

## अध्याय – २

### सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग

सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग (एमएसएमई) हमारी अर्थव्यवस्था की रीढ़ है और किसी भी देश की आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह दुनिया भर में स्वीकार किया जाता है कि सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग किसी राष्ट्र के आर्थिक और सामाजिक विकास में महत्वपूर्ण योगदान देते हैं। भारत में सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग सेक्टर कुल विनिर्माण उत्पादन का 45%, कुल निर्यात का 40%, सकल घरेलू उत्पाद का 6% योगदान देता है। यह 8 करोड़ से अधिक लोगों को रोजगार देता है और 8000 से अधिक उत्पादों का उत्पादन करता है। यह न केवल अपने आदान-प्रदान के साथ बड़े उद्योगों का समर्थन करता है बल्कि ग्रामीण अर्थव्यवस्था का समर्थन करके राष्ट्र के समावेशी विकास को सुनिश्चित करता है। अधिकांश सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग ग्रामीण क्षेत्रों में स्थित हैं और ग्रामीण जनशक्ति को रोजगार देते हैं।

सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग अधिनियम 2006 के अनुसार सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग का वर्गीकरण			
मानदंड: प्लांट और मशीनरी में निवेश			
वर्गीकरण	सूक्ष्म	लघु	मध्यम
विनिर्माण उद्यम	निवेश < ₹ 25 लाख	निवेश < ₹ 5 करोड़	निवेश < ₹ 10 करोड़
सेवा उद्यम	निवेश < ₹ 10 लाख	निवेश < ₹ 2 करोड़	निवेश < ₹ 5 करोड़
जून 2020 में लागू किया गया सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग का वर्गीकरण			
मानदंड: निवेश और वार्षिक कारोबार			
वर्गीकरण	सूक्ष्म	लघु	मध्यम
विनिर्माण उद्यम और सेवा उद्यम	निवेश < 1 करोड़ और टर्नओवर < 5 करोड़	निवेश < ₹10 करोड़ और टर्नओवर < 50 करोड़	निवेश < 20 करोड़ और टर्नओवर < 100 करोड़

## भारतीय अर्थव्यवस्था के लिए एमएसएमई का महत्व

1. **रोजगार:** यह कृषि के बाद दूसरा सबसे बड़ा रोजगार सृजन क्षेत्र है। यह भारत में लगभग 120 मिलियन व्यक्तियों को रोजगार प्रदान करता है।
2. **जीडीपी में योगदान:** देश के भौगोलिक विस्तार में लगभग 36.1 मिलियन यूनिट के साथ MSMEs विनिर्माण GDP का 6.11% और सेवा गतिविधियों से GDP का 24.63% योगदान देता है। MSME मंत्रालय ने जीडीपी में अपना योगदान 50 तक बढ़ाने का लक्ष्य रखा है भारत के रूप में 2025 तक% \$ 5 ट्रिलियन अर्थव्यवस्था बन जाता है।
3. **निर्यात:** यह भारत से कुल निर्यात का लगभग 45% योगदान देता है।
4. **समावेशी विकास:** MSMEs विशेष रूप से समाज के कमजोर वर्ग के लोगों को ग्रामीण क्षेत्रों में रोजगार के अवसर प्रदान करके समावेशी विकास को बढ़ावा देते हैं। उदाहरण के लिए: खादी और ग्राम उद्योगों को प्रति व्यक्ति कम निवेश की आवश्यकता होती है और ग्रामीण क्षेत्रों में बड़ी संख्या में महिलाओं को रोजगार मिलता है।
5. **वित्तीय समावेशन:** टियर- II और टियर- III शहरों में छोटे उद्योग और खुदरा व्यवसाय लोगों के लिए बैंकिंग सेवाओं और उत्पादों का उपयोग करने के अवसर पैदा करते हैं।
6. **नवप्रवर्तन को बढ़ावा देना:** यह नवोदित उद्यमियों को रचनात्मक उत्पादों का निर्माण करने का अवसर प्रदान करता है, जो व्यावसायिक प्रतिस्पर्धा और ईंधन की वृद्धि को बढ़ावा देते हैं।
7. **“मेक इन इंडिया” को संभव बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है:** मेक इन इंडिया 'की स्थापना के बाद, भारत के प्रधान मंत्री द्वारा एक हस्ताक्षर पहल, एक नए व्यवसाय को शामिल करने की प्रक्रिया को आसान बनाया गया है। चूंकि एमएसएमई इस सपने को एक संभावना बनाने में रीढ़ है, इसलिए सरकार ने वित्तीय संस्थान को एमएसएमई क्षेत्र में उद्यमों को अधिक ऋण देने का निर्देश दिया है।

## भारत में सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग की समस्याएं;

भारत के सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग के उद्यमियों को विभिन्न प्रकार की समस्याओं का सामना करना पड़ता है | इन समस्याओं को दो तरह से पढ़ा जा सकता है :

1. आंतरिक समस्याएं

## 2. बाहरी समस्याएं

### 1. आंतरिक समस्याएं

1. **एक हाथ में प्रबंधन:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग आमतौर पर एक एकल व्यक्ति द्वारा प्रबंधित किया जाता है जो उद्यम का मालिक होता है। किसी एक व्यक्ति के लिए व्यावसायिक गतिविधि में हर गतिविधि का प्रबंधन करना बहुत मुश्किल है।
2. **वित्त की कमी:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग व्यवसाय शुरू करने से लेकर व्यवसाय के संचालन तक अलग अलग तरह की वित्त की समस्या का सामना करते हैं।
3. **दीर्घकालिक दृष्टि की कमी:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग आमतौर पर उचित योजना और दीर्घकालिक दृष्टि के बिना शुरू किए जाते हैं। इस वजह से, वे अर्थव्यवस्था में विमुद्रीकरण, जीएसटी और कोविड -19 जैसे झटकों का सामना करने में विफल रहते हैं।
4. **कर्मचारियों से जुड़ी समस्याएं:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग को श्रमिक समस्याओं का सामना करना पड़ता है क्योंकि वे पेशेवर रूप से कुशल कर्मचारियों को नियुक्त नहीं कर सकते। अकुशल कर्मचारियों को भी वेतन देना, सही तरह से उनसे काम लेना उनसे नहीं हो पाता है।
5. **अपर्याप्त प्रबंधन प्रणाली और आंतरिक नियंत्रण:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग में पर्याप्त प्रबंधन प्रणाली नहीं होती है। आंतरिक नियंत्रण के लिए भी कोई प्रयोजन नहीं किया जाता की उद्योग के अंदर विभिन्न गतिविधियों को संचालित कैसे किया जायेगा।
6. **सामरिक विचारों का अभाव:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग वित्तीय संसाधनों में बहुत समृद्ध नहीं हैं और वे अनुसंधान और विकास में ज्यादा खर्च नहीं कर सकते हैं। जिसकी वजह से नवाचारों और नए आयामों को वो सही तरह से देख और समझ नहीं पाते।
7. **खराब संगठनात्मक संरचना:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग के पास स्पष्ट संगठनात्मक संरचना नहीं होती है जिसकी वजह से वे प्रबंधन और कार्यों के नियोजन को कुशलता से नहीं कर पाते हैं। अव्यवस्थित काम काज के तरीकों के कारण वे पीछे रह जाते हैं।

