vinetur

CFTC अध्यक्ष ने अमेरिकी निर्माताओं द्वारा इस्तेमाल किए जाने वाले एल्युमिनियम बेंचमार्क की समीक्षा का आदेश दिया

Michael S. Selig ने कहा कि मौजूदा व्यवस्था में अमेरिकी खरीदार केवल LME बेंचमार्क से लगभग 75% अधिक भुगतान कर रहे हैं

शनिवार, 14 नवंबर 2026



कमोडिटी फ्यूचर्स ट्रेडिंग कमीशन के अध्यक्ष ने शुक्रवार, 13 नवंबर को कहा कि उन्होंने एजेंसी के कर्मचारियों को अमेरिकी निर्माताओं द्वारा इस्तेमाल किए जाने वाले एल्युमिनियम मूल्य-संदर्भों की जांच करने का निर्देश दिया है। इनमें वह बेंचमार्क व्यवस्था भी शामिल है, जो यह तय करने में मदद करती है कि अमेरिका में शराब बनाने वाली कंपनियां और कैन निर्माता धातु के लिए कितना भुगतान करते हैं।

वॉशिंगटन में Beer Institute की वार्षिक सदस्य बैठक में बोलते हुए, CFTC के अध्यक्ष Michael S. Selig ने कहा कि उनकी वैश्विक बाजार टीम मौजूदा मूल्य-निर्धारण तंत्रों का अध्ययन करेगी और अमेरिकी बाजारों तथा निर्माताओं की

रक्षा के उद्देश्य से "ठोस सुधार विकल्प" विकसित करेगी। उन्होंने कहा कि अध्यक्ष के रूप में यह समीक्षा उनकी प्राथमिकता है। हालांकि, अपनी टिप्पणी की शुरुआत में उन्होंने यह भी स्पष्ट किया कि उनके विचार निजी हैं और जरूरी नहीं कि वे पूरे आयोग के विचारों को दर्शाते हों।

पेय उद्योग के लिए यह मुद्दा अहम है, क्योंकि कैन बनाने में एल्युमिनियम एक प्रमुख कच्चा माल है और मूल्य-बेंचमार्क या हेजिंग साधनों में बदलाव से यह प्रभावित हो सकता है कि शराब बनाने वाली कंपनियां और पैकेजिंग आपूर्तिकर्ता लागत में उतार-चढ़ाव का प्रबंधन कैसे करते हैं। अगर कंपनियों को एल्युमिनियम के मूल्य-जोखिम से बचाव के बेहतर तरीके मिलते हैं, तो इससे पैकेजिंग लागत का अनुमान लगाना आसान हो सकता है। यह बीयर उत्पादकों और कैन पर निर्भर अन्य पेय कंपनियों के लिए महत्वपूर्ण है।

Selig ने लंदन मेटल एक्सचेंज के जरिए तय होने वाले वैश्विक एल्युमिनियम बेंचमार्क और अमेरिकी खरीदारों द्वारा चुकाई जाने वाली डिलीवरी सहित कीमत के बीच के अंतर पर ध्यान केंद्रित किया। उन्होंने कहा कि LME अनुबंध अब भी एक महत्वपूर्ण वैश्विक संदर्भ है, लेकिन उनके अनुसार इसकी "डिलीवरी के लिए सबसे सस्ता" संरचना वास्तविक आपूर्ति-मांग की स्थितियों या अमेरिकी निर्माताओं की पूरी डिलीवरी लागत के बजाय, पात्र डिलीवरी स्थलों में सबसे कम लागत वाले स्थान को दर्शा सकती है।

उन्होंने कहा कि अमेरिकी खरीदारों के लिए LME कीमत कुल लागत का केवल एक हिस्सा है। अमेरिका तक डिलीवरी को दर्शाने के लिए आम तौर पर मिडवेस्ट प्रीमियम नाम का अतिरिक्त शुल्क जोड़ा जाता है। Selig ने कहा कि S&P Global द्वारा तय किया जाने वाला यह प्रीमियम घरेलू उपयोगकर्ताओं की एल्युमिनियम लागत का बड़ा हिस्सा बन गया है।

