

कार्यकारी सार

कार्यकारी सार

राष्ट्रीय इस्पात नीति 2005 ने 2004-2020 के दौरान इस्पात उत्पादन में 7.3 प्रतिशत प्रतिवर्ष की संयुक्त वार्षिक वृद्धि को परिकल्पित किया। कम्पनी ने हॉट मेटल उत्पादन को 2006-07 में 13.83 मिलियन टन प्रति वर्ष (एमटीपीए) से 23.46 एमटीपीए तक बढ़ाने के लिए पूर्ण आधुनिकीकरण एवं विस्तारण योजना (एमईपी) के कार्यान्वयन को शीघ्रता से करके इस्पात बाजार की अच्छी स्थितियों का लाभ उठाने का लक्ष्य रखा था। इसने कार्पोरेट योजना में निर्धारित कार्यान्वयन अवधि जो कि 2012 थी को भी दो वर्ष कम कर के 2010 कर दिया।

इस निष्पादन लेखापरीक्षा ने पांच एकीकृत इस्पात संयंत्रों, सेलम विशेष इस्पात संयंत्र, एवं आबंद खानों में किए गए एमईपी के कार्यान्वयन के संबंध में 2006-07 से 2012-13 तक के सभी कार्यकलापों को कवर किया था। मार्च 2013 तक दिए गए ₹ 48,810 करोड़ मूल्य के 852 एमईपी ठेकों में से लेखापरीक्षा के लिए ₹ 43,825 करोड़ (90 प्रतिशत) मूल्य के 244 ठेकों का चयन किया गया था। लेखापरीक्षा में ₹ 37,274 करोड़ मूल्य के ₹ 100 करोड़ एवं अधिक के सभी ठेकों की समीक्षा की गई थी।

परियोजना चक्र, अर्थात् परियोजना नियोजन, निविदा को अंतिम रूप देने, परियोजना कार्यान्वयन और एमईपी कार्यान्वयन की मॉनीटरिंग, के प्रत्येक चरण पर कमियां देखी गई थी जिस पर आगामी पैराग्राफों में चर्चा की गई है।

1. उपरकण आपूर्तिकर्ताओं एवं ठेकेदारों की क्षमता सीमित थी। कम की गई समय सीमाओं के अंदर सभी संयंत्रों में सारी एमईपी परियोजनाओं के एक साथ कार्यान्वयन ने उनकी क्षमता को स्ट्रेच कर दिया और इसके परिणामस्वरूप कीमतों में वृद्धि हुई। 2006-08 के दौरान निविदा के माध्यम से प्राप्त की गई कीमते अनुमानित लागत से 70 से 100 प्रतिशत तक उँची थी। प्रस्तावित एमईपी परियोजनाओं की कुल लागत 2006-07 के दौरान सेल बोर्ड द्वारा अनुमोदित ₹ 43,142 करोड़ से 80 प्रतिशत बढ़कर ₹ 77,691 करोड़ तक पहुँच गई। सेल प्रबंधन के पास चरणों में क्रम बद्ध तरीके से क्षमता निर्माण योजना का विकल्प था ताकि उपकरणों एवं कार्यों की कीमते स्थिर हो सके। किन्तु सेल बोर्ड ने अपने पूर्व निर्णय को जारी रखने का निश्चय किया।

(पैरा 2.1.1)

2. कुल ₹ 10,556 करोड़ मूल्य के 20 ठेके एकल योग्य बोली आधार पर दिए गए थे। यह सभी लागत अनुमानों जो कि कार्य सीमा के बदलाव तथा कीमत के खुलने तक की मूल्यवृद्धि से अद्यतित थे, से ₹ 2125 करोड़ (25 प्रतिशत) तक अधिक था। इसी प्रकार, ₹ 6,600 करोड़ मूल्य के 20 ठेके दो पक्ष बोली आधार पर दिए गए थे जोकि लागत अनुमानों से ₹ 578 करोड़ (9.6 प्रतिशत) तक अधिक थे। 13 ठेकों में प्रदत्त कीमत लागत अनुमानों से 33 से 75 प्रतिशत तक अधिक थी और उनमें से 10 हेतु पुनः निविदा नहीं बुलाई गई थी। पर्याप्त प्रतिस्पर्धा के अभाव में, आदेश दी गई कीमत के औचित्य की लेखापरीक्षा में जांच नहीं की जा सकी थी।

