

सब्सक्राइबर कॉपी

भारत

का

पहला

आईपीओ

समर्पित

मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

“आईपीओ: एजुकेशन से एग्ज़िक्यूशन तक”

चौथा संस्करण, सितंबर 2025 □ पेज 100 □ www.indiaipo.in □ ₹ 275

अमेरिका, चीन और भारत के IPO
बाज़ार का तुलनात्मक विश्लेषण

कवर स्टोरी

SEBI से पहले और बाद
का भारत का स्टॉक मार्केट

अमेरिकी टैरिफ़ सुनामी

इस महीने की प्रमुख कंपनी

Renew Power

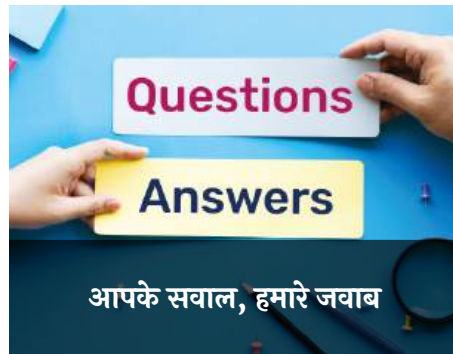
प्रशासन में नया क्या है?



आईपीओ वर्ल्ड की झलकियाँ

चौथा संस्करण

सितंबर 2025



टॉप स्टोरीज़ – IPO World



SEBI ने IPO लिस्टिंग नियमों में बड़े बदलाव का प्रस्ताव दिया

SEBI ने बड़े IPO में रिटेल निवेशकों के लिए आरक्षित हिस्से को कम करने और म्यूचुअल फंड व इंश्योरेंस कंपनियों जैसे संस्थागत निवेशकों के लिए जगह बढ़ाने का सुझाव दिया है। इसके साथ ही, बेहतर गवर्नेंस के लिए “प्रमोटर” की परिभाषा को भी विस्तारित करने की योजना है।

अमेरिका, चीन और भारत के IPO बाजारों का तुलनात्मक विश्लेषण

तीनों सबसे बड़े IPO बाजारों—अमेरिका, चीन और भारत के विकास, वर्तमान स्थिति और भविष्य की संभावनाओं की गहन समीक्षा। इसमें नियम, निवेशक, उद्योग और फंड जुटाने के रुझानों की तुलना की गई है।

इस महीने की प्रमुख कंपनी – ReNew Power

भारत की प्रमुख ग्रीन एनर्जी कंपनी ReNew Power पर विशेष रिपोर्ट। यह कहानी बताती है कि कंपनी ने कैसे नेतृत्व हासिल किया और क्यों रिन्यूएबल एनर्जी कंपनियाँ अब IPO निवेशकों के लिए आकर्षक बन रही हैं।



फाउंडर ऑफ़ द मंथ – ज्ञानेश चौधरी

Vikram Solar के मैनेजिंग डायरेक्टर ज्ञानेश चौधरी की कहानी। उनकी नेतृत्व यात्रा और भारत में सौर ऊर्जा विकास व IPO महत्वाकांक्षाओं पर उनका प्रभाव।

रिसर्च कॉर्नर – भारतीय ग्रीन IPO अवसर

रिन्यूएबल एनर्जी कंपनियों के IPO में बढ़ते अवसरों का विश्लेषण। यह कहानी बताती है कि क्यों ग्रीन एनर्जी लिस्टिंग निवेशकों और सरकारी नीतियों दोनों के लिए आकर्षक बन रही हैं।

अराजकता से आत्मविश्वास तक: SEBI से पहले और बाद में भारत का शेयर बाजार

इतिहास पर आधारित यह लेख दिखाता है कि कैसे SEBI के आने से भारत का शेयर बाजार घोटालों और भ्रम से पारदर्शी और भरोसेमंद प्रणाली में बदल गया।

संस्थापकों की आम गलतियाँ – चौथा संस्करण

स्टार्टअप संस्थापकों के लिए व्यावहारिक मार्गदर्शन। इसमें समय प्रबंधन, नियमों का पालन और संवाद में आम गलतियों पर ध्यान दिया गया है, जो IPO योजनाओं को प्रभावित कर सकती हैं।



संपादक की कलम से

प्रिय पाठकों,

पिछली बार जब हम आपसे मिले थे, उसके बाद से हमारे इंडिया के IPO बाज़ार में तो जैसे बहार आ गई है! एक के बाद एक कंपनियाँ पैसा जुटाने आ रही हैं। आप जैसे आम निवेशक इसमें बढ़-चढ़कर हिस्सा ले रहे हैं और बाहर के बड़े निवेशक भी इंडिया में खूब दिलचस्पी दिखा रहे हैं। यह सिर्फ कुछ दिनों की हवा नहीं है; यह बता रहा है कि हमारा बाज़ार अब समझदार और बहुत भरोसेमंद बन चुका है।

आजकल सबसे बड़ा और बढ़िया बदलाव क्या है? अब लोग मानते हैं कि बिजनेस में स्थिरता और मुनाफ़ा साथ-साथ चल सकता है। पहले लगता था कि अच्छा काम करोगे तो मुनाफ़ा कम होगा, पर अब उलटा साबित हो रहा है। जो कंपनियाँ ईमानदारी रखती हैं, साधनों को बर्बाद नहीं करतीं और अच्छे तरीके से काम करती हैं, उन्हें निवेशक भी पसंद करते हैं और उनका विकास भी तेज़ होती है!

हमारे रेगुलेटर भी इस अच्छी सोच को आगे बढ़ा रहे हैं। उनके ESG नियम और ग्रीन बॉन्ड्स का बढ़ता चलन, कंपनियों के लिए एक ऊँचा बेंचमार्क सेट कर रहे हैं। जैसे सोलर एनर्जी, बिजली से चलने वाली गाड़ियाँ (EV), और नए तरह के इंफ्रास्ट्रक्चर बनाने वाली कंपनियाँ, अगले बड़े IPO लाने की तैयारी में हैं। यानी आपके पास भारत के भविष्य की ग्रोथ में भागीदार बनने का शानदार मौका है।

आम निवेशक भी अब बहुत समझदार और चौकत्रे हो गए हैं। वो ऐसी कंपनियों को चुन रहे हैं जो पारदर्शी, ईमानदार और अच्छी तरह से मैनेज्ड हैं। यह समझदारी हमारे भारतीय बाज़ार को और ताक़तवर बना रही है, जिससे दुनिया में हमारा नाम और सम्मान बढ़ रहा है।

इस संस्करण के IPO World के साथ, हमारा उद्देश्य आपको व्यावहारिक, प्रासंगिक और भविष्य-केंद्रित जानकारियाँ प्रदान करना है। देखिए, बाज़ार का भविष्य सिर्फ पैसा जुटाने से नहीं बनता, बल्कि भरोसा और ऊँचे स्टैंडर्ड्स कायम करने से बनता है। इस सफ़र में, कमाई और अच्छा काम दोनों साथ-साथ चलेंगे, जिससे कंपनी और निवेशक, दोनों का फ़ायदा होगा।

ढेर सारा प्यार और शुभकामनाएँ,



सुश्री अनुष्का नेगी

एडिटर इन चीफ़

आईपीओ वर्ल्ड मैगज़ीन

आईपीओ वर्ल्ड

चौथा संस्करण, सितंबर 2025



एडिटर इन चीफ
अनुष्का नेगी

सीनियर एडिटर
मनोज मौर्य

एक्जीक्यूटिव 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 विषय

सस्टेनेबिलिटी और प्रॉफिटेबिलिटी: भारतीय कंपनियों के लिए नया दौर



IPO World के हर संस्करण का एक ऐसा विषय होता है जो भारत के कैपिटल मार्केट्स की बदलती प्राथमिकताओं को दर्शाता है। इस बार का विषय है—सस्टेनेबिलिटी (स्थिरता) और प्रॉफिटेबिलिटी (मुनाफ़ा) का बढ़ता तालमेल। काफी समय तक ऐसा माना जाता था कि अगर कंपनियाँ पर्यावरण व सामाजिक ज़िम्मेदारी पर ध्यान देंगी, तो मुनाफ़ा कम होगा। लेकिन अब बाज़ार यह साबित कर रहा है कि दोनों चीज़ें साथ-साथ बढ़ सकती हैं—और इससे कंपनियाँ और भी मजबूत, टिकाऊ और भरोसेमंद बनती हैं।

भारतीय कंपनियों के लिए यह विषय विशेष रूप से महत्वपूर्ण है। आज के ग्लोबल निवेशक सिर्फ़ फ़ाइनेंशियल स्टेटमेंट ही नहीं देखते, बल्कि यह भी देखते हैं कि कंपनियाँ पर्यावरण और समाज पर अपने प्रभाव को कैसे संभालती हैं।

SEBI ने विस्तृत ESG रिपोर्टिंग को अनिवार्य किया है*, और ग्रीन व सस्टेनेबिलिटी लिंक्ड निवेशों में पैसा बढ़ रहा है। ऐसे में भारतीय जारीकर्ताओं (issuers) को इस वैश्विक परिवर्तन के साथ तालमेल बैठाना जरूरी हो गया है। जो कंपनियाँ पारदर्शी, जिम्मेदार और दूरदर्शी बनकर सामने आती हैं, वे बेहतर वैल्यूएशन और दीर्घकालिक निवेशकों का विश्वास हासिल करने में सफल होती हैं।

IPO World में हम अपने प्रमुख IPO Education Series को जारी रखे हुए हैं। इस संस्करण में भी विशेषज्ञों की राय, व्यावहारिक मार्गदर्शन और केस स्टडीज़ शामिल हैं। हमारा उद्देश्य स्पष्ट है—संस्थापकों, निवेशकों और पेशेवरों के लिए IPO प्रक्रिया को आसान और समझने योग्य बनाना और साथ ही ESG आधारित लिस्टिंग जैसे नए ट्रेंड्स पर प्रकाश डालना।

शिक्षा और गहन विश्लेषण को मिलाकर, हम अपने पाठकों को ऐसे भविष्य के लिए तैयार करना चाहते हैं, जहाँ पूँजी जुटाना उतना ही विश्वसनीय होगा जितना कि वित्तीय प्रदर्शन।

A person wearing a yellow sweater is looking at a tablet computer. The tablet screen displays a bar chart with a lightning bolt effect. The chart has several bars of varying heights and colors (yellow, green, red). The background is a wooden table with a cup of coffee. The text is overlaid on the image in a large, white, bold font.

ताज़ा अपडेट्स और मार्केट ट्रेंड्स की झलक

भारत का आर्थिक केंद्र

2025 के IPO में फैक्ट्रियाँ और कंस्यूमर कंपनियाँ बनीं लीडर



2025 में भारतीय IPO बाज़ार एक रोमांचक नए मोड़ पर आ गया है। इस साल, इंडस्ट्रियल और उपभोक्ता सामान बेचने वाली कंपनियाँ (Consumer Discretionary) सेंटर स्टेज पर आ गई हैं। इस बार शेयर बाज़ार में आम मैन्युफैक्चरिंग, इंफ्रास्ट्रक्चर और रोजमर्रा के सामान बनाने वाली कंपनियाँ, हमेशा चर्चा में रहने वाली टेक और फाइनेंस कंपनियों को पीछे छोड़ रही हैं। इससे निवेशक और आम जनता दोनों हैरान हैं और ध्यान खींच लिया है।

2025 में IPO का नज़ारा कैसे बदला?

पहले, भारत का IPO बाज़ार ज़्यादातर बैंक, NBFCs और टेक्नोलॉजी कंपनियों के कब्जे में था। पर 2025 एक अलग कहानी दिखा रहा है। इस साल अगस्त तक, इंडस्ट्रियल सेक्टर में रिकॉर्ड नौ IPO आए और वह सबसे आगे निकल गया। वहीं उपभोक्ता सामान बेचने वाली कंपनियाँ सात IPO के साथ ठीक पीछे थीं। यह दिखाता है कि भारत की असली अर्थव्यवस्था—यानी फैक्ट्रियाँ, सड़क बनाने वाले, सामान बनाने वाले और रोजमर्रा की चीज़ों का व्यवसाय-कई सालों में पहली बार प्राइमरी मार्केट (IPO बाज़ार) का नेतृत्व कर रहे हैं।

फैक्ट्रियाँ और इंफ्रास्ट्रक्चर: भारत की विकास महत्वाकांक्षा पर सवार

सरकारी समर्थन, तेज़ी से बन रहे इंफ्रास्ट्रक्चर और मशहूर "मेक इन इंडिया" पहल के कारण भारत में इंडस्ट्रियल तेज़ी से बढ़ रहे हैं। सड़क, निर्माण, ऊर्जा और मशीनरी जैसे सेक्टरों की कंपनियाँ जनता से पैसा

जुटा रही हैं ताकि वे अपना बिज़नेस बढ़ा सकें, बेहतरीन टेक्नोलॉजी अपना सकें और बढ़ती अर्थव्यवस्था की ज़रूरतों को पूरा कर सकें।

उदाहरण के लिए, Highway Infrastructure का IPO 300 गुना से ज़्यादा सब्सक्राइब हुआ और लिस्टिंग के कुछ ही दिनों में शेयर की कीमत 81% उछल गई—यह दलाल स्ट्रीट पर चर्चा का विषय बन गया। क्वालिटी पावर इलेक्ट्रिकल इक्विपमेंट ने लिस्टिंग के बाद निवेशकों को 87% का शानदार रिटर्न दिया। ऊर्जा भंडारण पर फोकस कंपनी फोकस ने लगभग 98% का मुनाफ़ा देकर बाज़ार पर नज़र रखने वालों की पसंदीदा बन गई।

ऑटो पार्ट्स बनाने वाली कंपनी बेलराइज इंडस्ट्रीज ने भी ज़ोरदार शुरुआत की, जिससे पता चलता है कि 'आत्म-निर्भर भारत' और बढ़ती वाहन बिक्री के कारण ऑटोमोबाइल सेक्टर में कितनी माँग है।

कंस्यूमर डिस्क्रीशनल सेक्टर: भारत की नई मिडिल क्लास की पसंद और पहल

पहले, 'ज़रूरतों' के बजाय 'इच्छाओं' को बेचने वाली कंपनियाँ (जैसे फैशन, यात्रा, लक्ज़री सामान, इलेक्ट्रॉनिक्स) IPO निवेशकों के लिए जोखिम भरी मानी जाती थीं। लेकिन भारत के मिडिल क्लास वालों की इनकम और आकांक्षाएँ (Aspirations) बढ़ने से अब यह बात सही नहीं रही। इस सेक्टर के IPOs ने सबका ध्यान खींचा।

एक बेहतरीन उदाहरण है Aditya Infotech (जो हेल्थकेयर से बैंकिंग तक के उद्योगों के लिए आधुनिक तकनीक सप्लाई करती है)

का IPO न केवल 100 गुना से ज़्यादा सब्सक्राइब हुआ, बल्कि लिस्टिंग के तुरंत बाद 58% रिटर्न भी दिया। NSDL (नेशनल सिक्वो-रिटीज डिपॉजिटरी लिमिटेड), जो आम निवेशकों के लिए एक मज़बूत स्तंभ है, इसका IPO 41 गुना से ज़्यादा सब्सक्राइब हुआ और लिस्टिंग पर 50% की बढ़त दर्ज की—यह दिखाता है कि भारतीय उपभोक्ता भरोसेमंद सेवाओं की माँग कर रहे हैं।

इलेक्ट्रिक वाहन बनाने वाली कंपनी Ola Electric Mobility इस साल का "आम लोगों का IPO" था, जिसने साबित किया कि परिवहन के भविष्य में पहली बार बाज़ार में आने वाले खिलाड़ी भी दिलचस्पी ले रहे हैं। ई-कॉमर्स की बड़ी कंपनियाँ Firstcry और Flipkart भी IPO की तैयारी में हैं, जिसका मतलब है कि भारतीय माता-पिता और ऑनलाइन ख़रीदारी करने वाले अब देश की निवेश कहानी का असली हिस्सा बन गए हैं।

ऐसा अभी क्यों हो रहा है?

यह क्षेत्रीय बदलाव कोई संयोग नहीं है। सरकारी प्रोत्साहन (जैसे PLI योजना), बेहतर नीतियों और शहरों तथा गाँवों में मज़बूत ख़पत ने इसमें अहम भूमिका निभाई है। पिछली उथल-पुथल के बाद, कंपनियाँ अब सार्वजनिक लिस्टिंग को केवल पैसा जुटाने का नहीं, बल्कि सम्मान और पहचान पाने का तरीका मानती हैं। दिलचस्प बात यह है कि कई टेक और फाइनेंस कंपनियों ने या तो सही वैल्यूएशन का इंतज़ार किया या वैश्विक मुश्किलों के कारण अपने IPO टाल दिए। इस वजह से "असली अर्थव्यवस्था"—फैक्ट्रियों, इलेक्ट्रॉनिक्स और शहरी रिटेल बिज़नेस को आगे आने का मौका मिला।

IPO पार्टी का अगला पड़ाव क्या है?

अगर मौजूदा लिस्टिंग लाइनअप देखें, तो यह इंडस्ट्रियल और उपभोक्ता लहर अभी शुरू ही हुई है। JSW Cement, OYO और लाइफस्टाइल इलेक्ट्रॉनिक्स ब्रांड boAt जैसे बड़े नाम IPO के लिए तैयार हैं।

कंपनियाँ केवल पैसे के लिए बाज़ार में नहीं आ रहीं—वे भारतीय निवेशकों से भरोसा और लंबे समय तक साथ चाहती हैं।



आम भारतीयों के लिए इसका क्या मतलब है?

इस उछाल का मतलब है कि भारतीय IPO अब सिर्फ टेकीज़ और बैंकरों का खास क्लब नहीं रह गए हैं। लोग अब उन कंपनियों को देख रहे हैं जिन्हें वे जानते हैं—सड़क बनाने वाले, ऑटो पार्ट्स बनाने वाले, मोबाइल और स्कूटर कंपनियाँ, बड़ी ऑनलाइन दुकानें—जो आखिरकार शेयर बाज़ार में चमकने का मौका पा रही हैं। जैसे-जैसे ज़्यादा उपभोक्ता ब्रांड और विनिर्माता लिस्ट हो रहे हैं, छोटे शहरों के पहली बार निवेश करने वाले लोग भी ज़्यादा आत्मविश्वास महसूस कर रहे हैं।

निष्कर्ष

2025 की भारतीय IPO कहानी सिर्फ नंबरों और स्टॉक की कीमतों से कहीं ज़्यादा है। यह भारत की असली अर्थव्यवस्था के बड़े होने का संकेत है—जहाँ फैक्ट्रियाँ दौड़ रही हैं, लोग बड़े सपने देख रहे हैं और भरोसेमंद घरेलू नाम सार्वजनिक होने की हिम्मत दिखा रहे हैं। निवेशकों, बिज़नेस मालिकों और आम नागरिकों के लिए, यह एक ज़्यादा संतुलित और अवसरों से भरे शेयर बाज़ार युग की बस शुरुआत है।



अमेरिकी टैरिफ़ सुनामी:

50% ड्यूटी से भारत के विकास, निर्यात और नौकरियों को कितना खतरा?



परिचय

अमेरिका ने, राष्ट्रपति ट्रम्प के नेतृत्व में, भारतीय निर्यात पर टैरिफ़ (आयात शुल्क) में भारी बढ़ोत्तरी की घोषणा की है, जिससे कई सामानों पर ड्यूटी 50% तक बढ़ गई है। यह बड़ा कदम, महीनों के आर्थिक टकराव और रूस के तेल पर असहमति के बाद आया है, जो अमेरिका के "अपने देश को पहल" देने की नीति को दिखाता है। इस टैरिफ़ की डेडलाइन पास आ रही है और भारत की अर्थव्यवस्था और लाखों नौकरियों पर बड़ा खतरा मंडरा रहा है। IPO World के लिए यह लेख अर्थशास्त्रियों, नीति निर्माताओं और उद्योग जगत की ताज़ा राय का इस्तेमाल करके इस चुनौती, सेक्टरों पर इसके प्रभाव और भारत की संभावित प्रतिक्रियाओं को आसान भाषा में समझाता है।

नए अमेरिकी टैरिफ़ क्या हैं और क्यों लग रहे हैं?

यह टैरिफ़ विवाद सिर्फ़ पैसे का खेल नहीं है। अमेरिका ने भारतीय प्रोडक्ट्स की एक लंबी लिस्ट पर 25% टैरिफ़ की दो किश्तें लगाई हैं। अगर जल्द ही कोई समाधान नहीं निकलता, तो अगस्त के अंत तक हीरे, कपड़े, चमड़ा और केमिकल्स जैसे भारतीय सामानों को अमेरिका में घुसने पर 50% ड्यूटी देनी पड़ सकती है।

अमेरिका का आधिकारिक तर्क यह है कि वे रूस के साथ भारत के मज़बूत आर्थिक संबंधों—खासकर तेल खरीदने के लिए भारत को 'सज़ा' देना चाहते हैं। लेकिन यह ट्रम्प के उस पुराने वादे को भी दिखाता है कि वह आयात पर रोक लगाकर अमेरिकी नौकरियों की रक्षा करेंगे।

सीधा असर: निर्यात क्षेत्र मुश्किल में

अमेरिका भारत के सामान निर्यात के लिए सबसे बड़ा बाज़ार है, जहाँ 2024-25 में लगभग \$86-87 बिलियन का निर्यात हुआ था। इस प्रवाह को निशाना बनाकर, टैरिफ़ हर साल करीब \$30-\$35 बिलियन के निर्यात को बड़े खतरे में डाल रहे हैं।

कपड़ा, हीरे, गहने, चमड़ा और समुद्री उत्पाद जैसे बड़े और ज्यादा लोगों को नौकरी देने वाले उद्योगों के निर्यातक पहले ही बता रहे हैं कि उनके ऑर्डर घट रहे हैं, भुगतान देर से हो रहा है, और खरीदार अब वियतनाम, बांग्लादेश और मैक्सिको जैसे देशों से सामान लेने लगे हैं।

सबसे ज़्यादा प्रभावित होने वाले क्षेत्र:

सेक्टर	भारत के निर्यात में अमेरिकी हिस्सा (%)	प्रभावित मुख्य राज्य	कितनी नौकरियाँ निर्भर	टैरिफ़ से अनुमानित ख़तरा
रत्न और आभूषण (Jewellery)	25	गुजरात, महाराष्ट्र	50 लाख से ज़्यादा	50% तक निर्यात घाटा, फैक्ट्रियाँ बंद होने का ख़तरा
कपड़ा और परिधान (Apparel)	29	तमिलनाडु, पश्चिम बंगाल	80 लाख से ज़्यादा	45% तक निर्यात में कमी, मुनाफ़ा घटना
चमड़ा (Leather)	33	उत्तर प्रदेश, तमिलनाडु, पंजाब	30 लाख से ज़्यादा	ऑर्डर दक्षिण-पूर्व एशिया जा रहे हैं, छंटनी
समुद्री उत्पाद (Marine)	45	आंध्र, केरल, बंगाल	25 लाख	बाज़ार का हिस्सा घटना, पुराने कॉन्ट्रैक्ट पर फिर बात

यह वो क्षेत्र हैं जो 'नौकरियाँ पैदा करने वाला' विकास करते हैं—छोटे शहरों और ग्रामीण भारत में लाखों लोगों को रोज़गार देते हैं, जिससे उन्हें ऊपर उठने का मौका मिलता है।

GDP पर कितना बड़ा झटका लग सकता है?

अलग-अलग एजेंसियों ने अनुमान लगाया है कि 2025-26 में GDP (सकल घरेलू उत्पाद) को 0.20% से 0.50% तक का नुकसान हो सकता है—जो ₹45,000 करोड़ से ₹1,10,000 करोड़ तक के आउटपुट का नुकसान है। UBS, मूडीज़ और कोटक इंस्टीट्यूशनल इक्विटीज का अनुमान है कि निर्यात में \$25-\$35 बिलियन का घाटा होगा। अगर यह टैरिफ़ धीरे-धीरे ज़्यादा क़ीमती या रणनीतिक क्षेत्रों में फैलता है, तो आर्थिक नुकसान को पलटना बहुत मुश्किल होगा।



रोज़गार संकट: नौकरियों के नुकसान का डर



सामाजिक असर और भी गंभीर है। भारत में "रोज़गार-रहित विकास" यानी GDP बढ़ रहा है, लेकिन नौकरियाँ कम बन रही हैं, यह एक बड़ी चुनौती है। कपड़ा, गहने और चमड़ा जैसे क्षेत्र श्रम-प्रधान हैं; यहाँ काम करने वालों का बड़ा हिस्सा असंगठित है, जिनके पास कोई सामाजिक सुरक्षा नहीं होती।

जैसे ही घरेलू और निर्यात की माँग घटती है, छंटनी का खतरा बढ़ जाता है। इसका असर युवाओं और महिलाओं की बेरोज़गारी पर पड़ता है और ग्रामीण क्षेत्रों में तनाव बढ़ सकता है। शोध दिखाते हैं कि सबसे गरीब और असुरक्षित मजदूर सबसे पहले प्रभावित होते हैं, जिससे आय की असमानता और बढ़ती है।



भारत की निर्यात महत्वाकांक्षाएँ खतरे में क्यों हैं?

भारत की हालिया औद्योगिक नीतियाँ—जैसे मेक इन इंडिया और “चीन+1” रणनीति—वैश्विक बाज़ार, विदेशी निवेश और मज़बूत सप्लाई चेन पर निर्भर हैं। अमेरिका द्वारा लगाए गए उच्च टैरिफ़ इस योजना को चुनौती दे सकते हैं, क्योंकि ग्राहक आसान और कम महंगे विकल्प चुन सकते हैं। इसका मतलब है कि भारत वैश्विक वैल्यू चेन में शामिल होने का मौका खो सकता है।

क्या भारत अपने घरेलू बाज़ार पर निर्भर रह सकता है?

कुछ रिपोर्ट्स, जैसे S&P ग्लोबल, यह सुझाव देती हैं कि भारत की घरेलू अर्थव्यवस्था बड़ी है। इसलिए निर्यात में नुकसान होने पर भी असर सीमित रहेगा। अमेरिका को होने वाला निर्यात भारत के कुल GDP का लगभग 2% है। इसका मतलब है कि 0.2% से 0.5% की गिरावट कोई बड़ा संकट नहीं है। मज़बूत घरेलू माँग, चल रहे इंफ्रा-स्ट्रक्चर प्रोजेक्ट और संभावित नीतिगत बदलाव इस नुकसान को कम करने में मदद करेंगे।

कॉरपोरेट इंडिया के लिए नए खतरे

इन हालातों का असर सीधे भारत के फाइनेंशियल मार्किट और कर्ज लेने के माहौल पर पड़ रहा है। ग्लोबल स्तर पर लिक्विडिटी में कमी आ रही है, रिस्क बढ़ रहा है और बाहरी कर्ज भी ज़्यादा महंगा पड़ रहा है। इसका मतलब है—बड़े प्रोजेक्ट आगे बढ़ सकते हैं, कंपनियों की नकदी पर दबाव बढ़ सकता है और नए स्टार्टअप या MSME के लिए पैसा जुटाना और मुश्किल हो जाएगा। अगर विदेशी निवेशक अपना निवेश धीमा कर दें या वापस खींच लें, तो रुपया कमजोर पड़ सकता है। इससे महंगाई बढ़ने का खतरा होगा और ब्याज दरों व कैपिटल स्पेंडिंग पर भी दबाव आएगा।

भारत कैसे जवाब देगा? सरकार और इंडस्ट्री की तैयारी

सरकार और उद्योग दोनों तेज़ी से एक्टिव हो गए हैं। मुख्य कदम यह हैं:

- ◆ अमेरिका से महत्वपूर्ण सेक्टर्स में छूट के लिए सीधा संवाद और दबाव बढ़ाना।
- ◆ EU, UK और खाड़ी देशों के साथ फ्री-ट्रेड एग्रीमेंट्स को तेज़ी से आगे बढ़ाना, ताकि एक्सपोर्ट मार्किट US पर निर्भर न रहे।
- ◆ मुश्किल में पड़े सेक्टर्स के लिए EPCG और PLI स्कीम्स को फास्ट-ट्रैक करना।
- ◆ MSMEs को डिजिटल टूल्स, ऑटोमेशन, ब्रांडिंग और डिज़ाइन अपग्रेड में मदद देना।
- ◆ भारतीय उत्पादों की पहचान बेहतर बनाने के लिए पारदर्शिता, ESG स्टैंडर्ड और डिलीवरी टाइम में सुधार करना।

इसी बीच, भारतीय अधिकारी लगातार बातचीत में जुटे हुए हैं और उम्मीद है कि 21 दिनों की समय सीमा से पहले समझौता हो जाए, ताकि हालात पूरी तरह से ट्रेड वॉर में न बदलें।

छवि को नुकसान और निवेशकों की चिंता

राष्ट्रपति ट्रंप का भारत को “dead economy” कहना कई निवेशकों ने नज़रअंदाज़ किया, लेकिन ऐसी बातें भारत की इमेज पर असर डालती हैं। भले ही कोई पॉलिसी न बदली हो, दुनिया में बने ऐसे माहौल से पूंजी का बहाव बदल सकता है। निवेशक भारत को थोड़ा ज़्यादा “रिस्की” मानकर पैसा डालने से हिचक सकते हैं। नतीजा—सिर्फ छोटे समय की ट्रेड परेशानी नहीं, बल्कि लंबे समय में भी निवेश की रफ्तार धीमी पड़ सकती है अगर भारत की वैश्विक पकड़ कमजोर होती दिखे।

निष्कर्ष: संकट या नया मोड़?

प्रस्तावित 50% टैरिफ़ भारत की एक्सपोर्ट क्षमता पर 1991 के बाद से सबसे बड़ा बाहरी खतरा है। GDP और रोज़गार पर इसका असर साफ दिखेगा लेकिन बड़ा सवाल यह है कि क्या भारत इस संकट को एक मौके में बदल सकता है? क्या हम तेज़ी से सुधार कर पाएंगे? उत्पादकता बढ़ा पाएंगे? बेहतर और हाई-वैल्यू एक्सपोर्ट बना पाएंगे? नए ट्रेड पार्टनर जोड़ पाएंगे? आने वाले कुछ हफ्ते बेहद अहम हैं। यही तय करेंगे कि भारत की ग्रोथ स्टोरी रुकती है, मुड़ती है या नए आत्मविश्वास के साथ आगे बढ़ती है।



IPO राउंड-अप: हाल की मुख्य झलकियाँ

अगस्त 2025 में भारत का IPO बाज़ार काफी सक्रिय रहा। मेनबोर्ड से लेकर SME कंपनियों तक—सबने लिस्टिंग की और निवेशकों ने भी अच्छी दिलचस्पी दिखाई। हालाँकि ज़्यादातर IPOs में लिस्टिंग डे पर बहुत बड़े मुनाफे नहीं दिखे, फिर भी JSW Cement, BlueStone Jewellery & Lifestyle और NSDL जैसे बड़े नामों ने पूरा माहौल गर्म रखा। साथ ही कई SME IPO भी आए, जिससे अलग-अलग सेक्टरों में अच्छी गहराई देखने को मिली।

अगस्त में कुल 13 मेनबोर्ड IPOs ने लगभग ₹15,200 करोड़ जुटाए, जबकि 28 SME IPOs ने करीब ₹1,345 करोड़ इकट्ठा किए। यह सितंबर 2024 के बाद SME सेक्टर की सबसे अच्छी फंडरेजिंग रही, जो दिखाती है कि प्राइमरी मार्किट में अभी भी नकदी की मज़बूत उपलब्धता है।

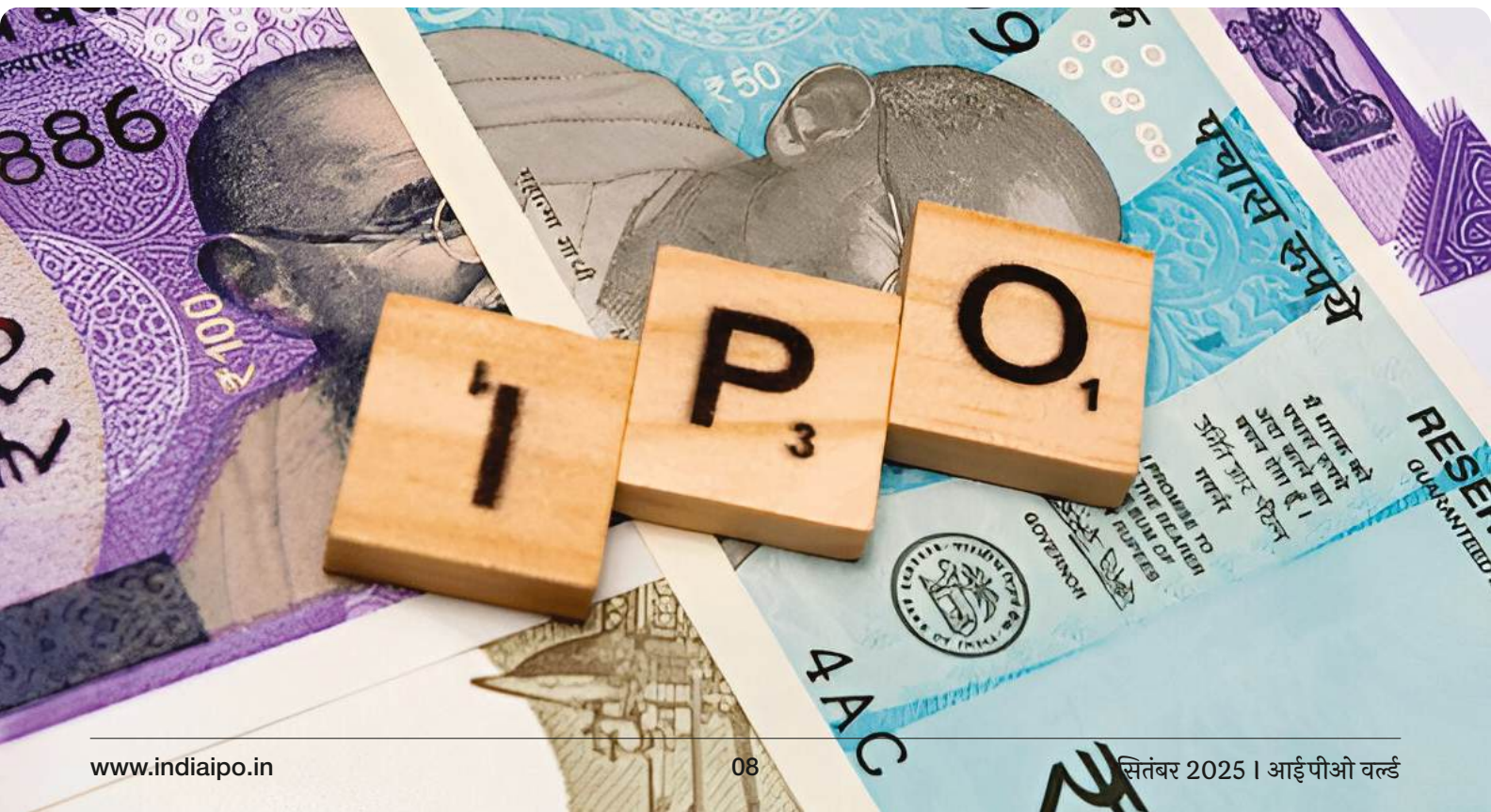
कुछ IPOs ने बेहतरीन लिस्टिंग गेन दिए, लेकिन विशेषज्ञों का कहना है कि ऊँचे वैल्यूएशन की वजह से औसत डे-वन रिटर्न थोड़े कम रहे। इसके बावजूद, भारतीय और विदेशी दोनों तरह के निवेशकों की भागीदारी मज़बूत बनी रही।

कुल मिलाकर, अगस्त का महीना जुलाई जितना ही व्यस्त रहा—मेनबोर्ड और SME को मिलाकर लगभग 40 IPOs मार्किट में आए। यह साफ दिखाता है कि नई लिस्टिंग्स के प्रति रुचि लगातार जारी है और भारत का IPO बाज़ार अभी भी बहुत स्वस्थ और मज़बूत स्थिति में है।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तारीख	लिस्टिंग दिन लाभ (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	बोर्ड	कंपनी क्या करती है
सावालिया फूड प्रोडक्ट्स	Aug 14, 2025	99.50%	34.83	SME	पैकड और प्रोसेस्ड फूड
फ्लायएसबीएस एविएशन	Aug 8, 2025	99.49%	102.53	SME	रीजनल एयर सर्विसेज
हाइवे इंफ्रास्ट्रक्चर	Aug 12, 2025	73%	130	Mainboard	सड़क और इंफ्रा
आदित्य इंफोटेक	Aug 5, 2025	60.39%	1,300.59	Mainboard	आईटी और टेक सेवाएँ
श्री लोटस डेवलपर्स	Aug 6, 2025	30.45%	792.21	Mainboard	रियल एस्टेट
रीगल रिसोर्सेज	Aug 20, 2025	29.00%	306	Mainboard	रिसोर्स और स्पेशलिटी प्रोडक्ट
बीएलटी लॉजिस्टिक्स	Aug 11, 2025	27.32%	9.72	Mainboard	लॉजिस्टिक्स
पटेल केम स्पेशियलिटीज	Aug 1, 2025	24.40%	58.8	SME	स्पेशलिटी केमिकल्स

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तारीख	लिस्टिंग दिन लाभ (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	बोर्ड	कंपनी क्या करती है
कैश योर ड्राइव मार्किटिंग	Aug 7, 2025	21%	60.79	SME	मार्किटिंग सेवाएँ
मेहुल कलर्स	Aug 6, 2025	19.49%	21.66	SME	डाई और कलरेंट्स
मेडिस्टेप हेल्थकेयर	Aug 18, 2025	17.09%	16.1	SME	हेल्थकेयर वितरण
एनएसडीएल	Aug 6, 2025	17.00%	4,010.95	Mainboard	सिक्योरिटी डिपॉजिटरी
शांति गोल्ड इंटरनेशनल	Aug 1, 2025	15.27%	360.11	Mainboard	गोल्ड ज्वेलरी
सेलो-रैप इंडस्ट्रीज़	Aug 1, 2025	13.86%	30.28	SME	पैकेजिंग फिल्म
पटेल रिटेल	Aug 26, 2025	12.82%	451.25	Mainboard	सुपरमार्केट चेन
एएनबी मेटल कास्ट	Aug 18, 2025	10.38%	49.92	SME	मेटल कास्टिंग
एआरसी इन्सुलेशन	Aug 29, 2025	10.20%	41.19	SME	इलेक्ट्रिक इंसुलेशन
पार्थ इलेक्ट्रिकल्स	Aug 11, 2025	7.47%	50	SME	इलेक्ट्रिकल पैनल
विक्रम सोलर	Aug 26, 2025	7.35%	410.71	Mainboard	सोलर मॉड्यूल
नॉलेज रियल्टी ट्रस्ट	Aug 18, 2025	6.24%	4,800	Mainboard	रियल एस्टेट REIT
एम एंड बी इंजीनियरिंग	Aug 6, 2025	6.14%	650	Mainboard	कंस्ट्रक्शन

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तारीख	लिस्टिंग दिन लाभ (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	बोर्ड	कंपनी क्या करती है
ब्लूस्टोन ज्वेलरी	Aug 19, 2025	5.61%	58.8	Mainboard	ज्वेलरी रिटेल
कॉनप्लेक्स सिनेमा	Aug 14, 2025	5.59%	60.79	SME	मल्टीप्लेक्स
उमिया मोबाइल	Aug 4, 2025	4.21%	21.66	SME	मोबाइल व एक्सेसरीज
टैकॉन नेटवर्क्स	Aug 6, 2025	3.19%	16.1	SME	नेटवर्किंग सेवाएँ
ऑल टाइम प्लास्टिक्स	Aug 14, 2025	3.02%	4,010.95	Mainboard	प्लास्टिक प्रोडक्ट्स
भदौरा इंडस्ट्रीज	Aug 11, 2025	2.86%	360.11	SME	इंडस्ट्रियल प्रोडक्ट्स
श्रीजी शिपिंग ग्लोबल	Aug 26, 2025	1.23%	30.28	Mainboard	शिपिंग और लॉजिस्टिक्स

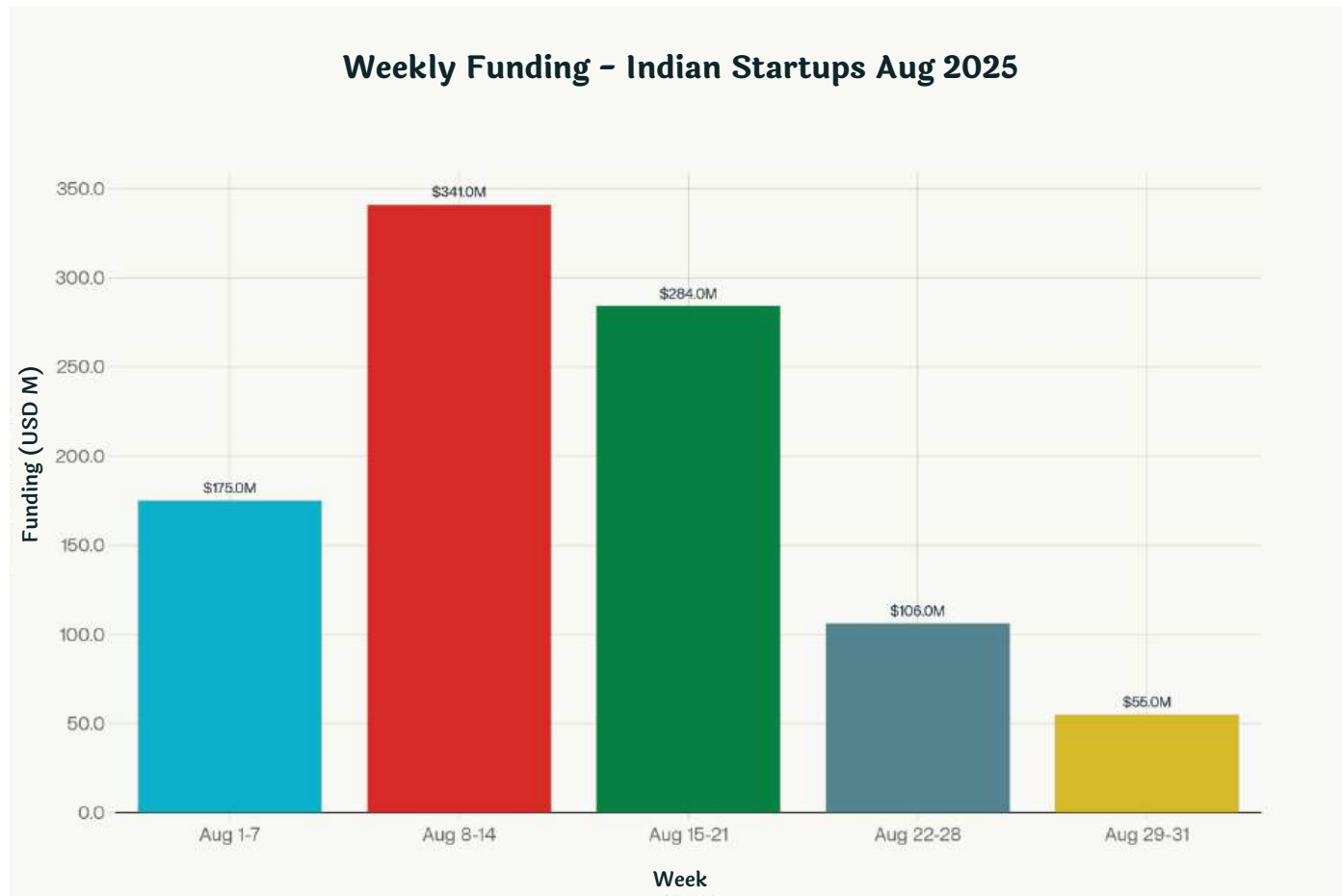


अगस्त 2025: स्टार्टअप फंडिंग में नई रफ़्तार

अगस्त 2025 में भारत के स्टार्टअप्स ने 100 डील्ल्स के ज़रिए 961 मिलियन डॉलर जुटाए। यह दिखाता है कि भारतीय स्टार्टअप इकोसिस्टम कितनी मज़बूती के साथ आगे बढ़ रहा है—खासकर जुलाई की धीमी फंडिंग के बाद यह एक मज़बूत वापसी है।