## 2. बाहरी समस्याएं

- 1. पूंजी और वित्तपोषण की कमी:** सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योगों के पास अपने दिन के कारोबार को चलाने के लिए पूंजी की कमी है। अधिकांश लघु व्यवसाय उद्यमियों के पास पर्याप्त दीर्घकालिक या अल्पकालिक धन नहीं होती है। इसलिए, निश्चित परिसंपत्तियों के साथ-साथ कार्यशील पूंजी की कमी होती है। कम कार्यशील पूंजी के कारण कच्चे माल की पूर्ति नहीं कर पाते हैं वे सीजन के दौरान थोक में खरीद नहीं सकते हैं।
- 2. बिजली, पानी, परिवहन जैसे बुनियादी ढाँचे का अभाव:** बिजली की कमी के कारण छोटे व्यवसाय उद्यम अपने संयंत्र की पूरी क्षमता का उपयोग करने में सक्षम नहीं हैं। बिजली की आपूर्ति से संबंधित समस्याएँ जैसे कि लगातार बिजली कटौती, वोल्टेज के स्तर में उतार-चढ़ाव, बिजली लाइनों की सुरक्षा, सिस्टम की बिलिंग और समग्र कामकाज आदि। परिवहन से संबंधित समस्याएँ जैसे हड़तालें और माल ढुलाई शुल्क में वृद्धि आदि छोटे व्यवसायों को प्रभावित करते हैं। अनवरत पानी की उपलब्धता नहीं होना भी एक जटिल समस्या है।
- 3. जटिल श्रम कानून और कुशल श्रम की अनुपलब्धता:** ग्रामीण और अर्ध-शहरी क्षेत्रों में कुशल श्रमिकों की अनुपलब्धता एक बहुत ही बड़ी समस्या है। इन श्रम संबंधी समस्याओं का परिणाम कम उत्पादकता, गुणवत्ता में गिरावट, अपव्यय में वृद्धि और अन्य ओवरहेड लागत में वृद्धि और अंत में इन लघु उद्योगों की लाभप्रदता पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है। इसके अलावा जटिल श्रम कानून छोटे उद्योगों का पालन करना बहुत मुश्किल है।
- 4. विपणन समस्याएं:** किसी भी व्यावसायिक इकाई को माल के प्रभावी विपणन के लिए ग्राहकों की जरूरतों और आवश्यकताओं की गहरी समझ होनी चाहिए। सीमित पूंजी के कारण छोटे व्यवसाय, प्रभावी विपणन रणनीतियों को लागू नहीं कर सकते हैं। सीमित उत्पादों में सौदा करने पर उन्हें अतिरिक्त मार्केटिंग समस्याओं का सामना करना पड़ता है। आगे के छोटे व्यवसाय बिचौलियों पर अत्यधिक निर्भर करते हैं जो अपने उत्पादों के लिए कम कीमत देकर और उनके भुगतान में देरी करके उनका शोषण करते हैं। उचित बुनियादी सुविधाओं की कमी के कारण, छोटी इकाइयां प्रत्यक्ष विपणन गतिविधियां नहीं कर सकती हैं। इसके अतिरिक्त, लघु व्यवसाय इकाइयां विपणन और उत्पाद संवर्धन के क्षेत्रों में बड़े पैमाने पर इकाइयों के साथ प्रतिस्पर्धा नहीं कर सकती हैं और इस प्रकार उन्हें अपने उत्पादों को स्थानीय बाजारों में बेचने के लिए मजबूर किया जाता है। सस्ते आयात से भी उन्हें कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है।

5. **देय राशि के भुगतान में देरी:** अधिकांश एमएसएमई देय और पुनः प्रयोज्य प्रबंधन में समस्या का सामना करते हैं। धन की कमी के कारण, वे समय पर लेनदारों को अपने बकाया का भुगतान करने में विफल रहते हैं। उसी तरह, उनके ग्राहक उन्हें समय पर भुगतान नहीं करते हैं। इससे व्यवसाय में नकदी प्रबंधन की समस्या पैदा होती है।
6. **आउटडेटेड टेक्नोलॉजी:** कुछ छोटे उद्योग कई नवीनतम और उन्नत प्रौद्योगिकी का उपयोग नहीं करते हैं क्योंकि वे इसे अपग्रेड करने का जोखिम नहीं उठा सकते। साथ ही उनके पास ऐसी तकनीक तक आसान पहुंच नहीं है। ऐसी निम्न श्रेणी की तकनीक का उपयोग और तकनीकी जानकारी का अभाव उत्पादों की गुणवत्ता और उत्पादकता को प्रभावित करते हैं। इसके अलावा, छोटे व्यवसाय उत्पादन के पारंपरिक तरीकों का उपयोग करते हैं, इससे उत्पादकता कम हो जाती है और उत्पादन की लागत बढ़ जाती है।
7. **सरकारी योजनाओं के बारे में जानकारी का अभाव:** भारत सरकार ने भारत में सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग के प्रचार और विकास के लिए कई कदम उठाए हैं, लेकिन अधिकांश सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योग उन योजनाओं और पहलों के बारे में जानते नहीं हैं।
8. **वैश्विक प्रतिस्पर्धा:** उदारीकरण, निजीकरण और वैश्वीकरण (एलपीजी) नीतियों के कारण, छोटे व्यवसायों को न केवल बड़े निगमों से बल्कि बहुराष्ट्रीय कंपनियों से भी प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है जो उनके आकार और नियोजित पूंजी के मामले में विशाल हैं। छोटी कंपनियां बड़े उद्योगों की गुणवत्ता मानकों, तकनीकी कौशल, वित्तीय साख और प्रबंधकीय क्षमताओं के खिलाफ प्रतिस्पर्धा नहीं कर सकती हैं।

### भारत सरकार द्वारा सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्योगों की बेहतरी के लिए उठाये गए कुछ महत्वपूर्ण कदम

