

वेदांता के डीमर्जर से पैरेंट कंपनी की भूमिका हुई और स्पष्ट

भास्कर समाचार सेवा

नई दिल्ली। वेदांता रिसोर्सेज यह दिखाता है कि जब ऑपरेटिंग कंपनियां ज्यादा स्वतंत्र होकर काम करने लगती हैं, तब भी एक रणनीतिक पैरेंट कंपनी किस तरह लगातार मूल्य बढ़ा सकती है। कार्पोरेट जगत में अलग-अलग कारोबार करने वाले बड़े बिजनेस ग्रुप्स में बदलाव देखने को मिल रहा है। टाटा मोटर्स और आईटीसी से लेकर रैमंड और आदिल बिड़ला ग्रुप की कंपनियों तक, कई कंपनियां अपने अलग-अलग कारोबार को ज्यादा फोकस वाली अलग कंपनियों में बांट रही हैं। इसका उद्देश्य मैनेजमेंट का ध्यान बेहतर तरीके से एक कारोबार पर लगाना और निवेशकों के लिए हर कारोबार की अलग-अलग कीमत तय करना आसान बनाना है। लेकिन जब अलग-अलग कंपनियां स्वतंत्र रूप से काम करने लगती हैं, तो एक बड़ा सवाल सामने आता है: अब पैरेंट कंपनी को आगे क्या करना चाहिए? इसका जवाब इस बात में है कि सिर्फ कारोबारों की मालिक पैरेंट कंपनी और

उन्हें आगे बढ़ाने वाली पैरेंट कंपनी में अंतर समझा जाए। एक रणनीतिक पैरेंट कंपनी लंबे समय के लिए पूंजी उपलब्ध करा सकती है, भविष्य के अवसरों की पहचान कर सकती है, बेहतर नेतृत्व प्रतिभा को आकर्षित कर सकती है और पूरे पोर्टफोलियो को ध्यान में रखते हुए यह तय कर सकती है कि पूंजी का इस्तेमाल कहाँ सबसे ज्यादा मूल्य पैदा कर सकता है। वेदांता रिसोर्सेज लिमिटेड इस मॉडल का एक उदाहरण है। वेदांता ने हाल ही में कार्पोरेट इंडिया के सबसे बड़े पुनर्गठन में से एक को पूरा किया है। इसके तहत कंपनी के अलग-अलग कारोबारों को पांच अलग और फोकस वाली लिस्टेड कंपनियों में बांटा गया। कंपनी के ताजा नतीजों के अनुसार, एफवाई 27 की पहली तिमाही के अंत तक इन कंपनियों का कुल मार्केट कैप करीब ₹71,000 करोड़ बढ़ गया। डीमर्जर के बाद वीआरएल की भूमिका और भी साफ हो जाती है। ऑपरेटिंग कंपनियां अपनी उत्पादकता बढ़ाने, क्षमता बढ़ाने और अपने-अपने क्षेत्र के प्रदर्शन पर ध्यान दे सकती हैं।

वहीं, पैरेंट कंपनी पूरे पोर्टफोलियो को ध्यान में रखते हुए रणनीति, पूंजी का सही इस्तेमाल, नेतृत्व, प्रतिभा, जोखिम और विकास के नए अवसरों पर ध्यान दे सकती है। इंडिपेंडेंट डेवलपमेंट इकोनॉमिस्ट निखिल राज ने कहा भारत के औद्योगिक विकास के अगले चरण के लिए ऐसी संस्थाओं की जरूरत होगी, जो लंबे समय तक धैर्य के साथ पूंजी का इस्तेमाल कर सकें। वीआरएल दिखाता है कि एक रणनीतिक पैरेंट कंपनी सिर्फ कारोबार की मालिक होने से आगे बढ़कर भी मूल्य बना सकती है। वह वैश्विक पूंजी जुटाकर, उसका सही और लंबे समय के लिए इस्तेमाल करके तथा मजबूत नेतृत्व और क्षमताएं विकसित करके ऐसा कर सकती है। हिंदुस्तान जिंक, बाल्को और केयन का विकास दिखाता है कि पैरेंट कंपनी का लंबे समय तक मिलने वाला सहयोग किसी कारोबार को वैश्विक स्तर पर प्रतिस्पर्धी कंपनी बनाने में मदद कर सकता है। सिर्फ संपत्ति खरीदना नहीं, कंपनियां बनाना वीआरएल ने बाल्को, हिंदुस्तान जिंक, सेसा गोवा और केयन