इस महीने फंडिंग में ग्रोथ-स्टेज राउंड्स का दबदबा रहा। फिनटेक, ई-कॉमर्स, AI और हाउसिंग फाइनेंस जैसे सेक्टर्स में भी अच्छी गतिविधि दिखी। यह साफ तौर पर दिखाता है कि भारतीय बाज़ार मज़बूत हो रहा है और निवेशकों का भरोसा लगातार बढ़ रहा है।

इस हफ़्ते की फंडिंग का पूरा हाल



पहला सप्ताह: 1-7 अगस्त

अगस्त के पहले हफ्ते में भारतीय स्टार्टअप्स ने 28 डील्ल्स से 175 मिलियन डॉलर जुटाए।

इस दौरान D2C ब्रांड्स और सस्टेनेबिलिटी टेक ने सबसे ज़्यादा ध्यान खींचा। प्रमुख निवेश इस प्रकार रहे:

- ◆ द स्लिप कंपनी(D2C मैट्रेस) – \$56M (Series C)
- ◆ रेने कॉस्मेटिक्स(ब्यूटी D2C) – \$30M (Series C)
- ◆ कोर एनर्जी सिस्टम्स(क्लीन एनर्जी) – \$24M (Growth Round)

शुरुआती चरण में भी दिलचस्प फंडिंग देखने को मिली— डीपीडी ज़ीरो ने \$7M और ज़ोवियन एयरोस्पेस ने \$2.5M जुटाए।

दूसरा सप्ताह: 8-14 अगस्त – मेगा राउंड्स ने फंडिंग रफ़्तार बढ़ाई

इस हफ्ते फंडिंग तेज़ी से बढ़कर 29 डील्ल्स में 341 मिलियन डॉलर तक पहुँच गई। तीन बड़े राउंड्स ने माहौल गर्म रखा:

- ◆ टूमेड्स(E-Pharmacy) – \$85M (Series C)
- ◆ ज़ेद्यो(Quick Commerce) – \$46M (Series G)
- ◆ डार्विनबॉक्स(HR Tech) – \$40M (Growth Round)
- ◆ अरिन्ट्रा(Healthcare AI) – \$21M (Series A)

इसके अलावा, कई AI स्टार्टअप्स और फिनटेक प्लेटफॉर्म ने भी Seed से Series A तक अच्छे निवेश हासिल किए।

तीसरा सप्ताह: 15-21 अगस्त – कम डील्ल्स, लेकिन मज़बूत पूंजी प्रवाह

सिर्फ 15 डील्ल्स के बावजूद, इस हफ्ते 284 मिलियन डॉलर का निवेश आया। मुख्य आकर्षण:

- ◆ वीवर सर्विसेज(Housing Finance) – \$170M (Growth Round)
- ◆ ऐमनेक्स टेक्नोलॉजीज(AI/Tech) – \$53M (Growth Round)
- ◆ आर फॉर रैबिट(Baby Products) – \$27M (Series B)
- ◆ कीवी(Digital Lending) – \$25M (Series B)

इसके साथ ही गोल्डी सोलर ने \$16M जुटाए, जिससे सोलर मैनुफैक्चरिंग और अन्य सेक्टर में भी सक्रियता दिखी।

चौथा सप्ताह: 22-28 अगस्त – फंडिंग में ठहराव, अर्ली-स्टेज स्टार्टअप्स ने संभाला मोर्चा

इस हफ्ते 16 डील्ल्स में 106 मिलियन डॉलर की फंडिंग दर्ज हुई। कुछ अहम निवेश:

- ◆ बियॉन्ड एप्लायंसेज(Smart Kitchen Appliances) – \$4M (सीरीज़ A)
- ◆ हाउस ऑफ़ बिरयानी(QSR) – शुरुआती फंडिंग का दौर

इसके साथ ही कुल 9 शुरुआती चरण के स्टार्टअप्स ने मिलकर \$12M जुटाए— इनमें बायोटेक, वेयरबल डिवाइस और AI प्लेटफॉर्म जैसी कैटेगरीज़ शामिल रहीं।

पाँचवा सप्ताह: 29-31 अगस्त – महीने का मज़बूत अंत, फिनटेक ने मारी बाज़ी

अगस्त के आखिरी तीन दिनों में 12 स्टार्टअप्स ने 55 मिलियन डॉलर जुटाए—सबसे बड़ा फोकस फिनटेक पर रहा:

- ◆ ट्रांसबैंक(Banking Infra) – \$25M (Series B)
- ◆ कीवी(Digital Lending) – \$24M (Series B)
- ◆ ऑल्टिम क्रेडो होम फाइनेंस – \$19.5M (Growth Round)
- ◆ क्रेडराइट(NBFC) – \$10M (Expansion Funding)
- ◆ विज़कॉमर्स(AI E-commerce) – \$8M (Series A)

इसके अलावा 18 अर्ली-स्टेज स्टार्टअप्स ने मिलकर \$42.3M जुटाए— इनमें वुट्टो ने अकेले \$7M से निवेशकों का ध्यान खींचा। AI ऑटोमेशन सेक्टर में M&A गतिविधियाँ भी जारी रहीं।



अगस्त 2025 की फंडिंग का सारांश

सप्ताह	फंडिंग (USD)	डील्स	मुख्य हाईलाइट्स (कंपनियाँ)	प्रमुख सेक्टर
1-7 अगस्त	\$175 मिलियन	28	द स्लीप कंपनी, रिने, कोर एनर्जी	D2C, स्वच्छ ऊर्जा
8-14 अगस्त	\$341 मिलियन	29	टूमेड्स, जेष्टो, डार्विनबॉक्स, अरिन्ट्रा	हेल्थटेक, HR टेक, क्विक कॉमर्स
15-21 अगस्त	\$284 मिलियन	15	वीवर सर्विसेज, अग्रेक्स, आर फॉर रैबिट	हाउसिंग फाइनेंस, AI
22-28 अगस्त	\$106 मिलियन	16	स्मार्ट किचन, हाउस ऑफ बिरयानी, स्टांजा लिविंग	AI, फूडटेक
29-31 अगस्त	\$55 मिलियन	12	ट्रांसबैंक, कीवी, अल्टम क्रेडो, क्रेडराइट, विजकॉमर्स	फिनटेक, ई-कॉमर्स

मुख्य निष्कर्ष और रुझान

- ◆ **कुल फंडिंग:** 100 डील्स के ज़रिए कुल 961 मिलियन डॉलर जुटाए गए, जो मज़बूत रिकवरी और निवेशकों के भरोसे को दर्शाता है।
- ◆ **सेक्टर-वार बढ़त:** फिनटेक ने सबसे ज़्यादा \$314M (33% हिस्सा) जुटाए; ई-कॉमर्स ने \$196M (20%); हेल्थटेक ने सिर्फ 8 डील्स से \$106M हासिल किए।
- ◆ **शहरों की भागीदारी:** मुंबई ने \$411M (43% हिस्सा) के साथ बढ़त बनाई; बेंगलुरु ने 31 डील्स में \$189M जुटाए, जो इसकी शुरुआती-स्टेज एक्टिविटी को दिखाता है।
- ◆ **ग्रोथ vs शुरुआत:** लगभग 65% फंडिंग ग्रोथ-स्टेज राउंड्स में गई, जो साबित करता है कि निवेशक पहले से सफल मॉडल्स को ज़्यादा प्राथमिकता दे रहे हैं।
- ◆ **टॉप 10 डील्स:** टॉप 10 डील्स ने कुल \$553M (57.5%) जुटाए; इनमें Weaver Services (\$170M) और Truemedis (\$85M) सबसे ऊपर रहे।
- ◆ **उभरते रुझान:** हाउसिंग फाइनेंस में तेज़ी, AI में कॉरपोरेट एकजुटता और डिजिटल लेडिंग प्लेटफॉर्म पर रणनीतिक निवेश—यह सभी विविध ग्रोथ अवसर दिखाते हैं।

अगस्त 2025 ने एक ऐसे मज़बूत होते इकोसिस्टम की तस्वीर पेश की, जहाँ बड़े ग्रोथ निवेश और चुनिंदा शुरुआती इनोवेशन दोनों साथ चले। इससे 2025 के बाकी महीनों के लिए मज़बूत दिशा तय होती है।



प्रशासन में नया क्या है?

SEBI का बड़ा सुधार: मेगा IPO में रिटेल हिस्सा कम करने की तैयारी



भारतीय शेयर बाज़ार में अब IPO को बाँटने का तरीका बदल सकता है। मार्केट रेगुलेटर SEBI (Securities and Exchange Board of India) ने एक ऐसा प्रस्ताव रखा है जिसके तहत बहुत बड़े IPOs—खासकर ₹5,000 करोड़ से ज़्यादा वाले—में छोटे निवेशकों के लिए रखा जाने वाला हिस्सा कम किया जा सकता है। इसके बदले म्युचुअल फंड, बीमा कंपनियों और विदेशी निवेशकों जैसे बड़े संस्थानों को ज़्यादा जगह मिल सकती है।

ये बदलाव क्यों?

पिछले कुछ सालों में भारतीय बाज़ार में बहुत बड़े-बड़े IPO आए हैं—कुछ तो ₹10,000 करोड़ से भी ऊपर। लेकिन एक समस्या यह रही कि IPO बढ़ते गए, पर रिटेल निवेशकों की भागीदारी उतनी तेज़ी से नहीं बढ़ी।

उदाहरण के तौर पर, एक ₹5,000 करोड़ का IPO भरने के लिए रिटेल कैटेगरी में लगभग 7-8 लाख लोगों को आवेदन करना पड़ता है। बाज़ार कमजोर हो या माहौल अनिश्चित हो, तब इतनी बड़ी संख्या जुटाना आसान नहीं होता। यदि रिटेल हिस्सा भर नहीं पाता, तो इसकी नकारात्मक खबरें बनती हैं—कंपनी पर भी और पूरे बाज़ार पर भी।

SEBI ने अपने पेपर में साफ कहा: “बड़े IPO को पूरा करने के लिए लाखों छोटे निवेशकों की ज़रूरत पड़ती है। अगर माँग नहीं आती, तो कमजोर प्रतिक्रिया निवेशकों के भरोसे को नुकसान पहुँचाती है।”

मुख्य प्रस्ताव: IPO बाँटने के नियमों में बदलाव

मौजूदा नियमों के तहत, IPO लाने वाली कंपनियों को इश्यू का 35% हिस्सा रिटेल निवेशकों, 50% हिस्सा क्वालिफ़ाइड इंस्टीट्यूशनल बायर्स (QIBs) और 15% हिस्सा हाई नेट-वर्थ इंडिविजुअल्स (HNIs) को देना होता है।

SEBI का नया सुझाव ये है कि बड़े IPO में संतुलन लाया जाए:

◆ 5,000 करोड़ रुपये से अधिक के आईपीओ के लिए:

- * रिटेल हिस्सा 35% से घटाकर 25% किया जा सकता है
- * QIBs का हिस्सा 50% से बढ़ाकर 60% किया जा सकता है
- * HNIs का हिस्सा वही 15% रहेगा

रेगुलेटर का मानना है कि इतने बड़े IPOs को संभालना संस्थागत निवेशकों के लिए आसान होता है, इसलिए उन्हें ज़्यादा जगह मिलनी चाहिए।

एंकर निवेशकों की भूमिका और मज़बूत होगी

SEBI अब एंकर निवेशकों की लिस्ट को भी बढ़ाना चाहता है। अभी इसमें म्युचुअल फंड और विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक (FPIs) शामिल होते हैं और अक्सर यही एंकर बुक IPO की शुरुआती माँग और माहौल तय करती है।

अब SEBI इस कैटेगरी में जीवन बीमा कंपनियों और पेंशन फंडों को भी जोड़ने का प्रस्ताव दे रहा है। इन संस्थानों के पास लंबी अवधि का पूंजी आधार और मजबूत विश्वसनीयता होती है, जो खासकर अस्थिर बाज़ार स्थितियों में माँग को स्थिर रखने में और भी प्रभावी साबित हो सकती है।

बाज़ार का माहौल: यह कदम अभी क्यों?

वैश्विक बाज़ार में इस समय उतार चढ़ाव ज़्यादा है—जैसे युद्ध, ब्याज दरों में बदलाव और आर्थिक झटके। ऐसे में IPO लॉन्च करने के मौके छोटे और संवेदनशील हो गए हैं। कंपनियाँ चाहती हैं कि वे जल्दी से बाज़ार में उतर सकें और रिटेल सब्सक्रिप्शन की चिंता में न फँसें।

दूसरी ओर, भारत में रिटेल निवेशकों की संख्या तो बहुत बढ़ी है—आज 20 करोड़ से ज़्यादा डिमैट अकाउंट हैं—लेकिन बड़े IPO में रिटेल माँग उतनी मजबूत नहीं दिखती। LIC या Zomato जैसे बड़े और चर्चित IPOs के अलावा बाकी बड़े IPOs को रिटेल का आकर्षण कम मिलता है।

मिली-जुली प्रतिक्रिया

बाज़ार विशेषज्ञों ने इस कदम की तारीफ की है। एक वरिष्ठ निवेश बैंकर के अनुसार, “बड़े संस्थान बड़े IPO को बेहतर तरीके से संभाल सकते हैं। इससे रिटेल हिस्सा कम भरने का खतरा घटेगा और IPO में भरोसा बढ़ेगा।”

लेकिन रिटेल निवेशक समूहों ने चिंता जताई है। उनका कहना है कि इससे छोटे निवेशकों का बड़ा IPO में हिस्सा कम हो जाएगा, जिससे लंबे समय में उनकी भागीदारी पर असर पड़ सकता है। आलोचकों का यह भी कहना है कि कोटा घटाने से व्यक्तिगत निवेशकों के अवसर कम हो जाएंगे, जो बाज़ार चक्र को परिभाषित करते हैं। एक उद्योग

विशेषज्ञ ने कहा: “रिटेल निवेशक बड़े IPO को संपत्ति बनाने का मौका मानते हैं। हिस्सा कम करना उन्हें निराश कर सकता है।”

बड़ी तस्वीर: संतुलन बनाना ही असली लक्ष्य



SEBI का यह प्रस्ताव मूल रूप से उम्मीदों और हकीकत के बीच सही संतुलन बनाने की कोशिश है। रिटेल निवेशक IPO बाज़ार को ऊर्जा और उत्साह देते हैं, लेकिन बहुत बड़े IPO के लिए उतनी बड़ी पूंजी चाहिए होती है, जो सिर्फ बड़े संस्थागत निवेशक ही भरोसेमंद तरीके से दे सकते हैं।

इसीलिए SEBI आवंटन के नियमों पर दोबारा सोचकर उन्हें और मजबूत, लचीला और वैश्विक स्तर पर बेहतर बनाना चाहता है—बिना रिटेल निवेशकों को पूरी तरह पीछे किए। यह प्रस्ताव अभी चर्चा के लिए खुले हैं। कंपनियों, निवेशकों और बाज़ार से जुड़े लोगों की राय लेने के बाद SEBI अंतिम दिशा-निर्देश जारी करेगा।

अगर यह लागू होता है, तो यह भारत के IPO नियमों में पिछले एक दशक का सबसे बड़ा बदलाव हो सकता है।



IPO के लिए 'प्रमोटर्स' की परिभाषा का विस्तार करेगा स्टॉक एक्सचेंज

भारत के स्टॉक एक्सचेंज अब लिस्टिंग से पहले कॉर्पोरेट गवर्नेंस को और कड़ा कर रहे हैं। इसका मतलब है कि अब यह सिर्फ शेयरहोल्डिंग पर नहीं, बल्कि असली प्रभाव और कंट्रोल पर भी ध्यान देंगे—जैसे परिवारिक रिश्ते, बोर्ड में मौजूदगी और शेयरहोल्डर एग्रीमेंट के तहत मिलने वाले अधिकार। इन सबको देखते हुए तय किया जाएगा कि IPO डॉक्यूमेंट में किसे “प्रमोटर” कहा जाए।

ज़मीनी स्तर पर क्या बदल रहा है?

- ◆ जिनके पास 25% या उससे अधिक शेयर हैं, उन्हें संभावित प्रमोटर माना जा रहा है, क्योंकि इतनी हिस्सेदारी आमतौर पर प्रभाव देती है।
- ◆ 20% हिस्सेदारी वाले फाउंडर या लोग—चाहे बोर्ड में न हों और प्रमोटर कहलाना न चाहते हों—उन्हें भी प्रमोटर माना जा सकता है।
- ◆ किसी प्रमोटर के करीबी रिश्तेदार, जिनके पास बोर्ड/KMP रोल हों या 10%+ हिस्सेदारी हो, उन्हें भी प्रमोटर ग्रुप का हिस्सा माना जा सकता है।
- ◆ किसी प्रमोटर समूह के कंट्रोल में चल रही कंपनियाँ (20%+ हिस्सेदारी), ऐसे लोग/एंटिटी जिनके पास 25%+ डायरेक्ट/इनडायरेक्ट

शेयर हों और अनलिस्टेड प्रमोटर एंटिटीज़ के “अल्टीमेट ओनर” भी प्रमोटर माने जा सकते हैं।

- ◆ यह बदलाव उन मामलों के बाद आया है जहाँ कुछ प्रभावशाली फाउंडर्स ने प्रमोटर टैग से बचकर कर्मचारियों के लिए बने ESOP तक ले लिए। अब लक्ष्य है कि जहाँ भी कंट्रोल हो, वहाँ साफ़-साफ़ जवाबदेही दिखाई दे।

सीधी भाषा में: अगर कोई व्यक्ति कंपनी के फैसलों को सच में प्रभावित करता है—सिर्फ वोट से नहीं, बल्कि बोर्ड, कॉन्ट्रैक्ट या परिवारिक ताकत से—तो उसे प्रमोटर की परिभाषा में शामिल किया जा सकता है।



IPO से पहले इसे समझना क्यों जरूरी है?

SEBI के मुताबिक, “प्रमोटर” वह हो सकता है जिसे ऑफर डॉक्यूमेंट में नामित किया गया है, जो सीधे या परोक्ष रूप से कंपनी को नियंत्रित करता है या जिसकी सलाह पर बोर्ड काम करता है (प्रोफेशनल सलाहकारों को छोड़कर)। प्रमोटर का टैग कई जिम्मेदारियाँ लाता है—जैसे डिस्कलोजर, लॉक-इन और लगातार कंप्लायंस—इसी वजह से कई बड़े स्टैकहोल्डर्स इससे बचना चाहते हैं।

कानूनी विशेषज्ञ कहते हैं कि “प्रमोटर” एक फैक्ट-बेस्ड निर्धारण है। अब एक्सचेंज 20%–25% जैसे स्पष्ट थ्रेशहोल्ड जोड़कर यह साफ़ करना चाहते हैं कि कहाँ प्रभाव है और कहाँ नहीं। एक्सचेंजों का लक्ष्य है कि जो भी कंपनी को दिशा देता है, वह पब्लिक निवेशकों के सामने साफ़ दिखाई दे, न कि छुपा रहे।

रेगुलेटरी सोच: रूप पर नहीं, प्रभाव पर जोर

- ◆ कंट्रोल सिर्फ़ ज़्यादा शेयर रखने से नहीं आता—यह डायरेक्टर नियुक्त करने के अधिकार, वीटो पॉवर, खास एग्रीमेंट शर्तों, या फिर इस वास्तविक स्थिति से भी मिल सकता है कि बोर्ड किसी एक व्यक्ति की दिशा पर चलता है।
- ◆ इसीलिए एक्सचेंज अब सिर्फ़ शेयर की प्रतिशत हिस्सेदारी पर नहीं रुक रहे। वे यह भी देख रहे हैं कि कंपनी पर प्रभाव किसका है—जैसे परिवारिक रिश्ते, बोर्ड में मौजूदगी या कॉन्ट्रैक्ट के जरिये मिलने वाले खास अधिकार। साथ ही, फैसले को दिशा देने के लिए 20% और 25% जैसे स्तर (थ्रेशहोल्ड) भी इस्तेमाल किए जा रहे हैं, ताकि नियम और व्यावहारिकता दोनों में संतुलन बना रहे।
- ◆ उद्देश्य यह है कि जब कंपनियाँ पब्लिक से पैसा जुटाएँ, तो गवर्नेंस और जवाबदेही बेहतर हो। साथ ही, ऐसे हालात न बनें जहाँ ताकतवर अंदरूनी लोग नियमों की नज़र से बचकर निकल जाएँ।



कौन प्रभावित होगा?

- ◆ फाउंडर और को-फाउंडर जिनके पास अच्छी हिस्सेदारी या बोर्ड पर प्रभाव है: उन्हें प्रमोटर माना जा सकता है—चाहे वे इस टैग से बचना ही क्यों न चाहते हों।
- ◆ PE/VC और स्ट्रैटेजिक निवेशक जिनके पास 25%+ हिस्सेदारी (या मज़बूत अधिकार) हैं: इनके “कंट्रोल” या “महत्वपूर्ण प्रभाव” की जांच की जा सकती है, और इन्हें प्रमोटर की श्रेणी में रखा जा सकता है।
- ◆ परिवार के सदस्य जिनके पास बोर्ड/KMP अधिकार या 10%+ शेयर हैं: इन्हें भी प्रमोटर समूह में शामिल किया जा सकता है, जिससे संबंधित पार्टी ट्रांज़ैक्शन्स पर ज्यादा पारदर्शिता आएगी।
- ◆ अनलिस्टेड होल्डिंग एंटीटीज़: ऐसी कंपनियों के “असल मालिक” को भी प्रमोटर के रूप में दिखाया जा सकता है ताकि कंट्रोल चैन पूरी तरह साफ़ रहे।

IPO की तैयारी कर रही कंपनियों पर प्रभाव

- ◆ कैप टेबल और अधिकारों की शुरुआती समीक्षा: एग्रीमेंट, नॉमिनेशन राइट्स, वीटो, गवर्नेंस क्लॉज़—सबकी जाँच जरूरी होगी।
- ◆ एक्सचेंजों के साथ गहरी चर्चा: मर्चेन्ट बैंकर्स कंपनियों को पहले से विस्तृत प्रमोटर लिस्ट तैयार रखने को कह रहे हैं।
- ◆ डिस्कलोजर और लॉक-इन योजना: प्रमोटर्स पर ज्यादा सख्त नियम लागू होते हैं—गलत वर्गीकरण से प्रक्रिया अटक सकती है।
- ◆ निवेशकों से स्पष्ट बात: कई निवेशक प्रमोटर टैग से बचते हैं; पहले ही बातचीत जरूरी है ताकि अंतिम समय में समस्या न हो।

चर्चा: स्पष्टता vs अतिक्रमण?

मार्किट विशेषज्ञों का मानना है कि यह कदम गवर्नेंस में सुधार लाएगा, लेकिन चिंता है कि कहीं ऐसे लोग भी न शामिल हो जाएँ जिनका कंट्रोल वास्तव में नहीं है। एक्सचेंज इसको संतुलित करने के लिए थ्रेशहोल्ड (20%, 25%, 10%) + वास्तविक प्रभाव दोनों का इस्तेमाल कर रहे हैं।

मुख्य नतीजा

भारत में प्रमोटर सिर्फ़ एक पद नहीं—यह बताता है कि कंपनी के पीछे असल में कौन खड़ा है। अब एक्सचेंज वास्तविक प्रभाव को आधार बनाकर यह तय कर रहे हैं कि IPO डिस्कलोजर अधिक ईमानदार और निवेशक-हितैषी हों। फाउंडर्स, परिवार और बड़े निवेशकों के लिए संदेश साफ़ है: अगर आपके पास कंट्रोल है या बोर्ड को प्रभावित करने की शक्ति है—तो प्रमोटर की जिम्मेदारियाँ निभाने के लिए तैयार रहें।

IPO प्रदर्शन

अगस्त 2025 के बेहतरीन IPO प्रदर्शनकर्ता

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तारीख	लाभ/हानि (%)	इश्यू साइज (₹ करोड़)	सेगमेंट
फ्लाय एसबीएस एविएशन	8 अगस्त 2025	187.60%	102.53	SME
सावालिया फूड प्रोडक्ट्स	14 अगस्त 2025	111.83%	34.83	SME
आदित्य इंफोटेक	5 अगस्त 2025	86.36%	1,300.59	मेनबोर्ड
एनएसडीएल	6 अगस्त 2025	54.77%	4,010.95	मेनबोर्ड
सेलो-रैप इंडस्ट्रीज	1 अगस्त 2025	47.23%	30.28	SME
पार्थ इलेक्ट्रिकल्स	11 अगस्त 2025	46.94%	49.72	SME
हाइवे इंफ्रास्ट्रक्चर	12 अगस्त 2025	35.81%	130	मेनबोर्ड
एएनबी मेटल कास्ट	18 अगस्त 2025	21.44%	49.92	SME
श्री लोटस डेवलपर्स	6 अगस्त 2025	20.80%	792.21	मेनबोर्ड
उमीया मोबाइल	4 अगस्त 2025	15.45%	24.88	SME
मेहुल कलर्स	6 अगस्त 2025	12.56%	21.66	SME
एम एंड बी इंजीनियरिंग	6 अगस्त 2025	12.44%	650	मेनबोर्ड
कैश योर ड्राइव मार्किटिंग	7 अगस्त 2025	12.46%	60.79	SME
रीगल रिसोर्सेज	20 अगस्त 2025	12.06%	306	मेनबोर्ड
पटेल केम स्पेशियलिटीज	1 अगस्त 2025	11.26%	58.8	SME

अगस्त 2025 के शीर्ष 10 IPOs – इश्यू साइज़ के हिसाब से

कंपनी का नाम	इश्यू साइज़ (₹ करोड़)	लिस्टिंग तारीख	सेगमेंट
एनएसडीएल	4,010.95	06 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
जेएसडब्ल्यू सीमेंट	3,600.00	14 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
विक्रम सोलर	2,079.37	26 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
ब्लूस्टोन ज्वेलरी	1,540.65	19 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
आदित्य इंफोटेक	1,300.59	05 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
श्री लोटस डेवलपर्स	792.21	06 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
एम एंड बी इंजीनियरिंग	650	06 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
श्रीजी शिपिंग ग्लोबल	410.71	26 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
ऑल टाइम प्लास्टिक्स	400.6	14 अगस्त 2025	मेनबोर्ड
मंगल इलेक्ट्रिकल इंडस्ट्रीज	400	28 अगस्त 2025	मेनबोर्ड

जुलाई 2025 के शीर्ष 10 IPOs – लिस्टिंग लाभ के हिसाब से

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तारीख	लिस्टिंग दिन लाभ (%)	इश्यू साइज़ (₹ करोड़)	सेगमेंट
सावालिया फूड प्रोडक्ट्स	14 अगस्त 2025	99.50%	34.83	SME
फ्लायएसबीएस एविएशन	8 अगस्त 2025	99.49%	102.53	SME
हाइवे इंफ्रास्ट्रक्चर	12 अगस्त 2025	72.50%	130	मेनबोर्ड
आदित्य इंफोटेक	5 अगस्त 2025	60.39%	1,300.59	मेनबोर्ड
श्री लोटस डेवलपर्स	6 अगस्त 2025	30.45%	792.21	मेनबोर्ड
रीगल रिसोर्सेज	20 अगस्त 2025	29.00%	306	मेनबोर्ड
बीएलटी लॉजिस्टिक्स	11 अगस्त 2025	27.32%	9.72	SME
पटेल केम स्पेशियलिटीज	1 अगस्त 2025	24.40%	58.8	SME
कैश योर ड्राइव मार्किटिंग	7 अगस्त 2025	21.12%	60.79	SME
मेहुल कलर्स	6 अगस्त 2025	19.49%	21.66	SME

ग्लोबल IPO लेंस

अमेरिका, चीन और भारत के IPO बाज़ार का तुलनात्मक विश्लेषण: इतिहास, आज की स्थिति और भविष्य की दिशा

‘इनिशियल पब्लिक ऑफरिंग’ यानी IPO किसी भी कंपनी के सफ़र का बड़ा मोड़ होता है। इसी समय कोई निजी कंपनी अपनी हिस्सेदारी आम जनता को बेचकर सार्वजनिक कंपनी बनती है। दुनिया में अमेरिका, चीन और भारत—यह तीन सबसे मज़बूत IPO बाज़ार हैं।

हर देश का बाज़ार अपने अलग इतिहास, सरकारी नियमों, निवेशकों के व्यवहार और आर्थिक मज़बूती के आधार पर विकसित हुआ है। इन बाज़ारों को समझने के लिए यह जानना ज़रूरी है कि यह कहाँ से शुरू हुए, कैसे बदले, अभी क्या स्थिति है और आगे का रास्ता कैसा दिखता है। यह रिपोर्ट बेहद विस्तार से तुलना करती है और इस बात पर ध्यान देती है कि हर बाज़ार कैसे विकसित हुआ, उसकी इतिहास में क्या-क्या घटा और उन बदलावों के पीछे क्या कारण थे।



ऐतिहासिक शुरुआत और विकास



संयुक्त राज्य अमेरिका (US): आधुनिक IPO बाज़ार का पायनियर

- ◆ **शुरुआती दौर और पहली लिस्टिंग्स:** अमेरिका में आधुनिक IPO बाज़ार की नींव बहुत पहले पड़ी। 1792 में न्यूयॉर्क में एक 'बटनवुड ट्री' के नीचे 24 ब्रोकरों ने एक समझौता किया—यही बाद में न्यूयॉर्क स्टॉक एक्सचेंज (NYSE) का आधार बना। इससे भी पहले, 1781 में बैंक ऑफ़ नार्थ अमेरिका ने IPO जैसी प्रक्रिया अपनाई थी।
- ◆ **19वीं-शुरुआती 20वीं सदी:** रेलगाड़ियाँ, उद्योग और तेज़ बढ़त: 1800 के दशक में रेलवे कंपनियों की बड़ी संख्या ने IPO किए और अमेरिकी अर्थव्यवस्था को तेज़ी से बढ़ाया। उद्योगों के फैलाव के साथ बड़ी पूंजी की ज़रूरत बढ़ी और बाज़ार नियम भी धीरे-धीरे बनते गए, हालांकि निवेशकों की सुरक्षा कमज़ोर थी।
- ◆ **बाज़ार की बड़ी गिरावट के बाद नियमों का निर्माण:** 1929 की वॉल स्ट्रीट क्रैश ने दिखा दिया कि बिना नियमों वाले बाज़ार कितने खतरनाक हो सकते हैं। इसी वजह से अमेरिका में बड़े बदलाव किए गए:
- ◆ **सिक्योरिटीज़ एक्ट, 1933:** इस क़ानून ने तय किया कि कंपनियों को अपने शेयर बेचने से पहले पूरी जानकारी सार्वजनिक करनी होगी और रजिस्ट्रेशन करवाना होगा।
- ◆ **सिक्योरिटीज़ एक्सचेंज एक्ट, 1934:** इस कानून ने SEC (Securities and Exchange Commission) नाम की सरकारी संस्था बनाई, जिसका काम है बाज़ारों की निगरानी करना और निवेशकों की सुरक्षा करना।

इन नए नियमों ने बाज़ार में पारदर्शिता बढ़ाई, निवेशकों को सुरक्षित किया और युद्ध के बाद अमेरिकी बाज़ार को तेज़ी से बढ़ने में मदद की।

- ◆ **युद्ध के बाद से डॉट-कॉम बूम तक:** दूसरे विश्व युद्ध के बाद नियमित विकास हुआ। 1990 के दशक के अंत में टेक कंपनियों की लहर ने 'डॉट-कॉम बबल' पैदा किया—सिर्फ 1999 में 370 टेक IPO हुए, जिससे US विश्व का इनोवेशन केंद्र बन गया।

चीन: बंद अर्थव्यवस्था से वैश्विक ताकत तक

- ◆ **सुधारों से पहले:** कोई पूंजी बाज़ार नहीं (1949-1990): 1949 के बाद लगभग 40 साल तक चीन में कोई स्टॉक मार्किट नहीं था, क्योंकि देश पूरी तरह समाजवादी आर्थिक व्यवस्था पर चलता था। सभी बड़ी कंपनियाँ सरकार के स्वामित्व में थीं, और आम लोगों के पास उनमें निवेश करने का कोई तरीका नहीं था।
- ◆ **1980-90 का "ड्यूल-ट्रैक" ओपनिंग:** जब दंग शियाओपिंग के नेतृत्व में आर्थिक सुधार शुरू हुए, तो चीन ने बहुत धीरे-धीरे और प्रयोगात्मक तरीके से पूंजी बाज़ारों की शुरुआत की:
 - * शंघाई स्टॉक एक्सचेंज दिसंबर 1990 में दुबारा खोला गया।
 - * शेनझेन स्टॉक एक्सचेंज जुलाई 1991 में शुरू हुआ।
- शुरुआती दौर में ये एक्सचेंज बहुत सीमित थे। सिर्फ कुछ सरकारी कंपनियों को ही लिस्ट होने की अनुमति दी जाती थी। चीन बस बाज़ार आधारित अर्थव्यवस्था की दिशा में छोटे-छोटे कदम रखते हुए माहौल को परख रहा था।
- ◆ **कोटा सिस्टम और सरकारी नियंत्रण:** 1990 के दशक से लेकर 2023 तक, चीन का IPO बाज़ार कड़े सरकारी नियंत्रण में चलता रहा।
 - * 1992 में बनी CSRC (China Securities Regulatory Commission) यह तय करती थी कि कौन सी कंपनी लिस्ट हो सकती है, कब लिस्ट होगी और किस दाम पर शेयर बेचे जाएंगे। इसे ही "कोटा सिस्टम" कहा जाता था, जिसका उद्देश्य बाज़ार को स्थिर रखना था।
 - * लंबे समय तक निजी कंपनियों को लिस्टिंग की अनुमति नहीं मिली, और IPO का प्राइस भी बाज़ार की माँग की बजाय सरकार तय करती थी।
- ◆ **बाज़ार का धीरे-धीरे खुलना और नई तकनीकी एक्सचेंजेस**
 - * **2000:** इस दौर में निजी कंपनियों को भी IPO लाने की अनुमति मिलने लगी, खासकर हाई-टेक ज़ोन में काम करने वाली कंपनियों को। इससे चीन का बाज़ार तेज़ी से खुलने लगा।
 - * **2010:** SME बोर्ड, ChiNext (स्टार्टअप के लिए), STAR Market (2019 में लॉन्च, टेक कंपनियों के लिए Nasdaq जैसा)। इन बोर्ड्स ने इनोवेटिव और टेक कंपनियों के लिए लिस्टिंग को काफ़ी आसान बना दिया।
 - * **2023:** चीन ने अंततः रजिस्ट्रेशन-आधारित IPO सिस्टम अपना लिया। इसका मतलब यह था कि अब कंपनियों को CSRC से सख्त अनुमोदन लेने की ज़रूरत नहीं रही—वे सिर्फ अपनी जानकारी देकर लिस्ट हो सकती थीं। यह मॉडल अंतर्राष्ट्रीय मानकों जैसा बन गया।

भारत: आर्थिक सुधारों के साथ धीरे-धीरे आधुनिक होता IPO बाज़ार

- ◆ **लिबरलाइज़ेशन से पहले:** मर्चेन्ट बैंकर का दौर: भारत के शुरुआती IPO औपनिवेशिक और स्वतंत्रता के बाद के समय में आए। 1977 में रिलायंस इंडस्ट्रीज़ का IPO एक बड़ा मोड़ माना जाता है। 1990 के दशक से पहले IPO को एक संस्था Controller of Capital Issues (CCI) नियंत्रित करती थी—जहाँ ज़ोर सुविधा पर नहीं, बल्कि नियंत्रण पर था।
- ◆ **1991 के बाद: लिबरलाइज़ेशन और SEBI का उदय**
- * **1992:** सिक्योरिटीज़ एंड एक्सचेंज बोर्ड ऑफ़ इंडिया (SEBI) आधिकारिक नियामक बन गया। उसने CCI की जगह लेकर एक पारदर्शी और जानकारी-आधारित (disclosure-based) व्यवस्था लागू की, जो काफी हद तक अमेरिकी मानकों से प्रेरित थी।
- * **1990s:** कई बड़े सुधार किए गए - जैसे बाज़ार के अनुकूल नीतियाँ, विदेशी संस्थागत निवेशकों (FIIs) को निवेश की अनुमति देना, और इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग प्लेटफ़ॉर्म की शुरुआत। इसी समय नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) की भी स्थापना हुई थी (1992 में)।
- ◆ **21वीं सदी: आधुनिकीकरण, रिटेल निवेशक और SME की भागीदारी**
- * **2000s:** शेयरों का डिजिटल रूप (dematerialization) तेज़ी से अपनाया गया और सेटलमेंट समय कम होते गए।
- * **2010s–2020s:** SEBI ने छोटे और मध्यम आकार की कंपनियों (SMEs) के लिए IPO से जुड़े नए नियम बनाए, लिस्टिंग की समय-सीमा को काफी कम कर दिया (T+6 से घटाकर T+3 तक, 2023 तक), और ज़्यादा से ज़्यादा आम निवेशकों को जुड़ने के लिए प्रोत्साहित किया। UPI जैसे डिजिटल टूल्स के आने से IPO में आवेदन करना बेहद आसान हो गया, जिसके चलते कई बड़े IPO में भारी ओवरसब्सक्रिप्शन देखने को मिला।

बाज़ार कैसे विकसित हुए और प्रमुख पड़ाव

अमेरिका

- ◆ **इनोवेशन और स्केल:** अमेरिकी बाज़ार हमेशा से नए वित्तीय प्रोडक्ट बनाने में सबसे आगे रहे हैं — जैसे ऑप्शन और SPACs। बड़े इन्वेस्टमेंट बैंक, वेंचर कैपिटल फंड और संस्थागत निवेशकों की मज़बूत मौजूदगी ने मिलकर IPO के लिए एक बेहतरीन माहौल तैयार किया है।
- ◆ **ग्लोबल लिस्टिंग्स:** अमेरिका के स्टॉक एक्सचेंज दुनिया भर की कंपनियों के लिए पसंदीदा जगह बन गए। उदाहरण के लिए, 2014 में Alibaba ने NYSE पर एक बहुत बड़ा IPO लॉन्च किया था।

- ◆ **नियामक समायोजन:** Enron घोटाले के बाद 2002 में Sarbanes–Oxley Act लाया गया। इसने कंपनियों के लिए सख्त नियम बनाए, जिससे भरोसा बढ़ा, लेकिन छोटे IPOs की संख्या में गिरावट भी आई।

चीन

- ◆ **विशेष आर्थिक क्षेत्र:** Shenzhen जैसे स्पेशल इकोनॉमिक ज़ोन टेक और मैन्युफैक्चरिंग हब के रूप में उभरे, जिससे स्थानीय टेक कंपनियों और SMEs को IPO के ज़रिए बढ़ने में मदद मिली।
- ◆ **रजिस्ट्रेशन आधारित सुधार:** 2019 से लागू नए सिस्टम में कंपनियों को बस सही और पूरी जानकारी देनी होती है। इससे IPO प्रक्रिया और साफ़, तेज़ और पारदर्शी हुई है।
- ◆ **हांगकांग के साथ इंटीग्रेशन:** कई चीनी कंपनियाँ अब "A+H" लिस्टिंग कर रही हैं — यानी चीन के घरेलू एक्सचेंज और हांगकांग दोनों जगह लिस्ट होकर वे घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय दोनों तरह के निवेशकों से पैसा जुटा रही हैं।

भारत

- ◆ **आम लोगों और SMEs पर ध्यान:** सरकार ने छोटे और मध्यम आकार के व्यवसायों को बढ़ावा देने के लिए NSE Emerge और BSE SME जैसे खास IPO प्लेटफ़ॉर्म शुरू किए।
- ◆ **डिजिटल इनोवेशन:** SEBI ने ऑनलाइन प्लेटफ़ॉर्म को बढ़ावा दिया, जिससे फॉर्म भरने और कागज़ी काम की ज़रूरत लगभग खत्म हो गई। इससे IPO प्रक्रिया बहुत तेज़ और आसान हो गई और लोगों की भागीदारी भी बढ़ी।
- ◆ **फास्ट टाइमलाइन:** भारत IPO टाइमलाइन्स तेज़ करने में दुनिया के सबसे आगे देशों में है। हाल के बदलावों ने IPO खत्म होने से लेकर शेयर लिस्ट होने तक का समय सिर्फ़ तीन दिन (T+3) कर दिया है।



IPO रुझान और फंड जुटाना (2000-2025)

IPO की संख्या और चरम वर्ष

बाज़ार	चरम वर्ष	IPOs (चरम वर्ष में)	हाल के वर्ष (2024)	ऐतिहासिक न्यूनतम
अमेरिका	2021	1,035	225	शुरुआती 2000 के दशक (डॉट-कॉम बाद)
चीन	2021	520	130	2000 के दशक (कोटा सिस्टम)
भारत	2025*	330	298	2008-12 (GFC/अंतरिम)

भारत के 2025 के आँकड़े पूर्वानुमान हैं; 2024 के आँकड़े पहले से ही पिछले रिकॉर्ड के करीब हैं।



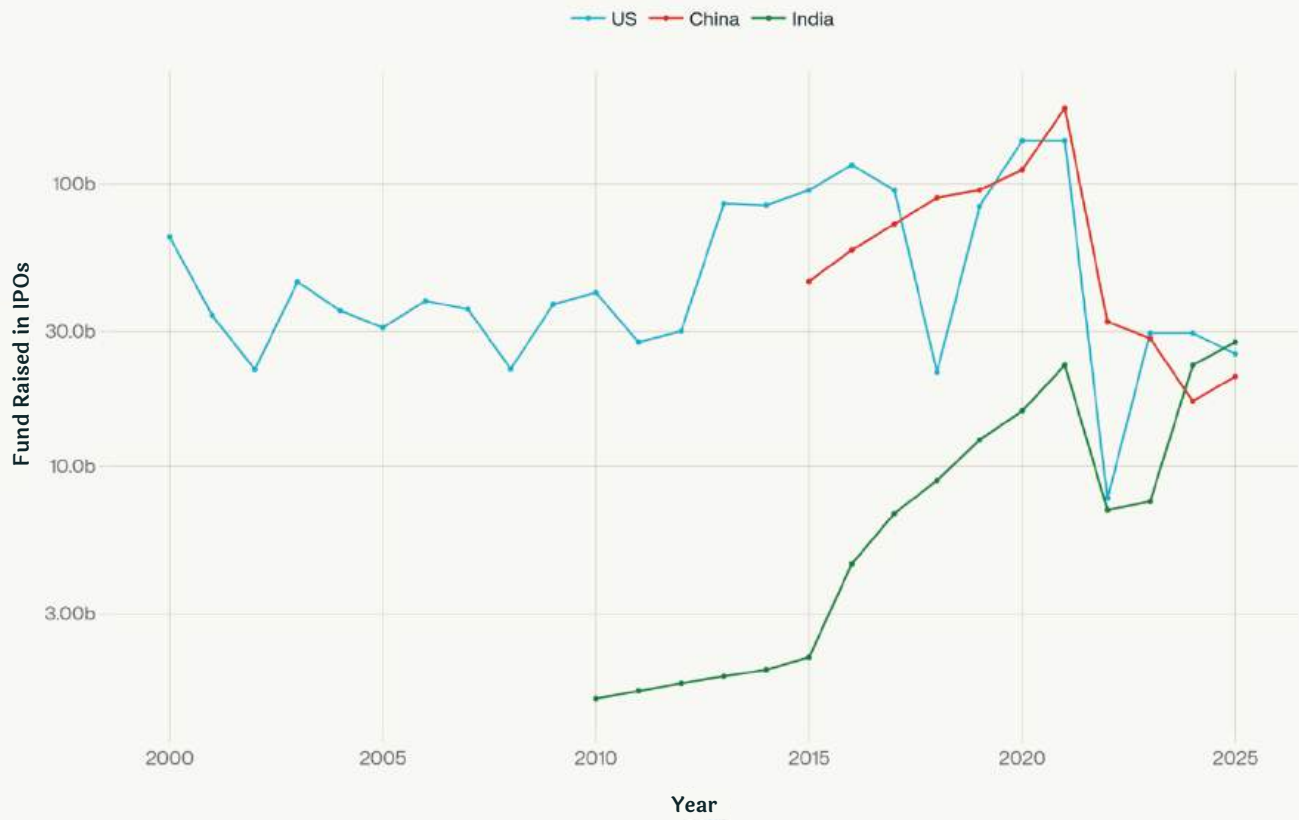
2000-2025 में अमेरिका, चीन और भारत के IPO का ऐतिहासिक तुलना: लिस्टिंग वॉल्यूम कैसे बदलें।

IPO में जुटाई गई रकम (\$ बिलियन USD)

वर्ष	अमेरिका	चीन	भारत
2019	83.4	95.2	8.9
2020	142.4	112.3	15.7
2021	142.4	185.7	22.8
2022	7.7	32.5	7.0
2023	29.6	28.4	7.5
2024	29.6	17.0	22.8



IPO Fundraising Volume: US vs China vs India (2000-2025)



2000-2025 में अमेरिका, चीन और भारत के IPO फंडिंग वॉल्यूम की तुलना (\$ बिलियन USD)

मुख्य निष्कर्ष:

- ◆ अमेरिका अभी भी कुल रकम के हिसाब से सबसे ज्यादा पैसा जुटाता है, लेकिन चीन और भारत तेज़ी से उसकी बराबरी की तरफ बढ़ रहे हैं।
- ◆ चीन में 2021 में IPO से फंड जुटाना अपने सबसे ऊँचे स्तर पर था, लेकिन हाल के वर्षों में सख्त सरकारी नियमों और वैश्विक अनिश्चितता के कारण इसमें गिरावट आई है।
- ◆ भारत में IPO से पैसा जुटाने का रुझान लगातार ऊपर जा रहा है। ज्यादा कंपनियाँ और निवेशक बाज़ार में शामिल हो रहे हैं, जिससे ग्रोथ बहुत स्थिर और मज़बूत दिख रही है।

कौन कर रहा है निवेश?

