हैं, और इनकी शुरुआत होती है E और F से।

अर्निंग्स कॉल / एनालिस्ट मीट परिणाम

परिभाषा:

अर्निंग्स कॉल या एनालिस्ट मीट एक ऐसी मीटिंग है जहाँ कंपनी का मैनेजमेंट निवेशकों, एनालिस्ट्स और मीडिया के साथ मिलता है। इसमें कंपनी अपने तिमाही या सालाना वित्तीय नतीजों पर चर्चा करती है।

इसका उद्देश्य और महत्व:

- इन बैठकों के जरिए कंपनी अपने प्रदर्शन की पूरी तस्वीर सामने रखती है। जरूरी वित्तीय आँकड़ों को आसान भाषा में समझाया जाता है और आने वाले समय की योजनाओं व संभावनाओं पर बात की जाती है। इससे निवेशकों को यह समझने में मदद मिलती है कि कंपनी किस दिशा में आगे बढ़ रही है।
- IPO की प्रक्रिया के दौरान और शेयर बाजार में लिस्ट होने के बाद, ये 'अर्निंग्स कॉल्स' कंपनी और उससे जुड़े लोगों (स्टेकहोल्डर्स) के बीच पारदर्शिता यानी Transparency को बढ़ाने का काम करती हैं।

IPO से जुड़ाव:

- IPO से पहले और लिस्टिंग के बाद, कंपनियाँ एनालिस्ट मीट का आयोजन करती हैं ताकि वे अपने बिजनेस मॉडल को साफ़ तौर पर समझा सकें और निवेशकों के सवालों के जवाब दे सकें। इससे निवेशकों का भरोसा बढ़ता है और कंपनी के भविष्य को लेकर स्पष्टता बनती है।

एम्प्लॉयी रिजर्वेशन / ESOP पूल क्या होता है?

परिभाषा:

एम्प्लॉयी रिजर्वेशन का मतलब है IPO में कुछ शेयर खास तौर पर कंपनी के योग्य कर्मचारियों के लिए अलग रखना। इससे कर्मचारियों को कंपनी के शेयर लेने का मौका मिलता है।

वहीं ESOP पूल (एम्प्लॉयी स्टॉक ऑप्शन प्लान पूल) शेयरों का वह हिस्सा होता है, जिसे कर्मचारियों को स्टॉक ऑप्शन देने के लिए रखा जाता है। इसका मकसद अच्छे कर्मचारियों को प्रोत्साहित करना और लंबे समय तक कंपनी से जोड़े रखना होता है।



IPO के संदर्भ में:

- कंपनी क़ानून और SEBI के नियमों के अनुसार, IPO के कुल साइज का एक तय हिस्सा (आमतौर पर 5% तक) कर्मचारियों के लिए सुरक्षित रखा जा सकता है।
- कर्मचारी इन शेयरों को बाजार कीमत से कम दाम पर खरीद सकते हैं, जिससे उनमें कंपनी के प्रति अपनापन और ज़िम्मेदारी का भाव पैदा होता है।

इसका महत्व:

- एम्प्लॉयी रिजर्वेशन से कर्मचारियों का मनोबल बढ़ता है और उनके हित कंपनी के लंबे समय के लक्ष्यों से जुड़ जाते हैं।
- साथ ही, ESOP पूल की जानकारी निवेशकों के लिए भी अहम होती है, क्योंकि इससे यह समझ आता है कि भविष्य में स्टॉक ऑप्शन के शेयर में बदलने से कंपनी की हिस्सेदारी में कितना बदलाव हो सकता है।

एस्करो अकाउंट क्या होता है?

परिभाषा:

एस्करो अकाउंट एक अस्थायी बैंक अकाउंट होता है, जिसमें पैसे तब तक रखे जाते हैं जब तक दो या दो से अधिक पक्ष किसी लेन-देन को पूरा नहीं कर लेते। इसे एक तरह का भरोसेमंद ट्रस्ट अकाउंट माना जा सकता है।

IPO में भूमिका:

- जब कोई निवेशक IPO में शेयर के लिए आवेदन करता है, तो उसकी जमा राशि एस्करो अकाउंट में रखी जाती है। यह पैसे का इस्तेमाल तभी होता है जब शेयर आवंटित हो जाते हैं।
- इससे निवेशक की सुरक्षा बनी रहती है और नियमों का पालन भी सुनिश्चित होता है।

कानूनी ढांचा:

- SEBI के नियमों के तहत एस्करो अकाउंट अनिवार्य है। इसका उद्देश्य यह सुनिश्चित करना है कि आवेदनकर्ता के पैसे सुरक्षित रहें, खासकर जब बड़ी संख्या में सार्वजनिक शेयर जारी किए जा रहे हों।

फेस वैल्यू (Face Value)

परिभाषा:

फेस वैल्यू या पार वैल्यू किसी शेयर का वह नाममात्र मूल्य होता है जो कंपनी की किताबों में दर्ज होता है और शेयर सर्टिफिकेट पर लिखा होता है।

उपयोग:

- भारत में आमतौर पर फेस वैल्यू 1, 2, 5 या 10 रुपये प्रति शेयर होती है। IPO के समय शेयर का इश्यू
- प्राइस अक्सर फेस वैल्यू से ऊपर होता है। इस अतिरिक्त मूल्य को प्रीमियम कहते हैं, जो कंपनी के असली बिजनेस वैल्यू को दर्शाता है।

महत्त्व:

- यह कंपनी के कुल शेयर कैपिटल (फेस वैल्यू × शेयरों की संख्या) को तय करता है।
- बोनस इश्यू और डिविडेंड जैसी कॉर्पोरेट गतिविधियां अक्सर फेस वैल्यू के प्रतिशत के आधार पर घोषित की जाती हैं।

फास्ट ट्रैक इश्यू (Fast Track Issue)

परिभाषा:

फास्ट ट्रैक इश्यू एक आसान और तेज तरीका है, जिसके ज़रिए पहले से लिस्टेड कंपनियाँ अपने अतिरिक्त सार्वजनिक शेयरों (Follow-on Public Offer) जारी कर सकती हैं।

योग्यता:

- SEBI द्वारा निर्धारित न्यूनतम मार्केट कैपिटल और अनुपालन रिकॉर्ड होना चाहिए।
- SEBI के पास ड्राफ्ट डॉक्यूमेंट भेजने की ज़रूरत नहीं होती; सिर्फ स्टॉक एक्सचेंज के साथ फाइलिंग करना पर्याप्त होता है।

फायदे:

- पूंजी जुटाने का समय कम होता है।
- प्रक्रिया आसान और नियमों की समीक्षा कम समय में पूरी होती है।

फ्री फ्लोट (Free Float)

परिभाषा:

फ्री फ्लोट उन शेयरों को कहते हैं, जो खुले बाज़ार में ट्रेडिंग के लिए उपलब्ध होते हैं। इन्हें प्रमोटर्स, सरकार या स्ट्रैटेजिक निवेशक नहीं रखते।

कैसे निकालते हैं:

- फ्री फ्लोट = कुल जारी शेयर – प्रमोटर्स, सरकार और लॉक-इन श्रेणियों के शेयर

महत्त्व:

- यह कंपनी के मार्केट कैपिटल का आधार बनता है, जो स्टॉक इंडेक्स जैसे Nifty और Sensex में इस्तेमाल होता है।
- फ्री फ्लोट ज्यादा होने का मतलब है कि शेयर अधिक तरल हैं और उनकी कीमत आसानी से तय होती है।

फ्रेश इश्यू (Fresh Issue)

परिभाषा:

फ्रेश इश्यू का मतलब है कि कंपनी नए शेयर जनता के लिए जारी करती है। यह प्रमोटर्स या मौजूदा निवेशकों के शेयर बेचने जैसा नहीं होता (जो OFS यानी Offer for Sale कहलाता है)।

उद्देश्य:

- कंपनी नए फंड जुटाती है, जिसे विस्तार, कर्ज चुकाने, अधिग्रहण या IPO प्रॉस्पेक्टस में बताई गई अन्य व्यावसायिक योजनाओं में इस्तेमाल किया जा सकता है।

प्रभाव:

- कंपनी की पेड-अप इक्विटी बढ़ जाती है।
- मौजूदा शेयरधारकों का शेयरिंग थोड़ा कम हो जाता है (dilution), लेकिन कंपनी को विकास के लिए पूंजी मिलती है।



रिसर्च कॉर्नर



पब्लिक मार्केट्स में लैंगिक समानता: अगली बड़ी छलांग

भारत के शेयर बाजारों में आ रहे बदलावों को करीब से देखते हुए, मुझे इस बात से बहुत गर्व होता है कि कैसे 2025 में भारत दुनिया भर में 'IPO' के मामले में एक बड़ी ताकत बनकर उभरा है। बाजार की इस बढ़ती रफ्तार को साफ तौर पर महसूस किया जा सकता है, जहाँ हर तीन महीने में नई तकनीक, निवेशकों के जुड़ाव और बढ़त के नए रिकॉर्ड बन रहे हैं। लेकिन, इन आंकड़ों के पीछे एक और भी ज्यादा असरदार कहानी है: वह है पुरुषों और महिलाओं को बराबर के मौके देने की हमारी कोशिश और दुनिया के अन्य देशों से इस बारे में मिलने वाली सीख।

असली लैंगिक समानता निजी क्यों महसूस होती है?

भारत के IPO बाजार में हो रहे बदलावों पर गर्व महसूस करना बहुत आसान है। हमने देखा है कि इस साल दुनिया के कुल IPO में से 22% भारतीय कंपनियों के रहे हैं। यह बड़ी बढ़त हमारी मेहनत और मुश्किलों से लड़कर आगे बढ़ने की ताकत को दिखाती है। कंपनियों की मीटिंग्स और ऊंचे पदों पर, मैंने खुद कई महिलाओं को अहम भूमिकाएं संभालते देखा है। आज कई महिलाएं CFO, CIO और CTO के तौर पर नेतृत्व कर रही हैं। आज भारतीय कंपनियों में बड़े मैनेजमेंट पदों पर 36.5% महिलाएं हैं, यह एक ऐसी कामयाबी है जिसका हमें साथ मिलकर जश्न मनाना चाहिए।

फिर भी, तरक्की की गहराई से परवाह करने वाले व्यक्ति के तौर पर, मैं जानता हूँ कि यह सुधार हमें और मेहनत करने के लिए प्रेरित करने चाहिए, न कि हमें संतुष्ट होकर बैठ जाने देना चाहिए। इतने अच्छे आंकड़ों के बावजूद, NSE में लिस्टेड कंपनियों के बोर्ड में केवल 21% महिलाएं हैं और ऊंचे पदों (C-suite) पर उनकी हिस्सेदारी सिर्फ 19% है। ये कमियाँ सिर्फ आंकड़े नहीं हैं; ये उन हजारों काबिल महिलाओं की असलियत है जिनके सपनों को आगे बढ़ने का हर मौका मिलना चाहिए।

लैंगिक समानता में दुनिया के शेयर बाजारों की बड़ी भूमिका

पूरी दुनिया में, स्टॉक एक्सचेंज और पूंजी बाजार अपनी नीतियों, नियमों और खास कोशिशों के ज़रिए महिला-पुरुष समानता को बढ़ावा देने में अहम भूमिका निभा रहे हैं। विश्व बैंक की एक विस्तृत रिपोर्ट बताती है कि कैसे शेयर बाजार महिलाओं की भागीदारी के लक्ष्य तय करके, कंपनियों के लिए जानकारी देना अनिवार्य बनाकर और महिलाओं को ऊंचे पदों के लिए ट्रेनिंग देकर इस समानता को बढ़ावा दे सकते हैं।

उदाहरण के लिए, मिस्र के शेयर बाजार ने यह ज़रूरी कर दिया है कि सभी लिस्टेड कंपनियों के बोर्ड में कम से कम 25% महिलाएं या कम से कम दो महिला सदस्य होनी चाहिए। कजाकिस्तान स्टॉक एक्सचेंज ने महिलाओं से जुड़ी जानकारी देने के नियमों में सुधार किया, जिससे वहां बोर्ड में महिलाओं की संख्या बढ़ गई। ब्राजील शेयर बाजारों के साथ मिलकर ऐसे 'मेंटरिंग प्रोग्राम' चला रहा है जिससे बोर्ड में महिलाओं की भागीदारी बढ़ सके। केन्या का कैपिटल मार्केट्स अथॉरिटी कंपनियों से ऐसी विविधता नीतियां अपनाने को कहता है जिनमें महिलाओं का खास ख्याल रखा गया हो और वहाँ "नियम मानो या कारण बताओ" (comply or explain) का तरीका अपनाया जाता है। यूरोपीय संघ (EU) में, बैंकिंग नियम मैनेजमेंट में महिलाओं की संख्या बढ़ाने वाली नीतियों को बढ़ावा देते हैं।

पूरी दुनिया के ये बाज़ार लैंगिक समानता लाने के लिए मुख्य रूप से इन तरीकों का इस्तेमाल कर रहे हैं:

- बोर्ड के गठन में महिलाओं की कम से कम संख्या तय करना।
- कंपनियों के लिए अपनी रिपोर्ट में महिलाओं की भागीदारी की जानकारी देना ज़रूरी करना।
- कंपनियों के लिए अपनी रिपोर्ट में महिलाओं की भागीदारी की साफ जानकारी देना ज़रूरी करना।
- महिलाओं को ध्यान में रखकर निवेश के विकल्प और वित्तीय सेवाएं लाना।
- अपने खुद के संगठन के अंदर बराबरी के नियम लागू करके एक मिसाल कायम करना।

इन नियमों के अलावा, संयुक्त राष्ट्र (UN) की "रिंग द बेल फॉर जेंडर इक्वेलिटी" जैसी पहल में दुनिया भर के 115 से ज्यादा शेयर बाज़ार हिस्सा लेते हैं। इसका उद्देश्य यह बताना है कि कारोबार की सफलता के लिए महिलाओं को साथ जोड़ना कितना ज़रूरी है।



भारत की उपलब्धियाँ और आगे बढ़ने की हमारी संभावनाएँ

लैंगिक रिपोर्टिंग की पारदर्शिता में भारत सबसे अलग नजर आता है। हमारी 86% कंपनियाँ अपने सीनियर मैनेजमेंट में महिलाओं के आंकड़े साझा करती हैं। यह सरकारी नियमों और बाज़ार की मांग, दोनों की मजबूती को दर्शाता है। लेकिन, अपने साथियों से हुई बातचीत और अपने अनुभवों के आधार पर, मुझे लगता है कि हमें इस बुनियाद पर आगे बढ़ते हुए ये कदम उठाने चाहिए:

1. बोर्ड में महिलाओं की भागीदारी के लिए अनिवार्य लक्ष्य या कोटा लागू करना: हालांकि NSE में लिस्टेड लगभग सभी कंपनियों में कम से कम एक महिला डायरेक्टर है, लेकिन बोर्ड में महिलाओं की औसत संख्या अभी भी कम (21%) है। कई दूसरे देशों की तरह बोर्ड में महिलाओं के लिए 30% जैसा न्यूनतम कोटा अनिवार्य करने से बराबरी की रफ्तार बढ़ेगी। इससे कंपनियों को यह कड़ा संदेश भी जाएगा कि बेहतर कामकाज और नतीजे पाने के लिए विविधता कितनी ज़रूरी है।
2. तय मानकों के ज़रिए पारदर्शिता को और बेहतर बनाना: लैंगिक जानकारी देने के मामले में भारत पहले से ही अच्छा काम कर रहा है। हालांकि, महिलाओं से जुड़े इन आंकड़ों को औपचारिक 'ESG और सस्टेनेबिलिटी रिपोर्ट' का हिस्सा बनाने से जवाबदेही और बढ़ेगी। जब स्टॉक एक्सचेंज और रेगुलेटर इसे अनिवार्य करेंगे, तो निवेशकों के लिए कंपनी को परखते समय महिला-पुरुष समानता भी एक सामान्य पैमाना बन जाएगी।
3. मेंटरशिप और बोर्ड के लिए तैयार करने वाले प्रोग्राम विकसित करना: दुनिया भर के कई शेयर बाज़ार महिलाओं को बोर्ड की जिम्मेदारियों के लिए तैयार करने हेतु ट्रेनिंग प्रोग्राम चलाते हैं। भारत के एक्सचेंज और रेगुलेटर भी इंडस्ट्री संस्थाओं और महिला लीडरशिप संगठनों के साथ मिलकर ऐसी शुरुआत कर सकते हैं। इससे काबिल महिला अधिकारियों की एक ऐसी कतार तैयार होगी जो बोर्ड में बड़ी भूमिकाएं निभाने के लिए पूरी तरह तैयार होंगी।
4. महिलाओं पर केंद्रित निवेश और वित्तीय उत्पादों को बढ़ावा देना: वैश्विक स्तर पर, एक्सचेंज खास वित्तीय साधनों जैसे 'जेंडर बॉन्ड्स' और उन फंड्स (ETF) का समर्थन करते हैं जो महिलाओं को बढ़ावा देने वाली कंपनियों पर केंद्रित होते हैं। भारतीय बाज़ारों में ऐसे प्रोडक्ट्स लाने से उन बिजनेस की ओर निवेश बढ़ेगा जो महिलाओं के नेतृत्व में हैं या उनके लिए बेहतर माहौल देते हैं।
5. आंतरिक तौर पर खुद एक मिसाल कायम करना: स्टॉक एक्सचेंजों को खुद भी अपने अंदर बराबरी के नियम जैसे समान वेतन, परिवार के अनुकूल माहौल और भर्ती के लक्ष्य लागू करके एक उदाहरण पेश करना चाहिए। इस दिशा में अपनी प्रगति को सबके सामने रखने से बाज़ार का भरोसा और बढ़ता है।
6. समानता के लिए एक ठोस कार्य योजना अपनाना: विश्व बैंक के सुझावों के अनुसार, एक्सचेंजों को बाज़ार की मजबूती, नए प्रोडक्ट्स और खुद एक मिसाल बनने की दिशा में कदम उठाने चाहिए। भारतीय एक्सचेंज और रेगुलेटर इन बातों को ध्यान में रखकर एक व्यवस्थित योजना अपना सकते हैं ताकि शेयर बाज़ार के हर स्तर पर लैंगिक समानता को मजबूती से जोड़ा जा सके।

