vinetur

Imperial Blue के एकीकरण के बाद Tilaknagar Industries का राजस्व 165.4% बढ़ा

तिमाही बिक्री 22,524.2 मिलियन रुपये तक पहुंची, लेकिन असाधारण सौदा लागतों के दबाव से मुनाफा 64.3% घट गया।

मंगलवार, 11 अगस्त 2026



मुंबई स्थित अल्कोहलिक बेवरेजेज कंपनी Tilaknagar Industries ने अप्रैल-जून 2026 तिमाही में Imperial Blue व्हिस्की कारोबार को अपने खातों में शामिल करने के बाद राजस्व में तेज उछाल दर्ज किया, लेकिन सौदे की लागत समाहित करने के कारण मुनाफा घट गया।

27 जुलाई की एक कॉर्पोरेट प्रस्तुति में कंपनी ने कहा कि समेकित राजस्व तिमाही में 165.4% बढ़कर 22,524.2 मिलियन रुपये हो गया। इस वृद्धि दर के आधार पर, तुलनीय पिछले अवधि में राजस्व लगभग 8,487 मिलियन रुपये रहा होगा, यानी नवीनतम तिमाही में बिक्री में लगभग 14,037 मिलियन रुपये की बढ़ोतरी हुई। यह वृद्धि कारोबार के आकार में बड़े बदलाव को दर्शाती है, क्योंकि Tilaknagar ने Pernod Ricard India से अधिग्रहित Imperial Blue को अपने साथ

एकीकृत किया।

उसी प्रस्तुति में दिखाया गया कि मुनाफा 64.3% घटकर 315.9 मिलियन रुपये रह गया। रिपोर्ट की गई प्रतिशत गिरावट के आधार पर, तुलनीय पिछली अवधि का मुनाफा लगभग 884.9 मिलियन रुपये रहा होगा, यानी करीब 569 मिलियन रुपये की कमी आई। कंपनी ने कमजोर निचली पंक्ति का कारण इस लेनदेन से जुड़ी असाधारण एकीकरण लागतें बताया।

नतीजे दिखाते हैं कि भारत में किसी स्पिरिट्स कंपनी का पैमाना एक बड़े अधिग्रहण से कितनी तेजी से बदल सकता है, भले ही आय उसी गति से न बढ़े। Tilaknagar की नवीनतम तिमाही एक साल पहले की तुलना में कहीं बड़ा कारोबार दिखाती है, लेकिन अतिरिक्त बिक्री नए अधिग्रहीत व्हिस्की परिचालन को समूह में समाहित करने की लागत की भरपाई के लिए पर्याप्त नहीं रही।

आंकड़ों को समझते समय यह अंतर महत्वपूर्ण है। वर्ष-दर-वर्ष तुलना ऑर्गेनिक नहीं है, क्योंकि Imperial Blue के अधिग्रहण के बाद कंपनी का दायरा बदल गया। दूसरे शब्दों में, Tilaknagar अब समान व्यवसाय की तुलना समान व्यवसाय से नहीं कर रही है। राजस्व में वृद्धि को मौजूदा ब्रांडों की अंतर्निहित उपभोक्ता मांग के सरल माप के रूप में नहीं पढ़ा जा सकता, क्योंकि तिमाही में उस परिसंपत्ति की बिक्री शामिल है जो पहले अवधि में कंपनी का हिस्सा नहीं थी।

1933 में स्थापित Tilaknagar लंबे समय से भारत के डिस्टिल्ड स्पिरिट्स उद्योग का हिस्सा रही है, और ताजा फाइलिंग इसे संक्रमण के दौर में रखती है। Imperial Blue कारोबार अपने साथ लेने के साथ कंपनी ने अपने वाणिज्यिक आधार का विस्तार किया है, ऐसे समय में जब भारत के शराब बाजार में पैमाना महत्वपूर्ण बना हुआ है, जहां उत्पादक व्यापक मूल्य-श्रेणियों में प्रतिस्पर्धा करते हैं और जटिल राज्य-वार विनियमन, वितरण सीमाओं और करों का सामना करते हैं। नए तिमाही आंकड़े संकेत देते हैं कि अधिग्रहण का राजस्व पर तत्काल असर पड़ा है, लेकिन अभी लाभप्रदता पर नहीं।