- ◆ **अमेरिका (US):** यहाँ ज्यादातर निवेश बड़े और लंबे समय के निवेशक करते हैं—जैसे हेज फंड, प्राइवेट इक्विटी और बड़े एसेट मैनेजर्स। आम लोगों की हिस्सेदारी अब भी 10% से कम है।
- ◆ **चीन:** यहाँ बड़े कॉर्पोरेट, सरकारी फंड और बड़ी संख्या में आम निवेशक—तीनों का मिलाजुला हिस्सा है। कई बार आम निवेशकों की भागीदारी 30% तक पहुँच जाती है।
- ◆ **भारत:** भारत में आम लोगों की भागीदारी सबसे ज्यादा और सबसे मज़बूत है। हाल के बड़े IPO में रिटेल निवेशकों ने उपलब्ध शेयरों से 35 गुना ज्यादा आवेदन किया। इससे साफ दिखता है कि IPO बाज़ार यहाँ हर स्तर के लोगों के लिए बेहद लोकप्रिय हो चुका है।

किस तरह की कंपनियाँ IPO ला रही हैं?

हर क्षेत्र में आगे रहने वाले सेक्टर

- ◆ **अमेरिका:** अमेरिका में ज्यादातर IPO टेक्नोलॉजी, हेल्थकेयर, कंज्यूमर प्रोडक्ट्स और फाइनेंस सेक्टर से आते हैं। बड़ी टेक कंपनियाँ जैसे Facebook, Uber और Snowflake इसका बड़ा उदाहरण हैं। हाल के सालों में फिनटेक, बायोटेक और सस्टेनेबिलिटी पर काम करने वाली कंपनियों की वापसी भी दिखी है।
- ◆ **चीन:** चीन में हाल के समय में मैनुफैक्चरिंग और “नई अर्थव्यवस्था” वाले सेक्टर — जैसे AI, क्लीन एनर्जी, सेमीकंडक्टर्स और डिजिटल सेवाएँ — IPO में सबसे आगे हैं। STAR Market खासतौर पर उन टेक कंपनियों के लिए बनाई गई थी जो अभी मुनाफ़ा नहीं कमा रहीं, कुछ वैसा ही जैसे US में growth-story tech companies को मौका मिलता है।
- ◆ **भारत:** भारत में पहले औद्योगिक कंपनियाँ, कंज्यूमर प्रोडक्ट्स, BFSI (बैंकिंग, फाइनेंशियल सर्विसेज और इंश्योरेंस) और इंफ्रास्ट्रक्चर सेक्टर IPO में लीड करते थे। लेकिन अब डिजिटल/टेक और मैनु-फैक्चरिंग कंपनियाँ बड़ी तेज़ी से आगे आई हैं, खासकर “मेक इन इंडिया” अभियानों के बाद।



प्रत्येक क्षेत्र में IPO प्रक्रिया कैसे अलग है

फीचर	अमेरिका	चीन	भारत
लिस्टिंग सिस्टम	SEC में पंजीकरण और जानकारी देने पर आधारित	2023 तक सरकार-स्वीकृत सिस्टम, अब पंजीकरण आधारित	SEBI में पंजीकरण और जानकारी देने पर आधारित
सेटलमेंट साइकिल	T+2 (शेयर 2 दिन में सेटल)	T+1 से T+2	T+2, हाल ही में T+3 में बदल गया
कैसे आवेदन करें	ब्रोकर-डीलर के माध्यम से या सीधे	ब्रोकर या कुछ मामलों में विशेष 'ग्रीन चैनल'	UPI, डिजिटल ऐप्स के माध्यम से, बहुत आसान
लिस्ट होने का समय	2 सप्ताह से 2 महीने	पुराने सिस्टम में सप्ताह-महीने, नए सिस्टम में 7-14 दिन	पहले T+6, अब T+3
SME/स्टार्टअप लिस्टिंग	Nasdaq/NYSE SmallCap	STAR, ChiNext और SME बोर्ड्स	NSE Emerge और BSE SME
प्राइस डिस्कवरी	"बुक-बिल्डिंग" प्रक्रिया, निवेशक तय करते हैं कितना भुगतान करना चाहते हैं	पहले सरकार तय करती थी, अब बुक-बिल्डिंग संभव	बुक-बिल्डिंग या फिक्स्ड प्राइस से तय

बाज़ार का प्रदर्शन: हाल के साल (2020-2025)

अमेरिका

- ◆ 2021 में SPAC का ज़बरदस्त बूम आया था और कई नए रिकॉर्ड बने, लेकिन बाद में इन कंपनियों का प्रदर्शन उतना अच्छा नहीं रहा।
- ◆ 2023-2025 के बीच, आम IPO फिर से मज़बूत होकर लौटे हैं — अब फ़ोकस ऐसी कंपनियों पर है जो मुनाफ़ा कमा रही हों और जिनका बिज़नेस मॉडल मज़बूत हो।
- ◆ हाल के बड़े IPO में Arm Holdings (2023) और Instacart (2023) शामिल हैं। बायोटेक क्षेत्र में भी फिर से नई लिस्टिंग बढ़ रही हैं।

चीन

- ◆ 2021 चीन का सबसे शानदार साल था - 520 IPOs और \$185.7 बिलियन की फंडिंग, जिनमें से ज़्यादातर STAR और ChiNext बोर्ड पर हुई।

- ◆ 2022-2024 के दौरान IPO की संख्या कम हो गई, इसकी वजह रही US-चीन तनाव, टेक कंपनियों पर सख्त नियम और "real economy" वाले सेक्टरों को प्राथमिकता देना।

- ◆ 2025 की पहली छमाही में हालात सुधरते दिख रहे हैं — नई रजिस्ट्रेशन-बेस्ड व्यवस्था पूरी तरह लागू होने के बाद tech और रणनीतिक सेक्टरों में फिर से तेज़ी दिख रही है।

भारत

- ◆ 2023-2025 के बीच भारत IPO की संख्या में दुनिया में सबसे आगे रहा — US और China, दोनों से ज़्यादा नई लिस्टिंग भारत में हुई।
- ◆ 2025 की पहली छमाही में 108 IPOs से \$4.6 बिलियन जुटाए गए। NSE अब फंड जुटाने के मामले में दुनिया में 4th रैंक पर है। इंडस्ट्रियल, कंस्यूमर गुड्स, आईटी /डिजिटल और हेल्थ केयर जैसे सेक्टर बहुत अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं।
- ◆ मार्किट में आम लोगों की जबरदस्त दिलचस्पी दिखी है, और बड़े निवेशकों का हिस्सा भी तेज़ी से बढ़ रहा है।



वर्तमान बाज़ार प्रदर्शन (2024–2025)

वर्ष 2025 के पहले छह महीने में काम का प्रदर्शन

बाज़ार	IPOs की संख्या	जुटाई गई राशि (USD बिलियन)	सालाना वृद्धि (IPOs)	सालाना वृद्धि (राशि)
अमेरिका	109	17.2	51%	20%
चीन	61	10.4	15%	-5%
भारत	108	4.6	-30%	-2%

अमेरिका ने 2025 की पहली छमाही (H1 2025) में शानदार वापसी की और IPO की संख्या में 51% की तेज़ बढ़त दर्ज की। भारत में IPO की संख्या भले ही 30% कम हुई, लेकिन फिर भी देश ने फंड जुटाने के मामले में दुनिया की चौथी सबसे बड़ी एक्सचेंज की अपनी जगह बनाए रखी। चीन में भी कई सालों की सख्त नियामकीय नीतियों के बाद धीरे-धीरे सुधार जारी है।

प्रत्येक क्षेत्र में बाज़ार का व्यवहार कैसा है?

आर्थिक उतार-चढ़ाव

- ◆ **अमेरिका:** यहाँ के बाज़ार बहुत चक्रिय होते हैं — यानी तेज़ी और मंदी जल्दी-जल्दी आती रहती है। यह ज़्यादातर वैश्विक मनी पॉलिसियों और निवेशकों के जोखिम लेने के मूड पर निर्भर करता है।
- ◆ **चीन:** चीन के बाज़ार का उतार-चढ़ाव ज़्यादातर सरकारी नीतियों और सरकार की मनी कंट्रोल पॉलिसियों से तय होता है।

- ◆ **भारत:** भारत के बाज़ार अब ज़्यादातर घरेलू माँग, बढ़ते मिडिल क्लास और नई आर्थिक नीतियों के आधार पर चलते हैं।

लिक्विडिटी और मार्किट डेप्थ

- ◆ **अमेरिका:** अमेरिकी बाज़ार दुनिया के सबसे मज़बूत और गहरे हैं — यहाँ बहुत बड़ा पैसा और एडवांस्ड निवेश टूल्स उपलब्ध हैं।

- ◆ **चीन:** चीन में भी लिक्विडिटी बहुत है, लेकिन यह थोड़ा बिखरा हुआ है और सरकार की नीतियों का उस पर सीधा असर पड़ता है।
- ◆ **भारत:** भारत के बाज़ार तेज़ी से गहराई पकड़ रहे हैं क्योंकि म्यूचुअल फंड्स, बीमा कंपनियों और घरेलू निवेशकों से भारी पैसा आ रहा है।

नियम और शासन

- ◆ **अमेरिका और भारत:** दोनों देशों का मॉडल पारदर्शिता और निवेशक सुरक्षा पर जोर देता है।
- ◆ **चीन:** चीन का सिस्टम धीरे-धीरे सख्त सरकारी नियंत्रण से हटकर ज्यादा पारदर्शी मॉडल की ओर बढ़ रहा है।

बाज़ार की विशेषताएँ और निवेशक का व्यवहार

- ◆ **भारत:** भारत के बाज़ार में रिटेल निवेशकों की भागीदारी बेहद मज़बूत है। FY25 में औसतन रिटेल ओवर्सब्सक्रिप्शन 35 गुना तक पहुँचा। भारत का IPO बाज़ार घरेलू संस्थागत निवेशकों के दम पर चलता है, जिससे विदेशी निवेश पर निर्भरता कम हो जाती है।
- ◆ **चीन:** चीन का बाज़ार अभी भी काफ़ी नियंत्रित है। IPO उम्मीदवारों पर कड़ी जांच के कारण कई कंपनियाँ हांगकांग या अमेरिका में लिस्टिंग करना चुनती हैं। 2023 में शुरू हुई रजिस्ट्रेशन-आधारित प्रणाली का उद्देश्य प्रक्रिया को आसान बनाना है, लेकिन इसका इस्तेमाल अभी भी धीरे-धीरे और सावधानी से हो रहा है।

- ◆ **अमेरिका:** अमेरिकी बाज़ार बड़ी और मज़बूत कंपनियों पर ध्यान देती है। 2025 में औसत IPO डील साइज लगभग \$115.7 मिलियन रहा। 2024 में प्राइवेट इक्विटी और वेंचर कैपिटल का हिस्सा कुल वैश्विक IPO फंडिंग का 46% तक पहुंच गया।

भविष्य की संभावनाएँ और विकास का नज़रिया(2025-2030)

गहरे बाज़ार अध्ययन और नए नियमों के आधार पर, आने वाले समय में तीनों देशों के IPO बाज़ार अलग-अलग तरह से बढ़ेंगे:

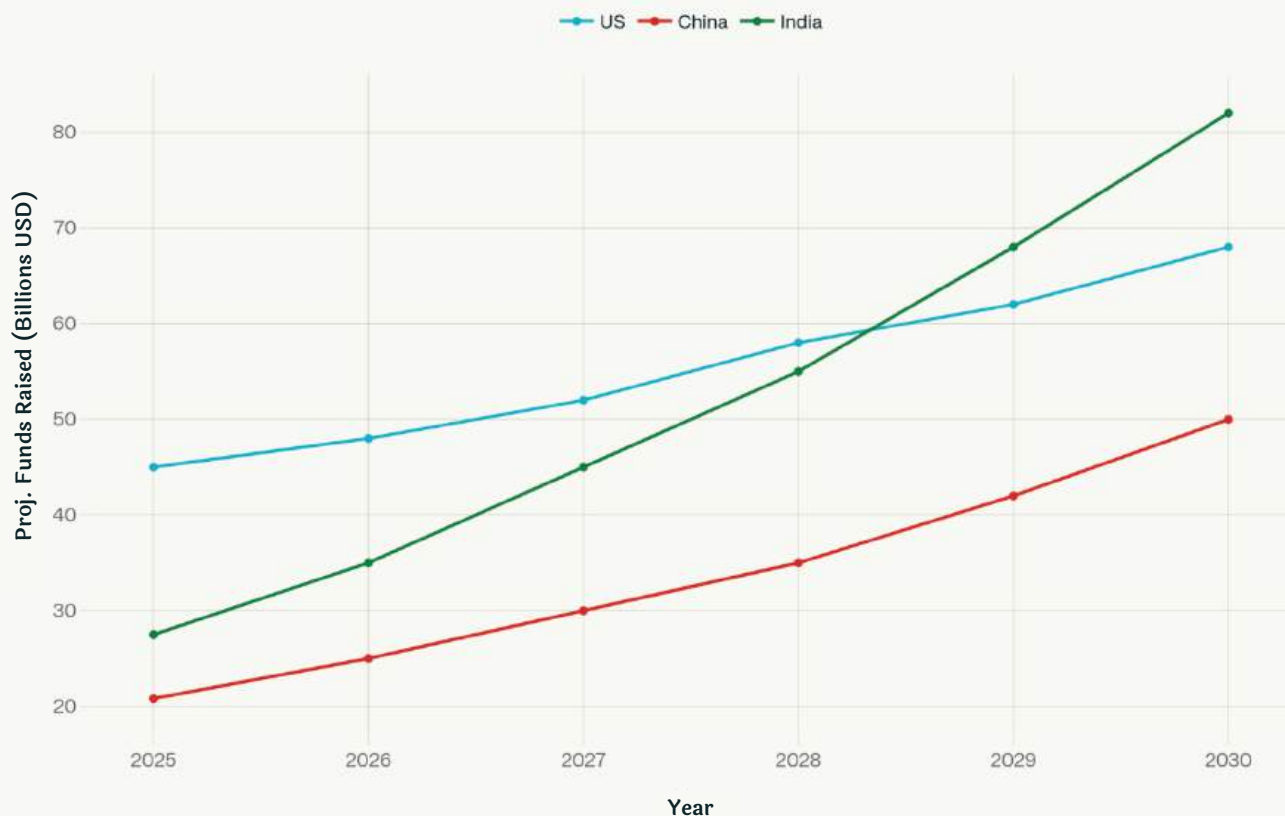
भारत में आने वाले सालों में IPO की संख्या भी तेज़ी से बढ़ेगी और कंपनियाँ ज़्यादा पैसा भी जुटाएँगी। यह अमेरिका और चीन से तेज़ रहेगा। इसका कारण है—रिटेल निवेशकों की ज़बरदस्त दिलचस्पी, नए आसान नियम और देश की मज़बूत अर्थव्यवस्था।

चीन का IPO बाज़ार फिर से अच्छा होने की उम्मीद है, क्योंकि उसकी नई “रजिस्ट्रेशन-बेस्ड” सिस्टम धीरे-धीरे बेहतर काम करने लगी है। यह खास तौर पर टेक्नॉलजी और इनोवेशन वाली कंपनियों को ज़्यादा मदद करेगी।

अमेरिका मूल्य के मामले में आगे ही रहेगा। बहुत बड़ी और इनोवेटिव कंपनियाँ—जो एक बार में बहुत पैसा जुटाती हैं—अब भी ज़्यादातर अमेरिका में ही लिस्ट होना पसंद करेगी।



IPO Market Projections: Fundraising Outlook 2025-2030



भविष्य के IPO प्रक्षेपण और फंडिंग अनुमान

बाज़ार	2025 IPO (अनुमानित)	2025 जुटाई गई राशि (\$ बिलियन)	2030 IPO (अनुमानित)	2030 जुटाई गई राशि (\$ बिलियन)	फंड वृद्धि दर (%)
अमेरिका	201	45.0	225	68.0	8.6%
चीन	125	20.8	200	50.0	19.2%
भारत	330	27.5	520	82.0	24.4%

भारत का उभरता हुआ नेतृत्व

◆ भारत आने वाले वर्षों में सबसे तेज़ बढ़ने वाला बाज़ार माना जा रहा है, जहाँ 2025 में जुटाई गई पूंजी 27.5 अरब डॉलर के बराबर थी और 2030 तक इसके बढ़कर लगभग 82 अरब डॉलर होने की उम्मीद है।

- ◆ मज़बूत आर्थिक बुनियाद: भारत G-20 देशों में सबसे तेज़ बढ़ने वाली अर्थव्यवस्था है, जिसकी अनुमानित वृद्धि दर 6.6% से 7.2% तक रह सकती है।
- ◆ युवा आबादी का लाभ: देश की 65% से ज़्यादा जनसंख्या 35 साल से कम उम्र की है, जो खर्च, बचत और निवेश—तीनों को लगातार बढ़ावा देती है।

- ◆ **नियामक सहयोग:** बाज़ार को आसान और पारदर्शी बनाने के लिए SEBI लगातार नए नियम और सुधार लागू कर रहा है, जिससे IPO प्रक्रिया और बेहतर हो रही है।
- ◆ **घरेलू पूंजी की ताकत:** देश में मज़बूत संस्थागत निवेशक और बड़े पैमाने पर सक्रिय रिटेल निवेशक मौजूद हैं, जिससे विदेशी पूंजी पर निर्भरता कम होती जा रही है।

मुख्य अवसर और जोखिम



अवसर

- ◆ **भारत:** बड़ी और युवा आबादी, इंटरनेट का तेज़ फैलाव, सरकार के नए आसान नियम, और घरेलू निवेशकों व आम लोगों से आने वाला मज़बूत पैसा।
- ◆ **चीन:** सरकार की ओर से इनोवेशन को बढ़ावा, अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों से जुड़ाव, और बड़े शहरों में तेज़ विकास।
- ◆ **अमेरिका:** दुनिया के सबसे बड़े फंड, मज़बूत टेक यूनिवर्सिटी कंपनियों की लंबी सूची, और कैपिटल गेन पर निवेशकों के लिए अनुकूल नियम।

जोखिम

- ◆ **अमेरिका-चीन तनाव:** दोनों देशों के बीच तनाव की वजह से चीनी टेक कंपनियों के लिए अमेरिकी निवेश तक पहुँचना मुश्किल हो सकता है।

- ◆ **वैश्विक आर्थिक झटके:** महंगाई, युद्ध, ब्याज दरों में बढ़ोत्तरी और सप्लाइ चेन की समस्याएँ—यह सब दुनिया के हर बाज़ार को नुकसान पहुँचा सकती हैं।
- ◆ **अधिक नियम-कानून होना:** बहुत अधिक कड़े नियम नई सोच और इनोवेशन को रोक सकते हैं, खासकर टेक सेक्टर में।

निष्कर्ष:

IPO की दुनिया में एक नया वैश्विक दौर

IPO का इतिहास दिखाता है कि आर्थिक ताकत कैसे बदलती रही है। शुरुआत अमेरिका ने की, फिर 1990 के दशक में चीन तेज़ी से उभरा और अब भारत एक नई शक्ति के रूप में सामने आ रहा है। हर देश की यह यात्रा सरकार की नीतियों, नई सोच और बदलते समय के अनुसार ढलने की कहानी है:

- ◆ **अमेरिका**—सबसे पुराना नेता, इनोवेशन करने वाला और बाज़ार के आकार व पारदर्शिता के लिए विश्व मानक।
- ◆ **चीन**—तेज़ी से उभरने वाला खिलाड़ी, जो लंबे समय तक सरकारी नियंत्रण में रहा, लेकिन अब नए नियमों के साथ एक मज़बूत बाज़ार बन रहा है।
- ◆ **भारत**—पहले छोटा खिलाड़ी, लेकिन अब सबसे तेज़ बढ़ने वाला देश। जोश से भरे आम निवेशक, सरकार की दूरदर्शिता और युवा आबादी इसे नई ताकत दे रहे हैं।

2020 के दशक में आगे बढ़ते हुए, भारत IPO की संख्या और फंड जुटाने—दोनों में—अमेरिका को चुनौती देने की स्थिति में है। वहीं चीन धीरे-धीरे संभल रहा है और वैश्विक सर्वोत्तम नियमों को अपनाकर अपनी पकड़ मज़बूत कर रहा है। आने वाले समय में यही तीन देश—अमेरिका, चीन और भारत—IPO की दुनिया के मुख्य किरदार होंगे। यह मिलकर वैश्विक वित्त को नई दिशा देंगे और पूंजी बाज़ारों को फिर से आकार देंगे—एक ऐसा बदलाव जो डेटा से प्रेरित है, नीतियों से तय होता है और न्यूयॉर्क से लेकर शंघाई और मुंबई तक करोड़ों नए निवेशकों के दम पर साकार होगा।





उपलब्धियाँ
और
नेतृत्व

इस महीने की प्रमुख कंपनी

ReNew

भारत की ESG IPO लीडर



2025 की शुरुआत में, ReNew Energy Global ने एक महत्वपूर्ण मुकाम हासिल किया—S&P ग्लोबल कॉरपोरेट सस्टेनेबिलिटी असेसमेंट में 100 में से 71 अंक। यह पिछले वर्षों की तुलना में एक बड़ी छलांग थी। इस स्कोर ने ReNew को दुनिया की शीर्ष 10% ऊर्जा कंपनियों में शामिल किया और भारत की सबसे हाई रेटेड प्योर-प्ले रिन्यूएबल एनर्जी कंपनी का खिताब दिलाया।

यह ESG उपलब्धि सिर्फ अंक नहीं है—यह एक स्पष्ट संदेश है। सस्टेनेबिलिटी की चैम्पियन वैशाली निगम सिन्हा, Co-Founder & Chairperson – सस्टेनेबिलिटी, ने इसे “एक निर्णायक क्षण” कहा, जिसने भारत के ऊर्जा संक्रमण में ReNew की विश्वसनीयता को और मजबूत किया।

70+ का स्कोर बहुत ही मुश्किल से मिलता है और यह मजबूत संचालन, अच्छी गवर्नेंस और निवेशकों के भरोसे को दिखाता है। यह मान्यता कंपनी को सिर्फ ऊर्जा बनाने वाली कंपनी नहीं, बल्कि ESG मानकों की मिसाल बनाने में मदद करती है।

सिर्फ एक दशक से भी कम समय में, ReNew ने विंड और सोलर डेवलपर से एक फुल-स्टैक डिकार्बोनाइजेशन प्लेटफॉर्म का रूप ले लिया है। इसके क्षेत्र हैं, ऊर्जा उत्पादन और स्टोरेज, धरेलू निर्माण, डिजिटल एनर्जी सर्विसेज, ग्रीन हाइड्रोजन और कार्बन मार्केट में शुरुआती कदम। 2021 में Nasdaq पर SPAC लिस्टिंग ने लगभग \$8 बिलियन एंटरप्राइज वैल्यू और \$1.2 बिलियन प्राप्तियां के साथ वैश्विक गवर्नेंस मानक पेश किए और ग्रीन फाइनेंस तक पहुंच बढ़ाई।

आज, हाई-टीन GW पोर्टफोलियो और पायनियर हाइब्रिड-स्टोरेज प्रोजेक्ट्स के साथ, ReNew एक बेहद खास भारतीय ब्रांड के रूप में उभरकर आता है जो IPO देख रहे निवेशकों और पब्लिक मार्केट निवेशकों दोनों के लिए ग्रोथ और गवर्नेंस का संतुलन प्रदान करता है।



एक बड़ा ESG मुकाम

ReNew की ESG क्षमता अब एक महत्वपूर्ण मुकाम पर पहुंच चुकी है, जिसे थर्ड-पार्टी असेसमेंट्स और कॉर्पोरेट डिस्कलोजर्स ने मान्यता दी है। मॉर्निंगस्टार सस्टेनाबिलिटी ने इसे लो रिस्क रेटिंग दी है और यह दुनिया की शीर्ष यूटिलिटी कंपनियों में शामिल है। MSCI ने इसे AA रेटिंग दी है, SBTi ने इसका 2040 तक नेट-जीरो लक्ष्य मंजूर किया है—जो एक उभरते बाजार की बड़ी यूटिलिटी कंपनी के लिए बहुत महत्वाकांक्षी है। यह सब आधिकारिक ESG पॉलिसी ढांचे पर आधारित हैं, जिसमें बोर्ड-लेवल निगरानी और प्रबंधन की जिम्मेदारी शामिल है।

सार्वजनिक बाजार में, यह मानक केवल स्कोरकार्ड नहीं, बल्कि सिग्नल हैं—ReNew न केवल साफ़ ऊर्जा प्रदान करता है, बल्कि इसे संस्थागत अनुशासन, पारदर्शिता, रिस्क मैनेजमेंट और स्टेकहोल्डर परिणामों के साथ जोड़ता है। यानि, मेगावाट और टैरिफ के साथ-साथ, कंपनी विश्वसनीयता और जवाबदेही भी देती है।

स्टार्टअप से लीडर तक की यात्रा



2011 में सुमंत सिन्हा ने गुड़गांव में ReNew की स्थापना की, जो शुरू में सोलर और विंड प्रोजेक्ट्स पर केंद्रित थी। कंपनी की शुरुआत छोटे-सूक्ष्म सोलर इंस्टॉलेशंस और गुजरात में पहले विंड फार्म से हुई और धीरे-धीरे यह भारत की पहली GW-स्केल रिन्यूएबल्स कंपनी बन गई।

फरवरी 2023 में कहानी में बड़ा मोड़ आया, जब ReNew Power ने अपना नाम बदलकर ReNew रखा। यह रिब्रांडिंग केवल नाम नहीं, बल्कि विज्ञान का प्रतीक थी—जिसमें डिजिटल इंटीग्रेशन, स्टोरेज सॉल्यूशंस, ग्रीन हाइड्रोजन और कार्बन मार्किट्स को अपनाया गया। कंपनी अब सिर्फ ऊर्जा बनाने वाली नहीं, बल्कि डिकार्बोनाइजेशन समाधान देने वाली बन गई है।

फरवरी 2025 तक, ReNew का कुल क्लीन एनर्जी पोर्टफोलियो लगभग 17.4 GW था—जो भारत में सबसे बड़े में से एक है। ऑपरेशनल तौर पर, 10+ GW ऊर्जा 150+ प्रोजेक्ट्स में दस राज्यों में वितरित थी, जिससे कंपनी भारत की क्लीन एनर्जी लैंडस्केप में प्रमुख खिलाड़ी बन गई।

राजस्थान के मैदानों से लेकर आंध्र प्रदेश के तट तक, ReNew के प्रोजेक्ट्स उद्योगों, समुदायों और भारत के विज्ञान को पावर देते हैं—यही है स्केल के साथ पहुंच।

मेगाप्रोजेक्ट: आंध्र प्रदेश हाइब्रिड जायंट

मई 2025 में ReNew ने एक गेम-चेंजिंग प्रोजेक्ट का अनावरण किया: आंध्र प्रदेश के अनंतपुर जिले में ₹22,000 करोड़ (US \$2.5 बिलियन) का हाइब्रिड सोलर-विंड फैसिलिटी।

यह प्रोजेक्ट भारत के सबसे बड़े सिंगल-साइट रिन्यूएबल कॉम्प्लेक्स में से एक है और इसकी विशेषताएँ हैं:

- ◆ कुल क्षमता: 2.8 GW (1.8 GW सोलर + 1 GW विंड)
- ◆ बैटरी स्टोरेज: 2 GWh BESS, 4 घंटे तक डिस्पैचेबल पावर के लिए
- ◆ फेज 1: 587 MW सोलर + 250 MW विंड + 415 MWh BESS, PPAs साइन किए गए

इस प्रोजेक्ट का फाउंडेशन स्टोन IT मंत्री नारा लोकेश ने रखा और यह आंध्र प्रदेश की क्लीन एनर्जी पॉलिसी और भारत के 2030 तक 500 GW नॉन-फॉसिल कैपेसिटी लक्ष्य के अनुरूप है।

सोलर पैनल्स जयपुर और ढोलेरा की मैनुफैक्चरिंग यूनिट्स से आए हैं और वॉटरलेस रोबोटिक क्लीनिंग जैसी स्मार्ट तकनीकें इसे मेक इन इंडिया, सस्टेनेबिलिटी और इनोवेशन का उदाहरण बनाती हैं।

आर्थिक नजरिए से, यह ~1,500 प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष नौकरियाँ पैदा करेगा और निवेशकों का विश्वास फिर से बनाएगा, खासकर उन सेक्टर में जहाँ पहले PPA कैसलेशन्स के कारण निवेशक पीछे हट गए थे—जैसे Davos में उच्च-स्तरीय चर्चाओं के बाद बहाल किया गया।



ReNew की ऐतिहासिक Nasdaq SPAC लिस्टिंग

ReNew का सार्वजनिक बाजार में प्रवेश भी अपने आप में एक क्रांति थी। अगस्त 2021 में, यह कंपनी स्पेशल पर्पस एक्वीजिशन कंपनी (SPAC) RMG Acquisition Corporation II के साथ मर्ज हुई और RNW कोड के तहत Nasdaq पर लिस्टेड हुई। यह लिस्टिंग इस सेक्टर में भारत की पहली प्रमुख SPAC-बेस्ड विदेशी IPO थी।

यह डील लगभग \$8 बिलियन की थी, जिसमें कई जाने-माने निवेशक शामिल थे। इनमें चमाथ पालिहापिटिया, गोल्डमैन सैक्स, सीपीपी इन्वेस्टमेंट्स, एडीआईए और जेरा जैसे बड़े नाम थे। विलय के बाद भी, ReNew का स्वामित्व नियंत्रण मजबूत बना रहा, कंपनी ने लगभग 70% नियंत्रण अपने पास रखा।

पाइप (PIPE) और ट्रस्ट कैश से \$1.2 बिलियन से अधिक की धनराशि जुटाई गई। इस राशि ने कंपनी को तत्काल पूंजी की जरूरत के बिना ही विकास के लिए ग्रोथ फ़ाइनेंसिंग और कर्ज कम करने को प्राथमिकता देने की अनुमति दी।

SPAC का यह रास्ता अपनाकर ReNew ने वैश्विक बाजार में नए मानक स्थापित किए। इसने कंपनी को वैश्विक फंडिंग तक पहुँच, बेहतर कॉर्पोरेट गवर्नेंस और भविष्य के रणनीतिक निवेशों के लिए एक मजबूत और प्रमुख स्थिति प्रदान की।

वापसी की योजना: Nasdaq से India IPO

ReNew

साल 2024 के अंत में, ReNew के लिए एक बड़ा घटनाक्रम हुआ। मसदर, CPP इन्वेस्टमेंट्स, ADIA के प्लैटिनम हॉक और संस्थापक-अध्यक्ष सुमंत सिन्हा सहित प्रमुख शेयरधारकों के एक कंसोर्टियम ने एक नॉन-बाइंडिंग प्रस्ताव प्रस्तुत किया।

इस प्रस्ताव के तहत, उन्होंने सभी सार्वजनिक रूप से रखे गए शेयरों को \$7.07 प्रति शेयर की कीमत पर खरीदने की पेशकश की। इस पहल का उद्देश्य ReNew को नैसडैक से डीलिस्ट (सूचीबद्धता समाप्त करना) करना है। वर्तमान में, रॉथसचाइल्ड द्वारा सलाह दी जा रही एक स्वतंत्र स्पेशल कमेटी इस पेशकश का मूल्यांकन कर रही है।

जुलाई 2025 में, कंसोर्टियम ने शेयर की बताई गई कीमत बढ़ाकर 8 डॉलर प्रति शेयर कर दी। शेष हिस्सेदारी के लिए यह ऑफर लगभग \$880 मिलियन का है। इस कदम ने कंपनी को 'गो-प्राइवेट' की दिशा में आगे बढ़ने की संभावनाओं को और मजबूत कर दिया है। यह प्रक्रिया अभी भी जरूरी कानूनी मंजूरीयों पर निर्भर है। इसके साथ-साथ,

मीडिया रिपोर्ट्स बताती हैं कि ReNew ने सलाहकारों को नियुक्त कर लिया है और एक घरेलू IPO की तैयारी कर रही है। यह स्पष्ट संकेत देता है कि कंपनी अपनी पब्लिक मार्केट मौजूदगी अमेरिका से भारत में शिफ्ट करने की योजना बना रही है।

हालांकि, यह पूरा बदलाव विशेष समिति की अंतिम सिफारिश, शेयर-होल्डर्स के वोट और नियमों के नतीजों पर निर्भर करेगा।

मैनुफैक्चरिंग, स्टोरेज और डिजिटल: रणनीतिक बढ़त

ReNew ने रिन्यूएबल एनर्जी को मनमर्जी उत्पादन से “माँग पर सप्लाई के सिद्धांत पर लाने के लिए तीन मुख्य रणनीतिक स्तंभों पर काम किया है:

- ◆ **घरेलू विनिर्माण:** भारत में सोलर सेल और मॉड्यूल बनाने की अपनी क्षमता खड़ी करके कंपनी ने सप्लाई चेन के जोखिम को कम किया है, आयात पर निर्भरता घटाई है, और घरेलू सामग्री को प्राथमिकता देने वाले सरकारी प्रोजेक्ट्स में अपनी पकड़ मजबूत की है।
- ◆ **स्टोरेज और RTC डिजाइन:** बैटरी स्टोरेज और हाइब्रिड प्रोजेक्ट्स के साथ, ReNew ने धूप या हवा के उतार-चढ़ाव के बावजूद 24x7 भरोसेमंद बिजली उपलब्ध करवाने की क्षमता बनाई है—जो बिजली कंपनियों और बड़े उद्योगों के लिए बड़ा आकर्षण बन चुका है।
- ◆ **डिजिटल O&M और ऊर्जा प्रबंधन:** डिजिटल ऑपरेशन, AI-आधारित मॉनिटरिंग और भविष्यवाणी आधारित मेटेनेंस की वजह से ऊर्जा उत्पादन बेहतर होता है, पानी की बचत होती है और पूरे प्रोजेक्ट की लागत नियंत्रण में रहती है।

इन क्षमताओं ने ReNew को बाजार की उतार-चढ़ाव से सुरक्षित किया है, कैश फ्लो को स्थिर बनाया है और कंपनी को साधारण बिजली सप्लायर की भूमिका से आगे ले जाकर एक प्रीमियम, भरोसेमंद और भविष्य-तैयार ऊर्जा समाधान प्रदाता के रूप में स्थापित किया है।

ESG वादों को हकीकत में बदलना

ReNew ने अपने ESG वादों को सिर्फ कागज़ पर नहीं छोड़ा, बल्कि उन्हें ज़मीन पर उतारा है।

- ◆ कंपनी का ESG ढाँचा तीन स्तरों पर काम करता है—बोर्ड, मैनेजमेंट और ऑपरेशन टीम—जो पर्यावरण, समाज और गवर्नेंस से जुड़े फैसलों की निगरानी करते हैं और उन्हें लागू करते हैं।
- ◆ ReNew को अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर भी मजबूत पहचान मिली है—सस्टेनाबिलिटीक्स द्वारा लो रिस्क रेटिंग, MSCI की AA रेटिंग, SBTi के Net-Zero लक्ष्य और CDP रिपोर्टिंग जैसे प्रमाण इसकी विश्वसनीयता और प्रदर्शन को साबित करते हैं।

◆ ज़मीनी स्तर पर: कंपनी ऊर्जा उत्पादन बढ़ाने, कार्बन फुटप्रिंट कम करने, पानी के जिम्मेदार उपयोग, सुरक्षित और भिन्न कार्यस्थल बनाने और शिक्षा व स्वास्थ्य में समुदायों के विकास जैसे क्षेत्रों में सक्रिय रूप से योगदान देती है।

◆ इसके साथ ही, ReNew अपने सप्लायरों और पार्टनरों के साथ भी टिकाऊ विकास पर काम करता है, जो वैश्विक सप्लाई चेन की जटिलता में बेहद महत्वपूर्ण है।

भारत को ऊर्जा देना और वास्तविक प्रभाव बनाना

ReNew की सालाना इंटीग्रेटेड और सस्टेनेबिलिटी रिपोर्ट्स दिखाती हैं कि कंपनी हर साल दो-अंकीय TWh स्तर पर क्लीन एनर्जी पैदा करती है, जो लाखों घरों के बराबर बिजली उपलब्ध कराती है और पुराने कोयला बेस्ड सिस्टम की तुलना में भारी मात्रा में CO₂ उत्सर्जन को रोकती है। इस प्लेटफॉर्म ने निर्माण, संचालन-रखरखाव, मैनु-फैक्चरिंग और अन्य सहायक सेवाओं में बड़े पैमाने पर रोजगार के अवसर भी पैदा किए हैं। RTC (राउंड-द-क्लॉक) और पीक पावर जैसे लचीले समाधान यह साबित करते हैं कि स्टोरेज और स्मार्ट डिजाइन के साथ रिन्यूएबल एनर्जी भी भरोसेमंद सप्लाई की जिम्मेदारी उठा सकती है। ट्रांसमिशन कनेक्टिविटी और डिजिटल ऑपरेशन भारत की ग्रिड में बेहतर एकजुटता तय करते हैं, जिससे अनियमित स्रोतों से भी स्थिर और भरोसेमंद बिजली सप्लाई संभव हो पाती है।

कॉर्पोरेट गवर्नेंस और बोर्ड में विविधता

मजबूत गवर्नेंस ने ReNew की पब्लिक मार्केट में विश्वसनीयता को मजबूत बनाया है। कंपनी का बोर्ड स्वतंत्र निदेशकों को शामिल करता है और जेंडर विविधता को महत्व देता है। बोर्ड की कमेटियाँ सबसे ऊँचे स्तर पर रणनीति, जोखिम और सस्टेनेबिलिटी की निगरानी करती हैं।

कंपनी की ESG नीति पारदर्शिता, भ्रष्टाचार-रोधी प्रणाली, मानव अधिकारों और जिम्मेदार सप्लाई चेन जैसे मुद्दों पर स्पष्ट प्रतिबद्धताएँ तय करती है, और इन्हें वास्तविक प्रदर्शन से जोड़ा गया है—यानी पूँजी तक पहुँच परिणामों पर निर्भर करती है।

ये कदम सिर्फ दिखावा नहीं हैं। वे निवेशकों के भरोसे को कायम रखने के लिए बेहद ज़रूरी हैं—खासकर ऐसे सेक्टर में, जहाँ निवेश भारी होता है, और अनुमानित परिणाम तथा जोखिम का सही नियंत्रण पूँजी की लागत और बोली लगाने की क्षमता तय करते हैं।



भारत की नीति और बाज़ार का परिदृश्य

भारत का लक्ष्य है कि 2030 तक 500GW क्लीन एनर्जी बनाई जाए। इसका मतलब सिर्फ नए सोलर या विंड प्रोजेक्ट लगाना नहीं है—बल्कि बिजली को स्टोर करने की बड़ी क्षमता बनाना, सोलर और विंड को मिलाकर हाइब्रिड प्रोजेक्ट्स बनाना, मज़बूत ट्रांसमिशन नेटवर्क तैयार करना और ज़्यादातर उपकरण देश में ही बनाना भी ज़रूरी है। यही कदम भारत को ऊर्जा के मामले में आत्मनिर्भर बनाएँगे।

ReNew इसी योजना के साथ आगे बढ़ रहा है। अलग-अलग राज्यों में मज़बूत प्रोजेक्ट्स, मेक इन इंडिया के तहत बढ़ती मैनुफैक्चरिंग और RTC व हाइब्रिड जैसे समाधान—ये सब सरकार और राज्यों की नई जरूरतों को पूरा करते हैं। आंध्र प्रदेश का हाइब्रिड प्रोजेक्ट दिखाता है कि राज्य अब साफ ऊर्जा को पूरे भरोसे के साथ अपना रहे हैं।

ऊर्जा क्षेत्र में मुकाबला कड़ा है—कई बड़े समूह और विशेषज्ञ कंपनियाँ मैदान में हैं। लेकिन ReNew की ताकत है—पूँजी जुटाने की क्षमता, कई तरह की तकनीक में गहरी समझ, स्टोरेज जोड़कर भरोसेमंद बिजली देना और ESG में मज़बूत रिकॉर्ड। इसी वजह से कंपनी मुश्किल प्रोजेक्ट्स जीत पा रही है और लंबे समय तक भरोसे से बिजली दे रही है—जो आज सबसे बड़ी जरूरत है।

चुनौतियाँ और ReNew का जवाब

एनर्जी सेक्टर में कई चुनौतियाँ हैं—नीतियों में बदलाव, बिजली कंपनियों से भुगतान में देरी, कीमतों और करेंसी में उतार-चढ़ाव, और सप्लाई चेन की दिक्कतें। ReNew इनका समाधान अलग-अलग खरीदारों के साथ काम करके, पूँजी का सही उपयोग करके और भारत में ही उत्पादन बढ़ाकर करता है। कंपनी ऐसे प्रोजेक्ट चुनती है जिनमें अनुबंध मज़बूत हों और भरोसेमंद बिजली के बदले बेहतर कमाई मिलती हो, जैसे RTC और स्टोरेज आधारित प्रोजेक्ट्स। मज़बूत गवर्नेंस और अंतर्राष्ट्रीय निवेशकों का भरोसा इसे पारदर्शिता और नियंत्रित कर्ज के साथ आगे बढ़ने में मदद करता है।