एक साथ—आगे बढ़ना

मुझे अक्सर एक पल याद आता है: एक नई लिस्ट हुई कंपनी की महिला CFO को शेयर बाज़ार में बेल बजाते हुए देखना, उनका परिवार उनके साथ था और पूरा कमरा नई उम्मीदों से भरा हुआ था। यह पल दिखाता है कि असल में दांव पर क्या लगा है—सिर्फ किसी एक व्यक्ति की कामयाबी नहीं, बल्कि उन करोड़ों महिलाओं और लड़कियों को मिलने वाला यह संदेश कि आज के नए भारत में कुछ भी मुमकिन है।

आर्थिक नज़रिए से यह बात बिल्कुल साफ है: कई शोध साबित करते हैं कि पुरुषों और महिलाओं के बीच के इस अंतर को खत्म करने से हमारी अर्थव्यवस्था में लाखों-करोड़ों की बढ़त होगी। लेकिन मेरे लिए और शायद आपके लिए भी, असली कीमत उन कहानियों, उस नज़रिए और उस समझ की है जो महिलाएं बोर्डरूम और बिजनेस के फैसलों में लेकर आती हैं।

निष्कर्ष: लैंगिक समानता का भविष्य

हम भारत के बाज़ारों की अगली बड़ी छलांग की दहलीज पर खड़े हैं। बोर्ड में महिलाओं के लिए कड़े नियम बनाकर और अधिक पारदर्शिता की मांग करके, नए हुनर को निखार कर और भरोसे के साथ आगे बढ़कर, हम न केवल दुनिया के दूसरे देशों की बराबरी कर सकते हैं बल्कि, खुद एक मिसाल बन सकते हैं। हमारी IPO की कहानी, असल में उम्मीद, बड़े सपनों और सबकी साथ मिलकर की गई तरक्की की कहानी है।

आइए यह तय करें कि जैसे-जैसे हम दुनिया भर की रैंकिंग में ऊपर बढ़ें, हम एक-दूसरे को भी आगे बढ़ाएं। हम एक ऐसा बाज़ार बनाएं जो खुद भारत की विविधता को दर्शाता हो जहाँ हर काबिल और मेहनती महिला पूरे आत्मविश्वास के साथ उस भविष्य की ओर कदम बढ़ा सके जिसकी उसने कल्पना की है।

यह एक ऐसा भविष्य है जिसे बनाने के लिए मैं बहुत उत्साहित हूँ—आपके साथ मिलकर।



IPO से जुड़े सवालों का जवाब – भाग 3



महिलाएँ, वैल्यूएशन और SEBI की निगरानी: IPO की असली चुनौतियाँ और जवाब

यह संस्करण एक बहुत ही जरूरी और कम चर्चा वाले विषय पर आधारित है कि कैसे महिला फाउंडर्स IPO के सफर को तय करती हैं, वैल्यूएशन (कंपनी की कीमत) के खेल को समझती हैं और तेजी से बदलते बाज़ार में SEBI के नियमों का पालन करती हैं। पिछले संस्करण में योग्यता और कानूनी पेचीदगियों को समझने के बाद, भाग 3 में हमने उन चिंताओं पर ध्यान दिया है जिन्हें अक्सर अनदेखा कर दिया जाता है, खास तौर पर महिलाओं के नेतृत्व वाले स्टार्टअप्स और पहली बार IPO लाने वाली कंपनियों के लिए।

फाउंडर्स, समानता और तरक्की के रास्ते

सवाल 1: क्या IPO लाने वाले महिलाओं के स्टार्टअप्स के लिए SEBI के कोई खास नियम या फायदे हैं?

जवाब: हालाँकि SEBI केवल जेंडर (महिला या पुरुष) के आधार पर अलग से कोई फायदा नहीं देता, लेकिन महिलाओं की कंपनियों को 'DPIIT' या 'स्टार्टअप इंडिया' जैसी योजनाओं का लाभ मिलता है। ये योजनाएँ परोक्ष रूप से IPO की तैयारी में मदद करती हैं—जैसे जल्दी मंजूरी मिलना या मेंटरशिप। नियमों की नज़र में सभी फाउंडर्स बराबर हैं, लेकिन निवेशकों की ओर से महिलाओं को नेतृत्व की स्थिरता और कंपनी चलाने के पुराने रिकॉर्ड को लेकर ज़्यादा बारीकी से परखा जा सकता है।

सवाल 2: IPO की तैयारी के दौरान महिला फाउंडर्स को किन आम रुकावटों का सामना करना पड़ता है?

जवाब: फंडिंग की कमी के अलावा, कई महिलाओं को बोर्ड की आज़ादी, पुराने निवेशकों के साथ तालमेल या पुरुषों के दबदबे वाले बैंकिंग माहौल में चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। अक्सर रोड शो के दौरान ब्रांड की साख या लोगों के नज़रिए की वजह से मुश्किलें आती हैं। लेकिन जो महिलाएँ मज़बूत ऑडिट रिकॉर्ड, पारदर्शी कामकाज और एक दमदार कहानी पेश करती हैं, वे अलग चमकती हैं—जैसे 'नायका' (Nykaa) इसका एक बेहतरीन उदाहरण है।

वैल्यूएशन की पहलियाँ और बाज़ार की तैयारी

सवाल 3: अगर IPO की कीमत पिछली प्राइवेट फंडिंग राउंड से मेल नहीं खाती, तो फाउंडर्स वैल्यूएशन कैसे तय करते हैं?

जवाब: IPO की कीमत सिर्फ पिछली प्राइवेट फंडिंग पर निर्भर नहीं होती, बल्कि यह दूसरी कंपनियों से तुलना, कमाई में बढ़त, बाज़ार की माँग और निवेशकों की दिलचस्पी से तय होती है। अगर IPO की कीमत पिछली VC राउंड से कम है, तो फाउंडर्स को नए आर्थिक आँकड़ों या सेक्टर में आए बदलावों के साथ इसे सही साबित करना होता है। सही कीमत तय करने में एंकर निवेशक और मर्चेन्ट बैंकर्स बड़ी भूमिका निभाते हैं।

सवाल 4: क्या फाउंडर्स IPO के बाद भी कंपनी पर अपना पूरा कंट्रोल रख सकते हैं?

जवाब: हाँ, लेकिन यह इस पर निर्भर करता है कि कितने शेयर बेचे गए हैं। मुख्य IPO नियमों के अनुसार, कम से कम 25% शेयर जनता के पास होने चाहिए। अगर बाकी हिस्सेदारी प्रमोटर्स के पास है (और वे ESOPs या निवेशकों के बाहर निकलने से कम नहीं होती), तो कंट्रोल उनके पास ही रहता है। हालाँकि, जिन स्टार्टअप्स में बड़े निवेशकों का पैसा लगा है, वहाँ अक्सर IPO के बाद यह संतुलन बदल जाता है।

SEBI के नियम और पेचीदगियाँ

सवाल 5: क्या IPO लाने से पहले बोर्ड में महिलाओं का होना अब भी वैकल्पिक है?

जवाब: नहीं। SEBI का नियम है कि शेयर बाज़ार में लिस्टेड सभी कंपनियों के बोर्ड में कम से कम एक महिला डायरेक्टर होनी ज़रूरी है। यहाँ तक कि IPO लाने से पहले भी इसके लिए काफी ज़ोर दिया जाता है और DRHP (दस्तावेजों) की जाँच के दौरान इस पर ध्यान दिया जाता है। निवेशकों का भरोसा जीतने के लिए ऑडिट या मेहनताना तय करने वाली कमेटियों में महिलाओं का होना भी एक अच्छे कामकाज के तरीके के रूप में देखा जाता है।

सवाल 6: क्या SEBI महिला-पुरुष असमानता या ESG से जुड़ी समस्याओं के कारण IPO को रोक सकता है?

जवाब: SEBI सिर्फ जेंडर गैप या ESG की कमी की वजह से किसी IPO को तब तक नहीं रोकता, जब तक कि इससे नियमों के पालन या जानकारी छिपाने जैसी कोई बड़ी गलती न हो। हालाँकि, आज के बाज़ार में जहाँ लोग पर्यावरण और समाज (ESG) के प्रति जागरूक हैं, वहाँ कम विविधता या रिपोर्टिंग में कमी होने से निवेशकों के उत्साह और बड़े निवेशकों की भागीदारी पर बुरा असर पड़ सकता है।

असली केस स्टडी और व्यावहारिक सीख

सवाल 7: क्या बाज़ार में महिलाओं के नेतृत्व वाले IPO की कीमत अलग तरह से तय होती है?

जवाब: आधिकारिक तौर पर ऐसा नहीं है। लेकिन लोगों की सोच का असर अक्सर पड़ता है। अगर कंपनी की कहानी दमदार हो (जैसे 'नायका' की ग्राहकों के प्रति वफादारी और तकनीक), तो इससे पुरानी सोच को बदलने में मदद मिलती है। दूसरी ओर, जिन कंपनियों का काम करने का रिकॉर्ड छोटा है या जो पूरी जानकारी साझा नहीं करतीं, उन्हें कम कीमत (डिस्काउंटेड वैल्यूएशन) का सामना करना पड़ सकता है, चाहे फाउंडर महिला हो या पुरुष।

सवाल 8: फाउंडर टीमों के लिए ESOP (कर्मचारी शेयर) से जुड़ी जानकारी देने के क्या नियम हैं?

जवाब: फाउंडर्स को अपने सभी बकाया ESOPs, उनके मिलने के समय (वेस्टिंग शेड्यूल) और IPO से पहले शेयरों में बदलाव की पूरी जानकारी देनी होती है। SEBI इस बात पर बहुत कड़ी नज़र रखता है कि शेयरों की संख्या बढ़ने से उनकी वैल्यू पर क्या असर पड़ेगा। अगर जानकारी अधूरी हो, तो IPO के कागजात (DRHP) मिलने में देरी हो सकती है। ESOP का असर IPO के बाद कंपनी की प्रति शेयर कमाई (EPS) पर भी पड़ता है।

लिस्टिंग के बाद कामकाज, कंट्रोल और साख

सवाल 9: क्या प्राइवेट निवेशक (PE) के IPO के ज़रिए बाहर निकलने के बाद भी महिला फाउंडर CEO बनी रह सकती हैं?

जवाब: हाँ, अगर कंपनी के नियम और ढांचा इसका समर्थन करते हैं। कई फाउंडर्स प्राइवेट फंडिंग के समय ही इस बारे में बात कर लेते हैं। हालाँकि, IPO के बाद यदि निवेशक द्वारा नियुक्त डायरेक्टर या नए शेयरधारक पेशेवर मैनेजमेंट की माँग करते हैं, तो फाउंडर्स को अपनी लीडरशिप और बोर्ड की उम्मीदों के बीच तालमेल बिठाना पड़ता है।

सवाल 10: क्या उपभोक्ता स्टार्टअप्स के लिए सिर्फ ब्रांडिंग ही IPO को सफल बना सकती है, आँकड़ें नहीं?

जवाब: D2C या एडटेक जैसे क्षेत्रों में ब्रांड की पहचान IPO की चर्चा बढ़ाने में बड़ी भूमिका निभाती है। फिर भी, SEBI कंपनी की बुनियादी स्थिति की ही जाँच करता है और लिस्टिंग के बाद शेयर की कीमत कंपनी की असल बढ़त पर टिकी होती है। दमदार ब्रांडिंग प्रचार के दौरान मदद करती है, लेकिन असली सफलता के लिए अच्छे कामकाज और काम को सही से लागू करने का भरोसा ज़रूरी है।

खास सलाह:

क्या IPO के दस्तावेजों (DRHP/RHP) के साथ फाउंडर के वीडियो संदेश असरदार होते हैं?

यह अनिवार्य नहीं है, लेकिन अब इसका चलन बढ़ रहा है। हालाँकि यह नियम का हिस्सा नहीं है, फिर भी प्रचार (रोड शो) या मीडिया के दौरान साझा किए गए फाउंडर के पत्र या वीडियो संदेश IPO को एक मानवीय चेहरा देते हैं। महिला फाउंडर्स के लिए, अपनी कहानी को सच्चाई के साथ पेश करना निवेशकों का भरोसा जीतने का एक शानदार तरीका हो सकता है।

आखिरी बात

आज के समय में IPO का सफर सिर्फ बैलेंस शीट के बारे में नहीं है, यह आपकी पहचान, आपके मूल्यों और आपके नज़रिए के बारे में भी है। खास तौर पर महिला फाउंडर्स के लिए, साफ़ सोच, नियमों का पालन और आत्मविश्वास ही सफलता की बुनियाद हैं। सवालों का यह संस्करण उन विषयों पर केंद्रित है जो आज बोर्ड मीटिंग्स और निवेशकों के मन में चल रहे हैं।

क्या आपके पास और सवाल हैं? हमें info@indiaipo.in पर लिखें या अपने सवाल हमें भेजें, ताकि हम उन्हें अगले भाग (Volume 4) में शामिल कर सकें।

*initial
public
offering*

I P O



डाटा, रुझान और प्रसुवुति



प्रमुख लिस्टिंग, सेक्टर, क्षेत्रीय रुझान और आने वाले IPO

अगस्त 2025 तक भारत का SME IPO बाजार अपनी शानदार रफ्तार बनाए हुए है। इसमें नई लिस्टिंग्स की बाढ़, अलग-अलग सेक्टर की भागीदारी और संस्थागत व छोटे निवेशकों (रिटेल) की बढ़ती दिलचस्पी देखी जा रही है। जहाँ एक ओर मेनबोर्ड में उतार-चढ़ाव बना हुआ है, वहीं BSE SME और NSE Emerge प्लेटफॉर्म उन निवेशकों के लिए आकर्षक बने हुए हैं जो नई सोच वाली कंपनियों और विकास में पैसा लगाना चाहते हैं।

जुलाई: SME लिस्टिंग और उनका प्रदर्शन

पिछले कुछ महीनों में कई कंपनियों ने बाजार में शानदार शुरुआत की है। यह निवेशकों के उत्साह और अच्छी क्वालिटी वाली कंपनियों की बढ़ती माँग को दिखाता है:

मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स लिमिटेड (BSE SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 29 जुलाई, 2025
- क्षेत्र: इंजीनियरिंग और कंसल्टेंसी
- खास बात: लिस्टिंग के पहले दिन शेयर की कीमत 68.5% बढ़ गई, जो इन्फ्रास्ट्रक्चर सेक्टर में निवेशकों की भारी दिलचस्पी को दिखाती है।

सावी इन्फ्रा एंड लॉजिस्टिक्स लिमिटेड (BSE SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 28 जुलाई, 2025
- क्षेत्र: लॉजिस्टिक्स और इन्फ्रास्ट्रक्चर

- खास बात: सेक्टर की बढ़त के भरोसे की वजह से इसने 13.75% का मजबूत मुनाफा दर्ज किया।

ग्लेन इंडस्ट्रीज लिमिटेड (BSE SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 15 जुलाई, 2025
- क्षेत्र: पैकेजिंग सॉल्यूशंस
- खास बात: मैनुफैक्चरिंग सेक्टर को बढ़ावा देने वाली कंपनियों पर निवेशकों के ध्यान के कारण इसने पहले दिन 61.9% की बढ़त बनाई।

केमकार्ट इंडिया लिमिटेड (BSE SME)

- लिस्टिंग की तारीख: 14 जुलाई, 2025
- क्षेत्र: हेल्थकेयर सप्लायर्स
- खास बात: पहले दिन मामूली 0.81% की बढ़त मिली, जो यह इशारा है कि बढ़ते वैल्यूएशन के बीच अब निवेशक बहुत सोच-समझकर चुनाव कर रहे हैं।

