ദീർഘകാല മാന്ദ്യത്തിൽ 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾ ചെയ്യേണ്ടതെന്ത്?

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ബിസിനസ് അടച്ചു പൂട്ടുമ്പോഴുണ്ടാകുന്ന ഏറ്റവും മോശകരമായ അവസ്ഥ ഒഴിവാക്കാൻ സംരംഭകർക്കു മുന്നിൽ മാർഗങ്ങളുണ്ട്

2017 മുതൽ ഇന്ത്യ ദീർഘകാല മാന്ദ്യത്തിന്റെ പിടിയിലാണെന്നും ഈ മാന്ദ്യം വളരെ ഗൗരവതരമാണെന്നും ഞാൻ മുൻ ലേഖനങ്ങളിൽ വ്യക്തമാക്കിയിരുന്നു. വരും വർഷങ്ങളിലും സ്ഥിതിഗതികൾ കൂടുതൽ വഷളായതിനു ശേഷം മാത്രമേ തിരിച്ചുവരവിന്റെ ഏതെങ്കിലും സൂചനകൾ കാണാനാകൂ. ഏതൊരു ഇൻഡസ്ട്രിയിലും ബിസിനസുകളെ സ്ട്രോംഗ്, ആവറേജ്, വീക്ക് എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് അടിസ്ഥാന വിഭാഗങ്ങളായി തരം തരംതിരിക്കാനാകുമെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം.

എന്താണ് 'വീക്ക്' ബിസിനസുകളുടെ പ്രത്യേകത?

ഇന്നത്തെ ലോകത്ത് എല്ലാ 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾക്കും ഫിഗർ 1 ൽ കാണുന്നതു പോലെ ഉയർന്ന കടബാധ്യത ഉണ്ടാകും.

ഉയർന്ന കടം എങ്ങനെയാണ് ഒരു ബിസിനസിനെ 'വീക്ക്' ആക്കുന്നത്?

Figure 1: **High Debt = Weak Business**

ഉയർന്ന കടത്തിനു നൽകേണ്ടി വരുന്ന പേമെന്റുകൾ, അതായത് പലിശ, പിഴ, മുതൽ തുടങ്ങിയവ ബിസിനസുകൾക്ക് അധിക ഭാരമുണ്ടാക്കുന്നു. കടം കുറവുള്ള ശക്തരായ മറ്റ് കമ്പനികളുമായി നോക്കുമ്പോൾ ഇത് അവരെ കൂടുതൽ 'വീക്ക്' ആക്കുന്നു.

സാധാരണ മാന്ദ്യകാലത്ത് വിപണി സങ്കോചിക്കുകയും വിലയിടിവുണ്ടാവുകയും ചെയ്യുന്നു, ഇത് എല്ലാ ബിസിനസുകളുടേയും (സ്ട്രോംഗ്, ആവറേജ്, വീക്ക്) മൊത്ത ലാഭത്തിൽ (Gross profit) കുറവുണ്ടാക്കും.

എന്നാൽ ഉയർന്ന കടം ഉള്ളതിനാൽ 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾക്ക് മാന്ദ്യകാലത്ത് പിടിച്ചുനിൽക്കുക പ്രയാസമാവുകയും അടച്ചു പൂട്ടലിലേക്ക് നീങ്ങുകയും ചെയ്യും.

സാധാരണ മാന്ദ്യസമയത്ത് (2-3 വർഷം നീണ്ടു നിൽക്കുന്നത്) ഫിഗർ 2 ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ചില 'സ്ട്രോംഗ്' ബിസിനസുകൾ ആവറേജ് ബിസിനസുകളായി മാറുകയും ചില 'ആവറേജ്' ബിസിനസുകൾ വീക്ക് ബിസിനസായി മാറുകയും ചില 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾ അടച്ചുപൂട്ടപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

എന്നാൽ ദീർഘകാല മാന്ദ്യത്തിന്റെ സമയത്ത് (മൂന്നു വർഷത്തിൽ കൂടുതൽ നീണ്ടു നിൽക്കുന്നത്) മിക്ക 'സ്ട്രോംഗ്' ബിസിനസുകളും ആവറേജ് ആവുകയും മിക്ക 'ആവറേജ്' ബിസിനസുകളും വീക്ക് ആവുകയും മിക്ക 'വീക്ക്' ബിസിനസുകളും അടച്ചുപൂട്ടപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു.

കടം ഉയർത്തുക, കപ്പാസിറ്റി വർധിപ്പിക്കുക പോലുള്ള തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതുകൊണ്ടാണ് ദീർഘകാല മാന്ദ്യ സമയത്ത് മിക്ക 'സ്ട്രോംഗ്' ബിസിനസുകളും ആവറേജ് ബിസിനസുകളായി മാറുകയും മിക്ക 'ആവറേജ്' ബിസിനസുകളും വീക്കായി മാറുകയും ചെയ്യുന്നത്. അനാവശ്യ ചെലവുകൾ കുറയ്ക്കുക, പ്രൊഡക്ടിവിറ്റി ഉയർത്തുക തുടങ്ങിയ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങളാണ് ഈ സമയത്ത് കൈക്കൊള്ളേണ്ടത്.

Figure 2: **Normal Recession**

ദീർഘകാല മാന്ദ്യം എത്രത്തോളം ദൈർഘ്യമുള്ളതും ആഴത്തിലുള്ളതുമാണെന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചായിരിക്കും ഇത് സംഭവിക്കുക. ഇപ്പോൾ, മൂന്നു വർഷത്തെ ദീർഘകാല മാന്ദ്യത്തിനു ശേഷം അടുത്ത കുറച്ചു വർഷങ്ങൾ വീണ്ടും മോശമാകാനാണ് സാധ്യത. ഒരു വീക്ക് ബിസിനസ് യഥാർത്ഥത്തിൽ നിലനിൽക്കാനുള്ള ചാൻസ് ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ പൂജ്യമാണ്. കാരണം മാർക്കറ്റ് വീണ്ടും ചുരുങ്ങുകയും അടുത്ത കുറച്ചു വർഷങ്ങളിൽ വീണ്ടും മോശമാവുകയും ചെയ്യാനുള്ള സാധ്യതയാണ് കാണുന്നത്.