क्यों ReNew को “ESG IPO लीडर” माना जाता है

- ◆ **मज़बूत स्केल:** विंड, सोलर, हाइड्रो और स्टोरेज मिलाकर बड़े गीगा-वॉट स्तर का प्लेटफॉर्म, 150+ प्रोजेक्ट साइट्स के साथ पूरे भारत में एक्टिव।
- ◆ **ऐतिहासिक लिस्टिंग:** 2021 में SPAC के ज़रिए Nasdaq पर लिस्ट—तेज़ विकास, कर्ज में कमी और मज़बूत गवर्नेंस को बढ़ावा।
- ◆ **उच्च ESG रेटिंग्स:** सस्टेनाबिलिटीक्स लो रिस्क, MSCI AA और SBTi-मान्य 2040 नेट-ज़ीरो प्लान—बाहरी संस्थाओं से मज़बूत भरोसे की मुहर।

- ◆ **इनोवेशन में प्रमुख:** हाइब्रिड प्रोजेक्ट्स, बैटरी स्टोरेज आधारित RTC पावर, घरेलू मैनुफैक्चरिंग, डिजिटल O&M और ग्रीन मोलेक्यूल्स की दिशा में शुरुआती कदम।
- ◆ **पूँजी बाज़ार में कुशल:** ग्रीन बॉन्ड्स का मज़बूत रिकॉर्ड, पारदर्शी रिपोर्टिंग और समझदारी से पूँजी का उपयोग—साथ ही भारत IPO विकल्प पर विचार जारी।
- ◆ **देश पर प्रभाव:** कार्बन उत्सर्जन में बचत, पानी संरक्षण, लाखों की ज़िंदगी पर CSR और रोजगार के ज़रिए सकारात्मक असर।

निष्कर्ष

ReNew हमेशा अपनी बड़ी सोच और हिम्मत के लिए जाना गया है—2011 में एक स्टार्टअप से शुरू होकर आज दुनिया के सबसे बड़े रिन्यू-एबल एनर्जी प्लेटफॉर्म में शामिल। लेकिन आने वाले समय में सिर्फ महत्वाकांक्षा काफी नहीं होगी। जिम्मेदारी भी उतनी ही महत्वपूर्ण होगी—निवेशकों के प्रति, जो अनुशासित और टिकाऊ विकास की उम्मीद करते हैं; अपने ESG वादों के प्रति, जिनके लिए सिर्फ लक्ष्य नहीं बल्कि पारदर्शिता ज़रूरी है; और भारत के समाज के प्रति, जो साफ़ ऊर्जा को जलवायु सुरक्षा और आर्थिक विकास दोनों के लिए देखता है।

स्टोरेज, मैनुफैक्चरिंग और डिजिटल टेक्नोलॉजी में कदम बढ़ाना दिखाता है कि ReNew एक कठिन और प्रतिस्पर्धी भविष्य के लिए तैयार हो रहा है। साथ ही, भारत में संभावित लिस्टिंग इसे अपने सबसे महत्वपूर्ण बाज़ार से और गहराई से जोड़ सकती है।

अब असली चुनौती यह है कि क्या ReNew सच में एक ESG IPO लीडर का मानक बन सकता है—सिर्फ ब्रांडिंग से नहीं, बल्कि साबित करने योग्य परिणामों से। इसकी सफलता न सिर्फ कंपनी का भविष्य तय करेगी, बल्कि भारत की ऊर्जा परिवर्तन यात्रा को भी वैश्विक पूँजी बाज़ारों में एक नई पहचान देगी।



Founder of the Month

ज्ञानेश चौधरी

कोलकाता की गर्म दोपहरी में, फ़ाइलों, तकनीकी ब्लूप्रिंट और लगातार बजते फ़ोनो के बीच, ज्ञानेश चौधरी अक्सर खुद को याद दिलाते हैं कि उन्होंने कठिन रास्ता क्यों चुना। वे आराम से अपने परिवार के स्थापित व्यवसाय के साथ रह सकते थे, एक सिद्ध रास्ता अपनाकर। लेकिन 2006 में उन्होंने उस समय भारत में ज्यादातर लोगों द्वारा अनदेखा किए गए एक सपने का पीछा करने का फैसला किया — एक ऐसी कंपनी बनाना जो सूरज की शक्ति पर चलती हो।

उस साहसिक कदम ने जन्म दिया विक्रम सोलर को, जो आज भारत की सबसे बड़ी सोलर एनर्जी कंपनियों में से एक है। यह पूरे देश में पैनल सप्लाई करती है और 30 से अधिक देशों में निर्यात करती है। जो शुरू हुआ था एक महत्वाकांक्षी सपने के रूप में, वह अब भारत की क्लीन एनर्जी यात्रा का हिस्सा बन चुका है।

लेकिन यह सफलता रातोंरात नहीं मिली। ज्ञानेश को कई चुनौतियों का सामना करना पड़ा – लोगों को यह विश्वास दिलाना कि सोलर ऊर्जा कोयले पर निर्भर देश में भरोसेमंद हो सकती है, चीन से आने वाले सस्ते आयात के खिलाफ मज़बूती से खड़ा होना, और अपने कंपनी को IPO के रास्ते पर जाने से पहले निवेशकों और नियामकों की कड़ी जांच के लिए तैयार करना।

उनकी यात्रा सिर्फ एक व्यापार की कहानी नहीं है। यह साहस, दूरदर्शिता और भविष्य में विश्वास रखने की कहानी है, जब बाकी लोग इसे देख भी नहीं पा रहे थे। हर उस संस्थापक के लिए जो अपनी कंपनी को सार्वजनिक करना चाहता है, ज्ञानेश का रास्ता दिखाता है कि IPO कभी शुरुआत नहीं है – यह वर्षों की मेहनत, अनुशासन और अपनी दृष्टि के प्रति सच्चे रहने का इनाम है।



प्रारंभिक जीवन और प्रेरणाएँ

ज्ञानेश चौधरी का जन्म कोलकाता के एक प्रसिद्ध व्यवसायिक परिवार में हुआ। चौधरी परिवार पहले से ही विक्रम ग्रुप के माध्यम से उद्योग में मज़बूत पकड़ रखता था, जो वस्त्र, इंजीनियरिंग और अन्य व्यवसायों में सक्रिय था। ऐसे माहौल में बड़े होते हुए, व्यापारिक चर्चाएँ रोज़ के खाने की मेज़ पर आम बात थीं।

लेकिन जबकि ज्यादातर लोग उम्मीद कर रहे थे कि ज्ञानेश परिवार का पारंपरिक रास्ता अपनाएंगे, उनके मन में कुछ अलग विचार थे। अपनी प्रारंभिक शिक्षा पूरी करने के बाद, ज्ञानेश यूके की यूनिवर्सिटी ऑफ़ वारविक में बिजनेस एडमिनिस्ट्रेशन की पढ़ाई के लिए विदेश चले गए। वहीं उनकी सोच और नज़रिए ने आकार लेना शुरू किया। यूरोप में रहकर उन्हें नई तकनीकों, पर्यावरण जागरूकता और रिन्यूएबल एनर्जी के शुरुआती कदमों का अनुभव हुआ। उस समय भारत में जहाँ कोयला और तेल ऊर्जा का प्रमुख स्रोत था, यूरोप पहले ही साफ़ और टिकाऊ ऊर्जा की ओर बढ़ रहा था।

इस दौरान ज्ञानेश ने एक महत्वपूर्ण चीज़ महसूस की — भविष्य की ऊर्जा हमेशा जीवाश्म ईंधन पर निर्भर नहीं रहेगी। उन्होंने देखा कि कैसे वैश्विक नीतियाँ, तकनीक और जलवायु की चिंताएँ ऊर्जा बाज़ार को बदल रही हैं। तभी उनके मन में विचार आया: “अगर पूरी दुनिया सौर और रिन्यूएबल एनर्जी की ओर बढ़ रही है, तो भारत पीछे क्यों रहे?”

यह शुरुआती अनुभव उनके लिए एक बड़ा मोड़ साबित हुआ। इसी समय उन्होंने विक्रम सोलर का बीज बोना शुरू किया। सिर्फ़ परिवार का नाम आगे बढ़ाने के बजाय, ज्ञानेश ने कुछ नया, भविष्य पर केंद्रित और भारत की दीर्घकालिक वृद्धि में योगदान देने वाला कुछ बनाने का निर्णय लिया।

विक्रम सोलर का उदय



2006 में, जब ज्ञानेश चौधरी विभिन्न पारिवारिक व्यवसायों में अनुभव जुटा रहे थे—टेक्सटाइल से लेकर इंजीनियरिंग तक—तो उन्होंने महसूस किया कि यह व्यवसाय उनकी गैर-मौजूदगी में भी चल रहे थे। इस समझ ने उनके भीतर एक गहरी इच्छा जगाई: कुछ नया, सार्थक और भविष्य के लिए तैयार बनाने की। तभी सोलर व्यवसाय शुरू करने का विचार उभरा—एक साहसिक और समय से आगे की सोच।

ज्ञानेश के पिता, हरी कृष्ण चौधरी, ने भी इस नजरिए को साझा किया। समूह की मजबूत निर्माण क्षमता और वैश्विक नजरिए ने परिवार को दिखाया कि सोलर एनर्जी भारत का भविष्य है। जल्द ही उन्होंने सोलर पीवी मॉड्यूल निर्माण सुविधा शुरू करने का निर्णय लिया—यही था विक्रम सोलर का बीज।

शुरुआती दिन सरल थे। 2009 में कंपनी ने केवल 12 MW क्षमता के साथ संचालन शुरू किया। यह छोटा शुरुआत जानबूझकर थी-फोकस हमेशा गुणवत्ता पर था। ज्ञानेश का दृढ़ विश्वास था: हम जो प्रोडक्ट बनाएं, वह 25-27 साल तक टिके और इसके लिए हर विवरण पर ध्यान देना जरूरी था।

फिर आया महत्वपूर्ण मोड़। 2010 में जवाहरलाल नेहरू नेशनल सोलर मिशन की शुरुआत हुई, जिसने भारत में सोलर एनर्जी की दिशा तय की। विक्रम सोलर के लिए यह विकास और विस्तार का सही समय था, न केवल निर्यात के लिए, बल्कि भारत के भविष्य के लिए सोलर एनर्जी तैयार करने के लिए भी।

कंपनी बनाने में संघर्ष

जब ज्ञानेश चौधरी ने 2006 में विक्रम सोलर की स्थापना की, उस समय भारत में सोलर इंडस्ट्री एक नया विचार ही था। लोग सौर मॉड्यूल को समझ ही नहीं पाते थे—कई बार पूछते, “सूरज से ऊर्जा का क्या मतलब है?” कोयला और तेल के विकल्प में लोगों को विश्वास दिलाना कोई आसान काम नहीं था।

शुरुआत से ही ज्ञानेश का एक लक्ष्य साफ था: सबसे पहले गुणवत्ता। उन्होंने जर्मनी, अमेरिका, जापान और स्विट्जरलैंड से टॉप-ग्रेड मशीनरी मंगाई, ताकि शुरुआत से ही विश्वस्तरीय मानक स्थापित हो। लेकिन इस हाई-स्टैण्डर्ड और हाई-कॉस्ट वाले नजरिए ने हर खर्च का जवाब देना और परिणाम दिखाना चुनौतीपूर्ण बना दिया।

शुरुआती वर्षों में भारत में घरेलू सोलर इंस्टॉलेशन लगभग नगण्य थे—केवल लगभग 10 MW। इसलिए, विक्रम सोलर को जीवित रहने के लिए निर्यात पर अधिक निर्भर रहना पड़ा। इसका मतलब था अंतर्राष्ट्रीय बाजार में व्यापार बाधाओं, ग्राहकों की अपेक्षाओं और लॉजिस्टिक चुनौतियों का सामना करना।

जब सौर पैनलों की कीमतें सस्ते चीनी आयात के कारण तेजी से गिरने लगीं, तो दबाव और बढ़ गया। 2017 के आसपास, भारतीय निर्माता केवल 10% बाजार हिस्सेदारी रखते थे, जबकि चीनी आयात का दबदबा 84% था। ज्ञानेश ने इसे साफ शब्दों में कहा: “घरेलू सेक्टर पूरी तरह ठप हो गया था।”

नीतिगत कदम भी कभी-कभी उल्टा असर डालते हैं। उदाहरण के लिए, सरकार ने इम्पोर्टेड सौर सेल और मॉड्यूल पर सुरक्षा शुल्क लगाया, लेकिन विशेष आर्थिक क्षेत्रों (SEZ) पर भी, जहां विक्रम सोलर कार्य करता था। इससे लागत 25% तक बढ़ गई, जिससे निर्माताओं पर दबाव और बढ़ गया।

फिर भी, विक्रम सोलर ने मजबूती से अपनी जमीन बनाई। कंपनी का वर्टिकल इंटीग्रेशन—निर्माण, इंजीनियरिंग, प्रोक्योरमेंट, कंस्ट्रक्शन (EPC) और मंटेनेंस ने जोखिम और राजस्व को फैलाने में मदद की और निर्यात-केन्द्रित रणनीति ने घरेलू उथल-पुथल के झटके को कम किया।

इन सबके बीच, ज्ञानेश ने संबंधों को मजबूत करने पर ध्यान केंद्रित रखा—वेंडर्स, कर्मचारी, ग्राहक और नियामकों के साथ दीर्घकालिक दृष्टिकोण में काम किया।

विक्रम सोलर के सफलता के महत्वपूर्ण पल

ज्ञानेश चौधरी की गुणवत्ता और इनोवेशन के प्रति अटूट जिम्मेदारी ने आखिरकार फल देना शुरू किया और विक्रम सोलर को भारत की सोलर एनर्जी कहानी में खेल बदलने वाली कंपनी के रूप में स्थापित किया।

उनकी शुरुआती बड़ी सफलता 2013 में आई: विक्रम सोलर ने कोच्चि अंतर्राष्ट्रीय हवाई अड्डे को दुनिया का पहला सौर-ऊर्जा से चलने वाला हवाई अड्डा बनाने में अहम भूमिका निभाई। यह कंपनी के लिए ही नहीं, बल्कि भारत में रिन्यूएबल एनर्जी के लिए भी एक महत्वपूर्ण मील का पत्थर था।

कंपनी यहीं नहीं रुकी। 2014 में, उन्होंने कोलकाता में भारत का पहला फ्लोटिंग सोलर प्लांट लॉन्च किया—एक ऐसा इनोवेशन जो उनकी असामान्य लक्ष्यों को प्राप्त करने की क्षमता को दर्शाता है।



उत्पादन क्षमता भी तेज़ी से बढ़ाई गई। 2017 तक, विक्रम सोलर ने अपनी निर्माण क्षमता 1 GW तक बढ़ा दी। उसी साल, उनके मॉड्यूल्स ने DNV-GL टेस्ट में सबसे अच्छा प्रदर्शन किया, जो कठिन प्रतिस्पर्धा वाले बाज़ार में भरोसेमंद होने का संकेत है।

अगला परिवर्तन चरण 2021 में आया, जब उन्होंने तमिलनाडु के ओरगडम में 1.3 GW की विशाल मॉड्यूल निर्माण सुविधा का उद्घाटन किया, जिससे वे भारत के सबसे बड़े सोलर मॉड्यूल निर्माता बन गए, कुल क्षमता 2.5 GW तक पहुँच गई।

2024 तक, उनकी उत्पादन क्षमता 3.5 GW तक पहुँच गई और वे टियर-1 मॉड्यूल निर्माता के रूप में स्थिर रूप से स्थापित हो गए, लगातार PVEL की विश्वसनीयता रैंकिंग में 'टॉप परफ़ॉर्मर' का खिताब अर्जित करते रहे।

सिर्फ इस वर्ष, 2025 में, विक्रम सोलर ने JSW नियोजन से अपने एडवांस्ड Hypersol N-Type TOPCon ग्लास-टू-ग्लास मॉड्यूल्स के लिए 1 GW की प्रमुख आपूर्ति ऑर्डर हासिल की, जो कर्नाटक, गुजरात और राजस्थान में बड़े पैमाने पर सौर परियोजनाओं के लिए डिज़ाइन किए गए हैं। लगभग उसी समय, उन्होंने महाराष्ट्र की MAHAGENCO से मुख्यमंत्री सौर कृषि वाहिनी योजना के तहत 150 MW का मॉड्यूल ऑर्डर भी जीता, जिससे घरेलू बाज़ार में उनकी नेतृत्व स्थिति और मज़बूत हुई।

ये क्षण क्यों महत्वपूर्ण हैं

मील का पत्थर	महत्त्व
कोच्चि एयरपोर्ट सौर परियोजना & फ्लोटिंग प्लांट	उच्च प्रभाव वाले नवप्रवर्तनकारी प्रोजेक्ट्स में विश्वसनीयता स्थापित की
1 GW से 3.5 GW तक उत्पादन क्षमता	तेज़ी से विकास और पैमाने की अर्थव्यवस्था का प्रदर्शन किया
Tier-1 & Top Performer मान्यता	वैश्विक खरीदारों और निवेशकों का भरोसा बनाया
2025 के बड़े ऑर्डर (JSW और MAHAGENCO)	लीडरशिप और भविष्य की विकास दिशा को मज़बूत किया

यह मील के पत्थर सिर्फ सफलता के संकेत नहीं हैं—हर एक विक्रम सोलर के विकास की कहानी बताता है, जो एक विशेष निर्माता से प्रमुख राष्ट्रीय कंपनी बनने की यात्रा है।

यह हमें याद दिलाते हैं कि जब सोच को सही ढंग से लागू किया जाता है, तो अवसर बहुत तेज़ी से बढ़ते हैं।

विकास की नई उड़ान – वैश्विक विस्तार



जब ज्ञानेश चौधरी ने विक्रम सोलर को भारत में स्थापित कर लिया, तो अगला कदम स्पष्ट था: कंपनी को वैश्विक स्तर पर ले जाना। उनका मानना था कि “Made in India सौर समाधान दुनिया के सर्वश्रेष्ठ के साथ कंधे से कंधा मिलाकर खड़े हो सकते हैं — बस गुणवत्ता और फोकस सही होना चाहिए।”

2024 तक, विक्रम सोलर की मॉड्यूल निर्माण क्षमता 4.5 GW तक पहुँच गई, जिसमें शामिल था: पश्चिम बंगाल के फाल्टा फैक्ट्री में 1 GW की वृद्धि, चेन्नई के ओरगडम प्लांट में अपग्रेड, जिससे TOPCon और HJT जैसे एडवांस्ड मॉड्यूल बन सके

उनकी पहुँच केवल भारत तक सीमित नहीं रही। 2025 की शुरुआत तक, विक्रम सोलर ने 39+ देशों में निर्यात शुरू कर दिया, जिनमें अमेरिका, जर्मनी और बेल्जियम जैसे प्रमुख यूरोपीय बाजार और खाड़ी देश शामिल हैं। कंपनी को यूरोप में आयोजित एक वैश्विक प्रदर्शनी में Top Brand PV India 2025 की मान्यता भी मिली — यह साबित करता है कि भारतीय इंजीनियरिंग विश्व स्तर पर सराहना पा सकती है।

लेकिन वैश्विक विस्तार आसान नहीं था। उदाहरण के लिए, अमेरिका में बिक्री कार्यालय खोलने और कोलोराडो में संयुक्त उद्यम फैक्ट्री पर विचार करने के बावजूद, नए टैरिफ और बदलते नियम ने अनिश्चितता पैदा की। FY24 में अमेरिका निर्यात राजस्व का 60% से अधिक था, जो FY25 में घटकर 1% से कम रह गया।

फिर भी, ज्ञानेश ने आशावाद बनाए रखा। उन्होंने कहा कि अमेरिका में सीधे बिक्री धीमी हुई, लेकिन कंपनी OEM साझेदारी के जरिए जुड़े रहने की संभावना तलाश सकती है।

इसी बीच, घरेलू ऑर्डर बढ़ रहे हैं, जिससे भारत की कंटेंट-लिंक्ड इंसेंटिव्स के कारण अच्छे मार्जिन मिल रहे हैं।

विक्रम सोलर ने और बड़े लक्ष्य तय किए हैं—FY27 तक क्षमता का विस्तार 6 GW से 15.5 GW तक करना और घर तथा विदेश में बैटरी और सेल निर्माण के क्षेत्र में कदम बढ़ाना।

IPO का सपना – प्रारंभिक योजना



गुणवत्ता, इनोवेशन और बड़े पैमाने पर आधारित मजबूत सोलर व्यवसाय बनाने के कई वर्षों के बाद, ज्ञानेश चौधरी ने आगे एक बड़े मील के पत्थर की ओर देखा—Initial Public Offering (IPO) 2024 के अंत तक, विक्रम सोलर ने एक महत्वपूर्ण कदम बढ़ाया: उसने Securities and Exchange Board of India (SEBI) के

साथ अपना Draft Red Herring Prospectus (DRHP) दायर किया। इस DRHP में ₹1,500 करोड़ जुटाने की योजना शामिल थी, साथ ही लगभग 17.45 मिलियन प्रमोटर शेयरों (कीमत ₹579 करोड़) की ऑफर-फॉर-सेल (OFS) भी प्रस्तावित की गई थी।

उद्देश्य? महत्वाकांक्षी विस्तार के लिए धन जुटाना, खासकर अपनी सहायक कंपनी VSL Green Power के माध्यम से। नए शेयर जारी करने से ₹793 करोड़ का उपयोग 3 GW की विशाल सोलर सेल और मॉड्यूल फैक्ट्री बनाने में किया जाना था, जबकि ₹603 करोड़ मौजूदा मॉड्यूल क्षमता को 6 GW तक बढ़ाने के लिए रखा गया था।

SEBI ने 2025 के मध्य में मंजूरी दे दी, जिससे आधिकारिक IPO का रास्ता साफ़ हो गया। नियामक मंजूरी मिलने के बाद, कंपनी ने तेजी से कार्यान्वयन शुरू किया। 18 अगस्त, 2025 को, विक्रम सोलर ने लगभग ₹620 करोड़ एंकर निवेशकों से जुटाए, जिनमें प्रमुख नाम जैसे Goldman Sachs, Morgan Stanley, Citigroup और Kotak, Franklin Templeton & UTI जैसे अग्रणी म्यूचुअल फंड शामिल थे।

एंकर निवेशकों के समर्थन और नियामक मंजूरी के साथ, कंपनी ने 19 अगस्त, 2025 को आधिकारिक तौर पर ₹2,079 करोड़ का IPO लॉन्च किया। इसके ढांचे में ₹1,500 करोड़ का नया शेयर जारी करना शामिल था, साथ ही ₹579 करोड़ का OFS हिस्सा भी था। शेयरों की कीमत ₹315 से ₹332 के बीच तय की गई थी।

IPO की राह – निवेशक प्रतिक्रिया और शुरुआती बाजार का उत्साह



21 August 2025 को बोली खत्म होने तक, विक्रम सोलर के IPO ने बहुत ध्यान खींचा और इसे लगभग 54.6 गुना सब्सक्रिप्शन मिला। सबसे ज्यादा आवेदन QIBs की तरफ से आए, जिन्होंने इसे 142.8 गुना सब्सक्राइब किया। इसके बाद NIIs ने 50.9 गुना और रिटेल निवेशकों ने 7.6 गुना आवेदन किया।

ग्रे मार्केट ने भी बड़ी उम्मीदें दिखाई—कीमतें इश्यू प्राइस से ₹37–48 ऊपर चल रही थीं, जो लगभग 11–14% के लिस्टिंग गेन का संकेत दे रही थीं।

आवंटन वाले दिन (22 अगस्त) भी GMP लगभग 15% पर कायम रहा, जिससे लिस्टिंग से पहले ही सकारात्मक माहौल बना रहा।

लेकिन हकीकत लिस्टिंग वाले दिन (26 अगस्त 2025) सामने आई, जब विक्रम सोलर के शेयरों में कारोबार शुरू हुआ। BSE पर शेयर ₹340 पर ओपन हुआ, जो इश्यू प्राइस ₹332 से सिर्फ 2.4% ज्यादा था। NSE पर इसकी शुरुआत ₹338 पर हुई, यानी लगभग 1.8% ऊपर।

इसका मतलब क्या है

सूचक	अर्थ
भारी सब्सक्रिप्शन	संस्थागत और सार्वजनिक निवेशकों की मजबूत रुचि, गहरी निवेशक विश्वास का संकेत
ग्रे मार्केट प्रीमियम	लिस्टिंग से पहले उच्च उम्मीदें, वास्तविक लिस्टिंग में संतुलित
मॉडेस्ट लिस्टिंग डेब्यू	थोड़ी सतर्क शुरुआत, लेकिन लाभ जल्दी आए
प्रारंभिक तेजी	व्यापार के मूल और प्रदर्शन में बढ़ता भरोसा दर्शाता है

ज्ञानेश चौधरी की नेतृत्व दर्शन

विक्रान्त सोलर की सफलता की नींव में एक ऐसा नेता खड़ा है, जो पारिवारिक मूल्यों को आधुनिक कारोबारी सोच से जोड़ता है और जो मानता है कि असली जीत लंबी दूरी की होती है, न कि छोटे मौके की।



विरासत से विज्ञनरी नेतृत्व तक

कोलकाता में पले-बढ़े ज्ञानेश के जीवन में व्यापारिक चर्चाएँ हमेशा थी। लेकिन उन्होंने सिर्फ पारिवारिक विरासत को आगे नहीं बढ़ाया—बल्कि उसे एक नए रूप में ढाला। उनकी सोच सिर्फ पुराने रास्तों को बनाए रखने की नहीं थी, बल्कि ऊर्जा के भविष्य को बदलने की थी—सोलर पावर, स्थायी विकास और आधुनिक मैनुफैक्चरिंग के ज़रिए।

कीमत नहीं, गुणवत्ता पहले

शुरुआती दिनों से ही ज्ञानेश का ध्यान सिर्फ एक बात पर था—सबसे बेहतर प्रोडक्ट बनाना। उन्होंने जर्मनी, जापान, अमेरिका और स्विट्जरलैंड से अत्याधुनिक मशीनरी में निवेश किया। भले ही इसमें समय और मार्जिन की चुनौती थी, पर गुणवत्ता के इस जुनून ने विक्रान्त सोलर को बड़े प्रोजेक्ट और भरोसेमंद पहचान दिलाई।

सोच-समझकर बड़ा जोखिम

जब देश कोयले पर टिका था, तब सोलर एनर्जी में कदम रखना एक साहसिक निर्णय था। ज्ञानेश भीड़ के साथ नहीं चले—उन्होंने अपनी राह बनाई। फ्लोटिंग सोलर प्लांट्स से लेकर भारत का सबसे बड़ा मॉड्यूल निर्माता बनने तक—हर कदम सोचा-समझा, दूरदर्शी और उद्देश्यपूर्ण था।

पारदर्शी और अनुशासित IPO रणनीति

IPO के दौरान उनका नेतृत्व साफ दिखता है। सोच-समझकर तैयार DRHP, देश-विदेश के बड़े निवेशकों से एंकर निवेश, और संतुलित सब्सक्रिप्शन रणनीति - यह सब उनकी अनुशासित सोच का प्रमाण है। Goldman Sachs, मॉर्गन स्टैनली, सिटीग्रुप और प्रमुख म्यूचुअल फंड्स जैसे दिग्गजों से ₹621 करोड़ का एंकर समर्थन सब कुछ कह देता है।

हर हिस्सेदार को साथ लेकर चलने की सोच

ज्ञानेश का मानना है कि सफलता अकेले की नहीं होती। उन्होंने कर्मचारियों, वेंडर्स, क्लाइंट्स और स्टैकहोल्डर्स के साथ पारदर्शी संवाद और भरोसे का रिश्ता बनाया। इसी ने कंपनी को चुनौतियों, प्रतिस्पर्धा और ट्रेड बाधाओं के बीच मजबूती दी।

लंबी दौड़ की रणनीति

IPO के फंड का उपयोग देखें—3 GW सेल और मॉड्यूल प्लांट और क्षमता को 6 GW तक बढ़ाना। यह अल्पकालिक लाभ नहीं—भविष्य निर्माण का वादा है। उनके लिए IPO अंत नहीं, एक नई शुरुआत है—एक लॉन्चपैड।

चुनौतियाँ और सफलताएँ

हालांकि IPO और शुरुआती ट्रेडिंग ने बाज़ार की स्वीकृति दिखाई, लेकिन इस दौरान महत्वपूर्ण चुनौतियाँ और सीखने योग्य बातें भी सामने आईं।



मुख्य चुनौतियाँ

- ◆ **उम्मीदें vs वास्तविकता:** GMP में दिखाई गई चमक (11-15%) लिस्टिंग के समय पूरी तरह नहीं दिखी, जिससे शुरुआती दिनों में बाज़ार भावनाएँ थोड़ी संयमित रहीं।
- ◆ **वैल्यूएशन प्रीमियम:** IPO का प्राइसिंग एक ऊँचे P/E मल्टीपल (~72x) पर तय था, जिसने लंबी अवधि के निवेशकों की परीक्षा ली — हालाँकि विस्तार की योजनाएँ इस उम्मीद को मज़बूती हैं।
- ◆ **सप्लाई चेन और क्लाइंट डिपेंडेंसी:** भारी आयात पर निर्भरता और कुछ चुनिंदा प्रमुख ग्राहकों पर केंद्रित बिज़नेस मॉडल रणनीतिक जोखिम भी लेकर आया, जिसे प्रबंधन लगातार बैलेंस करने पर काम कर रहा है।

सफलताएँ

- ◆ **ओवरसब्सक्रिप्शन ने माँग को साबित किया:** IPO को 54 गुना जबरदस्त सब्सक्रिप्शन मिला, जिसने व्यापक भरोसा दिखाया — साथ ही ₹621 करोड़ के मज़बूत एंकर राउंड ने संस्थागत निवेशकों की गहरी आस्था को भी स्पष्ट किया।
- ◆ **लिस्टिंग के बाद तेज़ शेयर रैली:** लिस्टिंग के तुरंत बाद शेयर लगभग 9% उछला, जिससे निवेशकों का भरोसा सीधे वास्तविक रिटर्न में बदलता दिखा।
- ◆ **रणनीति की बाज़ार द्वारा पुष्टि:** इन्वेस्टर Niveshaay जैसे शुरुआती समर्थकों के लिए, पब्लिक मार्किट ने EPC से मॉड्यूल मैन्युफैक्चरिंग की तरफ रणनीतिक बदलाव और मज़बूत एक्सपोर्ट-ड्रिवन मॉडल को सही ठहराया। यह स्पष्ट संकेत है कि जो दिशा चुनी गई, वह ठोस और भविष्य-केन्द्रित थी।

फाउंडर्स के लिए सबक- IPO की दुनिया के नज़रिए से

विक्रांत सोलर का IPO सफर उन दूरदर्शी उद्यमियों के लिए एक मास्टरक्लास है, जो पब्लिक होने का सपना देखते हैं:

1. **IPO को लंबी अवधि के आधार पर रखें:** ज्ञानेश सिर्फ तुरंत लाभ के पीछे नहीं भागे। उन्होंने गुणवत्ता, बैकवर्ड इंटीग्रेशन और वैश्विक विस्तार की योजनाओं में निवेश किया — जो स्थायी सफलता की नींव बनती हैं।
2. **एंकर समर्थन से बनती है विश्वसनीयता:** ₹620 करोड़ के एंकर राउंड ने निवेशकों को भरोसा दिलाया कि कंपनी की कहानी मज़बूत और भरोसेमंद है।
3. **उम्मीदें मैनेज करें, पर नतीजे दिखाएँ:** बाज़ार के उत्साह (जैसे GMP) को समझें, लेकिन उस पर निर्भर न रहें। लिस्टिंग के बाद सही निष्पादन ही आपकी गंभीर मंशा साबित करता है।

4. **सप्लाई-चेन और क्लाइंट रिस्क को नज़रअंदाज़ न करें:** यह जोखिम IPO के दिन गायब नहीं होंगे। इन्हें स्वीकारें, योजना बनाएं और पारदर्शिता के साथ साझा करें।

5. **IPO सिर्फ एक स्टेपिंग स्टोन है, एग्जिट नहीं:** लिस्टिंग के बाद लाभ और विस्तार ही असली विरासत को आकार देते हैं।

निष्कर्ष और भविष्य की दिशा

विक्रांत सोलर की शेयर बाज़ार कहानी पहले ही नई दिशा दे रही है — शुरुआती लाभ भले ही मामूली रहे हों, लेकिन निवेशकों का भरोसा तेज़ी से बढ़ रहा है और यह भरोसा बिल्कुल वाजिब है।

लिस्टिंग के समय कंपनी की मार्किट कैप लगभग ₹13,500 करोड़ रही (जो शुरुआती निवेशकों के लिए मूल्य को तीन गुना कर देती है)। जुटाए गए पूंजी का उपयोग अब सक्रिय रूप से विकास को बढ़ावा देने में हो रहा है। कंपनी 3 GW सोलर सेल और मॉड्यूल क्षमता को मज़बूत करने, निर्यात क्षेत्र को बढ़ाने और इंटीग्रेशन गहराने के लिए पूरी तरह तैयार है — जो मार्जिन बढ़ाने और आत्मनिर्भरता सुनिश्चित करने में मदद करेगा।

ज्ञानेश चौधरी की यात्रा — एक साहसी पारिवारिक विरासत से लेकर पॉलिशड, पब्लिकली-लिस्टेड सोलर लीडर बनने तक — भारत के क्लीन एनर्जी भविष्य की भावना का प्रतिनिधित्व करती है। यहाँ विश्वास रणनीति से मिलता है और विज़न मूल्य में बदल जाता है।



रणनीति और शिक्षा का क्षेत्र



फाउंडर्स मास्टरक्लास

ग्रीन IPO के लिए तैयारी: कानूनी, वित्तीय और ब्रांड रेडीनेस

भारत आज रिन्यूएबल एनर्जी क्रांति के केंद्र में है। निवेशक अब स्थायी और पर्यावरण-संबंधी व्यवसायों की तलाश में हैं। सरकारें क्लीन एनर्जी को पूरी ताकत से समर्थन दे रही हैं और शेयर बाजार उन कंपनियों को महत्व दे रहा है जो विकास के साथ-साथ जिम्मेदारी भी दिखाती हैं।

लेकिन फाउंडर्स के लिए, एक ग्रीन IPO (सस्टेनेबिलिटी-ड्रिवन कंपनी को स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्ट करना) सिर्फ फंड जुटाने का मामला नहीं है। यह लंबी अवधि का भरोसा जीतने, विश्वास स्थापित करने और क्लाइमेट-फोकस्ड इंडस्ट्री में मार्केट लीडर बनने का अवसर है।

यह मास्टरक्लास उन फाउंडर्स के लिए डिजाइन की गई है जो अपनी ग्रीन कंपनी को पब्लिक करना चाहते हैं। इसे तीन मुख्य स्तंभों वाले रेडीनेस फ्रेमवर्क के रूप में सोचें:

1. **कानूनी आधार** – क्या आपकी कंपनी सभी नियामक जांच और मानकों को पार कर सकती है?
2. **वित्तीय अनुशासन** – क्या आपके आंकड़े निवेशकों का भरोसा जीत सकते हैं?
3. **ब्रांड स्टोरीटेलिंग** – क्या बाजार आपकी ग्रीन विज़न पर भरोसा करता है?

1. कानूनी तैयारी – एक मज़बूत नियामक आधार बनाना

जब कोई कंपनी पब्लिक होती है, तो उसकी हर जानकारी सार्वजनिक हो जाती है। हर कॉन्ट्रैक्ट, लाइसेंस और नियामक मंजूरी को बड़े पैमाने पर जाँचा जाता है। ग्रीन व्यवसायों के लिए यह निगरानी और भी सख्त होती है, क्योंकि यह सेक्टर नया है, सरकारी सहयोग से जुड़ा है और सब्सिडी-ड्रिवन है।

केस स्टडी: IREDA का IPO

IREDA (Indian Renewable Energy Development Agency) के पब्लिक होने से पहले, कंपनी को सिर्फ अपने वित्तीय आंकड़े नहीं बल्कि पर्यावरणीय दिशानिर्देशों, क्लीन लेंडिंग प्रैक्टिस और ESG मानकों के अनुपालन को भी साबित करना था। निवेशकों को यह भरोसा चाहिए था कि कंपनी सच में “ग्रीन” है, सिर्फ दिखावे के लिए नहीं।

IPO के दौरान, SEBI और स्टॉक एक्सचेंज हर विवरण को बारीकी से देखेंगे। फाउंडर्स अक्सर यह समझने में चूक जाते हैं कि इस ग्राउंडवर्क की आवश्यकता कितनी होती है।

A. कॉर्पोरेट स्ट्रक्चरिंग

- ◆ अगर अभी पब्लिक लिमिटेड कंपनी नहीं है, तो उसे पब्लिक लिमिटेड में बदलें।
- ◆ शेयरहोल्डिंग स्ट्रक्चर साफ रखें – कोई छुपे समझौते या अनसुलझी ओनरशिप विवाद न हों।
- ◆ कंपनीज एक्ट, 2013 और SEBI (ICDR) नियमों का अनुपालन सुनिश्चित करें।

B. लाइसेंस और सस्टेनेबिलिटी मंजूरी

- ◆ रिन्यूएबल/ग्रीन बिज़नेस के लिए पर्यावरणीय मंजूरी, पावर परचेज एग्रीमेंट्स (PPAs) और रिन्यूएबल एनर्जी सर्टिफिकेट्स (RECs) तैयार और वैध हों।
- ◆ मुकदमेबाज़ी (Litigation) का इतिहास उजागर करना जरूरी है। साफ़ कानूनी रिकॉर्ड = निवेशकों का अधिक भरोसा।





C. ESG और ग्रीन कंप्लायंस

- ◆ SEBI अब बिज़नेस रिस्पॉन्सिबिलिटी और सस्टेनेबिलिटी रिपोर्टिंग (BRSR) की माँग करता है।
- ◆ ग्रीन IPO ESG निवेशकों को आकर्षित करता है → इसलिए आपके कार्बन फुटप्रिंट, ऊर्जा उपयोग और वेस्ट मैनेजमेंट पर जानकारीयाँ ऑडिट के लिए तैयार होनी चाहिए।

फाउंडर टिप: शुरुआत में ही एक मज़बूत कानूनी सलाहकार नियुक्त करें। IPO फाइलिंग से पहले लंबित कंप्लायंस की खामियों को सुधार लें।

2. वित्तीय तैयारी – ऐसे आँकड़े जो विकास की कहानी बताएँ

पब्लिक निवेशक सिर्फ शेयर नहीं खरीदते — वे भरोसा खरीदते हैं और भरोसा आता है ऐसे आँकड़ों से जो केवल आकर्षक ही नहीं बल्कि पारदर्शी और तुलनात्मक भी हों।

केस स्टडी: Adani Green Energy

जब अडानी ग्रीन मार्किट में आया, निवेशकों ने इंस्टॉल्ड कैपेसिटी (MW), प्रोजेक्ट पाइपलाइन और स्टेट यूटिलिटीज़ के साथ PPA's पर ध्यान दिया। यह मीट्रिक लंबे समय के कैश फ्लो की स्पष्टता देते थे। शुरुआती वर्षों में मुनाफे से ज्यादा, निवेशकों को रेवेन्यू की स्थिरता और भरोसेमंद अंदाज़ा लगाने की योग्यता ने लुभाया।

पब्लिक मार्किट्स में संख्याओं पर विश्वास ही सब कुछ तय करता है। ग्रीन IPO में विकास और स्थिरता दोनों आपके वित्तीय विवरणों में झलकनी चाहिए।

A. ऑडिट और क्लीन बुक्स

- ◆ SEBI के अनुसार कम से कम 3 साल के ऑडिटेड फाइनेंशियल्स तैयार करें।
- ◆ राजस्व मान्यता, सब्सिडी और कार्बन क्रेडिट आय की रिपोर्टिंग में निरंतरता सुनिश्चित करें।

B. कर्ज़ और पूंजी संरचना

- ◆ कर्ज़ को संतुलित करें → ग्रीन निवेशक कम ऋण पसंद करते हैं।
- ◆ प्राप्त राशि का समझदारी से उपयोग करें: निवेशक चाहते हैं कि IPO फंड का स्पष्ट वितरण दिखाई दे (विस्तार, R&D, कर्ज़ चुकाना, नई क्षमता)।

C. वैल्यूएशन और ग्रोथ मीट्रिक्स

- ◆ सेक्टर-विशेष KPI हाइलाइट करें: इंस्टॉल्ड कैपेसिटी (MW), कार्बन रिडक्शन, प्रति यूनिट ग्रीन एनर्जी की लागत और एफिशिएंसी रेशियो।
- ◆ लिस्टेड पीयर्स जैसे अडानी ग्रीन, ReNew पावर और इनॉक्स विंड के साथ बेंचमार्क करें।

D. टैक्स और इंसेंटिक्स

- ◆ कार्बन क्रेडिट, रिन्यूएबल सब्सिडी और सरकारी इंसेंटिक्स का सही टैक्स ट्रीटमेंट तय करें।
- ◆ कोई भी टैक्स विवाद DRHP फाइलिंग से पहले सुलझा लें।

फाउंडर टिप: IPO फाइनेंशियल एडवाइजर/मर्चेंट बैंकर को 18–24 महीने पहले ही जोड़ लें ताकि फाइनेंशियल रिपोर्टिंग IPO की जरूरतों के अनुसार तैयार हो।

3. ब्रांड तैयारी – अपनी ग्रीन कहानी को आकार देना

संख्याएँ और कंप्लायंस SEBI से पास कराने में मदद करती हैं। लेकिन निवेशकों, विश्लेषकों और मीडिया को जीतने वाली चीज़ आपकी कहानी होती है।

केस स्टडी: ReNew Energy Global

जब ReNew विदेशों में लिस्ट हुआ, उसका संदेश सरल लेकिन शक्तिशाली था: “हम सिर्फ एक पावर कंपनी नहीं हैं। हम भारत के रिन्यूएबल एनर्जी संक्रमण के साथी हैं।” इस ब्रांड कहानी ने ReNew को सिर्फ यूटिलिटी से आगे बढ़ाकर क्लाइमेट लीडर के रूप में स्थापित किया।

संख्याएँ और नियम पर्याप्त नहीं हैं। फाउंडर्स को खुद कहानी जीतनी होती है। ग्रीन IPO केवल फंड जुटाने का अवसर नहीं, बल्कि ब्रांड पोजिशनिंग और निवेशकों का भरोसा बनाने का भी मौका है।



A. निवेशक संवाद

- ◆ एक स्पष्ट सस्टेनेबिलिटी स्टोरी तैयार करें: सिर्फ “हम ग्रीन हैं” न कहें, बल्कि यह भी दिखाएँ कि आपका व्यवसाय किस तरह मापने योग्य जलवायु प्रभाव पैदा करता है।
- ◆ तकनीकी शब्दों को निवेशकों के समझने लायक भाषा में बदलें।

B. प्रतिष्ठा और सार्वजनिक धारणा

- ◆ कोई भी विवाद (पर्यावरणीय उल्लंघन, गवर्नेंस की कमी) IPO पर भरोसा कमजोर कर सकता है।
- ◆ थर्ड-पार्टी सर्टिफिकेशन, ESG रेटिंग और ग्लोबल पार्टनरशिप के माध्यम से विश्वसनीयता बताएँ।

C. मीडिया और मार्केट जागरूकता

- ◆ IPO लॉन्च से पहले थॉट लीडरशिप, केस स्टडी और सफलता की कहानियाँ साझा करें।
- ◆ दिखाएँ कि आपकी कंपनी भारत के नवीकरणीय मिशन (Net Zero by 2070) में कैसे फिट होती है।

