

ECOSYSTEM FOR NEW VENTURE



Ecosystem for New Venture

2.1. Entrepreneurship Policies

उद्यमिता नीतियाँ भारत में व्यवसायिक गतिविधियों को प्रोत्साहित करने और प्रबंधित करने के लिए बनाई गई नीतियाँ और नियम होते हैं। ये नीतियाँ उद्यमियों को समर्थन प्रदान करने, उनके सामने आने वाली बाधाओं को दूर करने, और व्यवसाय के विकास को प्रोत्साहित करने के लिए होती हैं।

2.1.1. सरकार की नीतियाँ (Government Policies)

भारत सरकार ने उद्यमिता को प्रोत्साहित करने के लिए कई महत्वपूर्ण नीतियाँ और कार्यक्रम शुरू किए हैं। इन नीतियों का उद्देश्य व्यवसायिक वातावरण को सुधारना और उद्यमियों को समर्थन प्रदान करना है:

- **स्टार्टअप इंडिया योजना (Startup India Scheme):** यह योजना नए स्टार्टअप्स के लिए विभिन्न लाभ और प्रोत्साहन प्रदान करती है। इसमें कर लाभ, आसान विनियमन, और स्वदेशी निवेश को बढ़ावा देना शामिल है। उदाहरण: “स्टार्टअप इंडिया” द्वारा प्रदान की जाने वाली रजिस्ट्री फीस में छूट और करों में छूट नई कंपनियों को आर्थिक रूप से मदद करती है।
- **मेक इन इंडिया (Make in India):** यह पहल भारतीय निर्माताओं को प्रोत्साहित करने और देश में उत्पाद निर्माण

को बढ़ावा देने के लिए शुरू की गई है। इसका उद्देश्य वैश्विक कंपनियों को भारत में निवेश करने के लिए प्रेरित करना है। उदाहरण: विदेशी कंपनियों को “विनिर्माण” के लिए भारत में “क्लस्टर निर्माण” और “स्थानीय उत्पादन” के लिए प्रोत्साहन देना।

- **प्रधानमंत्री जन धन योजना (PM Jan Dhan Yojana):**
यह योजना बैंकों में असंगठित क्षेत्रों में काम करने वाले लोगों के लिए बैंक खाता खोलने के लिए है। इसका उद्देश्य वित्तीय समावेशन को बढ़ावा देना है। उदाहरण: “खुदरा व्यापारियों” के लिए “बैंकिंग सेवाओं” की पहुंच को आसान बनाना और “आर्थिक मदद” प्रदान करना।
- **अटल नवाचार मिशन (Atal Innovation Mission):**
यह मिशन नवाचार और अनुसंधान को प्रोत्साहित करने के लिए स्कूलों, कॉलेजों और विश्वविद्यालयों में “इनोवेशन हब्स” और “इनोवेशन केंद्र” स्थापित करने का समर्थन करता है। उदाहरण: “अटल टिकरिंग लैब्स” का गठन, जो छात्रों को नवाचार और प्रौद्योगिकी में प्रशिक्षित करता है।
- **स्टैंड अप इंडिया योजना (Stand Up India Scheme):**
यह योजना महिला उद्यमियों और अनुसूचित जाति और जनजाति के उद्यमियों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करती है ताकि वे अपनी खुद की कंपनियों की शुरुआत कर सकें।

उदाहरण: लोन सुविधा और वित्तीय प्रोत्साहन जो महिला और एससी/एसटी उद्यमियों के लिए उपलब्ध हैं।

- **National Small Industries Corporation (NSIC):** यह संस्था छोटे और मध्यम उद्यमों को समर्थन प्रदान करती है जैसे कि वित्तीय सहायता, मार्केटिंग सपोर्ट, और तकनीकी सहायता। उदाहरण: मिशन मोड प्रोजेक्ट्स और मार्केटिंग सपोर्ट के माध्यम से छोटे व्यवसायों को सहयोग प्रदान करना।

2.1.2. नियम और अनुपालन (Regulations and Compliance):

उद्यमिता के क्षेत्र में कानूनी और नियामक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए आवश्यक हैं। इन नियमों का उद्देश्य व्यवसायिक प्रथाओं को मानकीकृत करना और एक स्वस्थ व्यापारिक वातावरण सुनिश्चित करना है:

- **Company Registration (कंपनी रजिस्ट्रेशन):** भारत में व्यवसाय स्थापित करने के लिए कंपनी रजिस्ट्रेशन अनिवार्य होता है। यह प्रक्रिया “कंपनी एक्ट 2013” के अंतर्गत आती है, जो कंपनी के गठन और संचालन से संबंधित नियमों को परिभाषित करता है। उदाहरण: एक नई कंपनी को “मिनिस्ट्री ऑफ कॉरपोरेट अफेयर्स” (MCA) के साथ पंजीकरण करवाना और कंपनी के प्रबंधन के लिए आवश्यक दस्तावेज प्रस्तुत करना।