जुलाई 2025 से लागू हुए नए नियमों और लॉट साइज (कम से कम दो लॉट या लगभग ₹2 लाख का निवेश) की वजह से निवेशक अब काफी सतर्क और चुनाव करने में बहुत सावधानी बरत रहे हैं।



अगस्त 2025 में आने वाले SME IPO

नीचे अगस्त 2025 में आने वाले SME IPO की पूरी सूची दी गई है, जिसमें उनकी तारीख, आकार और प्लेटफॉर्म की जानकारी है। यह कैलेंडर न केवल भारत में नए व्यवसायों की रफ्तार को दिखाता है, बल्कि उन बदलते विषयों को भी दर्शाता है जो अब बाजार के निवेशकों के बीच लोकप्रिय हो रहे हैं।

कंपनी का नाम	प्लेटफॉर्म	IPO खुलने की तारीख	IPO बंद होने की तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	सेक्टर
Flysbs एविएशन लिमिटेड	NSE SME	1 अगस्त	5 अगस्त	₹102.53	एविएशन/सर्विसेज
भदारा इंडस्ट्रीज लिमिटेड	NSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹55.62	मैनुफैक्चरिंग
पार्थ इलेक्ट्रिकल्स एंड इंजीनियरिंग लिमिटेड	NSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹49.72	इलेक्ट्रिकल इंजीनियरिंग
ज्योति ग्लोबल प्लास्ट लिमिटेड	NSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹35.44	प्लास्टिक/मैनुफैक्चरिंग
आराध्या डिस्पोजल इंडस्ट्रीज लिमिटेड	NSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹45.1	इंडस्ट्रियल गुड्स
BLT लॉजिस्टिक्स लिमिटेड	BSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹9.72	लॉजिस्टिक्स
एसेक्स मरीन लिमिटेड	BSE SME	4 अगस्त	6 अगस्त	₹23.01	मरीन/ट्रांसपोर्ट
कैश यूआर ड्राइव मार्केटिंग लिमिटेड	NSE SME	31 जुलाई	4 अगस्त	₹60.79	मार्केटिंग/सर्विसेज
रेनॉल पॉलीकेम लिमिटेड	NSE SME	31 जुलाई	4 अगस्त	₹25.77	केमिकल्स
B.D. इंडस्ट्रीज (पुणे) लिमिटेड	BSE SME	30 जुलाई	1 अगस्त	₹45.36	मैनुफैक्चरिंग

सेक्टर का गहरा विश्लेषण: कहाँ हैं मौके?

मैनुफैक्चरिंग और इंडस्ट्रियल

- 'मेक इन इंडिया' पर फोकस की वजह से केमिकल, प्लास्टिक और इलेक्ट्रिकल जैसी मैनुफैक्चरिंग कंपनियाँ बाजार में छाई हुई हैं।
- खास तरह के और वैल्यू-एडेड बिजनेस वाली कंपनियाँ निवेशकों को अपनी ओर खींच रही हैं और उन्हें लिस्टिंग पर अच्छी कीमत (प्रीमियम) मिल रही है।

सर्विसेज और इंफ्रास्ट्रक्चर

- एविएशन, लॉजिस्टिक्स और मरीन सर्विसेज (जैसे फ्लाईएसबीएस एविएशन, बीएलटी लॉजिस्टिक्स) घरेलू सप्लाय चैन के आधुनिक होने की कहानी बयां कर रहे हैं।

- इंफ्रास्ट्रक्चर और प्रोजेक्ट सलाहकार कंपनियों (जैसे हाईवे इंफ्रा-स्ट्रक्चर, मोनार्क सर्वेयर्स) में विदेशी (FPI) और घरेलू (DII) संस्थागत निवेशकों की दिलचस्पी लगातार बनी हुई है।

IT, नेटवर्किंग और डिजिटल

- टेक और डिजिटल बदलाव पर काम करने वाली चुनिंदा कंपनियाँ (जैसे टेकयॉन नेटवर्क्स और कैश योर ड्राइव मार्केटिंग) दिखाती हैं कि तकनीक आधारित व्यवसायों की माँग अब भी बहुत मजबूत है।

कंज्यूमर और फूड

- सावलिया फूड प्रोडक्ट्स जैसी कंपनियाँ SME बाजार में भारत के बदलते खान-पान और खरीदारी के तौर-तरीकों का फायदा उठाने के लिए तैयार हैं।

केमिकल्स और स्पेशलिटी

- मेहुल कलर्स और रेनोल पॉलीकेम जैसे खास क्षेत्रों की कंपनियाँ बड़े (HNI) और छोटे निवेशकों, दोनों का ध्यान खींच रही हैं, क्योंकि इस सेक्टर में अक्सर लिस्टिंग पर अच्छा मुनाफा मिलता है।

क्षेत्रीय वितरण:

भारत की तरक्की के नए रास्ते

- पुराने और मज़बूत केंद्र: महाराष्ट्र (खासकर मुंबई), गुजरात और दिल्ली-एनसीआर अब भी सबसे ज़्यादा IPO ला रहे हैं। ये राज्य मुख्य रूप से मैन्युफैक्चरिंग, केमिकल और फाइनेंस से जुड़ी सेवाओं में आगे हैं।
- दक्षिणी राज्य: तमिलनाडु और कर्नाटक बहुत तेज़ी से आगे बढ़ रहे हैं। यहाँ से तकनीक (Tech), मैन्युफैक्चरिंग और रिन्यूएबल एनर्जी (साफ ऊर्जा) से जुड़े SME की लिस्टिंग बढ़ रही है।
- उभरते छोटे शहर (Tier II/III): राजस्थान, उत्तराखंड और पूर्वी भारत के राज्यों की मौजूदगी बाज़ार में बढ़ रही है। यह दिखाता है कि अब बड़े शहरों से बाहर भी व्यापार बढ़ रहा है और लोग शेर बाज़ार में दिलचस्पी ले रहे हैं।

बाज़ार के रुझान, माहौल और नियमों की समीक्षा

बड़ी संख्या में IPO और जुटाया गया पैसा

- जुलाई के अंत तक, साल 2025 में अब तक 119 SME IPO बाज़ार में आ चुके हैं, जिन्होंने ₹5,500 करोड़ से ज़्यादा जुटाए हैं। यह पिछले सालों के मुकाबले बहुत ज़्यादा है और दिखाता है कि छोटी कंपनियों में निवेश का ज़बरदस्त उत्साह है।

सब्सक्रिप्शन और लिस्टिंग का प्रदर्शन

- खास क्षेत्रों की कंपनियों के लिए सब्सक्रिप्शन अब भी बहुत मज़बूत है। जुलाई में कुछ कंपनियों को 100 गुना तक आवेदन मिले।
- लिस्टिंग पर मिलने वाला औसत मुनाफा 19-20% के आसपास रहा, लेकिन जुलाई के आखिर में इसमें थोड़ी गिरावट देखी गई, जिससे पता चलता है कि निवेशक अब ज़्यादा सोच-समझकर चुनाव कर रहे हैं।

नियमों में बदलाव

- नए नियम—खासकर कम से कम लॉट साइज़ और आवेदन की सख्त प्रक्रिया लागू की गई हैं। इनका मकसद केवल मुनाफे के लिए शेर खरीदकर तुरंत बेचने (flipping) को रोकना और बाज़ार में सही निवेशकों की भागीदारी बनाए रखना है।



दिखावे से ज़्यादा गुणवत्ता पर ज़ोर

- बाज़ार अब केवल शोर-शराबे (जैसे हाई GMP) के बजाय कंपनी की मज़बूती और काम करने के तरीके (Fundamentals) पर ध्यान दे रहा है। जुलाई के अंत में लिस्ट हुई कंपनियों के अलग-अलग प्रदर्शन ने यह साफ़ कर दिया है कि अब केवल दिखावे से काम नहीं चलेगा।

इंडस्ट्री की परख: अगस्त में क्या उम्मीद करें?

1. पाइपलाइन की मज़बूती

अगस्त के लिए IPO कैलेंडर काफी भरा हुआ है, जिससे उम्मीद है कि SME प्लेटफॉर्म पर निवेशकों की दिलचस्पी और भागीदारी लगातार बनी रहेगी।

2. किन बातों पर नज़र रखें

- लॉजिस्टिक्स, खास केमिकल्स और डिजिटल सेवाओं जैसे अनछुए क्षेत्रों में सब्सक्रिप्शन की संख्या पर ध्यान दें।
- ग्रे मार्केट प्रीमियम (GMP) के मुकाबले लिस्टिंग का असल प्रदर्शन, यह छोटे और बड़े निवेशकों के भरोसे की असली परीक्षा होगी।
- लिक्विडिटी और शेरों के लेन-देन पर SEBI और एक्सचेंज के नए नियमों का क्या असर पड़ता है।

3. निवेशकों के लिए रणनीति

- ग्रे मार्केट के रुझानों पर नज़र रखें, लेकिन कंपनी की मज़बूती (जैसे मुनाफा, कमाई की निरंतरता और सेक्टर में उसकी स्थिति) को गहराई से समझें।
- जैसे-जैसे छोटे शहरों से लिस्टिंग बढ़ रही है, क्षेत्रीय विविधता का फायदा उठाएँ।

4. भविष्य का नज़रिया:

SME IPO बाज़ार अभी भी काफी सक्रिय है, हालांकि मूल्य बढ़ रहे हैं और निवेशक अब ज्यादा सोच-समझ कर निवेश कर रहे हैं, जिससे बाज़ार नए स्तर की मज़बूती और गुणवत्ता में आगे बढ़ रहा है। अगस्त में कुछ मुख्य रुझान और ताकतें और मज़बूत हो सकती हैं, जैसे कि पूंजी तक सबकी पहुँच, मेट्रो शहरों के बाहर तेज़ी से बढ़ती उद्योग, नए तरह के SME व्यवसाय मॉडल और अंत में इन कंपनियों के लिए सार्वजनिक बाज़ार में निवेशकों की उपलब्धता।

निष्कर्ष

2025 में भारत के SME IPO बाज़ार में आई यह तेज़ी कोई मामूली लहर नहीं है, बल्कि छोटे और बढ़ते उद्योगों के लिए पूंजी जुटाने के तरीके में एक बड़ा बदलाव है। अगस्त में आने वाली कंपनियों की लंबी कतार हमारे उद्यमियों के उत्साह, बाज़ार की मज़बूती और सेक्टर की विविधता का प्रमाण है। निवेशकों और संस्थापकों दोनों के लिए यह महीना अवसर और ज़िम्मेदारी लेकर आया है: सही चुनाव करने की, बिज़नेस मॉडल को बारीकी से परखने की और देश की अगली आर्थिक विकास गाथा का हिस्सा बनने की।



वैश्विक व्यापार और रणनीतिक मामले



अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और भू-राजनीतिक अपडेट – IPO निवेशकों के लिए ज़रूरी जानकारी

जुलाई 2025 में, वैश्विक व्यापार के रास्तों में बड़े बदलाव, टैक्स (टैरिफ) में बढ़ोत्तरी और कूटनीतिक सफलताएँ देखी गईं। इन सभी घटनाओं का भारतीय IPO, निर्यात, विदेशी निवेश (FDI) और विदेशी निवेशकों के रुख पर सीधा और गहरा असर पड़ने वाला है।

व्यापार, टैरिफ और वैश्विक कूटनीति

1. ट्रंप ने भारत पर 25% टैरिफ और जुर्माना लगाया

पूर्व अमेरिकी राष्ट्रपति डोनाल्ड ट्रंप ने 1 अगस्त 2025 से अमेरिका में आयात होने वाले सभी भारतीय सामानों पर 25% का भारी टैरिफ लगाने की घोषणा की है। इसके साथ ही, भारत द्वारा रूसी तेल और हथियारों की खरीद से जुड़ा एक अतिरिक्त जुर्माना भी लगाया गया है। हालाँकि रुकी हुई FTA (मुक्त व्यापार समझौता) वार्ता को फिर से शुरू करने के लिए दोनों पक्ष तैयार हैं, लेकिन फिलहाल किसी बड़ी सफलता की घोषणा नहीं हुई है।

IPO पर असर: ऑटो कंपोनेंट्स, टेक्सटाइल, फार्मास्युटिकल, रत्न एवं आभूषण और इलेक्ट्रॉनिक्स जैसे निर्यात आधारित उद्योगों के मुनाफे (Margins) पर सीधा दबाव और बाज़ार में उतार-चढ़ाव देखा जा सकता है। इससे इन सेक्टर के IPO वैल्यूएशन में गिरावट आ सकती है।

2. टैरिफ बढ़ोत्तरी के करीब होने के बावजूद 'मिनी ट्रेड डील' अब भी अधूरी

एक अगस्त की टैरिफ समय-सीमा से पहले भारत और अमेरिका के बीच एक तेज़ "मिनी-डील" पर बातचीत पूरी नहीं हो सकी। अब दोनों देश 25 अगस्त को अगले दौर की वार्ता शुरू करेंगे, लेकिन बीच के समय में किसी राहत की संभावना नहीं है।

IPO पर असर: जिन टेक्नोलॉजी और SaaS कंपनियों की कमाई का बड़ा हिस्सा अमेरिका से आता है, उनके IPO की कीमतों और विदेशी संस्थागत निवेशकों (FII) के निवेश पर नकारात्मक असर पड़ सकता है।

3. अमेरिका और चीन के बीच वार्ता शुरू, लेकिन फैसला नहीं

अमेरिकी और चीनी अधिकारियों ने स्टॉकहोम में नए दौर की बातचीत की, लेकिन 12 अगस्त की समय-सीमा से पहले मौजूदा टैरिफ संधि को बढ़ाने में असफल रहे। दोनों पक्षों ने आगे बातचीत का वादा किया है, लेकिन किसी समझौते की घोषणा नहीं हुई।

IPO पर असर: वैश्विक सप्लाय चैन में अनिश्चितता बनी रहेगी। अगर तनाव और नहीं बढ़ता है, तो भारतीय इलेक्ट्रॉनिक्स और हार्डवेयर सेक्टर के IPO को आंशिक राहत मिल सकती है।

4. ट्रंप और यूरोपीय संघ (EU) के बीच टैरिफ समझौता

अमेरिका और यूरोपीय संघ ने एक व्यापक व्यापार समझौता किया है, जिसमें अधिकांश सामानों पर 15% और प्रमुख धातुओं पर 50% तक टैरिफ कम करने की प्रतिबद्धता जताई गई है। इसे 'ट्रांसअटलांटिक व्यापार' में एक ऐतिहासिक बदलाव माना जा रहा है।

IPO पर असर: वैश्विक सप्लाय चैन में हो रहे बदलावों से भारतीय कंपनियों को फायदा हो सकता है, क्योंकि निवेशकों का ध्यान अब एशिया के तटस्थ देशों की ओर बढ़ रहा है।

5. भारत और ब्रिटेन के बीच ऐतिहासिक मुक्त व्यापार समझौता (FTA)

भारत और ब्रिटेन ने एक ऐतिहासिक मुक्त व्यापार समझौते को अंतिम रूप दिया है, जिसके तहत समय के साथ लगभग 99% भारतीय निर्यात पर से टैरिफ हटा दिया जाएगा (ऑटो और बजट इलेक्ट्रिक वाहनों को छोड़कर)। यह समझौता व्यापक है और इसमें श्रम, गतिशीलता (Mobility) और डिजिटल प्रावधान भी शामिल हैं।

IPO पर असर: भारतीय IT, फार्मा, इंजीनियरिंग और उपभोक्ता वस्तुओं की कंपनियों के लिए यह एक बड़ा सहारा है, जो ब्रिटेन में लिस्टिंग या वहां अपना विस्तार करना चाहती हैं।

6. EU व्यापार वार्ता: निवेश (FDI) के लिए भारत का वादा

भारत यूरोपीय संघ के साथ निवेश बढ़ाने के लिए बातचीत कर रहा है, जिसमें वह मैन्युफैक्चरिंग सेक्टर में विदेशी निवेश (FDI) को प्रोत्साहित करने के लिए दीर्घकालिक नियमों की स्थिरता का वादा कर रहा है। उम्मीद है कि साल के अंत तक इस समझौते पर हस्ताक्षर हो जाएंगे।

IPO पर असर: ऊर्जा, फिनटेक और ग्रीन-टेक कंपनियों के प्रति निवेशकों का भरोसा बढ़ेगा।

7. ट्रंप की वैश्विक चेतावनी: 15% से 50% तक टैरिफ

ट्रंप ने उन देशों को कड़ी चेतावनी दी है जिनका अमेरिका के साथ कोई व्यापार समझौता नहीं है। उन्होंने 1 अगस्त की समय-सीमा तय करते हुए 15% से 50% तक भारी टैरिफ लगाने की बात कही है।

