

परचेज एग्रीमेंट्स को लेकर आरोप लगा रहे हैं एथनॉल सप्लायर और तेल फर्म एथनॉल ब्लेंडिंग प्रोग्राम पर ब्लेम गेम जारी

शुगर मिलों पर आरोप

- ऑयल मार्केटिंग कंपनियों का कहना है कि वह चीनी मिलों को हायर रेट्स ऑफर कर रही हैं, इसके बाद भी मिलें पर्याप्त मात्रा में उन्हें एथनॉल की सप्लाई नहीं कर रही
- एथनॉल ब्लेंडिंग प्रोग्राम (ईबीपी) के तहत ऑयल मार्केटिंग कंपनियों को जून 2013 से 5 फीसदी एथनॉल ब्लेंडेड पेट्रोल बेचने को कहा गया
- तेल कंपनियों का कहना है कि तीन साल पहले वह 34 रुपये लीटर का रेट दे रही थीं, जबकि अभी दिया जाना वाला रेट उससे 30 फीसदी ज्यादा
- शुगर इंडस्ट्री का दावा है कि ऑयल कंपनियों द्वारा दिए गए एथनॉल ऑर्डर न उठाए जाने के कारण करीब 1,000 करोड़ रुपये का कैश फ्लो अटका हुआ है

टेंडर को फाइनल करने और माल उठाने में होने वाली देरी के कारण न केवल हमारे कैश फ्लो पर असर पड़ रहा है, बल्कि सप्लायर्स के लिए एथनॉल की कॉस्ट भी बढ़ रही है

रवि गुप्ता, प्रेसिडेंट (कॉरपोरेट),
श्रीरेणुका शुगर्स लिमिटेड

[श्रेया जय & राजीव जायसवाल | नई दिल्ली]

चीनी मिलों से ऑयल कंपनियों को एथनॉल के आसान ट्रांजैक्शन के लिए गवर्नमेंट ने मॉनिटरिंग कमेटी बनाई है। इस कमेटी में फाइनेंस, एग्रीकल्चर और फूड मिनिस्ट्रीज के ऑफिशियल्स हैं। डिवेलपमेंट की जानकारी रखने वाले शुगर इंडस्ट्री के एक एग्जिक्यूटिव ने बताया, 'एग्रीकल्चर और फाइनेंस मिनिस्ट्री को शामिल किए जाने से एथनॉल ब्लेंडिंग प्रोग्राम और इसके बेहतर क्रियान्वयन पर निष्पक्ष नजरिया सामने आएगा।' एथनॉल ब्लेंडिंग प्रोग्राम (ईबीपी) के तहत ऑयल मार्केटिंग कंपनियों (ओएमसी) को जून 2013 से 5 फीसदी एथनॉल ब्लेंडेड पेट्रोल बेचने को कहा गया है।

इसके बाद से फर्स्ट एथनॉल परचेज टेंडर को मुश्किलों का सामना करना पड़ रहा है। इसकी वजह यह है कि एथनॉल सप्लायर शुगर इंडस्ट्री और बायर स्टेट ऑयल कंपनियां परचेज एग्रीमेंट्स से मुकरने के लिए एक-दूसरे पर आरोप लगा रही हैं।

ऑयल मार्केटिंग कंपनियों का कहना है कि वह चीनी मिलों को हायर रेट्स ऑफर कर रहे हैं, इसके बाद भी मिलें पर्याप्त मात्रा में एथनॉल की सप्लाई नहीं कर रही हैं। ओएमसी का कहना है कि तीन साल पहले वह 34 रुपये प्रति लीटर का रेट दे रही थीं, जबकि अभी दिया जाना वाला रेट उससे 30 फीसदी ज्यादा है। एक स्टेट ऑयल कंपनी के एग्जिक्यूटिव ने बताया, 'जुलाई 2013 के टेंडर में 41-44 रुपये प्रति लीटर का प्राइस ऑफर किया गया, जो कि 2010 के 30 रुपये प्रति लीटर के नेट डिलीवर्ड एथनॉल प्राइस से 30 फीसदी ज्यादा है।'

हालांकि, चीनी मिलें इस आरोप को सिरे से खारिज करती हैं, बल्कि वह अपने नकदी संकट का बोझ ऑयल इंडस्ट्री पर डाल रही हैं। श्रीरेणुका शुगर्स लिमिटेड के प्रेसिडेंट (कॉरपोरेट) रवि गुप्ता ने बताया, 'टेंडर को फाइनल करने और माल उठाने में होने वाली देरी के कारण न केवल हमारे कैश फ्लो पर असर पड़ रहा है, बल्कि सप्लायर्स के लिए एथनॉल की कॉस्ट भी बढ़ रही है।'

उन्होंने कहा कि होने वाली देरी किसी के लिए फायदेमंद नहीं है, न तो ओएमसी के लिए और न ही सप्लायर्स के लिए, बल्कि इससे अनावश्यक लागत बढ़ रही है। ऑयल मार्केटिंग कंपनियों का कहना है कि एथनॉल के कम खरीद की वजह इसकी कीमतें हैं। एक सरकारी रिफाइनरी के एग्जिक्यूटिव ने बताया, 'ऑयल मार्केटिंग कंपनियों ने वह प्राइस ऑफर किया है, जो कि पेट्रोल के रिफाइनरी ट्रांसफर प्राइस के हिसाब से बेंचमार्क है। कंपनियां बेंचमार्क से 10 फीसदी हायर रेट्स देने को तैयार



हैं, लेकिन वायबिलिटी इश्यू के कारण वह इससे ज्यादा रेट ऑफर नहीं कर सकती हैं।' शुगर इंडस्ट्री का दावा है कि ऑयल कंपनियों द्वारा दिए गए एथनॉल ऑर्डर न उठाए जाने के कारण करीब 1,000 करोड़ रुपये का कैश फ्लो अटका हुआ है। इंडियन शुगर मिल्स एसोसिएशन के डायरेक्टर जनरल अविनाश वर्मा का कहना है, 'अगर ऑयल कंपनियों ने समय पर ऑर्डर फाइनल कर दिया होता तो फर्स्ट टेंडर में हमें 7 फीसदी पेमेंट मिल गया होता।'

The Economic Times (Hindi)

25-12-13.