1. **उदयमी मित्रपोर्टल :** MSMEs को क्रेडिट और हैंडहोल्डिंग सेवाओं की पहुंच में सुधार के लिए SIDBI द्वारा लॉन्च किया गया।
2. **एमएसएमई सम्बंध:** केंद्रीय सार्वजनिक क्षेत्र उद्यमों द्वारा एमएसएमई से सार्वजनिक खरीद के कार्यान्वयन की निगरानी के लिए।
3. **एमएसएमई समधान** -एमएसएमई विलंबित भुगतान पोर्टल — देशभर के सूक्ष्म और लघु उद्यमियों को केंद्रीय मंत्रालयों / विभागों / सीपीएसई / राज्य सरकारों द्वारा विलंबित भुगतान से संबंधित मामलों को सीधे दर्ज करने का अधिकार देगा।

4. **डिजिटल एमएसएमई योजना:** इसमें क्लाउड कम्प्यूटिंग का उपयोग शामिल है, जहां एमएसएमई इंटरनेट का उपयोग करने के साथ-साथ दर्जी-निर्मित आईटी बुनियादी ढांचे का उपयोग करते हैं।
5. **प्रधान मंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम:** यह एमएसएमई मंत्रालय के तहत एक क्रेडिट लिंकड सब्सिडी कार्यक्रम है।
6. **पारंपरिक उद्योगों के उत्थान के लिए फंड की पुनर्निर्मित योजना (SFURTI):** पारंपरिक उद्योगों और कारीगरों को समूहों में संगठित करता है और उनकी मार्केटिंग क्षमता को बढ़ाकर और उन्हें बेहतर कौशल से लैस करके प्रतिस्पर्धी बनाता है।
7. **इनोवेशन, रूरल इंडस्ट्री एंड एंटरप्रेन्योरशिप (ASPIRE) को बढ़ावा देने के लिए एक योजना:** नई नौकरियां पैदा करना और बेरजगारी कम करना, उद्यमिता संस्कृति को बढ़ावा देना, नवीन व्यापार समाधान आदि की सुविधा प्रदान करना।
8. **राष्ट्रीय विनिर्माण प्रतिस्पर्धा कार्यक्रम (NMCP):** अपनी प्रक्रियाओं, डिजाइन, प्रौद्योगिकी और बाजार पहुंच में सुधार करके भारतीय MSMEs के बीच वैश्विक प्रतिस्पर्धा विकसित करना।
9. **सूक्ष्म और लघु उद्यम क्लस्टर विकास कार्यक्रम (MSE-CDP) - उत्पादकता और प्रतिस्पर्धा बढ़ाने के साथ-साथ** MSE की क्षमता निर्माण के लिए क्लस्टर विकास के दृष्टिकोण को अपनाता है।
10. **क्रेडिट लिंकड कैपिटल सब्सिडी स्कीम (CLCSS)** MSMEs के लिए प्रौद्योगिकी के उन्नयन के लिए चालू है।

## व्यावसायिक समूह

व्यावसायिक समूह विशेष रूप से भारत में एक प्रमुख आर्थिक शक्ति हैं। भारत में लगभग 31% उद्योग हैं और भारत में सभी कंपनियों के कुल संपत्ति का लगभग 59% संपत्ति इन व्यावसायिक समूहों के पास हैं। यह आंकड़ा भारतीय संदर्भ में व्यावसायिक समूहों के आर्थिक महत्व पर प्रकाश डालता है और यह समझने के लिए जरूरी है कि वे कैसे काम करते हैं।

व्यावसायिक समूह एक राष्ट्र की अर्थव्यवस्था का एक महत्वपूर्ण हिस्सा हैं और देश के सकल घरेलू उत्पाद में एक प्रमुख योगदानकर्ता हैं। कई विकासशील अर्थव्यवस्थाओं के औद्योगिक परिदृश्य की पहचान उनके विभिन्न व्यावसायिक समूहों द्वारा की जाती है। वे

उन्नीसवीं सदी के उत्तरार्ध में औद्योगिक गतिविधि के उद्भव के बाद से अर्थव्यवस्था का एक अनिवार्य हिस्सा रहे हैं। भारत में, 90% व्यवसाय परिवार के स्वामित्व वाले हैं। उन्होंने सुस्त बाजारों और संस्थानों से अंतराल को भरकर भारतीय अर्थव्यवस्था के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है।

व्यापार समूह संस्कृतियों के बीच एक पुल बनाता है और आपसी विश्वास और विश्वास का निर्माण करने में मदद करता है और देशों के बीच राजनयिक, सांस्कृतिक, शैक्षिक और अन्य संबंधों के साथ काम करते हुए, मेजबान देश के साथ वाणिज्यिक सहयोग को प्रोत्साहित करता है। वे पहली बार बाजार में प्रवेश करने वाली कंपनियों के लिए उपयोगी व्यावसायिक संपर्कों का तैयार नेटवर्क भी प्रदान करते हैं।

## भारत कुछ जाने माने व्यावसायिक समूह

### 1. अदानी समूह

भारत में प्रमुख व्यापारिक घराने में अदानी समूह हैं। अडानी समूह भारत के प्रसिद्ध व्यापारिक घरानों में से एक है। कंपनी का मुख्यालय गुजरात में है। इसकी स्थापना वर्ष 1988 में एक कमोडिटी ट्रेडिंग व्यवसाय के रूप में हुई थी। पहली पीढ़ी के उद्यमी गौतम अडानी, अदानी समूह के संस्थापक और अध्यक्ष हैं। यह एक भारतीय बहुराष्ट्रीय समूह है जो विविध व्यापार क्षेत्रों में काम कर रहा है जिसमें संसाधन, रसद, कृषि व्यवसाय और ऊर्जा क्षेत्र शामिल हैं। अदानी समूह की सहायक कंपनियों में अदानी गैस लिमिटेड, अदानी पोर्ट्स एंड सेज लिमिटेड, अदानी पावर हैं।

### 2. आदित्य बिड़ला ग्रुप

आदित्य बिड़ला ग्रुप 1857 में सेठ शिव नारायण बिड़ला द्वारा स्थापित किया गया था। आदित्य बिड़ला समूह भारत के सबसे अच्छे व्यापारिक घरानों में से एक है। समूह का मुख्यालय वर्ली, मुंबई में है। यह अंतरराष्ट्रीय स्तर पर 120,000 से अधिक कर्मचारियों के साथ 40 देशों में कार्य कर रहा है। आदित्य बिड़ला समूह संयुक्त राज्य अमेरिका के सबसे बड़े एमएनसी में से एक है, जिसमें 95% अमेरिकी कर्मचारी विनिर्माण कार्यों में लगे हुए हैं। यह समूह स्टेपल फाइबर, धातु, सीमेंट (भारत में सबसे बड़ा), फिलामेंट यार्न, ब्रांडेड

