[redacted]

നം). അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഏറ്റവും നല്ല വഴി സംരംഭകന്റെ ഫണ്ട് ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചക്കായി നേരിട്ട് നിക്ഷേപിക്കുന്നതാണെന്ന് ഇവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. ബാങ്ക് വായ്പകൾ പൂർണമായും ഒഴിവാക്കുന്നു. ഭാവിയിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള മാന്ദ്യത്തെ അതിജീവിക്കാൻ ഇതാണ് മികച്ച വഴി. ബാങ്ക് വായ്പകൾ സ്ഥിരമായൊരു ബാധ്യതയാണ്. മാന്ദ്യ നാളുകളിൽ ഇത് ബിസിനസിൽ കടുത്ത സമ്മർദ്ദം ചെലുത്തും. Popular സമീപനമുള്ളവർ, അതായത് സംരംഭകൻ A ബാങ്കിൽ നിന്നും പരമാവധി വായ്പ എടുക്കും. ഇവരുടെ ഡെബ്റ്റ് ഇക്വിറ്റി അനുപാതം 1:1 ആയിരിക്കും.

> **മാർക്കറ്റ് ട്രെൻഡിൽ നിന്നും വിഭിന്നമായി നിൽക്കുക എന്നതാണ് Contrarian സമീപനം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ നിർബന്ധിതമാക്കുന്ന ഓഫറുകൾ നൽകി റൊക്കം പണത്തിന് അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കുന്നു**

ഇതിൽ നിന്നും തികച്ചും വേറിട്ട കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ B ബിസിനസിൽ സ്വന്തം ഫണ്ട് മാത്രമേ നിക്ഷേപിക്കൂ. ബാങ്ക് വായ്പ എടുക്കുകയുമില്ല.

## വാല്യു ചെയ്ൻ

വാല്യു ചെയ്നിന്റെ ഒരു വിഭാഗത്തിൽ മാത്രമാകും Popular സമീപനമുള്ളവർ ശ്രദ്ധയൂന്നുക. എന്നാൽ Contrarian സമീപനമുള്ളവർ അവർക്ക് സാധ്യമായത്ര വാല്യു ചെയ്ൻ സ്വന്തം നിലയിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ശ്രമിക്കും.

ഇത്തരമൊരു വീക്ഷണത്തിന്റെ ഭാഗമായി Popular സമീപനമുള്ള സംരംഭകൻ A, മാനുഫാക്ചറിംഗിൽ മാത്രം ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് നൽകികൊണ്ട് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലകളിലേക്ക് എത്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതിൽ നിന്ന് വിരുദ്ധമായി, Contrarian സമീപനമുള്ള സംരംഭകൻ B, സ്വന്തം ഫാക്റ്ററിയിൽ നിർമിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരെ ആശ്രയിക്കാതെ തന്നെ നേരിട്ട് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലകളിലേക്ക് എത്തിക്കും. അങ്ങനെ സാധ്യമായത്ര വാല്യു ചെയ്നിൽ ഇവർ ശ്രദ്ധയൂന്നുകയും ചെയ്യും.

## കടക്കാർ (Debtors)

ബിസിനസ് നടത്തിപ്പിലെ പൊതുവേയുള്ള Popular സമീപനം മാർക്കറ്റ് ട്രെൻഡ് പിന്തുടരുക എന്നതാണ്. അതിന്റെ ഭാഗമായി കസ്റ്റമർക്ക് ക്രെഡിറ്റ് നൽകുകയും ഇതിന്റെ ഫലമായി മാർക്കറ്റിലേക്ക് വലിയ ബുദ്ധിമുട്ടില്ലാതെ കടന്നുകയറാൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യും.

മാർക്കറ്റ് ട്രെൻഡിൽ നിന്നും വിഭിന്നമായി നിൽക്കുക എന്നതാണ് Contrarian സമീപനം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ നിർബന്ധിതമാക്കുന്ന ഓഫറുകൾ നൽകി റൊക്കം പണത്തിന് അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കുന്നു. ഇത് സെയ്ൽസ് ജീവനക്കാർക്ക് പിന്നീട് പണം പിരിച്ചെടുക്കുന്നതിനുള്ള സമയം ലാഭിക്കാൻ സഹായിക്കും. മാത്രമല്ല ഓവർ ഡ്യൂ പെയ്മെന്റ് പോലുള്ള കാരണങ്ങൾ കൊണ്ട് സെയ്ൽസ് തടസങ്ങൾ വരുന്നത് ഇതിലൂടെ ഒഴിവാക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

ഇത്തരമൊരു സമീപനത്തിന്റെ ഭാഗമായി Popular കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ A ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് 45 ദിവസത്തെ ക്രെഡിറ്റ് പിരീഡ് നൽകും. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ റീറ്റെയ്ലർക്ക് 30 ദിവസത്തെ ക്രെഡിറ്റ് പിരീഡാകും നൽകുക. ഇതിൽ നിന്ന് വിരുദ്ധമായി Contrarian കാഴ്ചപ്പാടുള്ള സംരംഭകൻ ആ റീറ്റെയ്ലർക്ക് ഉൽപ്പന്നം റൊക്കം പണത്തിന് വിൽക്കും. ഇതിനായി അയാൾ സ്വന്തം വിപണന ശൃംഖലയും അങ്ങേയറ്റം ആകർഷകമായ ഓഫറുകളും ഉപയോഗിക്കും.