IPO पर असर: उन भारतीय IPO के लिए जोखिम बढ़ गया है जो निर्यात बाजारों पर निर्भर हैं या जिनमें विदेशी निवेशकों की भागीदारी होने वाली है।

8. अमेरिकी प्रतिनिधिमंडल 25 अगस्त को फिर भारत आएगा

बढ़ते टैरिफ विवादों के बीच, एक नई अमेरिकी व्यापार टीम 25 अगस्त को भारत के साथ द्विपक्षीय बातचीत शुरू करेगी। हालांकि दोनों पक्षों पर बाजार की पहुँच (Market Access) से जुड़े मुद्दों को सुलझाने का भारी दबाव है।

IPO पर असर: इस दौर के बाद मिलने वाली स्पष्टता उन IPO के लिए उत्साह वापस ला सकती है जिनका रिवेन्यू अमेरिका से जुड़ा है।



रणनीतिक वैश्विक घटनाक्रम



9. रूस-यूक्रेन युद्ध में तेज़ी

रूस और यूक्रेन के बीच संघर्ष एक बार फिर बढ़ गया है, जिसमें यूक्रेन में कई घातक हमले देखे गए हैं। हालांकि मॉस्को का दावा है कि वह बातचीत के लिए तैयार है, लेकिन ज़मीनी स्तर पर हिंसा और अस्थिरता बनी हुई है।

IPO पर असर: निवेशक जोखिम लेने से बच रहे हैं, जिससे विदेशी निवेशकों (FII) का भरोसा कम हो रहा है। ऊर्जा की कीमतों में उतार-चढ़ाव बना हुआ है, जो भारी मैन्युफैक्चरिंग और लॉजिस्टिक्स से जुड़े IPO के लिए एक बड़ी चुनौती है।

10. NASA-ISRO NISAR सैटेलाइट का सफल परिक्षण

NASA और ISRO ने श्रीहरिकोटा से संयुक्त रूप से 'NISAR' सैटेलाइट को सफलतापूर्वक लॉन्च किया है। यह पृथ्वी की निगरानी और भारत-अमेरिका के बीच अंतरिक्ष व डेटा साझेदारी को एक नए स्तर पर ले गया है।

IPO पर असर: इस सफलता से भारतीय स्पेस-टेक (Space-tech), रिमोट सेंसिंग और क्लाइमेट-टेक (Climate-tech) से जुड़े IPO की ओर दुनिया भर के निवेशकों का ध्यान खिंचा है।

11. AIIB द्वारा 2030 तक प्राइवेट सेक्टर लोन दोगुना करने का लक्ष्य

एशियन इंफ्रास्ट्रक्चर इन्वेस्टमेंट बैंक (AIIB) ने एशिया भर में निजी क्षेत्र को दिए जाने वाले कर्ज को 2030 तक दोगुना करने की अपनी योजना दोहराई है। इसमें 'ग्रीन इंफ्रास्ट्रक्चर' को सबसे ज़्यादा प्राथमिकता दी गई है।

IPO पर असर: इंफ्रास्ट्रक्चर और ESG (पर्यावरण और समाज) पर केंद्रित कंपनियों को IPO लाने से पहले की फंडिंग (Pre-IPO funding) मिलने में अब और आसानी होगी।

12. भारत-मालदीव के बीच मुक्त व्यापार समझौता (FTA) वार्ता शुरू

भारत और मालदीव ने समुद्री व्यापार, लॉजिस्टिक्स और मछली पालन में सहयोग बढ़ाने के लिए मुक्त व्यापार समझौते पर बातचीत शुरू कर दी है। प्रधानमंत्री मोदी की जुलाई 2025 की मालदीव यात्रा के दौरान इस पर सहमति बनी।

IPO पर असर: समुद्री व्यापार, लॉजिस्टिक्स और टूरिज्म सेक्टर की कंपनियों के लिए यह एक रणनीतिक बढ़त है, जिससे उनके IPO की संभावनाएँ मज़बूत हुई हैं।

संपादक की टिप्पणी: यह क्यों महत्वपूर्ण है

इस महीने के भू-राजनीतिक बदलाव एक बार फिर इस बात पर प्रकाश डालते हैं कि कैसे अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और रणनीतिक कूटनीति सीधे तौर पर IPO की पाइपलाइन, उनके वैल्यूएशन और निवेशकों के मूड को प्रभावित करते हैं। संस्थापकों, बैंकरों और एसेट मैनेजर्स को इन वैश्विक गतिविधियों की बारीकी से जाँच करनी चाहिए, खासकर यदि उनकी IPO योजनाएँ सीमा पार की निर्भरता या विदेशी व्यापार से जुड़ी हुई हैं।

सेक्टर वॉच

इंडस्ट्री स्पॉटलाइट: भारत के हेल्थ और वेलनेस स्टार्टअप्स – डिजिटल थेरेपी से IPO के सपनों तक



भारत की वेलनेस क्रांति: 2025 में भारत की पर्सनल हेल्थ ग्रोथ स्टोरी

अगर पिछले कुछ वर्षों ने हममें से हर किसी के लिए कुछ बदला है, तो वह है 'स्वास्थ्य और वेलनेस' का मायने। 2025 में, पहले से कहीं अधिक भारतीय अपनी सेहत को व्यक्तिगत रूप से ले रहे हैं, फिटनेस टैकर्स से लेकर "दादी माँ के आयुर्वेद", टेलीमेडिसिन ऐप्स और उन वेलनेस स्टार्टअप्स तक, जो उनकी भाषा समझते हैं। पर्दे के पीछे, 12,000+ से अधिक स्टार्टअप हमें स्वस्थ रहने, बेहतर खाने और तनाव कम करने में मदद करने के लिए कड़ी मेहनत कर रहे हैं। COVID की लहर भले ही फीकी पड़ गई हो, लेकिन पूरी देखभाल, मानसिक फिटनेस और बचावकारी स्वास्थ्य की ओर बदलाव तेजी से बढ़ रहा है और यह सिर्फ शहरी भारत तक सीमित नहीं है।

आँकड़ों की बात करें तो: हेल्थ और वेलनेस सेक्टर इस साल 72 अरब डॉलर को पार करने के लिए तैयार है, जो लगभग 28% CAGR (सालाना चक्रवृद्ध दर) से बढ़ रहा है। डिजिटल प्लेटफॉर्म, हेल्थ फूड्स, D2C स्किनकेयर, पर्सनल कोचिंग और यहाँ तक कि "वेलनेस टूरिज्म" अब सिर्फ ट्रेंड नहीं हैं, वे अब सामान्य जीवन का हिस्सा हैं। IPO, विदेशी फंडिंग और स्वदेशी यूनिवर्स के साथ, भारत का यह 'वेलनेस मूवमेंट' संस्थापकों, निवेशकों और उपभोक्ताओं; सभी के लिए बहुत व्यक्तिगत है।

भारत का हेल्थ और वेलनेस स्नैपशॉट (2025)

- कुल वेलनेस स्टार्टअप्स: 12,000+
- फंडेड स्टार्टअप्स: 1,486 (जिनमें 6 यूनिवर्स शामिल हैं)
- 2025 बाज़ार का आकार: \$72 बिलियन (वेलनेस); व्यापक हेल्थकेयर में \$372 बिलियन से अधिक
- वेलनेस CAGR: ~28% (2021-2025)

- जनवरी 2024 से अब तक हेल्थकेयर IPO: 12, जिनमें 5 हेल्थ-टेक से हैं; कुल जुटाए गए फंड: ₹20,576 करोड़
- मेडिकल टूरिज्म (2025): \$18.2 बिलियन, 2 मिलियन विदेशी मरीज
- प्रमुख निवेशक: फायरसाइड वेंचर्स, टाइटन कैपिटल, एलीवेशन कैपिटल, ब्लूम वेंचर्स

वेलनेस इकोसिस्टम – फिटनेस चेन से लेकर हेल्थ-टेक यूनिवर्स तक

सेगमेंट	उदाहरण	हमारे लिए यह क्यों महत्वपूर्ण है?
डिजिटल फिटनेस और वेलनेस	Cult.fit, Fitpass, HealthifyMe	जिम जाने से कतराने वाले और ऐप के दीवाने फिटनेस प्रेमियों के लिए।
प्रिवेंटिव हेल्थकेयर	HealthifyMe, BeatO, Tata 1mg	डायबिटीज और लाइफस्टाइल से जुड़ी बीमारियों से लड़ने के लिए।
आयुर्वेद और नेचुरल केयर	Himalaya, Kapiva, Oziva	मिलेनियल्स (युवा पीढ़ी) द्वारा परंपराओं को फिर से अपनाना।
मानसिक स्वास्थ्य	Wysa, YourDost, Trijog	शहरी तनाव से राहत और आसानी से उपलब्ध थेरेपी के लिए।
डायग्नोस्टिक प्लेटफॉर्म	Redcliffe Labs, Tata 1mg, Medibuddy	घर पर टेस्ट और कुछ ही सेकंड में डिजिटल रिपोर्ट्स के लिए।
ब्यूटी-टेक/कॉस्मेटिक	makeO, Vedix, Sugar	कस्टमाइज्ड स्किनकेयर और व्यक्तिगत मेकओवर के लिए।
वेलनेस फाइनेंस/इंश्योरेंस	Onsurity, QubeHealth, Kenko	MSME और परिवारों के लिए इंश्योरेंस को सरल बनाना।

क्या आपने इस साल कोई वीडियो कंसल्टेशन बुक किया है या ऑनलाइन हर्बल सप्लीमेंट मँगवाए हैं? यदि हाँ, तो आप अकेले नहीं हैं और आप सक्रिय रूप से इस इंडस्ट्री के भविष्य को आकार दे रहे हैं!

संपादक की पसंद – 3 साहसी स्टार्टअप्स जो अभी सार्वजनिक हुए हैं

- एंटेरो हेल्थकेयर सॉल्यूशंस (Entero Healthcare Solutions):** एंटेरो हेल्थकेयर ने फरवरी 2024 में अपना ₹1,600 करोड़ का IPO पूरा किया और 16 फरवरी, 2024 को BSE और NSE पर लिस्ट हुई। कंपनी ने हेल्थकेयर उत्पादों के वितरण में तेजी से विस्तार किया है। वित्त वर्ष 2024 में इसका राजस्व लगभग ₹1,900 करोड़ रहा और कंपनी ने मुनाफे में वापसी की, जो पहले के घाटे से एक बड़ा सुधार है। एंटेरो के नेटवर्क सुधार की बदौलत अब अस्पतालों की लॉजिस्टिक्स प्रक्रिया और भी तेज व स्मार्ट होने की उम्मीद है।
- इंडीजीन (Indegene):** इंडीजीन ने मई 2024 में अपना IPO पेश किया, जिससे लगभग ₹1,842 करोड़ जुटाए गए और 13 मई, 2024 को इसके शेयर शेयर बाजार में लिस्ट हुए। यह डिजिटल हेल्थ ट्रांसफॉर्मेशन के क्षेत्र में अग्रणी कंपनी है, जो वैश्विक स्तर पर फार्मा कंपनियों के लिए AI-आधारित क्लिनिकल ट्रायल, रेगुलेटरी इंटेलेजेंस और मार्केटिंग टूल्स का संचालन करती है। वित्त वर्ष 2024 में, इंडीजीन ने ₹2,306 करोड़ का राजस्व और मजबूत शुद्ध लाभ दर्ज किया, जिससे हेल्थकेयर डिजिटलीकरण में इसकी स्थिति और मजबूत हुई है।
- एमक्योर फार्मास्यूटिकल्स (Emcure Pharmaceuticals):** एमक्योर फार्मास्यूटिकल्स ने जुलाई 2024 में अपना मेनबोर्ड IPO

लॉन्च किया, जिससे ₹3,900 करोड़ से अधिक की राशि जुटाई गई और 10 जुलाई, 2024 को इसकी लिस्टिंग हुई। महिलाओं के स्वास्थ्य और HIV एंटीवायरल दवाओं के क्षेत्र में भारत की सबसे बड़ी कंपनी के रूप में, एमक्योर सस्ती दवाओं और वैश्विक जेनेरिक्स के विस्तार पर ध्यान केंद्रित कर रही है। वित्त वर्ष 2024 में इसकी बिक्री ₹6,220 करोड़ के पार पहुँच गई, जो विविधता-आधारित स्वास्थ्य इनोवेशन के लिए एक बड़ी छलांग है।

निवेशक (और हम में से कई लोग) स्वास्थ्य पर दांव क्यों लगा रहे हैं?

- व्यक्तिगत स्तर पर विकास:** Cult.fit, HealthifyMe और Emcure जैसे प्रमुख ब्रांड 40% से अधिक की सालाना (YoY) वृद्धि दर्ज कर रहे हैं। यह एक बहुत ही व्यक्तिगत और बार-बार होने वाला व्यवसाय है (जैसे सब्सक्रिप्शन, मेंबरशिप या रोजाना इस्तेमाल होने वाले ऐप्स!), जिससे इसकी स्थिरता बनी रहती है।
- तकनीक जो आपकी ज़रूरतों को समझती है:** AI-बेस्ड फूड लॉग (भोजन का रिकॉर्ड) से लेकर माँग पर उपलब्ध डायग्नोस्टिक्स (टेस्ट) तक, टेक्नोलॉजी की ताकत अब वास्तविक और बहुत व्यक्तिगत हो गई है। यह आपकी जीवनशैली के अनुसार काम करती है।
- सरकारी नीतियों का सहयोग:** डिजिटल हेल्थ रिकॉर्ड्स, आयुष्मान भारत, आयुष मंत्रालय और स्वास्थ्य केंद्रित पर्यटन अभियानों (Health-focused Tourism) जैसे कदम इस क्षेत्र को मजबूत सरकारी समर्थन का संकेत देते हैं।
- भारत से दुनिया तक:** Redcliffe और QubeHealth जैसी कंपनियाँ भारतीय स्वास्थ्य समाधानों को वैश्विक स्तर पर ले जा

रही हैं। ठीक उसी तरह, जैसे दो दशक पहले भारतीय योग ने पूरी दुनिया में अपनी पहचान बनाई थी।

वेलनेस IPO की इस तेज़ी में क्या रुकावटें आ सकती हैं?

आइए वास्तविकता को समझें। हर चीज़ "फिटनेस प्रेरणा" (fitspo) और सुचारू GDP आँकड़ों जैसी आसान नहीं होती:

- **बदलते नियम (Rules Keep Changing):** डिजिटल हेल्थ और आयुष (AYUSH) से जुड़े नियम अभी भी विकसित हो रहे हैं। स्टार्टअप्स को नियमों के पालन में मज़बूत होना होगा।
- **दिखावे से ऊपर भरोसा:** केवल मार्केटिंग से काम नहीं चलेगा, क्लिनिकल नतीजे मायने रखते हैं; उपभोक्ता (जैसे आप) अब विज्ञापनों के बजाय सबूत चाहते हैं।

- **कड़ी प्रतियोगिता:** घरेलू और वैश्विक दिग्गज कंपनियाँ आपकी पसंद और आपके बजट पर कब्जा करने की होड़ में हैं।
- **डेटा प्राइवसी:** आपकी सेहत से जुड़ा डेटा बहुत कीमती है; स्टार्टअप्स को इस भरोसे को हर हाल में बनाए रखना होगा।
- **किफायती समाधान:** स्वास्थ्य सेवाएँ केवल मेट्रो शहरों के लिए नहीं, बल्कि हर आय वर्ग के लोगों के लिए किफायती होनी चाहिए।
- **निवेशकों की सावधानी:** केवल नाम के लिए "वेलनेस" (Wellness-washing) जोड़ देने का दौर अब खत्म हो चुका है। अब वही जीतेंगे जिनके पास मज़बूत तकनीक, बौद्धिक संपदा (IP) और वफादार यूज़र्स होंगे।

वेलनेस IPO पाइपलाइन – 2026-27 तक क्या उम्मीद करें?