D. कर्मचारी और स्टैकहोल्डर संरेखण

- ◆ फाउंडर्स तय करें कि कर्मचारी, पार्टनर्स और शुरुआती निवेशक IPO विज्ञान से जुड़े हों।
- ◆ तकनीकी शब्दों को ऐसे भाषा में बदलें जिसे निवेशक आसानी से समझ सकें।

फाउंडर टिप: लिस्टिंग से पहले ही पब्लिक कंपनी जैसी सोच अपनाएँ। तिमाही अपडेट, सस्टेनेबिलिटी रिपोर्ट और निवेशक-स्टाइल प्रेजेंटेशन जल्दी शुरू करें।

4. ग्रीन IPO के लिए फाउंडर चेकलिस्ट

- ◆ इसे एक पब्लिक लिमिटेड कंपनी में बदलें।
- ◆ साफ़ शेयरहोल्डिंग, कानूनी अनुपालन और ESG मंजूरी सुनिश्चित करें।
- ◆ 3 साल के ऑडिटेड फाइनेंशियल्स तैयार करें, जिसमें ग्रीन मीट्रिक्स शामिल हों।
- ◆ IPO फंड के उपयोग की स्पष्ट योजना बनाएं।
- ◆ स्वतंत्र निदेशक और मजबूत गवर्नेंस संरचना।
- ◆ सस्टेनेबिलिटी रिपोर्टिंग फ्रेमवर्क लागू करें।
- ◆ मजबूत ब्रांड कहानी → क्लाइमेट इम्पैक्ट, स्केलेबिलिटी और निवेशक भरोसा।

निष्कर्ष: IPO सिर्फ शुरुआत है, अंत नहीं

फाउंडर्स के लिए, ग्रीन IPO केवल फंड जुटाने का अवसर नहीं है, बल्कि यह उस लीग में प्रवेश है जो भारत की अर्थव्यवस्था के भविष्य को आकार दे रही है।

यदि आपकी कंपनी कानूनी रूप से अनुपालन में है, वित्तीय रूप से पारदर्शी है और ब्रांड के लिए तैयार है, तो IPO की यात्रा सहज बन जाती है। लेकिन याद रखें: असली परीक्षा लिस्टिंग के बाद शुरू होती है। असली सफलता केवल ऊँची लिस्टिंग में नहीं, बल्कि निवेशकों का भरोसा लगातार बनाए रखने में है — यह साबित करते हुए कि ग्रीन बिजनेस का मतलब बेहतर बिजनेस भी हो सकता है।

जैसे-जैसे भारतीय कैपिटल मार्केट्स मजबूत हो रहे हैं, एक बात स्पष्ट है:

जो ग्रीन फाउंडर्स गहराई से तैयारी करते हैं, वे सिर्फ फंड जुटाने तक सीमित नहीं रहेंगे — वे भारत की स्थायी अर्थव्यवस्था के भविष्य को परिभाषित करेंगे।



अराजकता से भरोसे तक:

SEBI से पहले और बाद का भारत का स्टॉक मार्किट



संक्षेप में:

भारत का स्टॉक मार्किट लंबा सफर तय कर चुका है—अराजक और घोटालों से भरे दिनों से लेकर एक संगठित और भरोसेमंद निवेश मंच तक। यह यात्रा आसान नहीं थी। इसे बड़े घोटालों, सिस्टम फेलियर और लगातार सुधारों ने आकार दिया। Securities and Exchange Board of India (SEBI) ने बाज़ार को साफ़-सुथरा और व्यवस्थित बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई।

SEBI से पहले (1950–1980 के दशक), भारत के स्टॉक मार्किट उस समय कुछ शक्तिशाली ब्रोकर्स द्वारा संचालित जुआखानों जैसे थे। कोई स्पष्ट नियम या पारदर्शिता नहीं थी और निवेशकों के पास सुरक्षा का कोई साधन नहीं था। Jaipuria Scam और IPO फ्रॉड जैसी घटनाएँ आम थीं। कानून मौजूद था, लेकिन कमजोर और ठीक से लागू नहीं किया जाता था।

1992 का हर्षद मेहता घोटाला एक बड़ा मोड़ साबित हुआ। इसमें फर्जी बैंक रिसीट्स (BRs) का इस्तेमाल करके बैंकों को लूटा गया और स्टॉक्स के दाम बढ़ाए गए। इस घोटाले ने सरकार से SEBI को वास्तविक शक्तियाँ देने के लिए मजबूर किया, ताकि वह मार्किट रेगुलेटर के रूप में प्रभावी ढंग से काम कर सके।

1990 के दशक में सुधार, SEBI ने कई सुधार लागू किए। पुराने नियम हटाए गए, NSE के माध्यम से इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग शुरू की गई, शेयर धारकों के लिए DEMAT होल्डिंग अनिवार्य की गई और कॉर्पोरेट गवर्नेंस नियम लागू किए गए। इंसाइडर ट्रेडिंग को दंडनीय अपराध बनाया गया।

2000 के दशक में SEBI ने डेरिवेटिव ट्रेडिंग का नियमन किया, म्यूचुअल फंड्स में सुधार किया, विदेशी निवेश को सरल बनाया और Ketan Parekh जैसे नए घोटालों पर कार्रवाई की। छोटे कंपनियों के लिए पूंजी जुटाने के प्लेटफॉर्म बनाए और निवेशक शिकायत निवारण प्रणाली लागू की।

जैसे-जैसे तकनीक ने बाज़ारों के काम करने के तरीके बदल दिए, SEBI ने भी तेज़ी से अनुकूलन किया। एल्गोरिदमिक ट्रेडिंग का नियमन, साइबर सुरक्षा मानक लागू करना और डिजिटल निवेश सेवाएँ देने वाली फिनटेक कंपनियों पर निगरानी करना शामिल है। SEBI अब भविष्य-दृष्टि वाला रेगुलेटर बन गया है, जो नए चैलेंजेस का सामना करने के लिए तैयार है।

भविष्य की राह, SEBI को इनोवेशन और सुरक्षा के बीच संतुलन बनाना होगा। उसे क्रिप्टोकॉरेसी और DeFi (Decentralised Finance) जैसे नए क्षेत्रों का नियमन करना होगा और तय करना होगा कि ग्रामीण निवेशक पीछे न रह जाएँ। SEBI का काम केवल मार्किट की निगरानी करना नहीं, बल्कि एक ऐसा सिस्टम बनाना है जो समान और भरोसेमंद विकास को प्रोत्साहित करे।

यह कहानी बताती है कि कैसे SEBI ने भारत के मार्किट्स को अराजक और अविश्वसनीय जगहों से भरोसेमंद और इन्वेस्टर-फ्रेंडली प्लेटफॉर्म में बदल दिया। यात्रा अभी जारी है, लेकिन मज़बूत नींव पहले ही रखी जा चुकी है।

उथल-पुथल का दौर: सेबी से पहले भारत का शेयर बाज़ार

निगरानी के बिना एक बाज़ार

बात है सत्तर के दशक के आखिरी सालों की, बंबई (बॉम्बे) की। बाज़ार में गहमागहमी तो थी, लेकिन पारदर्शिता की नहीं, बल्कि फुसफुसाहटों, हाथ मिलाने और चोरी-छिपे होने वाली बातों की।

इसी बीच, एक आदमी सिगरेट जलाता है और स्टॉक की कीमतों से भरे एक ब्लैकबोर्ड को घूरता है। वह बाज़ार के रुझान (trends) नहीं देख रहा है। उसे बस एक टिप चाहिए—कोई भी अंदरूनी खबर, जो कोई भी "जानकार" उसे दे दे। यहाँ का बाज़ार बस ऐसे ही चलता था।

न तो टर्मिनल थे। न मोबाइल एप्लीकेशन और न ही सेबी जैसा कोई नियामक।

भारतीय शेयर बाज़ार में आपका स्वागत है—नियमों के आने से पहले का बाज़ार। यह मौकों की ज़मीन ज़रूर थी, लेकिन साथ ही घोटाले, अटकलों और अराजकता (chaos) का भी अड्डा था। यह पैसे का एक बाज़ार था, लेकिन बिना किसी रखवाले (gatekeeper) के।

“सब जानते थे कि यह खेल 'फिक्स' है। पर कोई इसे रोक नहीं सकता था।”

लेकिन, 1970 के दशक से पहले, आइए देखें कि भारत में यह सब शुरू कहाँ और कैसे हुआ।

बरगद के पेड़ से स्टॉक एक्सचेंज तक: कैसे हुई शुरुआत

भारत के शेयर बाज़ार में सेबी से पहले इतनी उथल-पुथल क्यों थी, यह समझने के लिए हमें इसकी शुरुआत को देखना होगा।

यह सब 1830 के दशक में शुरू हुआ, जब कुछ व्यापारी— जिनमें ब्रिटिश बिजनेसमैन, पारसी और गुजराती सौदागर शामिल थे— बॉम्बे (अब मुंबई) के हॉर्निमैन सर्किल (Horniman Circle) के पास एक बरगद के पेड़ के नीचे जमा होते थे।

कोई आधिकारिक दफ़्तर नहीं था, कोई ट्रेडिंग प्लेटफॉर्म नहीं था। सिर्फ जुबानी वादे और हाथ मिलाना चलता था- बस रेलवे कंपनियों, बागानों और बैंकों के शेयर खरीदने और बेचने के लिए।

लंदन या न्यूयॉर्क के उलट, जहाँ क्रान्ती मंजूरी के साथ स्टॉक एक्सचेंज बनाए गए थे, भारत के बाज़ार अनाप-शनाप और बिना किसी नियमन के आकस्मिक तरीके से विकसित हुए। इनमें व्यावसायिक जोश तो भरपूर था, लेकिन कोई क्रान्ती आधार नहीं था।

पहला बड़ा कदम तब उठाया गया जब 1875 में नेटिव शेयर एंड स्टॉक ब्रोकर्स एसोसिएशन (Native Share & Stock Brokers' Associ-



ation) का गठन हुआ, जो बाद में बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज (BSE) बन गया। यह एशिया का पहला औपचारिक स्टॉक एक्सचेंज था, लेकिन यह भी दलालों का एक निजी समूह ही था, जो अपने नियम खुद बनाते थे।

बाद में, अन्य शहरों में भी अपने एक्सचेंज शुरू हुए:

◆ अहमदाबाद स्टॉक एक्सचेंज (1894) — यहाँ के कपड़ा उद्योग (textile industry) की वजह से।

◆ कलकत्ता स्टॉक एक्सचेंज (1908) — यह जूट, चाय और कोयला पर केंद्रित था।

◆ मद्रास स्टॉक एक्सचेंज (1937) — दक्षिण भारत के उद्योगों के लिए।

लेकिन यह सभी एक्सचेंज अलग-अलग काम करते थे। कोई राष्ट्रीय स्तर की व्यवस्था या कोई एक जैसे नियम नहीं थे। हर एक्सचेंज अपनी अलग सलतनत की तरह चलता था और दलाल ही यहाँ के राजा हुआ करते थे।

सट्टेबाजी और मिलीभगत का बोलबाला

शुरुआत से ही, भारत के शेयर बाज़ार असली निवेश से ज़्यादा सट्टेबाजी यानी अटकलें लगाने का अखाड़ा थे।

बाज़ार में कई “शेयर बूम” आए, जब स्टॉक की कीमतें अचानक आसमान छूने लगीं। इसके पीछे अक्सर अंतर्राष्ट्रीय घटनाएँ होती थीं:

◆ अमेरिकी गृहयुद्ध (American Civil War) (1861-65) के दौरान, कपास के व्यापार ने बंबई में मिलों के शेयरों की कीमत में ज़बरदस्त उछाल ला दिया।

◆ 1920 और 30 के दशक में, रेलवे और औद्योगिक शेयर लोगों के बीच नया क्रेज़ बन गए।

लेकिन ये बूम ज़्यादा देर टिकते नहीं थे। क्योंकि बाज़ार की नींव मज़बूत नहीं थी, इसलिए ये अक्सर बाज़ार दुर्घटना (market crash) में खत्म होते थे। हर तेज़ी (boom) के पीछे, दलालों (brokers) के कुछ समूह गुप्त रूप से मिलकर कीमतों में हेराफेरी (rig prices) करते थे, जबकि मासूम निवेशक अपना पैसा गँवा बैठते थे।

ट्रेडिंग का अंदाज़: बाज़ार में “ओपन आउटक्राइ” (open outcry) सिस्टम पर काम होता था। भीड़-भाड़ वाले ट्रेडिंग हॉल में दलाल ज़ोर-ज़ोर से कीमतें चिल्लाते थे। ऑर्डर को मिलान करने के लिए कोई इलेक्ट्रॉनिक सिस्टम नहीं था।



सौदा आमने-सामने होता था और कंपनी की परफॉरमेंस से ज़्यादा निजी संपर्क मायने रखते थे। जानकारी बहुत कम उपलब्ध होती थी और चूँकि अलग-अलग शहरों के एक्सचेंज आपस में जुड़े नहीं थे, इसलिए हेरफेर करने वालों के लिए आसानी से धोखाधड़ी करना संभव था और किसी को कानों-कान खबर भी नहीं लगती थी।

व्यवस्था में खामियाँ

बीसवीं सदी के मध्य (mid-1900s) तक आते-आते, भारत के शेयर बाज़ार बड़े तो हो गए थे, लेकिन उनकी प्रणाली अभी भी पुरानी और खामियों से भरी थीं।

कागज़ी शेयर सर्टिफिकेट: नकली बनाना आसान

सभी शेयर भौतिक कागज़ी सर्टिफिकेट के रूप में होते थे, जिन्हें आसानी से चुराया जा सकता था, जाली बनाया जा सकता था या उनमें छेड़छाड़ की जा सकती थी। इन शेयरों को ट्रांसफर करने में जटिल कागज़ी कार्यवाही होती थी, जिसमें महीनों लग सकते थे। कई बार तो लोगों को महीनों बाद पता चलता था कि उन्होंने जो शेयर खरीदे हैं, वे नकली हैं या अस्तित्व में ही नहीं थे।

सेटलमेंट में देरी: दलालों ने फ़ायदा उठाया

ट्रेड्स को सेटल होने में 30 से 60 दिन लग जाते थे। दलाल इस विलंब का फ़ायदा उठाते थे—वे सौदे के सेटल होने से पहले ही खातों के बीच

शेयरों को घुमाते थे, नकली माँग पैदा करते थे और कीमतों में हेराफेरी करते थे।

दलालों का गिरोह: बाज़ार के मालिक

बी.एस.ई. (BSE) जैसे एक्सचेंज पर पुराने दलाल परिवारों का कब्ज़ा था। यह "क्लब" तय करते थे कि कौन ट्रेड कर सकता है और कैसे। यदि आप उनके अंदरूनी सर्कल का हिस्सा नहीं थे, तो आपके पास कोई मौका नहीं था। कीमतों में हेराफेरी आम बात थी। दलाल मिलकर मनचाहे ढंग से स्टॉक की कीमतें बदल देते थे। छोटे निवेशक असहाय थे और अक्सर धोखे का शिकार होते थे।

कानून तो थे, पर असरदार नहीं

कागज़ पर तो भारत के पास बाज़ार को नियंत्रित करने के लिए कुछ कानून मौजूद थे:

- ◆ कंपनी अधिनियम, 1956 — यह कंपनियों के नियमों के लिए था।
- ◆ प्रतिभूति अनुबंध (विनियमन) अधिनियम, 1956 — यह स्टॉक एक्सचेंज के नियमों के लिए था।
- ◆ पूँजी निर्गम (नियंत्रण) अधिनियम, 1947 — यह आई.पी.ओ. (IPO) को मंजूरी देने के लिए था।

लेकिन यह कानून या तो पुराने हो चुके थे या फिर उन्हें ठीक से लागू नहीं किया गया था। इनसाइडर ट्रेडिंग (कंपनी की गोपनीय जानकारी का उपयोग करके शेयर खरीदना या बेचना) के खिलाफ कोई स्पष्ट नियम नहीं थे।

एस.सी.आर.ए. (SCRA) ने सरकार को कुछ शक्तियाँ तो दीं, लेकिन इसने किसी स्वतंत्र नियामक संस्था को जन्म नहीं दिया। पूँजी निर्गम अधिनियम आई.पी.ओ. (IPO) को नियंत्रित कर सकता था, पर बाज़ार में होने वाली रोज़मर्रा की ट्रेडिंग पर उसका कोई नियंत्रण नहीं था।

यह ऐसा था, जैसे रेगिस्तान में ट्रैफिक सिग्नल लगा हो—कानून तो मौजूद था, लेकिन ज़मीन पर उसका कोई वास्तविक असर नहीं था।



दलाल थे राजा, निवेशक थे मोहरे

मुंबई के फोर्ट इलाके में बनी बी.एस.ई. (BSE) की इमारत एक समय भारत के व्यावसायिक सपनों का प्रतीक बन गई थी। लेकिन अंदर से, बाज़ार उस तरह से काम नहीं कर रहा था जैसा लोग सोचते थे।

कीमतें असली माँग पर आधारित नहीं थीं, बल्कि उन्हें अंदरूनी जानकारी और गुप्त सौदों से नियंत्रित किया जाता था।

अगर किसी कंपनी के मालिक को बड़े कॉन्ट्रैक्ट जीतने की खबर पता होती थी, तो वह उस खबर को सार्वजनिक करने से पहले चुपचाप अपनी कंपनी के शेयर खरीद सकता था। इनसाइडर ट्रेडिंग को उस समय गैर-कानूनी भी नहीं माना जाता था, क्योंकि इसके खिलाफ कोई कानून ही नहीं बनाया गया था और अगर नियम मौजूद भी होते, तो उन्हें लागू करने वाला कोई नहीं था।

रिटेल निवेशकों के पास अपने दलालों पर भरोसा करने और बेहतर की उम्मीद करने के अलावा कोई विकल्प नहीं था। अगर कुछ गड़बड़ हो जाए, तो उनकी सुरक्षा के लिए कोई व्यवस्था नहीं थी।

एक हादसा जो बस होने ही वाला था

यह सिस्टम टूट चुका था, इसके पर्याप्त चेतावनी संकेत मौजूद थे:

- ◆ कंपनियाँ बढ़ा-चढ़ाकर वादे करके आई.पी.ओ. (IPO) के ज़रिए पैसे जुटाती थीं।
- ◆ 1980 के दशक में आए कई आई.पी.ओ. बूम असल में घोटाले थे, जहाँ कंपनी के प्रमोटरों ने तो मुनाफ़ा कमाया और निवेशक ठगे गए।
- ◆ 1957, 1961 के बाज़ार क्रैश और 1960 के दशक में हुए जयपुरिया के टेक्सटाइल स्टॉक फ्रॉड जैसे घोटालों ने सिस्टम की कमज़ोरी को साफ़ दिखा दिया था।



लेकिन फिर भी, सरकार ने कोई गंभीर कार्रवाई नहीं की। वित्त मंत्रालय (Finance Ministry) नीतियाँ तो बनाता था, लेकिन बाज़ार पर नज़र नहीं रखता था। आर.बी.आई. (RBI) बैंकों की देखभाल करता था, स्टॉक ब्रोकर्स की नहीं। एक्सचेंज सेल्फ-रेगुलेटेड थे, जिसका मतलब था कि दलाल खुद को ही नियंत्रित करते थे।

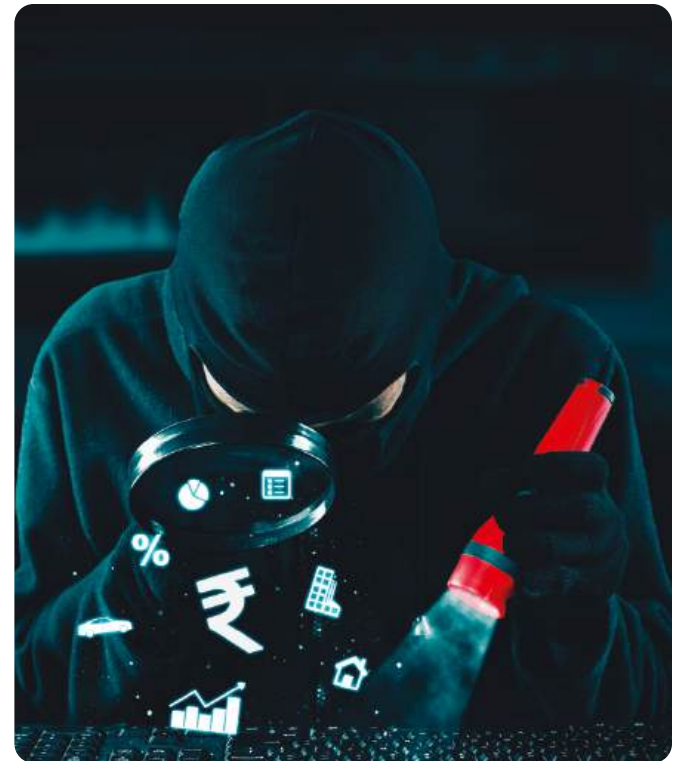
1980 के दशक के अंत तक, बाज़ार एक टिक-टिक करते टाइम बम जैसा था—जो बस एक ट्रिगर का इंतज़ार कर रहा था। वह ट्रिगर एक आदमी के रूप में आया, जिसका नाम था हर्षद मेहता।

तूफान से पहले की शांति

सेबी (SEBI) से पहले का भारत का शेयर बाज़ार एक अजीब दुनिया थी—जो बड़े सपनों और बड़े घोटालों से भरी हुई थी। लोग निवेश करना चाहते थे और अपनी संपत्ति बढ़ाना चाहते थे, लेकिन यह सिस्टम कमियों और सब कुछ नियंत्रित करने वाले ताकतवर समूहों से भरा हुआ था।

एक ऐसा बाज़ार जो भरोसे पर चलता है, जहाँ सही नियम और ढाँचा नहीं है, वह हमेशा खतरनाक होता है। भारत का शेयर बाज़ार इससे अलग नहीं था।

1992 का हर्षद मेहता घोटाला (The 1992 Harshad Mehta scam) केवल बाज़ार को हिलाकर ही नहीं गया—उसने बाज़ार को तोड़ दिया। लेकिन इसी विनाश से, नियमन, पारदर्शिता और भरोसे के एक नए युग की शुरुआत हुई।



सिस्टम में दरारें - घोटाले, क्रैश और चेतावनियाँ

बाज़ार की चमकीली बाहरी परत, अंदर से खोखला



1980 के दशक तक आते-आते, भारत का शेयर बाज़ार तेज़ी से उभरता हुआ दिख रहा था। अर्थव्यवस्था धीरे-धीरे खुल रही थी, उद्योग बढ़ रहे थे और लोग निवेश करने के लिए उत्साहित थे। अखबारों में आई.पी.ओ. (IPO) लॉन्च करने वाली कंपनियों की कहानियाँ, रातों-रात दोगुनी होती शेयरों की कीमतें और नए करोड़पति बनने की खबरें भरी रहती थीं।

लेकिन इस सफलता के पीछे, बाज़ार की नींव कमज़ोर और खोखली थी। वही पुरानी समस्याएँ लगातार बनी रहीं-इनसाइडर ट्रेडिंग, कीमतों में हेराफेरी, नकली शेयर सर्टिफिकेट और ताकतवर दलाल समूह ही पूरे खेल को चला रहे थे।

जब भी कोई छोटा-मोटा घोटाला सामने आता था, तो अधिकारी जोर-शोर से घोषणाएँ करते थे। लेकिन असलियत में, कुछ भी नहीं बदलता था। गलत काम करने वालों की जाँच करने या उन्हें सज़ा देने के लिए कोई मज़बूत नियामक संस्था नहीं थी।

1980 के दशक का IPO उन्माद: घोटालों की होड़

1980 के दशक में इनिशियल पब्लिक ऑफरिंग्स IPOs की बाढ़ आ गई थी। पूरे भारत की कंपनियों ने ऊँचे रिटर्न का वादा करके जनता को शेयर बेचना शुरू कर दिया। इनमें से कई कंपनियाँ वास्तविक थीं, लेकिन एक बड़ी संख्या ऐसी भी थी जो केवल धोखाधड़ी कर रही थीं।

घोटाला इस तरह काम करता था:

- ◆ प्रमोटर ऐसे फैंसी ब्रोशर्स बनाते थे, जिनमें बड़े प्रोजेक्ट और मुनाफ़े दिखाए जाते थे जो अस्तित्व में ही नहीं थे।

- ◆ वे जनता को ऊँची कीमतों पर शेयर बेचकर करोड़ों रुपये कमा लेते थे।
- ◆ जैसे इकट्ठा करने के बाद, कई कंपनियाँ गायब हो जाती थीं या बंद हो जाती थीं।
- ◆ छोटे निवेशक अंत में बेकार शेयर सर्टिफिकेट लेकर असहाय खड़े रह जाते थे।

इस दौर को "गायब होने वाली कंपनियों का युग" (vanishing companies era) कहा जाने लगा। हजारों निवेशकों ने अपनी मेहनत की कमाई खो दी, लेकिन उनके पैसे वापस दिलाने या धोखाधड़ी करने वालों को सज़ा देने के लिए कोई नहीं था।

पुराने कानून, नए दाँव-पेंच

भले ही कुछ कानून मौजूद थे, लेकिन चतुर हेराफेरी करने वाले हमेशा सिस्टम को धोखा देने के रास्ते खोज लेते थे। उदाहरण के लिए:

- ◆ इनसाइडर ट्रेडिंग तो गैर-कानूनी भी नहीं थी, इसलिए कंपनी के अंदरूनी लोग गोपनीय जानकारी के आधार पर शेयर खरीदते और बेचते थे।
- ◆ दलालों के गिरोह द्वारा कीमतों में हेराफेरी आम थी। वे बड़ी मात्रा में शेयर खरीदते थे, जानबूझकर कीमत बढ़ाते थे और फिर कीमत गिरने से पहले मुनाफ़े पर बेच देते थे।
- ◆ 30-60 दिनों की सेटलमेंट देरी के कारण दलालों को इंतज़ार की अवधि के दौरान कीमतों के खेल खेलने का मौका मिल जाता था।

कोई डिजिटल रिकॉर्ड या उचित ऑडिट नहीं था। भौतिक शेयर सर्टिफिकेट के कारण दस्तावेज़ों को जाली बनाना या नकली स्वामित्व (fake ownership) दिखाना आसान था।



वो क्रैश जिन्होंने निवेशकों का विश्वास हिला दिया

सेबी के जन्म से पहले के वर्षों में, बाज़ार को कई छोटे क्रैश का सामना करना पड़ा। कुछ प्रमुख दुर्घटनाएँ इस प्रकार थीं:

1957 का क्रैश: 1957 का क्रैश: कॉटन बूम का पतन

दुनिया भर में कपास की कीमतें गिर गईं, जिससे बॉम्बे के शेयर बाज़ारों में चेन प्रतिक्रिया हुई। निवेशकों में दहशत फैल गई और कई दलाल अपने भुगतान में चूक गए।

1961 का क्रैश: औद्योगिक मंदी

उचित योजना के बिना इंडस्ट्रियल शेयरों के लिए भारत का अत्यधिक उत्साह बाज़ार में तेज़ गिरावट का कारण बना। एक बार फिर, इस संकट को संभालने के लिए कोई नियामक (regulator) मौजूद नहीं था।

जयपुरीया घोटाला (1960 का दशक): टेक्सटाइल स्टॉक में हेराफेरी

जयपुरीया समूह ने नकली माँग पैदा करके टेक्सटाइल शेयरों की कीमतों में हेराफेरी की। जब यह बुदबुदाहट फूटा, तो छोटे निवेशकों को भारी नुकसान उठाना पड़ा।

इन झटकों के बावजूद, सरकार का दृष्टिकोण निष्क्रिय बना रहा। स्टॉक एक्सचेंजों से सेल्फ-रेगुलेटेड की उम्मीद की गई थी, जिसका मतलब था कि दलाल खुद पर ही पुलिसिंग कर रहे थे—यह एक ऐसी प्रणाली थी जिसका विफल होना तय था।

वित्तीय संस्थान भी बाज़ार को बचा नहीं पाए

LIC - (भारतीय जीवन बीमा निगम), UTI- (यूनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया) और सार्वजनिक क्षेत्र के बैंक जैसे बड़े वित्तीय संस्थानों से बाज़ार में स्थिरता लाने की अपेक्षा की जाती थी। लेकिन वे नियामक नहीं थे। वे शेयरों में निवेश करते थे और ट्रेडिंग में हिस्सा लेते थे, लेकिन उनके पास बाज़ार में होने वाली धोखाधड़ी को रोकने के लिए न तो अधिकार था और न ही उपकरण।

कई बार तो यह संस्थान खुद भी दलालों के नेतृत्व वाले घोटालों में फँस जाते थे, जिससे जनता का पैसा डूब जाता था।

प्रेस और जनता का आक्रोश

जैसे-जैसे घोटाले बढ़ते गए और ज़्यादा लोग पैसे गँवाने लगे, अखबारों और मैगज़ीन ने भारत के शेयर बाज़ारों में चल रहे संदिग्ध कारनामों को उजागर करना शुरू कर दिया।

सुर्खियाँ फर्जी IPO, दलालों के गिरोहों द्वारा की जाने वाली कीमतों में हेराफेरी और छोटे निवेशकों की बेबसी को उजागर कर रही थीं।

आम जनता का भरोसा टूटता जा रहा था। लेकिन इस समस्या को ठीक करने के लिए सरकार के पास अभी भी कोई शक्तिशाली संस्था नहीं थी।

पतन का इंतज़ार करती एक व्यवस्था

1980 के दशक के अंत तक, एक विशाल बाज़ार आपदा के लिए सभी सामग्री मौजूद थी:

- ◆ रियल-टाइम बाज़ार निगरानी का अभाव।
- ◆ दलालों का कीमतों की गतिविधियों पर नियंत्रण।
- ◆ इनसाइडर ट्रेडिंग के लिए कोई सज़ा नहीं।
- ◆ देरी से होने वाले सेटलमेंट जो धोखाधड़ी के लिए काफ़ी समय देते थे।
- ◆ भौतिक शेयर जिनमें जाली होने का खतरा था।
- ◆ निवेशकों के पास सुरक्षा कवच का न होना।

यह साफ़ था कि भारतीय शेयर बाज़ार कागज़ का घर था। इसे बस एक आखिरी धक्का चाहिए था।

वह धक्का 1992 में आया। हर्षद मेहता नाम के एक स्टॉकब्रोकर ने बैंकिंग सिस्टम में एक ऐसी कमज़ोरी (loophole) खोज ली, जिससे वह हजारों करोड़ रुपये को शेयर बाज़ार में डाल सका। इसके बाद जो हुआ, वह भारत के इतिहास का सबसे बड़ा वित्तीय घोटाला था—एक ऐसा घोटाला जिसने आखिरकार सरकार को कार्रवाई करने के लिए मजबूर कर दिया।

संकट की चरम सीमा

भारत का शेयर बाज़ार दशकों से चेतावनी संकेतों को अनदेखा कर रहा था। हर क्रैश, हर घोटाला इस बात का संकेत था कि सिस्टम टूट चुका है। लेकिन मजबूत नियामक के अभाव में, इन मुद्दों को दबा दिया जाता था।

हर्षद मेहता घोटाला सब कुछ बदलने वाला था। इसने न केवल सिस्टम में सड़ी हुई व्यवस्था को खुला किया, बल्कि भारत के वित्तीय प्रशासन को भी हमेशा के लिए झकझोर कर रख दिया।

इसी संकट से सेबी का जन्म हुआ—यह केवल एक औपचारिकता नहीं थी, बल्कि भारत के निवेशकों और बाज़ारों की रक्षा करने के लिए एक शक्तिशाली निगरानीकर्ता (watchdog) थी।



हर्षद मेहता घोटाला – भारत का वित्तीय भूकंप



वह शख्स जिसने सिस्टम को हिला दिया

1990 के दशक की शुरुआत में, भारतीय शेयर बाज़ार में एक नाम बेहद मशहूर हुआ — हर्षद शांतिलाल मेहता। वह एक मध्यम वर्गीय गुजराती परिवार से थे। स्टॉकब्रोकर बनने से पहले, उन्होंने सीमेंट और टेक्सटाइल कंपनियों के लिए सेल्समैन के रूप में काम किया था। वह किसी अमीर दलाल परिवार से नहीं थे, लेकिन उनके सपने बहुत बड़े थे।

1992 तक, हर्षद मेहता दलाल स्ट्रीट (बॉम्बे स्टॉक एक्सचेंज) के "बिग बुल" बन चुके थे। वह सिर्फ एक ट्रेडर नहीं थे — वह पूरे शेयर बाज़ार को नियंत्रित कर रहे थे।

सेंसेक्स, जो 1990 में लगभग 1,200 पर था, मार्च 1992 तक 4,500 तक पहुँच गया था। ACC, स्टरलाइट और वीडियोकॉन जैसी कंपनियों के शेयर कई गुना बढ़ गए। मध्यम वर्ग के लोग, जिन्होंने पहले कभी निवेश नहीं किया था, हर्षद मेहता की वजह से बाज़ार में पैसा लगाने लगे थे।

वह एक सेलिब्रिटी बन गए थे। वह लेक्सस कार चलाते थे (जो उस समय भारत में दुर्लभ थी) और शानदार जीवन जीते थे। वह भारत की बढ़ती अर्थव्यवस्था का चेहरा बन चुके थे।

लेकिन उनकी इस सफलता के पीछे एक बहुत बड़ा घोटाला छिपा था, जिसने पूरे वित्तीय सिस्टम को हिलाकर रख दिया।

नकली बैंक रसीदों (BRs) का खेल

हर्षद मेहता ने बैंकिंग प्रणाली में एक कमज़ोरी (loophole) ढूँढ निकाली। उन्होंने रेडी फॉरवर्ड (RF) डील और बैंक रसीदों (Bank Receipts - BRs) नामक प्रक्रिया का दुरुपयोग किया।

यह ऐसे काम करता था:

1. बैंकों को कुछ पैसा सरकारी प्रतिभूतियों (यानी सुरक्षित निवेश) में रखना ज़रूरी होता है। जब बैंकों को अल्पकालिक नकदी (short-term cash) की ज़रूरत होती थी, तो वे रेडी फॉरवर्ड (RF) डील करते थे, जो एक तरह से अल्पकालिक ऋण (loan) जैसा था।
2. असली प्रतिभूतियों को एक बैंक से दूसरे बैंक में स्थानांतरित (move) करने के बजाय, बैंक एक-दूसरे को बैंक रसीदें (Brs) देते थे — यह एक दस्तावेज़ होता था जो वादा करता था कि प्रतिभूतियाँ मौजूद हैं।

यह पूरी व्यवस्था भरोसे पर टिकी थी।

हर्षद मेहता ने इसी भरोसे का इस्तेमाल सिस्टम को धोखा देने के लिए किया। उन्होंने छोटे बैंकों से नकली बीआर (Fake BRs) जारी करने को कहा — ये कागज़ कहते थे कि बैंक के पास प्रतिभूतियाँ हैं, लेकिन असलियत में कुछ नहीं था।

इन नकली बीआर का इस्तेमाल करके, हर्षद बड़े बैंकों के पास गए और करोड़ों रुपये उधार लिए। बड़े बैंकों ने नकली बीआर पर विश्वास किया और उन्हें पैसे दे दिए।

कैसे बढ़ाई शेयरों की कीमतें

हर्षद मेहता ने उधार लिए हुए पूरे पैसे का इस्तेमाल शेयर बाज़ार में शेयर खरीदने के लिए किया।

उन्होंने कई अलग-अलग शेयर नहीं खरीदे। उन्होंने ए.सी.सी. (ACC), स्टरलाइट (Sterlite) और वीडियोकॉन (Videocon) जैसी कुछ चुनिंदा कंपनियों को चुना और रोजाना बड़ी मात्रा में उनके शेयर खरीदने शुरू कर दिए। इससे उनकी कीमतें बहुत तेज़ी से ऊपर चली गईं।

यह देखकर, दूसरे निवेशकों ने भी ये शेयर खरीदने शुरू कर दिए, यह सोचकर कि उन्हें बड़ा मुनाफ़ा होगा। म्यूचुअल फंड और अन्य बड़े निवेशक भी हर्षद मेहता के पीछे चल पड़े, क्योंकि वे इस मौके को गँवाना नहीं चाहते थे।

उदाहरण के लिए:

- ◆ ए.सी.सी. (ACC) के शेयर की कीमत ₹200 से बढ़कर ₹9,000 तक पहुँच गई।
- ◆ स्टर्लाइट (Sterlite) की कीमत ₹150 से बढ़कर ₹8,000 तक पहुँच गई।
- ◆ वीडियोकॉन (Videocon) की कीमत ₹50 से बढ़कर ₹4,000 तक पहुँच गई।

लोगों को विश्वास हो गया था कि भारत की अर्थव्यवस्था तेज़ी से बढ़ रही है, लेकिन वे यह नहीं जानते थे कि हर्षद मेहता उधार के पैसे का इस्तेमाल करके अर्टिफिशियली कीमतें बढ़ा रहे थे।

बाज़ार को धोखा देने के लिए नकली ट्रेडिंग

हर्षद ने नकली ट्रेडिंग गतिविधि भी पैदा की। वह अपने संपर्कों के माध्यम से एक ही शेयर को बार-बार खरीदते और बेचते थे। इससे ऐसा लगता था कि बहुत सारे लोग उन शेयरों का व्यापार (ट्रेडिंग) कर रहे हैं।

जब निवेशकों ने इस भारी ट्रेडिंग को देखा, तो उन्हें लगा कि ये शेयर बहुत कीमती हैं और वे उन्हें खरीदने लगे। इसे सर्कुलर ट्रेडिंग (Circular Trading) कहते हैं — जहाँ कोई वास्तविक खरीदार मौजूद नहीं होता है, लेकिन गतिविधि का भ्रम पैदा किया जाता है।

कुछ समय के लिए, हर्षद मेहता हीरो बन गए। वह मैगज़ीन के कवर और टीवी शो पर छाप रहते थे। लोग उनकी तुलना वॉरेन बफ़ेट से करने लगे थे।

लेकिन जल्द ही, उनका घोटाला उजागर होने वाला था।

सामने आई सच्चाई

23 अप्रैल 1992 को, सुचेता दलाल नाम की एक पत्रकार ने द टाइम्स ऑफ़ इंडिया में एक लेख लिखा। उन्होंने खुलासा किया कि कैसे हर्षद मेहता ने नकली बीआर (BRs) का इस्तेमाल करके भारतीय स्टेट बैंक (SBI) से ₹500 करोड़ निकाले थे।

यह खबर आग की तरह फैल गई। जिन निवेशकों ने हर्षद के पसंदीदा स्टॉक में पैसा लगाया था, वे घबरा गए और शेयर बेचने लगे।

शेयर बाज़ार ढह गया।

कुछ ही हफ्तों में सेंसेक्स 40% से ज़्यादा गिर गया। हर्षद द्वारा बनाया गया तेज़ी का बाज़ार (bull market) पूरी तरह धराशायी हो गया।

Sucheta Dalal journalist

She revealed how Harshad Mehta had taken ₹500 Crore from State Bank of India (SBI) using fake Brs.



घोटाले के बाद क्या हुआ?

यह घोटाला इतना बड़ा था कि इसने पूरे देश को हिलाकर रख दिया:

- ◆ बैंकों से अवैध रूप से करीब ₹4,000 करोड़ निकाले गए थे।
- ◆ छोटे निवेशकों ने अपनी पूरी जीवन भर की कमाई खो दी।
- ◆ एसबीआई (SBI) जैसे बड़े बैंक नकली बीआर (Fake BRs) लेकर रह गए, जिनकी कोई कीमत नहीं थी।

जाँच में सामने आया कि कई बैंक अधिकारी और दलाल भी इस घोटाले में शामिल थे। उन्होंने हर्षद मेहता की मदद की थी।

केंद्रीय जाँच ब्यूरो (CBI) ने कानूनी कार्रवाई शुरू की। हर्षद मेहता पर 23 से अधिक आपराधिक और 70 सिविल मुकदमे दर्ज हुए। उनकी संपत्ति जब्त कर ली गई। लेकिन अदालती मामलों में कई साल लग गए।

हर्षद मेहता का 2001 में निधन हो गया, लेकिन उनके द्वारा बनाए गए घोटाले ने भारत के वित्तीय जगत को हमेशा के लिए बदल दिया।



सेबी बना ताकतवर

इस घोटाले से पहले, सेबी (SEBI – Securities and Exchange Board of India) मौजूद तो थी, लेकिन उसके पास कोई शक्ति नहीं थी। यह केवल एक सलाहकार निकाय मात्र थी।

लेकिन घोटाले के बाद, जनता का गुस्सा बहुत ज़्यादा था। सरकार के पास शेयर बाज़ार को नियंत्रित करने के लिए सेबी को पूरी अर्थांरिटी देने के अलावा कोई विकल्प नहीं बचा था।

1992 में, सेबी को वैधानिक शक्तियाँ प्राप्त हुईं। अब, सेबी ये काम कर सकती थी:

- ◆ दलालों, म्यूचुअल फंडों और एक्सचेंजों पर निगरानी रखना और उन्हें नियंत्रित करना।
- ◆ इनसाइडर ट्रेडिंग और कीमतों में हेराफेरी की जाँच करना।
- ◆ नियम तोड़ने वाले लोगों को सज़ा देना।
- ◆ यह सुनिश्चित करना कि कंपनियाँ और दलाल निवेशकों को सही जानकारी दें।

सेबी शेयर बाज़ार का एक स्वतंत्र प्रहरी (independent watchdog) बन गया।

वह घोटाला जिसने भारत को बदलने पर मजबूर कर दिया

हर्षद मेहता घोटाला कई लोगों के लिए एक आपदा था, लेकिन इसने भारत को अपना टूटा हुआ सिस्टम ठीक करने के लिए मजबूर कर दिया। पहली बार, भारत को यह अहसास हुआ कि निवेशकों की सुरक्षा के लिए शेयर बाज़ार को सख्त नियमों और एक मजबूत नियामक की आवश्यकता है।

1992 के बाद सेबी (SEBI) की नई शक्तियों ने भारत के पूँजी बाज़ारों के लिए एक नई यात्रा शुरू की। धीरे-धीरे, पारदर्शिता और निष्पक्षता महत्वपूर्ण हो गए। दलालों के बिना किसी रोक-टोक के सिस्टम को नियंत्रित करने के दिन खत्म हो गए थे।

द टर्निंग पॉइंट

हर्षद मेहता घोटाला केवल एक अपराध नहीं था - यह भारत के वित्तीय इतिहास में एक महत्वपूर्ण मोड़ था। इसने सिस्टम की सभी कमजोरियों को उजागर कर दिया और देश को बाज़ारों में विश्वास बहाल करने के लिए मजबूर कर दिया।

अगला अध्याय इस बारे में होगा कि सेबी (SEBI) ने इस गंदगी को साफ़ करना कैसे शुरू किया और भारत के बाज़ारों को सुरक्षित तथा मजबूत कैसे बनाया।



सेबी के पहले कदम – भारत के शेयर बाज़ार की सफ़ाई (1992-2000)

सेबी बना बाज़ार का प्रहरी (Watchman)

1992 में हर्षद मेहता घोटाला होने के बाद, यह पूरी तरह स्पष्ट हो गया था कि भारत के शेयर बाज़ार को एक मज़बूत प्रहरी (watchman) की ज़रूरत है — कोई ऐसा जो दलालों, कंपनियों और निवेशकों पर लगातार नज़र रख सके। वह प्रहरी बना सेबी (SEBI)।

सेबी का गठन तो पहले ही 1988 में हो चुका था, लेकिन उस समय उसके पास कोई वास्तविक शक्ति नहीं थी। वह सीटी के बिना ट्रैफ़िक पुलिस की तरह था। यह सलाह तो दे सकता था, लेकिन किसी को सज़ा नहीं दे सकता था।

हर्षद मेहता घोटाले ने सब कुछ बदल दिया। अप्रैल 1992 में, सरकार ने एक कानून - सेबी अधिनियम, 1992 (SEBI Act, 1992) - पारित किया और सेबी को शेयर बाज़ार को विनियमित (regulate) करने की पूरी शक्ति दे दी।

अब से, सेबी निवेशकों का संरक्षक और बाज़ार का पुलिसकर्मी बन गया।

सेबी के शुरुआती कार्य – सेबी ने क्या करना शुरू किया?

