THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

വ്യത്യസ്തമായി ചിന്തിക്കാം, മാന്ദ്യത്തെ മറികടക്കാം

സാമ്പത്തിക രംഗത്ത് തളർച്ച എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും സംഭവിക്കാമെന്നിരിക്കെ എങ്ങനെ കരുത്തുറ്റ ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പടുത്ത് വിജയം കൊയ്യാം എന്ന് നോക്കാം

ഇന്ത്യയിലെ, പ്രത്യേകിച്ച് കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ നോട്ട് പിൻവലിക്കലിനെ തുടർന്നുള്ള ഹ്രസ്വകാല തിരിച്ചടികളിൽ പെട്ട് ഉഴറുകയാണ്. എണ്ണ വില ഇടിവിനെ തുടർന്ന് ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിൽ ഉടലെടുത്ത പ്രതിസന്ധി കഴിഞ്ഞ രണ്ടു വർഷമായി കേരള വിപണിയിലും പ്രതിഫലിക്കുന്നുണ്ട്. 2014 ജൂണിൽ 100 അമേരിക്കൻ ഡോളറിന് മുകളിലായിരുന്ന എണ്ണ വില 2016 ജനുവരിയിൽ 30 അമേരിക്കൻ ഡോളറിൽ താഴെയായി. എണ്ണ വിലയിലുണ്ടായ ഈ കനത്ത ഇടിവ്, 2016ൽ, കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള അനേകം പേരുടെ തൊഴിൽ നഷ്ടപ്പെടാനോ ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലെ അവരുടെ ബിസിനസുകൾ അടച്ചുപൂട്ടാനോ ഇടയാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

നവംബർ എട്ടിന് അർദ്ധരാത്രി നടന്ന നോട്ട് പിൻവലിക്കലിന്റെ കൂടി പ്രത്യാഘാതത്തെ തുടർന്ന് കഴിഞ്ഞ രണ്ടുമാസത്തിനിടെ കേരളത്തിലെ ഒട്ടുമിക്ക മേഖലകളിലും 10–50 ശതമാനം ഇടിവാണ് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത്. 2008–2009 ലെ ആഗോള സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യത്തിനു ശേഷം കേരളത്തിലെ ബിസിനസുകൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന ഏറ്റവും രൂക്ഷമായ പ്രതിസന്ധിയാണിത്. കേരളത്തിലെ നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ, പരസ്യ ചെലവുകൾ വെട്ടിക്കുറച്ചും ജീവനക്കാരെ പിരിച്ചുവിട്ടും പ്രതിസന്ധിയിൽ നിന്ന് കരകയറാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ചെലവ് ചുരുക്കലിന്റെയും ലേ ഓഫിന്റെയും അനുരണനങ്ങൾ മാസങ്ങളോളം സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ പ്രതിഫലിക്കും.

എന്നിരുന്നാലും, ശ്രദ്ധേയമായ ഒരു വസ്തുത, എല്ലാ മേഖലകളിലെയും ചില ബിസിനസുകളെ ഇത്തരം പ്രതിസന്ധികൾ പ്രതികൂലമായി ബാധിച്ചിട്ടില്ലെന്ന് മാത്രമല്ല അവ സമീപഭാവിയിൽ മികച്ച വളർച്ച നേടാൻ തക്ക രീതിയിൽ മുന്നേറുകയും ചെയ്യുന്നു. വിശദമായ പഠനത്തിൽ നിന്ന് മനസിലാക്കിയ ചില വസ്തുതകളുണ്ട്. പൊതുവേ Contrarian (തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ കാഴ്ചപ്പാട്) എന്നു വിശേഷിപ്പിക്കുന്ന സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്നവരുടെ ബിസിനസുകളാണ് ഈ ഘട്ടത്തിൽ താരതമ്യേന മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ചവെക്കുന്നത്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ ആഘാതം ഏറ്റുവാങ്ങേണ്ടി വന്നവർ Popular (തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാട്) സമീപനം ബിസിനസിൽ സ്വീകരിക്കുന്നവരാണ്.

