

ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣਾ

ਪਰਿਵਾਰਕ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਛੋਟੇ ਵਪਾਰ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਫੇਰ ਵੀ ਕੁਝ ਮਸਲੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ ਲਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ ਚਲਾਉਣ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਕੰਮਾਂ ਸਬੰਧੀ ਵਾਦ-ਵਿਵਾਦ
- ਵਪਾਰ ਤੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਵੰਡਣ ਅਤੇ ਖਰਚਣ ਵਿੱਚ ਵੱਖਰੇ ਵਿਚਾਰ
- ਗੈਰ-ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦਾ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਛੱਡਣਾ

ਪਰਿਵਾਰਕ ਤਣਾਅ

ਵੱਖਰੀਆਂ ਰਾਵਾਂ ਭਾਵੇਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵੱਖਰੇਵੇਂ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀਆਂ ਪਰ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਆਪਸੀ ਜਜ਼ਬਾਤੀ ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਕਾਰਨ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਪਰਿਵਾਰਕ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਕੁਝ ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਝਗੜੇ ਉਤਪਨ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਅਮਲ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ
- ਵਿਚੋਲਗੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਰੱਖਣਾ Hiring a mediator

ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣਾ

ਜੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਮੈਂਬਰ ਕੋਈ ਕੰਮ ਚਲਾਉਣ ਦਾ ਮੋਢੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਬੇਹਤਰ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨ ਲਈ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦਰਮਿਆਨ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ/ਚਾਹਿਦੀ ਹੈ। ਕੁਝ ਹਾਲਤਾਂ ਵਿੱਚ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ

ਲਈ ਕਿਸੇ ਗੈਰ-ਪਰਿਵਾਰਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜਰ ਰੱਖ ਕੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਝਗੜੇ ਕੰਟਰੋਲ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਦੇ 'ਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਸਾਫ਼ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਸਵੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ, ਅਤੇ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕੋਈ ਮੈਂਬਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕਰੇ ਉਸ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਦਾ ਮੈਨੇਜਰ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਵੀ ਸਾਫ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਪਰਿਵਾਰਕ ਕੰਪਨੀ ਵਿਚ ਇਨਸਾਫ਼ ਦਾ ਹੋਣਾ ਬਹੁਤ ਹੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਰਿਆਇਤਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਣ ਤਾਂ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਬੇਅਸਰ ਹੋਵੇਗੀ।

ਉੱਤਰ-ਅਧਿਕਾਰ (ਸਕਸੈਸ਼ਨ) ਦੀ ਵਿਉਂਤ

ਛੋਟੇ ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਉੱਤਰ ਅਧਿਕਾਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਬਹੁਤ ਹੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂਬਰ ਵਪਾਰ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੇ ਉਹਨੂੰ ਕੁਝ ਹੋ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸ ਦੀ ਥਾਂ ਕੌਣ ਲਵੇਗਾ। ਇਕ ਚੰਗੀ ਉੱਤਰ-ਅਧਿਕਾਰ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਵਿਚ ਤਬਦੀਲੀ ਵੇਲੇ ਸੇਧ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਝਗੜੇ ਤੋਂ ਬਚਾਅ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ

ਪਵਾਰਿਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਇਕ ਆਮ ਉੱਠਣ ਵਾਲਾ ਮਸਲਾ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਦਾ ਦਬਾਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰਿਵਾਰਕ ਰਿਸ਼ਤੇ ਦਾ ਜਜ਼ਬਾਤੀ ਪੱਖ ਇਸ ਮੰਗ ਤੋਂ ਨਾਂਹ ਕਰਨੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਫੈਸਲਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਨੂੰ ਸਾਹਮਣੇ ਰੱਖ ਕੇ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਨਾ ਕਿ ਜਜ਼ਬਾਤੀ ਸੰਬਧ ਨੂੰ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਰੱਖਦੇ ਵੀ ਹੋ ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ਼ ਦੇ ਦੂਜੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਰਿਸ਼ਤੇ 'ਤੇ ਅਸਰ ਨਹੀਂ ਪੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਸ ਹੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਰੱਖੋ ਜਿਸ 'ਤੇ ਗੈਰ-ਪਰਿਵਾਰਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਨ।

ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ

ਜਦੋਂ ਵਪਾਰ ਵਿਚ ਸੁਧਾਰ ਲਿਆਉਣ ਵਾਸਤੇ ਨਵੇਂ ਸੁਝਾਅ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੇ, ਖਾਸ ਕਰ ਜਿੱਥੇ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੇ, ਆਪਣੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ 'ਤੇ ਆਧਾਰਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਵਾਸਤੇ ਚੰਗੇ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੱਕੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਵਧੀਆ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਵਪਾਰ ਲਈ ਮਸ਼ਵਰਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵੀ ਨੈਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨਾ ਮੰਨਦੇ ਹੋਣ ਤਾਂ ਕਈ ਵਾਰ ਮਸ਼ਵਰਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਨ – ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬੈਂਕਰ, ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਵਕੀਲ।

ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖਰਚੇ ਦਾ ਸਹੀ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਾਉਣ ਵਿਚ ਵੀ ਸਹਾਈ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹ ਹੋਰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਾਂ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਖੋਜ ਵੱਲ ਵੀ ਹੋਰ ਸਮਾਂ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਵੰਡ

ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਦੇਣੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਰਮਿਆਨ ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਨੀ ਕਾਫੀ ਔਖਾ ਕੰਮ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਲੋਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲੀ ਹੈ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਮੁਨਾਫੇ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਤੋਂ ਨਾ ਖੁਸ਼ ਹੋਣ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰੋ?

ਜੇ ਵਪਾਰ ਇਕ ਛੋਟੀ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੁਝ ਤੱਥ ਸਾਂਝੀ ਪੂੰਜੀ ਦੇ ਲਾਭ-ਅੰਸ਼ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾਲ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਰੀਕੈਪਿਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਕੇ ਬਰਾਬਰ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਤਨਖਾਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 'ਤੇ ਰੱਖ ਕੇ ਵੀ ਮੁਨਾਫਿਆਂ ਦੀ ਠੀਕ ਵੰਡ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿਚ ਵੱਖਰੀਆਂ ਨੈਕਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕੀ ਤਨਖਾਹਾਂ ਹਨ ਅਤੇ ਫੇਰ ਇਸ ਨੂੰ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਦੇਣ ਲਈ ਸੇਧ ਵਜੋਂ ਵਰਤੋ।

ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਭੱਤੇ, ਜਿਵੇਂ ਮੁਲਤਵੀ ਕੀਤੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਪੈਨਸ਼ਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਸ਼ੇਰੈਂਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵੀ ਮੁਨਾਫਿਆਂ ਦੀ ਵੰਡ ਵਾਸਤੇ ਵਰਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭੱਤੇ ਦੇ ਕੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਾਤੀ ਜਾਇਦਾਦ ਬਣਾਉਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਮੁਨਾਫੇ ਦੀ ਵੰਡ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਰਸਮੀ ਸਮਝੌਤੇ ਵਜੋਂ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿਚ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ:

- ਕੀਤੇ ਫੈਸਲੇ ਨੂੰ ਰੀਕਾਰਡ ਕਰੋ
- ਆਸਾਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰੋ
- ਭਵਿੱਖ ਵਾਸਤੇ ਅਮਲ ਨੂੰ ਸੁਖਾਲਾ ਬਣਾਓ

ਅਮਲੇ ਵਲੋਂ ਕੰਮ ਛੱਡ ਕੇ ਜਾਣਾ (ਸਟਾਫ ਟਰਨਓਵਰ)

ਕੁਝ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੈਰ-ਪਰਿਵਾਰਕ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਛੱਡ ਜਾਣ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਜਾਣ ਸਮੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਜਾਣ ਦੇ ਕਾਰਨ ਦੱਸਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿਚ ਸਹਾਈ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਮ ਛੱਡ ਕੇ ਕਿਉਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਵੇ ਕਿ ਕੰਮ ਛੱਡਣ ਦੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕਦਮ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਕ ਕਾਮਯਾਬ ਪਰਿਵਾਰਕ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵਪਾਰ ਵਾਂਗ ਹੀ ਲਵੋ।