

बिज़नेस स्टैंडर्ड

वर्ष 12 अंक 142

बीमा की कमियां

सरकार की बहुप्रचारित फसल बीमा योजना, प्रधानमंत्री फसल बीमा योजना (पीएमएफबीवाई) वर्ष 2016 में अपनी शुरुआत के बाद से ही अपेक्षाओं पर खरीदी नहीं उत्तर सकी है। एक तो इसमें कुछ अहम ढांचात कमियां हैं, और रही सही किसकर योजनान की चूक ने पूरी कर दी। हालांकि यह योजना सन् 1970 के दशक से अब तक

कृषि क्षेत्र का जोखिम कम करने के लिए अपनाई गई तामाम योजनाओं से बेहतर है। दावों के दरी से निपटन की शिकायतें बढ़ती जा रही हैं और सबसे अहम बात, नुकसान की भरपाई की राशि बेहद कम है। किसान संघठनों और यहां तक कि राजनीतिक दलों खासकर योजनाने ने यह चेतावनी दी है कि अप्रिकूल मौसम, कीटों के हमले, बीमारियों

और अन्य आपदाओं की स्थिति में यदि फसल खराब होती है और किसानों को अपर्याप्त मुआवजा मिलता है तो वह अंदोलन ढेरी। मुरली मनोहर जोशी की अध्यक्षता वाली संसद की आकलन समिति ने दिसंबर 2018 में प्रस्तुत अपनी 30वाँ रिपोर्ट में कई दिवकर हैं जिनकी वजह से किसानों का भरोसा डंगमाया है। नुकसान के आकलन में देरी, दावों का भुगतान न होना या देर से होना तथा पारदर्शिता की कमी आदि कुछ ऐसी कमियां हैं जिनका जिक्र कुल रक्कें का 50 फीसदी पीएमएफबीवाई के तहत लाना चाहित है। यह तब तक सभव नहीं है। जब तक कि योजना में जरूरी सुधार न किए जाएं और इसे किसानों के लिए आकर्षक न बनाया जाए। चूंकि 85 फीसदी किसान छोटे और सीमांत हैं इसलिए उनमें नुकसान सहन करने की क्षमता नहीं होती।

योजना में किसानों की घटती रुचि का अंदाजा इस बात से लगाया जा सकता है कि 2016-17 में जहां 5.72 करोड़ हेक्टेयर रक्कें की बीमा हुआ था, वहां 2017-18 में यह

घटकर 4.75 करोड़ हेक्टेयर अथवा कुल रक्कें का महज 24 फीसदी रह गया। अनुमान है कि 2018-19 में रक्कें में और कमी आई है। हालांकि अभी अंतिम आंकड़े सामने नहीं आए हैं। वह वर्ष के खरीफ और रबी सत्र के दावों का भी पूरा भुगतान नहीं हुआ है। सरकार कुल रक्कें का 50 फीसदी पीएमएफबीवाई के तहत लाना चाहित है। यह तब तक सभव नहीं है। जब तक कि योजना में जरूरी सुधार न किए जाएं और इसे किसानों के लिए आकर्षक न बनाया जाए। चूंकि 85 फीसदी किसान छोटे और सीमांत हैं इसलिए उनमें नुकसान सहन करने की क्षमता नहीं होती।

योजना में किसानों की बीमा हुआ था, वहां 2017-18 में यह

पीएमएफबीवाई की तारीफ की जा सकती है कि यह तामाम प्रमुख फसलों को कवर करती है और किसानों को बहुत मामूली प्रीमियम चुकाना होता है। यह योजना बुआई न हो पाने से लेकर फसल कटने के बाद के नुकसान तक किसानों को बहुत व्यापक उपलब्ध कराती है। बहरहाल, राज्यों को व्यय में 50 फीसदी बीमा का साझेदार बनाना और कर्ज लेने वाले किसानों के मामलों में बैंक को शामिल करना कुछ प्रमुख गलतियां हैं। दावों के निपटान में देरी के लिए अक्सर राज्यों को जबाबदेह किया जाता है। यदि ऐसा होता है तो योजना की कई कमियां दूर हो जाएंगी। परंतु इन और सेटेलाइट इमेजरी जैसी तकनीकों के इस्पेशियल नुकसान के आकाश में उत्तरायण की तरीकी से उपलब्ध होती है। इसके द्वारा योजना की सुनिश्चित होगा।

उपभोक्ताओं से भावनात्मक संबंध कंपनियों की बुनियादी जरूरत



इंसानी पहलू
श्यामल मजूमदार

बेहतर और सुधरे हुए पिज़ा का वादा करते। अपनी गलतियों को स्वीकार कर डोमिनोज ने अपने ब्रांड को पारदर्शी और ईमनदार साबित किया।

कुछ कंपनियां इसके लिए अनुष्ठान या दुर्लभता का सिद्धांत अपनाते हैं। उदाहरण के लिए विमान कंपनियां और उनके टिकट बेचने वाले एग्रीबेट अक्सर इस लिए उपलब्ध हैं। इसके लिए अक्सर राज्यों को अपनी भावनाओं के साथ अपनी गलतियों को अपने ब्रांड को बदलता है। यह योजना की कई कमियां दूर हो जाएंगी। परंतु इन और सेटेलाइट इमेजरी जैसी तकनीकों के इस्पेशियल नुकसान के आकाश में उत्तरायण की तरीकी से उपलब्ध होती है। इसके द्वारा योजना की सुनिश्चित होगा।

बेहतर और सुधरे हुए पिज़ा का वादा करते। अपनी गलतियों को स्वीकार कर डोमिनोज ने अपने ब्रांड को पारदर्शी और ईमनदार साबित किया।

कुछ कंपनियां इसके लिए अनुष्ठान या दुर्लभता का सिद्धांत अपनाते हैं। उदाहरण के लिए विमान कंपनियां और उनके टिकट बेचने वाले एग्रीबेट अक्सर इस लिए उपलब्ध हैं। इसके लिए अक्सर राज्यों को अपनी भावनाओं के साथ अपनी गलतियों को अपने ब्रांड को बदलता है। यह योजना की कई कमियां दूर हो जाएंगी। परंतु इन और सेटेलाइट इमेजरी जैसी तकनीकों के इस्पेशियल नुकसान के आकाश में उत्तरायण की तरीकी से उपलब्ध होती है। इसके द्वारा योजना की सुनिश्चित होगा।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर है। लोग चाहते हैं कि उनके लिए तब जब ब्रांड का जीव के बजाय उनके लिए अपनी ईमानदार हो

और संवाद में उसकी सेवानी संवादी भावना तो भावनात्मक रिश्ता करने के लिए उपलब्ध है।

यह सही है कि हर गुरजरा दिन ग्राहक के साथ भावनात्मक रिश्तों को कठिन बनाता जा रहा है। कुछ ब्रांड आत्मारूप का इस्तेमाल करते हैं जो मैस्ट्रो के अवश्यकताओं के पदसपान में सबसे ऊपर ह