

# रबर उत्पादन-खपत का अंतर शीर्ष स्तर पर

टीई नरसिम्हन  
चेन्नई, 31 मई

टायर उद्योग ने एक बार फिर प्राकृतिक रबर के घरेलू उत्पादन और उपभोग के बीच बढ़ते असंतुलन को लेकर चिंता जताई है। रबर बोर्ड ने 2018-19 के लिए अपने एक हालिया अनुमान में उत्पादन-उपभोग का यह अंतर 4.7 लाख टन बताया है। पिछले पांच वर्षों में यह अंतर 60,000 टन से बढ़कर इस स्तर पर पहुंचा है।

हालांकि, इस पर टिप्पणी के लिए संबंधित अधिकारी तत्काल उपलब्ध नहीं थे, लेकिन ऑटोमोटिव टायर मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (एटमा) ने कहा कि 2018-19 में प्राकृतिक रबर उत्पादन-उपभोग का 4.7 लाख टन का यह अनुमानित अंतर ऐतिहासिक रूप में ऊंचे स्तर पर है तथा प्राकृतिक रबर की उपलब्धता का परिदृश्य और अधिक धुंधला पड़ता जा रहा है। 2011-12 में 60,000 टन की गिरावट के बाद से पिछले वित्त वर्ष में यह अंतर बढ़कर 4.1 लाख टन तक पहुंच गया और चालू वित्त वर्ष में यह और बढ़कर 4.7 लाख टन तक पहुंचने का अनुमान जताया गया है।

देश के टायर उत्पादन में 90 प्रतिशत से अधिक का योगदान एटमा की 11 बड़ी सदस्य टायर कंपनियों का रहता है। टायर उद्योग देश में उत्पादित प्राकृतिक रबर का 65-70 प्रतिशत उपभोग करता है। एसोसिएशन ने सरल आयात के जरिये उद्योग को प्राकृतिक रबर उपलब्ध कराने के लिए जरूरी उपाय करने की मांग की है। प्राकृतिक रबर के घरेलू उत्पादन और उपभोग के बीच का अंतर पिछले कुछ सालों से बढ़ता जा रहा है।

## प्राकृतिक रबर



- 2018-19 के लिए रबर बोर्ड ने जताया है प्राकृतिक रबर के उत्पादन-उपभोग में **4.7** लाख टन अंतर का अनुमान
- 2011-12 में था **60,000** टन का अंतर, पिछले वित्त वर्ष में यह अंतर बढ़कर हो गया **4.1** लाख टन
- प्राकृतिक रबर आयात पर लगता है लगभग **25** प्रतिशत शुल्क, जबकि टायर की ज्यादातर श्रेणियों पर मूल सीमा शुल्क है **10** प्रतिशत

एटमा के महानिदेशक राजीव बुद्धराजा ने कहा कि चालू वर्ष के दौरान प्राकृतिक रबर का घरेलू उत्पादन घरेलू आवश्यकता से 40 प्रतिशत कम होने का अनुमान है। गिरावट का यह स्तर टायर उद्योग के लिए गंभीर चिंता का विषय है, क्योंकि उद्योग ने देश में आर्थिक और ऑटो क्षेत्र की प्रगति को प्रोत्साहन देने के लिए महत्वाकांक्षी निवेश की व्यवस्था की हुई है। यह कहने की जरूरत नहीं है कि घरेलू आवश्यकता पूरी करने के लिए प्राकृतिक रबर के लिए उद्योग की आयात पर निर्भरता आगे और बढ़ जाएगी।

कारखानों को चलाए रखने के लिए टायर उद्योग भारी-भरकम कर वाले प्राकृतिक रबर आयात का बोझ झेल रहा है। हालांकि, घरेलू मांग पूरी करने के लिए प्राकृतिक रबर का आयात जरूरी है, लेकिन नीतियां बहुत बाधक हैं। सीमा शुल्क (प्राकृतिक रबर आयात पर) 25 प्रतिशत है, जो प्राकृतिक रबर आयात करने वाले किसी अन्य देश द्वारा लगाए गए शुल्क से काफी ज्यादा है। इसके अलावा, केवल दो निर्दिष्ट बंदरगाहों (जेएनपीटी और चेन्नई) पर ही प्राकृतिक रबर आयात को अनुमति प्रदान की गई है। इस प्रकार की बाधाओं से प्राकृतिक रबर की आयात लागत और दुलाई के समय में इजाफा हो जाता है।

