



സിനി പദിഞ്ചിപ്പ്

# കോവിഡിന് ശേഷം വേണ്ട, വീണ്ടുവിചാരമില്ലാത്ത തീരുമാനങ്ങൾ

അനവസരത്തിൽ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നത് സംരംഭത്തിന്റെ നാശത്തിലാകും ചിലപ്പോൾ അവസാനിക്കുക

**കോ**വിഡ് 19 ഇന്ത്യൻ ബിസിനസുകളെ അനവസരത്തിലാണു ബാധിച്ചത്. കാരണം ആസൂത്രണ മില്ലാതെ നടപ്പിലാക്കിയ നോട്ട് നിരോധന നടപടികളും തെറ്റായ രീതിയിൽ നടപ്പിലാക്കിയ ജിഎസ്ടിയും മൂലം നേരത്തെ തന്നെ നിങ്ങളുമാണ് ഇല്ലാതായത്.

സാമ്പത്തിക രംഗത്തെ മാന്യതയെ തുടർന്ന് പല മുൻബല ബിസിനസുകളും കഴിഞ്ഞ കുറച്ചു വർഷങ്ങളായി ധനനഷ്ടം നേരിട്ടിരുന്നു. നിലനിൽപ്പിനായി അത്തരം സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതൽ വായ്പകളെടുക്കുകയും അതിന്റെ ഫലമായി വലിയ കടബാധയുതകൾ അവരിൽ ഉണ്ടാകുകയും ചെയ്ത സമയത്താണ് വേണ്ടത്ര ആസൂത്രണമില്ലാതെ നടപ്പിലാക്കിയ കർശന ലോക്ക്ഡൗണിന്റെ രൂപത്തിൽ സാമ്പത്തിക മേഖലയെ കോവിഡ്-19 ബാധിക്കുന്നത്.

അടുത്തിടെ അവസാനിച്ച വായ്പാ മൊറട്ടോറിയത്തിന്റെ രൂപത്തിൽ അൽപ്പം ആശ്വാസം അവർക്ക് ലഭിച്ചിരുന്നു. എന്നിരുന്നാലും വിൽപ്പനയും ലാഭവും ഗണ്യമായി കുറഞ്ഞ മുൻബലമായ വിപണിയിൽ അവരുടെ ഉയർന്ന വായ്പാ തുകകൾ അടയ്ക്കാൻ അത്തരം ബിസിനസുകൾ ബുദ്ധിമുട്ടി. കോവിഡ് 19 നെ തുടർന്ന് വാടക, ഗമ്പളം തുടങ്ങി ഏതാനും ചെലവുകൾ കയ്യാടാൻ നാശനഷ്ടം കോവിഡിന് മുമ്പ് തന്നെ നഷ്ടത്തിൽ പ്രവർത്തിച്ചു കൊണ്ടിരുന്ന മുൻബലമായ ബിസിനസുകൾക്ക് അത് വേണ്ടത്ര ആശ്വാസമായില്ല.

## അരുത്, തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ

പരാജയത്തിന്റെ വക്കിലായിരുന്നു ഇവയിൽ പല സംരംഭങ്ങളും. എന്തെങ്കിലും തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ അവരെ പാപ്പരാക്കും. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അത്തരം ബിസിനസുകൾ നടത്തുന്ന സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നിലവിലെ സാഹചര്യത്തിൽ എന്തെങ്കിലും തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നില്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്.

ഈ പ്രശ്നം നന്നായി മനസ്സിലാക്കുന്നതിന്, കൺസ്യൂമർ ഗുഡ്സ് ഉൽപ്പാദകരായ കമ്പനി എ യുടെ ലളിതമായ ഉദാഹരണമെടുക്കാം. വിതരണക്കാരിലൂടെ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളിൽ എത്തിച്ചാണ് കമ്പനി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നത്.

വ്യവസായ മാന്ദ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഒരു മാസത്തെ ക്രെഡിറ്റ് കാലാവധിയാണ് കമ്പനി ഡിസ്കിബ്ലിറ്റിക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്നത്.

കോവിഡിന് മുമ്പ് ധനനഷ്ടം നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയായിരുന്ന കമ്പനി നിലനിൽപ്പിനായി കൂടുതൽ കൂടുതൽ വായ്പകൾ എടുത്തുകൊണ്ടിരുന്നു. ലോക്ക്ഡൗണിനു ശേഷം വായ്പാ മൊറട്ടോറിയത്തിന്റെ ആനുകൂല്യം കമ്പനിക്ക് ലഭിച്ചെങ്കിലും മൊറട്ടോറിയം കാലാവധി കഴിഞ്ഞതോടെ പ്രതിമാസം വലിയൊരു തുക കമ്പനി ബാങ്കുകളിൽ അടയ്ക്കേണ്ടതായി വന്നു.