1992 में शक्तियाँ प्राप्त करने के बाद, सेबी ने कुछ महत्वपूर्ण बातों पर ध्यान केंद्रित किया:

1. दलालों और मर्चेट बैंकरों का पंजीकरण (Registration)

- ◆ पहले, कोई भी एक्सचेंज को केवल सदस्यता शुल्क देकर दलाल बन सकता था।
- ◆ सेबी ने सभी दलालों (brokers), उप-दलालों (sub-brokers) और मर्चेट बैंकरों के लिए सेबी के साथ पंजीकरण करना और कड़े नियमों का पालन करना अनिवार्य कर दिया।
- ◆ सेबी ने धोखाधड़ी करने वालों से बचने के लिए इन दलालों की वित्तीय पृष्ठभूमि की जाँच भी शुरू कर दी।

2. इनसाइडर ट्रेडिंग पर रोक

- ◆ सेबी ने इनसाइडर ट्रेडिंग (जब कंपनी के अंदरूनी लोग गुप्त जानकारी का उपयोग करके शेयर खरीदते/बेचते हैं) को रोकने के लिए नियम बनाए।
- ◆ अब, अंदरूनी लोगों को अपनी शेयरधारिता (shareholding) का खुलासा करना पड़ता था और बड़ी कंपनी की खबर से पहले उन्हें ट्रेडिंग करने से प्रतिबंधित कर दिया गया।

3. म्यूचुअल फंडों का विनियमन

- ◆ 1990 के दशक में म्यूचुअल फंड बहुत लोकप्रिय हो गए थे।
- ◆ सेबी ने निवेशकों को नकली म्यूचुअल फंड योजनाओं से बचाने के लिए नियम बनाए।



- ◆ इसने यह सुनिश्चित किया कि म्यूचुअल फंड निवेशकों को स्पष्ट रूप से बताएँ कि उनका पैसा कहाँ निवेश किया जा रहा है।

4. IPO प्रक्रिया की निगरानी

- ◆ सेबी ने इस बात को नियंत्रित करना शुरू कर दिया कि कंपनियाँ नए शेयर (IPO) कैसे जारी कर सकती हैं।
- ◆ कंपनियों को अपने प्रॉस्पेक्टस (offer document) में सच्ची जानकारी देनी होती थी।
- ◆ सेबी IPO को मंजूरी देने से पहले जाँच करता था कि कंपनी के वित्तीय विवरण (financials) सही हैं या नहीं।

5. स्टॉक एक्सचेंजों की निगरानी

- ◆ बी.एस.ई. (BSE) और एन.एस.ई. (NSE) जैसे स्टॉक एक्सचेंजों को सेबी के दिशानिर्देशों का पालन करना पड़ता था।
- ◆ सेबी ने ट्रेडिंग गतिविधियों, सेटलमेंट प्रक्रियाओं और एक्सचेंजों के कामकाज की नियमित रूप से जाँच शुरू कर दी।

1992 से 2000 के बीच महत्वपूर्ण सुधार

इस अवधि के दौरान सेबी ने सिस्टम की सफ़ाई के लिए कई बड़े कदम उठाए:

1. बदला सिस्टम का अंत

- ◆ बदला सिस्टम ट्रेडर्स को शेयरों की डिलीवरी लिए बिना अपने ट्रेडों को हफ्तों या महीनों तक आगे ले जाने की अनुमति देती थी।
- ◆ यह जोखिम भरा था और कीमतों में हेराफेरी को बढ़ावा देता था।
- ◆ सेबी ने 1993 में बदला ट्रेडिंग पर प्रतिबंध लगा दिया। हालाँकि, बाद में कुछ संशोधनों के साथ यह वापस आया, लेकिन डेरिवेटिव्स की शुरुआत के साथ यह पूरी तरह खत्म हो गया।



2. स्क्रीन-आधारित ट्रेडिंग (Screen-Based Trading) की शुरुआत

- ◆ पहले, ट्रेडिंग ओपन आउटक्राइ के माध्यम से होती थी — दलाल एक्सचेंज फ्लोर पर कीमतें चिल्लाते थे।
- ◆ सेबी ने एन.एस.ई. (National Stock Exchange) को 1994 में स्क्रीन-आधारित इलेक्ट्रॉनिक ट्रेडिंग शुरू करने के लिए प्रोत्साहित किया।
- ◆ इससे ट्रेडिंग तेज़, पारदर्शी हुई और कीमतों में हेराफेरी कम हुई।

3. डिपॉजिटरी (Demat Accounts) का गठन

- ◆ भौतिक शेयर सर्टिफिकेट एक बड़ी समस्या थे - उन्हें जाली बनाया जा सकता था, वे खो सकते थे या उनके स्थानांतरण में देरी हो सकती थी।
- ◆ 1996 में, सेबी ने डीमटेरियलाइज़ेशन (Demat) की शुरुआत की — अब शेयर इलेक्ट्रॉनिक खातों में संग्रहीत किए जाते थे।
- ◆ एन.एस.डी.एल. (NSDL) की स्थापना की गई, जिसके बाद सी.डी.एस.एल. (CDSL) आया।
- ◆ इसने धोखाधड़ी कम की और शेयरों का हस्तांतरण तेज़ और सुरक्षित बनाया।

4. अनिवार्य सेटलमेंट साइकिल

- ◆ सेबी ने रोलिंग सेटलमेंट साइकिल की शुरुआत की - ट्रेडों को एक निश्चित दिनों के भीतर सेटल करना ज़रूरी हो गया।
- ◆ इसकी शुरुआत 2001 में टी+5 (ट्रेड प्लस 5 दिन) से हुई, जो अंततः टी+2 पर आ गया।
- ◆ इसने दलालों को घोटालों के लिए सेटलमेंट देरी का दुरुपयोग करने से रोक दिया।

5. सख्त डिस्क्लोज़र नॉर्म्स

- ◆ सेबी ने कंपनियों के लिए सभी महत्वपूर्ण जानकारी का खुलासा करना अनिवार्य कर दिया — जैसे वित्तीय परिणाम, भौतिक घटनाएँ, शेयरधारिता पैटर्न, आदि।
- ◆ कंपनियों को सख्त और कॉर्पोरेट प्रशासन के मानदंडों का पालन करना पड़ा।



नए घोटालों के खिलाफ सेबी की लड़ाई

हर्षद मेहता मामले के बाद भी, बाज़ार में हेराफेरी करने वाले नए हथकंडे अपनाते रहे। सेबी को सतर्क रहना पड़ा:

- ◆ 1995 में, दलाल केतन पारेख और अन्य दलालों से जुड़ा एक घोटाला सामने आया, जिसमें शेयर की कीमतों में हेराफेरी की गई थी।
- ◆ सेबी ने ऐसे मामलों की जाँच की, जुर्माना लगाया और अपनी निगरानी को सख्त किया।

सेबी ने धोखाधड़ी करने वालों को तेज़ी से पकड़ने के लिए स्टॉक एक्सचेंज, सी.बी.आई. (CBI), आर.बी.आई. (RBI) और वित्त मंत्रालय के साथ भी मिलकर काम करना शुरू कर दिया।



शुरुआती वर्षों में सेबी की चुनौतियाँ

1990 के दशक में, सेबी को कई कठिनाइयों का सामना करना पड़ा:

- ◆ बाज़ार का इकोसिस्टम पूरी तरह डिजिटल नहीं था।
- ◆ कई दलालों और एक्सचेंजों ने सेबी के नियमों का विरोध किया।
- ◆ कानूनी मामले और अपील सेबी की सज़ाओं को धीमा कर देते थे।
- ◆ शुरुआत में सेबी के संसाधन सीमित थे।

लेकिन सेबी ने कदम दर कदम सुधारों को आगे बढ़ाना जारी रखा। यह सिस्टम को साफ़ करने के लिए दृढ़ संकल्पित था।

निवेशक विश्वास का निर्माण

सेबी ने निवेशक जागरूकता कार्यक्रम भी शुरू किए:

- ◆ वर्कशॉप, सेमिनार और अखबारों में विज्ञापन के ज़रिए निवेशकों के अधिकारों के बारे में समझाया गया।
- ◆ सेबी ने एक हेल्पलाइन शुरू की, जहाँ निवेशक अपनी शिकायतें दर्ज करा सकते थे।

- ◆ इसने कंपनियों और दलालों के लिए शिकायत निवारण तंत्र रखना भी अनिवार्य कर दिया।

इन सभी प्रयासों से छोटे निवेशकों के बीच धीरे-धीरे भरोसा फिर से बनाने में मदद मिली।

एक नए बाज़ार की नींव

वर्ष 2000 तक, सेबी ने एक अधिक पारदर्शी, आधुनिक और निवेशक-हितैषी बाज़ार के लिए नींव रख दी थी।

- ◆ ट्रेडिंग फ्लोर पर चिल्लाने के बजाय डिजिटल ट्रेडिंग ने जगह ले ली थी।
- ◆ डीमैट के साथ नकली शेयर सर्टिफिकेट बीती बात हो गए थे।
- ◆ सख्त डिस्कलोजर नियमों के कारण IPO घोटालों को अंजाम देना मुश्किल हो गया था।
- ◆ बाज़ार के धोखाधड़ी करने वाले जानते थे कि सेबी की उन पर नज़र है।

सेबी के पहले आठ साल दशकों से अनियमित बाज़ारों द्वारा छोड़ी गई गंदगी को साफ़ करने के बारे में थे।

लेकिन सेबी की ताकत की असली परीक्षा 2000 के शुरुआती वर्षों में होगी, जब अगले बड़े शेयर बाज़ार घोटाले सामने आएंगे और भारतीय बाज़ारों का वैश्वीकरण होगा।

एक सुरक्षित बाज़ार की नींव रखता है SEBI

वर्ष 2000 तक, सेबी ने एक अधिक पारदर्शी, आधुनिक और निवेशक-हितैषी बाज़ार के लिए नींव रख दी थी। हर्षद मेहता घोटाला केवल एक अपराध नहीं था — यह भारत के वित्तीय इतिहास में एक महत्वपूर्ण मोड़ था। इसने देश को बाज़ारों में विश्वास बहाल करने के लिए मजबूर कर दिया। सेबी ने नियम बनाए, गंदगी साफ़ की और डिजिटल सुधार लाए। चुनौतियों के बावजूद, सेबी ने भारत के शेयर बाज़ार को पारदर्शिता, निष्पक्षता और निवेशक सुरक्षा का स्थान बनाने की यात्रा शुरू कर दी थी।



नए युग के घोटाले और सेबी का कड़ा रुख (2000-2010)



केतन पारेख घोटाला – नया "बिग बुल"

2000 के शुरुआती वर्षों में, भारतीय शेयर बाज़ार एक बार फिर मुश्किल में था। इस बार, मुंबई के एक स्टॉकब्रोकर, केतन पारेख, एक बड़े घोटाले के केंद्र में थे।

केतन पारेख ने हर्षद मेहता के साथ काम किया था और शेयर की कीमतों में हेरफेर करने के लिए बैंकों के फंड का इस्तेमाल करना सीख लिया था। लेकिन वह नए डॉव-पेंच इस्तेमाल करने में ज़्यादा चालाक थे।

उन्होंने अपने पसंदीदा स्टॉक की एक सूची बनाई, जिसे लोग K-10 स्टॉक कहते थे। ये कंपनियाँ सॉफ्टवेयर, मीडिया और टेलीकॉम जैसे सेक्टरों से थीं, जो उस समय डॉट-कॉम बूम के दौरान लोकप्रिय थे।

केतन पारेख ने माधवपुरा मर्केटाइल को-ऑपरेटिव बैंक (MMCB) जैसे बैंकों से बड़ी रकम उधार ली और उस पैसे का इस्तेमाल थोक में शेयर खरीदने के लिए किया, जिससे उनकी कीमतें कृत्रिम रूप से बढ़ गईं। उन्होंने कमीशन के बदले कंपनी प्रमोटर्स के साथ भी शेयर की कीमतें बढ़ाने के लिए समझौते किए।

घोटाला उजागर

केतन पारेख का घोटाला सर्कुलर ट्रेडिंग, इनसाइडर डील और बैंक धोखाधड़ी का इस्तेमाल करते हुए बड़ा होता चला गया। कीमतों में हेरफेर करने के लिए उन्होंने कलकत्ता स्टॉक एक्सचेंज जैसे विभिन्न क्षेत्रीय स्टॉक एक्सचेंजों में अपने संपर्कों का इस्तेमाल किया।

लेकिन मार्च 2001 में, केंद्रीय बजट की घोषणा के बाद, शेयर बाज़ार क्रैश हो गया। केतन पारेख कीमतों को और संभाल नहीं पाए। एम.एम.सी.बी. (MMCB) भी उनसे अपने फंड की वसूली नहीं कर सका। ₹1,200 करोड़ का यह घोटाला खुलकर सामने आ गया।

इस घोटाले ने निवेशकों के विश्वास को एक बार फिर बुरी तरह हिलाकर रख दिया।

केतन पारेख के खिलाफ़ सेबी की कार्रवाई

सेबी ने तुरंत ही जाँच शुरू कर दी:

- ◆ उसने केतन पारेख पर ट्रेडिंग करने के लिए प्रतिबंध लगा दिया।
- ◆ सेबी ने उन दलालों और प्रमोटर्स पर भी सख्ती दिखाई जो इस घोटाले का हिस्सा थे।
- ◆ एम.एम.सी.बी. (MMCB) को बंद कर दिया गया और जमाकर्ताओं को भारी नुकसान उठाना पड़ा।
- ◆ सेबी ने को-ऑपरेटिव बैंकों द्वारा स्टॉकब्रोकरों को पैसा देने के नियमों को सख्त कर दिया।

केतन पारेख घोटाले को सेबी ने जिस तरह संभाला, उसने यह साबित कर दिया कि वह अब कड़ी कार्रवाई करने के लिए तैयार है, जैसा कि पहले कभी नहीं था।

कड़े निगरानी तंत्रों की शुरुआत

इन घोटालों से सबक लेते हुए, सेबी ने बाज़ार निगरानी को बेहतर बनाने पर ध्यान केंद्रित किया:

1. स्वचालित ऑनलाइन निगरानी प्रणाली:

- ◆ सेबी ने रियल-टाइम में असामान्य ट्रेडिंग गतिविधियों पर नज़र रखने के लिए टेक्नोलॉजी की शुरुआत की।
- ◆ यह सिस्टम कीमतों में अचानक वृद्धि, सर्कुलर ट्रेड और इनसाइडर ट्रेडिंग पैटर्न का पता लगा सकता था।

2. स्ट्रेट थ्रू प्रोसेसिंग:

- ◆ सेबी ने ट्रेड सेटलमेंट को तेज़ और स्वचालित बना दिया।
- ◆ इसने ट्रेडों के बीच धन का दुरुपयोग करने के लिए दलालों के पास उपलब्ध समय को कम कर दिया।

2. टी+2 सेटलमेंट साइकिल:

- ◆ सेबी ने टी+2 सेटलमेंट की शुरुआत की, जिसका अर्थ है कि ट्रेडों को 2 दिनों के भीतर सेटल करना अनिवार्य था।
- ◆ इससे लंबी सेटलमेंट अवधि के दौरान कीमतों में हेरफेर के जोखिम में कमी आई।

IPO के लिए नए दिशानिर्देश और बुक बिल्डिंग

2000 के शुरुआती वर्षों में, प्रारंभिक सार्वजनिक पेशकशें (IPOs) फिर से बहुत लोकप्रिय हो गईं। सेबी ने देखा कि कई कंपनियाँ निवेशकों को धोखा देने के लिए आई.पी.ओ. का दुरुपयोग कर रही थीं।

इसे ठीक करने के लिए, सेबी ने निम्नलिखित महत्वपूर्ण बदलाव किए:

- ◆ **बुक बिल्डिंग प्रक्रिया (Book Building Process):** सेबी ने कंपनियों के लिए आई.पी.ओ. मूल्य निर्धारण के लिए एक पारदर्शी बुक-बिल्डिंग प्रक्रिया का पालन करना अनिवार्य कर दिया।
- ◆ **अनिवार्य खुलासे (Mandatory Disclosures):** कंपनियों को विस्तृत वित्तीय डेटा, प्रमोटर बैकग्राउंड और शामिल जोखिमों की जानकारी देना ज़रूरी कर दिया गया।
- ◆ **IPO की ग्रेडिंग (Grading of IPOs):** सेबी ने क्रेडिट रेटिंग एजेंसियों द्वारा आई.पी.ओ. ग्रेडिंग की शुरुआत की, ताकि निवेशकों को कंपनी की गुणवत्ता समझने में मदद मिल सके।

इन सुधारों से IPO बाज़ार और साफ़-सुथरा और न्यायपूर्ण बन गया।

इनसाइडर ट्रेडिंग और कॉर्पोरेट धोखाधड़ी पर सख्ती

सेबी ने इनसाइडर ट्रेडिंग के खिलाफ भी अपने नियमों को मज़बूत किया:

- ◆ उसने कंपनियों के लिए यह अनिवार्य कर दिया कि वे किसी भी कीमत-संवेदी जानकारी (price-sensitive information) को किसी और के साथ साझा करने से पहले, स्टॉक एक्सचेंजों को बताएँ।



- ◆ सेबी ने उन कंपनियों के खिलाफ कड़ी कार्रवाई की, जिन्होंने बुरी खबरों को छिपाने या झूठे वादों से निवेशकों को गुमराह करने की कोशिश की।

इसका एक बड़ा उदाहरण डी.एस.क्यू. सॉफ्टवेयर (DSQ Software) का मामला था, जहाँ सेबी ने पाया कि कंपनी ने अन्य शेयरधारकों को सूचित किए बिना चुनिंदा समूहों को शेयर जारी किए थे।

सहारा समूह से सेबी की लड़ाई



इस दौरान सेबी की सबसे बड़ी कानूनी लड़ाइयों में से एक सहारा समूह के साथ थी।

- ◆ सहारा ने वैकल्पिक रूप से पूर्ण परिवर्तनीय डिबेंचर (Optionally Fully Convertible Debentures - OFCDs) के माध्यम से हजारों करोड़ रुपये जुटाए थे, यह दावा करते हुए कि यह निजी प्लेसमेंट (private placements) था।
- ◆ सेबी ने पाया कि सहारा ने सार्वजनिक निर्गम मानदंडों (public issue norms) का पालन किए बिना लाखों छोटे निवेशकों से पैसा इकट्ठा किया था।
- ◆ सेबी ने सहारा को ब्याज सहित निवेशकों को पैसा वापस करने का आदेश दिया।
- ◆ यह मामला सालों तक खिंचता रहा लेकिन इसने सबसे बड़े व्यावसायिक समूहों से भी लड़ने के लिए सेबी के दृढ़ संकल्प को दर्शाया।

निवेशक शिक्षा और संरक्षण पर सेबी का ध्यान

2000 से 2010 के दौरान, सेबी ने निवेशकों को अधिक जागरूक बनाने पर भी काम किया:

- ◆ सेबी ने "सेबी शिकायत निवारण प्रणाली (SCORES)" नामक एक ऑनलाइन प्लेटफॉर्म लॉन्च किया, जहाँ निवेशक अपनी शिकायतें दर्ज करा सकते थे।
- ◆ सेबी ने पूरे देश में निवेशक शिक्षा कार्यक्रम आयोजित किए,

जहाँ लोगों को यह सिखाया गया कि ऑफर डॉक्यूमेंट कैसे पढ़ें, धोखाधड़ी से कैसे बचें और अपने अधिकारों को कैसे समझें।

- ◆ सेबी ने कंपनियों और मध्यस्थों (intermediaries) के लिए निवेशक शिकायत प्रकोष्ठ (investor grievance cells) रखना भी अनिवार्य कर दिया।

सेबी की बढ़ती अंतर्राष्ट्रीय प्रतिष्ठा

इस दशक के अंत तक, सेबी को विश्व स्तर पर एक मज़बूत बाज़ार नियामक के रूप में मान्यता मिली:

- ◆ यह इंटरनेशनल ऑर्गेनाइजेशन ऑफ़ सिक्योरिटीज कमीशन्स (IOSCO) का सदस्य बन गया।
- ◆ निवेशक संरक्षण, टेक्नोलॉजी अपनाने और पारदर्शी नियमों पर ध्यान केंद्रित करने के लिए सेबी के कार्यों की सराहना की गई।

भारत का शेयर बाज़ार अब "वाइल्ड वेस्ट" (Wild West) के रूप में नहीं देखा जाता था। सेबी ने एक अधिक समान अवसर (level playing field) का निर्माण करना शुरू कर दिया था, जहाँ निवेशक सिस्टम पर भरोसा कर सकते थे।

सेबी ने अपनी काबिलियत साबित की

2000 और 2010 के बीच, सेबी को नए घोटालों, धोखाधड़ी करने वालों के नए ढाँच-पेंच और एक तेज़ी से बढ़ते बाज़ार की चुनौतियों का सामना करना पड़ा। लेकिन सेबी ने दिखा दिया कि अब वह कमजोर संस्था नहीं है। इसने हेरफेर करने वालों के खिलाफ कड़ी कार्रवाई की, IPO और ट्रेडिंग सिस्टम में बड़े सुधार किए और छोटे निवेशकों के बीच भरोसा कायम किया।

अगला दशक सेबी को और आगे बढ़ता हुआ देखेगा, क्योंकि भारत के बाज़ार बड़े, वैश्विक और अधिक जटिल हो चुके थे।



वैश्वीकरण के युग में सेबी – सुधार, तकनीकी और आधुनिक चुनौतियाँ (2010–2025)



भारतीय बाज़ार बना वैश्विक

2010 के बाद, भारत का शेयर बाज़ार बहुत तेज़ी से बढ़ने लगा। विदेशी निवेशक बहुत पैसा ला रहे थे। भारतीय कंपनियाँ न केवल भारत में, बल्कि अंतर्राष्ट्रीय बाज़ारों में भी लिस्टेड हो रही थीं।

वैश्विक निवेश के बढ़ने के साथ, भारत की वित्तीय प्रणाली वैश्विक अर्थव्यवस्था का हिस्सा बन गई। इससे नए अवसर आए, लेकिन बड़े जोखिम भी पैदा हुए। धोखाधड़ी अधिक जटिल हो गई, पैसा तेज़ी से घूमने लगा और वैश्विक आर्थिक घटनाएँ भारतीय बाज़ारों को प्रभावित करने लगीं।

सेबी को इन बदलावों के साथ तालमेल बिठाना था। केवल स्थानीय दलालों को नियंत्रित करना या भारतीय कंपनियों की निगरानी करना अब पर्याप्त नहीं था। सेबी को ऐसी प्रणाली बनानी थी जो नियमन के वैश्विक मानकों से मेल खाए।

तकनीकी और स्वचालन (Automation) पर सेबी का ध्यान

सेबी ने समझा कि निगरानी के पुराने मैनुअल तरीके अब पर्याप्त नहीं थे। बाज़ार तेज़ हो गया था और धोखाधड़ी करने वाली एडवांस्ड टेक्नोलॉजी का उपयोग कर रहे थे। इसलिए, सेबी ने बेहतर तकनीकी से तकनीकी का मुकाबला करने का फैसला किया।

सेबी द्वारा उठाए गए मुख्य कदम:

1. एकजुट बाज़ार निगरानी प्रणाली:

- ◆ यह एक रियल-टाइम सॉफ्टवेयर प्रणाली थी जो एक्सचेंजों पर ट्रेडिंग गतिविधियों की निगरानी करती थी।
- ◆ यह असामान्य मूल्य हलचल, इनसाइडर ट्रेडिंग पैटर्न और सर्कुलर ट्रेडों का तुरंत पता लगा सकती थी।

2. डेटा वेयरहाउसिंग और बिजनेस इंटेलिजेंस सिस्टम:

- ◆ सेबी ने एक बड़ा डेटा वेयरहाउस बनाया जहाँ सभी ट्रेड डेटा स्टोर्ड किया जाता था।

- ◆ उन्नत विश्लेषण (advanced analytics) का उपयोग करके, सेबी दीर्घकालिक धोखाधड़ी पैटर्न का पता लगा सकती थी।

3. नियामक प्रक्रियाओं का स्वचालन:

- ◆ सेबी ने दलालों और कंपनियों के लिए रजिस्ट्रेशन, लाइसेंसिंग और अनुपालन फाइलिंग को पूरी तरह से ऑनलाइन कर दिया।
- ◆ इससे देरी, कागज़ी कार्रवाई और भ्रष्टाचार में कमी आई।

4. ब्लॉकचेन और AI परीक्षण:

- ◆ सेबी ने यह जानने के लिए पायलट प्रोजेक्ट शुरू किए कि ब्लॉकचेन और आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस जैसी टेक्नोलॉजीज़ जटिल धोखाधड़ी को ट्रैक करने और बाज़ार की पारदर्शिता में सुधार करने में कैसे मदद कर सकती हैं।

एक नए युग के लिए नए नियम

2010 से 2025 के बीच, सेबी ने नए दौर की बाज़ार चुनौतियों से निपटने के लिए कई महत्वपूर्ण सुधार पेश किए:



1. लिस्टिंग दायित्व और डिस्क्लोजर आवश्यकताएँ (LODR) विनियम:

- ◆ सेबी ने स्टॉक एक्सचेंजों में लिस्टेड कंपनियों के लिए कड़े नियम बनाए।
- ◆ कंपनियों को महत्वपूर्ण जानकारी को तुरंत खुलासा करना ज़रूरी कर दिया गया।
- ◆ कॉर्पोरेट प्रशासन के नियमों को मज़बूत किया गया, जिसमें स्वतंत्र निदेशकों, ऑडिट समितियों और शेयरधारक अधिकारों के लिए नियम शामिल थे।

2. इनसाइडर ट्रेडिंग पर नियम कड़े किए गए:

- ◆ सेबी ने 2015 में अपने इनसाइडर ट्रेडिंग नियमों को अपडेट किया।
- ◆ कर्मचारियों, निदेशकों, लेखा ऑडिटर्स और जुड़े हुए व्यक्तियों को सख्त निगरानी में लाया गया।
- ◆ कंपनियों को अंदरूनी सूत्रों और उनके ट्रेडों का डिजिटल रिकॉर्ड रखना अनिवार्य था।

3. म्यूचुअल फंड सुधार:

- ◆ सेबी ने निवेशकों के बीच भ्रम से बचने के लिए म्यूचुअल फंड योजनाओं के वर्गीकरण की एक प्रणाली पेश की।
- ◆ इसने व्यय अनुपात (expense ratios) (म्यूचुअल फंड द्वारा लिया जाने वाला शुल्क) को भी अधिक पारदर्शी बनाया।
- ◆ निवेशकों के लिए डायरेक्ट प्लान और रेगुलर प्लान का उल्लेख करना अनिवार्य किया गया ताकि वे चुन सकें।

4. एल्गो ट्रेडिंग विनियम:

- ◆ एल्गोरिथम (Algo) ट्रेडिंग के उदय के साथ, सेबी ने निष्पक्षता सुनिश्चित करने के लिए नियम बनाए।

- ◆ सेबी ने एल्गो ट्रेडों के लिए ऑडिट ट्रेल्स को अनिवार्य किया और हाई-फ्रीक्वेंसी ट्रेडिंग के दुरुपयोग को कम करने के लिए प्रणालियाँ शुरू कीं।

नए घोटालों और धोखाधड़ी से मुकाबला

वैश्वीकरण के युग में भी बाज़ार में धोखाधड़ी रुकी नहीं है। सेबी को निम्नलिखित जैसे मामलों से निपटना पड़ा:

- ◆ सहारा रिफंड मामला: सेबी ने अवैध तरीकों से इकट्ठा किए गए निवेशकों के पैसे को वापस करने के लिए सहारा समूह के साथ अपनी लंबी लड़ाई जारी रखी।
- ◆ एन.एस.ई.एल. (NSEL) घोटाला (2013): सेबी ने नेशनल स्पॉट एक्सचेंज लिमिटेड (NSEL) में ₹5,600 करोड़ के भुगतान डिफॉल्ट की जाँच के लिए अन्य एजेंसियों के साथ काम किया।
- ◆ कार्वी स्टॉक ब्रोकिंग घोटाला (2019): सेबी ने क्लाइंट्स की प्रति-भूतियों का दुरुपयोग करके ऋण लेने के लिए कार्वी के खिलाफ कार्रवाई की।
- ◆ सेबी ने कंपनी के अधिकारियों और फंड प्रबंधकों से जुड़े इनसाइडर ट्रेडिंग के मामलों पर कड़ा जुर्माना लगाया।

सेबी ने संदिग्ध कंपनियों और बाज़ार गतिविधियों की जाँच के लिए फॉरेंसिक ऑडिट को एक नियमित अभ्यास भी बनाया।

प्रमुख बाज़ार सुधारों में सेबी की भूमिका

धोखाधड़ी से लड़ने के अलावा, सेबी ने संरचनात्मक सुधारों (structural reforms) में भी एक बड़ी भूमिका निभाई:

- ◆ आर.ई.आई.टी. (REITs) और इन.वि.आई.टी. (InvITs) की शुरुआत (2014): सेबी ने इन क्षेत्रों में निवेश को बढ़ावा देने के लिए रियल एस्टेट इन्वेस्टमेंट ट्रस्ट्स (REITs) और इन्फ्रास्ट्रक्चर इन्वेस्टमेंट ट्रस्ट्स (InvITs) की शुरुआत की।
- ◆ छोटे और मध्यम उद्यम (SME) प्लेटफॉर्म: सेबी ने छोटे व्यवसायों को पूंजी जुटाने में मदद करने के लिए बी.एस.ई. और एन.एस.ई. में एस.एम.ई. लिस्टिंग प्लेटफॉर्म लॉन्च करने में मदद की।
- ◆ इनोवेटर्स ग्रोथ प्लेटफॉर्म (IGP): सेबी ने स्टार्टअप और नए युग की टेक कंपनियों को लिस्टेड होने और धन जुटाने में मदद करने के लिए आई.जी.पी. बनाया।

सेबी ने वैकल्पिक निवेश फंडों (Alternate Investment Funds - AIFs) जैसे वेंचर कैपिटल फंड, प्राइवेट इक्विटी फंड और हेज फंड के विकास को भी उचित नियामक ढाँचे के साथ प्रोत्साहित किया।

कॉर्पोरेट धोखाधड़ी के खिलाफ सेबी की कड़ी कार्रवाई

सेबी ने कॉर्पोरेट कुशासन के प्रति शून्य सहनशीलता दिखाई:

- ◆ पी.एन.बी.-नीरव मोदी घोटाला: इस मामले में, सेबी ने कॉर्पोरेट खुलासों पर नियमों को सख्त करने के लिए बैंकों और जाँच एजेंसियों के साथ मिलकर काम किया।
- ◆ सेबी ने उन कंपनियों के प्रमोटरों पर प्रतिबंध लगाए, जो मिनिमम पब्लिक शेयरहोल्डिंग नॉर्म्स को पूरा करने में विफल रहीं।
- ◆ सेबी ने फॉरेंसिक ऑडिट का भी आदेश दिया और उन लेखा ऑडिटर्स के खिलाफ कार्रवाई की जो वित्तीय अनियमितताओं की रिपोर्ट करने में विफल रहे थे।

रिटेल निवेशकों को सशक्त बनाना

सेबी ने छोटे निवेशकों को संरक्षित करने और शिक्षित करने पर जोरदार ध्यान दिया:

- ◆ सेबी निवेशक जागरूकता अभियान पूरे भारत में, ग्रामीण क्षेत्रों सहित, चलाए गए।
- ◆ सेबी ने शिकायत निवारण को तेज़ बनाने के लिए स्कोर्स (SCORES) प्लेटफॉर्म को बेहतर बनाया।
- ◆ इसने कंपनियों और दलालों के लिए निर्धारित समय-सीमा के भीतर निवेशक शिकायतों को संभालना अनिवार्य कर दिया।
- ◆ सेबी ने स्कूलों, कॉलेजों और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के माध्यम से वित्तीय साक्षरता कार्यक्रमों को बढ़ावा दिया।

कोविड-19 के प्रभाव को संभालना



2020 में कोविड-19 महामारी ने वैश्विक बाजारों में दहशत पैदा कर दी थी। सेबी ने स्थिरता बनाए रखने के लिए कई कदम उठाए:

- ◆ कंपनियों के लिए अनुपालन की समय-सीमा में छूट दी गई।

- ◆ बाजार की अत्यधिक अस्थिरता को नियंत्रित करने के लिए सर्किट फिल्टर स्तरों को कम किया गया।
- ◆ लॉकडाउन के दौरान सुचारू लेनदेन सुनिश्चित करने के लिए इलेक्ट्रॉनिक सेटलमेंट और eKYC की अनुमति दी गई।
- ◆ SEBI ने कम ट्रेडिंग वॉल्यूम वाले समय में गड़बड़ी (मेनिपुलेशन) रोकने के लिए बड़े संस्थागत सौदों पर भी निगरानी रखी।



तेज़ सेटलमेंट की ओर सेबी की यात्रा

सेबी की सबसे बड़ी उपलब्धियों में से एक टी+1 सेटलमेंट साइकिल को लाना था:

- ◆ 2022 से, SEBI ने T+1 सेटलमेंट सिस्टम को चरणों में लागू किया। (टी+1 का मतलब है, ट्रेडिंग के एक दिन बाद सेटलमेंट)
- ◆ इसने भारत को दुनिया के सबसे तेज़ सेटलमेंट बाजारों में से एक बना दिया।
- ◆ इसने निवेशकों के लिए जोखिम कम किया और सिस्टम में लिक्विडिटी को बढ़ाया।

सेबी द्वारा सामना की गई चुनौतियाँ (2010-2025)

इन उपलब्धियों के बावजूद, सेबी को कई चुनौतियों का सामना करना पड़ा:

- ◆ सीमा पार लेनदेन से जुड़े वैश्विक घोटालों का उदय।
- ◆ कॉर्पोरेट धोखाधड़ी में लेयर्ड ओनरशिप संरचनाओं का उपयोग।
- ◆ तेज़ी से बदलती FinTech और क्रिप्टोकॉरेसी से संबंधित जोखिमों के साथ तालमेल बिठाना।

◆ स्टॉक की कीमतों को प्रभावित करने वाली सोशल मीडिया पर गलत जानकारी से निपटना।

सेबी को इन चुनौतियों से निपटने के लिए अपनी प्रणालियों, कर्मचारी कौशल और कानूनी शक्तियों को लगातार उन्नत करना पड़ा।

सेबी की वैश्विक भूमिका

2010 से 2025 के बीच, SEBI एक आधुनिक और तकनीक-आधारित नियामक के रूप में बदल गया। इसने नई तरह की धोखाधड़ी (स्कैम) से निपटा, बाजार व्यवस्था को बेहतर बनाया और भारतीय शेयर बाजार को अधिक पारदर्शी व वैश्विक स्तर पर सम्मानित बनाया।

लेकिन क्योंकि वित्तीय बाजार हर दिन बदल रहे हैं, इसलिए SEBI के सुधार, सतर्कता और आधुनिकीकरण की यात्रा अभी भी जारी है। SEBI की कहानी सिर्फ अतीत की नहीं, बल्कि भविष्य के लिए तैयार रहने की भी है।



निष्कर्ष: सेबी की यात्रा - शक्तिहीन से शक्तिशाली तक (1988–2025)

सेबी की कहानी भारत के शेयर बाजार के सुरक्षित, पारदर्शी और भरोसेमंद बनने की कहानी है।

जब सेबी का गठन 1988 में हुआ था, तो उसके पास कोई शक्ति नहीं थी। वह केवल सलाह दे सकता था। दलाल और कंपनियाँ जो चाहें करने के लिए स्वतंत्र थे। हर्षद मेहता घोटाला (1992) जैसे घोटालों ने उजागर किया कि भारत की वित्तीय प्रणाली कितनी कमजोर थी।

लेकिन वह घोटाला एक टर्निंग पॉइंट बन गया।

सेबी के शुरुआती संघर्ष (1992–2000)

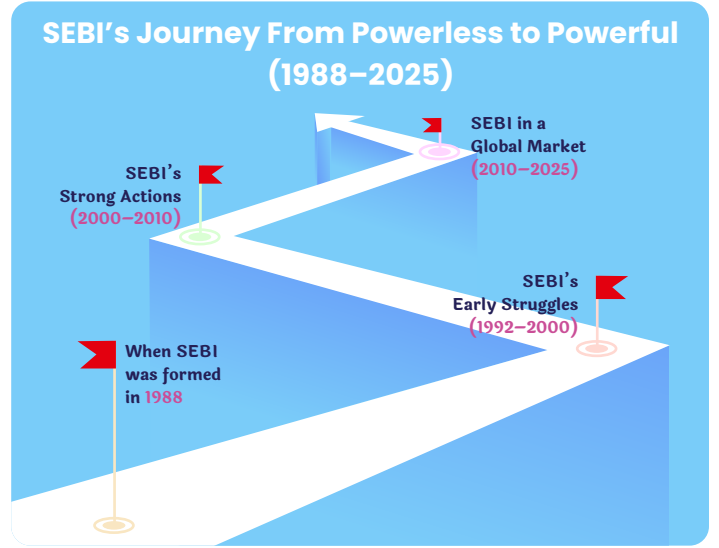
- ◆ घोटाले के बाद, सरकार ने सेबी अधिनियम, 1992 (SEBI Act, 1992) के माध्यम से सेबी को पूरी शक्तियाँ दे दीं।
- ◆ सेबी ने दलालों, मर्चेट बैंकरों, म्यूचुअल फंड्स और स्टॉक एक्सचेंजों को विनियमित करना शुरू कर दिया।
- ◆ सेबी ने डीमैट खातों, स्क्रीन-आधारित ट्रेडिंग और तेज़ सेटलमेंट साइकिल की शुरुआत की।
- ◆ इसने घोटालों, बुरे दलालों के खिलाफ लड़ाई लड़ी और पुरानी व्यवस्थाओं को साफ़ किया।
- ◆ यह साल भरोसा बनाने और नियम स्थापित करने के बारे में थे।

सेबी की कठोर कार्रवाई (2000–2010)

- ◆ केतन पारेख घोटाला (2001) एक और बड़ी चुनौती थी जिसने निवेशकों के विश्वास को फिर से हिला दिया।
- ◆ सेबी ने कठोर कार्रवाई की। उसने हेरफेर करने वालों पर प्रतिबंध लगाया, निगरानी में सुधार किया और नए IPO नियम पेश किए।
- ◆ इसने इनसाइडर ट्रेडिंग के नियमों को अधिक सख्त बनाया।
- ◆ सेबी ने शिकायत प्रणालियों और शिक्षा के माध्यम से छोटे निवेशकों की रक्षा के लिए काम किया।
- ◆ 2010 तक, सेबी एक मजबूत नियामक बन चुका था जिससे धोखाधड़ी करने वाले डरते थे।

वैश्विक बाजार में सेबी (2010–2025)

- ◆ भारत के बाजारों के वैश्विक होने के साथ, सेबी को अपनी प्रणालियों को उन्नत करना पड़ा।



- ◆ सेबी ने रियल-टाइम निगरानी प्रणालियों, डेटा एनालिटिक्स जैसी प्रौद्योगिकी का उपयोग किया और ए.आई. तथा ब्लॉकचेन के साथ प्रयोग करना शुरू कर दिया।
- ◆ इसने एल्गो ट्रेडिंग, म्यूचुअल फंड, आर.ई.आई.टी. (REITs), एस.एम.ई. लिस्टिंग और स्टार्टअप के लिए नियम बनाए।
- ◆ सेबी ने सहारा रिफंड मामले, एन.एस.ई.एल. (NSEL) घोटाला और कार्बी धोखाधड़ी जैसे मामलों में कड़ी कार्रवाई की।
- ◆ इसने सेटलमेंट साइकिल को टी+1 तक कम कर दिया, जिससे भारत दुनिया के सबसे तेज़ बाजारों में से एक बन गया।
- ◆ सेबी ने स्कोर्स (SCORES) प्लेटफॉर्म, शिक्षा अभियानों और निष्पक्ष खेल सुनिश्चित करने के माध्यम से निवेशक संरक्षण पर भी ध्यान केंद्रित किया।

सेबी द्वारा सामना की गई चुनौतियाँ

- ◆ प्रौद्योगिकी के साथ जटिलता: नए युग के घोटाले प्रौद्योगिकी के साथ अधिक जटिल हो गए।
- ◆ सीमा पार धोखाधड़ी, सोशल मीडिया पर गलत जानकारी और फिनटेक जोखिमों ने सेबी को सतर्क रखा।
- ◆ क्रिप्टोकॉरेसी और कोविड-19 जैसे वैश्विक आर्थिक झटकों ने दबाव को और बढ़ा दिया।
- ◆ लेकिन सेबी ने अपने सिस्टम को लगातार एडवांसड किया, सख्त कानून बनाए और वैश्विक नियामकों के साथ करीबी से काम किया।

सेबी की सबसे बड़ी उपलब्धि

सेबी की सबसे बड़ी सफलता यह है कि इसने भारत के शेयर बाज़ार को घोटालों की जगह से लाखों भारतीयों और वैश्विक निवेशकों के लिए एक भरोसेमंद निवेश मंच में बदल दिया।

आज, भारत के वित्तीय बाज़ार निष्पक्ष, पारदर्शी और अच्छी तरह से विनियमित माने जाते हैं। निवेशक जानते हैं कि एक प्रहरी (watchdog) उनके हितों की रक्षा कर रहा है।

सफ़र जारी है

SEBI का सफ़र अभी खत्म नहीं हुआ है। बाज़ार आगे भी बदलते रहेंगे, नई चुनौतियाँ हमेशा सामने आएँगी। लेकिन SEBI ने यह साबित कर दिया है कि वह हर दौर में सीखने, बदलाव लाने और निवेशकों की सुरक्षा के लिए पूरी तरह तैयार है।

1988 में एक बिना शक्तियों वाले संगठन से लेकर 2025 में एक वैश्विक स्तर पर सम्मानित रेग्युलेटर बनने तक — SEBI की यह यात्रा भारत की वित्तीय तरक्की, अनुशासन और लोगों के भरोसे की कहानी है।



IPO 104

सार्वजनिक कंपनियों के लिए ESG रेटिंग और अनुपालन



परिचय:

IPO के बाद ESG क्यों मायने रखता है?

कल्पना कीजिए: एक कंपनी पब्लिक होती है, ₹2000 करोड़ जुटाती है और हर कोई जश्न मनाता है। लेकिन छह महीने बाद, ग्लोबल निवेशक पूछना शुरू कर देते हैं— "आपके कार्बन फुटप्रिंट का क्या? आपकी श्रम प्रथाओं का क्या? आपके बोर्ड में पारदर्शिता कैसी है?"

यही है नए दौर की IPO सच्चाई! एक दशक पहले, IPO की सफलता को केवल सब्सक्रिप्शन लेवल, लिस्टिंग गेन और मुनाफे की क्षमता से मापा जाता था। आज, यह पैमाना बदल गया है। बैलेंस शीट के साथ-साथ, निवेशक अब स्थिरता भी देखना चाहते हैं; दुनिया जानना चाहती है कि क्या आपका व्यवसाय जिम्मेदार, टिकाऊ और नैतिक है।

आधुनिक IPO के परिदृश्य में, ESG—पर्यावरण, सामाजिक और शासन— कंपनी के मूल्यांकन का चौथा स्तंभ बन गया है।

दरअसल, IPO के बाद, ESG डिस्क्लोजर अब वैकल्पिक नहीं हैं— यह कानूनी अनुपालन का हिस्सा है।

ESG को विस्तार से समझिए

आइए, इसे संस्थापकों के लिए आसान बनाते हैं:

E – पर्यावरण (Environment)

आपकी कंपनी प्रकृति को कैसे प्रभावित करती है।

* क्या आप रिन्यूएबल एनर्जी का उपयोग कर रही हैं?