## നോട്ട് പിൻവലിക്കൽ

ഇനി നമുക്ക് ഈ രണ്ട് സംരംഭകർക്കും നവംബർ എട്ടിനു ശേഷം എന്ത് സംഭവിച്ചുവെന്ന് നോക്കാം.

നോട്ട് പിൻവലിക്കലിനു ശേഷമുള്ള ആദ്യ ആഴ്ചയിൽ സംരംഭകൻ A യുടെ സെയ്ൽസും കളക്ഷനും 80 ശതമാനത്തിലേറെ ഇടിഞ്ഞു. പിന്നീട് ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ സെയ്ൽസും കളക്ഷനും അൽപ്പം കരകയറിയെങ്കിലും ഇപ്പോഴും നോട്ട് പിൻവലിക്കലിന് മുൻപുള്ള കാലയളവുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ 50 ശതമാനം മാത്രമേയുള്ളൂ. ഈ പ്രതിസന്ധിയിൽ നിന്ന് കരകയറാൻ സംരംഭകൻ A അത്യാവശ്യമല്ലാത്ത ചെലവുകൾ വെട്ടിച്ചുരുക്കും. അതായത് പരസ്യ ചെലവ് കുറയ്ക്കും. ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണം വൻതോതിൽ വെട്ടിക്കുറയ്ക്കും.

പണം പിരിഞ്ഞു കിട്ടാനുള്ളതിനാൽ സെയ്ൽസ് ഏകദേശം നിലച്ച മട്ടാകും. ഇദ്ദേഹം സെയ്ൽസ് ജീവനക്കാരോട് പണം പിരിച്ചെടുക്കുന്നതിൽ ശ്രദ്ധ ഊന്നാൻ നിർദേശം നൽകും. ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറും ഇതിനു സമാനമായ സാഹചര്യമാണ് അഭിമുഖീകരിക്കുന്നത്. ഭൂരിഭാഗം റീറ്റെയ്ലുകാരിൽ നിന്നുള്ള പെയ്മെന്റും ഓവർ ഡ്യൂ ആയിക്കാണും. വിൽപ്പനയിൽ കനത്ത ഇടിവ് സംഭവിക്കുന്നതിനാൽ സംരംഭകൻ A, തന്റെ ഫാക്റ്ററിയിൽ ലേ ഓഫ് പ്രഖ്യാപിച്ച് ഭൂരിഭാഗം ജീവനക്കാരെയും ഒഴിവാക്കും. തന്റെ ഓഫീസ് ജീവനക്കാരോട് ആഴ്ചയിൽ അഞ്ചു ദിവസം കുറഞ്ഞ വേതനത്തിൽ വോളണ്ടറി അടിസ്ഥാനത്തിൽ ജോലി ചെയ്യാനും ആവശ്യപ്പെടും.

ഇത്തരം നടപടികൾ എല്ലാം എടുത്താലും അദ്ദേഹത്തിന്റെ മൊത്തം ബിസിനസ് നഷ്ടത്തിൽ തന്നെയാകും മുന്നോട്ടുപോകുക. ബാങ്ക് വായ്പകളുടെ തിരിച്ചടവും കനത്ത പലിശയും കാരണം അങ്ങേയറ്റം പണക്ഷാമത്തിൽ ഇദ്ദേഹം നട്ടം തിരിയും. ഈ സാഹചര്യം അധികനാൾ നീണ്ടുപോയാൽ സംരംഭകൻ A പാപ്പരാകും. റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് വിപണി അങ്ങേയറ്റം മരവിച്ച സ്ഥിതിയിലായതിനാൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് ആസ്തി വിറ്റ് പണമാക്കാനും സാധിക്കില്ല.

നോട്ട് പിൻവലിക്കലിനെ തുടർന്നുള്ള ആദ്യ ആഴ്ചയിൽ സംരംഭകൻ Bയുടെ വിൽപ്പനയും കളക്ഷനും 80 ശതമാനം ഇടിഞ്ഞു. എന്നാൽ ഇപ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിന്റെ സെയ്ൽസും കളക്ഷനും കാര്യമായ തോതിൽ കരകയറി. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് സാന്നിധ്യമുള്ള പത്ത് വിപണികളിലും നോട്ട് പിൻവലിക്കൽ കാലയളവിന് മുൻപുള്ളതുമായി തട്ടിച്ചുനോക്കുമ്പോൾ 90 ശതമാനം കാര്യങ്ങൾ തിരിച്ചുപിടിക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. വിൽപ്പനയുടെ 90 ശതമാനവും തിരിച്ചുപിടിക്കാൻ സാധിച്ചതുകൊണ്ട് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏക ഫാക്റ്ററി ഇപ്പോഴും ലാഭത്തിൽ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ സാധിക്കും. സംരംഭകൻ B അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആവശ്യമില്ലാത്ത എല്ലാ ചെലവുകളും വെട്ടിക്കുറയ്ക്കുമെങ്കിലും ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണം വൻതോതിൽ കുറയ്ക്കില്ല.