- **जीएसटी अनुपालन (GST Compliance):** Goods and Services Tax (GST) का पालन करना अनिवार्य है, जिसमें व्यापारों को GST रजिस्ट्रेशन कराना होता है और “मासिक/त्रैमासिक GST रिटर्न” दाखिल करना होता है।
उदाहरण : “विक्रेताओं” को “GST नंबर” प्राप्त करना और “टैक्स रिटर्न” जमा करना।
- **श्रम कानून (Labor Laws):** श्रमिकों के अधिकारों की रक्षा के लिए कई श्रम कानून लागू होते हैं जैसे कि “न्यूनतम वेतन अधिनियम”, “श्रम संबंध अधिनियम”, और “संगठित क्षेत्र श्रमिक अधिनियम। उदाहरण: “नौकरियों में यथासमय भुगतान” और “स्वास्थ्य और सुरक्षा” मानकों का पालन करना।
- **बौद्धिक संपदा अधिकार (Intellectual Property Rights):** व्यवसायों को अपने “बौद्धिक संपदा अधिकार” (जैसे पेटेंट, ट्रेडमार्क, और कॉपीराइट) को पंजीकृत करने की आवश्यकता होती है ताकि वे अपनी नवाचारों और रचनात्मक कार्यों की रक्षा कर सकें। उदाहरण: “प्रोडक्ट डिजाइन” के लिए “पेटेंट आवेदन” और “ब्रांड नाम” के लिए “ट्रेडमार्क पंजीकरण” करना।
- **Environmental Regulations (पर्यावरणीय नियम):** पर्यावरण की सुरक्षा के लिए व्यवसायों को “पर्यावरण प्रबंधन”

और “सस्टेनेबल प्रैक्टिसेज” का पालन करना होता है, जैसे “जल प्रदूषण नियंत्रण” और “वेस्ट मैनेजमेंट” । उदाहरण: “औद्योगिक अपशिष्ट” के प्रबंधन के लिए “प्रविधिक नीतियों” का पालन करना और “उचित रीसाइक्लिंग प्रथाएँ” अपनाना।

- **Tax Compliance (कर अनुपालन):** व्यावसायिक करों की सही रिपोर्टिंग और भुगतान आवश्यक होता है। इसमें “इनकम टैक्स”, कॉर्पोरेट टैक्स, और अन्य संबंधित करों का सही ढंग से पालन करना शामिल है। उदाहरण: “वेतन कर” की गणना और “आयकर रिटर्न” दाखिल करना।

2.1.3. Networks of Funding Institutions

फंडिंग संस्थान, व्यवसायों, विशेष रूप से स्टार्टअप्स और छोटे उद्यमों, को आवश्यक वित्तीय संसाधन प्रदान करते हैं। सही फंडिंग स्रोत का चयन और उनके साथ अच्छे संबंध बनाना व्यवसाय की सफलता के लिए महत्वपूर्ण हो सकता है।

फंडिंग संस्थानों के प्रकार (Types of Funding Institutions): विभिन्न प्रकार की फंडिंग संस्थान हैं जो व्यावसायिक विकास और वित्तीय सहायता के लिए काम करते हैं। प्रमुख प्रकार निम्नलिखित हैं:

- **बैंक (Banks):** पारंपरिक बैंक लोन, व्यापार के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करते हैं। इनमें वाणिज्यिक बैंक और सरकारी बैंक शामिल होते हैं। बैंक आमतौर पर ऋण देने से पहले गारंटी,

संपार्श्विक, और क्रेडिट स्कोर की जाँच करते हैं। उदाहरण: स्टेट बैंक ऑफ इंडिया (SBI) और HDFC बैंक व्यवसायिक लोन, जैसे कि Term Loans और Overdraft Facilities प्रदान करते हैं।

- **वेंचर कैपिटलिस्ट (Venture Capitalists):** ये निवेशक उच्च जोखिम वाले स्टार्टअप्स और नए व्यवसायों में निवेश करते हैं और आमतौर पर शेयरधारिता के बदले में निवेश प्रदान करते हैं। वे व्यवसाय के विकास के लिए सटीक मार्गदर्शन और समर्थन भी प्रदान करते हैं। उदाहरण: Sequoia Capital, Accel Partners, और Matrix Partners जो टेक्नोलॉजी और बायोटेक्नोलॉजी स्टार्टअप्स में निवेश करते हैं।
- **एंजेल निवेशक (Angel Investors):** ये व्यक्तिगत निवेशक होते हैं जो शुरूआती चरण के व्यवसायों में निवेश करते हैं। वे अपने निजी धन के साथ साथ अपने अनुभव और नेटवर्क का भी समर्थन करते हैं। उदाहरण: Ratan Tata और Rajul Jain जैसे व्यक्तिगत निवेशक जो युवा उद्यमियों को फंडिंग और सलाह प्रदान करते हैं।
- **सरकारी योजनाएँ और ग्रांट्स (Government Schemes and Grants):** विभिन्न सरकारी योजनाएँ और अनुदान विशेष उद्देश्यों के लिए उपलब्ध होते हैं, जैसे अनुसंधान, नवाचार, और छोटे व्यवसायों के विकास के लिए। उदाहरण: “Startup