स्टार्टअप/कंपनी	मुख्य बिंदु	अपेक्षित इश्यू साइज़	समय-सीमा	बाज़ार का लक्ष्य
PharmEasy	डिजिटल फार्मसी/डायग्नोस्टिक	₹6,250 करोड़	2026	भारत, GCC देश
Cult.fit	फिटनेस, बचावकारी स्वास्थ्य	₹2,000–2,500 करोड़	2027	भारत, UAE, दक्षिण-पूर्व एशिया
QubeHealth	हेल्थ-टेक फाइनेंस/पेमेंट्स	₹800 करोड़	2030/31	भारत
Redcliffe Labs	डायग्नोस्टिक्स	₹1,000 करोड़	2026	भारत, MENA (मध्य पूर्व और उत्तर अफ्रीका)



निष्कर्ष – यह हर किसी के लिए व्यक्तिगत क्यों है

संस्थागत निवेशकों के लिए:

उन तकनीकी-प्रधान स्टार्टअप्स को प्राथमिकता दें जिनके पास प्रमाणित ग्राहक वृद्धि, मजबूत गवर्नेंस और विस्तार की क्षमता हो। वे कंपनियाँ जो पुरानी बीमारियों (Chronic diseases), डिजिटल वेलनेस और बीमा की कमी को दूर कर रही हैं, वे सबसे अच्छा रिटर्न दे सकती हैं।

उन मल्टी-कैटेगरी प्लेयर्स का साथ दें जो वास्तविक परिणाम दे रहे हैं, जैसे गिग वर्कर्स के लिए बीमा या अगली पीढ़ी का आयुर्वेद।

रिटेल निवेशकों के लिए:

लिस्टिंग के बाद के प्रदर्शन का इंतज़ार करें। उन ब्रांडों पर ध्यान केंद्रित करें जिनकी डिलीवरी सर्विस मजबूत हो, जिनका क्लीनिकल प्रभाव प्रमाणित हो और जिनका बिज़नेस बार-बार होने वाला हो।

केवल ऐप डाउनलोड की संख्या न देखें, बल्कि ब्रांड की सर्विस और भरोसे पर नज़र रखें। यह आपकी सेहत (और पैसा) दोनों का मामला है।

संस्थापकों के लिए:

यह समय रिसर्च (R&D), नियमों की तैयारी (खासकर SEBI/AYUSH नियम) और ब्रांड की साख बनाने पर दोगुना निवेश करने का है।

अगली IPO स्टोरी आपकी हो सकती है। नियमों के पालन और रिसर्च आधारित उत्पादों में निवेश करें। वेलनेस के क्षेत्र में 'प्रामाणिकता' ही सबसे बड़ी जीत है।

हर पाठक के लिए:

जब भी आप डिजिटल परामर्श चुनते हैं, नाश्ते में मिलेट्स (बाजरा आदि) लेते हैं, या अपने कदम ट्रैक करते हैं, तो आप इस क्रांति का हिस्सा होते हैं। वेलनेस का भविष्य और भारत के IPO की अगली लहर आपके जैसे लाखों व्यक्तिगत चुनावों से आकार ले रही है।

“वेलनेस सिर्फ एक इंडस्ट्री नहीं है। यह व्यक्तिगत है, एक स्वस्थ और खुशहाल भारत के लिए हर दिन का चुनाव।”

क्या आपके पास कोई पसंदीदा स्टार्टअप, किसी संस्थापक की कहानी या वेलनेस IPO से जुड़ा कोई सवाल है?
हमें [info@indiaipo.in] पर लिखें!

आइए मिलकर एक वेलनेस-प्रथम भारत के लिए निवेश करें, इनोवेशन करें और उसे संवारे।

मार्केट स्नैपशॉट

IPO लॉन्च हाइलाइट्स – जुलाई गई पूंजी और प्रदर्शन का अवलोकन

मेनबोर्ड IPO स्नैपशॉट

जुलाई 2025 में भारत के IPO बाजार की रफ्तार मजबूती से जारी रही, जहाँ 12 प्रमुख मेनबोर्ड IPO ने मिलकर ₹15,100 करोड़ से अधिक की पूंजी जुटाई। बायोटेक, को-वर्किंग स्पेस, हॉस्पिटैलिटी (होटल उद्योग) और टेक-इनेबल्ड रियल्टी जैसे क्षेत्रों में निवेशकों का उत्साह काफी अधिक रहा। यह उत्साह सब्सक्रिप्शन के आँकड़ों में भी दिखा, जहाँ कुछ इश्यू 70 गुना (70x) से भी अधिक सब्सक्राइब हुए। जून में हुई रिकॉर्ड तोड़ फंडिंग के बाद आई इस लहर ने बाजार के निरंतर भरसे को दर्शाया है, जिसे बेहतर होते व्यापक आर्थिक संकेतों और आगामी त्योहारी सीजन के सकारात्मक अनुमानों से और बल मिला है।

कंपनी का नाम	IPO की तारीख	इश्यू साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	वर्तमान लाभ (%)	सब्सक्रिप्शन (गुना)
एंथम बायोसाइंसेज लिमिटेड	14 – 16, जुलाई	₹3,395.79	28.13%	35.46%	67.42x
ब्रिगेड होटल वेंचर्स लिमिटेड	24 – 28, जुलाई	₹759.6	-5.2%	-6.46%	4.76x
इंडीक्यूब स्पेसेज लिमिटेड	23 – 25, जुलाई	₹700.15	-8.03%	-8.06%	13.00x
आदित्य इंफोटेक लिमिटेड	29 – 31, जुलाई	₹1,300.00	60.39%	60.61%	106.23x
ट्रैवल फूड सर्विसेज लिमिटेड	07 – 09, जुलाई	₹2,000.00	-2.29%	-1.12%	3.03x
श्री लोटस डेवलपर्स एंड रियल्टी लिमिटेड	30 – 01, जुलाई	₹792	30.45%	31.1%	74.10x
जीएनजी इलेक्ट्रॉनिक्स लिमिटेड	23 – 25, जुलाई	₹460.43	40.67%	40.72%	150.21x
शांति गोल्ड इंटरनेशनल लिमिटेड	25 – 29, जुलाई	₹360.11	15.27%	15.18%	80.78x
लक्ष्मी इंडिया फाइनेंस लिमिटेड	29 – 31, जुलाई	₹254.26	-15.12%	-15.19%	1.86x
स्मार्टवर्क्स कोवर्किंग स्पेसेज लिमिटेड	10 – 14, जुलाई	₹582.93	9.35%	3.34%	13.92x
क्रिजैक लिमिटेड	02 – 04, जुलाई	₹860	25.56%	32.41%	62.89x
नेशनल सिक्योरिटीज डिपॉजिटरी लिमिटेड (NSDL)	30 जुलाई - 01 अगस्त	₹4,011.60	17%	61.1%	41.02x

SME IPO सैपशॉट

जुलाई 2025 में भारत में SME IPO गतिविधियों में जबरदस्त तेजी देखी गई। इस महीने कई कंपनियों के आईपीओ में रिकॉर्ड-तोड़ सब्सक्रिप्शन मिला, जैसे क्रायोजेनिक OGS लिमिटेड (694.9 गुना) और स्पनवेब नॉनवॉवन लिमिटेड (251.3 गुना)। 25 से अधिक SME IPO ने मिलकर ₹1,635.19 करोड़ से अधिक की पूंजी जुटाई, जो निवेशकों की मज़बूत माँग और बाज़ार की अनुकूल स्थितियों का परिणाम है। कई IPO ने लिस्टिंग पर प्रभावशाली मुनाफा दिया, जिसमें क्रायोजेनिक ओजीएस लिमिटेड ने करीब 100% की बढ़त के साथ शुरुआत की। यह गति भारत के SME सेक्टर में निवेशकों के बढ़ते भरोसे को दर्शाती है, जो पूंजी जुटाने और संपत्ति बनाने के लिए एक आकर्षक मंच के रूप में उभर रहा है।

कंपनी का नाम	IPO की तारीख	साइज (₹ करोड़)	लिस्टिंग गेन (%)	वर्तमान लाभ (%)	सब्सक्रिप्शन (गुना)
क्रायोजेनिक ओजीएस लिमिटेड	03 - 07 जुलाई	₹17	99.49%	180.64%	694.9×
एडकाउंटी मीडिया इंडिया लिमिटेड	27 जून - 01 जुलाई	₹48	60.59%	44.71%	273.08×
स्पनवेब नॉनवॉवन लिमिटेड	08 जून - 10 जुलाई	₹59.86	57.08%	29.04%	260.28×
मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स लिमिटेड	22 - 24 जुलाई	₹88.58	60.08	52.08	250.65×
ग्लेन इंडस्ट्रीज लिमिटेड	14 - 16 जुलाई	₹57.89	65.16%	55.36%	251.32×
मेटा इंफोटेक लिमिटेड	04 - 08 जुलाई	₹76.12	46.74%	9.6%	166.94×
एश्टन फार्मास्यूटिकल्स लिमिटेड	09 - 11 जुलाई	₹26.17	1.59%	-7.03%	186.55×
सैवी इंप्रोग एंड लॉजिस्टिक्स लिमिटेड	21 - 23 जुलाई	₹66.47	19.42%	12.83%	114.5×
टीएससी इंडिया लिमिटेड	23 - 25 जुलाई	₹24.58	2%	2%	73.21×

मुख्य जानकारियाँ: जुलाई 2025 मेनबोर्ड और SME IPO

मेनबोर्ड हाइलाइट्स

- सबसे बड़ा मेनबोर्ड IPO: नेशनल सिक्योरिटीज डिपॉजिटरी लिमिटेड (NSDL) – ₹4,011.60 करोड़।
- सबसे ज्यादा मुनाफा देने वाला: GNG इलेक्ट्रॉनिक्स लिमिटेड – वर्तमान लाभ +40.72%।
- सबसे खराब प्रदर्शन: इंडीक्यूब स्पेसेज लिमिटेड (Indiqube Spaces Ltd.) – वर्तमान लाभ –8.06%।
- सबसे ज्यादा सब्सक्राइब होने वाला: एंथम बायोसाइंसेज लिमिटेड – 74.39 गुना।

SME IPO हाइलाइट्स

- सबसे ज्यादा सब्सक्राइब होने वाला SME IPO: क्रायोजेनिक ओजीएस लिमिटेड – 694.9 गुना।
- सबसे ज्यादा मुनाफा देने वाला: क्रायोजेनिक ओजीएस लिमिटेड – वर्तमान लाभ +180.64%।
- सबसे बड़ी SME पूंजी: मोनार्क सर्वेयर्स एंड इंजीनियरिंग कंसल्टेंट्स लिमिटेड – ₹88.58 करोड़।
- जुलाई में SME IPO: 25 से अधिक इश्यू जिन्होंने ₹1,635 करोड़ से अधिक की पूंजी जुटाई।

जुलाई 2025 में निवेशकों की जबरदस्त मांग देखी गई, जहाँ कई IPO ने रिकॉर्ड तोड़ सब्सक्रिप्शन और मज़बूत लिस्टिंग गेन हासिल किया, खासकर SME सेगमेंट में।

इन्वेस्टर पल्स

जुलाई 2025 – FII और DII फ्लो और मार्केट ट्रेंड्स



FII/DII गतिविधि का अवलोकन (जुलाई 2025)

सेगमेंट	कुल खरीद (₹ Cr)	कुल बिक्री (₹ Cr)	शुद्ध खरीद/बिक्री (₹ Cr)
FII कैश	2,84,139	3,31,805	-47,666.68
DII कैश	3,21,828	2,60,889	60,939.16

- **FII फ्लो:** विदेशी निवेशक इस महीने नेट सेलर्स रहे, उन्होंने जुलाई में ₹47,666.7 करोड़ की निकासी की।
- **DII फ्लो:** घरेलू संस्थानों (DII) ने बाज़ार को मज़बूत सहारा दिया और ₹60,939.2 करोड़ की शुद्ध खरीदारी की।

शेयर बाज़ार का प्रदर्शन

- **सेंसेक्स और निफ्टी की स्थिति:** सेंसेक्स जुलाई के अंत में 81,185.6 पर बंद हुआ, जिसमें महीने के दौरान 2.9% की गिरावट दर्ज की गई। यह पिछले पांच हफ्तों में इसकी पहली गिरावट थी। वहीं, निफ्टी 50 24,768.0 के स्तर पर समाप्त हुआ।
- **उतार-चढ़ाव:** जुलाई के अंत तक इंडिया विक्स (India VIX) 11.2 के आसपास पहुंच गया, जो 15 महीने का सबसे निचला स्तर है। यह बाज़ार में कम उतार-चढ़ाव और निवेशकों के बीच स्थिर भावनाओं के दौर को दर्शाता है।
- **सेक्टर रुझान:** जुलाई के अंत में अधिकांश सेक्टर दबाव में रहे। केवल FMCG एकमात्र प्रमुख सेक्टर था जिसने मज़बूती के साथ बढ़त बनाई। वैश्विक टैरिफ तनावों के कारण फार्मा, मेटल और एनर्जी सेक्टरों का प्रदर्शन खराब रहा। बाज़ार की समग्र गिरावट के बावजूद, चुनिंदा FMCG कंपनियों (जैसे हिंदुस्तान यूनिलीवर) और स्पेशलिटी सेक्टरों ने लाभ दर्ज किया।

IPO और फंड जुटाना

- **प्राइमरी मार्केट में उछाल:** जुलाई 2025 में IPO गतिविधियों में ऐतिहासिक तेज़ी देखी गई, जिसमें ₹20,500 करोड़ से अधिक की पूंजी जुटाई गई। यह दिसंबर 2024 के बाद किसी भी एक महीने में जुटाई गई सबसे बड़ी राशि है। इस महीने के प्रमुख IPO में NSDL, क्रेडिला फाइनेंशियल सर्विसेज (Credila Financial Services) और आदित्य इंफोटेक (Aditya Infotech) जैसे बड़े नाम शामिल रहे।
- **IPO में निवेशकों का उत्साह:** हालांकि विदेशी संस्थानों (FII) ने सेकेंडरी मार्केट (शेयर बाज़ार) में बिकवाली की, लेकिन इसके बावजूद IPO के लिए संस्थागत और रिटेल निवेशकों की मांग मज़बूत बनी रही। यह प्राइमरी मार्केट के अवसरों में निवेशकों के गहरे भरोसे को दर्शाता है।



मार्केट सेंटीमेंट और इन्वेस्टर इनसाइट्स

- विदेशी पोर्टफोलियो निवेशकों (FII) की बिकवाली ने इंडिक्स पर दबाव डाला, लेकिन घरेलू संस्थागत निवेशकों (DII) के निरंतर मजबूत निवेश ने बाज़ार को सहारा दिया। यह घरेलू निवेशकों के बढ़ते भरोसे को रेखांकित करता है।
- मिड-कैप और स्मॉल-कैप शेयरों में स्थानीय निवेश और चुनिंदा खरीदारी के कारण व्यापक बाज़ार की स्थिति मजबूत बनी रही।
- वैश्विक व्यापारिक चिंताओं के कारण जुलाई के आखिरी हफ्ते में सावधानी का माहौल रहा। हालांकि, मजबूत घरेलू भागीदारी और एक गतिशील IPO मार्केट के कारण भारत का इक्विटी बाज़ार लचीला और स्थिर बना रहा।

मुख्य निष्कर्ष

- जुलाई 2025 में विदेशी निवेशकों (FII) की भारी निकासी देखी गई, जिसकी भरपाई रिकॉर्ड घरेलू (DII) खरीदारी ने की और बाज़ारों को स्थिर रखा।
- प्रमुख इंडिक्स में गिरावट आई, फिर भी इंडिया विल्स (VIX) में कमी ने निवेशकों के बीच शांत और स्थिर भावनाओं का संकेत दिया।
- FMCG सेक्टर ने बाज़ार की तुलना में बेहतर प्रदर्शन किया, जबकि फार्मा, मेटल और ऊर्जा सेक्टर पिछड़ गए।
- सेकेंडरी मार्केट में अस्थिरता के बावजूद, IPO की लहर ने निवेशकों की भारी भूख और बाज़ार की गतिशीलता को साबित किया।

समापन और प्रचार



दस्तावेज़ीकरण की मुख्य बातें

महिला संस्थापक के नज़रिए से IPO फाइलिंग: वास्तविक चुनौतियाँ और समाधान

IPO का क्षण किसी भी कंपनी के लिए एक निर्णायक मील का पत्थर होता है। यह बाज़ार के लिए एक संकेत है कि कंपनी सार्वजनिक जाँच, विकास पूंजी और गवर्नेंस के उच्चतम मानकों के लिए तैयार है। भारत की महिला उद्यमियों के लिए, लिस्टिंग की यह यात्रा अक्सर कानूनी नियमों या अनुपालन चेकलिस्ट की तुलना में अधिक जटिल होती है। IPO डॉक्यूमेंटेशन की प्रक्रिया, जिसमें GST, कंपनियों के रजिस्ट्रार (ROC), कॉर्पोरेट मामलों के मंत्रालय (MCA) और मुख्य रूप से SEBI के साथ सख्त फाइलिंग आवश्यकताएं शामिल हैं, ऐसी चुनौतियों से भरी है जो महिला नेतृत्व के लिए स्पष्ट रूप से अधिक कठिन होती हैं। फिर भी, इन बाधाओं के बीच इनोवेशन, लिक्विडिटी और एकजुटता की ऐसी कहानियाँ छिपी हैं जो धीरे-धीरे इस पूरे इकोसिस्टम को नया आकार दे रही हैं।



IPO डॉक्यूमेंटेशन को समझना: वित्तीय आँकड़ों से परे

भारत में IPO की तैयारी केवल वित्तीय रिपोर्टिंग का अभ्यास नहीं है। इसकी ड्यू डिलिजेंस प्रक्रिया में निम्नलिखित शामिल हैं:

- **GST फाइलिंग:** GSTR-1, GSTR-3B और GSTR-9 सहित सभी रिकॉर्ड्स का मिलान और अप-टू-डेट होना।
- **ROC कागजी कार्रवाई:** वार्षिक रिटर्न (MGT-7), बोर्ड प्रस्ताव (MGT-14), शेयर पूंजी का विवरण (PAS-3) और निदेशकों का KYC अपडेट।
- **MCA गवर्नेंस:** MOA/AOA के क्लॉज, चार्ज फाइलिंग (CHG-1, CHG-4) और निदेशकों का मास्टर डेटा।

- **SEBI प्रकटीकरण:** मुकदमेबाजी, आकस्मिक देनदारियाँ (Contingent liabilities), संबंधित पक्षों के साथ लेनदेन और स्पष्ट डिजिटल हस्ताक्षर।
- **ऐतिहासिक निरंतरता:** खातों की किताबों और सभी वैधानिक फाइलिंग के बीच क्रॉस-वेरिफिकेशन।

महिला संस्थापकों के लिए, इस कठिन रास्ते पर चलने का मतलब अक्सर अपनी सीमाओं से आगे बढ़ना है: पुरानी कमियों को दूर करना, अतिरिक्त जाँच-पड़ताल को संभालना, कंप्लायंस के लिए नए नियम बनाना और दैनिक व्यापारिक दबावों के साथ फंड जुटाने के बीच संतुलन बनाना।

महिला उद्यमियों के सामने आने वाली प्रमुख कानूनी चुनौतियाँ

1. पक्षपात और ज़रूरत से ज़्यादा जाँच-पड़ताल:

नियम सबके लिए बराबर हैं, लेकिन कई महिला संस्थापकों को लगता है कि कागज़ी कार्रवाई के दौरान उन्हें शक की नज़र से देखा जाता है। छोटी सी गलती होने पर भी उनसे बहुत ज़्यादा सवाल पूछे जाते हैं। पहली बार बिज़नेस शुरू करने वाली महिलाओं के लिए एक छोटे से फॉर्म की गलती भी SEBI की जाँच या बैंक की कागज़ी कार्रवाई के दौरान बड़ी मुसीबत बन सकती है। पुरुष मालिकों की तुलना में महिलाओं से अक्सर एक ही सवाल बार-बार पूछे जाते हैं, जिससे काम में फालतू की देरी होती है।

2. सही विशेषज्ञों और नेटवर्क की कमी:

एक अच्छा कंपनी सेक्रेटरी (CS) या सलाहकार काम को बहुत आसान बना सकता है। लेकिन छोटे शहरों की महिला उद्यमियों के पास अक्सर भरोसेमंद जानकारों की पहुँच नहीं होती। जहाँ पुरुषों का पुराना नेटवर्क अनौपचारिक बातचीत से काम निकाल लेता है, वहीं महिला संस्थापकों को मदद के लिए अनजान लोगों या केवल महिलाओं वाले ग्रुप्स पर निर्भर रहना पड़ता है।

3. काम का भारी बोझ और समय की कमी:

IPO के कागज़ तैयार करने के लिए GST, ROC और SEBI के ढेरों अपडेट्स के बीच तालमेल बिठाना पड़ता है। छोटे बिज़नेस चलाने वाली महिलाओं के पास अक्सर बड़ी टीम नहीं होती, इसलिए उन पर काम का बोझ बहुत बढ़ जाता है। उनके पास इतना बजट नहीं होता कि वे साल भर के लिए अलग से एक टीम रख सकें।

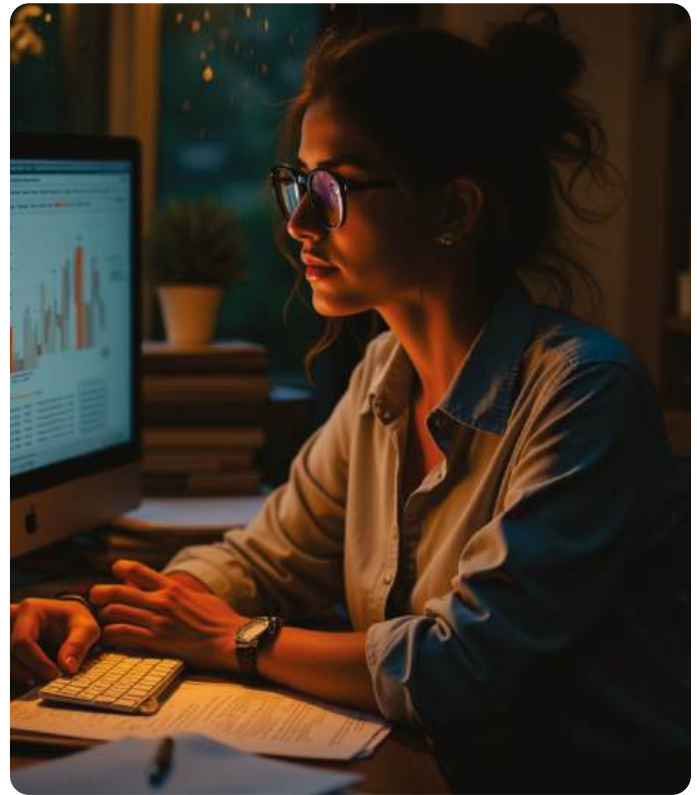
4. पुराने रिकॉर्ड्स और विरासत की मुश्किलें:

कई महिलाओं को ऐसे बिज़नेस विरासत में मिलते हैं जो पहले अनौपचारिक तरीके से चलते थे। पुराने कागज़ों को ठीक करना, दशकों पुराने डायरेक्टर रिकॉर्ड अपडेट करना और सालों पुराने कानूनी केसों को सुलझाना IPO की तैयारी के कीमती समय को बर्बाद कर देता है।

5. कागज़ात में छिपी हुई गलतियाँ:

- **GST और खातों में फर्क:** पिछले सालों के GST रिकॉर्ड और ऑडिट किए गए खातों में अंतर होने पर जाँच के दौरान फाइल रिजेक्ट हो सकती है।
- **अधूरा KYC या डिजिटल साइन:** डायरेक्टर का KYC या डिजिटल साइन जैसी छोटी गलतियाँ IPO के आखिरी समय में बड़ी समस्या बन जाती हैं।

- **पुराने कानूनी विवाद:** बिज़नेस को प्राइवेट से पब्लिक (IPO) करते समय पुराने कोर्ट केस और विवाद बड़ी रुकावट बनते हैं।



समाधान:

महिला लीडर्स कैसे निकालती हैं रास्ता

बाधाओं के बावजूद, महिला संस्थापकों ने आपसी सहयोग, तकनीक और अनुशासन का इस्तेमाल करके नए तरीके खोजे हैं।

1. आपसी सहयोग से चलने वाली वर्कशॉप्स:

कानूनी बारीकियों को समझने के लिए FICCI FLO और WEP जैसे नेटवर्क अब 'IPO क्लीनिक' चला रहे हैं। यहाँ अनुभवी महिला संस्थापक और एक्सपर्ट्स (CS/CA) GST, ROC और MCA फाइलिंग को आसान भाषा में समझाते हैं। वे कागज़ी कार्रवाई को व्यवस्थित रखने के लिए असली और व्यावहारिक तरीके (Hacks) भी सिखाते हैं।

2. डिजिटल डैशबोर्ड और ऑटोमेशन:

तकनीक ने काम को आसान बना दिया है। कई महिला स्टार्टअप अब क्लाउड-आधारित डैशबोर्ड का इस्तेमाल करते हैं। ये डिजिटल सिस्टम GST और ROC फाइलिंग की तारीखों, खत्म होते डिजिटल सिग्नेचर और KYC जैसी ज़रूरी चीज़ों के लिए पहले ही अलर्ट भेज देते हैं। कागज़ों को डिजिटल रूप में सुरक्षित रखने से बैंकों और SEBI के सवालों के जवाब देना आसान हो जाता है।

3. 'मॉक ऑडिट' और IPO से पहले की जाँच:

अब कई एक्सपर्ट फर्म 'प्री-IPO ऑडिट' की सुविधा देती हैं। यह असली जाँच से महीनों पहले की जाने वाली एक प्रैक्टिस (अभ्यास) है। इससे GST और खातों के बीच के अंतर या पुराने रिकॉर्ड्स की कमियों का समय रहते पता चल जाता है, जिससे बाद में कोई बड़ी रुकावट नहीं आती।

4. विशेषज्ञों की मदद लेना:

यह समझकर कि एक छोटी सी गलती IPO को रोक सकती है, कई महिलाएँ अब माहिर टीमों या ऐसी फर्मों को काम सौंपती हैं जिन्हें महिला नेतृत्व वाले IPO का अनुभव हो। ये विशेषज्ञ टीमों न केवल कानूनी जानकारी रखती हैं, बल्कि वे महिला संस्थापकों की खास चुनौतियों को भी समझती हैं।

5. मेंटरशिप और सलाहकारों का ग्रुप:

महिला-केंद्रित व्यापारिक समूहों से जुड़ने पर न केवल तकनीकी सलाह मिलती है, बल्कि हौसला भी बढ़ता है। यहाँ से मिलने वाली सिफारिशें (जैसे किसी अच्छे CS या टेक फर्म का नाम) मुश्किल समय में बहुत काम आती हैं।

फाइलिंग की आम गलतियाँ और उनसे बचने के तरीके

1. खातों और GST/ROC के आँकड़ों में अंतर:

समाधान: हर महीने हिसाब-किताब का मिलान करें। इसके लिए अपनी फाइनेंस टीम और बाहर के सलाहकारों दोनों की मदद लें।

2. सालाना रिटर्न या प्रस्ताव भरने में देरी:

समाधान: साल की शुरुआत में ही कैलेंडर बना लें और डिजिटल रिमाइंडर सेट करें। ड्राफ्ट फाइलों को क्लाउड स्टोरेज पर रखें ताकि उन्हें कभी भी अपडेट किया जा सके।



3. पुराना या गलत DIN/डायरेक्टर डेटा:

समाधान: संस्था के भीतर नियमित रूप से KYC अभियान चलाएं। इसे हर वित्तीय वर्ष खत्म होने से पहले पूरा कर लें।

4. GST इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) का मिलान न होना:

समाधान: GSTR-2B को अपने वेंडर रजिस्टर के साथ मिलाने के लिए ऑटोमेटेड सॉफ्टवेयर का उपयोग करें। तिमाही खत्म होने से पहले ही वेंडर्स के साथ किसी भी अंतर को सुलझा लें।

5. कानूनी जानकारियों को छिपाना या भूल जाना:

समाधान: IPO के कागज़ (DRHP) तैयार करते समय कानूनी और अनुपालन विभाग से मिलकर समीक्षा करें। मुकदमों के मैनेजमेंट के लिए खास सॉफ्टवेयर का इस्तेमाल करें।

6. अधूरे डिजिटल सिग्रेचर:

समाधान: सभी डिजिटल हस्ताक्षरों की एक लिस्ट बनाएं और उनके रिन्यूअल की तारीखों पर नज़र रखें। इसकी ज़िम्मेदारी किसी एक अधिकारी को सौंपें।

असली आवाज़ें: अनुभव की कहानियाँ

प्रिया सिंह,

दिल्ली स्थित एक स्पेशलिटी केमिकल्स MSME की संस्थापक: "मेरी सबसे बड़ी सीख यह थी कि IPO से पहले 'मॉक कंप्लायंस ऑडिट' (नकली जाँच अभ्यास) बहुत ज़रूरी है। मर्चेट बैंकर नियुक्त करने से पहले ही, हमारी टीम ने पुरानी DIN की गलतियों और GST इनपुट टैक्स क्रेडिट के अंतर को ठीक कर लिया था। सिर्फ़ इस एक कदम ने ड्यू डिलिजेंस (जाँच प्रक्रिया) के दौरान हमारे कई हफ़्तों का कीमती समय बचा लिया।"

रितिका वर्मा,

बेंगलुरु स्थित एक फिनटेक कंपनी की संस्थापक और CEO: "मैं इस बात से हैरान थी कि तीन साल पहले हुई एक छोटी सी MCA की गलती के लिए हमसे इतने सारे सवाल पूछे गए। अब, अन्य महिला संस्थापकों के साथ नियमित रूप से बातचीत करना, भरोसेमंद लोगों के कॉन्टैक्ट शेयर करना और बेहतर तरीके सीखना हमारा 'कंप्लायंस सेफ्टी नेट' (सुरक्षा कवच) बन गया है।"



तकनीक की भूमिका: दस्तावेज़ीकरण के काम को आसान बनाना

पुराने समय की चुनौतियाँ आज भी मौजूद हैं, लेकिन नई तकनीक महिला संस्थापकों के लिए नियमों का पालन करना आसान बना रही है। GST, ROC और MCA फाइलिंग के लिए क्लाउड टूल्स और AI-आधारित सॉफ्टवेयर समय की कमी को दूर कर रहे हैं:

- ये सॉफ्टवेयर फाइलिंग और ऑडिट किए गए खातों के बीच के अंतर को तुरंत पकड़ लेते हैं।
- ये कागज़ों में किए गए हर बदलाव का पूरा रिकॉर्ड (Audit trail) रखते हैं।
- इनकी मदद से वे संस्थापक भी, जिनका बैकग्राउंड फाइनेंस या कानून का नहीं है, आसान डैशबोर्ड के ज़रिए अपने काम की स्थिति देख सकते हैं।

कई ऐसी टेक कंपनियाँ और प्लेटफॉर्म अब खास तौर पर छोटे बिजनेस (MSME) के लिए 'कंप्लायंस टूलकिट' दे रहे हैं, जिसमें समय-समय पर ट्रेनिंग और सरकारी नियमों में बदलाव के तुरंत अलर्ट भी शामिल होते हैं।

सलाहकारों के सुझाव: IPO की तैयारी करने वाली महिला उद्यमियों के लिए

जल्दी शुरुआत करें:

IPO की योजना से 12-18 महीने पहले ही अपनी कागज़ी कार्रवाई की जाँच शुरू कर दें। इसमें पुराने रिकॉर्ड्स की कमियों को खोजने के लिए GST, ROC और MCA फाइलिंग का अभ्यास (Mock audit) शामिल है।

डिजिटल बनें:

एक 'डिजिटल तिजोरी' बनाएँ; जहाँ सभी फाइलिंग, प्रस्ताव, नोटिस और कानूनी पत्र सुरक्षित हों। इसके लिए 'डॉक्यूमेंट मैनेजमेंट सिस्टम' (DMS) का इस्तेमाल करें।

अपना नेटवर्क बनाएँ:

अनुभवी लोगों से सलाह लेने की ताकत को कम न समझें। WEP और FICCI FLO जैसे नेटवर्क के पास विशेषज्ञों और सलाहकारों की बेहतरीन लिस्ट होती है।

ट्रेनिंग में निवेश करें:

अपनी फाइनेंस और लीगल टीम को वर्कशॉप्स में भेजें; खासकर उन प्रोग्राम्स में जो IPO लाने वाली कंपनियों के लिए नए SEBI और MCA नियमों पर आधारित हों।

हर तीन महीने में छोटी जाँच करें:

साल में एक बार बड़ी जाँच करने के बजाय, हर तीन महीने में छोटा 'मॉक ऑडिट' करें। इससे गलतियाँ समय पर पकड़ में आती हैं और IPO के समय काम का बोझ नहीं बढ़ता।

भविष्य की ओर: कानूनी नियमों के पालन को अपनी ताकत बनाना

भारतीय IPO बाज़ार अब अपने सबसे बड़े और सक्रिय दौर में है, जहाँ सरकारी नियम और बाज़ार का माहौल दोनों ही महिला नेतृत्व का समर्थन कर रहे हैं। महिला संस्थापकों के लिए, मज़बूत दस्तावेज़ और अनुशासन केवल कानूनी बाधा पार करने के लिए नहीं हैं। ये बाज़ार में लंबे समय तक भरोसा जीतने के लिए बहुत ज़रूरी हैं।

साफ़-सुथरे और सटीक दस्तावेज़ न केवल IPO की प्रक्रिया को तेज़ करते हैं, बल्कि SEBI और बैंकों की तरफ़ से पूछे जाने वाले सवालों को भी कम करते हैं। यह निवेशकों को संदेश देता है कि कंपनी चलाने का तरीका बहुत परिपक्व और भरोसेमंद है, जो कंपनी की वैल्यू बढ़ाने में मदद करता है।

निष्कर्ष

GST, ROC और MCA फाइलिंग की उलझनों के बीच सार्वजनिक लिस्टिंग (IPO) तक का सफ़र कभी भी आसान नहीं होता। खासकर उन महिला संस्थापकों के लिए जो पुराने बिजनेस रिकॉर्ड्स, लोगों के पक्षपात और सीमित संसाधनों से जूझ रही हैं। फिर भी, बेहतर प्लानिंग, आपसी सहयोग और तकनीक के सही इस्तेमाल से महिला उद्यमी इन बाधाओं को सफलता की सीढ़ी बना रही हैं। वे न केवल कानूनी रूप से सही, बल्कि निवेशकों का भरोसा जीतने वाली कंपनियाँ खड़ी कर रही हैं।