കമ്പനിയുടെ മോശമായ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി കാരണം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ റെയി കാഷ് നൽകിയാലേ ലഭിക്കൂ എന്ന സ്ഥിതിയായി. മാത്രമല്ല ബാങ്കുകൾ

കൂടുതൽ വായ്പകൾ അനുവദിക്കാനും തയ്യാറായില്ല. നിലവിൽ മെറ്റീരിയൽ കോസ്റ്റിന് തുല്യമായ തുക കൂടി ചേർത്താണ് കമ്പനി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത്. കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ സ്ഥിരം ചെലവ് 51 ലക്ഷം

സാധനങ്ങളുടെ വില മൂന്നു മാസത്തിന് ശേഷം നൽകാമെന്ന് കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല സമ്മതിച്ചു.

കൂടുതലായി ലഭിച്ച ഓർഡറുകൾക്ക് ഫണ്ട് കണ്ടെത്തുന്നതിനായി സംരംഭകൻ പണമിടപാടുകാരനിൽ നിന്ന് ഉയർന്ന പലിശയ്ക്ക് 10 ലക്ഷം രൂപ കടമെടുത്തു. ഇത്പ്പുറമെ ശേഷി വർദ്ധിപ്പിച്ചതിനെ തുടർന്ന് പ്രതിമാസ സ്ഥിരം ചെലവ് 51 ലക്ഷം രൂപയിൽ നിന്ന് 52 ലക്ഷം രൂപയായി ഉയരുകയും ചെയ്തു.

ലഭ്യമായ പത്തു ലക്ഷം രൂപ കൊണ്ട് കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്ക് ആവശ്യമായത്ര ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയില്ലെന്ന് മനസ്സിലാക്കി, ആദ്യത്തെ മാസം, മറ്റിടങ്ങളിലേക്ക് നൽകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കായി മാറ്റിവെച്ച 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്കുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാൻ വിനിയോഗിച്ചു.

കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയിൽ നിന്നുള്ള ആവശ്യങ്ങൾക്കായി രണ്ടു മാസം മാസങ്ങളിലും ഇതാവർത്തിച്ചു.

ടേബിൾ രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ, ഇത് നടപ്പിലാക്കിയതോടെ, കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന ആദ്യ മാസം 113 ലക്ഷമായി വർദ്ധിച്ചു. പക്ഷേ, മൂന്നു മാസം കഴിഞ്ഞെ കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല പണം നൽകുന്നതിനു കൊണ്ട് എട്ടാം മാസത്തിൽ തന്നെ കമ്പനി അടച്ചുപൂട്ടേണ്ടി വന്നു.

നഷ്ടത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനി, വീണ്ടുവിചാരമില്ലാതെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ നടത്തുന്ന ശ്രമം പല കേസുകളിലും ശരിയായിക്കൊള്ളുന്ന മെനീല്ല. മാത്രമല്ല, മുകളിൽ കാണിച്ച ഉദാഹരണത്തിലേതുപോലെ നേരത്തെയുള്ള അടച്ചുപൂട്ടലിലേക്ക് സംരംഭത്തെ നയിക്കും.

**Table 1** Company A Projected Monthly Cashflow - Closure in 13 months

All Rs figures are in Lakhs	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13
Opening Cash Balance	100	100	98	98	94	94	86	86	70	70	38	38	0
Fixed Expenses	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	38	38	0
Material Purchase	49	49	47	47	43	43	35	35	19	19	0	0	0
Credit Sales	98	98	94	94	86	86	70	70	38	38	0	0	0
Cash Collection (Credit Sales - after 1 month)	100	98	98	94	94	86	86	70	70	38	38	0	0
Closing Cash Balance	100	98	98	94	94	86	86	70	70	38	38	0	0

**Table 2** Company A Projected Monthly Cashflow - Closure in 8 months

All Rs figures are in Lakhs	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8
Opening Cash Balance	100	100	78	56	47	43	35	0
Additional Loan	10	0	0	0	0	0	0	0
Fixed Expenses	51	52	52	52	47	43	35	0
Material Purchase (1 Month Credit Sales)	39	28	6	4	0	0	0	0
Material Purchase (3 Month Credit Sales)	20	20	20	0	0	0	0	0
Credit Sales (1 Month)	78	56	12	8	0	0	0	0
Credit Sales (3 Month)	35	35	35	0	0	0	0	0
Cash Collection (Credit Sales - after 1 month)	100	78	56	12	8	0	0	0
Cash Collection (Credit Sales - after 3 months)	0	0	0	35	35	35	0	0
Closing Cash Balance	100	78	56	47	43	35	0	0

രൂപയാണ്.

ടേബിൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ, ഉചിതമായ നടപടിയെടുത്തില്ലെങ്കിൽ കമ്പനിയുടെ ഗണ്യമായ നഷ്ടം കാരണം 13 ൽ മാസത്തിൽ കമ്പനി അടച്ചുപൂട്ടും.

സാഹചര്യത്തിന്റെ ഗൗരവം മനസ്സിലാക്കി, വിൽപ്പന ഗണ്യമായി വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു. അദ്ദേഹം ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയുമായി സംസാരിക്കുകയും മെറ്റീരിയൽ കോസ്റ്റിന് അതിന്റെ 75 ശതമാനവും കൂടുതൽ ഇറക്കാനായി 35 ലക്ഷം രൂപ (വിൽപ്പന വില) വിലവരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഓരോ മാസവും നൽകാൻ ധാരണയാകുകയും ചെയ്തു.

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