India Scheme” और “Technology Development Board Grants” जो नई कंपनियों को अनुदान और सहायता प्रदान करते हैं।

- **क्राउडफंडिंग प्लेटफॉर्म (Crowdfunding Platforms):** ये प्लेटफॉर्म सार्वजनिक रूप से धन जुटाने का एक तरीका प्रदान करते हैं, जहाँ लोग छोटे छोटे योगदान के माध्यम से एक परियोजना को फंड कर सकते हैं। उदाहरण: K Kickstarter, Indiegogo, और GoFundMe जैसे प्लेटफॉर्म जो प्रोजेक्ट्स और स्टार्टअप्स को फंडिंग प्रदान करते हैं।
- **प्राइवेट इक्विटी फर्म (Private Equity Firms):** ये संस्थान बड़े स्तर पर निवेश करते हैं और आमतौर पर सफल कंपनियों के शेयर खरीदते हैं या उनमें नियंत्रण स्थापित करते हैं। यह लंबी अवधि के लिए निवेश होता है। उदाहरण: Blackstone Group, Carlyle Group, और KKR जो विभिन्न उद्योगों में निवेश करते हैं और व्यापारिक रणनीतियों में मदद करते हैं।

2.2. नेटवर्क्स की भूमिका (Role of Networks)

2.2.1. Building Relationships with Funding Sources (फंडिंग स्रोतों के साथ संबंध बनाना)

फंडिंग स्रोतों के साथ मजबूत नेटवर्क बनाना व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण है। यह केवल फंडिंग प्राप्त करने में ही नहीं, बल्कि अन्य व्यावसायिक लाभों में भी मदद करता है:

- **फंडिंग तक पहुंच (Access to Funding):** एक मजबूत नेटवर्क से संपर्क और संवाद रखने से उद्यमियों को विभिन्न प्रकार की फंडिंग के अवसर मिल सकते हैं। निवेशक और बैंक अक्सर उन व्यवसायों को प्राथमिकता देते हैं जिनके साथ वे पहले से परिचित होते हैं। उदाहरण: “आयोजन” और “नेटवर्किंग इवेंट्स” में भाग लेकर संभावित निवेशकों के संपर्क में रहना और उन्हें व्यवसायिक विचार प्रस्तुत करना।
- **मार्गदर्शन और सलाह (Mentorship and Guidance):** निवेशक केवल वित्तीय सहायता ही नहीं, बल्कि व्यवसायिक सलाह, रणनीति, और संपर्कों का भी समर्थन कर सकते हैं। वे अपने अनुभव और विशेषज्ञता से उद्यमियों को मार्गदर्शन प्रदान करते हैं। उदाहरण: वेंचर कैपिटलिस्ट निवेशकों से व्यापार विकास और प्रबंधन सलाह प्राप्त करना।
- **विजिबिलिटी में वृद्धि (Increased Visibility):** मजबूत नेटवर्क का होना व्यवसाय को अधिक प्रमुखता और मीडिया का ध्यान आकर्षित कर सकता है। इससे संभावित ग्राहकों, साझेदारों, और मीडिया के साथ संपर्क स्थापित हो सकता है। उदाहरण: स्टार्टअप पिच इवेंट्स और बिजनेस नेटवर्किंग सत्रों में भाग लेकर व्यवसाय की प्रमुखता बढ़ाना।
- **साझेदारी के अवसर (Partnership Opportunities):** नेटवर्किंग के माध्यम से अन्य कंपनियों और उद्यमियों के

साथ साझेदारी और सहयोग के अवसर मिल सकते हैं। यह उत्पाद विकास, मार्केटिंग, और वितरण में मदद कर सकता है। उदाहरण: बिजनेस इंक्यूबेटर्स और एक्सेलेरेटर्स के साथ जुड़कर संभावित साझेदारियों की तलाश करना।

