రాయితీలు... కార్పొరేట్ డిస్కౌంట్లు.. కొవిడ్-19 పోరాటయోధులకు ఆఫర్లలాంటివీ ఉన్నాయి.

వరకూ తగ్గింపును ప్రకటించింది.

జీఎంఆర్ వెబినార్

వ్యాపార కుటుంబాలను సంఘటితంగా ఉంచడం ఎలా?

ఈనాడు, హైదరాబాద్: తరాలు మారినప్పుడు వ్యాపార కుటుంబాలను సంఘటితంగా ఉంచడం ఎలా? అనేది పెద్ద సవాలు. దీర్ఘకాలంలో కుటుంబ ఐక్యతను కొనసాగించటం సాధ్యమేనా? కుటుంబ వ్యాపార సంస్థలు ఈ విషయంలో ఏవిధంగా వ్యవహరించాలి... అనే అంశంపై జీఎంఆర్ గ్రూపునకు చెందిన పరంపర ఫ్యామిలీ బిజినెస్ ఇన్‌స్టిట్యూట్ (పీఎఫ్‌బీఐ) నిర్వహించిన వెబినార్‌లో వక్తలు ఆసక్తికరమైన విశ్లేషణ అందించారు. పీటర్ లీవ్ అసోసియేట్స్ వ్యవస్థాపక ఛైర్మన్ పీటర్ లీవ్ సమన్వయకర్తగా వ్యవహరించిన ఈ చర్చా కార్యక్రమంలో ఫ్రెంచి రిటైల్ కంపెనీ అయిన ఆఛన్ హైపర్‌మార్కెట్స్ యజమాని అయిన ములీజ్ కుటుంబానికి చెందిన 5వ తరం సభ్యుడు ఆంటోనీ మయాద్ పాల్గొని ఆసక్తికరమైన అంశాలు ప్రస్తావించారు.

- కుటుంబ వ్యాపార సంస్థల్లో వాటాలను ఒకరిద్దరి చేతుల్లో కేంద్రీకరించటానికి బదులు కుటుంబ సభ్యులందరికీ వాటాలు ఇవ్వటం మేలు. తద్వారా అందరినీ వ్యాపార సంస్థలో భాగస్వాములను చేసినట్లు అవుతుంది. దానివల్ల వారంతా వ్యాపారానికి తమ వంతుగా ఏవిధంగా మేలు చేయగలుగుతామనే ఆలోచన చేస్తారు.
- సంస్థాగత నిర్మాణం, వ్యూహం కంటే.... మనం అందరం కలిసి ఉండాలి, తద్వారా తమకు, తమ సంస్థకు మేలు జరుగుతుంది- అనే ఆలోచనా సంస్కృతిని పెంపొందించాలి.
- ములీజ్ కుటుంబం తమ వ్యాపార సంస్థ వ్యవహారాల పర్యవేక్షణకు ఏడుగురు సభ్యులతో ఫ్యామిలీ కౌన్సిల్‌ను ఎంచుకుంటుంది. కుటుంబ సభ్యులందరికీ వారికి ఉన్న నైపుణ్యాల ప్రకారం తమ సంస్థల్లో బాధ్యతలు అప్పగిస్తారు.
- కుటుంబ సభ్యులు కొత్త వ్యాపారాలు చేపట్టటానికి ముందుకు వస్తే అందుకు వారిని ప్రోత్సహించే సంప్రదాయాన్ని అనుసరించారు. తద్వారా పదేళ్ల కాలంలో 45 మంది కుటుంబ సభ్యులు తమ సొంత వ్యాపారాలు నిర్మించుకోగలిగారు.
- వ్యాపార కుటుంబాలు 'ఫ్యామిలీ కేరింగ్' పద్ధతిని పాటించాలి. కుటుంబ సభ్యులందరికీ తమ అభిప్రాయాలను వ్యక్తపరిచే అవకాశం ఉండాలి. వ్యాపారం కష్టాల్లో చిక్కుకున్నప్పుడు పరస్పరం సోదరభావాన్ని ప్రదర్శించాలి.

గుర్రాలు రెండూ ఒకే వేగంతో సాగినప్పుడే పొలాన్ని నేరుగా దున్నగలం. అలాగే కుటుంబ సభ్యుల మధ్య సమన్వయం ఉంటేనే కుటుంబ వ్యాపార సంస్థలు మెరుగైన పనితీరును ప్రదర్శించగలుగుతాయి- అని మయాద్ తన విశ్లేషణ ముగించారు. జీఎంఆర్ గ్రూపు ఛైర్మన్ జీఎం రావు, ఇతరులు ఈ చర్చలో పాల్గొన్నారు.