(पैरा 2.1.1 और 3.2)

3. कम्पनी ने आबद्ध खानों के विकास हेतु निधियों की आवश्यकता पर विचार नहीं किया। आबद्ध खानों हेतु ₹ 10,264 करोड़ की ऐसी अतिरिक्त आवश्यकता को समायोजित करने हेतु उन्हें ₹ 64,886 करोड़ तक एमईपी के कार्यक्षेत्र को घटाना पड़ा (जून 2009)।

(पैरा 2.1.2)

4. आस्थगित की जाने वाले परियोजनाओं के चयन में तदर्थता थी। कम्पनी केवल ऐसी परियोजनाओं को आस्थगित कर सकती थी जिन पर जून 2009 में पुनर्विलोकन के समय आदेश नहीं दिया गया था। कुछ एमईपी परियोजनाओं के आस्थगन ने ऐसी स्थिति पैदा की जहां एकीकृत इस्पात निर्माण का पूर्ण उत्पादन प्रवाह टूट गया जिसके परिणामस्वरूप अपस्ट्रीम एवं डाउनस्ट्रीम में परियोजनाओं के मध्य क्षमता असमानता आई।

(पैरा 2.1.2 और 2.1.3)

5. कम्पनी ने मेकोन की परियोजना प्रबंधन क्षमता का पर्याप्त मूल्यांकन किए बिना नामांकन आधार पर एमईपी परियोजनाओं हेतु सलाहकार के रूप में मेकोन को नियुक्त कर दिया। मेकोन की परियोजना परामर्शदात्री क्षमता कम पाई गई। आईएसपी निर्माण स्थल पर संरचनात्मक निर्माण के पर्यवेक्षण एवं निरीक्षण हेतु दक्ष पर्यवेक्षकों एवं सर्वेक्षकों की कमी थी।

(पैरा 2.2)

6. कम्पनी ने 2008-13 के दौरान दिए गए ₹ 20 करोड़ एवं इससे उपर की 153 परियोजनाओं में से निविदा को अंतिम रूप देने की प्रक्रिया को पूरा करने में 25 मामलों में दो वर्षों से अधिक और 87 मामलों में तीन वर्षों से अधिक का समय लिया। लिया गया औसत समय 37 माह था जोकि कम्पनी के आंतरिक दिशानिर्देशों में निर्धारित 9 माह से चार गुणा अधिक था।

(पैरा 3.1)

7. ₹ 100 करोड़ या इससे अधिक के 20 ठेकों में कीमत बोलियों के खुलने से ठेका देने तक 5 से 27 माह (11 ठेकों में 9 माह से अधिक) की अवधि तक एल-1 बोलीदाताओं के साथ 3 से 12 बार मोलभाव किया गया।

(पैरा 3.3)

8. उन मामलों के साथ डील करने के लिए जिनमें पुनः निविदा अथवा वार्ता की जा सकती थी, उद्धृत मूल्यों जो लागत अनुमानों से उच्चतर थे, को स्वीकार करने के लिए सीमा, व अधिक प्रतिस्पर्धा प्राप्त करने के लिए मुख्य पैकेज को कई उप-पैकेजों में विभाजित करने हेतु कम्पनी में स्पष्ट एवं पारदर्शी नीति नहीं थी, तथा इन फैसलों को याहच्छिक रूप से लिया गया।

(पैरा 3.4)

9. ₹ 100 करोड़ या इससे अधिक के सभी 104 ठेकों को ठेका में अनुबंधित निर्धारित समापन समय में पूरा नहीं किया गया था। विलम्ब 21 ठेकों में 1-2 वर्षों, 39 ठेकों में 2-3 वर्षों का था जबकि 38 ठेकों में यह तीन वर्षों से अधिक था।

(पैरा 4.1)