ഈ വിഷയം ആഴത്തിൽ വിശകലനം ചെയ്യാൻ ഒരു ഉദാഹരണം നമുക്കെടുക്കാം. ഒരേ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന, ഒരേ വലുപ്പമുള്ള രണ്ട് വ്യത്യസ്ത സംരംഭങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക ഉള്ളടക്കമാണ് നാം വിശകലനത്തിന് വിധേയമാക്കുന്നത്. ഈ പ്രതിസന്ധി അവർ ഇരുവരുടെയും സംരംഭങ്ങളെ എങ്ങനെ ബാധിച്ചുവെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം. സംരംഭകൻ A, സ്വന്തം സംരംഭത്തിന്റെ നടത്തിപ്പിൽ തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാട് (popular) വെച്ചുപുലർത്തുന്ന വ്യക്തിയാണ്. എന്നാൽ സംരംഭകൻ B തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ (Contrarian) കാഴ്ചപ്പാടിന് ഉടമയും.

ഇനി നമുക്ക് ഇവരെ വിശകലനം ചെയ്യാം.

ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനും വേണ്ടി പ്രത്യേകം വിഭവ സമ്പത്ത് വിനിയോഗിക്കുക എന്നതാണ് തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ ഒരേ വിഭവ സമ്പത്തിനെ തന്നെ വ്യത്യസ്തമായ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനായി വിനിയോഗിക്കും

വിപണി വിഹിതം

ബിസിനസ് നടത്തിപ്പിലെ തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാട്, ഒരു പ്രത്യേക മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിൽ സാധ്യമായ പരമാവധി വിപണി വിഹിതം നേടിയെടുക്കുക എന്നതാണ്. എന്നാൽ വ്യത്യസ്തമായ കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ ഒരു പ്രത്യേക സെഗ്മെന്റിൽ തന്നെ വിപണി വിഹിതം നിശ്ചിത ശതമാനമായി നിജപ്പെടുത്തും. ഒരു പ്രത്യേക മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിൽ പരമാവധി വിപണി വിഹിതം നേടി ലാഭമുണ്ടാക്കുക എന്നതാണ് നല്ല വഴിയെന്ന് popular സമീപനമുള്ളവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഭാവിയിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് രക്ഷപ്പെടാൻ ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിലുമുള്ള വിപണി വിഹിതം നിശ്ചിത ശതമാനമായി നിജപ്പെടുത്താനാകും Contrarian സമീപനമുള്ളവർ ശ്രദ്ധിക്കുക.

തികച്ചും സാധാരണ കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ അവർ പ്രവേശിക്കുന്ന ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിലും 50 ശതമാനം വിപണി വിഹിതം നേടാൻ ശ്രമിക്കും. ഇതിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി Contrarian സമീപനമുള്ളവർ അവർ പ്രവേശിക്കുന്ന ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിലും 10 ശതമാനം വിപണി വിഹിതമെന്നതായിരിക്കും നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുക. സംരംഭകൻ A കേവലം രണ്ട് മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിൽ സാന്നിധ്യം അറിയിക്കുമ്പോൾ സംരംഭകൻ B ഒരേസമയം പത്ത് വ്യത്യസ്ത മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിൽ സജീവമായി നിൽക്കും.