* क्या आप कार्बन उत्सर्जन पर नज़र रखते हैं?

* क्या आप कचरे को रीसायकल करते हैं?

उदाहरण: टाटा पावर अपना रिन्यूएबल पोर्टफोलियो बढ़ा रहा है, जिससे इसकी ESG स्थिति को मज़बूती मिलती है।

S – सामाजिक (Social)

आप लोगों के साथ कैसा व्यवहार करते हैं।

* क्या कर्मचारियों के साथ सुरक्षित और निष्पक्ष व्यवहार किया जाता है?

* क्या आपके कार्यस्थल पर डाइवर्सिटी है?

* क्या आप सामुदायिक विकास में निवेश करते हैं?

उदाहरण: Infosys कर्मचारियों की भलाई और कार्यस्थल में विविधता पर विस्तृत रिपोर्ट प्रकाशित करता है।

G – शासन (Governance)

आपका प्रबंधन कितना पारदर्शी और नैतिक है।

* क्या आपके पास स्वतंत्र निदेशक हैं?

* क्या आपके खाते पारदर्शी हैं?

* क्या आप हितों के टकराव से बचते हैं?

उदाहरण: HDFC बैंक हमेशा से मज़बूत शासन पर ज़ोर देता आया है, जो निवेशकों को भरोसा दिलाता है।

ESG और IPO का सफ़र

जब तक कोई कंपनी निजी होती है, उसके लिए ईएसजी वैकल्पिक होता है। पर जैसे ही आप लिस्टेड हो जाते हैं, सेबी और निवेशक इसकी माँग करना शुरू कर देते हैं।

- ◆ **प्री-IPO:** कुछ स्वैच्छिक ESG खुलासे आपकी ब्रांडिंग और निवेशकों का भरोसा जीतने के लिए अच्छे होते हैं।
- ◆ **पोस्ट-IPO:** सेबी ने टॉप 1000 कंपनियों के लिए BRSR फ़ाइल करना अनिवार्य कर दिया है।

इस रिपोर्ट में शामिल है:

- ◆ पर्यावरण प्रभाव
- ◆ कर्मचारी प्रथाएं
- ◆ कॉर्पोरेट शासन
- ◆ स्टैकहोल्डर के साथ जुड़ाव

और यहाँ सबसे महत्वपूर्ण बात है: BlackRock, Norway Pension Fund और सॉवरेन फंड जैसे ग्लोबल निवेशक आपकी कंपनी में तब तक निवेश नहीं करेंगे जब तक आपका ESG मज़बूत नहीं होगा।

ESG रेटिंग – वे कैसे काम करती हैं

जिस तरह आपको बॉन्ड के लिए क्रेडिट रेटिंग मिलती है, उसी तरह स्थिरता के लिए आपको ESG रेटिंग मिलती है।

- ◆ **वैश्विक रेटिंग एजेंसियां:** MSCI ESG, Sustainalytics, S&P Global CSA
- ◆ **भारतीय एजेंसियां:** CRISIL, ICRA, CARE (अब यह भी ESG रेटिंग देती हैं।)

हाई ESG स्कोर = अधिक भरोसा और अधिक दीर्घकालिक निवेशक।
कम ESG स्कोर = संस्थागत पूंजी तक पहुंच खोने का जोखिम।

एक मज़बूत ESG स्कोर निवेशकों का आत्मविश्वास बढ़ाता है, ब्रांड की छवि को मज़बूत करता है और दीर्घकालिक संस्थागत पैसा आकर्षित करता है। इसके विपरीत, एक कमजोर स्कोर पूंजी तक आपकी पहुंच को सीमित कर सकता है, भले ही आपकी कंपनी लाभदायक क्यों न हो।

भारतीय लिस्टेड कंपनियों के लिए अनुपालन

सेबी ने BRSR फ्रेमवर्क की शुरुआत की है। आपकी कंपनी के लिए इसका यह मतलब है:

- ◆ टॉप 1000 लिस्टेड कंपनियों को हर साल ESG डिस्कलोजर फ़ाइल करने होंगे।

◆ इस रिपोर्टिंग में अनिवार्य रूप से क्या शामिल है:

- * ग्रीनहाउस गैस उत्सर्जन
- * ऊर्जा खपत
- * कार्यबल में जेंडर डाइवर्सिटी
- * बोर्ड की स्वतंत्रता
- * व्हिसल-ब्लोअर नीतियाँ
- * सप्लाय चैन की ज़िम्मेदारी

छोटी लिस्टेड कंपनियों के लिए, यह अभी भी वोलंटरी है। लेकिन, यह बात ध्यान में रखें—बहुत जल्द, ESG रिपोर्टिंग हर किसी के लिए ज़रूरी हो जाएगी।

इसके अलावा, ग्लोबल निवेशक माँग करते हैं कि आप अंतर्राष्ट्रीय मानकों के साथ तालमेल बिठाएँ:

- ◆ GRI (Global Reporting Initiative)
- ◆ SASB (Sustainability Accounting Standards Board)
- ◆ TCFD (Task Force on Climate-Related Disclosures)

इसका सीधा मतलब है कि अगर आप वैश्विक पूंजी को लक्षित कर रहे हैं, तो आप ESG अनुपालन को नज़रअंदाज़ नहीं कर सकते।

संस्थापकों को क्यों परवाह करनी चाहिए (IPO से पहले भी)

संस्थापक अक्सर सोचते हैं: "हम IPO के बाद ESG की चिंता करेंगे।" यह एक बड़ी गलती है!

अगर आप ESG प्रथाओं को जल्दी शुरू करते हैं, तो आपकी आईपीओ यात्रा अधिक आसान हो जाती है। इसके कई लाभ हैं:

- ◆ **वैल्यूएशन को बढ़ाना:** मज़बूत ESG क्रेडेंशियल्स निवेशकों के आत्मविश्वास और माँग को बढ़ाते हैं।



- ◆ ग्लोबल फंड्स को आकर्षित करना: कई ESG-केंद्रित फंड केवल उन्हीं कंपनियों में निवेश करते हैं जिनकी रेटिंग विश्वसनीय होती है।
- ◆ जोखिम को कम करना: शुरुआती अनुपालन बाद में होने वाले नियामक जुर्माने या छवि को नुकसान के जोखिम को कम करता है।

स्टार्टअप और MSME के लिए, ESG को जल्दी अपनाना एक प्रतिस्पर्धी बढ़त है। यह आपको Future-ready कंपनी के रूप में स्थापित करता है।

केस स्टडीज़ और उदाहरण

- ◆ **ReNew Energy Global**
हाई ESG स्कोर, मज़बूत स्थिरता खुलासे। परिणाम: ESG-केंद्रित फंड और ग्लोबल निवेशकों को आकर्षित किया।
- ◆ **Vedanta / Adani**
पर्यावरण और शासन के मुद्दों को लेकर विवादों का सामना किया। परिणाम: निवेशक का विश्वास डगमगाया, स्टॉक में अस्थिरता बढ़ी।
- ◆ **Infosys & TCS**
मज़बूत शासन, स्पष्ट रिपोर्टिंग और टिकाऊ प्रथाओं के लिए जाने जाते हैं। परिणाम? मुश्किल बाज़ारों में भी ग्लोबल निवेशकों का भरोसा बरकरार रहा।

ये कहानियाँ साबित करती हैं: ESG आपके विकास की रफ्तार भी बन सकता है और सबसे बड़ा जोखिम भी।

ESG= दीर्घकालिक मूल्य निर्माण

अब निवेशक कहते हैं: "मुनाफ़ा दिखाओ, लेकिन उद्देश्य भी दिखाओ।"

ESG को अनदेखा करने के परिणाम =

- ◆ नियामक जुर्माना
- ◆ निवेशकों का विश्वास खोना
- ◆ ब्रांड को नुकसान

ESG को अपनाने के लाभ=

- ◆ हाई वैल्यूएशन
- ◆ दीर्घकालिक संस्थागत निवेशक
- ◆ वैश्विक साझेदारी और बाज़ार विस्तार

ESG को अपनी कंपनी के भविष्य के लिए बीमा समझिए।

ESG तैयारी के लिए संस्थापक की चेकलिस्ट

स्टार्टअप संस्थापकों के लिए यह एक व्यावहारिक 5-चरणीय चेकलिस्ट है:

1. ESG रिपोर्टिंग जल्दी शुरू करें—भले ही यह अनिवार्य न हो।
2. ऊर्जा, कचरा और उत्सर्जन से जुड़े आंतरिक स्थिरता नीतियाँ बनाएं।
3. शासन को मज़बूत करें—स्वतंत्र निदेशक नियुक्त करें और पारदर्शी डिस्कलोजर सुनिश्चित करें।
4. सामाजिक प्रभाव को ट्रैक करें—कर्मचारी कल्याण, विविधता और सीएसआर (CSR) गतिविधियों पर नज़र रखें।
5. IPO से पहले ESG रेटिंग एजेंसी से जुड़ें ताकि कमियों की पहचान की जा सके।

निष्कर्ष – नई IPO वास्तविकता

IPO की दुनिया बदल रही है। कल के निवेशक सिर्फ यह नहीं पूछेंगे कि "आपने कितना मुनाफ़ा कमाया?" वे पूछेंगे—"आपकी कंपनी—पर्यावरण, समाज और कॉर्पोरेट गवर्नेंस के साथ कैसे व्यवहार कर रही है?"

एक संस्थापक के रूप में, आज अपनी कंपनी को ESG के लिए तैयार करने का मतलब है:

- ◆ निवेशक का भरोसा जीतना
- ◆ दीर्घकालिक पूंजी आकर्षित करना
- ◆ एक ऐसी छवि बनाना जो सिर्फ अंकों से आगे तक रहे

IPO अब केवल वित्तीय अनुपालन तक सीमित नहीं है—यह टिकाऊ, जिम्मेदार और पारदर्शी व्यावसायिक नेतृत्व के बारे में है।

संस्थापकों के लिए संदेश स्पष्ट है: ESG के लिए उतनी ही गंभीरता से तैयारी करें, जितनी गंभीरता से आप अपने DRHP की तैयारी करते हैं। आपकी IPO वैल्यूएशन, निवेशक का भरोसा और भविष्य की पहचान इसी पर निर्भर करती है।



इस माह का प्रमुख शब्द

बुक बिल्डिंग प्रोसेस

जब कंपनियाँ पब्लिक होती हैं, एक सवाल हमेशा उठता है: शेयर कितनी कीमत पर ऑफ़र किए जाएँ?

यहीं आता है बुक बिल्डिंग प्रोसेस का रोल। यह IPO में कीमत तय करने की सबसे महत्वपूर्ण और लोकप्रिय विधि में से एक है।

बुक बिल्डिंग क्या है?

बुक बिल्डिंग को आप IPO के दौरान शेयर की नीलामी की तरह समझ सकते हैं।

- ◆ कंपनी और उसके बैंकर्स तुरंत कोई एक कीमत तय नहीं करते।
- ◆ इसके बजाय, वे एक प्राइस बैंड घोषित करते हैं — जैसे ₹100–₹120 प्रति शेयर।
- ◆ इसके बाद निवेशक इस बैंड के भीतर बिड भेजते हैं — जिसमें वे बताते हैं कि वे कितने शेयर लेना चाहते हैं और किस कीमत पर।

सभी बिड्स को एक “बुक” में दर्ज किया जाता है, जो रिटेल निवेशकों, संस्थानों और विदेशी फंड्स की वास्तविक माँग दिखाता है। आखिर में अंतिम कीमत उसी स्तर पर तय होती है, जहाँ माँग सबसे ज़्यादा होती है।

यह क्यों महत्वपूर्ण है

न्यायपूर्ण मूल्य निर्धारण – कीमत मनमानी नहीं होती, बल्कि बाज़ार खुद तय करता है।

निवेशक भरोसा – रिटेल और संस्थागत निवेशक इस प्रक्रिया पर भरोसा करते हैं क्योंकि यह पारदर्शी होती है।

सही आवंटन – असली माँग को प्राथमिकता मिलती है और ओवर-सब्सक्रिप्शन भी निष्पक्ष तरीके से संभाला जाता है।

वैश्विक मानक – बुक बिल्डिंग सिर्फ भारत का पसंदीदा तरीका नहीं है, यह IPOs के लिए दुनिया भर में मानक प्रक्रिया है।

IPO की प्रक्रिया कैसे काम करती है? (स्टेप-बाय-स्टेप)

1. प्राइस बैंड की घोषणा

कंपनी अपने शेयर के लिए एक फ्लोर प्राइस और एक कैप प्राइस तय करती है।

उदाहरण: ₹100–₹120 प्रति शेयर



2. बोली लगाने की अवधि

इस दौरान, निवेशक तय किए गए प्राइस बैंड के अंदर अपनी बोली लगाते हैं। उन्हें बताना होता है कि वे किस कीमत पर और कितनी संख्या में शेयर खरीदना चाहते हैं।

- ◆ अक्सर कट-ऑफ प्राइस (जो प्राइस बैंड का सबसे ऊपरी सिरा होता है, जैसे ₹120) पर बोली लगाते हैं।
- ◆ यह बड़ी बोलियाँ लगाने वाले, बाज़ार की माँग को समझने के लिए अलग-अलग कीमतों पर अपनी बोली लगाते हैं।

3. डिमांड का बहीखाता बनाना

मर्चेन्ट बैंकर सभी निवेशकों की बोलियाँ (Bids) जमा करते हैं और उनका पूरा रिकॉर्ड बनाते हैं। इस रिकॉर्ड से पता चलता है कि किस निवेशक को, किस कीमत पर, कितने शेयर चाहिए। इसे ही 'बुक' या 'बहीखाता' कहा जाता है।

4. सही कीमत का पता लगाना

बाज़ार में आई कुल माँग के आधार पर IPO का Final IPO Price तय किया जाता है।

- ◆ अगर ₹120 की कीमत पर डिमांड ज़्यादा है, तो वही इश्यू प्राइस माना जाएगा।
- ◆ अगर बिड्स कम मिलती हैं, तो कीमत ₹100 के आसपास तय हो सकती है।

5. शेयरों का आवंटन

अंतिम कीमत तय होने के बाद, SEBI के नियमों के अनुसार निवेशकों को शेयर बाँटे किए जाते हैं।

- ◆ **QIBs:** क्वालिफाइड इंस्टीट्यूशनल बायर्स (Qualified Institutional Buyers)

◆ **NIIIs:** नॉन-इंस्टीट्यूशनल इन्वेस्टर्स / HNIs (High Net-worth Individuals)

◆ रिटेल निवेशक

एक छोटा सा उदाहरण:

एक स्टार्टअप कंपनी ₹90 से ₹100 के बैंड में IPO लाती है।

◆ रिटेल निवेशकों ने ज़्यादातर ₹100 पर बोली लगाई।

◆ संस्थाओं ने बड़ी मात्रा के लिए ₹95 से ₹98 के बीच बोली लगाई।

◆ अंतिम माँग बताती है कि 80% बोलियाँ ₹100 की कीमत पर आई हैं।

इसलिए, इश्यू प्राइस ₹100 प्रति शेयर तय हो जाता है।

संस्थापक के नज़रिए से

प्रमोटरों के लिए, बुक बिल्डिंग सिर्फ कीमत तय करने से कहीं ज़्यादा महत्वपूर्ण है:

◆ यह संकेत देता है कि बाज़ार आपकी कंपनी की कहानी और भविष्य पर कितना भरोसा करता है।

◆ अगर आपके IPO को अच्छी सब्सक्रिप्शन (ज़्यादा माँग) मिलती है, तो यह कंपनी की ब्रांड इमेज को मज़बूत करता है और लिस्टिंग के बाद शेयर के प्रदर्शन को भी बेहतर बनाता है।

◆ वहीं, अगर कम सब्सक्रिप्शन मिलती है, तो लिस्टिंग से पहले ही एक नकारात्मक संकेत जा सकता है।

यही कारण है कि IPO लाने वाले ज़्यादातर संस्थापक बोली शुरू होने से पहले ही महीनों तक निवेशक प्रेजेंटेशन, एंकर आवंटन (Anchor Allocations) और रोड शो (निवेशकों से मिलना) की तैयारी में लगे रहते हैं।

क्या आप जानते हैं?

◆ भारत में आज 90% से ज़्यादा IPO बुक बिल्डिंग तरीके का इस्तेमाल करते हैं।

◆ SEBI ने ज़्यादा पारदर्शिता लाने के लिए 1990 के दशक के अंत में बुक बिल्डिंग को शुरू किया था।

◆ फिक्स्ड-प्राइस IPO अब बहुत कम देखने को मिलते हैं— इनका इस्तेमाल ज़्यादातर छोटे SME ही करते हैं।

सरल शब्दों में इसका मतलब

बुक बिल्डिंग को एक निष्पक्ष नीलामी की तरह समझें, जहाँ IPO की कीमत सिर्फ कंपनी नहीं, बल्कि बाज़ार की सामूहिक माँग तय करती है।

यह निवेशकों और कंपनी दोनों के हितों में संतुलन बनाता है, बाज़ार का आत्मविश्वास बढ़ाता है और एक सफल लिस्टिंग के लिए ज़मीन तैयार करता है।

यह टर्म आपके लिए क्यों ज़रूरी है?

अगर आप संस्थापक हैं: बुक बिल्डिंग को समझना आपको अपनी IPO रणनीति को सही दिशा देने में मदद करता है।

अगर आप निवेशक हैं: यह आपको सिखाता है कि स्मार्ट तरीके से बोली कैसे लगानी है।

अगली बार जब आप कोई IPO प्राइस बैंड देखें, तो याद रखें: असली कीमत अभी तय नहीं हुई है—यह बुक बिल्डिंग के ज़रिए खोजी जाएगी!



संस्थापक आज भी कौन सी गलतियाँ करते हैं?



अधूरे खुलासे | ESG जोखिमों को अनदेखा करना | बाज़ार की टाइमिंग को गलत आंकना

हर बार हम उन कमियों पर नज़र रखते हैं जो संस्थापकों को IPO की यात्रा में बार-बार विफल कर देती हैं। सख्त नियमों, अनुभवी सलाहकारों और एक मजबूत बाज़ार के बावजूद, कई कंपनियाँ उन्हीं पुरानी गलतियों का शिकार हो जाती हैं। इस बार, हम तीन महत्वपूर्ण गलतियों पर ध्यान दे रहे हैं: अधूरे खुलासे (Incomplete Disclosures), ESG (Environment, Social, Governance) जोखिमों को नज़रअंदाज़ करना और सही समय को गलत आंकना।

पहली गलती: अधूरे डिसक्लोजर्स

"असल बात छोटी-छोटी बातों में छिपी होती है - और निवेशक हमेशा हर शर्त को ध्यान से पढ़ते हैं।"

संस्थापक कहाँ गलती करते हैं?

- ◆ DRHP को फाइल करने की जल्दबाजी करना और उसमें महत्वपूर्ण डिसक्लोजर्स को अधूरा छोड़ देना।
- ◆ निम्नलिखित चीज़ों की रिपोर्टिंग में देरी करना या उन्हें कम बताना:
 - * संबंधित-पक्ष लेनदेन
 - * चल रहे मुकदमे या नियामक मामले
 - * प्रमोटर के शेयर गिरवी रखना या जटिल होल्डिंग स्ट्रक्चर
 - * आकस्मिक देनदारियाँ

यह नुकसान क्यों करता है?

- ◆ SEBI (भारतीय बाज़ार नियामक) अधूरी जानकारी के प्रति ज़रा भी सहनशील नहीं है—उनकी पूछताछ IPO में महीनों की देरी करा सकती है।
- ◆ अगर DRHP के बाद कोई ऐसी बात सामने आती है जिसका खुलासा पहले नहीं किया गया था, तो निवेशक तुरंत विश्वास खो देते हैं।
- ◆ भले ही IPO किसी तरह पूरा हो जाए, लेकिन छिपी हुई बातें लिस्टिंग के बाद भरोसे और वैल्यूएशन को नुकसान पहुँचाती हैं।

संस्थापक के लिए टिप

अपने DRHP को अपनी कंपनी की आत्मकथा समझें। अपने दागों को छिपाएँ नहीं—उन्हें स्वीकार करें। निवेशक ईमानदारी का सम्मान पूर्णता से ज़्यादा करते हैं। Infosys और TCS जैसी कंपनियों ने अपनी छवि इसलिए नहीं बनाई क्योंकि वे बेमिसाल थीं, बल्कि इसलिए बनाई क्योंकि वे पारदर्शी थीं।

दूसरी गलती: ESG जोखिमों को नज़रअंदाज़ करना

"आज के बाज़ारों में, लाभ कमाना ज़रूरी है, लेकिन ज़िम्मेदारी निभाना शक्तिशाली है।"

संस्थापक कहाँ गलती करते हैं?

- ◆ ESG (पर्यावरण, सामाजिक, और शासन) को केवल 'पश्चिमी अवधारणा' मानना या यह सोचना कि यह भारतीय IPO के लिए महत्वपूर्ण नहीं है।
- ◆ यह मानना कि ESG रिपोर्ट लिस्टिंग के बाद भी तैयार की जा सकती है।
- ◆ यह नहीं समझना कि अब मध्यम आकार के फंड्स के पास भी निवेश करने से पहले ESG जनादेश होते हैं।

यह नुकसान क्यों करता है?

- ◆ संस्थागत निवेशक IPOs को तेज़ी से ESG के नज़रिए से जाँचते हैं।
- ◆ ख़राब ESG विज़िबिलिटी QIB (क्वालिफाइड इंस्टीट्यूशनल बायर) श्रेणी में माँग को कम कर सकती है, जो बुक बिल्डिंग के लिए बहुत महत्वपूर्ण है।
- ◆ शासन में चूक—जैसे कि कमज़ोर बोर्ड, विविधता की कमी, या अपर्याप्त खुलासे—आपके वैल्यूएशन को गिरा सकती है।

संस्थापक के लिए टिप

ESG रिपोर्टिंग जल्दी शुरू करें। छोटे कदम भी परिपक्वता का संकेत देते हैं, जैसे: ऊर्जा ऑडिट, विविधतापूर्ण हायरिंग, CSR (कॉर्पोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी) का सही तालमेल, और स्वतंत्र निदेशक नियुक्त करना। ReNew Power और Adani Green Energy जैसे कंपनियों ने मज़बूत वैश्विक रुचि इसलिए आकर्षित की क्योंकि उन्होंने पहले दिन से ही अपनी ESG विश्वसनीयता दिखाई।



तीसरी गलती: बाज़ार की टाइमिंग को गलत आंकना

"एक अच्छी कंपनी, अगर गलत समय पर लिस्ट हो, तो वह एक बुरी कंपनी जैसी लग सकती है।"

संस्थापक कहाँ गलती करते हैं?

- ◆ यह मानना कि सिर्फ कंपनी के बुनियादी सिद्धांत IPO की सफलता की गारंटी देते हैं।



- ◆ बाज़ार के मूड, लिक्विडिटी साइकल्स या दूसरे प्रतिद्वंद्वी IPO को अनदेखा करना।
- ◆ अस्थिर व्यापक आर्थिक स्थितियों के दौरान IPO लाना—जैसे वैश्विक ब्याज दरों में वृद्धि, चुनाव, या भू-राजनीतिक घटनाएँ।

यह नुकसान क्यों करता है?

- ◆ ख़राब बाज़ार भावना के कारण अंडर-सब्सक्रिप्शन हो सकता है।
- ◆ अगर माँग मिल भी जाए, तो लिस्टिंग वाले दिन कमज़ोर प्रदर्शन से ब्रांड की छवि को नुकसान पहुँचता है।
- ◆ देरी या विफल IPO से उबरने में सालों लग सकते हैं—चाहे वह वित्तीय रूप से हो या मनोवैज्ञानिक रूप से।

संस्थापक के लिए टिप

टाइमिंग एक रणनीति है। अपने मर्चेट बैंकरों की बात सुनें, FPI (विदेशी पोर्टफोलियो निवेशक) के प्रवाह पर नज़र रखें और अपने क्षेत्र की अन्य लिस्टिंग का अध्ययन करें। कभी-कभी 3-6 महीने रुकना ही ₹500 करोड़ जुटाने और ₹1,200 करोड़ की सफल लिस्टिंग के बीच का अंतर हो सकता है।

उदाहरण के तौर पर

- ◆ कैफे कॉफी डे (Café Coffee Day) (2015): ऋण (Debt) से संबंधित कमज़ोर खुलासे किए गए। लिस्टिंग के बाद इन चिंताओं ने कंपनी को लंबे समय तक परेशान किया। (यह गलती 1: अधूरे खुलासे का उदाहरण है।)
- ◆ गो एयरलाइंस (Go Airlines) (2021): शासन से जुड़े ESG blind spots (कमजोरियाँ) के कारण नियामक से मंजूरी मिलने में देरी हुई। (यह गलती 2: ESG जोखिमों को नज़रअंदाज़ करना का उदाहरण है।)
- ◆ कई 2022-23 के टेक IPOs: Zomato और Nykaa के सफल लिस्टिंग के बाद बाज़ार की टाइमिंग को ठीक से नहीं समझा गया, जिसके कारण लिस्टिंग के तुरंत बाद उनके शेयर की कीमतों में भारी गिरावट (sharp correction) आई। (यह गलती 3: बाज़ार की टाइमिंग को गलत आंकना का उदाहरण है।)

अंतिम विचार

IPO की तैयारी केवल कंपनी के वित्तीय स्थिति के बारे में नहीं है—यह विश्वसनीयता, जिम्मेदारी और सही समय के बारे में है।

- ◆ खुलासे भरोसा बनाते हैं।
- ◆ ESG वैश्विक पूंजी को आकर्षित करता है।
- ◆ टाइमिंग सफलता को परिभाषित करती है।

जो संस्थापक इन तीनों स्तंभों का सम्मान करते हैं, वे निवेशकों को ऐसा आत्मविश्वास देते हैं जो लिस्टिंग के दिन से आगे तक जाता है। जो इन बातों को नज़रअंदाज़ करते हैं, वे सार्वजनिक बाज़ार में अपने IPO के सपने को एक कड़े सबक में बदलते हुए देखने का जोखिम उठाते हैं।

याद रखें: IPO कोई अंतिम रेखा नहीं है। यह एक नई, ज़्यादा माँग वाली यात्रा की शुरुआत है, जहाँ हर विवरण मायने रखता है!



क्विक टिप्स

IPO से जुड़े भ्रम टूटे: वॉल्यूम 4



"केवल बड़ी कंपनियाँ ही ESG-संचालित IPO ला सकती हैं" और 4 अन्य भ्रम

ग्रीन और ESG-संचालित IPO भारत के पूंजी बाज़ार के नियमों को फिर से लिख रहे हैं। फिर भी, संस्थापकों के मन में कई भ्रम और गलत धारणाएँ बनी हुई हैं। आइए, उनमें से पाँच सबसे आम भ्रमों को तोड़ते हैं और वास्तविक उदाहरणों से यह साबित करते हैं कि वे अब सच क्यों नहीं हैं।

भ्रम 1: केवल बड़ी कंपनियाँ ही ESG-संचालित IPO ला सकती हैं

सच्चाई:

ESG स्केल के बारे में नहीं है—यह जिम्मेदारी के बारे में है। अब मध्यम आकार की कंपनियाँ और यहाँ तक कि स्टार्टअप भी शुरुआत में ही सस्टेनेबिलिटी का प्रदर्शन करके संस्थागत निवेशकों को सफलता-पूर्वक आकर्षित कर रहे हैं। निवेशक इरादे, रिपोर्टिंग और शासन पर ध्यान देते हैं, न कि केवल बैलेंस शीट के आकार पर।

उदाहरण:

Inox Green Energy (2022 IPO), जो एक रिन्यूएबल एनर्जी सर्विस कंपनी है, ने यह साबित किया कि अपेक्षाकृत छोटे क्लीन-टेक व्यवसाय भी सफल IPO ला सकते हैं। अपने ESG प्रोफाइल के कारण, मामूली आकार का होने के बावजूद, इस इश्यू को संस्थागत निवेशकों से ठोस भागीदारी मिली।

भ्रम 2: ESG का मतलब केवल रिन्यूएबल एनर्जी है

सच्चाई:

ESG पवन और सौर ऊर्जा से कहीं ज़्यादा व्यापक है। इसमें यह शामिल है कि कंपनियाँ कर्मचारियों के साथ कैसा व्यवहार करती हैं, सप्लायर्स का प्रबंधन कैसे करती हैं, जोखिमों का खुलासा कैसे करती हैं और खुद पर शासन कैसे करती हैं। फ़ूड डिलीवरी, लक्ज़री रिटेल और यहाँ तक कि IT कंपनियाँ भी ESG-केंद्रित फंड प्राप्त कर रही हैं, यदि वे गवर्नेंस और सस्टेनेबिलिटी के प्रति अपनी जिम्मेदारी दिखाते हैं।

उदाहरण:

Zomato (2021 IPO) कोई "ग्रीन" कंपनी नहीं है, लेकिन इसने ESG को अपनी कहानी का हिस्सा बनाया—इसने पैकेजिंग वेस्ट को कम करने, जलवायु-अनुकूल डिलीवरी विकल्पों और मज़बूत शासन ढाँचों पर ज़ोर दिया। इसने ESG-सचेत निवेशकों को आकर्षित करने में मदद की और संस्थागत भागीदारी को बढ़ाया।

भ्रम 3: ESG खुलासे लिस्टिंग के बाद भी किए जा सकते हैं

सच्चाई:

आज के बाज़ार में, IPO से पहले ही ESG रिपोर्टिंग की अपेक्षा की जाती है। वैश्विक और घरेलू फंड तेज़ी से IPO से पहले डिस्कलोज़र की माँग कर रहे हैं। DRHP में कमज़ोर या अनुपलब्ध ESG डेटा अक्सर SEBI की लंबी पूछताछ या निवेशकों के कम भरोसे का कारण बनता है।

उदाहरण:

स्टरलाइट पावर की IPO योजना (लगभग ₹1,250 करोड़) 2021-22 में पर्यावरण मंजूरी और क्लियरेंस से संबंधित चिंताओं के कारण आंशिक रूप से विलंबित हुई। इससे यह साबित हुआ कि ESG चूक जाने-माने व्यवसायों को भी सार्वजनिक होने से रोक सकती है।

भ्रम 4: ग्रीन IPO मज़बूत रिटर्न नहीं देते हैं

सच्चाई:

निवेशक उन कंपनियों को पुरस्कृत कर रहे हैं जो दिखाती हैं कि वे भविष्य के लिए तैयार हैं। वास्तव में, ESG-ओरिएंटेड IPO का मूल्यांकन अक्सर प्रीमियम पर किया जाता है क्योंकि वे दीर्घकालिक वैश्विक पूंजी प्रवाह (long-term global capital flows) के साथ तालमेल बिठाते हैं। लिस्टिंग लाभ और बाज़ार के बाद का मज़बूत प्रदर्शन यह साबित करता है कि "ग्रीन" का मतलब "कमज़ोर रिटर्न" नहीं है।

उदाहरण:

ReNew Power (2021, NASDAQ लिस्टिंग) ने SPAC मार्ग के ज़रिए \$610 मिलियन जुटाए। इसने अपने बिज़नेस मॉडल के साथ-साथ अपनी मज़बूत ESG स्थिति के कारण छवि वैश्विक निवेशकों को

आकर्षित किया। इसकी सफलता ने अन्य भारतीय स्वच्छ ऊर्जा खिलाड़ियों को सस्टेनेबिलिटी को मुख्य विषय बनाकर IPO लाने के लिए प्रेरित किया।

भ्रम 5: ESG का पालन छोटे व्यवसायों के लिए बहुत महंगा है

सच्चाई:

सस्टेनेबिलिटी का मतलब हमेशा टेक्नोलॉजी में भारी निवेश करना नहीं होता है। कई ESG अभ्यास—जैसे उचित वेतन नीतियाँ, डिजिटल ऑडिट, नैतिक सोर्सिंग या स्वतंत्र निदेशकों की नियुक्ति—ऐसे किफायती कदम हैं जिन्हें SME उठा सकते हैं। सबसे ज़्यादा मायने यह रखता है कि आप मापने योग्य प्रगति और ज़िम्मेदारी दिखाएँ।

उदाहरण:

एथोस लिमिटेड (2022 IPO), जो एक लक़्ज़री घड़ी रिटेलर है, ऊर्जा या विनिर्माण क्षेत्र में नहीं है, लेकिन इसने गवर्नेंस मानकों, पारदर्शी आपूर्ति चेन्स और सोर्सिंग प्रथाओं में सस्टेनेबिलिटी पर ज़ोर देकर निवेशकों का भरोसा जीता। यह साबित करता है कि उपभोक्ता

कंपनियाँ भी भारी खर्च किए बिना ESG पूंजी को आकर्षित कर सकती हैं।

अंतिम निष्कर्ष

ESG (पर्यावरण, सामाजिक, और शासन) की लहर केवल वैश्विक दिग्गजों के लिए नहीं है—यह भारत के IPO भविष्य को आकार दे रही है। रिन्यूएबल एनर्जी से लेकर उपभोक्ता ब्रांडों तक, सभी सेक्टरों की कंपनियाँ मज़बूत वैल्यूएशन, व्यापक निवेशक भागीदारी और टिकाऊ विश्वसनीयता सुरक्षित करने के लिए ESG ढाँचों को अपना रही हैं।

संस्थापक ध्यान दें:

- ◆ ESG कोई अतिरिक्त चीज़ नहीं है—यह आवश्यक है।
- ◆ डिस्कलोजर लिस्टिंग के बाद तक इंतज़ार नहीं कर सकते।
- ◆ "ग्रीन" होना दान के बारे में नहीं है—यह फ्यूचर-पूफ़ ग्रोथ के बारे में है।

इन भ्रमों को तोड़ना ही कल के IPO बाज़ार के लिए तैयारी करने का पहला कदम है।



टलकलर और संसाधन क्षेत्र



जागन बस्टर - IPO की A से Z शर्तें



IPO की दुनिया अपनी खुद की शब्दावली के साथ आती है—और कुछ सबसे महत्वपूर्ण शर्तें G और I के बीच आती हैं। ग्रीन शू ऑप्शन, जो कीमतों को स्थिर करता है, से लेकर इंटरनल कंट्रोल रिपोर्ट, जो गवर्नेंस का आश्वासन देती है और इन्वेस्टर रिलेशंस टीम, जो लिस्टिंग के बाद भरोसा बनाती है—यह केवल तकनीकी शब्द नहीं हैं, बल्कि ऐसे उपकरण हैं जो IPO की सफलता को परिभाषित करते हैं। इस संस्करण में, हम G से I तक के उन आवश्यक शब्दों का मतलब समझेंगे जिन्हें हर संस्थापक और निवेशक को जानना ज़रूरी है।

ग्रीन शू ऑप्शन

परिभाषा:

यह अंडरराइटिंग एग्रीमेंट में एक विशेष शर्त होती है जो लीड मैनेजर्स (मर्चेन्ट बैंकर्स) को मूल योजना से 15% तक ज़्यादा शेयर बेचने की अनुमति देती है। इसका नाम अमेरिका की ग्रीन शू मैनुफैक्चरिंग कंपनी के नाम पर पड़ा, जिसने पहली बार इसका इस्तेमाल किया था।

उद्देश्य:

इसका मुख्य लक्ष्य लिस्टिंग के बाद शेयर की कीमत को स्थिर करना है। अगर शेयर की कीमत इश्यू प्राइस से गिरती है, तो अंडरराइटर शेयरों को वापस खरीद लेते हैं, जिससे बाज़ार की अस्थिरता कम होती है। अगर माँग मज़बूत होती है, तो वे निवेशकों की माँग को पूरा करने के लिए अतिरिक्त शेयर बाज़ार में जारी करते हैं।

IPO में महत्व:

यह निवेशकों के बीच विश्वास पैदा करता है कि लिस्टिंग के तुरंत बाद स्टॉक नीचे नहीं गिरेगा। संस्थापकों के लिए, यह लिस्टिंग वाले दिन सुचारु प्रदर्शन सुनिश्चित करता है और ब्रांड की इमेज की रक्षा करता है। बाज़ार के लिए, यह निष्पक्षता और स्थिरता को बढ़ावा देता है।

प्रक्रिया:

- ◆ कंपनी स्टेबलाइजिंग एजेंट को अतिरिक्त 15% शेयर आवंटित करती है।
- ◆ अगर शेयर की कीमतें इश्यू प्राइस से नीचे गिरती हैं, तो एजेंट कीमत को सहारा देने के लिए बाज़ार से खरीददारी करता है।
- ◆ अगर शेयर मज़बूती से ट्रेड करते हैं, तो अतिरिक्त आवंटन कीमत को ओवरहीटिंग किए बिना माँग को अवशोषित करता है।

प्रभाव:

- ◆ लिस्टिंग के बाद की घबराहट और अस्थिरता को कम करता है।
- ◆ सही प्राइस डिस्कवरी और बाज़ार की स्थिरता में मदद करता है।
- ◆ उदाहरण: Zomato के 2021 IPO ने भारी रिटेल माँग को प्रबंधित करने के लिए ग्रीन शू ऑप्शन का प्रभावी ढंग से इस्तेमाल किया था।

इंटरनल कंट्रोल रिपोर्ट

परिभाषा:

यह एक रिपोर्ट है जो मूल्यांकन करती है कि किसी कंपनी के फाइनेंसियल, एकाउंटिंग और कंप्लायंस सिस्टम मज़बूत, भरोसेमंद और हेरफेर के प्रति प्रतिरोधी हैं या नहीं।

उद्देश्य:

इसका उद्देश्य नियामकों और निवेशकों को यह आश्वासन देना है कि कंपनी की रिपोर्टिंग सटीक, समय पर और पारदर्शी है।

IPO में महत्व:

कमज़ोर आंतरिक नियंत्रण वाली कंपनी को देरी, अस्वीकृति या यहाँ तक कि जुर्माने का जोखिम हो सकता है। SEBI, IPO के लिए तैयार कंपनियों के सार्वजनिक जाँच में आने से पहले, मज़बूत आंतरिक नियंत्रण को अनिवार्य करता है।

प्रक्रिया:

- ◆ स्वतंत्र ऑडिटर जोखिम प्रबंधन, अनुपालन और रिपोर्टिंग के लिए सिस्टम की समीक्षा करते हैं।
- ◆ कमियाँ पहचानी जाती हैं और सिफारिशें की जाती हैं।
- ◆ संस्थापकों से अपेक्षा की जाती है कि वे IPO फाइलिंग से पहले कमजोरियों को दूर करें।



प्रभाव:

- ◆ संस्थागत निवेशकों के साथ भरोसा बनता है।
- ◆ IPO के बाद एकाउंटिंग घोटालों के जोखिम को कम करता है।
- ◆ **उदाहरण:** Infosys ने 1990 के दशक में जब लिस्टिंग की थी, तो मज़बूत आंतरिक नियंत्रण भी उन कारणों में से एक थे जिनके कारण उसने शुरुआती निवेशकों का भरोसा जीता था।

इन्वेस्टर रिलेशंस टीम

परिभाषा:

यह वह टीम होती है जो IPO के बाद कंपनी और उसके शेयरहोल्डर्स, विश्लेषकों और नियामकों के बीच सभी कम्युनिकेशन के लिए ज़िम्मेदार होती है।

उद्देश्य:

बाज़ार के साथ कंसिस्टेंट, पारदर्शी और सकारात्मक जुड़ाव बनाए रखना। IR टीम तय करती है कि निवेशक अपने निवेश के बारे में सूचित और आश्वस्त महसूस करें।

IPO में महत्व:

लिस्टिंग के बाद, कंपनी के स्टॉक की कीमत प्रदर्शन के साथ-साथ संचार पर भी निर्भर करती है। एक मज़बूत IR टीम गलत सूचना को रोक सकती है और मुश्किल तिमाहियों के दौरान भी निवेशकों की गुडविल बनाए रख सकती है।

प्रक्रिया:

- ◆ क्वार्टरली अर्निंग्स प्रेसेंटेशन की तैयारी करना।
- ◆ विश्लेषकों की बैठकों और निवेशकों के सवाल/जवाबों को संभालना।

- ◆ प्रेस रिलीज़ और नियामक फाइलिंग प्रकाशित करना।
- ◆ विज़िबिलिटी के लिए लिस्टिंग के बाद रोडशो का समन्वय करना।

प्रभाव:

- ◆ निवेशक विश्वास में सुधार करता है और अस्थिरता को कम करता है।
- ◆ ब्रांड की विश्वसनीयता को मज़बूत करके दीर्घकालिक मूल्यांकन को बढ़ाता है।
- ◆ **उदाहरण:** Infosys ने भारत में सबसे शुरुआती समर्पित IR टीमों में से एक बनाकर नए बेंचमार्क्स स्थापित किए।

IPO कमेटी

परिभाषा:

यह निदेशक मंडल (board of directors) द्वारा IPO से संबंधित सभी फैसलों और गतिविधियों की देखरेख के लिए बनाई गई एक विशेष समिति होती है।

उद्देश्य:

IPO की प्रक्रिया को सुव्यवस्थित (streamline) करना। इसका उद्देश्य हर छोटे निर्णय में पूरे बोर्ड को शामिल करने के बजाय एक केंद्रित टीम को ज़िम्मेदारी सौंपना है।

IPO में महत्व:

अनुपालन, तेज़ मंजूरी और पेशेवर निगरानी सुनिश्चित करती है। यह नियामकों और निवेशकों को भी दिखाती है कि कंपनी गवर्नेंस को गंभीरता से लेती है।

प्रक्रिया:

- ◆ इसमें निदेशक, CFO, कानूनी सलाहकार और वरिष्ठ अधिकारी शामिल होते हैं।
- ◆ यह DRHP, इश्यू संरचना, प्राइस बैंड और आवंटन रणनीति की समीक्षा करती है।
- ◆ बैंकरों, ऑडिटरों और SEBI के साथ समन्वय करती है।

प्रभाव:

- ◆ देरी और भ्रम को कम करती है।
- ◆ आंतरिक और बाहरी हितधारकों के बीच समन्वय में सुधार करती है।
- ◆ **उदाहरण:** LIC (2022) जैसे बड़े IPO में, जटिलता को प्रबंधित करने के लिए एक समर्पित IPO कमेटी का होना अत्यधिक महत्वपूर्ण था।

IPO ग्रेडिंग

परिभाषा:

यह SEBI-रजिस्टर्ड क्रेडिट रेटिंग एजेंसियों द्वारा दी गई एक रेटिंग (1 से 5) होती है, जो IPO जारी करने वाली कंपनी के बुनियादी सिद्धांतों का मूल्यांकन करती है। यह कीमत का आकलन नहीं करती, केवल गुणवत्ता का आकलन करती है।

उद्देश्य:

रिटेल निवेशकों को कंपनी की मजबूती और जोखिमों के बारे में एक स्वतंत्र राय प्रदान करके, उन्हें सूचित विकल्प चुनने में मदद करना।

IPO में महत्व:

हालांकि 2014 से यह वैकल्पिक हो गया है, फिर भी कम-जानकार कंपनियों के लिए IPO ग्रेडिंग विश्वसनीयता प्रदान करती है। एक हायर ग्रेड सतर्क निवेशकों के बीच सब्सक्रिप्शन की संभावनाओं को बढ़ाता है।

प्रक्रिया:

- ◆ एजेंसी कंपनी के वित्तीय स्वास्थ्य, बिजनेस मॉडल, उद्योग की संभावनाओं और गवर्नेंस का मूल्यांकन करती है।
- ◆ अंतिम ग्रेड DRHP/RHP में प्रकाशित किया जाता है।

प्रभाव:

- ◆ एक उच्च ग्रेड छोटे निवेशकों का भरोसा बनाता है।
- ◆ एक निम्न ग्रेड सब्सक्रिप्शन को धीमा कर सकता है।
- ◆ उदाहरण: जस्ट डायल IPO (2013) को एक हाई ग्रेड प्राप्त हुआ था, जिससे उसकी सफलता को बढ़ावा मिला।

IPO रोडशो

परिभाषा:

यह IPO से पहले संभावित निवेशकों को कंपनी की कहानी दिखाने के लिए चलाया जाने वाला एक प्रचार अभियान है।

उद्देश्य:

इश्यू खुलने से पहले संस्थागत रुचि को आकर्षित करना, जागरूकता बढ़ाना और बाजार में गति पैदा करना।

IPO में महत्व:

अक्सर, मजबूत रोडशो ही IPO की सफलता तय करते हैं। वैश्विक निवेशक, विशेष रूप से FPI, प्रबंधन की गुणवत्ता और व्यावसायिक रणनीति का आकलन करने के लिए इन बैठकों पर भरोसा करते हैं।



प्रक्रिया:

- ◆ संस्थापक, CFO और बैंकर शहरों (कभी-कभी देशों) में यात्रा करते हैं।
- ◆ QIBs, विश्लेषकों और बड़े निवेशकों के सामने प्रस्तुतियाँ दी जाती हैं।
- ◆ निवेशकों के सवालों का विस्तार से जवाब दिया जाता है।

प्रभाव:

- ◆ माँग को बढ़ाता है, जिससे बुक बिल्डिंग में प्राइस डिस्कवरी मजबूत होती है।
- ◆ संस्थापकों की विश्वसनीयता को नेताओं के रूप में स्थापित करता है।
- ◆ उदाहरण: LIC का IPO (2022) रोडशो भारतीय इतिहास के सबसे बड़े रोडशो में से एक था, जिसने वैश्विक स्तर पर चर्चा पैदा की थी।

इश्यू साइज़

परिभाषा:

यह IPO में पेश किए गए सभी शेयरों का कुल मूल्य होता है। इसमें फ्रेश इश्यू (कंपनी द्वारा नए शेयर जारी करना) और ऑफर फॉर सेल (OFS) (मौजूदा शेयरधारकों द्वारा बेचे गए शेयर) दोनों शामिल होते हैं।

उद्देश्य:

विकास के लिए पूंजी जुटाना, कर्ज चुकाना, या शुरुआती निवेशकों/प्रमोटरों को बाहर निकलने का मौका देना।

IPO में महत्व:

यह IPO के लिए माहौल तैयार करता है—बड़े इश्यू साइज़ बाजार की लिक्विडिटी का परीक्षण करते हैं, जबकि छोटे इश्यू अक्सर जल्दी ओवरसब्सक्राइब हो जाते हैं। निवेशक इश्यू साइज़ का उपयोग फंड जुटाने के पैमाने का आकलन करने के लिए करते हैं।

प्रक्रिया:

- ◆ इसकी गणना (शेयरों की संख्या × प्रति शेयर मूल्य) के रूप में की जाती है।
- ◆ यह DRHP में बताया जाता है और प्राइस डिस्कवरी के बाद अंतिम रूप दिया जाता है।

प्रभाव:

- ◆ संस्थापकों के लिए: यह डिल्यूशन और वैल्यूएशन तय करता है।
- ◆ निवेशकों के लिए: यह बाज़ार की भूख को दर्शाता है।
- ◆ उदाहरण: LIC का ₹21,000 करोड़ का इश्यू भारत का सबसे बड़ा था, जिसने बाज़ार की अवशोषण क्षमता का परीक्षण किया।

इश्यूअर कंपनी

परिभाषा:

वह कंपनी जो IPO के माध्यम से अपने शेयर जनता को पेश कर रही है।

उद्देश्य:

प्राइवेट से पब्लिक ओनरशिप में परिवर्तित होना और व्यवसाय के विकास के लिए फंड जुटाना।

IPO में महत्व:

इश्यूअर IPO प्रक्रिया का केंद्र होता है—यह डिस्कलोजर, अनुपालन, गवर्नेंस और पारदर्शिता के लिए ज़िम्मेदार होता है।

प्रक्रिया:

- ◆ बैंकरों, वकीलों और ऑडिटरों को नियुक्त करता है।
- ◆ SEBI के साथ DRHP और RHP फाइल करता है।
- ◆ हर कदम पर नियामक अनुपालन सुनिश्चित करता है।

प्रभाव:

- ◆ संस्थापकों के लिए: यह एक परिवर्तनकारी मील का पत्थर है जो उच्च जवाबदेही लाता है।
- ◆ निवेशकों के लिए: इश्यूअर की विश्वसनीयता और शासन मानक ही यह तय करते हैं कि IPO सफल होगा या नहीं।
- ◆ उदाहरण: Infosys ने 1993 में एक इश्यूअर के रूप में, भरोसे और पारदर्शिता के साथ सार्वजनिक होने वाली भारतीय कंपनियों के लिए एक खाका (template) स्थापित किया।

अंतिम नोट:

प्रत्येक IPO शब्द का महत्व न केवल सिद्धांत में है, बल्कि एक्सेक्यूटिव में भी है। संस्थापकों के लिए, उन्हें समझना गलतियों से बचना है; और निवेशकों के लिए, इसका मतलब है अधिक स्मार्ट निर्णय लेना।



आपके सवाल, हमारे जवाब

ESG- संबंधित प्रश्न + सामान्य IPO FAQ



हर संस्करण में, हम संस्थापकों, निवेशकों और पाठकों द्वारा भेजे गए सबसे आम सवालों को चुनते हैं। इस बार, आपके सवाल IPO में ESG के इर्द-गिर्द केंद्रित थे—खुलासे, मूल्यांकन से लेकर निवेशक की अपेक्षाओं तक—साथ ही कुछ सामान्य IPO बुनियादी बातों पर भी थे। आत्मविश्वास के साथ आगे बढ़ने में आपकी मदद के लिए यहाँ स्पष्ट उत्तर दिए गए हैं।

सवाल 1. क्या IPO से पहले सभी कंपनियों को ESG रिपोर्टिंग का पालन करना ज़रूरी है?

