

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



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ശരിയാണോ, നിങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന ബിസിനസ് മാതൃക?

മാന്യകാലത്തും കുതിപ്പിന്റെ കാലത്തും കരുത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കാനാവുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകയാണോ നിങ്ങൾ പിന്തുടരുന്നത്?

‘വേലിയേറ്റം കഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്കറിയാം ആരാണ് നഗ്നനായി നിൽക്കുന്നതെന്ന്!’ വിഖ്യാത നിക്ഷേപകൻ വാറൻ ബഫെയുടെ സാധാരണയായി ഉദ്ധരിക്കാറുള്ള വാചകമാണിത്. ബിസിനസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അദ്ദേഹം ഇതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കിയത്, സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ മാന്യത്തിലൂടെ കടന്നുപോകുമ്പോഴാണ് ബിസിനസിന്റെയോ ബിസിനസ് മാതൃകയുടെയോ യഥാർത്ഥ ശക്തി മനസ്സിലാവുക എന്നാണ്.

മികച്ച പ്രകടനം നടത്തുന്ന സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിൽ മിക്ക ബിസിനസ് മാതൃകകളും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതായി തോന്നും. പരമാവധി വായ്പ എടുക്കുന്നവയും വായ്പ എടുക്കാത്തവയും, പരമാവധി വേഗതയിൽ വളരുന്നതും ക്രമാനുഗതമായി സുസ്ഥിര വളർച്ച നേടുന്നതുമായ, തീർത്തും വിപരീത നയങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന ബിസിനസുകളെല്ലാം നന്നായി വളരുന്നതായി തോന്നിക്കും.

സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ മോശമാകുമ്പോഴാണ് ഒരു ബിസിനസ് മാതൃക യഥാർത്ഥ പരീക്ഷണം നേരിടുക. മോശം സമയത്തും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന മാതൃകകൾ കരുത്തുറ്റതും നല്ല സമയത്ത് മാത്രം നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുന്നവ ദുർബലവുമാണ്.

കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷമായി ബിസിനസ് മാതൃകകളുടെ യഥാർത്ഥ പരീക്ഷണം നമ്മൾ നേരിട്ടു കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. നോട്ട് പിൻവലിക്കൽ നടപടിക്ക് ശേഷം ഇന്ത്യൻ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ മന്ദഗതിയിലായിത്തുടങ്ങുകയും കോവിഡ് 19 കാലയളവിൽ പൂർണ്ണ മാന്യത്തിലേക്ക് നീങ്ങുകയും ചെയ്തു.

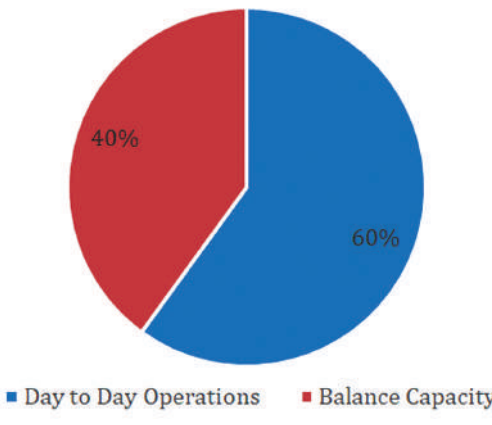
അടച്ചു പൂട്ടുന്നവയും, അഭിവൃദ്ധി പ്രാപിക്കുന്നവയും എന്ന് ബിസിനസുകൾ വ്യക്തമായ വിഭാഗങ്ങളായി വിഭജിക്കപ്പെടുന്നു.

എല്ലാ വ്യവസായത്തിലും വിവിധ ബിസിനസുകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത് വ്യത്യസ്തമായ തന്ത്രങ്ങളും ബിസിനസ് മോഡലുകളുമാണെങ്കിലും ഈ ബിസിനസ് മാതൃകകളെ വ്യത്യസ്തമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ചില പൊതു അടിസ്ഥാന നയങ്ങളുണ്ട്. അവയിലൊന്ന്, ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തലാണോ വളർച്ചയാണോ എന്നതാണ്.

ഒരു ബിസിനസിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പരിമിതി ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാനുള്ള അതിന്റെ മാനേജ്മെന്റിനുള്ള ശേഷി (Management Bandwidth) സംബന്ധിച്ചതാണെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു.

നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസിൽ മാനേജ്മെന്റ് ശേഷിയുടെ ഏകദേശം 60 ശതമാനം ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ബാക്കി വരുന്ന 40 ശതമാനം ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ മറ്റു പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാനാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.

Figure 1: Management Bandwidth - Well-Run Business

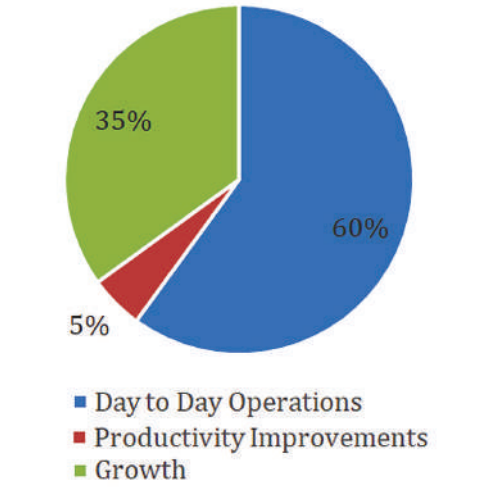


ബാക്കി വരുന്ന ശേഷിയുടെ ഒരു ഭാഗം എല്ലാ ബിസിനസുകളിലും ഉൽപ്പാദനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഉപയോഗിക്കണം. അല്ലെങ്കിൽ എതിരാളികൾ കമ്പനിയെ മറികടക്കുകയും അടച്ചുപൂട്ടലിലേക്ക് പോകുകയും ചെയ്യും.

