

## కుటుంబ వ్యాపారంలో సమస్యలు - మెలకువలు

కుటుంబ వ్యాపారంలో ఎన్నో అనుకూలతలున్నాయి. స్థాపకుడు తన కుటుంబసభ్యులని కలుపుకొని వాళ్ళ నైపుణ్యాలు, శ్రమ కూడగట్టుకుని, వ్యాపార విజయానికి దక్షతతో ఒక భవిష్యత్ దృష్టితో పనిచేస్తాడు. ఎన్నో కుటుంబ వ్యాపారాలు చింకి పాతల యజమానులు స్థాపించి కోటికి పడగలెత్తిన శ్రీమంతులయ్యారు. విజయవంతమైన కుటుంబ వ్యాపారాలు చాలా చిన్న స్థితినించి మొదలయ్యినవే ఎక్కువ. Rags to Riches.

అయితే విశ్వ వ్యాప్తం గా కుటుంబ వ్యాపారాలు కొన్ని సామాన్యమైన క్లిష్ట సమస్యలని ఎదుర్కొంటాయి. ఈ సమస్యల్లో చాలా మటుకు ముందుగా ఊహించ దగినవే.

వీటిని సమర్థవంతం గా పరిష్కరించుకో లేక పోవటం వల్లనో, అశ్రద్ధ చేయటం వల్లనో, అధికంగా కుటుంబ వ్యాపారాలు ముందుతరాలకి బదిలీ కావటంలేదు. కేవలం 30% మొదటి తరం నించి రెండో తరానికి, అంటే 70% కనుమరుగై పోతున్నాయి- తోబుట్టువుల దశలో విడిపోవటమో, మూసివేయటమో జరుగుతోంది . అపై మూడు నాలుగో తరాలకి ఇంకా తక్కువగా చేతులు మారుతున్నాయి. 4% కంటే నాలుగో తరం దాటి వెళ్ళటం లేదు. అంటే 96% కుటుంబ వ్యాపారాలు 4 వ తరం దాటటంలేదు.

హిందీ లో అయితే 'హవేలికా ఉమర్ సాల్ సాల్' అంటే రాజమహల్ ఆయుర్షాయం అరవై ఏళ్ళు. సాధారణంగా రాజవంశాలు మూడో తరంలో చాలవరకు అంతరిస్తూవుంటాయి. అందుకే ఇంగ్లీషులో 'shirt sleeves to shirt sleeves in third generation' అనే సామెత వచ్చింది. మొదటి తరంలో చింకి పాతలతో మొదలయ్యి మూడో తరంలో చింకి పాతలు అన వచ్చు.

తరతరాలుగా కొన సాగక పోవటానికి కారణాలు కుటుంబం లో కలహాలు, వ్యాపారాభివృద్ధి కుంటుపడటం.

కుటుంబంలో ఆధిపత్యం పోరువల్ల ఎక్కువ జీతాలు, లాభాలలో వాటా, డివిడెండ్లు తీసుకోవటం, పనికి అర్హతలు లేకపోయినా ఉద్యోగాలు జన్మ హక్కుగా భావించటం వంటివి. కుటుంబం ఒక జీవగ్రామ అన్నివిధాల త్యాగాలు, ఉపకృతులు అందించే బదులుగా, ఒక గుదిబండలాగ తయారవుతుంది.

అంతే కాక కుటుంబం పెరిగినంత వేగంగా వ్యాపారం పెరగక పోవటంవల్ల, ఆదాయం తక్కువ మనుషులు ఎక్కువ అవుతారు, ఒక కుటుంబం పెళ్ళిళ్ళు పిల్లలు వల్ల అనేక కుటుంబాలవతాయి.

వ్యాపారాభివృద్ధికి తగిన చర్యలు తీసుకోవాలి. వ్యూహాత్మక ప్రణాళిక **Strategic Planning** మార్కెట్ లో నిలదొక్కుకునేందుకు, సంకేతిక అభ్యుదయ చర్యలు వంటివి చేపట్టాలి. నైపుణీకరణ **Professionalization** చేపట్టాలి. బయటి సలహాదారుల సేవలు తీసుకోవాలి.

ఇంకో విషయం ఏమంటే, యాజమాన్యం **ownership and management** కూడా, **(single owner)** ఏకైక యజమాని నుండి తోబుట్టువుల చేతుల్లోకి ఆతర్వాత వాళ్ళ సంతానం చేతుల్లోకి మారుతుంటుంది. ఇది ఒక సంక్లిష్టత.

ఈ విధమైన కుటుంబ, వ్యాపార - యాజమాన్య విషయాలలో మార్పులు చక్కగా సమర్థవంతం గా నిర్వహించాలంటే, కుటుంబంలోను, వ్యాపారంలోను వ్యవస్థీకృత మార్పులు తీసుకు రావాలి. ఇటువంటి విధానాన్ని కుటుంబ పాలనాపద్ధతి **family governance** అంటారు.

కుటుంబంలో అందరు సభ్యులందరు చర్చా వేదికలు- ఫామిలీ కౌన్సిల్, ఓనర్స్ కౌన్సిల్ వంటివి, వ్యాపారంలో బోర్డ్, ఏర్పరచుకొని --నిర్ణయాలు తీసుకొనే పద్ధతులు, నియామకాలు, పాలసీలు ఏర్పరచుకోవాలి. ఇటువంటి పాలనా సూత్రాలు క్రోడీకరించుకొని రాసుకునే విధాన గ్రంథమే కుటుంబ రాజ్యాంగం **Family Constitution or Family Charter** అంటారు. ప్రతీ కుటుంబ వ్యాపారానికి ఇటువంటి రాజ్యాంగం మార్గ దర్శికం ఉంటుంది.

ముఖ్యంగా వారసత్వ విధానం చాల వివాద భూయిష్టం. ఇంకా ఎన్నో సంక్లిష్టతలతో కూడుకొన్నది. ఇప్పుడు తొందరేముందని కుటుంబ యజమానులు వాయిదా వేస్తుంటారు. వ్యాపారం కుటుంబంలో కొనసాగాలి అంటే వారసత్వ ప్రణాళిక **succession planning** ఎంతత్వరగా అయితే అంత ముందుగా మొదలు పెట్టాలి. ఈ వారసత్వ ప్రణాళిక కుటుంబ రాజ్యాంగములో నిక్షిప్తం చెయ్యాలి.

ఒక చెట్టు పాతడానికి శ్రేష్ఠమైన కాలం 20 యేళ్ళ క్రితం. తర్వాత శ్రేష్ఠం, ఇవ్వాలే. "Best time to plant a tree is 20 years back, next best time is today" అనే చైనీస్ సామెత ఈ సందర్భంలో గుర్తు పెట్టుకోవాలి