



ടിനി ഫിലിപ്പ്

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

ബിസിനസ്സിനെ ജനപ്രിയ സമീപനം തളർത്തുമോ?

ഭൂരിഭാഗം സംരംഭകരും പിന്തുടരുന്ന ബിസിനസ്സിനോടുള്ള ജനപ്രിയ സമീപനത്തിന്റെ ട്രാക്ക് റെക്കോഡ് ഞെട്ടിപ്പിക്കുന്നതാണ്

ബഹുഭൂതലപക്ഷം ബിസിനസ്സുകളും പിന്തുടരുന്ന ജനപ്രിയ സമീപനത്തിന്റെ ട്രാക്ക് റെക്കോഡ് നമുക്ക് ഈ ലേഖനത്തിൽ പരിശോധിക്കാം. സംരംഭകത്വം എന്നത് പരാജയപ്പെടാൻ സാധ്യതയുള്ള പ്രയാസം പിടിച്ച ശ്രമമാണെന്ന് നമുക്കറിയാം. അപ്പോൾ ബിസിനസ്സുകളുടെ പരാജയ നിരക്ക് എത്രയാണ്?

1994 മുതൽ ബിസിനസ്സുകളുടെ അതിജീവന നിരക്ക് സംബന്ധിച്ച കാര്യങ്ങൾ ട്രാക്ക് ചെയ്യുന്ന യു.എസിൽ നിന്നാണ് ഇതു സംബന്ധിച്ച ഏറ്റവും മികച്ച വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമായിരിക്കുന്നത്. അതിലെ കണക്കനുസരിച്ച് ചിത്രം 1ൽ കാണുന്നതു പോലെ 80 ശതമാനം ബിസിനസ്സുകളും 21 വർഷത്തിനുള്ളിൽ പരാജയപ്പെടുന്നു.

1994ൽ യു.എസിൽ തുടങ്ങിയ ഏകദേശം 5.60 ലക്ഷം ബിസിനസ്സുകളിൽ 81 ശതമാനവും 2015 ഓടെ പരാജയപ്പെട്ടു. 1995, 1996 തുടങ്ങി പിന്നീടുള്ള വർഷങ്ങളിൽ ആരംഭിച്ച ബിസിനസ്സുകളുടെയും ഗതി അതു തന്നെയായിരുന്നു.

ഇത് അതിശയകരമാം വിധം ഉയർന്ന പരാജയനിരക്കും ഗുരുതരമായ പ്രശ്നവുമാണ്. മിക്ക സംരംഭകരും അവരുടെ ജീവിതകാലം മുഴുവനും നോക്കിനടത്തിയ ശേഷം അടുത്ത തലമുറയ്ക്ക് ബിസിനസ് കൈമാറാനാണ് ശ്രമിക്കുന്നത്. എന്നാൽ കണക്കുകൾ പ്രകാരം 81 ശതമാനത്തിലേറെ കേസുകളിലും അവരുടെ ജീവിത കാലയളവിൽ തന്നെ ബിസിനസ് പരാജയപ്പെടുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ചിത്രം 1 കാണുക.

ചിത്രം 1: ബിസിനസ്സിലെ ഉയർന്ന പരാജയ നിരക്ക്

ഇന്ത്യൻ സാഹചര്യത്തിൽ ബിസിനസ് പരാജയം എത്രമാത്രമാണെന്ന് സംബന്ധിച്ച് വ്യക്തമായ കണക്കുകൾ ലഭ്യമല്ലെങ്കിലും ഇന്ത്യയിലും യു.എസിലെ അതേ നിരക്കായിരിക്കാനാണ് സാധ്യത. അതുകൊണ്ട് ബിസിനസ്സിലെ ജനപ്രിയ സമീപനത്തിന്റെ ഫലങ്ങളിലാണ് ഉയർന്ന പരാജയ നിരക്കാണ്.

ഇതേ നാണയത്തിന്റെ മറുവശം എന്താണെന്ന് നോക്കാം. ചില ജനപ്രിയ മാനദണ്ഡങ്ങൾക്കെതിരെ ജന



പ്രിയ സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്ന മികച്ച ബിസിനസ്സുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നത് എങ്ങനെയാണ്? മിക്ക ബിസിനസ്സുകൾക്കും പ്രകടനത്തിന് പല തരത്തിലുള്ള

മാനദണ്ഡങ്ങളാകും ഉണ്ടാകുക. ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ഏറ്റവും അടിസ്ഥാനപരമായ രണ്ട് മാനദണ്ഡങ്ങളിലാണ് ഞാൻ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നത്. ഓരോ വർഷവും ഉണ്ടാകുന്ന മാനദണ്ഡമായിരുന്ന വർദ്ധനയും നേട്ടവും.

ഏതൊരു ബിസിനസ്സിന്റെയും അടിസ്ഥാനം ഈ രണ്ട് മാനദണ്ഡങ്ങളായിരിക്കുമെന്ന് എല്ലാവരും അംഗീകരിക്കുന്ന കാര്യമാണ്.

വിൽപന വർദ്ധന, നേട്ടം എന്നിവയുടെ യഥാർത്ഥ നിരക്ക് സംരംഭകൻ, വ്യവസായം, പ്രവർത്തിക്കുന്ന രാജ്യം എന്നിവയെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കും.