परिधान, कार्बन इत्यादि में सक्रिय है। काले, रसायन, उर्वरक, इन्सुलेटर, वित्तीय सेवाएं, दूरसंचार, बीपीओ और आईटी सेवाएं आदि क्षेत्रों में भी इनके कई उद्यम संचालित हैं।

### 3. भारती एंटरप्राइजेज

भारती एंटरप्राइजेज की स्थापना सुनील भारती मित्तल ने वर्ष 1976 में की थी। कंपनी का मुख्यालय नई दिल्ली में है और यह अफ्रीका और एशिया के 16 देशों में चालू है। कंपनी के पास दूरसंचार, कृषि व्यवसाय, वित्तीय सेवाओं और विनिर्माण के क्षेत्र के व्यवसाय हैं। कई क्षेत्रों में इसकी उपस्थिति है लेकिन इसका सबसे बड़ा राजस्व दूरसंचार उद्योग से आता है। कुछ अंतरराष्ट्रीय कंपनियां जैसे सिंगटेल, आईबीएम, एरिक्सन, नोकिया और अल्काटेल-ल्यूसेंट दूरसंचार में कंपनी के वर्तमान प्रमुख भागीदार हैं। इसकी धर्मार्थ शाखा, भारती फाउंडेशन 2,40,000 छात्रों तक पहुँच रहा है और 13 भारतीय राज्यों में 8,000 शिक्षकों के साथ शिक्षा क्षेत्र में क्रांति लाने के लिए काम कर रहा है।

### 4. रिलायंस एडीए ग्रुप

अनिल अंबानी के कारोबार में अपने बड़े भाई मुकेश अंबानी से अलग होने के बाद रिलायंस एडीए ग्रुप अस्तित्व में आया। कंपनी का मुख्यालय नवी मुंबई में है। कंपनी का बाजार पूंजीकरण \$14 बिलियन है और इसकी शुद्ध संपत्ति \$28 बिलियन है। यह समूह भारत और विदेशों में 20,000 से अधिक शहरों और 450,000 गांवों में काम करता है। कंपनी दूरसंचार, वित्तीय सेवाओं, निर्माण, मनोरंजन, बिजली, स्वास्थ्य सेवा, विनिर्माण, रक्षा, विमानन और परिवहन सेवाओं के व्यवसाय में लगी हुई है।

### 5. रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड

रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड की स्थापना धीरूभाई अंबानी ने 1966 में रिलायंस कमर्शियल कारपोरेशन के रूप में की थी। अपने भाई अनिल अंबानी के साथ अपने विभाजन के बाद कंपनी का नेतृत्व अब मुकेश अंबानी कर रहे हैं। यह मुंबई में मुख्यालय रखने वाला एक भारतीय समूह है। रिलायंस भारत में सबसे अधिक लाभ कमाने वाले व्यवसाय समूहों में से है। 2017 में फॉर्च्यून ग्लोबल 500



की सूची में इसे 203 वां स्थान दिया गया है। रिलायंस ने सीमा शुल्क और उत्पाद शुल्क से भारत सरकार के कुल राजस्व में लगभग 5% का योगदान दिया है। कंपनी ऊर्जा, पेट्रोकेमिकल, कपड़ा, प्राकृतिक संसाधन, खुदरा और दूरसंचार के क्षेत्रों में काम कर रही है।

## 6. टाटा समूह

टाटा समूह एक वैश्विक उद्यम है जो 1868 में जमशेदजी टाटा द्वारा स्थापित किया गया था। भारत में इसका मुख्यालय है, इसमें 100 से अधिक कंपनियां स्वतंत्र रूप से काम कर रही हैं। टाटा समूह दुनिया के छह महाद्वीपों में 100 से अधिक देशों में परिचालन कर रहा है। टाटा संस टाटा कंपनियों के प्रमोटर हैं। कंपनी में 695,000 से अधिक कर्मचारी काम करते हैं। 2016-17 में, सभी टाटा कंपनियों का राजस्व 100.39 बिलियन डॉलर था। महत्वपूर्ण पैमाने वाली टाटा कंपनियों में टाटा स्टील, टाटा मोटर्स, टाटा कंसल्टेंसी सर्विसेज, टाटा पावर, टाटा केमिकल्स, टाटा ग्लोबल बेवरेजेज, टाटा टेलीसर्विसेज, टाइटन, टाटा कम्युनिकेशंस और इंडियन होटल्स शामिल हैं।

## भारतीय व्यवसायों में समकालीन रोल मॉडल

### किरण मजूमदार शॉ:

"मैं वास्तव में मानता हूँ कि उद्यमशीलता विफलता का सामना करने, असफलता का प्रबंधन करने और असफल होने के बाद सफल होने के बारे में है।"

किरण मजूमदार एक भारतीय उद्यमी हैं। वह बायोकॉन लिमिटेड की अध्यक्ष और प्रबंध निदेशक हैं, जो बंगलौर स्थित एक जैव प्रौद्योगिकी कंपनी है। किरण मजूमदार शॉ का जन्म-23 मार्च, 1953 को बैंगलोर, भारत में हुआ था। मजूमदार-शॉ ने शहर के बिशप कॉटन गर्ल हाई स्कूल (1968) से अपनी स्कूली शिक्षा पूरी की। वह मेडिकल स्कूल में दाखिला लेना चाहती थी लेकिन उन्होंने कुछ कारणों से बायोलॉजी अपना लिया और माउंट कार्मेल कॉलेज, बैंगलोर यूनिवर्सिटी 1973 से बीएससी जूलॉजी ऑनर्स कोर्स पूरा किया। बाद में उन्होंने मेलबर्न यूनिवर्सिटी 1975 में बैलरेट कॉलेज से पोस्ट ग्रेजुएशन किया।

उन्होंने मेलबोर्न में एक शराब बनानेवाला कंपनी में प्रशिक्षक के रूप में काम किया उन्होंने कुछ समय तक जुपिटर ब्रुअरीज लिमिटेड, कलकत्ता में तकनीकी सलाहकार के रूप में और 1975 और 1977 के बीच स्टैंडर्ड मार्किंग्स कॉर्पोरेशन, बड़ौदा में तकनीकी प्रबंधक के रूप में भी काम किया।