S&P Global Commodity Insights के जिन आंकड़ों का उन्होंने उल्लेख किया, उनके अनुसार मिडवेस्ट प्रीमियम करीब $1.10 प्रति पाउंड है, जबकि LME बेंचमार्क करीब $1.40 प्रति पाउंड है। दोनों को मिलाकर अमेरिका में कुल कीमत लगभग $2.50 प्रति पाउंड हो जाती है, यानी केवल बेंचमार्क कीमत से 75% अधिक।

Selig ने कहा कि इस व्यवस्था के कारण अमेरिकी निर्माताओं को ऐसी कीमतें चुकानी पड़ सकती हैं, जो उनकी वास्तविक आपूर्ति शृंखलाओं से मेल नहीं खातीं। उन्होंने कहा कि कनाडा या संयुक्त अरब अमीरात जैसे देशों से खरीदा गया एल्युमिनियम जरूरी नहीं कि उन स्थानों से होकर आए, जिनका संकेत वैश्विक बेंचमार्क की कार्यप्रणाली देती है। साथ ही, एक मानकीकृत प्रीमियम अलग-अलग खेपों के परिवहन या शुल्क-व्यवस्था में अंतर को शायद नहीं दर्शा पाए।

उन्होंने कहा कि यह असंगति बीयर उत्पादकों के लिए खास तौर पर महत्वपूर्ण है, क्योंकि वे बड़ी मात्रा में एल्युमिनियम पैकेजिंग का इस्तेमाल करते हैं। उनकी टिप्पणियों से संकेत मिलता है कि एजेंसी एल्युमिनियम की कीमत पर ध्यान नहीं दे रही है—इसे CFTC तय नहीं करता—बल्कि यह देख रही है कि मूल्य-निर्धारण और हेजिंग से जुड़ा बाजार ढांचा अमेरिकी वाणिज्यिक उपयोगकर्ताओं की जरूरतें पूरी कर रहा है या नहीं।

CFTC डेरिवेटिव बाजारों की निगरानी करता है। Selig ने कहा कि विचार करने योग्य एक सवाल यह है कि क्या अमेरिका में आधारित अतिरिक्त एल्युमिनियम अनुबंध घरेलू मूल्य-निर्धारण प्रक्रिया को बेहतर बना सकते हैं और कंपनियों को अधिक प्रभावी हेजिंग विकल्प दे सकते हैं। उन्होंने कहा कि केवल नया अनुबंध शुरू करना पर्याप्त नहीं होगा, क्योंकि उपयोगी बनने के लिए किसी भी बेंचमार्क में पर्याप्त तरलता और उत्पादकों, उपभोक्ताओं तथा बाजार के अन्य प्रतिभागियों की व्यापक भागीदारी जरूरी होगी।

उन्होंने कृषि बाजारों में CFTC की हालिया पहुंच पहल से तुलना की, जहां एजेंसी ने वायदा बाजारों के उपयोगकर्ताओं से सीधे जानकारी लेने के लिए सलाहकार चर्चाएं और सम्मेलन फिर से शुरू किए हैं। Selig ने कहा कि वह औद्योगिक धातुओं, एल्युमिनियम सहित, के मामले में भी यही तरीका अपनाना चाहते हैं।

भाषण में किसी औपचारिक नियम प्रस्ताव, समय-सीमा या अनुबंध की किसी खास संरचना की घोषणा नहीं की गई। इसके बजाय, Selig ने इस पहल को उद्योग के प्रतिभागियों के लिए एजेंसी के साथ मिलकर काम करने के निमंत्रण के रूप में पेश

किया, जबकि कर्मचारी संभावित बदलावों का आकलन करेंगे।

उन्होंने यह भी कहा कि आयोग को पुनर्चक्रित एल्युमिनियम की भूमिका पर विचार करना चाहिए। पेय पैकेजिंग के लिए यह खास तौर पर प्रासंगिक है, क्योंकि इस्तेमाल किए जा चुके कैनों को नए कैन बनाने के कच्चे माल में बदला जा सकता है। Selig ने कहा कि पुनर्चक्रित एल्युमिनियम घरेलू आपूर्ति शृंखला का अहम हिस्सा है और आम तौर पर अयस्क से प्राथमिक एल्युमिनियम बनाने की तुलना में इसमें कम ऊर्जा लगती है। लेकिन उन्होंने यह भी कहा कि हर उपयोग में स्क्रैप इसका पूरा विकल्प नहीं है और इसके संग्रह, छंटाई, प्रसंस्करण तथा परिवहन की लागत बनी रहती है।