- **बाजार की जानकारी और रुझान (Market Insights and Trends):** नेटवर्क के माध्यम से, उद्यमियों को उद्योग के नवीनतम रुझानों और बाजार की जानकारी मिल सकती है, जो उनकी व्यवसायिक योजना और निर्णय लेने में सहायक हो सकती है। उदाहरण: इंडस्ट्री कॉन्फरेंस और सेमिनार्स में भाग लेकर नए बाजार रुझानों और उपभोक्ता प्राथमिकताओं की जानकारी प्राप्त करना।
- **प्रतिभा तक पहुंच (Access to Talent):** नेटवर्किंग के माध्यम से, उद्यमियों को प्रतिभाशाली पेशेवरों और सलाहकारों तक पहुंच प्राप्त हो सकती है, जो उनके व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण हो सकते हैं। उदाहरण: टैलेंट शोज और स्नातक कैम्पस से संपर्क करना और प्रतिभाशाली व्यक्तियों को अपने व्यवसाय में शामिल करना।

2.3. Venture Funding and Angel Funding

Venture Funding और Angel Funding दोनों ही नई कंपनियों और स्टार्टअप्स के लिए महत्वपूर्ण वित्तीय संसाधन प्रदान करते हैं। वे व्यवसाय के विभिन्न चरणों में वित्तीय सहायता और मार्गदर्शन प्रदान करते हैं।

2.3.1. Funding Stages: फंडिंग के चरण

फंडिंग की प्रक्रिया आमतौर पर विभिन्न चरणों में विभाजित होती है, प्रत्येक चरण में निवेशकों का ध्यान और निवेश राशि अलग अलग होती है:

Stage 1: Seed Stage (सीड स्टेज):

- उपयोगिता: यह प्रारंभिक चरण होता है, जिसमें विचार और प्रोटोटाइप तैयार होते हैं। इस चरण में स्टार्टअप अपने विचार को सही दिशा में ले जाने और प्रारंभिक उत्पाद या सेवा को विकसित करने के लिए धन प्राप्त करता है।
- स्रोत: इस चरण में आमतौर पर “एंजेल निवेशक” (Angel Investors), “फैमिली और फ्रेंड्स” (Family and Friends), और “सीड फंड्स” (Seed Funds) निवेश करते हैं। उदाहरण: एक नया “मोबाइल एप्लिकेशन” जिसे अभी टेस्टिंग के लिए तैयार किया गया है और इसके लिए सीड फंडिंग की आवश्यकता है।

Stage 2: Early Stage (प्रारंभिक चरण):

- उपयोगिता: इस चरण में स्टार्टअप ने एक मौलिक उत्पाद या सेवा का निर्माण कर लिया होता है और इसे बाजार में पेश करना शुरू कर देता है। वित्तीय सहायता का उपयोग उत्पाद की मार्केटिंग, ग्राहक अधिग्रहण, और प्रारंभिक ऑपरेशन के लिए किया जाता है।

- स्रोत: इसमें “वेंचर कैपिटलिस्ट्स” (Venture Capitalists), “प्रारंभिक स्टेज फंड्स” (Early Stage Funds), और “इनक्यूबेटर्स” (Incubators) शामिल होते हैं। उदाहरण: एक Drone कंपनी जो अब अपने पहले उत्पाद को मार्केट में ला रही है और ग्राहक प्राप्ति के लिए धन जुटा रही है।

Stage 3: Growth Stage (वृद्धि चरण):

- उपयोगिता: इस चरण में स्टार्टअप ने पहले ही बाजार में एक मजबूत उपस्थिति बना ली होती है और तेजी से विस्तार करना चाहता है। फंडिंग का उपयोग नए बाजारों में प्रवेश, अनुसंधान और विकास, और बड़े पैमाने पर उत्पादन के लिए किया जाता है।
- स्रोत: वेंचर कैपिटलिस्ट्स, प्राइवेट इक्विटी फर्म्स (Private Equity Firms), और लार्ज स्टेज फंड्स (Large Stage Funds) इस चरण में निवेश करते हैं। उदाहरण: एक ई कॉमर्स प्लेटफॉर्म जो अंतरराष्ट्रीय विस्तार और उत्पादन क्षमता बढ़ाने के लिए वित्तीय संसाधनों की तलाश कर रहा है।

2.3.2. एंजेल निवेशक (Angel Investors)

एंजेल निवेशक वे व्यक्तिगत निवेशक होते हैं जो नए और उभरते हुए स्टार्टअप्स में अपने व्यक्तिगत धन का निवेश करते हैं। वे केवल वित्तीय सहायता ही नहीं, बल्कि अनुभव और नेटवर्किंग का भी समर्थन प्रदान करते हैं:

एंजेल निवेशकों की भूमिका (Role of Angel Investors):