उन्होंने 1978 में बायोकॉन की शुरुआत की और एक औद्योगिक एंजाइम विनिर्माण कंपनी के रूप में बायोकॉन को आगे बढ़ाया | मधुमेह, ऑन्कोलॉजी और ऑटो-प्रतिरक्षा रोगों पर शोध के साथ पूरी तरह से एकीकृत जैव-फार्मास्युटिकल कंपनी के विकास को गति दी | फार्मा सेक्टर में उनके अग्रणी काम के लिए उन्हें कई पुरस्कारों से नवाजा है, जिसमें 1989 में प्रतिष्ठित पद्म श्री और 2005 में भारत सरकार की ओर से पद्म भूषण शामिल हैं | उन्हें हाल ही में टाइम पत्रिका के दुनिया के 100 सबसे प्रभावशाली लोगों में नामित किया था। वह दुनिया की 100 सबसे शक्तिशाली महिलाओं की फोर्ब्स सूची और बिजनेस लिस्ट में फाइनेंशियल टाइम्स की शीर्ष 50 महिलाओं में शामिल हैं | वह प्रतिष्ठित इंडियन स्कूल ऑफ बिजनेस और इंडियन इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी हैदराबाद के बोर्ड ऑफ गवर्नर्स की सदस्य भी हैं

#### **मूल्य:**

- अपने आप में विश्वास
- नेतृत्व क्षमता
- दूर-दृष्टि
- असफलताओं से निडर

#### **व्यवसाय दर्शन:**

- व्यापार में नैतिकता
- कार्य में शुद्धता
- गुणवत्ता पर जोर

#### **व्यवहार अभिविन्यास:**

- साहसिक
- मुश्किलों का डटकर मुकाबला करना
- व्यापारिक नागरिकता

### ऐश्वर्या नायर:

उनके अनुसार वह अपने दादा से प्रेरित थीं और हौसले से स्पष्ट रूप से कहती हैं, हम हमारे दादाजी हमारी प्रेरणा हैं | बेकरी विभाग में ऐश्वर्या ने अपनी प्रतिभा को भुनाने के साथ, खाद्य और पेय विभाग में पेस्ट्री प्रदर्शनियों आयोजन करके लगातार नवाचार कर रही है। वह हमेशा से ही एक रचनात्मक स्वभाव की हैं। और उनके परिवार ने उसे सही समय पर पहचान लिया और उनको भोजन और पेय व्यवसाय की ध्यान देने का मौका दिया |

उन्होंने न्यूयॉर्क शहर के मैडेरिनल ओरिएंटल होटल में बेकिंग के लिए अपना हुनर तराशा जहाँ उन्होंने अमेरिका के पाक इंस्टीट्यूट ऑफ पाक के पाक कला प्रबंधन में अपने विशेष कोर्स के बाद जल्द ही काम किया। वह समूह के लिए शराब अधिग्रहण के लिए भी जिम्मेदार है, वह भारत में कंपनी की सभी संपत्तियों में वाइन व्यवसाय की मेजबानी करती है। वह दो अंतर राष्ट्रीय फाइन डाइनिंग ब्रांड्स, मेगु और ले सिर्के के साथ भी काम कर रही हैं और दोनों को नई दिल्ली के द लीला पैलेस में लॉन्च किया गया।

### मूल्य:

- सीखने की ललक
- परिवार के सदस्यों से प्रेरणा
- सफलता की कुंजी के रूप में नवाचार

### व्यवसाय दर्शन:

- कर्मचारियों के साथ अच्छा व्यवहार

- सामाजिक भलाई
- नैतिक व्यापार

### व्यवहार अभिविन्यास:

- विनम्रता
- सादगी
- खुले विचारों वाली

### डॉ. स्वाति पीरामल:

स्वाति ए पीरामल, पिरामल लाइफ साइंसेज लिमिटेड की उपाध्यक्ष और पिरामल हेल्थकेयर लिमिटेड की निदेशक हैं।

डॉ. पीरामल को भारत के सर्वोच्च नागरिक सम्मान में से एक पद्मश्री पुरस्कार भारत के राष्ट्रपति सुश्री प्रतिभा पाटिल से 4 अप्रैल, 2012 को प्राप्त किया था | उन्हें आठ बार भारत की 25 सबसे शक्तिशाली व्यवसायी महिलाओं में से एक के रूप में नामित किया गया था और अब सबसे शक्तिशाली महिलाओं के हॉल ऑफ फेम की सदस्य हैं। वह 2009-10 में एपेक्स चैंबर ऑफ कॉमर्स एसोचैम की प्रमुख बनने वाली 90 साल में पहली महिला थीं। उन्होंने सार्वजनिक स्वास्थ्य सेवाओं और अन्य परियोजनाओं में नवाचारों के लिए योगदान दिया है।

वह स्वास्थ्य से संबंधित सार्वजनिक नीति का हिस्सा रही हैं, जिसके कारण बड़े नीतिगत परिवर्तन हुए जो बीमारियों के प्रसार को कम करने में मदद करते हैं। डॉ स्वाति पिरामल व्यापार, योजना, पर्यावरण, कला, महिलाओं के उद्यमिता, राष्ट्रीय एकीकरण और क्षेत्रीय विकास के लिए भारत सरकार की सार्वजनिक नीति विशेषज्ञ समितियों में भी कार्य करती हैं। डॉ पीरामल कई भारतीय और विदेशी व्यापार परिषदों के सदस्य हैं, और उन्होंने कई भारतीय और अंतर्राष्ट्रीय पुरस्कार प्राप्त किए हैं।

**मूल्य:**

- समाज की बेहतरी में योगदान
- मदद के लिए हाथ बढ़ाना
- विनम्रता

**व्यवसाय दर्शन:**

- सफलता के मंत्र के रूप में नवाचार
- नैतिक व्यवसाय

**व्यवहार अभिविन्यास:**

- मेहनती
- हठ
- उत्साह
- आत्मविश्वास

**प्रवीण मेश्राम - भारत इलेक्ट्रिकल्स:**

यह नागपुर में एक निम्न मध्यम वर्गीय परिवार से आते हैं। बहुत कम उम्र से, यह किसी के नीचे काम करने के बजाय अपना खुद का व्यवसाय करना चाहते थे। उन्होंने 1998 में नागपुर विश्वविद्यालय से मैकेनिकल इंजीनियरिंग में डिप्लोमा हासिल किया और अपने पिता की छोटी इलेक्ट्रिकल रिपेयरिंग की दुकान से जुड़ गए जहाँ उन्होंने इलेक्ट्रिकल रिपेयरिंग और उपकरण स्थापना और नेटवर्क बनाने में महारत हासिल की।