जहां एक ओर, प्राकृतिक रबर आयात पर शुल्क लगभग 25 प्रतिशत है, वहीं दूसरी ओर टायर की ज्यादातर श्रेणियों पर मूल सीमा शुल्क 10 प्रतिशत है। अलबत्ता, विभिन्न व्यापारिक समझौतों के तहत काफी कम दरों पर टायरों का आयात किया जा सकता है और कुछ समझौतों के तहत तो शून्य शुल्क दरों पर भी टायर आयात किया जा सकता है। ज्यादातर व्यापारिक समझौतों में प्राकृतिक रबर को नकारात्मक सूची में रखा गया है, जिसमें उद्योग को मिलने वाली शुल्क छूट का कोई लाभ नहीं मिलता है। नतीजतन, भारत से टायर निर्यात (वर्तमान में 1.5 अरब डॉलर और अगले 3-4 वर्षों में दोगुना होकर तीन अरब डॉलर पहुंचने की संभावना) को बढ़ाने के लिए टायर उद्योग की प्रतिस्पर्धी क्षमता पर प्रतिकूल असर पड़ रहा है। उद्योग ने वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय से इस अनुमानित घरेलू कमी के बराबर प्राकृतिक रबर के शुल्क मुक्त आयात की मांग की है।

## Funds control high cash-burn businesses, not entrepreneurs

Swaraj Singh Dhanjal

swaraj.d@livemint.com

MUMBAI

**Y**ogesh Mahansaria used to run Alliance Tire Group, which got bought by Japanese firm Yokohama Rubber Co. Ltd.

In a matter of three years, Alliance Tire gave investor Kohlberg Kravis Roberts and Co. Lp, 3X returns and 6X returns to Warburg Pincus in six years.

The valuation of Alliance Tire when it was sold to Yokohama was \$1.3 billion.

Edited excerpts from an interview:

**You debunked two myths, one that Indian entrepreneurs can't build global brands and second that India can't be a manufacturing hub. Can you give some insights as to what was going inside your mind to give away majority control?**

We had a choice either to own 100% and build the business, but we were constrained by the amount of capital that we had at that point of time, or we could cede majority control to a private equity (PE) fund and build a scalable business.

My father and I were equally happy to have the opportunity of building a large globally scalable business.

We never had the fear of any PE to come and take control of the business because at the end of the day our story is a



Yogesh Mahansaria, founder of Alliance Tire Group.

classic example of capital though partnership and operational skill. PE no doubt brings a lot on the table but they can't really build businesses. We knew that PE fund

was counting on us to execute the plan.

**Can India actually be a global manufacturing hub?**

I'm extremely positive on this. The next 20 to 25 years is India's time to emerge as a manufacturing hub. We have a large growing aspirational population. People want to progress in life and know that they have to work hard.

I've been in the business for the past 25 years and the infrastructure here is the best. Who would have imagined five years ago that India would be a power surplus nation? Power rates are globally competitive and you

have so many new ports and highways building up. We aren't at China's level in terms of infrastructure but compared to South-East Asian countries we are far better.

**Do you believe in the cash-burn strategy that we see in several new-age businesses?**

In the period of time, when you build the business, you may have to lose money but

today what I see in business is that there's no end in sight. These businesses are not controlled by entrepreneurs but by the funds because every six to nine months you need large amount of capital

infusion, which is obviously infused by the large funds. If you are burning money for a certain period of time but have the path of profitability, then the situation is fine but today the idea is fading out.

**mint**  
**INTERVIEW**

**'We never had the fear of any PE because our story is a classic example of capital through partnership and operational skill'**



# BUSINESS LINE N.D 1/6/18

## Spot rubber continues slide

Kottayam, May 31



Spot rubber continued to rule weak on Thursday. RSS 4 slid to ₹127.50 (128) a kg, according to traders and the Rubber Board. The grade dropped to ₹123.50 (124) as quoted by the dealers. The

June futures surrendered to ₹126.50 (128.63), July to ₹129.36 (131.87), August to ₹131.51 (134.03) and September to ₹131.31 (135.37) per kg on the National Multi Commodity Exchange RSS 3 (spot) weakened to ₹115.10 (117.62) a kg at Bangkok. June futures dropped to ₹109.17 (110.78) on the Tokyo Commodity Exchange (TOCOM). Spot rubber rates (₹/kg) were: RSS-4: 127.50 (128); RSS-5: 125 (125.50); ISNR 20: 124.50 (125) and Latex (60 per cent drc): 90 (91). OUR CORRESPONDENT