सभी कंपनियों को IPO चरण में अनिवार्य रूप से पूर्ण ESG डिस्क्लोजर दाखिल करने की आवश्यकता नहीं है। हालाँकि, SEBI अब शीर्ष 1,000 लिस्टेड कंपनियों को सालाना BRSR (Business Responsibility and Sustainability Report) प्रकाशित करने को कहता है। IPO के लिए तैयार कंपनियों के लिए, खासकर उच्च-विकास वाले क्षेत्रों में, ESG रिपोर्टिंग जल्दी शुरू करना एक मज़बूत सकारात्मक संकेत देता है।

संस्थापक के लिए टिप: भले ही आपके लिए अभी यह अनिवार्य न हो, लेकिन स्वैच्छिक ESG खुलासे ऐसे संस्थागत निवेशकों को आकर्षित कर सकते हैं जो सस्टेनेबिलिटी मेट्रिक्स के आधार पर IPOs को फ़िल्टर करते हैं।

सवाल 2. क्या छोटे SME भी ESG-संचालित IPO ला सकते हैं, या यह केवल बड़ी कंपनियों के लिए है?

हाँ, SME निश्चित रूप से ESG-संचालित IPO ला सकते हैं। निवेशक केवल आकार पर ध्यान नहीं देते—वे इरादे, गवर्नेंस और विश्वसनीय सस्टेनेबिलिटी प्रयासों पर ध्यान देते हैं। उदाहरण के लिए, रिन्यूएबल

एनर्जी से जुड़ी SME और EV घटक बनाने वाली कंपनियाँ भारत के SME एक्सचेंजों में सफलतापूर्वक पूंजी जुटा चुकी हैं।

निवेशक का नज़रिया: स्पष्ट ESG प्रथाओं वाली एक छोटी कंपनी अक्सर कमज़ोर खुलासे वाली बड़ी कंपनी की तुलना में अधिक भरोसा अर्जित करती है।

सवाल 3. ESG और पारंपरिक अनुपालन में क्या अंतर है?

पारंपरिक अनुपालन केवल कानूनों और विनियमों का पालन करने के बारे में है—जैसे कि कर फाइलिंग, SEBI के नियम और ऑडिट मानक। ESG इससे आगे जाता है। यह मापता है कि कोई कंपनी कितनी ज़िम्मेदारी से काम करती है, जिसमें पर्यावरण, कर्मचारी प्रथाएँ, विविधता, नैतिकता और शासन की गुणवत्ता शामिल है।

संक्षेप में: अनुपालन = अनिवार्य नियम। ESG = व्यापक ज़िम्मेदारी + निवेशक की अपेक्षाएँ

सवाल 4. ESG कारक IPO वैल्यूएशन को कैसे प्रभावित करते हैं?

मज़बूत ESG वाली कंपनियाँ अक्सर प्रीमियम वैल्यूएशन प्राप्त करती हैं क्योंकि:

- ◆ वे ज़्यादा संस्थागत पूंजी को आकर्षित करते हैं।
- ◆ उन्हें कम नियामक और प्रतिष्ठा से जुड़े जोखिमों का सामना करना पड़ता है।
- ◆ वे लंबे समय के वैश्विक निवेश उद्देश्यों के साथ तालमेल रखते हैं।

उदाहरण: ReNew Power, ने मज़बूत ESG स्थिति के कारण प्रतिष्ठित वैश्विक निवेशकों को सुरक्षित करते हुए, अमेरिका में लिस्टिंग की।

सवाल 5. एक ग्रीन IPO के बाद इन्वेस्टर रिलेशंस (IR) टीम की क्या भूमिका होती है?

IR टीम कंपनी और निवेशकों के बीच पुल का काम करती है। ग्रीन IPO के लिए, IR टीम को सस्टेनेबिलिटी की प्रगति पर नियमित रूप से अपडेट करना चाहिए—जैसे कार्बन लक्ष्य, विविधता, अनुपालन आदि। यह विश्वसनीयता बनाए रखता है और "ग्रीनवॉशिंग" (सिर्फ दिखावा करने) के आरोपों से बचाता है।

प्रभाव: मज़बूत ESG संचार वैश्विक फंडों को दीर्घकालिक के लिए निवेशित रखता है।

सवाल 6. क्या IPO ग्रेडिंग अभी भी अनिवार्य है?

नहीं। SEBI ने 2014 में IPO ग्रेडिंग को वैकल्पिक बना दिया था। पहले, रेटिंग एजेंसियाँ IPO को उनके बुनियादी सिद्धांतों के आधार पर (1 से 5 के पैमाने पर) ग्रेड देती थीं। आज, निवेशक कंपनी के डिस्कलोजर, एंकर निवेशक भागीदारी और संस्थागत माँग पर ज़्यादा भरोसा करते हैं।

हालाँकि: एक स्वैच्छिक हाई ग्रेडिंग अभी भी छोटे निवेशकों को भरोसा बनाने में मदद कर सकती है।

सवाल 7. IPO की टाइमिंग कितनी महत्वपूर्ण है? क्या कोई मज़बूत कंपनी कभी भी लिस्ट हो सकती है?

टाइमिंग अत्यधिक महत्वपूर्ण है। महान कंपनियाँ भी कमजोर बाज़ार भावना (जैसे वैश्विक ब्याज दरों में वृद्धि या भू-राजनीतिक झटके) के दौरान लिस्ट होने पर खराब सब्सक्रिप्शन का शिकार हो सकती हैं। इसके विपरीत, जो कंपनियाँ तेज़ी वाले बाज़ारों के साथ अपनी IPO की टाइमिंग मिलाती हैं, वे अक्सर मज़बूत ओवरसब्सक्रिप्शन और लिस्टिंग-डे लाभ का आनंद लेती हैं।

सबक: बुनियादी सिद्धांत मायने रखते हैं, लेकिन टाइमिंग IPO की सफलता को बढ़ाती या सीमित करती है।

सवाल 8. IPO कमेटी की क्या भूमिका होती है?

बोर्ड द्वारा बनाई गई IPO कमेटी प्रमुख निर्णयों की देखरेख करती है, जैसे बैंकों को अंतिम रूप देना, ड्राफ्ट प्रॉस्पेक्टस (DRHP) को मंजूरी देना और प्राइस बैंड तय करना।

यह क्यों मायने रखता है: संस्थापकों के लिए, यह सुचारु कार्यान्वयन सुनिश्चित करता है। निवेशकों के लिए, यह संकेत देता है कि कंपनी गवर्नेंस को गंभीरता से लेती है।

सवाल 9. लिस्टिंग के बाद, क्या कंपनियों को अभी भी ESG प्रगति की रिपोर्टिंग करने की आवश्यकता होती है?

हाँ। सार्वजनिक होना शुरुआत है, अंत नहीं। एक बार लिस्ट होने के बाद, कंपनियों को और भी ज़्यादा जाँच का सामना करना पड़ता है। संस्थागत निवेशक क्वार्टरली और वार्षिक रूप से ESG मेट्रिक्स को ट्रैक करते हैं। इन्हें पूरा न करने पर शेयर की कीमत, वैलुएशन और यहाँ तक कि वैश्विक फंडों की भागीदारी पर भी असर पड़ सकता है।

रूल ऑफ़ थंब: ESG रिपोर्टिंग को तिमाही कमाई की तरह मानें— यह निरंतर होती है, एक बार की गतिविधि नहीं।

अंतिम निष्कर्ष

आपकी IPO यात्रा सिर्फ़ नियमों का पालन करने तक सीमित नहीं रहती—अब इसमें सस्टेनेबिलिटी, पारदर्शिता और निवेशकों के साथ लगातार संवाद भी शामिल है। चाहे आप स्टार्टअप हों, SME हों या बड़ी कंपनी, यह समझना कि ESG और IPO की बुनियादी बातें कैसे साथ काम करती हैं, आपको बाज़ार में लंबे समय का भरोसा जीतने में मदद करेगी।





डाटा, रुझान और प्रस्तुति

मार्किट पर एक नज़र

IPO लॉन्च की धूम: कितनी पूंजी जुटाई गई और कैसा रहा प्रदर्शन?



मेनबोर्ड IPOs की झलक

अगस्त 2025 का महीना भारत के मेनबोर्ड IPO के लिए बहुत जबरदस्त रहा! इस महीने में कई बड़े IPO आए, जिन्होंने निवेशकों के बीच भारी उत्साह पैदा किया। देखिए, कुछ प्रमुख इश्यू जैसे विक्रम सोलर लिमिटेड 56.4 गुना, पटेल रिटेल लिमिटेड 95.7 गुना, रीगल रिसोर्सज लिमिटेड 159.9 गुना और हाईवे इंफ्रास्ट्रक्चर लिमिटेड 316.6 गुना सब्सक्रिप्शन रिकॉर्ड बढ़ा। इन आँकड़ों से साफ़ है कि इन कंपनियों को निवेशकों का बहुत तगड़ा समर्थन मिला। इसके अलावा, अमांटा हेल्थकेयर और एनलोन हेल्थकेयर जैसे छोटे इश्यू में भी निवेशकों ने जमकर दिलचस्पी दिखाई।

अगस्त 2025 में, 15 से ज़्यादा मेनबोर्ड IPO ने मिलकर ₹19,000 करोड़ से अधिक की बड़ी रकम जुटाई। इतने तेज़ सब्सक्रिप्शन और बड़ी संख्या में आवेदनों का आना दिखाता है कि निवेशकों का भारत के मुख्य बाज़ार के IPO पर भरोसा बहुत मज़बूत है। रिटेल और इंस्टीट्यूशनल दोनों तरह के निवेशकों की मज़बूत माँग के कारण, अगस्त 2025 मेनबोर्ड लिस्टिंग के लिए साल के सबसे सक्रिय महीनों में से एक बन गया।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तिथि	इश्यू आकार (₹ करोड़)	लिस्टिंग डे गेन	प्रॉफिट/लॉस	कुल सब्सक्रिप्शन (x)
मंगल इलेक्ट्रिकल इंडस्ट्रीज लिमिटेड	28 अगस्त, 2025	₹400	-4.57%	-6.01%	9.95x
श्रीजी शिपिंग ग्लोबल लिमिटेड	26 अगस्त, 2025	₹410.71	1.23%	0.18%	58.08x
जेम अरोमैटिक्स लिमिटेड	26 अगस्त, 2025	₹451.25	12.82%	2.76%	30.45x
विक्रम सोलर लिमिटेड	26 अगस्त, 2025	₹2,079.37	-1.83%	-15.05%	56.42x
पटेल रिटेल लिमिटेड	26 अगस्त, 2025	₹242.76	7.35%	1.34%	95.69x
रीगल रिसोर्सज लिमिटेड	20 अगस्त, 2025	₹306	29%	12.06%	159.87x
ब्लूस्टोन ज्वेलरी एंड लाइफस्टाइल लिमिटेड	19 अगस्त, 2025	₹1,540.65	5.61%	3.51%	2.72x
ऑल टाइम प्लास्टिक्स लिमिटेड	14 अगस्त, 2025	₹400.6	3.02%	7.87%	8.62x
जेएसडब्ल्यू सीमेंट लिमिटेड	14 अगस्त, 2025	₹3,600.00	-0.63%	1.02%	8.22x

नॉलेज रियल्टी ट्रस्ट	18 अगस्त, 2025	₹4,800.00	6.24%	7.17%	12.48×
हाईवे इन्फ्रास्ट्रक्चर लिमिटेड	12 अगस्त, 2025	₹130	72.50%	35.81%	316.64×
श्री लोटस डिवेलपर्स एंड रियल्टी लिमिटेड	6 अगस्त, 2025	₹792	30.45%	20.80%	74.1×
एम एंड बी इंजीनियरिंग लिमिटेड	6 अगस्त, 2025	₹650	6.14%	12.44%	38.11×
नेशनल सिक्योरिटी डिपॉजिटरी लिमिटेड (NSDL)	6 अगस्त, 2025	₹4,011.60	17%	54.77%	41.02×

SME IPO का लेखा-जोखा

अगस्त 2025 का महीना भारत में SME IPOs के लिए बेहद शानदार रहा! इस क्षेत्र की कंपनियों को निवेशकों से जबरदस्त माँग देखने को मिली। देखिए, कुछ सबसे लोकप्रिय IPO की सब्सक्रिप्शन दर, जो निवेशकों के उत्साह को दर्शाती है: BLT लॉजिस्टिक्स लिमिटेड 560.7 गुना, मेडिस्टेप हेल्थकेयर लिमिटेड 382.1 गुना, करंट इंप्रोप्रोजेक्ट्स लिमिटेड 379.4 गुना और फ्लायसबीएस एविएशन लिमिटेड 318.7 गुना। इसके अलावा, आनंदिता मेडिकेयर लिमिटेड को 300.9 गुना और क्लासिक इलेक्ट्रोडिस लिमिटेड को 179.9 गुना की बड़ी ओवरसब्सक्रिप्शन मिली।

कुल मिलाकर, अगस्त महीने में 30 से ज़्यादा SME IPO ने ₹3,000 करोड़ से अधिक की पूँजी जुटाई। लाखों लोगों द्वारा इन IPO के लिए आवेदन करना यह दिखाता है कि SME के IPO में निवेशकों की रुचि बहुत ऊँची है। छोटी कंपनियाँ अब अपने व्यापार को बढ़ाने और पूँजी जुटाने के लिए इस मंच का अधिक से अधिक उपयोग कर रही हैं। यह दर्शाता है कि भारत का SME सेगमेंट तेज़ी से विकास कर रहा है और निवेशकों का भरोसा भी इसमें बढ़ रहा है।

कंपनी का नाम	लिस्टिंग तिथि	इशू साइज़ (₹ करोड़)	लिस्टिंग डे गेन	प्रॉफिट/लॉस	कुल सब्सक्रिप्शन (x)
BLT लॉजिस्टिक्स लिमिटेड	11 अगस्त, 2025	₹9.72	27.32%	-15.33%	560.69×
मेडिस्टेप हेल्थकेयर लिमिटेड	18 अगस्त, 2025	₹16.10	17.09%	-15.23%	382.14×
करंट इंप्रोप्रोजेक्ट्स लिमिटेड	3 सितंबर, 2025	₹38.86	90.94%	90.94%	379.44×
फ्लायसबीएस एविएशन लिमिटेड	8 अगस्त, 2025	₹102.53	99.49%	187.60%	318.68×
अनॉन्डिटा मेडिकेयर लिमिटेड	1 सितंबर, 2025	₹69.50	99.48%	130.86%	300.89×
सत्त्वा इंजीनियरिंग कंस्ट्रक्शन लिमिटेड	3 सितंबर, 2025	₹35.38	33.13%	34.13%	198.17×
क्लासिक इलेक्ट्रोडिस (इंडिया) लिमिटेड	1 सितंबर, 2025	₹41.51	9.2%	-0.86%	179.97×
कैश यूआर ड्राइव मार्किटिंग लिमिटेड	7 अगस्त, 2025	₹60.79	21.12%	12.46%	81.94×
कॉनप्लेक्स सिनेमा लिमिटेड	14 अगस्त, 2025	₹90.27	5.59%	8.47%	35.67
महेन्द्र रियलटर्स एंड इन्फ्रास्ट्रक्चर लिमिटेड	20 अगस्त, 2025	₹49.45	-24%	-37.53%	25.15×
टेकयॉन नेटवर्क्स लिमिटेड	6 अगस्त, 2025	₹20.48	3.19%	-7.41%	21.77×

मुख्य जानकारियाँ: अगस्त 2025 के मेनबोर्ड और SME IPO

मेनबोर्ड IPO की झलक

- ◆ सबसे बड़ा मेनबोर्ड IPO: Knowledge Realty Trust – ₹4,800 करोड़
- ◆ सबसे ज्यादा लाभ देने वाला मेनबोर्ड IPO: National Securities Depository Ltd. (NSDL) – +54.77% वर्तमान लाभ
- ◆ सबसे कमजोर प्रदर्शन करने वाला मेनबोर्ड IPO: Vikram Solar Ltd. – -15.05% वर्तमान नुकसान
- ◆ सबसे अधिक सब्सक्राइब किया गया मेनबोर्ड IPO: Highway Infrastructure Ltd. – 316.64 गुना

SME IPO की प्रमुख बातें

- ◆ सबसे अधिक सब्सक्राइब किया गया SME IPO: BLT Logistics Ltd. – 560.69 गुना
- ◆ सबसे ज्यादा लाभ देने वाला SME IPO: Flysbs Aviation Ltd. – +187.60% वर्तमान लाभ
- ◆ सबसे बड़ा फंड जुटाने वाला SME IPO: Flysbs Aviation Ltd. – ₹102.53 करोड़, 318.68 गुना सब्सक्रिप्शन
- ◆ अगस्त 2025 में 30+ SME IPO ने मिलकर लगभग ₹1,300 करोड़ जुटाए
- ◆ निवेशक रुझान: अगस्त 2025 में निवेशकों की माँग बेहद ज्यादा रही। कई SME IPO में रिकॉर्ड ओवरसब्सक्रिप्शन देखा गया, जिसमें BLT Logistics और Flysbs Aviation Ltd. ने सबसे आगे नेतृत्व किया। यह स्पष्ट करता है कि छोटे और मझोले उद्यमों में निवेशकों का भरोसा और उत्साह लगातार बना हुआ है।



निवेशक रुझान

FII/DII में निवेश गतिविधि – अगस्त 2025

सेगमेंट	कुल खरीद (₹ करोड़)	कुल बिक्री (₹ करोड़)	शुद्ध खरीद/बिक्री (₹ करोड़)
FII कैश	2,68,078	3,14,981	-46,903
DII कैश	3,12,356	2,17,527	94,829

FII/DII गतिविधि

- ◆ विदेशी निवेशक (FII) अगस्त में लगभग ₹46,903 करोड़ की नेट प्रॉफिट के साथ नेट सेलर रहे। कुल खरीद लगभग ₹2,68,077 करोड़ और कुल बिक्री लगभग ₹3,14,980 करोड़ रही। यह मजबूती के साथ डॉलर, बढ़ी हुई ग्लोबल यील्ड और ट्रेड चिंताओं के कारण जोखिम से बचने का रुख दर्शाता है।
- ◆ घरेलू निवेशकों (DII) ने विदेशी बिकवाली को लगभग ₹94,829 करोड़ की नेट प्रॉफिट से संतुलित किया। इसमें म्यूचुअल फंड और बीमाकर्ताओं ने बैंक, इंफ्रास्ट्रक्चर और कंज्यूमर सेक्टर की कंपनियों में गिरावट के समय निवेश किया।
- ◆ अगस्त के अंत में दैनिक डेटा ने यह दिखाया कि FII लगातार बेच रहे थे और DII खरीद रहे थे, जिससे कैश सेगमेंट में प्रवाह का लगातार अलगाव साफ़ दिखाई दिया।

शेयर बाज़ार का प्रदर्शन

- ◆ अगस्त के दौरान शेयर बाज़ार में दबाव देखने को मिला, लेकिन तेज़ गिरावट टली रही। घरेलू निवेश प्रवाह ने समर्थन दिया, हालांकि कई सत्रों में विदेशी बिकवाली और वैश्विक संकेतों की वजह से कमजोरी नजर आई।

- ◆ India VIX ने मध्य जुलाई के निचले स्तरों के मुकाबले मजबूती दिखाई। अगस्त के अंत तक, वैश्विक जोखिम की अनिश्चितता के बीच ट्रेडर्स ने सुरक्षा की तलाश की, जिससे VIX और बढ़ गया और बाज़ार में अस्थिरता बढ़ी।
- ◆ बाज़ार की चौड़ाई अंतिम सप्ताह में कमजोर हुई। BSE का मार्किट कैप 26 अगस्त को लगभग ₹3.39 लाख करोड़ घट गया, क्योंकि जोखिम से बचने की प्रवृत्ति बढ़ी और रुपये की कीमत अमेरिकी डॉलर के मुकाबले करीब ₹87.75 पर कमजोर हुई।

सेक्टर ट्रेंड्स

- ◆ वैश्विक रूप से जुड़े सेक्टर जैसे IT, फार्मा और केमिकल्स जोखिम भरे प्रवाह और मुद्रा उतार-चढ़ाव के कारण कमजोर प्रदर्शन करते रहे। यह FII की लगातार बिकवाली के अनुरूप रहा।
- ◆ घरेलू थीम वाले सेक्टर, जैसे फाइनेंशियल्स और इंफ्रास्ट्रक्चर, DII निवेशकों के आकर्षण में रहे। इसने मिड और स्मॉल कैप कंपनियों में स्थिरता बनाए रखने में मदद की, भले ही बाज़ार में अस्थिरता रही।
- ◆ ब्रॉडर ओवरव्यू ने कई सत्रों में मिला-जुला प्रदर्शन दिखाया। मिड और स्मॉल कैप्स ने लार्ज कैप्स की तुलना में अधिक स्थिरता दिखाई, क्योंकि स्थानीय लिक्विडिटी ने अवसर तलाशे।

IPO और फंड जुटाने की स्थिति

- ◆ अगस्त 2025 में प्राइमरी मार्किट ने जबरदस्त तेज़ी दिखाई। इस महीने लगभग 43 IPOs ने मेनबोर्ड और SME प्लेटफॉर्म के जरिए लगभग ₹17,252 करोड़ जुटाए। यह दर्शाता है कि सेकेंडरी मार्किट की उतार-चढ़ाव के बावजूद निवेशकों की उत्सुकता बरकरार रही।
- ◆ SME IPO सेक्टर ने एक नया रिकॉर्ड बनाया। 28 इश्यूज ने मिलकर लगभग ₹1,345 करोड़ जुटाए, जो यह दिखाता है कि छोटे और मझोले उद्यमों के लिए पूंजी तक पहुंच बढ़ रही है, खासकर जब रिटेल निवेशकों की भागीदारी भी बहुत मज़बूत रही।
- ◆ अगस्त के कैलेंडर में कई बड़े नाम भी शामिल थे, जैसे Tata Capital, Hero FinCorp, JSW Cement और NSDL, जो यह संकेत देते हैं कि प्राइमरी मार्किट में निवेशकों का भरोसा अभी भी मज़बूत है और आने वाले समय में नए IPO की लहर जारी रहने वाली है।

मार्किट सेंटिमेंट

- ◆ कुल मिलाकर: सतर्क लेकिन सकारात्मक। लगातार DII निवेश ने बड़ी FII बिक्री को संतुलित किया और प्रमुख INDEX में गहरी गिरावट को रोका।

- ◆ माह के अंत में अस्थिरता बढ़ी और रुपये में कमजोरी आई। अगस्त के अंत तक FII का मासिक आउटप्लो फरवरी के बाद सबसे अधिक रहा, जिससे सतर्कता बढ़ी।
- ◆ घरेलू निवेशक, खासकर म्यूचुअल फंड और बीमाकर्ता, गिरावट में खरीद करते रहे। इससे बाज़ार में स्थिरता बनी रही और घरेलू फोकस वाले सेक्टरों में व्यापकता बनी।

मुख्य निष्कर्ष

- ◆ अगस्त में विदेशी निवेशकों (FII) ने लगभग ₹46,900 करोड़ की शुद्ध निकासी की, लेकिन घरेलू संस्थागत निवेशकों (DII) ने लगभग ₹94,800 करोड़ की नेट खरीदारी की, जिससे बाज़ार को वैश्विक जोखिम के समय समर्थन मिला।
- ◆ अगस्त के अंत तक बाज़ार में अस्थिरता बढ़ी। India VIX बढ़ा और रुपये की मज़बूती कमजोर हुई, जो निवेशकों के बढ़ते हेजिंग और वैश्विक आर्थिक उतार-चढ़ाव को दर्शाता है।
- ◆ प्राइमरी मार्किट मज़बूत बना रहा। इस महीने 43 IPOs ने लगभग ₹17,252 करोड़ जुटाए और आने वाले समय में कई नए IPO की उम्मीद से यह संकेत मिला कि निवेशकों की माँग स्थिर और उत्साहित बनी हुई है, भले ही सेकेंडरी मार्किट में उतार-चढ़ाव रहा।





समापन और प्रचार

अंतिम शब्द

भारतीय बाज़ारों में सतत पूंजीवाद का भविष्य



भारतीय शेयर बाज़ार बदल रहे हैं। पहले सिर्फ तेज़ी से वृद्धि और बड़े मुनाफ़े पर ध्यान था, लेकिन आज निवेशक और नियामक दोनों यह पूछ रहे हैं: यह विकास कितनी जिम्मेदारी के साथ हो रहा है? यही वह जगह है जहाँ सतत पूंजीवाद (Sustainable Capitalism) महत्व रखता है – एक ऐसा मॉडल जिसमें व्यवसाय की सफलता पर्यावरण, समाज और अच्छे शासन के साथ जुड़ी होती है।

दुनिया भर के बड़े निवेशक पहले ही उन कंपनियों को चुन रहे हैं जो मज़बूत ESG (Environment, Social, Governance) प्रथाओं का पालन करती हैं। भारत में भी यह रुझान तेज़ी से बढ़ रहा है। SEBI बेहतर जानकारी साझा करने के लिए कदम उठा रहा है, रिन्यूएबल एनर्जी परियोजनाओं को नई फंडिंग मिल रही है और ग्रीन बॉन्ड्स लोकप्रिय हो रहे हैं। साफ संदेश यह है कि अब व्यापार में जिम्मेदारी सीधे पूँजी तक पहुंच से जुड़ी है।

यह बदलाव हम IPO बाज़ार में भी देख सकते हैं। साफ ऊर्जा, इलेक्ट्रिक वाहन और सस्टेनेबल मैनुफैक्चरिंग जैसे क्षेत्रों की कंपनियां अधिक ध्यान आकर्षित कर रही हैं। इन्हें अब केवल लाभकारी नहीं, बल्कि भविष्य के लिए तैयार कंपनियों के रूप में देखा जा रहा है। यहां तक कि रिटेल निवेशक भी समझने लगे हैं कि इन कंपनियों में निवेश का मतलब है दीर्घकालिक और टिकाऊ विकास में भाग लेना।

संदेश सरल है: स्थिरता बोझ नहीं, बल्कि लंबी अवधि की सफलता में निवेश है। जो कंपनियां इसे अपनाती हैं, वे विश्वास, मूल्य और स्थिरता

कमाएंगी और जो इसे नजरअंदाज करेगी, उन्हें अपनी प्रासंगिकता खोने का खतरा होगा।

अंतिम संदेश: भारत की पूंजीवाद वृद्धि सिर्फ तेज़ी नहीं होगी, बल्कि ज्यादा जिम्मेदार भी होगी। सस्टेनेबल कैपिटलिज़्म केवल एक सपना नहीं है, यह भविष्य की राह है।

अगला अध्याय – SME IPO बूम



यह आकार में भले ही छोटे हों, लेकिन भारतीय बाज़ार में यह सबसे ज़्यादा हलचल मचा रहे हैं। अगले संस्करण में हम SME IPO पर फोकस करेंगे। वह सेक्टर जो सबसे ज्यादा लिस्टिंग दे रहा है, रिटेल निवेशकों की कल्पना को आकर्षित कर रहा है और धन सृजन के नए नियम लिख रहा है। छिपे हुए चैंपियंस से लेकर पहली बार अपने कारोबार के साथ बाज़ार में कदम रखने वाले संस्थापकों तक, पाँचवे संस्करण में हम समझेंगे कि कैसे भारत का SME IPO बूम निवेशकों और बाज़ार को बदल रहा है।

IPO World – संकल्प और सफ़र

IPO World का मिशन स्पष्ट है:

IPO की जानकारी को सरल बनाना और भारत की अगली पीढ़ी के पब्लिक-मार्केट लीडर्स को सशक्त बनाना।

शुरुआत से ही हमारा मानना था कि IPO सिर्फ बड़े कॉर्पोरेट्स या वित्तीय प्रतिष्ठानों का विशेषाधिकार नहीं होना चाहिए। आज की तेजी से बदलती अर्थव्यवस्था में, IPO परिवारिक व्यवसायों, MSME और सस्टेनेबल वेंचर्स के लिए भी विकास का रास्ता बनना चाहिए।

IPO World का चौथा संस्करण इस नज़रिए को और आगे ले जाता है – ग्रीन IPO और ESG-केंद्रित लिस्टिंग्स को प्रमुखता देकर। हमारा विश्वास है कि भविष्य का पूंजी बाज़ार केवल मुनाफ़ाखोर व्यवसायों का नहीं, बल्कि उन कंपनियों का है जो ज़िम्मेदारी, स्थिरता और पारदर्शिता के माध्यम से दीर्घकालिक मूल्य पैदा करती हैं।

चाहे कोई स्टार्टअप अपना पहला ड्राफ्ट फाइल कर रहा हो या कोई SME बोर्ड पर लिस्टिंग कराना चाहता हो, IPO World ज्ञान और खुशहाली में पहले साथी के रूप में खड़ा है।

हमारी मैगज़ीन, विशेषज्ञ वेबिनार, लाइव वर्कशॉप्स और हैंड्स-ऑन कंसल्टिंग सेवाओं के माध्यम से, IPO World लगातार भारत के लिए एक समावेशी, पारदर्शी और भविष्य-तैयार IPO इकोसिस्टम तैयार कर रहा है।

हम क्या प्रदान करते हैं

सलाहकार और IPO कंसल्टिंग

- ◆ IPO तैयारियों की चेकलिस्ट और फाउंडर कोचिंग
- ◆ DRHP और ड्यू डिलिजेंस सहायता
- ◆ बोर्ड स्ट्रक्चरिंग और कंप्लायंस को सरल बनाना
- ◆ ESG रणनीति, खुलासे और ग्रीन IPO पर सलाह

फंडिंग और कैपिटल स्ट्रक्चरिंग

- ◆ प्री-IPO फंडिंग (ब्रिज लोन, स्ट्रक्चर्ड इक्विटी)
- ◆ भूमि/एसेट आधारित फंडिंग समाधान
- ◆ रणनीतिक निवेशक और एंकर निवेशक परिचय

- ◆ इम्पैक्ट निवेश और सस्टेनेबल फाइनेंसिंग समाधान

रेगुलेटरी फाइलिंग और एग्जीक्यूशन सपोर्ट

- ◆ SEBI फाइलिंग और RTA समन्वय
- ◆ UPI/ASBA कंप्लायंस निष्पादन
- ◆ SME बोर्ड और मुख्य बोर्ड लिस्टिंग सहायता
- ◆ पोस्ट-IPO गवर्नेंस और ESG कंप्लायंस सहायता

हमारा लक्ष्य सिर्फ "लिस्टिंग कराना" नहीं है—
हम आपको बाज़ार में स्थिर और लंबी अवधि की उपस्थिति बनाने में मदद करते हैं।



हमारे IPO और ESG सलाहकार विशेषज्ञों से संपर्क करें

ग्रीन IPO आज भारतीय कंपनियों के फंड जुटाने के तरीके को बदल रहे हैं। अब निवेशक केवल मुनाफ़े को नहीं देखते; वे यह भी जानना चाहते हैं कि कोई कंपनी पर्यावरण, समाज और शासन (ESG) का कितना ध्यान रख रही है। रिन्यूएबल एनर्जी, क्लीन मैनुफैक्चरिंग, वेस्ट मैनेजमेंट और सस्टेनेबल पैकेजिंग जैसी कंपनियों के लिए यह सही समय है बाज़ार में कदम रखने का।

India IPO में हमारी IPO और ESG सलाहकार टीम संस्थापकों और प्रमोटर्स की मदद करती है, ताकि उनकी कंपनी सफल ग्रीन लिस्टिंग के लिए तैयार हो सके। हम आपको न केवल बाज़ार के लिहाज से तैयार करते हैं, बल्कि सस्टेनेबिलिटी स्ट्रेटेजी भी गाइड करते हैं, ताकि आपका व्यवसाय सही निवेशकों को आकर्षित कर सके और आत्मविश्वास के साथ फंड जुटा सके।

हम ग्रीन और क्लीन कंपनियों के लिए क्या करते हैं:

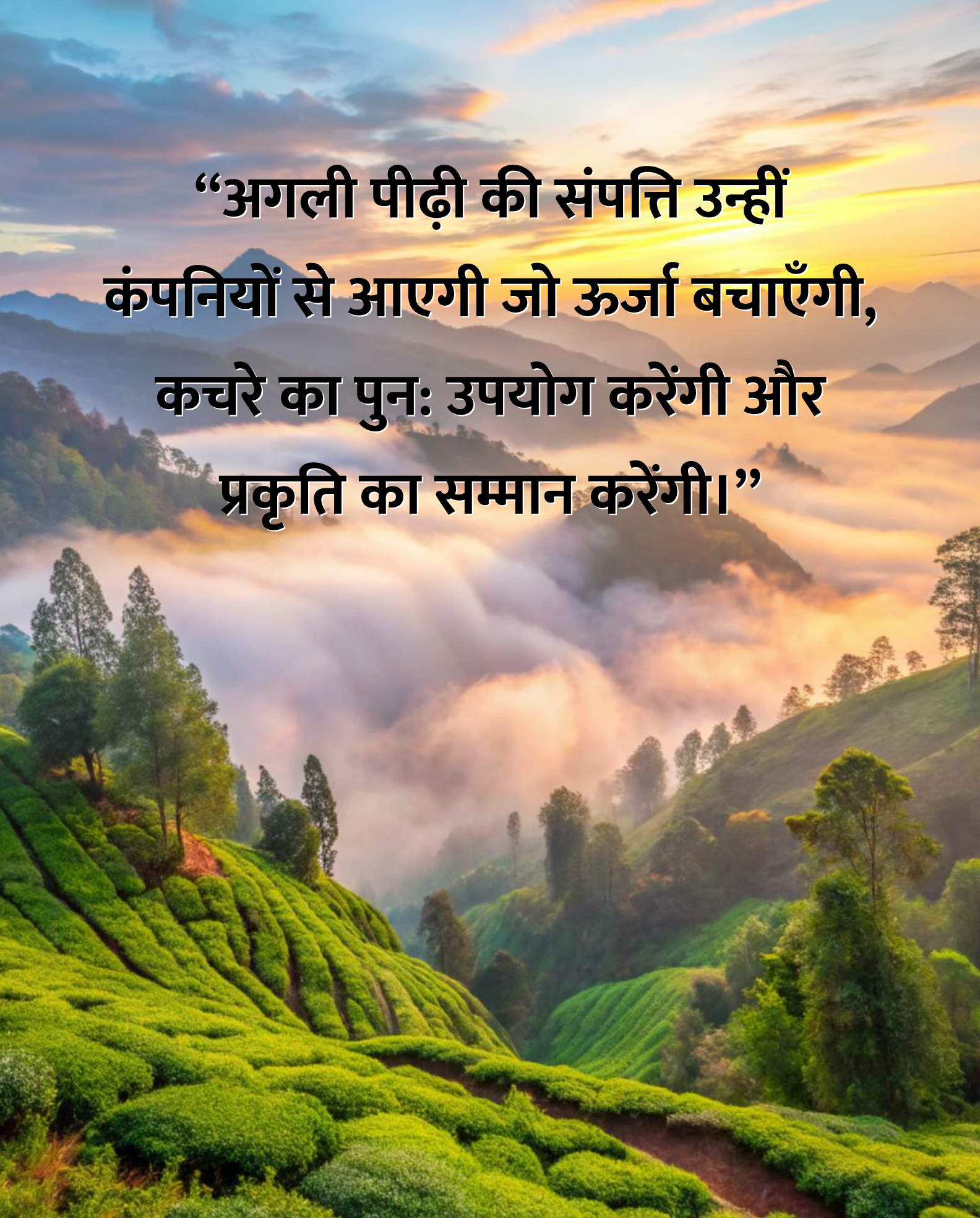
- ◆ **IPO तैयारी:** आपकी पात्रता जाँचना, DRHP फाइलिंग में मदद करना और पूर्ण SEBI अनुपालन सुनिश्चित करना।
- ◆ **ESG सलाह:** SME और बड़ी कंपनियों के लिए व्यावहारिक सस्टेनेबिलिटी रणनीतियाँ तैयार करना—ताकि आप सिर्फ वादे नहीं, बल्कि वास्तविक प्रभाव दिखा सकें।
- ◆ **पूँजी और मूल्यांकन समर्थन:** IPO को इस तरह संरचित करना कि विकास फंडिंग और निवेशक विश्वास दोनों संतुलित रहें।
- ◆ **निवेशक रोडशो और स्टोरीटेलिंग:** आपकी कंपनी को भारतीय और वैश्विक ESG निवेशकों के सामने ग्रीन चैंपियन के रूप में प्रस्तुत करना।
- ◆ **पोस्ट-लिस्टिंग समर्थन:** रिपोर्टिंग, अनुपालन और निवेशकों का विश्वास बनाए रखने में मार्गदर्शन।

चाहे आप सोलर पैनल निर्माता, ग्रीन स्टील प्रोड्यूसर या इको-पैकेजिंग स्टार्टअप हों, आपकी कहानी महत्वपूर्ण है। बाज़ार उन कंपनियों की तलाश में है जो मुनाफ़े और उद्देश्य दोनों को साथ लाएं।

हमसे संपर्क करें: info@indiaipo.in और अपनी ग्रीन IPO यात्रा की शुरुआत करें।

क्योंकि आज के बाज़ार में, ग्रीन होना सिर्फ पर्यावरण के लिए नहीं, बल्कि व्यवसाय के लिए भी फायदेमंद है।





**“अगली पीढ़ी की संपत्ति उन्हीं
कंपनियों से आएगी जो ऊर्जा बचाएँगी,
कचरे का पुनः उपयोग करेंगी और
प्रकृति का सम्मान करेंगी।”**



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