



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ബിസിനസ് വളർത്താൻ ഈ അഞ്ച് തീരുമാനങ്ങൾ

2022 ൽ ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികളാണ് സംരംഭകരെ കാത്തിരിക്കുന്നത്. അത് മറികടക്കാനും വളർച്ച നേടാനും കൈക്കൊള്ളേണ്ട തീരുമാനങ്ങളും നടപടികളും വിശദമാക്കുകയാണ് ലേഖകൻ

പുതുവർഷത്തിലേക്കായി പുതിയ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കേണ്ട സമയമാണിത്. 2022 ൽ സംരംഭകർക്ക് എടുക്കാവുന്ന ചില നൂതനമായ തീരുമാനങ്ങളെ കുറിച്ചുള്ള എന്റെ ചിന്തകളാണ് ഇവിടെ പങ്കുവെക്കുന്നത്.

തീരുമാനങ്ങളെ കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിന് മുമ്പ്, 2022 ൽ മിക്ക സംരംഭകരും അഭിമുഖീകരിക്കാനിരിക്കുന്ന സാഹചര്യങ്ങളെ കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്.

2022 സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ രണ്ടാം പാദത്തിലെ പ്രതീക്ഷിത ജിഡിപി ഫലം അടുത്തിടെ പുറത്തു വന്നപ്പോൾ 8.4 ശതമാനം എന്ന ഉയർന്ന നിരക്കാണ് കാണിക്കുന്നത്. റിസർവ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ കണക്കാക്കിയ 7.9 ശതമാനത്തേക്കാൾ വളരെ കൂടുതൽ.

35.73 ലക്ഷം കോടി രൂപയെന്ന സമ്പൂർണ്ണ ജിഡിപി കണക്ക് ആത്മവിശ്വാസം പകരുന്ന ഒന്നാണ്. രണ്ടു വർഷം മുമ്പ് കോവിഡ് വ്യാപിക്കുന്നതിനു മുമ്പുള്ളതിനേക്കാൾ അൽപ്പം കൂടുതലാണിത്.

എന്നിരുന്നാലും ആഴത്തിൽ വിശകലനം ചെയ്യുമ്പോൾ ജിഡിപി സമീപവരകണക്കുകളിൽ ആശങ്കാജനകമായ പല ഘടകങ്ങളും കാണാനാകും. 4.5 ശതമാനം എന്ന ജിഡിപി വളർച്ചയിൽ പ്രധാന പങ്കുവഹിച്ചത് കാർഷിക മേഖലയാണ്. മികച്ച മൺസൂൺ ഇതിന് പ്രധാന കാരണമാണ്. മറ്റൊരു കാര്യം 40 വർഷത്തിനിടയിൽ ഇതാദ്യമായി കാർഷിക മേഖലയിലെ തൊഴിൽ ഉയർന്നു എന്നതാണ്. കാർഷിക മേഖലയിൽ വർഷങ്ങളായി വളരെ കൂടുതൽ ആളുകൾ ജോലി ചെയ്തുവരുന്നുണ്ട്.

നഗരങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഇടങ്ങളിൽ ഗണ്യമായ വളർച്ച കൃഷിയിൽ ഉണ്ടായി. അതിനർത്ഥം നഗരങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്ന തൊഴിൽ നഷ്ടമായ ആളുകൾ കൃഷിയിലേക്ക് തിരിഞ്ഞു എന്നാണ്.

ജിഡിപിയുടെ 30 ശതമാനവും തൊഴിലവസരങ്ങളിൽ 80 ശതമാനവും സംഭാവന ചെയ്യുന്ന എംഎസ് എംഇ മേഖല പ്രതിസന്ധിയിലാണെന്ന്, മോശം ബാങ്ക് വായ്പകളെ കണ്ടുകിട്ടിയുടെ പ്രതിഫലിക്കുന്നു.

കൂടാതെ ഉപഭോക്തൃ വില പണപ്പെരുപ്പം കുറേനാളുകളായി അഞ്ചു ശതമാനത്തിൽ കൂടുതലായിരിക്കെ വേതനം (കോർപ്പറേറ്റ് ശമ്പളം ഒഴികെ) കുറഞ്ഞു. ഇന്ത്യയിൽ ശേഷി വിനിയോഗം ഏകദേശം 70 ശതമാനം ആയിരുന്നിട്ടും ഉയർന്ന പണപ്പെരുപ്പം നിലനിൽക്കുന്നത് അമ്പരപ്പിക്കുന്ന പ്രതിഭാസം തന്നെയാണ്.



എംഎസ്എംഇകൾ പ്രതിസന്ധിയിലായതുകൊണ്ടു തന്നെ വിപണിയിൽ മത്സരം കുറഞ്ഞതിനാൽ വില്പനർണ്ണയാധികാരം ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് ഒരു ചെറിയ വിഭാഗം വിതരണക്കാരിലേക്ക് - കൂടുതലും വൻകിട കോർപ്പറേറ്റുകൾ - മാറുന്നതാണ് കാരണമെന്ന് ഇതിന് വിശദീകരണം കണ്ടെത്താനാകും.

ഇന്ത്യയിലെ തിരിച്ചുവരവ് കെ (K) ആകൃതിയിൽ ഉള്ളതാണെന്ന് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നു. അതേസമയം ജനസംഖ്യയുടെ ചെറിയൊരു ഭാഗം ഉൾപ്പെടുന്ന കോർപറേറ്റ് ഇന്ത്യയുടെ തിരിച്ചുവരവ് വി (V) ആകൃതിയിലാണ്. എംഎസ്എംഇകളും കാർഷിക മേഖലയും ഉൾപ്പെടുന്ന മറ്റു വിഭാഗങ്ങളിൽ തിരിച്ചുവരവ് ഉണ്ടാകുന്നില്ല.