10. कई परियोजनाओं के लिए प्रौद्योगिकीय ठेके देते समय निर्माण स्थल 'सौंपने हेतु तैयार' स्थिति में नहीं थे। ₹ 7,472 करोड़ के 14 ठेकों में मुख्य संयंत्रों के निर्माण और स्थापन के लिए ठेकेदारों को फ्रंट/निर्माण स्थल सौंपने में 11 माह से 53 माह का विलम्ब था। इस प्रकार इन परियोजनाओं के लिए निर्माण स्थल/ फ्रंट उपलब्ध कराने में विलंब के कारण इन संयंत्रों के एकीकृत प्रवर्तन में काफी विलंब हुआ।

(पैरा 4.1.2)

11. कम्पनी आईएसपी, बीएसपी और आरएसपी में विभिन्न उत्पादन सुविधाओं के समक्रमण को सुनिश्चित करने में विफल रही जोकि संबंधित इस्पात संयंत्रों के परिकल्पित क्षमता विस्तारण को प्राप्त करने के लिए महत्वपूर्ण था। ठेकों के कई संकुलों में बंटवारे के कारण इंटफेस समस्याएं और देरी उत्पन्न हुई।

(पैरा 4.1.3 और 4.1.4)

12. ठेकेदारों की लापरवाही के विरुद्ध संगठन के हितों की सुरक्षा करने के लिए ठेकों में शामिल किए गए 'जोखिम एवं लागत खरीद' खण्ड ने ठेकेगत समय सीमाओं में एमईपी ठेका के कार्यान्वयन को सुनिश्चित नहीं किया। यह न तो ठेकेदार पर कार्य को शीघ्रता से पूरा करने हेतु निवारक था और न ही यह चूककर्ता ठेकेदारों से जोखिम खरीद लागत की वूसली को सुनिश्चित कर सका।

(पैरा 4.2)

13. एमईपी परियोजनाओं के कार्यान्वयन पर पूंजीगत परियोजनाओं की मॉनीटरिंग पर सेल बोर्ड और बोर्ड उप-समिति (बीएसई) का विहंगावलोकन प्रभावपूर्ण नहीं था और वे विलंबो को रोकने में विफल रहे। बीएसई बैठकें नियमित रूप से नहीं हुईं। सेल बोर्ड मीटिंग्स में बीएससी के कार्यवृत्तों पर कोई विचार-विमर्श नहीं किया गया था और मामले को बोर्ड द्वारा 'नोट कर लिया' के रूप में चिन्हित किया गया था। जनवरी 2008 और 11 अगस्त 2014 के बीच 77 बोर्ड बैठकें की गई थीं और कुल मिलाकर 49 बोर्ड बैठकों में पूंजीगत परियोजनाओं की प्रत्यक्ष एवं वित्तीय प्रगति पर या तो विमर्श नहीं हुआ अथवा केवल नोट किया गया था।

(पैरा 5.1)

14. वैश्विक आर्थिक गिरावट के बावजूद इस्पात उत्पादों के लिए घरेलू मांग में वृद्धि थी। कच्चा इस्पात के प्रति कि.ग्रा. के संबंध में भारत में प्रति व्यक्ति इस्पात उपयोग में भी 2007 में 47.3 कि.ग्रा. से 2013 में 63.9 कि.ग्रा.की वृद्धि हुई थी। कम्पनी इस्पात बाजार में वृद्धि का लाभ उठाने में विफल रही क्योंकि पांच एकीकृत इस्पात संयंत्रों में क्षमता विस्तारण परियोजनाओं के एकीकृत प्रवर्तन को योजनानुसार वर्ष 2010 तक पूरा नहीं किया जा सका था जोकि अब 2015 के दौरान समापन हेतु नियत है। भारत के कुल बिक्री योग्य इस्पात में कम्पनी के बाजार हिस्से में 2004-05 में 25 प्रतिशत से 2013-14 में 14.6 प्रतिशत तक की गिरावट आई थी।

(पैरा 5.2)

15. कम्पनी ने एमईपी परियोजनाओं से ₹ 9438 करोड़ का वार्षिक सकल लाभ परिकल्पित किया था। पांच एकीकृत इस्पात संयंत्रों में क्षमता विस्तारण के समापन में चार वर्षों से अधिक के विलंब के कारण, जिस पर 31 दिसम्बर, 2014 तक ₹ 49,565 करोड़ पहले ही खर्च किए जा चुके हैं, परिकल्पित वार्षिक सकल लाभ प्राप्त करने में भी विलंब हुआ।

(पैरा 5.2)