- **वित्तीय समर्थन (Financial Support):** एंजेल निवेशक स्टार्टअप्स को प्रारंभिक फंडिंग प्रदान करते हैं, जो व्यवसाय के विकास में महत्वपूर्ण होता है। उदाहरण: Ratan Tata और Kris Gopalakrishnan जैसे प्रमुख निवेशक जो स्टार्टअप्स को प्रारंभिक पूंजी प्रदान करते हैं।
- **मार्गदर्शन और सलाह (Mentorship and Guidance):** एंजेल निवेशक अपने अनुभव, सलाह और नेटवर्क का उपयोग करके स्टार्टअप्स को व्यापारिक रणनीति, प्रबंधन, और विकास में मदद करते हैं। उदाहरण: NASSCOM 10,000 Startups द्वारा एंजेल निवेशकों को स्टार्टअप्स के साथ जोड़ना।
- **नेटवर्किंग के अवसर (Networking Opportunities):** वे अपने संपर्कों के माध्यम से स्टार्टअप्स को महत्वपूर्ण व्यापारिक नेटवर्किंग के अवसर प्रदान करते हैं। उदाहरण: एंजेल नेटवर्क्स और उद्योग सम्मेलनों में स्टार्टअप्स को जोड़ना।

एंजेल निवेशकों की अपेक्षाएँ

(Expectations of Angel Investors):

- **इक्विटी हिस्सेदारी (Equity Stake) :** एंजेल निवेशक आमतौर पर निवेश के बदले में स्टार्टअप में हिस्सेदारी प्राप्त करते हैं।

- **भागीदारी (Involvement):** वे कभी कभी स्टार्टअप के संचालन में भी भाग लेते हैं, जैसे सलाहकार बोर्ड का हिस्सा बनना।
- **निवेश पर रिटर्न (Return on Investment (ROI)):** निवेशक लंबे समय में अच्छे रिटर्न की उम्मीद करते हैं, जो व्यवसाय की सफलता और संभावित एग्जिट के माध्यम से प्राप्त होता है।

निवेश की शर्तें (Investment Terms)

निवेश की शर्तें) फंडिंग समझौतों में प्रमुख तत्व होते हैं जो निवेशक और स्टार्टअप के बीच वित्तीय लेन देन की शर्तों को परिभाषित करते हैं:

- **Valuation (मूल्यांकन):** Definition: कंपनी का मूल्यांकन उस समय किया जाता है जब निवेशक निवेश करने के लिए तैयार होते हैं। यह कंपनी की कुल मूल्य की गणना करता है। उदाहरण: यदि एक स्टार्टअप की मूल्यांकन “10 मिलियन डॉलर” है और एक निवेशक “1 मिलियन डॉलर” का निवेश करता है, तो निवेशक को “10%” की हिस्सेदारी मिलती है।
- **Equity Stake (इक्विटी हिस्सेदारी):** Definition: यह निवेशक को कंपनी में कितने प्रतिशत हिस्सेदारी प्राप्त होगी, यह निर्धारित करता है। उदाहरण: एक निवेशक ने “5%” इक्विटी के बदले में “500,000 डॉलर” का निवेश किया है।

- **Convertible Notes (कन्वर्टिबल नोट्स):** Definition: यह एक प्रकार की देनदारी होती है जो बाद में इक्विटी में परिवर्तित की जा सकती है। आमतौर पर यह प्रारंभिक चरण में उपयोग होती है। उदाहरण: एक निवेशक “500,000 डॉलर” का कन्वर्टिबल नोट जारी करता है जो बाद में एक निश्चित मूल्य पर शेयरों में परिवर्तित हो सकता है।
- **Anti Dilution Provisions (एंटी डाइल्यूशन प्रावधान):** Definition: ये प्रावधान निवेशक को सुनिश्चित करते हैं कि भविष्य में पूंजी जुटाने पर उनकी हिस्सेदारी का मूल्य कम न हो। उदाहरण: अगर एक स्टार्टअप भविष्य में कम मूल्य पर नए शेयर जारी करता है, तो एंटी डाइल्यूशन प्रावधान निवेशक की हिस्सेदारी को संरक्षित करता है।
- **Liquidation Preference (लिक्विडेशन प्रेफरेंस):** Definition: यह निवेशक को कंपनी के बंद होने की स्थिति में प्राथमिकता प्रदान करता है कि वे अपनी पूंजी पहले प्राप्त करें। उदाहरण: यदि कंपनी बिकती है या बंद होती है, तो निवेशक को अपनी निवेश राशि वापस मिलती है, उसके बाद ही अन्य शेयरधारकों को भुगतान किया जाता है।
- **Board Seats and Control (बोर्ड सीटें और नियंत्रण):** Definition: निवेशक कभी कभी बोर्ड में एक या अधिक सीटें प्राप्त करते हैं, जो उन्हें कंपनी के संचालन और निर्णय लेने में भागीदारी का अधिकार देती हैं।