ഇതിനേല്ലാം ഉപരി ഒമിക്രോൺ ഉയർത്തുന്ന ഭീഷണിയും കാര്യമായി ഉണ്ട്. അടുത്ത കുറച്ച് മാസങ്ങളിൽ അതു തുടരും.

ഈ ലേഖനം വായിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും സംരംഭകൻ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയെ കുറിച്ചുള്ള എന്റെ വീക്ഷണങ്ങളോട് വിരോധിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, കേരളത്തിൽ ആർക്കും വ്യക്തമാകുന്ന ചില തെളിവുകൾ ശ്രദ്ധിക്കണം. ലോട്ടറി ടിക്കറ്റ് വിൽപ്പനക്കാരുടെ എണ്ണം ക്രമാതീതമായി വർദ്ധിച്ചു, വിട്ടിൽ പാകം ചെയ്യുന്ന ഭക്ഷണം മുതൽ കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ വരെ കാറുകളിലൂടെയും താൽക്കാലിക

സ്റ്റാലുകളിലൂടെയും റോഡരികിൽ വിൽക്കുന്ന നിരവധി ആളുകളെ കാണാനാകുന്നു. പണത്തിനായി യാചിക്കുന്നവരുടെ എണ്ണം കൂടി, മോഷണം, കവർച്ച എന്നിവയുടെ എണ്ണത്തിലും ഗണ്യമായ വർദ്ധനവ് ഉണ്ടായി.

ഈ പ്രശ്നങ്ങളൊന്നും 2022 ലെ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് ഗുണകരമായതല്ല. ഈയൊരു പശ്ചാത്തലത്തിൽ നിന്നു വേണം സംരംഭകർ അവരുടെ പുതുവത്സര തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളാൻ.

അപ്പോൾ എന്താണ് 2022 ൽ സംരംഭകർക്ക് എടുക്കാവുന്ന പ്രധാന തീരുമാനങ്ങൾ?

ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ചെലവ് കുറഞ്ഞ രീതിയിൽ വിൽപ്പന ഗണ്യമായി വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നതായിരിക്കണം ഒന്നാമത്തെ തീരുമാനം. കൂടുതൽ വിൽപ്പന നേടുന്നതിന് എസ്എംഎസുകളും സോഷ്യൽ മീഡിയ മാർക്കറ്റിംഗും മികച്ച രീതിയിൽ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക.

വർദ്ധിച്ച വിൽപ്പനയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ബിസിനസിന്റെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത ഗണ്യമായി മെച്ചപ്പെടുത്തുക എന്നതായിരിക്കണം രണ്ടാമത്തെ തീരുമാനം. ഒരു ശരാശരി സെയ്ൽസ്മാൻ പ്രതിമാസം 10 ലിറ്റർ വിൽക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ പ്രതിമാസം 12 ലിറ്റർ വിൽക്കുന്ന ടാർഗ്റ്റ് നൽകുക. ഒരു ഫാക്ടറി 70 ശതമാനം ശേഷിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതെങ്കിൽ 84 ശതമാനം ശേഷി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയായിരിക്കണം ലക്ഷ്യം.

മൂന്നാമത്തെ തീരുമാനം, ആദ്യത്തെ രണ്ടു തീരുമാനങ്ങളിലൂടെ ലഭിച്ച നേട്ടത്തിൽ (വർദ്ധിച്ച ലാഭം) ഒരു ഭാഗം വിലക്കുറവായും മെച്ചപ്പെട്ട സേവനങ്ങളായും ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് പകരുക എന്നതാണ്. ബാക്കി തുക വർദ്ധിച്ച ലാഭമായി നിലനിർത്തുക.

നാലാമത്തെ തീരുമാനം, എല്ലാ വായ്പകളും (സ്വകാര്യ വ്യക്തികളിൽ നിന്നും ബാങ്കുകളിൽ നിന്നുമുള്ളത്) അധികമായി ലഭിക്കുന്ന ലാഭം കൊണ്ടും ഉൽപ്പാദനക്ഷമമല്ലാതെ കിടക്കുന്ന ആസ്തികൾ വിറ്റും ഘട്ടം ഘട്ടമായി അടയ്ക്കിത്തീർക്കുക എന്നതാണ്.

ആമസോൺ, ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട് തുടങ്ങിയവയിലൂടെയും സ്വന്തം ഇ-കൊമേഴ്സ് വെബ്സൈറ്റുകൾ വഴിയും ഓൺലൈൻ വിൽപ്പനയ്ക്കുള്ള സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുക എന്നതാവണം ഒടുവിലത്തെ തീരുമാനം. ഓവിയൽ വിൽപ്പന ഗണ്യമായി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും വളർച്ച നേടാനും സഹായിക്കുന്ന ഒരു ചാനലാണിത്.

എല്ലാ വായനക്കാർക്കും സന്തോഷകരവും ഐശ്വര്യപ്രദവുമായ പുതുവത്സരം ആശംസിക്കുന്നു. ■

ഈ ധനം പ്രസിദ്ധീകരണം

പ്രമുഖരുടെ ഉള്ളിലിരുപ്പ് എന്താണ്?

67 **ഉള്ളിലിരുപ്പ്**

വില ₹250 പേജ് 210

വില ₹250. റേറ്റ് 210

To buy online visit subscribe.dhanamonline.com

(ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി. രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: timyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com)