സംരംഭകൻ ആ റീറ്റെയ്ലുകാർക്ക് റൊക്കം പണത്തിന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്നതിനാൽ, വിൽപ്പനയിൽ ഇടിവുണ്ടെങ്കിലും റീറ്റെയ്ലുകാർ അവരുടെ ആവശ്യത്തിനുള്ള പരമാവധി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇദ്ദേഹത്തിൽ നിന്നും വാങ്ങും. കാരണം ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ എതിരാളികൾക്ക് ഓവർ ഡ്യൂ കാരണം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പനക്കാർക്ക് നൽകാൻ പറ്റാത്ത സാഹചര്യമാണ് നിലവിലുള്ളത്. വിൽപ്പന സാധാരണ നില കൈവരിച്ചതിനാൽ സംരംഭകൻ B തന്റെ ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കാനുള്ള പദ്ധതി ആവിഷ്കരിക്കുകയാണ്. ഇദ്ദേഹത്തിന് ബാങ്ക് വായ്പയുടെ ഭാരമില്ല. മാത്രമല്ല, ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ എതിരാളികൾ അവരുടെ ഫാക്റ്ററി അടച്ചുപൂട്ടുകയും വിപണിയിൽ നിന്ന് പിൻവലിഞ്ഞിരിക്കുകയുമാണ്. ഈ അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങളാണ് സംരംഭകൻ Bക്ക് വികസന പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കാൻ കരുത്ത് പകരുന്നത്.

മുകളിൽ വിവരിച്ച കാര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുമ്പോൾ പ്രതിസന്ധിയുടെ സ്വാധീനം Popular വീക്ഷണവും Contrarian വീക്ഷണവും വെച്ചുപുലർത്തുന്ന രണ്ട് വ്യത്യസ്ത സംരംഭകരിൽ തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണെന്ന് കാണാം.

മാന്ദ്യം എല്ലാക്കാലത്തും സംഭവിക്കാൻ ഇടയുള്ളതിനാൽ, ഒരു ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകാൻ ഏറ്റവും നല്ല വഴി Contrarian സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്. ■

---

*ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈ്വസറാണ് ലേഖകൻ.*

*1992ൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡൈ്വസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com*

25 അതുല്യ മലയാളി ബിസിനസ് പ്രതിഭകൾ

₹350 only

25 വിജയകഥകൾ,
അപൂർവ അനുഭവ പാഠങ്ങൾ

ബിസിനസ് പ്രതിഭകൾ

- സി.ജെ ജോർജ്
- പി.ജെ ജോർജ്കുട്ടി
- ഗോപു നന്തിലത്ത്
- ഐസക് ജോസഫ്
- സി.വി ജേക്കബ്
- എം.സി ജേക്കബ്
- എൻ. ജഹാംഗീർ
- ജോണി എബ്രഹാം ജോർജ്
- ജസ്റ്റിൻ ജോസഫ്
- കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി
- പി.കെ കോശി
- വി.കെ മാത്യൂസ്
- എം.ഇ മീരാൻ
- പി.എൻ.സി മേനോൻ
- വി.പി നന്ദകുമാർ
- ജി.പി.സി നായർ
- എൻ.ആർ പണിക്കർ
- കെ.പി പോൾ
- പോൾ തോമസ്
- പൊറിഞ്ചു വെളിയത്ത്
- എം.പി രാമചന്ദ്രൻ
- സന്തോഷ് നായർ
- ശ്രീകാന്ത് ഭാസി
- കെ.വി ടോളിൻ
- എം.എ യൂസഫലി

*വിജയിക്കണം എന്ന മോഹം മനസ്സിൽ ജ്വലിപ്പിക്കാൻ, നിങ്ങളെ പ്രചോദിപ്പിക്കാൻ ഒരു പുസ്തകം*

ഇന്നുതന്നെ നിങ്ങളുടെ കോപ്പി ഉറപ്പുവരുത്തുക

Method of payment ☐ Cheque ☐ Draft ☐ M.O ☐ Cash in favour of Dhanam Publications Pvt. Ltd. Kochi

For online purchase log on to **www.dhanamonline.com**

ധനം
BUSINESS MAGAZINE

**Dhanam Publications Pvt. Ltd.**
കലൂർ, കൊച്ചി- 682 020,
ഫോൺ 0484-2315840, 2316494,
E-mail: circulation@dhanam.in,
Website: www.dhanamonline.com

[redacted]