IPO के कागज़ात तैयार करना केवल एक प्रक्रिया नहीं, बल्कि कंपनी चलाने की क्षमता की परीक्षा है। महिला उद्यमियों के लिए इस कला में माहिर होना सिर्फ़ पैसा जुटाने के बारे में नहीं है। यह भारत की नई अर्थव्यवस्था में नेतृत्व, तैयारी और मज़बूती की परिभाषा को फिर से लिखने के बारे में है।



मासिक सारांश

SEBI ने स्टार्टअप IPO नियमों में ढील दी, PSU डिलिस्टिंग को आसान बनाया



SEBI के नए सुधारों ने स्टार्टअप्स, ESOP और PSU डिलिस्टिंग में क्रांतिकारी बदलाव किए हैं

भारत के पूंजी बाजारों को आधुनिक बनाने और नए विचारों को बढ़ावा देने के लिए, भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड (SEBI) ने नियमों में बड़े बदलावों की घोषणा की है। ये सुधार स्टार्टअप्स, सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों (PSU) और निवेशकों के लिए बाजार के माहौल को बदलने वाले साबित होंगे। इनसे पूंजी जुटाने और रणनीतिक बदलावों के लिए नए रास्ते खुलेंगे।

प्रमुख बदलावों पर एक नज़र:

- स्टार्टअप्स के लिए ESOP और IPO के नियमों को आसान बनाया गया।
- सरकारी कंपनियों (PSU) के लिए डिलिस्टिंग (बाजार से हटने) की प्रक्रिया सरल की गई।
- विदेशी पोर्टफोलियो निवेशकों (FPIs) के लिए नियमों में ढील दी गई।
- अल्टरनेटिव इन्वेस्टमेंट फंड्स (AIF) और अन्य बाजार बिचौलियों के लिए शर्तों को आसान बनाया गया।

स्टार्टअप IPO: संस्थापकों को अब अपना हिस्सा बेचने की ज़रूरत नहीं

सालों तक स्टार्टअप चलाने वाले संस्थापकों को IPO के समय अपने शेयर-बेस्ड फायदों, जैसे ESOP, पर सख्त पाबंदियों का सामना करना पड़ता था। पुराने नियमों के अनुसार, जनता के लिए शेयर बढ़ाने के चक्कर में मालिकों को लिस्टिंग से पहले अपने ESOP बेचने पड़ते थे, जिससे कंपनी के साथ उनका जुड़ाव कम हो जाता था।

SEBI का बड़ा बदलाव: अब संस्थापक और प्रमोटर्स IPO के समय अपने ESOP और शेयर आधारित इंसेंटिव्स को अपने पास रख सकते हैं। शर्त बस यह है कि ये शेयर IPO के कागज़ (DRHP) जमा करने से कम से कम एक साल पहले मिले होने चाहिए।





रेजरपे (Razorpay) के CEO हर्षिल माथुर ने इसे "भारतीय स्टार्टअप जगत के लिए एक ऐतिहासिक पल" बताया है। यह बदलाव भारत को वैश्विक बाजारों के बराबर ले आता है। यह उन कंपनियों के लिए भी बहुत फायदेमंद है जो विदेश से अपना बिज़नेस वापस भारत शिफ्ट (Reverse Flipping) कर रही हैं। अगले दो सालों में लगभग \$100 बिलियन वैल्यू वाले 30 से ज़्यादा बड़े स्टार्टअप बाज़ार में आने वाले हैं, जिन्हें इस कदम से बहुत राहत मिलेगी।

विशेषज्ञों की राय:

"यह सिर्फ एक नीति बदलाव नहीं है, बल्कि एक संकेत है कि भारत दुनिया का इनोवेशन हब बनने के लिए तैयार है।" — हर्षिल माथुर, CEO, Razorpay

"यह कदम संस्थापकों को निवेशित रहने के लिए अधिक लचीलापन और निष्पक्षता देता है। इससे अच्छी कंपनियों के लिए IPO लाना आसान हो जाएगा।" — विक्रम चोपड़ा, CEO, CARS24

PSU डिलिस्टिंग: सरकारी कंपनियों के लिए बाज़ार से बाहर निकलना हुआ आसान

SEBI ने उन सरकारी कंपनियों (PSU) के लिए शेयर बाज़ार से हटने (Delisting) की प्रक्रिया को आसान बना दिया है जिनमें केंद्र सरकार की हिस्सेदारी कम से कम 90% है। यह एक सोचा-समझा फैसला है, क्योंकि ऐसी कंपनियों में जनता के शेयर बहुत कम थे, जिससे उन्हें बाज़ार से हटाना बहुत कठिन और महंगा पड़ता था।

नए नियम:

- योग्य सरकारी कंपनियाँ अब एक तय कीमत पर डिलिस्ट हो सकती हैं, उन्हें अब 'रिवर्स बुक-बिल्डिंग' जैसी जटिल प्रक्रिया से गुजरने की ज़रूरत नहीं है।

- डिलिस्टिंग की कीमत पिछले 52 हफ्तों के औसत भाव या पिछले 26 हफ्तों की सबसे ऊँची खरीद कीमत से कम से कम 15% ज़्यादा होनी चाहिए।
- अब डिलिस्टिंग के लिए दो-तिहाई आम शेयरधारकों की मंजूरी की ज़रूरत को खत्म कर दिया गया है, जिससे कागज़ी कार्रवाई कम होगी।
- जिन लोगों ने अपने शेयर नहीं बेचे हैं, उनका पैसा एक सुरक्षित खाते में रखा जाएगा। अगर कोई दावा नहीं करता, तो यह पैसा 'इन्वेस्टर एजुकेशन एंड प्रोटेक्शन फंड' (IEPF) में चला जाएगा।
- अपवाद:**
डिलिस्टिंग के ये आसान नियम बैंकों, NBFC और बीमा कंपनियों पर लागू नहीं होंगे। फिलहाल, सरकार की इस राहत से करीब पांच बड़ी लिस्टेड सरकारी कंपनियों को तुरंत फायदा मिलने की उम्मीद है।

निवेशक इकोसिस्टम: अधिक लिक्विडिटी और कम रुकावटें

SEBI की ताज़ा बोर्ड बैठक में पूरे वित्तीय क्षेत्र के लिए राहत भरी खबरें आईं:

- विदेशी निवेशक (FPI):** सरकारी प्रतिभूतियों (G-secs) में निवेश करने वाले विदेशी निवेशकों के लिए एक अलग श्रेणी बनाई गई है। इनके लिए KYC और जानकारी देने के नियम आसान कर दिए गए हैं। अब इन्हें किसी भी बड़े बदलाव की जानकारी देने के लिए अधिक समय मिलेगा।
- अल्टरनेटिव इन्वेस्टमेंट फंड्स (AIF):** कैटेगरी-I और II के फंड्स अब साथ मिलकर निवेश करने वाले माध्यम (Co-investment vehicles) बना सकेंगे। साथ ही, एंजेल फंड्स के नियमों को भी सरल बनाया गया है।
- मर्चेन्ट बैंकर्स:** अब इन बैंकों के लिए अपने मुख्य काम के अलावा अन्य छोटे कामों को अलग करना ज़रूरी नहीं है, बस उन्हें अपने ग्राहकों को यह बताना होगा कि कौन से काम SEBI की निगरानी से बाहर हैं।
- अन्य बाज़ार:** सोशल स्टॉक एक्सचेंज और रियल एस्टेट इन्वेस्टमेंट ट्रस्ट्स (REIT) के नियमों में ढील दी गई है। पोर्टफोलियो मैनेजर्स के लिए भी कागज़ी कार्रवाई को आसान बनाया जा रहा है।
- पुराने विवादों का निपटारा:** नेशनल स्पॉट एक्सचेंज (NSE) घोटाले में शामिल ब्रोकरों और वेंचर कैपिटल फंड्स के लिए नए 'सेटलमेंट फ्रेमवर्क' शुरू किए गए हैं ताकि पुराने केस सुलझाए जा सकें।

बाज़ार की प्रतिक्रिया: राहत और नई शुरुआत

भारत के स्टार्टअप क्षेत्र ने इन बदलावों का व्यापक रूप से स्वागत किया है। संस्थापकों का कहना है कि इससे उनमें नया आत्मविश्वास जगा है और शेयर बाज़ार (IPO) तक पहुँचने का रास्ता साफ़ हो गया है।

बाज़ार के आँकड़ों से संकेत मिलता है कि इन सुधारों की वजह से भारत में घरेलू लिस्टिंग की एक नई लहर आ सकती है। साथ ही, "रिवर्स फ्लिप" (विदेश से भारत वापस आना) के मामलों में भी तेज़ी देखी जा सकती है, क्योंकि अब महत्वाकांक्षी कंपनियाँ भारत में ही रहकर अपनी सफलता का जश्न मनाना चाहती हैं।

भविष्य की ओर

SEBI द्वारा उठाए गए ये कानूनी कदम भारत के पूंजी बाज़ार के ढांचे में एक बड़ा और सकारात्मक बदलाव हैं। नियमों की रुकावटों को कम करके और लचीलापन बढ़ाकर, SEBI ने एक साफ़ संदेश दिया है: भारतीय नियामक प्रणाली अब पूंजी जुटाने, नए आविष्कारों और तेज़ विकास के एक नए युग का समर्थन करने के लिए पूरी तरह तैयार है।



भारतीय निर्यात पर ट्रंप का भारी टैक्स: भारत के वित्तीय और MSME इकोसिस्टम के लिए एक चेतावनी



राष्ट्रपति डोनाल्ड ट्रंप का 1 अगस्त, 2025 से भारतीय निर्यात पर 25% से लेकर संभावित 50% तक भारी टैक्स (टैरिफ) लगाने का निर्णय, बड़े भू-राजनीतिक और आर्थिक हितों से जुड़ा है। ट्रंप के प्लेटफॉर्म 'ट्रुथ सोशल' के माध्यम से घोषित इन करों में भारतीय उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला शामिल है। इसमें टेक्सटाइल (कपड़ा), रत्न और आभूषण, ऑटो पार्ट्स, स्टील, एल्युमीनियम और इलेक्ट्रॉनिक्स जैसे प्रमुख कारोबार शामिल हैं, जो अमेरिका को होने वाले भारत के कुल निर्यात का लगभग 10% हिस्सा हैं। यह कदम केवल व्यापारिक जवाबी कार्रवाई नहीं है, बल्कि इसमें एक गहरा भू-राजनीतिक संदेश भी छिपा है, जो इस तथ्य से जुड़ा है कि भारत के रूस के साथ पुराने रक्षा और ऊर्जा संबंध हैं।

ट्रंप ने इन करों को सही ठहराते हुए अमेरिकी वस्तुओं पर भारत के "अप्रिय" (obnoxious) गैर-मौद्रिक व्यापार बाधाओं और उच्च करों की आलोचना की। उन्होंने दावा किया कि भारत के टैक्स दुनिया में सबसे अधिक हैं। उन्होंने रूस से तेल और सैन्य सामान की निरंतर खरीद के लिए भी भारत को निशाने पर लिया और इन संबंधों के कारण एक अतिरिक्त दंड की धमकी दी। यह यूक्रेन मामले के बाद रूस को दुनिया से अलग-थलग करने के अमेरिकी प्रयासों के अनुरूप है।

आर्थिक रूप से, विशेषज्ञों ने चेतावनी दी है कि ये टैक्स भारत की GDP वृद्धि को बड़ा झटका दे सकते हैं। कुछ अनुमानों के अनुसार, इससे विकास दर में 0.2 प्रतिशत अंक की गिरावट आ सकती है। इन करों से अमेरिकी उपभोक्ताओं के लिए कीमतें बढ़ जाएंगी और भारतीय निर्यातकों को या तो बढ़ी हुई कीमतों को स्वीकार करना होगा या अमेरिकी बाजार में अपनी प्रतिस्पर्धा खोने का जोखिम उठाना होगा। विशेष रूप से वियतनाम और इंडोनेशिया जैसे अन्य एशियाई देशों के सामने भारत पिछड़ सकता है, क्योंकि वहां अमेरिका में टैक्स कम हैं। यह उन भारतीय उद्योगों के लिए एक अप्रत्याशित झटका है, जिन्होंने इस साल की शुरुआत में वाशिंगटन में उच्च स्तरीय चर्चाओं के बाद बेहतर व्यापारिक शर्तों की उम्मीद की थी।

भू-राजनीतिक रूप से, ये टैक्स अंतर्राष्ट्रीय वाणिज्य में अमेरिका की बढ़ती आक्रामकता और रिश्तों के प्रति एक "लेन-देन वाले रवैये" को दर्शाते हैं। यहाँ आर्थिक कूटनीति अब रणनीतिक ऊर्जा और रक्षा मुद्दों के साथ जुड़ गई है। भारत सरकार ने सतर्क कूटनीति के साथ प्रतिक्रिया दी है, जिसमें बातचीत जारी रखने और कृषि तथा छोटे व्यवसायों जैसे कमजोर उद्योगों को बचाने की आवश्यकता पर जोर दिया गया है। विपक्षी दलों ने ट्रंप प्रशासन के साथ प्रधानमंत्री की पिछली बातचीत के बावजूद विदेश नीति की विफलताओं पर सरकार की आलोचना की है।

इसलिए, इस टैक्स का लागू होना अमेरिका-भारत व्यापार संबंधों में एक बहुत महत्वपूर्ण मोड़ है। यह भू-राजनीतिक हथियार के रूप में आर्थिक साधनों का उपयोग करने के एक बड़े चलन का संकेत है, जो दुनिया के इन दो प्रमुख खिलाड़ियों के बीच व्यापारिक पैटर्न, सप्लाय चैन और यहाँ तक कि कूटनीतिक संबंधों को भी बदल सकता है।

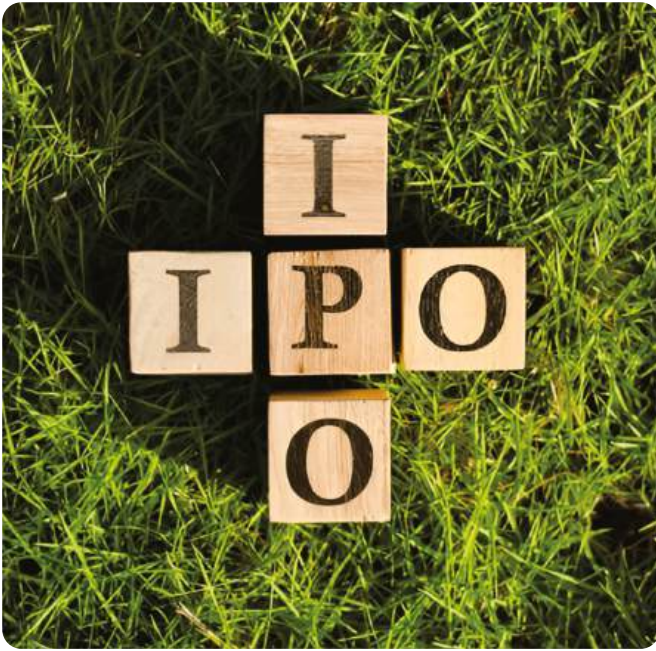
मुख्य प्रभाव और चिंताएँ

- 1 अगस्त से भारतीय निर्यात पर 25% टैक्स प्रभावी होगा, जो मुख्य रूप से कपड़ा (Textiles), रत्न और आभूषण (Gems and Jewelry), ऑटो पार्ट्स और इलेक्ट्रॉनिक्स जैसे क्षेत्रों को नुकसान पहुँचाएगा।
- भारत द्वारा रूस से किए जाने वाले रक्षा और ऊर्जा आयात के कारण अतिरिक्त टैक्स पेनल्टी लगाई जा सकती है।
- भारत की GDP विकास दर में संभावित गिरावट आ सकती है और अमेरिकी बाजारों में भारतीय सामान के लिए मुकाबला और कठिन हो जाएगा।
- व्यापारिक वार्ताएँ अभी भी जारी हैं, लेकिन उनके सामने बड़े कानूनी और कूटनीतिक गतिरोध खड़े हैं।
- रूस पर वैश्विक दबाव के बीच अमेरिका के साथ भारत के रिश्तों और गठबंधनों का नए सिरे से आकलन किया जा रहा है, जिससे तनाव बढ़ गया है।
- भारत पर लगने वाले अमेरिकी टैक्स पड़ोसी प्रतिस्पर्धियों की तुलना में कहीं अधिक हैं, जिससे भारत के निर्यात की स्थिति बाजार में कमजोर हो सकती है।
- भारत सरकार घरेलू हितों (जैसे छोटे उद्योग और खेती) की रक्षा करने और अमेरिका के साथ बेहतर व्यापारिक शर्तें पाने के बीच संतुलन बनाने की कोशिश कर रही है।
- आने वाले महीनों में यह मुद्दा व्यापार और वैश्विक राजनीति में चर्चा का केंद्र बना रहेगा, क्योंकि दोनों देश अपने राष्ट्रीय हितों और आर्थिक रणनीतियों के बीच तालमेल बिठाने की कोशिश करेंगे।

