

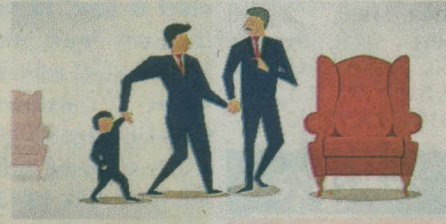
વિકસીત દેશોની GDPમાં ફેમિલી બિઝનેસનો 70% હિસ્સો ફેમિલિ બિઝનેસ જાળવી રાખવો હવેના યુગમાં પડકાર

મો ટાભાગના વિકાસશીલ અને વિકસીત દેશોની જીડીપીમાં ફેમિલી બિઝનેસોનું યોગદાન 70 ટકાથી વધારે છે. ભારતના કિસ્સામાં આ યોગદાનની ટકાવારી ઘણી વધારે છે કારણ કે લગભગ દરેક નાના ઉદ્યોગો કુટુંબ દ્વારા સંચાલિત થાય છે, તેથી ફેમિલી બિઝનેસ દ્વારા સામનો કરવામાં આવતી સમસ્યાઓ/ મુદ્દાઓ એ અન્ય કોઈપણ બિઝનેસ એન્ટિટીથી તદ્દન ભિન્ન હોય છે. કોઈ પણ ફેમિલિ બિઝનેસમાં ટ્રાન્ઝિશન સમગ્ર જીવનભરનો નિર્ણય છે અને તેમના દ્વારા સામનો કરવામાં આવતો કદાચ આ જ સંભવતઃ સૌથી મોટો પડકાર છે. લગભગ 43% બિઝનેસએ ઉત્તરાધિકારીની કોઈ યોજના બનાવી નથી. ભારત પાસે કોટુંબિક માલિકીના વ્યવસાયો સફળતાપૂર્વક સત્તાના હસ્તાંતરણમાંથી પસાર થયાના ઐતિહાસિક પુરાવા ઘણા ઓછા છે. તેમાંથી મોટાભાગના વ્યવસાયો માટે નિર્ણાયક મુદ્દો એ અનુગામીની યોજનાનો અમલ કરવાનો છે અને વ્યૂહરચના બનાવવાનો નથી.

ઉત્તરાધિકારીની યોજનામાં લાંબા આયુષ્યની ખાતરી કરવી જોઈએ, કારણ કે જે વ્યૂહરચના અપનાવવામાં આવશે અને તેમાંથી અપેક્ષિત પરિણામો યોગ્ય સમયે તમામ હિસ્સેદારોને પ્રાપ્ત થાય તે બાબત મહત્વપૂર્ણ છે. કોટુંબિક વ્યવસાયના મૂળભૂત મૂલ્યોની આસપાસ ગોઠવાયેલી સાતત્યની યોજના, આગળ જતા વ્યવસાયના વિકાસ માટે આધારસ્તંભ પુરો પાડશે. તે ભવિષ્યની પેઢીઓની અવરોધરહિત ટ્રાન્ઝિશન માટેની મોટી ભૂમિકાઓ અને જવાબદારીઓ માટે અનુગામીને પણ તૈયાર કરશે.

ભારતના 89% કોટુંબિક વ્યવસાયોમાં કુટુંબના મૂલ્યો અને વ્યવસાયના ઉદ્દેશ્ય પર સહમત થવાની સ્પષ્ટ સમજ છે. જ્યારે વૈશ્વિક સ્તરે આ પ્રમાણ સરેરાશ 79% જેટલું છે.

ઉત્તરાધિકારીની યોજના તૈયાર કરવા માટેની કેટલીક માર્ગદર્શિકા નીચે મુજબ છે.



ઉત્તરાધિકારીની યોજના વહેલી શરૂ કરો: એવું કહ્યા વગર ચાલે જ નહીં કે ટ્રાન્ઝિશનની યોજનાની વહેલી શરૂઆત કરવી એ કંપની અને સંબંધિત હિસ્સેદારો માટે વધુ સારી બાબત છે. એક આદર્શ માપદંડ તરીકે, આ યોજના વાસ્તવિક રીતે સત્તાના હસ્તાંતરણના ઓછામાં ઓછા દસ વર્ષ પહેલાં શરૂ થવી જોઈએ. લાંબા સમયગાળા સુધીના ઉત્તરાધિકારીની યોજના અનુગામીને વેપારની યુક્તિઓ શીખવા પૂરતો સમય આપી શકે છે.

નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં કુટુંબના સભ્યો અને મેનેજમેન્ટના વિવિધ વિભાગોને શામેલ કરો: ખાસ કરીને કુટુંબના સભ્યો અને મેનેજમેન્ટના મુખ્ય લોકો સાથે સલાહ સૂચનની પ્રક્રિયા કર્યા વગર ઉત્તરાધિકારીની યોજના બનાવવી એ વિવાદ ઉત્પન્ન કરી શકે છે. આ બાબતે જાહેરાત કરતા પહેલા આંતરીક અને બાહ્ય સ્તરે કંપનીઓ અને હિતધારકો-હોદ્દેદારો સાથે ચર્ચા કરવી ફાયદાકારક રહે છે.

તમારા અનુગામી(ઓ)ને તાલીમ આપો: કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો માટે પોતાના નિયંત્રણો જતા કરવામાં અને અન્યને નિર્ણય લેવાની સત્તા આપવી મુશ્કેલ થઈ શકે છે, ખાસ કરીને આવું જ્યારે અનુગામી કુટુંબમાંથી ન હોય; તાલિમના લાંબા ગાળાના પરિણામો હંમેશાં તમામ હોદ્દેદારોના હિતમાં હોય છે.

નિષ્ણાતોની મદદ મેળવવી: અનુગામીની યોજનામાં નિષ્ણતા બહુ જ મોંઘી પડે છે. તેથી, અનુગામી યોજના હાથ ધરવા માટે પ્રખ્યાત નિષ્ણાતોની મદદ લેવી હંમેશા સારી રહે છે. અસરકારક વ્યૂહરચના ઘડવા માટે કાયદા, એકાઉન્ટન્સી, ફાઈનાન્સ અને મેનેજમેન્ટ ક્ષેત્રના નિષ્ણાતોની મદદ લેવી જોઈએ.