

ग्रोथ का दमखम | कंपनी की कैपेसिटी जुलाई 2015 तक दो फेज में बढ़कर तीन गुनी हो जाएगी

बढ़ी कैपेसिटी से मुनाफे की फसल काटेगी धानुका

[रामकृष्ण काशेलकर | ईटीआईजी]

फार्म सेक्टर के लिए नए एग्रीकल्चर मॉलिक्यूल्स डिवेलप करने की क्षमता ने धानुका एग्रीटेक को दूसरी कंपनियों से अलग खड़ा किया है। धानुका ने अमेरिका, यूरोप और जापान की सात मल्टीनेशनल कंपनियों के साथ टेक्निकल एग्रीमेंट किए हैं। धानुका की पहुंच बहुत बड़े एरिया में है। यह देश में विशाल डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क वाली कंपनियों में एक है। इसके 7500 डिस्ट्रीब्यूटर्स इसकी सबसे बड़ी ताकत हैं। धानुका ने सिर्फ फॉर्मूलेशन फैसिलिटी बनाई है और टेक्निकल ग्रेड के एग्रीकेमिकल्स एमएनसी या डोमेस्टिक कंपनियों से खरीदती है। धानुका भारतीय किसानों के बीच पैठ बनाने में दिलचस्पी रखने वाली एमएनसी के लिए अच्छा माध्यम साबित हो सकती है।

कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर एम के धानुका के मुताबिक, 'धानुका देश में सबसे ज्यादा टेक्निकल करार वाली कंपनी है। हम इंडिया में ब्रांडेड सेल वाली पांच टॉप कंपनियों में एक हैं। हमारे 80 प्रॉडक्ट्स में 20 एमएनसी के हैं और बाकी जेनेरिक हैं।' उन्होंने बताया कि कंपनी फाइनेंशियल ईयर 2015-17 में हर साल दो नए एमएनसी प्रॉडक्ट्स लॉन्च करने का प्लान बना रही है। हर एक के लिए इसको पहले तीन से पांच साल के लिए एक्सक्लूसिव मार्केटिंग राइट्स मिलेंगे। इसको परफॉर्मेंस के आधार पर बढ़ाया जा सकेगा।



लिमिटेड कॉम्पिटिशन वाले प्रॉडक्ट्स से आमतौर पर ज्यादा मार्जिन मिलता है। इंडिया में एग्रीकेमिकल कंपनियों जैसे दूसरे देशों के मुकाबले 8 से 10 गुना तक कम है, इसलिए यहां ग्रोथ के बहुत मौके हैं। धानुका ने कहा, 'अगले

पांच साल हमारी ग्रोथ 25 फीसदी सालाना रह सकती है, बशर्ते मानसून दगा नहीं दे जाए।'

कंपनी एक्सपैशन करने में जुटी है। यह 50 करोड़ रुपये के इनवेस्टमेंट से राजस्थान में नई यूनिट लगा रही है। इससे कंपनी की कैपेसिटी जुलाई 2015 तक दो फेज में बढ़कर लगभग तीन गुनी हो जाएगी।

धानुका ने कहा, 'शुरू में हम यहां अपना गुड़गांव वाला प्रॉडक्शन शिफ्ट करेंगे। उसके बाद हम गुड़गांव वाली 6 एकड़ की जमीन को मॉनिटाइज करेंगे।' कंपनी पूरी कैपेसिटी का इस्तेमाल करने के लिए नए प्रॉडक्ट लॉन्च और मौजूदा प्रॉडक्ट्स के बढ़ते वॉल्यूम के अलावा कुछ टोल मैनुफैक्चरिंग अरेंजमेंट भी करेगी।

कंपनी एसेट लाइट मॉडल पर काम करती है। इसका मतलब इस पर कर्ज का बोझ कम है। पिछले एक दशक में इसका डिविडेंड लगातार बढ़ा है। कंपनी प्रस्तावित एक्सपैशन का काम अपनी बचत के रुपयों से कराएगी।

धानुका ने कहा, 'हम डिस्काउंट पाने के लिए रॉ मैटेरियल केश में भी खरीदते हैं।' कंपनी का शेयर पिछले चार महीने में डबल हो गया है। कंपनी का मार्केट कैपिटलाइजेशन 1226 करोड़ रुपये हो गया है। यह कंपनी के पिछले 12 महीने के प्रॉफिट का 13.8 गुना है। ग्रोथ की संभावनाओं को देखते हुए शेयर अट्रैक्टिव नजर आ रहा है।

Date	07 March, 2014
Publication	Economic Times-Hindi
Edition/ City	Delhi