उन्होंने प्रकाशकों के लिए विज्ञापन बनाने का काम किया , पास की फैक्ट्रियों के लिए प्लास्टिक के बक्से पहुँचाने का काम किया और आखिरी असफलता के बाद 2000 रुपये के वेतन पर इलेक्ट्रीशियन के रूप में काम करने लगे । वर्ष 2006 में वह अपने दोस्त की ट्रांसफॉर्मर फैक्ट्री में गए, जहाँ उन्होंने काम किया । छह महीने के लिए और विनिर्माण प्रक्रिया को समझा । वर्ष 2007 के अंत में, उन्होंने अपने पिता से दो लाख और एक छोटे ट्रांसफॉर्मर विनिर्माण इकाई की स्थापना के लिए अपने मित्र से एक लाख उधार लिया।

उसका पहला ट्रांसफॉर्मर MSEB द्वारा अस्वीकार कर दिया गया था। दो महीने के बाद इसे मंजूरी मिल गई, पहले ट्रांसफॉर्मर की आपूर्ति 25 केवी थी । एक वर्ष में भारत इलेक्ट्रिकल्स ने टर्नओवर में एक करोड़ पार कर लिया । आज उनके पास एक एकड़ भूखंड है जिसमें 25 - 1000 केवी क्षमता के 3000 ट्रांसफॉर्मर बनाने की क्षमता है, लगभग 80 प्रतिशत ट्रांसफॉर्मर एमएसईबी को और शेष छत्तीसगढ़ और एमपी में एसईबी को आपूर्ति किए जाते हैं ।

**उनके दो मध्यवर्ती लक्ष्य हैं:**

- अपने माता-पिता के लिए विदेश यात्रा
- भारत इलेक्ट्रिकल्स के लिए 100 करोड़ रुपये का कारोबार
- वह पिछड़े वर्गों से नई भर्ती करना चाहते हैं और उन्हें प्रशिक्षित करने के लिए तैयार हैं। वह इस नई आगामी परियोजना में उसे भागीदार बनाने के लिए एक चीनी कंपनी के साथ बातचीत कर रहे हैं।

**मूल्य :**

- अपने समुदाय के लिए कुछ करने की इच्छा
- काम करो और कुछ भी पा लो वाली मानसिकता
- दृढ़ निश्चय

**व्यापार के दर्शन:**

- कड़ी मेहनत जल्द या बाद रंग लाती ही है

**व्यवहार उन्मुखीकरण :**

- सहायता करना
- करुण हृदय
- समुदाय और समाज में योगदान करने की इच्छा
- दृढ़ता

### हर्ष भास्कर :कोटा ट्यूटोरियल -

इनकी कहानी पास रंक से राजा बनने की कोई कहानी नहीं है अर्थात उन्हें कैसे सफलता मिली उसकी व्याख्या वे नहीं कर सकते। वह जाटव जाति से है और उनके पास परिवार के चमड़े के जूते बनाने के व्यवसाय में शामिल होने का विकल्प था लेकिन वे विद्रोही स्वाभाव के थे और अपने दम पर कुछ करना चाहते थे। वे पढ़ाई में श्रेष्ठ थे इसलिए उन्हें आईआईटी रुड़की में प्रवेश मिला।

इन्होंने इंजीनियरिंग पूरी की और एक सॉफ्टवेयर डेवलपर के रूप में नोएडा में एचसीएल में शामिल हो गए। नौकरी बहुत नियमित थी जो उन्हें पसंद नहीं आया और इसलिए एक साल बाद उन्होंने सात सहयोगियों के साथ मिलकर आईआईटी दिल्ली कैंपस के पास कटवारिया सराय से सॉफ्टवेयर फर्म शुरू किया। पर यह फर्म तकनीति कमियों के वजह से बंद हो गया। वह इंजीनियरिंग और मेडिकल कोचिंग में कोटा स्थित कैरियर प्वाइंट की फ्रेंचाइजी शुरू करने के लिए आगरा लौटे। तीन साल बाद, उन्होंने अपना खुद का कोचिंग सेंटर लॉन्च किया और इसे कोटा ट्यूटोरियल्स का नाम दिया क्योंकि लोग पहले से ही इसे कोटा इंस्टीट्यूट के नाम से जानते थे। वर्तमान में कोटा कोटा इंस्टीट्यूट दो संरचनाओं का मालिक है, 2000 छात्रों को पढ़ाने की क्षमता के साथ 11 वातानुकूल कक्षाएं 250 छात्रों को समायोजित करने के लिए दो छात्रावास हैं।

इस नए ब्रांड के कोचिंग सेंटर का निर्माण आसान नहीं था, क्योंकि वे जिन छात्रों को स्वीकार करते थे, वे विशेषाधिकार प्राप्त पृष्ठभूमि से थे। अब कोटा ट्यूटोरियल 12 शहरों में है, जिनमें फ्रेंचाइजी के माध्यम से अलीगढ़, देहरादून, भटिंडा शामिल हैं और सालाना राजस्व लगभग 10 करोड़ रुपये है।

**मूल्य :**

- हठ
- धैर्य
- तेजतर्रार

**व्यापार दर्शन:**

- एक अच्छी व्यवसाय योजना हमेशा काम करेगी

**व्यवहार अभिविन्यास:**

- बागी
- प्रतिभाशाली
- टीम भावना

**वंदना लूथरा:**

वंदना लूथरा एक उद्यमी हैं, जो VLCC, भारत की अग्रणी स्लिमिंग, ब्यूटी और फिटनेस ब्रांड की संस्थापक और संरक्षक हैं | उनका व्यवसाय उनके व्यक्तित्व के को दर्शाता है | वे खुद भी स्वस्थ और मजबूत हैं और यही काम उनकी कंपनी भी करती है | उनका विशाल आत्मविश्वास ही उनकी कम्पनी की सफलता का राज है | VLCC का अरब शहरों जैसे अबू धाबी, दुबई और शारजाह में सात आउटलेट्स हैं | मस्कट और बहरीन में वीएलसीसी स्लिमिंग, सौंदर्य और फिटनेस केंद्र हैं | वीएलसीसी केंद्रों की सबसे बड़ी संख्या भारत में के 75 शहरों में हैं | वह अपने व्यावसायिक प्रशिक्षण स्कूल वीएलसीसी इंस्टीट्यूट ऑफ ब्यूटी. हेल्थ एंड मैनेजमेंट के माध्यम से पेशेवर विकास की सुविधा प्रदान करती है, जिसमें वर्तमान में 35 शहरों में 43 परिसर हैं।



सुश्री लूथरा कहती हैं, "एक शिक्षक के रूप में उद्यमी - यह मेरे और चरित्र का वर्णन होने का एक उचित तरीका होगा।" दिल्ली विश्वविद्यालय से स्नातक करने के बाद उन्होंने अपना प्रशिक्षण जर्मनी में पोषण और कॉस्मेटोलॉजी में किया। तब सुश्री लूथरा ने लंदन, म्यूनिख और पेरिस में सौंदर्य, फिटनेस, भोजन और पोषण और त्वचा देखभाल में विशेष पाठ्यक्रम और मॉड्यूल के माध्यम से हुनर सीखे। और फिर वह भारत की राजधानी नई दिल्ली में अपने मध्यवर्गीय घर में लौट आई और पड़ोस के ब्यूटी पार्लर की शुरुआत की।