പരമാവധി വളർച്ചയിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകകളിൽ എന്താണ് കാണാനാവുക?

പരിമിതമായ മാനേജ്മെന്റ് ശേഷിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസുകളെല്ലാം ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായിരിക്കും ആ ശേഷി കൂടുതലായും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക. അത്തരം ബിസിനസുകളിൽ ബാക്കിയുള്ള മാനേജ്മെന്റ് ശേഷി വളർച്ചയ്ക്കായി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതാണ് കണ്ടുവരുന്നത്. ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണുന്നത് പോലെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഫലത്തിൽ ഒരു ശ്രമവും നടത്തുന്നില്ല.

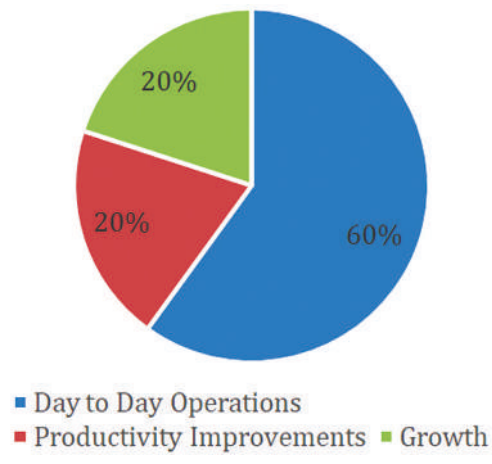
Figure 2: Management Bandwidth - Well-Run Business focused on Maximum Growth



അതേസമയം, സ്ഥിര വളർച്ചയിൽ ശ്രദ്ധിച്ചിരിക്കുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകയിൽ എന്താണ് കാണാനാവുക?

ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥിര വളർച്ചയ്ക്കായുള്ള നയമാണ് നടപ്പാക്കിയിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ, ബാക്കിവരുന്ന ശേഷിയുടെ വലിയൊരു ഭാഗം ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്താനായി ഉപയോഗിക്കാനാവും.

Figure 3: Management Bandwidth - Well-Run Business focused on Steady Growth



പരമാവധി വളർച്ച ലക്ഷ്യമിടുന്ന ബിസിനസ് മാതൃക പിന്തുടരുന്ന സംരംഭത്തേക്കാൾ കരുത്ത് നേടാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു. വിപണിയിൽ കുതിപ്പുള്ള സമയത്ത് രണ്ട് ബിസിനസ് മാതൃകകളും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കും. വാസ്തവത്തിൽ പരമാവധി വളർച്ചയിൽ ശ്രദ്ധിക്കുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകകൾ സ്ഥിരമായ വളർച്ചയിൽ ശ്രദ്ധിക്കുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകയേക്കാൾ മെച്ചപ്പെട്ട പ്രകടനം കാഴ്ചവെക്കുന്നതായും തോന്നിയേക്കാം.

എന്നാൽ മോശപ്പെട്ട സമയത്ത്- അതായത് തിരയൊഴിയുമ്പോൾ- സുസ്ഥിര വളർച്ചയുടെ ബിസിനസ് മാതൃക പരമാവധി വേഗത ലക്ഷ്യമിടുന്ന ബിസിനസ് മാതൃകയേക്കാൾ കൂടുതൽ കരുത്തും പ്രതിരോധ ശേഷിയും പ്രകടിപ്പിക്കുന്നത് നമുക്ക് കാണാനാവും.

മാന്യകാലത്ത് അല്ലെങ്കിൽ മോശം സമയത്ത് അടച്ചുപൂട്ടപ്പെട്ട മിക്ക ബിസിനസുകളും പരമാവധി വളർച്ചയെന്ന ബിസിനസ് മോഡൽ പിന്തുടർന്നിരുന്നവയായിരുന്നു.

മാന്യകാലത്ത് അഭിവൃദ്ധി പ്രാപിച്ച ബിസിനസുകൾ സാധാരണയായി സ്ഥിര വളർച്ച ലക്ഷ്യമിട്ട് ബിസിനസ് മോഡലുകൾ പിന്തുടരുന്നവയായിരുന്നു.

ദീർഘകാല വിജയം ലക്ഷ്യമിട്ടാണ് സംരംഭം തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നതെന്ന് സംരംഭകർ ഓർക്കണം. വിപണിയിൽ കുതിപ്പുള്ള സമയത്ത് മാത്രം നന്നായി പ്രവർത്തിച്ചാൽ പോര. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അവർ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന ബിസിനസ് മാതൃക മാന്യ കാലത്തും കുതിപ്പിന്റെ കാലത്തും നല്ല രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ കരുത്തുറ്റതായിരിക്കണം.