बताई गई मुनाफे में गिरावट बिक्री में गिरावट की बजाय एकीकरण लागत से जुड़ी दिखती है। कंपनी ने कहा कि संयोजन से जुड़ा असाधारण खर्च तिमाही के दौरान आय पर भारी पड़ा। ऐसे शुल्कों में अक्सर सिस्टम बदलाव, परिचालन समन्वय, पुनर्गठन और अन्य एकमुश्त लागतें शामिल होती हैं, जो किसी बड़े अधिग्रहीत व्यवसाय को मौजूदा कंपनी में मिलाने के साथ आती हैं। Tilaknagar ने, उद्धृत सामग्री में, तिमाही के लिए ब्रांड-वार राजस्व का कोई विवरण नहीं दिया।

विवरण की यह कमी इस सवाल को खुला छोड़ देती है कि राजस्व लाभ का कितना हिस्सा सीधे Imperial Blue से आया और Tilaknagar के बाकी पोर्टफोलियो ने अपने दम पर कैसा प्रदर्शन किया। प्रस्तुत आंकड़े अधिग्रहण के व्यापक प्रभाव को दिखाते हैं, लेकिन वे नए व्यवसाय के योगदान को कंपनी के पुराने परिचालनों से अलग नहीं करते। निवेशकों और विश्लेषकों के लिए इसका मतलब है कि यह तिमाही समूह के नए आकार की स्पष्ट तस्वीर देती है, लेकिन इसके अंतर्निहित परिचालन रुझान का केवल सीमित दृश्य।

22,524.2 मिलियन रुपये का राजस्व आंकड़ा बताता है कि Tilaknagar ने तुलनीय पिछली अवधि की तुलना में लगभग 2.65 गुना बिक्री दर्ज की। फिर भी, मुनाफे का आंकड़ा दिखाता है कि बड़ा राजस्व आधार अल्पावधि में अपने-आप बेहतर आय नहीं देता। सौदा पूरा होने के बाद शुरुआती तिमाहियों में एकमुश्त लागतों का दबाव काफी हो सकता है, खासकर तब जब अधिग्रहीत व्यवसाय इतना बड़ा हो कि खरीदार के परिचालन को नया रूप दे दे।

भारत के स्पिरिट्स बाजार में, खासकर व्हिस्की और अन्य बड़े पैमाने पर बिकने वाली श्रेणियों में, उत्पादकों ने अधिग्रहण, साझेदारी और पोर्टफोलियो बदलावों के जरिये पैमाना बढ़ाने के बार-बार प्रयास किए हैं। Tilaknagar की नवीनतम तिमाही उस पैटर्न का एक और उदाहरण जोड़ती है। अधिग्रहीत व्यवसाय को शामिल करते ही कंपनी की बिक्री पंक्ति तुरंत बढ़ गई, लेकिन आय पंक्ति विपरीत दिशा में चली गई, जो उस अल्पकालिक दबाव को दिखाती है जो अक्सर किसी बड़े अधिग्रहण के बाद आता है।

कंपनी की प्रस्तुति स्पष्ट करती है कि कारोबार के दायरे में बदलाव के कारण नवीनतम नतीजों को सावधानी से पढ़ा जाना

चाहिए। तुलना के लिए उद्धृत पिछली अवधि के राजस्व और मुनाफे के आंकड़े कंपनी द्वारा जारी राउंडेड प्रतिशत परिवर्तनों से निकाली गई अनुमानित गणनाएं हैं। वे बदलाव के आकार को समझने में मदद करती हैं, लेकिन वे पूर्व अवधि के खातों का पुनर्स्थापित सेट नहीं हैं। कंपनी ने, उद्धृत सामग्री में, किसी एकल ब्रांड के अनुसार राजस्व का विभाजन या कोई विस्तृत पुनर्समाधान भी नहीं दिया, जिसमें दिखाया गया हो कि अधिग्रहण ने आय विवरण के प्रत्येक हिस्से को कैसे प्रभावित किया।