**मूल्य :**

- अच्छा साफ कारोबार
- विशेषकर महिलाओं का भला करना
- अच्छी सेहत में विश्वास

**व्यापार के दर्शन:**

- स्वस्थ जीवन - सुखी जीवन

**व्यवहार अभिविन्यास :**

- अच्छा संवाद
- स्मार्ट और परिष्कृत
- अच्छा कौशल

## पारिवारिक व्यवसाय

अर्थ:

पारिवारिक व्यवसाय भारतीय अर्थव्यवस्था के साथ साथ दुनिया की अन्य अर्थ व्यवस्थाओं के लिए भी बहुत ज़रूरी रहा है। परिवार व्यवसाय को कई अन्य नामों से भी जाना जाता है जैसे के परिवार नियंत्रित व्यवसाय , परिवार प्रबंधित व्यवसाय , व्यावसायिक घराने इत्यादि

बैरी के अनुसार

"एकल परिवार के सदस्यों द्वारा स्वामित्व नियंत्रण।"

रोसेनब्लट, डे मिक्, एंडरसन और जॉनसन।

"एक एकल परिवार द्वारा अधिकांश स्वामित्व और इसके संचालन में कम से कम दो सदस्यों द्वारा प्रत्यक्ष भागीदारी।"

सरल शब्दों में "एक व्यवसाय को एक पारिवारिक व्यवसाय के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जब इसका स्वामित्व और प्रबंधन एक परिवार इकाई के भीतर केंद्रित होता है"

एक पारिवारिक व्यवसाय को केवल एक व्यवसाय के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जिसमें कंपनी के वित्तीय नियंत्रण में परिवार के दो या अधिक सदस्य शामिल होते हैं। दूसरे शब्दों में, एक परिवार का व्यवसाय सक्रिय रूप से स्वामित्व में है और / या एक ही परिवार के एक से अधिक सदस्यों द्वारा प्रबंधित किया जाता है।

## पारिवारिक व्यवसाय की विशेषताएँ:

ऊपर दिए गए पारिवारिक व्यवसाय की परिभाषाएं पारिवारिक व्यवसाय की निम्नलिखित विशेषताओं को दर्शाती हैं:

1. एक या अधिक परिवारों से संबंधित लोगों का एक समूह जो एक व्यावसायिक उद्यम चलाता है।
2. पारिवारिक व्यवसाय में ओहदा परिवार में रिश्ते से प्रभावित होती है।

3. पारिवारिक व्यवसाय पर परिवार के लोग स्वामित्व और प्रबंधन नियंत्रित करते हैं और परिवार के सदस्य ही प्रमुख पदों पर कार्यरत होते हैं।
4. परिवार और व्यवसाय के पारस्परिक हित परिवार द्वारा लिये गए निर्णय अत्यधिक प्रभाव डालते हैं।
5. पारिवारिक व्यवसाय का उत्तराधिकार अगली पीढ़ी को जाता है।
6. भारत में पारिवारिक व्यवसाय काफी हद तक जाति से संबंधित है।
7. प्रत्येक जाति एक प्रमुख संस्कृति का आनंद लेती है जो उनके पारिवारिक व्यवसायों में भी परिलक्षित होती है।

### पारिवारिक व्यवसाय में टकराव

पारिवारिक व्यवसायों में संघर्ष अपरिहार्य है क्योंकि यह व्यक्तियों (परिवार और गैर-पारिवारिक सदस्यों) का एक समूह है, जो कई मामले पर अलग-अलग राय रखने की अधिक संभावना रखते हैं, जिसके परिणामस्वरूप रणनीतिक या सामरिक मुद्दों पर असहमति होती है। वास्तव में, यदि कोई संघर्ष नहीं है, तो यह दर्शाता है कि लोग या तो व्यापार को सुधारने की कोशिश नहीं कर रहे हैं या उनमें व्यवसाय की बेहतरी के लिए जोर लगाने की शक्ति नहीं है।

1. **व्यवसाय के लिए दिशा** - आमतौर पर साझा दृष्टि और मूल्यों का अभाव अक्सर परिवार के सदस्यों के बीच मतभेद पैदा करता है। यदि व्यापार को साझा रणनीतिक लक्ष्यों के एक समूह की ओर निर्देशित नहीं किया जाता है, तो टकराव पैदा होता है।
2. **निर्णय लेना** - संघर्ष का एक अन्य प्रमुख स्रोत निर्णय लेने की प्रक्रिया पर स्पष्टता का अभाव और उन निर्णयों पर अधिकार जो संबंधित परिवार के सदस्यों के पास है। इसके अलावा, मतभेदों के मामलों में एक संघर्ष समाधान तंत्र की कमी अक्सर पारिवारिक व्यवसाय में और फैल जाती है।
3. **भूमिकाएं और जिम्मेदारियां** - व्यक्तिगत सदस्यों की भूमिकाओं और जिम्मेदारियों पर स्पष्टता का अभाव और उनकी समझ ही संघर्ष के संभावित स्रोत हैं। भूमिका-ओवरलैप्स और खराब वर्णित अपेक्षाएं भी संघर्ष का संभावित स्रोत बन जाती हैं।