आने वाले महीनों में यह विकास व्यापार और भू-राजनीतिक बहस का मुख्य विषय बनने की संभावना है, क्योंकि दोनों देश राष्ट्रीय हितों, वैश्विक गठबंधनों और आर्थिक रणनीतियों की जटिलताओं को समझते हुए आगे बढ़ेंगे।



अंतिम शब्द



जैसे ही हम इस अंक को समाप्त कर रहे हैं, एक बात बिल्कुल साफ है: भारत का IPO बाज़ार अब अधिक परिपक्व हो रहा है, जो गुणवत्ता पर ध्यान केंद्रित कर रहा है और जिसका नेतृत्व निडर महिला उद्यमियों की एक नई लहर कर रही है। IPO की कहानी अब केवल नंबरों और लिस्टिंग तक सीमित नहीं रह गई है—यह अब उन कंपनियों के बारे में है जिनकी नींव (Fundamentals) मज़बूत है, जिनके पास विकास की स्पष्ट योजना है और जिनके संस्थापक सार्वजनिक बाज़ार के अनुशासन को गहराई से समझते हैं।

यह अंक यह भी दर्शाता है कि वैश्विक स्तर पर चुनौतियों के बावजूद भारत का पूंजी बाज़ार मज़बूती से खड़ा है। कम लेकिन बड़े आकार के IPO से लेकर आम निवेशकों (Retail participation) की भारी भागीदारी तक, बाज़ार एक स्वस्थ और भविष्य के लिए तैयार इकोसिस्टम होने के संकेत दे रहा है।

मुख्य बातें

- **दुनिया भर में भारत का दबदबा:** भारत दुनिया के सबसे सक्रिय IPO बाज़ारों में से एक है। 2025 की पहली छमाही (H1) में 108 IPO आए, जो दुनिया भर के कुल IPO वॉल्यूम में 8-9% का योगदान देते हैं।
- **संख्या से ज़्यादा क्वालिटी पर ज़ोर:** अब IPO का नया मंत्र 'संख्या के बजाय गुणवत्ता' है। जहाँ साल-दर-साल IPO की संख्या में 30% की गिरावट आई, वहीं जुटाया गया पैसा केवल 2% कम हुआ। यह दिखाता है कि अब बड़ी और मज़बूत कंपनियाँ बाज़ार में आ रही हैं।

- **इन सेक्टरों का रहा बोलबाला:** इंडस्ट्रियल, टेक्नोलॉजी और ग्रीन एनर्जी जैसे सेक्टर IPO गतिविधियों को आगे बढ़ा रहे हैं। बड़ी कंपनियों के मुकाबले छोटी कंपनियों (Small caps) ने लिस्टिंग के पहले दिन बेहतर मुनाफा दिया है।
- **आम निवेशकों का भरोसा:** रिटेल निवेशकों की भागीदारी लगातार बढ़ रही है। IPO औसतन 35 गुना (35x) ज़्यादा सब्सक्राइब हो रहे हैं, जो भारत की विकास गाथा में लोगों के गहरे भरोसे को दर्शाता है।
- **फंड जुटाने में बड़ी बढ़त:** 2025 की पहली छमाही में IPO के ज़रिए जुटाया गया पैसा 45% बढ़कर ₹45,350 करोड़ हो गया। भले ही सौदों की संख्या कम हुई, लेकिन बाज़ार में बड़ी और बेहतर तैयारी वाली कंपनियों की भारी मांग है।
- **भविष्य की मज़बूत तैयारी:** 2025 की पहली छमाही में रिकॉर्ड 118 कंपनियों ने अपने दस्तावेज़ (DRHP) जमा किए हैं, जिनका लक्ष्य ₹1.6 लाख करोड़ जुटाना है। यह प्रमोटरों के सकारात्मक उत्साह और भविष्य के मज़बूत बाज़ार का संकेत है।
- **महिला नेतृत्व का उदय:** महिला संस्थापक भारत के IPO परिदृश्य में एक बड़ा बदलाव ला रही हैं। उन्होंने साबित कर दिया है कि शेर्य बाज़ार अब केवल पुराने खानदानी बिज़नेस घरानों के लिए नहीं है, बल्कि नए ज़माने के संस्थापकों के लिए भी खुला है।

अगले संस्करण में क्या है खास

“ग्रीन IPO: टिकाऊ पूंजीवाद का उदय”

हमारा अगला संस्करण इस बात पर केंद्रित होगा कि कैसे 'सस्टेने-बिलिटी' (पर्यावरण की रक्षा) भारतीय IPO बाज़ार का अगला सबसे बड़ा आधार बन रही है। ग्रीन एनर्जी कंपनियों से लेकर पर्यावरण और समाज के प्रति जागरूक (ESG-compliant) स्टार्टअप्स तक, हम यह देखेंगे कि कैसे बिज़नेस अपने मुनाफे को धरती को सुरक्षित रखने वाले तरीकों के साथ जोड़ रहे हैं।

क्या आप IPO लाने के लिए तैयार हैं? हमारे विशेषज्ञों से संपर्क करें

क्या आप एक महिला उद्यमी हैं और अपनी कंपनी को शेयर बाज़ार (IPO) में ले जाने की योजना बना रही हैं? फंडिंग, DRHP की तैयारी और पब्लिक मार्केट की रणनीति पर सही मार्गदर्शन के लिए हमारे IPO विशेषज्ञों से संपर्क करें।

हम उन उभरती हुई महिला लीडर्स का समर्थन करने के लिए यहाँ हैं जो अपनी कंपनियों को नई ऊँचाइयों पर ले जाने के लिए तैयार हैं।

ईमेल: info@indiaipo.in

वेबसाइट: www.indiaipo.in

आइए, साथ मिलकर आपके बिज़नेस को अगले स्तर पर ले चलें।



हमारे बारे में

IPO World – संकल्प और सफ़र

IPO World में हमारा मिशन बिल्कुल स्पष्ट है:

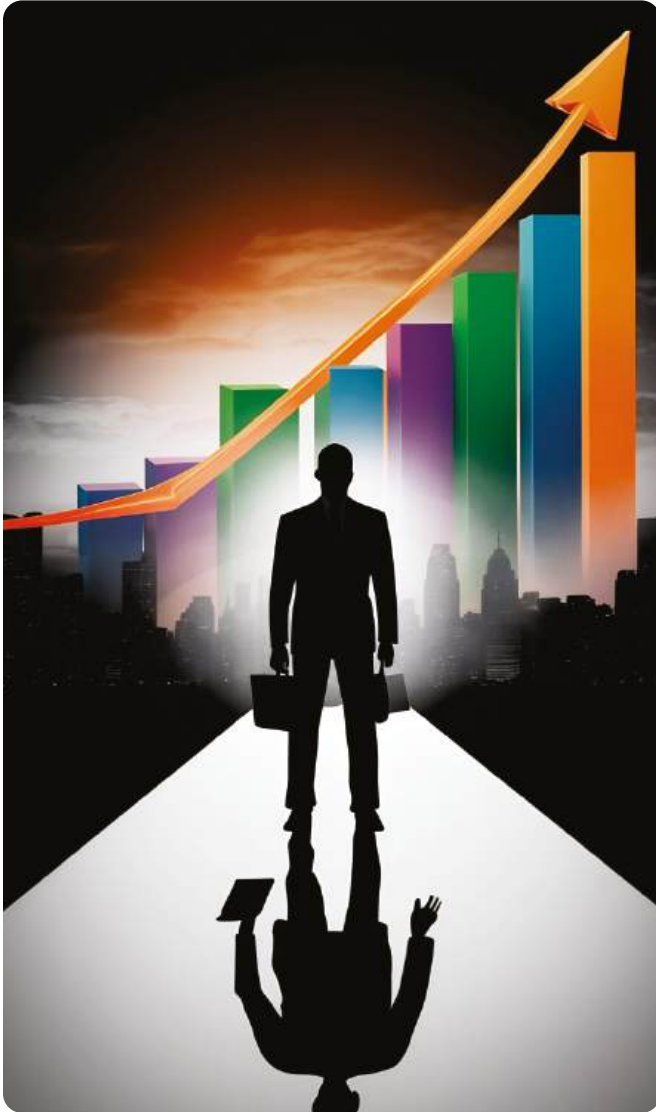
IPO से जुड़ी जानकारी को सरल बनाना और भारत की अगली पीढ़ी के पब्लिक-मार्केट लीडर्स को सशक्त बनाना।

हमने एक मजबूत विश्वास के साथ शुरुआत की थी — IPO का सफर केवल बड़े कॉर्पोरेट्स और विशिष्ट वित्तीय हलकों तक सीमित नहीं होना चाहिए।

आज की तेज़ी से बदलती अर्थव्यवस्था में, स्टार्टअप संस्थापकों, पारिवारिक कारोबार, MSME और विशेष रूप से महिला उद्यमियों को पूंजी बाजारों तक समान पहुँच मिलनी चाहिए। IPO World जटिल IPO प्रक्रियाओं को सरल और व्यावहारिक मार्गदर्शन में बदलकर इसे संभव बनाता है।

चाहे वह एक स्टार्टअप हो जो अपने IPO ड्राफ्ट की तैयारी कर रहा हो, एक SME हो जिसका लक्ष्य SME बोर्ड पर लिस्टिंग हो या कोई महिला संस्थापक जो अपनी कंपनी को पब्लिक मार्केट की ओर ले जा रही हो, हम एक 'एजीक्यूशन-फर्स्ट' (काम को अंजाम देने वाले) नॉलेज पार्टनर के रूप में यहाँ हैं।

अपनी मैगज़ीन, विशेषज्ञ वेबिनार, लाइव वर्कशॉप और व्यावहारिक कंसल्टिंग सेवाओं के माध्यम से, IPO World एक ऐसा मंच तैयार कर रहा है जो भारत के पूंजी बाजारों को अधिक समावेशी, पारदर्शी और संस्थापकों के अनुकूल बनाता है।



हमारी सेवाएँ

एडवाइजरी और IPO कंसल्टिंग

- IPO की तैयारी के लिए चेकलिस्ट और संस्थापकों की कोचिंग।
- DRHP (दस्तावेज़) तैयार करना और ड्यू डिलिजेंस (कानूनी जाँच) में सहयोग।
- बोर्ड का ढांचा तैयार करना और जटिल नियमों को सरल बनाना।
- ESG रणनीति और उससे जुड़ी जानकारी साझा करने की तैयारी।

फंडिंग और कैपिटल स्ट्रक्चरिंग

- प्री-IPO फंडिंग (ब्रिज लोन, स्ट्रक्चर्ड डेब्टि)।
- जमीन या संपत्ति आधारित फंडिंग समाधान।
- रणनीतिक निवेशकों और एंकर निवेशकों से परिचय।

नियामक फाइलिंग और निष्पादन सहायता

- SEBI फाइलिंग और RTA समन्वय (Coordination)
- UPI/ASBA नियमों का पालन और निष्पादन।
- SME बोर्ड और मेनबोर्ड लिस्टिंग में पूरी सहायता।
- IPO के बाद की गवर्नेंस और नियमों का पालन करने में सहयोग।

हमारा लक्ष्य केवल आपको "लिस्टेड" करवाना नहीं है— बल्कि बाजार में आपकी लंबे समय तक सफल उपस्थिति बनाने में मदद करना है।

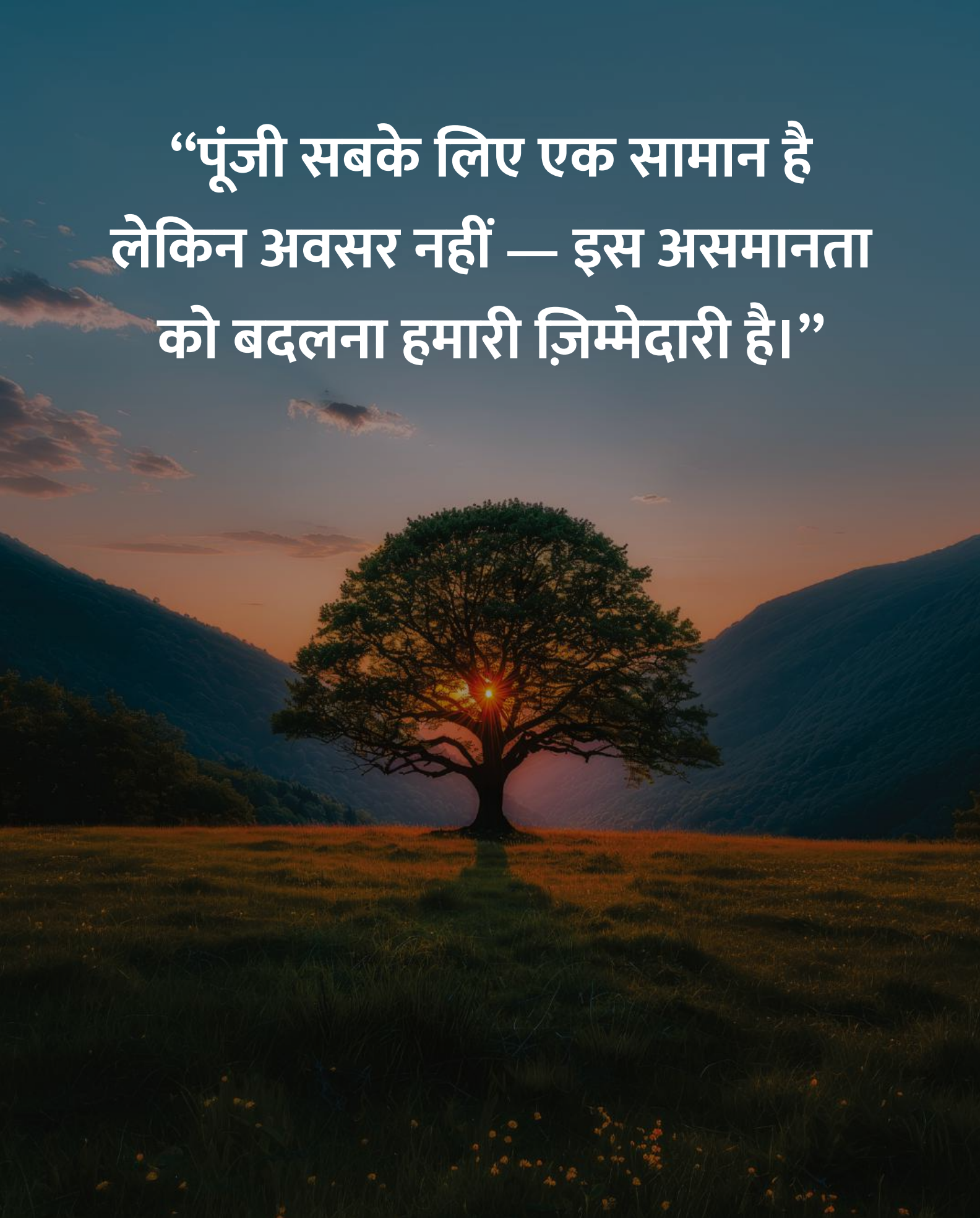
इवेंट्स और वेबिनार

हम साल भर संस्थापकों पर केंद्रित कार्यक्रमों, शैक्षिक वेबिनार और विशेषज्ञ वर्कशॉप का आयोजन करते हैं, जिनमें शामिल हैं:

- **IPO क्लिनिक** – DRHP की तैयारी, लिस्टिंग की रणनीति और बाजार की तैयारी पर आधारित संवादात्मक वेबिनार।
- **सेक्टर डीप-डाइव्स** – टेक, इलेक्ट्रिक व्हीकल (EV), इंफ्रास्ट्रक्चर और कंज्यूमर ब्रांड्स जैसे क्षेत्रों में IPO ट्रेड्स को समझने के लिए पैनल चर्चा।
- **इन्वेस्टर कनेक्ट** – संस्थापकों को वेंचर कैपिटलिस्ट, एंकर निवेशकों और मर्चेन्ट बैंकर्स से जोड़ने के लिए विशेष सत्र।
- **मास्टरक्लास** – कानूनी नियमों, वैल्यूएशन की रणनीतियों और गवर्नेंस के बेहतरीन तरीकों पर विस्तृत वर्कशॉप।

आगामी घोषणाओं के लिए हमारे साथ www.indiaipo.in पर जुड़े रहें।

“पूँजी सबके लिए एक सामान है
लेकिन अवसर नहीं — इस असमानता
को बदलना हमारी ज़िम्मेदारी है।”



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

www.indiaipo.in