उदाहरण: एक वेंचर कैपिटलिस्ट ने कंपनी में दो बोर्ड सीटें प्राप्त की हैं, जिससे वे महत्वपूर्ण निर्णयों में भाग ले सकते हैं।

- **Exit Strategy (एग्जिट स्ट्रैटेजी):** Definition: यह निवेशक के लिए उस स्थिति को निर्धारित करता है जब वे अपने निवेश से बाहर निकल सकते हैं, जैसे कि कंपनी का आईपीओ (Initial Public Offering) या किसी अन्य कंपनी को बेचना।

उदाहरण: एक निवेशक “IPO” के माध्यम से या एक बड़े कॉर्पोरेशन को कंपनी बेचने के माध्यम से अपनी हिस्सेदारी बेच सकता है।

2.4. Start up Policies

2.4.1. स्टार्टअप का अवधारणा (Concept of a Startup):

स्टार्टअप एक नव स्थापित बिजनेस है, जो आमतौर पर अपने प्रारंभिक चरणों में होता है और एक नवाचारी उत्पाद प्रक्रिया या सेवा के माध्यम से किसी समस्या का समाधान करने या बाजार की मांग को पूरा करने का लक्ष्य रखता है। पारंपरिक व्यवसायों के विपरीत, स्टार्टअप अक्सर अपनी स्केलेबिलिटी और तेजी से वृद्धि की क्षमता से पहचाने जाते हैं।

स्टार्टअप के चरण (Stages of a Startup)

- **आईडिया मंथन चरण (Ideation Stage):** अवधारणा: इस चरण में, उद्यमी एक समस्या की पहचान करता है और एक समाधान के साथ आता है।

- **मान्यता चरण (Validation Stage):** बाजार अनुसंधान: उद्यमी आईडिया की मान्यता के लिए बाजार अनुसंधान करता है।
- **स्टार्टअप चरण (Startup Stage):** एमवीपी बनाना: बाजार को परखने के लिए न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (एमवीपी) का विकास।
- **विकास चरण (Growth Stage):** ऑपरेशंस का विस्तार: प्राप्त फीडबैक के आधार पर बिजनेस का विस्तार।
- **विस्तार चरण (Expansion Stage):** नए बाजारों में प्रवेश: नए भौगोलिक स्थानों में विस्तार या नई उत्पाद लाइनों को जोड़ना।
- **परिपक्वता चरण (Maturity Stage):** स्थिरीकरण: बिजनेस स्थिर हो जाता है और बाजार हिस्सेदारी बनाए रखने पर ध्यान केंद्रित करता है।

2.4.2. स्टार्टअप द्वारा सामना की जाने वाली चुनौतियाँ (Challenges Faced by Startups)

- **धन (Funding):** चुनौती: प्रारंभिक और बाद के वित्तपोषण दौर को सुरक्षित करना।
- **बाजार प्रतिस्पर्धा (Market Competition):** चुनौती: स्थापित खिलाड़ियों के साथ प्रतिस्पर्धा करना।
- **प्रतिभा अधिग्रहण (Talent Acquisition):** चुनौती: कुशल कर्मचारियों को आकर्षित करना और बनाए रखना।

- **नियामक अनुपालन (Regulatory Compliance):** चुनौती: जटिल नियमों और कानूनी आवश्यकताओं को नेविगेट करना।
- **स्केलेबिलिटी (Scalability):** चुनौती: यह सुनिश्चित करना कि व्यावसायिक मॉडल प्रभावी ढंग से स्केल कर सकता है।

2.4.3. स्टार्टअप इंडिया योजना (Startup India Scheme):

स्टार्टअप इंडिया पहल की शुरुआत 2016 में भारत सरकार द्वारा की गई थी ताकि देश में नवाचार और उद्यमिता को पोषित करने वाला एक मजबूत पारिस्थितिकी तंत्र बनाया जा सके। इसका उद्देश्य सतत आर्थिक विकास को बढ़ावा देना और बड़े पैमाने पर रोजगार के अवसर पैदा करना है।

मुख्य विशेषताएँ (Key Features):

- **सरलीकरण और समर्थन (Simplification and Handholding):** सरलीकृत नियामक प्रक्रियाएँ, स्व प्रमाणीकरण, और श्रम और पर्यावरण कानूनों के तहत अनुपालना।
- **वित्तीय समर्थन और प्रोत्साहन (Funding Support and Incentives):** स्टार्टअप्स को वित्तीय सहायता प्रदान करने के लिए INR 10,000 करोड़ का समर्पित फंड।
- **उद्योग अकादमी भागीदारी और इनक्यूबेशन (Industry Academia Partnership and Incubation):** स्टार्टअप हब, इनक्यूबेटर और नवाचार प्रयोगशालाओं की स्थापना।