4. **मुआवजा / लाभ** - पारिश्रमिक और पुरस्कार संघर्ष के सबसे बड़े स्रोतों में से हैं। यदि इन्हें अन्यायपूर्ण या असमान माना जाता है, तो संभावित संघर्षों के लिए एक ठोस आधार उत्पन्न होता है, खासकर अगली पीढ़ी के सदस्यों के बीच।
5. **स्वामित्व** - व्यवसाय का पारिवारिक स्वामित्व एक प्रमुख जिम्मेदारी है। हिस्सेदारी का वास्तविक स्वामित्व और अगली पीढ़ी को इसके हस्तांतरण की शर्तों को स्पष्ट रूप से प्रलेखित और परिवार के सदस्यों को सूचित करने की आवश्यकता होती है। ऐसा करने में विफलता के परिणामस्वरूप संघर्ष होने की सम्भावनाएं बढ़ जाती हैं।
6. **गैर-कर्मचारी शेयरधारकों को वितरण** - शेयरधारक उचित लाभांश और आय के वितरण की उम्मीद करते हैं। लाभांश और आय के असमान वितरण संघर्षों के लिए निमंत्रण हैं।
7. **व्यक्तित्व अंतर** - पारिवारिक व्यवसाय जो व्यक्तियों के मतभेदों को स्वीकार करने और समायोजित करने में विफल होते हैं, उनमें संघर्ष की संभावना अधिक होती है। पारस्परिक व्यवसायों को खुले संचार के लिए मंचों को तैयार करना चाहिए जहां सदस्य अपनी पूरी बात दूसरों के सामने रख सकते हैं।
8. **जवाबदेही** - परिवार के सदस्यों को जवाबदेह होने और अपेक्षा के अनुसार प्रदर्शन करने की आवश्यकता होती है। यदि विरोधाभासों में आक्रोश बढ़ता है तो अनुशासन की आवश्यकता हो सकती है। अन्यथा संघर्ष निश्चित है।
9. **उत्तराधिकार** - उत्तराधिकारी के बारे में स्पष्ट और पारस्परिक रूप से सहमत निर्णय परिवार के व्यवसाय को नेतृत्व परिवर्तन में संघर्ष से बचाने के लिए महत्वपूर्ण है। हर किसी को उत्तराधिकार के लिए शामिल किया जाना चाहिए और बराबर की हिस्सेदारी मिलनी चाहिए।
10. **सहोदर प्रतिद्वंद्विता** - भाई-बहनों के लिए बचपन में माता-पिता का ध्यान अपनी ओर ज्यादा आकर्षित करना स्वाभाविक है। हालांकि, अगर ये प्रतिद्वंद्विता जीवन स्तर और व्यवसाय में बढ़ने के बाद भी जारी रहती हैं, तो इसके परिणामस्वरूप कड़वा संघर्ष हो सकता है। माता-पिता को बच्चों के साथ समान व्यवहार करने और मतभेदों को सुलझाने में मदद करने की आवश्यकता है।
11. **संचार** – अस्पष्ट और आंशिक संचार अंतराल और संघर्ष पैदा करता है। पारिवारिक व्यवसायों को खुले संचार के लिए मंचों को तैयार करना चाहिए जहां सदस्य यह कह सकते हैं कि उन्हें दूसरों से क्या कहना है।

12. **एस्टेट प्लान** - वरिष्ठ पीढ़ी द्वारा तैयार की गई संपत्ति योजना पर स्पष्टता का अभाव अन्य सदस्यों में चिंता पैदा करता है। यदि परिवार के सदस्यों को यह स्पष्ट पता नहीं है कि विरासत में उनका हिस्सा क्या होगा, तो टकराव पैदा होता है।
13. **वित्त** - धन के मामले अक्सर परिवार के सदस्यों के बीच संघर्ष के प्रमुख स्रोत बन जाते हैं। इन अंतरों को उन मामलों में संयोजित किया जाता है जहां व्यक्तिगत और व्यावसायिक निधियों के बीच कोई अंतर नहीं है। एक वित्तीय प्रबंधन तंत्र, जो परिवार के सभी सदस्यों की जरूरतों का ख्याल रखता है, को इस तरह से तैयार किया जाना चाहिए जिससे व्यवसाय पर बोझ न पड़े।

### पारिवारिक व्यवसाय में टकराव के समाधान

पारिवारिक व्यवसाय में संघर्ष अवश्यभावी है, लेकिन उन्हें दूर किया जा सकता है:

1. **मध्यस्थों की मदद लेना:** कुछ संघर्षों को परिवार के सदस्यों के बीच हल नहीं किया जा सकता है, इसलिए विशेषज्ञों की मदद से औपचारिक मध्यस्थता प्रक्रिया के माध्यम से एक समझौते तक पहुंचने में मदद लेना एक अच्छा तरीका हो सकता है। विशेषज्ञ मुद्दे का एक उद्देश्यपूर्ण दृष्टिकोण रखते हैं और मध्यस्थ की भान्ति एक संतुलित दृष्टिकोण रखते हैं। अंतिम निर्णय तक पहुंचने के लिए अपने अनुभव का अच्छा खासा उपयोग करते हैं।
2. **प्रारंभिक संचार :** कई बड़ी जटिलताएं छोटी समस्याओं के रूप में शुरू होती हैं जिन्हें शुरुआती हस्तक्षेप से हल किया जा सकता था। कभीकभी-, मुद्दों को जल्दी से सुलझाना और स्पष्ट संचार के माध्यम से उन्हें संबोधित करना एक संघर्ष को विकसित होने से रोकने के लिए पर्याप्त हो सकता है। औपचारिक पारिवारिक बैठकें जटिल मुद्दों को खतम करने के लिए एक बेहतर जगह हो सकती हैं।
3. **कंपनी को एक कंपनी के रूप में और परिवार को एक परिवार के रूप में समझना:** परिवार में वरिष्ठता के अनुरूप किसी को व्यवसाय में वरिष्ठता देना व्यवसाय को गलत तरीके से प्रभावित कर सकता है। यह भी संघर्ष का एक स्रोत है जो कंपनी और परिवार दोनों के अस्तित्व को जोखिम में डालता है। हायरिंग और प्रमोशन के लिए एकमात्र नियम प्रत्येक व्यक्ति के लिए प्रत्येक पद का गुण होना चाहिए, भले ही वे परिवार के हों या परिवार में वरिष्ठता के मामले में किसी भी स्तर पर हों।

4. **संघर्ष समाधान तंत्र स्थापित करें:** अधिकांश सफल पारिवारिक व्यवसायों में संघर्ष समाधान तंत्र होते हैं | समाधान के लिए एक तंत्र और कार्यप्रणाली का होना अत्यंत ही आवश्यक है | इसप्रकार के तंत्र में फैमिली कौंसिल, पारिवारिक संविधान, पारिवारिक ऑफिस इत्यादि का होना किसी भी प्रकार के संगठन के लिए महत्वपूर्ण है।
5. **साझा पारिवारिक मूल्यों, लक्ष्यों और उद्देश्यों को स्थापित करना :** परिवार के साथ सामंजस्यपूर्ण कार्य संबंध की कुंजी यह सुनिश्चित करना है कि हर कोई समझे है कि एक संगठन के रूप में वो क्या हासिल करने की कोशिश कर रहे हैं और उस लक्ष्य को पूरा करने से परिवार को व्यक्तिगत रूप से और व्यवसाय के रूप में कैसे लाभ मिल सकता है। एक ही परिवार के मूल्यों को एक दूसरे के साथ साझा करना महत्वपूर्ण है |

तोरण लाल वर्मा

वाणिज्य विभाग

डॉ हरिसिंह गौर विश्वविद्यालय सागर

[https://commercestudyguide.com//](https://commercestudyguide.com/)