ചിത്രം 2: ബിസിനസ് പ്രകടനത്തിനു വേണ്ട അടിസ്ഥാന മാനദണ്ഡം



ഈ അളവുകോൽ വെച്ച് ഇന്ത്യയിലെ മികച്ച ബിസിനസ്സുകൾ എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നുവെന്ന് നോക്കാം. ഫിഗർ മുനിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ഇന്ത്യയിൽ ആറു കോടിയിലേറെ സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം, വൻകിട ബിസിനസ്സുകളുണ്ടെന്നാണ് കണക്ക്. അതിൽ ഏകദേശം ആറ് ലക്ഷത്തിലേറെ ചെറുകിട, ഇടത്തരം, വൻകിട വിഭാഗങ്ങളിൽപ്പെടുന്നവയാണ്. അതിൽ ഏകദേശം 6,000 കമ്പനികൾ ലിസ്റ്റ് ചെയ്യപ്പെട്ടവയും അവയിൽ 1,500 ഏണ്ണം 100 കോടി രൂപയിൽ കൂടുതൽ വിപണി മൂല്യമുള്ള വൻകിട കമ്പനികളുമാണ്.

ചിത്രം 3: ഇന്ത്യയിലെ മികച്ചവയിലെ മികച്ചതായ ബിസിനസ്സുകൾ



ലിസ്റ്റ് ചെയ്യപ്പെട്ട 6,000 ബിസിനസ്സുകളെ മിക്ക സംരംഭകരും ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ബിസിനസ്സുകളായും അവയിലെ 1,500 വൻകിട ബിസിനസ്സുകളെ മികച്ചവയിലെ മികച്ച ബിസിനസ്സുകളായും പരിഗണിക്കുമെന്ന് വ്യക്തമാണ്.

'The Unusual Billionaires' എന്ന പുസ്തകത്തിൽ സൗരഭ് മുഖർജി മികച്ചവയിലെ മികച്ചതെന്ന് കരുതുന്ന 1,500 ബിസിനസ്സുകളുടെ 10 വർഷത്തെ പ്രകടനം പഠനവിധേയമാക്കി. ഓരോ വർഷവും 10 ശതമാനം വീൽപ്പന വളർച്ചയും 15 ശതമാനം നേട്ടവും എന്നതായിരുന്നു മാനദണ്ഡം. ചിത്രം നാല് കാണുക.

ചിത്രം 4: മികച്ച ബിസിനസ്സിനുള്ള പ്രകടന മാനദണ്ഡം

2005-06 മുതൽ 2015-16 സാമ്പത്തിക വർഷം വരെയുള്ള കാലയളവിൽ 1,500 ബിസിനസ്സുകളിൽ എത്രയെണ്ണത്തിന് ഈ മാനദണ്ഡം കൈവരിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു? 1,500 മികച്ച ബിസിനസ്സുകളിൽ കേവലം 12 എണ്ണത്തിന് (0.8 ശതമാനം) മാത്രമേ ഓരോ വർഷവും 10 ശതമാനം വീൽപ്പന വളർച്ചയും 15 ശതമാനം നേട്ടവും എന്ന



അടിസ്ഥാന മാനദണ്ഡം കൈവരിക്കാനായുള്ളൂ എന്ന ഞെട്ടിപ്പിക്കുന്ന വിവരങ്ങളാണ് പഠനത്തിൽ വ്യക്തമായത്. ഈ കമ്പനികൾക്കെല്ലാം വൻ വിറ്റുവരവും

ചിത്രം 5: മികച്ചവയിലെ മികച്ച ബിസിനസ്സുകളുടെ പ്രകടനം

വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പത്തുവർഷ കാലയളവുകളിൽ ഈ മാനദണ്ഡം കൈവരിക്കാൻ എത്ര കമ്പനികൾക്ക് കഴിഞ്ഞു എന്നത് പഠന വിധേയമാക്കിയപ്പോൾ വളരെ കുറച്ച് കമ്പനികൾക്ക് മാത്രമേ കൂടുതൽ കാലം ഈ ലക്ഷ്യ



ത്തിലെത്താനായുള്ളൂ. ജനപ്രിയ സമീപനത്തിന്റെ ട്രാക്ക് റെക്കോഡ് ഇങ്ങനെ സംഗ്രഹിക്കാം- ഒരു വശത്ത് 81 ശതമാനം ബിസിനസ്സുകളും 21 വർഷത്തിനുള്ളിൽ അടച്ചുപൂട്ടുന്നു. മറുവശത്ത് മികച്ചവയിൽ മികച്ച ബിസിനസ്സുകളിൽ 0.8 ശതമാനത്തിന് മാത്രമേ സ്ഥിരമായി ഓരോ വർഷവും 10 ശതമാനം വീൽപ്പന വളർച്ചയും 15 ശതമാനം നേട്ടവും കൈവരിക്കാനാകുന്നുള്ളൂ. ചിത്രം ആറിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ബിസിനസ്സിനോടുള്ള ബദൽ സമീപനത്തിനുള്ള വ്യക്തമായ സാഹചര്യമാണിത്.

ചിത്രം 6: എന്തുകൊണ്ട് ഒരു ബദൽ സമീപനം



സമീപനം പിന്തുടരേണ്ടതുണ്ടെന്ന് മനസിലാക്കുകയും ചെയ്യുമെന്ന് ഞാൻ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.