- **कर छूट (Tax Exemptions):** स्टार्टअप्स के लिए तीन साल की अवधि के लिए कर छूट।

स्टार्टअप के लिए अन्य लाभ

(Other Benefits for Startups)

- **मार्गदर्शन और नेटवर्किंग (Mentorship and Networking):** मार्गदर्शन कार्यक्रमों और नेटवर्किंग कार्यक्रमों तक पहुँच।
- **बिजनेस करने में आसानी (Ease of Doing Business):** सरलीकृत प्रक्रियाएँ और कम नियामक बोझ।
- **बाजारों तक पहुँच (Access to Markets):** सरकारी निविदाओं और सार्वजनिक खरीद में भाग लेने के अवसर।

स्टार्टअप के लिए अनुपालन

(Compliances for Startups):

- **कंपनी पंजीकरण (Company Registration):** प्राइवेट लिमिटेड कंपनी, एलएलपी, या साझेदारी फर्म के रूप में पंजीकरण।
- **कर पंजीकरण (Tax Registration):** जीएसटी, पैन, और अन्य आवश्यक कर पंजीकरण प्राप्त करना।
- **श्रम कानून अनुपालन (Labor Laws Compliance):** पीएफ, ईएसआई, और न्यूनतम मजदूरी जैसे श्रम कानूनों का अनुपालन सुनिश्चित करना।

एमएसएमई लाभ (MSME Benefits)

- **प्राथमिकता क्षेत्र ऋण (Priority Sector Lending):** बैंकों से रियायती दरों पर ऋण प्राप्त करना।
- **सब्सिडी और प्रोत्साहन (Subsidies and Incentives):** विभिन्न सरकारी योजनाएं सब्सिडी प्रदान करती हैं।
- **बाजार समर्थन (Market Support):** उत्पादों के विपणन और व्यापार मेलों में भाग लेने में सहायता।

2.5. Technology Business Incubator and Accelerators

Incubators और Accelerators दोनों ही स्टार्टअप्स और नए उद्यमों को विकसित करने के लिए महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं, लेकिन उनकी कार्यप्रणाली, उद्देश्य, और प्रदान की जाने वाली सेवाएं अलग होती हैं। यहाँ हम इन दोनों के बीच के अंतर, उनके लाभ, और वे कैसे स्टार्टअप्स को समर्थन प्रदान करते हैं, इसका विवरण प्रस्तुत कर रहे हैं:

2.5.1. Incubators vs. Accelerators: Differences and Benefits

Incubators (इन्क्यूबेटर्स) और Accelerators (एक्सलेरेटर्स) दोनों का उद्देश्य स्टार्टअप्स को समर्थन और संसाधन प्रदान करना है, लेकिन उनके दृष्टिकोण और कार्यक्रमों में भिन्नता होती है:

- **Incubators (इन्क्यूबेटर्स):** इन्क्यूबेटर्स वे संस्थान होते हैं जो शुरुआती चरण के स्टार्टअप्स को दीर्घकालिक समर्थन

प्रदान करते हैं। इनका उद्देश्य नवाचार और विकास को बढ़ावा देना होता है, और वे आमतौर पर उद्यमों के प्रारंभिक दिनों में सहायता करते हैं।

- **Duration (अवधि):** इन्क्यूबेशन प्रोग्राम आमतौर पर 1 से 2 साल तक चल सकते हैं।
- **Focus (फोकस):** इन्क्यूबेटर्स का मुख्य ध्यान स्टार्टअप्स के विचार को विकसित करने और वेतनभोगी प्रोटोटाइप बनाने पर होता है।

Benefits (लाभ):

- **Mentorship and Guidance (मार्गदर्शन और सलाह):** अनुभवी मेंटर्स और सलाहकारों से सहायता।
- **Workspace (वर्कस्पेस):** ऑफिस स्पेस और सहायक उपकरण।
- **Networking Opportunities (नेटवर्किंग के अवसर):** उद्योग विशेषज्ञों और अन्य स्टार्टअप्स के साथ कनेक्शन।

Example: T Hub (हैदराबाद), NASSCOM 10,000 Startups (भारत भर में), CIIE (Centre for Innovation Incubation and Entrepreneurship) (आईआईएम अहमदाबाद), Cradle (इ0डी0आई0 आई0, अहमदाबाद)।

- **Accelerators (एक्सलेरेटर्स):** एक्सलेरेटर्स उन स्टार्टअप्स को तेजी से वृद्धि और विकास के लिए समर्थन प्रदान करते हैं,