Selig ने कहा कि उनका एक लक्ष्य हितधारकों के साथ मिलकर पुनर्चक्रित एल्युमिनियम के लिए खास बाजार संरचना तैयार करके डेरिवेटिव बाजार को मजबूत करना है। उन्होंने कहा कि जोखिम प्रबंधन के बेहतर साधन आपूर्ति शृंखला की हर समस्या का समाधान नहीं करेंगे, लेकिन वे कारोबारों को कीमतों के जोखिम का प्रबंधन करने और अधिक भरोसे के साथ निवेश संबंधी फैसले लेने में मदद कर सकते हैं।

इसका असर पेय पदार्थों की पूरी आपूर्ति शृंखला पर पड़ सकता है। बेहतर हेजिंग साधनों वाला कैन निर्माता उत्पादन की अधिक प्रभावी योजना बना सकता है, जबकि पुनर्चक्रण कंपनियां निवेश का आकलन बेहतर ढंग से कर सकती हैं। बदले में, शराब बनाने वाली कंपनियों को पैकेजिंग की अधिक अनुमानित लागत का लाभ मिल सकता है। हालांकि, Selig ने कहा कि नया अनुबंध बनाने भर से ऐसे नतीजों की गारंटी नहीं मिलती।

एल्युमिनियम बेंचमार्क से आगे बढ़कर, Selig ने भाषण में टोकनाइजेशन और ब्लॉकचेन-आधारित बाजार ढांचे पर भी चर्चा की। उन्होंने कहा कि CFTC इस बात पर विचार कर रहा है कि वास्तविक दुनिया की परिसंपत्तियों का टोकनाइजेशन गोदामों और कोलैटरल प्रबंधन में आने वाली अड़चनें कैसे घटा सकता है। उनके अनुसार, अधिक अनुकूल आकार के लॉट, तेज निपटान और ऑडिट किए जा सकने वाले वारंट सिस्टम कुछ बाजार प्रतिभागियों की लागत कम कर सकते हैं। उन्होंने एल्युमिनियम भंडारण से जुड़ी किसी खास पहल की घोषणा नहीं की, लेकिन कहा कि तकनीक विकसित होने के साथ आयोग उद्योग से सुझाव लेना चाहता है।

Selig ने एल्युमिनियम समीक्षा को अमेरिकी उद्योग को मजबूत करने और संदर्भ मूल्य-निर्धारण के लिए विदेशी बाजारों पर निर्भरता घटाने से जुड़ी व्यापक नीतिगत दलील के संदर्भ में रखा। उन्होंने कहा कि अमेरिका के वित्तीय बाजार गहरे हैं और वाणिज्यिक अंतिम उपयोगकर्ताओं की जरूरतें पूरी करने वाले डेरिवेटिव बनाने का अनुभव भी देश के पास है। उन्होंने सवाल उठाया कि क्या अमेरिकी कारोबारों के पास घरेलू बाजार में डिलीवर किए जाने वाले एल्युमिनियम की कीमत तय करने और उसका प्रबंधन करने के अधिक विकल्प नहीं होने चाहिए।

भाषण से यह संकेत नहीं मिला कि CFTC मौजूदा वैश्विक बेंचमार्क की जगह लेने या भौतिक एल्युमिनियम की कीमतों में सीधे हस्तक्षेप करने की योजना बना रहा है। इसके बजाय, Selig ने कहा कि एजेंसी की भूमिका बाजार की अखंडता बनाए रखना, प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा देना और यह सुनिश्चित करना है कि नियम डेरिवेटिव बाजारों में नवाचार को अनावश्यक रूप से न रोकें।

बीयर और अन्य पेय कंपनियों के लिए इसका तात्कालिक महत्व यह है कि एक संघीय बाजार नियामक ने कैन की लागत के पीछे की बेंचमार्क व्यवस्था पर अधिक बारीकी से नजर रखने के संकेत दिए हैं। इससे नया अमेरिकी एल्युमिनियम अनुबंध बनेगा, पुनर्चक्रित एल्युमिनियम के लिए हेजिंग साधन आएगा या बाजार में अन्य बदलाव होंगे—यह कर्मचारियों के विश्लेषण और उद्योग की भागीदारी पर निर्भर करेगा। अध्यक्ष ने कहा कि वह यह प्रक्रिया अब शुरू करना चाहते हैं।