'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്ന സംരംഭകർ ഇപ്പോഴത്തെ ഈ സാഹചര്യം തിരിച്ചറിയുകയും അതു മനസിലാക്കുകയും വേണം. എന്നാൽ മാത്രമേ നിലനിൽക്കാനുള്ള ശരിയായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടപ്പാക്കാനാകൂ.

Figure 3: **Types of Debt**

ഓരോ ദീർഘകാല മാന്ദ്യ സമയത്തും വിപണി വീണ്ടും മോശമാവുകയും 'വീക്ക്' ബിസിനസുകളുടെ കടത്തിന്റെ സ്വഭാവം ഫിഗർ 3 ൽ കാണുന്നതു പോലെ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും. പ്രാരംഭഘട്ടത്തിൽ 'വീക്ക്' ബിസിനസുകളുടെ കടം പ്രധാനമായും ക്രെഡിറ്റർമാരിൽ നിന്നും ബാങ്കുകളിൽ നിന്നുമായിരുന്നു.

വിപണി മോശമാകാൻ തുടങ്ങുന്നതോടെ 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾ ക്രെഡിറ്റേഴ്സിൽ നിന്നും ബാങ്കിൽ നിന്നുമുള്ള കടത്തിന്റെ തോത് ഉയർത്തുകയും ജിഎസ്ടി, ഇഎസ്ഐ, പിഎഫ് പോലുള്ള നിയമപരമായ പല അടവുകളിലും വീഴ്ച വരുത്തുകയും ചെയ്തു.

വിപണി വീണ്ടും മോശമാകാൻ തുടങ്ങിയതോടെ വായ്പക്കാർക്ക് പണം തിരിച്ചുകൊടുക്കാനും ബാങ്ക് വായ്പ എൻപിഎ ആകുന്നത് ഒഴിവാക്കാനും നിയമപരമായ പിഴകൾ ഒഴിവാക്കാനും വേണ്ടി ഉയർന്ന പലിശയ്ക്ക് വട്ടിപലിശക്കാരിൽ നിന്നും കടം വാങ്ങാൻ തുടങ്ങും.

സ്വന്തം നിലനിൽപ്പ് നോക്കുക, ബിസിനസിന്റെയല്ല!

വിപണി അധികം താമസിയാതെ തന്നെ ശക്തിപ്പെടുമെന്നും എങ്ങനെയെങ്കിലും പിടിച്ചു കയറാനാകുമെന്നുമുള്ള 'വീക്ക്' ബിസിനസുകാരുടെ ചിന്തയാണ് ഇതിനു കാരണം. മാത്രമല്ല അവരുടെ സമൂഹത്തിലെ നിലനിൽപ്പിനെ ബാധിക്കുമെന്നതിനാൽ മിക്ക സംരംഭകർക്കും ബിസിനസ് അടച്ചുപൂട്ടാൻ താൽപ്പര്യമില്ല.

സാധാരണ സാമ്പത്തിക അവസ്ഥയിലാണെങ്കിൽ വളരെ പോസിറ്റീവായ മനോഭാവമാണിത്, സംരംഭകരുടെ നല്ലൊരു ശീലമായി ഇതിനെ കണക്കാക്കാം. എന്നാൽ ദീർഘകാല മാന്ദ്യം നിലനിൽക്കുമ്പോൾ ഇത് വളരെ അപകടകരമാണ്.

ദീർഘകാല മാന്ദ്യത്തിന്റെ സമയത്ത് 'വീക്ക്' ബിസിനസുകൾ നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്ന സംരംഭകർ 'നിലനിൽപ്പ്' എന്നത് തന്റെ സ്വന്തം നിലനിൽപ്പായി പുനർനിർവചിക്കണം. അല്ലാതെ അത് ബിസിനസിന്റെ 'നിലനിൽപ്പ്' ആയിരിക്കരുത്. ഇങ്ങനെ ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ വീക്ക് ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്ന മിക്ക സംരംഭകരും നിരാശരാവുകയും പതുക്കെ മാനസിക സമ്മർദത്തിലേക്കും ആത്മഹത്യാ പ്രവണതയിലേക്കും ചെന്നെത്തുകയും ചെയ്യും.

വീക്ക് ബിസിനസ് നടത്തുന്ന എല്ലാ സംരംഭകരും ഈ ഘട്ടത്തിൽ വളരെ ആക്ടീവായി ലീഗൽ, ഫിനാൻഷ്യൽ അഡ്വൈസർമാരെ കൺസൾട്ട് ചെയ്യുകയും പുതിയ ഇൻസോൾവൻസി ആൻഡ് ബാങ്ക്റപ്സി കോഡ് എങ്ങനെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താനാകുമെന്ന് നോക്കുകയും വേണമെന്നാണ് എന്റെ അഭിപ്രായം. കാരണം ബിസിനസ് അടച്ചു പൂട്ടുമ്പോഴുണ്ടാകുന്ന ഏറ്റവും മോശകരമായ അവസ്ഥ ഒഴിവാക്കാൻ ഇത് സഹായിക്കും. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സഹായിയായ ബിസിനസ് ബോഡികൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈ്വസറാണ് ലേഖകൻ.

[illegible] IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈ്വസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com