जो पहले से कुछ आधारभूत काम कर चुके होते हैं और तेजी से स्केल करना चाहते हैं।

- **Duration (अवधि):** एक्सलैरेशन प्रोग्राम आमतौर पर 3 से 6 महीने तक चलते हैं।
- **Focus (फोकस):** एक्सलैरेटर्स का ध्यान स्टार्टअप्स के स्केलिंग और मार्केट एंट्री पर होता है।

Benefits (लाभ):

- **Funding (फंडिंग):** प्रारंभिक निवेश और एंजेल निवेशकों के साथ कनेक्शन।
- **Intensive Mentorship (गहन मेंटोर्शिप):** विशेषज्ञों और उद्योग के नेताओं द्वारा गहन मार्गदर्शन।
- **Accelerated Growth (त्वरित विकास):** तेजी से व्यवसाय के विकास और बाजार में प्रवेश की प्रक्रिया।

Example: Y Combinator (अमेरिका), Techstars (अंतर्राष्ट्रीय), 500 Startups (अंतर्राष्ट्रीय), Axilor Ventures (बैंगलोर)।

2.5.2. Support Services: Resources and Services Offered by Incubators and Accelerators

Incubators और Accelerators विभिन्न प्रकार की सेवाएँ और संसाधन प्रदान करते हैं जो स्टार्टअप्स के विकास और सफलता में सहायक होते हैं:

Incubators (इन्क्यूबेटर्स):

- **Office Space (ऑफिस स्पेस):** स्टार्टअप्स को कार्यशीलता और बुनियादी ढांचे के लिए स्थान प्रदान करना।
- **Administrative Support (प्रशासनिक समर्थन):** कानूनी, वित्तीय, और परिचालन संबंधी सहायता।
- **Networking (नेटवर्किंग):** उद्योग विशेषज्ञों, निवेशकों, और अन्य स्टार्टअप्स के साथ संबंध बनाना।
- **Workshops and Training (कार्यशालाएँ और प्रशिक्षण):** व्यापारिक कौशल और प्रौद्योगिकी में प्रशिक्षण।
- **Mentorship (मेंटॉरशिप):** अनुभवी मेंटर्स और सलाहकारों द्वारा मार्गदर्शन।

Example: ICICI Bank's Smart Starups (बिजनेस के संचालन के लिए सलाह और मेंटॉरशिप), Bangalore Bioinnovation Centre (बायोटेक्नोलॉजी स्टार्टअप्स के लिए संसाधन और सलाहकार सेवाएँ)।

Accelerators (एक्सलेरेटर्स):

- **Funding (फंडिंग):** प्रारंभिक पूंजी, ग्रांट्स, और निवेशकों से धन।
- **Intensive Mentorship (गहन मेंटॉरशिप):** विशिष्ट उद्योग में विशेषज्ञों द्वारा 1:1 मेंटॉरशिप।
- **Demo Days (डेमो डेज):** निवेशकों के सामने स्टार्टअप्स का प्रदर्शन और पिचिंग अवसर।

- Market Access (बाजार पहुंच): बिक्री और वितरण के लिए नेटवर्क और साझेदारी।
- Product Development (उत्पाद विकास): उत्पाद की तेजी से परख और सुधार।

Example: Y Combinator’s Demo Day (स्टार्टअप्स का प्रदर्शन निवेशकों के सामने), “Techstars’ Mentor Network” (उद्योग विशेषज्ञों का नेटवर्क और मार्गदर्शन)।

2.5.3. Success Stories: Examples of Successful Ventures that Emerged from These Programs

कई सफल स्टार्टअप्स ने इन्क्यूबेटर्स और एक्सलेरेटर्स से समर्थन प्राप्त कर अपनी यात्रा को सफल बनाया है:

Incubators Success Stories (इन्क्यूबेटर्स से सफलताएँ):

- Zoho Corporation: CIIE (Centre for Innovation Incubation and Entrepreneurship) के साथ सहयोग में स्थापित किया गया। यह सॉफ्टवेयर कंपनी अब वैश्विक स्तर पर प्रसिद्ध है।
- Druva: एक डेटा सुरक्षा और प्रबंधन समाधान प्रदान करने वाली कंपनी है, जिसने Indian Angel Network के साथ काम किया और सफलता प्राप्त की।

Accelerators Success Stories (एक्सलेरेटर्स से सफलताएँ):

- Dropbox: Y Combinator द्वारा एक्सलेरेट किया गया, जो आज एक प्रमुख क्लाउड स्टोरेज सेवा है।
- Airbnb: Y Combinator के माध्यम से एक्सलेरेट किया गया और अब एक वैश्विक किराए की सेवा है।
- OYO Rooms: Axilor Ventures द्वारा समर्थन प्राप्त किया और अब भारत और वैश्विक बाजार में एक प्रमुख होटल श्रृंखला बन गई है।