വിഭവങ്ങൾ (Resources)

ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനും വേണ്ടി പ്രത്യേകം വിഭവസമ്പത്ത് വിനിയോഗിക്കുക എന്നതാണ് തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാടെങ്കിൽ വ്യത്യസ്തമായ കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ ഒരേ വിഭവ സമ്പത്തിനെ തന്നെ വ്യത്യസ്തമായ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനായി വിനിയോഗിക്കും. ബിസിനസ് വളർത്താനും മാനേജ് ചെയ്യാനും ഏറ്റവും ലളിതമായ വഴി പ്രത്യേകം പ്രത്യേകമായുള്ള വിഭവ സമ്പത്ത് വിനിയോഗിക്കലാണെന്ന് Popular സമീപനമുള്ളവർ വിശ്വസിക്കുമ്പോൾ Contrarian സമീപനമുള്ള സംരംഭകൻ ഒരേ വിഭവ സമ്പത്തിനെ കൂടുതൽ ശ്രമകരമായി മാനേജ് ചെയ്ത് വ്യത്യസ്ത മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനെ സേവിക്കാൻ വേണ്ടി പ്രാപ്തമാക്കും. ഭാവിയിൽ വന്നേക്കാവുന്ന മാന്ദ്യങ്ങളെ അതിജീവിക്കാൻ ഇതാണ് മികച്ച വഴിയെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

ഇത്തരം ഒരു കാഴ്ചപ്പാടിന്റെ ഫലമായി Popular സമീപനമുള്ളവർ രണ്ട് വ്യത്യസ്ത മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനായി രണ്ട് പ്രത്യേക ഫാക്ടറികൾ സ്ഥാപിക്കുന്നു. എന്നാൽ സംരംഭകൻ B, അതായത് വ്യത്യസ്ത കാഴ്ചപ്പാടുള്ളവൻ തന്റെ പത്ത് മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനുമായി ഒരൊറ്റ ഫാക്ടറി മാത്രമേ സ്ഥാപിക്കൂ. അതിൽ നിന്ന് എല്ലാ വിപണിയെയും സേവിക്കുകയും ചെയ്യും. സംരംഭകൻ A യ്ക്ക് രണ്ട് ഫാക്ടറി സ്വന്തമായുണ്ടാകുമ്പോൾ സംരംഭകൻ B യ്ക്ക് ഒരെണ്ണമേ ഉണ്ടാകൂ.

ബാങ്ക് വായ്പകൾ

കിട്ടാവുന്നതിൽ പരമാവധി ബാങ്ക് വായ്പകൾ വാങ്ങി ബിസിനസ് വളർത്തുകയെന്നതാണ് ബിസിനസിലെ സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാട്. എന്നാൽ വ്യത്യസ്തമായ കാഴ്ചപ്പാടുള്ളവർ ബിസിനസ് വളർത്താൻ സംരംഭകന്റെ ഫണ്ട് മാത്രമേ ഉപയോഗിക്കൂ.

ഒരു ബിസിനസിലെ നിലവിൽ ഓൺ കാപ്പിറ്റൽ എംപ്ലോയ്ഡ് (ROCE) വളരെ കുറവായതിനാൽ (നികുതിക്കു മുമ്പ് ഏതാണ്ട് 15 ശതമാനം) ആണ് Popular സമീപനമുള്ളവർ ബിസിനസ് വളർത്താൻ ഏറ്റവും നല്ല വഴി പരമാവധി ബാങ്ക് വായ്പ എടുക്കുന്നതാണെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നത്. സംരംഭകന്റെ ഫണ്ട് റിയൽ എസ്റ്റേറ്റിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയും ഈ ആസ്തി ഈട് നൽകി ബാങ്ക് വായ്പ എടുക്കുകയും ചെയ്യും.

സാധാരണഗതിയിൽ റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് വിലകൾ പ്രതിവർഷം 20–25 ശതമാനം വർധിക്കാറുണ്ട്. പലിശ ചെലവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നികുതി ഭാരം കുറയ്ക്കാനാകുമെന്ന അധിക അനുകൂല്യം കൂടി സംരംഭകന് ലഭിക്കും.

എന്നാൽ Contrarian സമീപനമുള്ളവർ ബിസിനസിൽ ഉയർന്ന ROCE സാധ്യമാണെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നു. (നികുതിക്കു ശേഷം ഏതാണ്ട് 20 – 50 ശതമാ