इंडिया को शामिल किया जैसे कारोबारों को खरीदने और उन्हें आगे बढ़ाने में अहम भूमिका निभाई। इनमें से कई सौदों और उसके बाद किए गए निवेश के लिए ग्रुप और पैरेंट कंपनी के स्तर पर जुटाई गई पूंजी का इस्तेमाल किया गया। उस समय इन कारोबारों का आकार और कमाई आज जितनी नहीं थी। लगातार निवेश किया गया। बाल्को को जब खरीदा गया था, तब उसके पास 100 केटीपीए एल्युमिनियम प्लांट था। वित्त वर्ष 26 में बाल्को ने 599 के. टी. एल्युमिनियम का उत्पादन किया। पूरे एल्युमिनियम कारोबार की बात करें तो, वेदांता एल्युमिनियम ने वित्त वर्ष 2027 की पहली तिमाही में 632 किलो टन का रिकॉर्ड तिमाही उत्पादन दर्ज किया। वेदांता द्वारा 2007 में अधिग्रहण के चार साल के भीतर सेसा गोवा का लौह अयस्क उत्पादन दोगुना हो गया। आज हिंदुस्तान जिंक भारत के प्राथमिक जिंक बाजार का करीब 75 प्रतिशत हिस्सा रखता है, जबकि केयन भारत के तेल और गैस उत्पादन में एक-चौथाई से ज्यादा योगदान देता है। ये

उदाहरण बताते हैं कि एक रणनीतिक पैरेंट कंपनी के कर्ज को सिर्फ एक सामान्य होल्डिंग कंपनी के नजरिए से नहीं देखा जा सकता। पैरेंट कंपनी के स्तर पर जुटाई गई पूंजी ने अधिग्रहण और विस्तार में मदद की, जिससे बड़े और मजबूत कारोबार तैयार हुए। पूरे पोर्टफोलियो को ध्यान में रखते हुए पैरेंट कंपनी अधिग्रहण, उत्पादन क्षमता बढ़ाने, तकनीक, कर्ज कम करने और शेयरधारकों को रिटर्न देने के बीच पूंजी का सही इस्तेमाल कर सकती है। इसका फायदा यह है कि उसे सिर्फ किसी एक कारोबार को बेहतर बनाने पर निर्भर नहीं रहना पड़ता। वैश्विक पूंजी और वित्तीय अनुशासन वीआरएल के शुरूआती महत्वपूर्ण योगदानों में से एक था। भारत के प्राकृतिक संसाधन कारोबार को अंतरराष्ट्रीय पूंजी बाजारों से जोड़ना। वेदांता रिसोर्सेज ने 2003 में लंदन स्टॉक एक्सचेंज पर लिस्टिंग की और बाद में FTSE 100 में शामिल हुई। इससे ग्रुप को अंतरराष्ट्रीय निवेशकों और पूंजी तक पहुंच मिली। उस समय भारतीय मेटल और माइनिंग

कंपनियों की वैश्विक स्तर पर पहचान सीमित थी। इस प्लेटफॉर्म ने ग्रुप में बेहतर कार्पोरेट गवर्नेंस, रिपोर्टिंग और नियमों के पालन की व्यवस्था बनाने में भी मदद की। वेदांता रिसोर्सेज ने क्यू1 वित्तीय वर्ष 27 में अपने कर्ज में 1.1 अरब डॉलर की और कमी की है। इससे पहले वित्तीय वर्ष 26 में कंपनी ने कर्ज 50 करोड़ डॉलर कम किया था। कर्ज कम करने के साथ-साथ वेदांता रिसोर्सेज की कर्ज लेने की लागत में भी काफी कमी आई है। वित्तीय वर्ष 26 में फाइनेंस कॉस्ट 31 प्रतिशत घटकर 1.485 अरब डॉलर रह गई, जो वित्तीय वर्ष 25 में 2.164 अरब डॉलर थी। यह कमी कर्ज को कम ब्याज दर पर दोबारा फाइनेंस करने और ज्यादा लागत वाले कर्ज को चुकाने से हुई। ऑपरेटिंग कंपनी के स्तर पर, वेदांता लिमिटेड का नेट डेट-टू-EBITDA जून तिमाही के अंत में 0.30 गुना रहा। वहीं, कंपनी का नेट कर्ज ₹2,223 करोड़ घटा। CRISIL और ICRA ने कंपनी की क्रेडिट रेटिंग बढ़ाकर AA+ कर दी है, और इसका आउटलुक स्थिर रखा है।