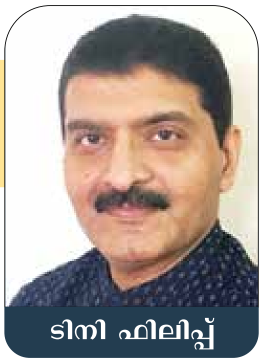
The Contrarian Consultant

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 എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

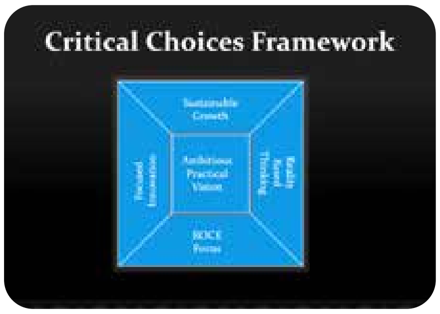


ടിനി ഫിലിപ്പ്

സംരംഭങ്ങൾക്ക് വേണം, സുസ്ഥിര വളർച്ച

നല്ല സമയത്തും മോശം സമയത്തും സംരംഭകർ എന്ത് തീരുമാനമെടുക്കണം?

തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് അനുസരിച്ച് അഭിവൃദ്ധി ! (Thriving by Choice !') എന്ന ലേഖന പരമ്പരയിലെ ഈ നാലാം ഭാഗത്തിൽ ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്ക് ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ബിസിനസിനോടുള്ള വ്യത്യസ്ത കാഴ്ച്ചപ്പാടിലുള്ള സമീപനത്തെ (Contrarian Approach to Business) കുറിച്ചാണ് വിശദീകരിക്കുന്നത്. ബിസിനസിലെ ജനപ്രിയ സമീപനത്തി (Popular Approach to Business) നുള്ള ബദൽ എന്ന നിലയിലാണിത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ചിത്രം 1 കാണുക.

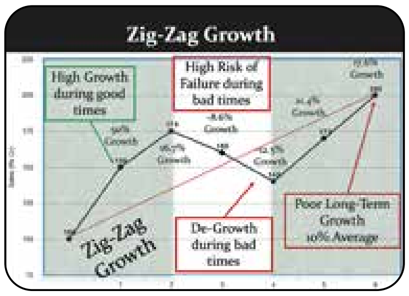


ചിത്രം 1: **Critical Choices Framework**

മുൻ ലേഖനത്തിൽ നമ്മൾ ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്കിന്റെ ആദ്യ രണ്ട് ഘടകങ്ങളെ കുറിച്ചാണ് പരിശോധിച്ചിരുന്നത്. 1. ഉത്കർഷേച്ഛയോടു കൂടിയുള്ള പ്രായോഗിക വീക്ഷണം (Ambitious Practical Vision), 2. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന്മേലുള്ള നേട്ടം (Return on Capital Employed (ROCE Focus).

ഈ ചട്ടക്കൂടിലെ മൂന്നാമത്തെ ഘടകം ഇനി പരിശോധിക്കാം.- സുസ്ഥിര വളർച്ച (Sustainable Growth).

മിക്ക ബിസിനസുകളിലും വളർച്ച കണക്കാക്കുന്നത് വിറ്റുവരവിന്റെയും റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയിൽ എത്ര സ്റ്റോറുകളുണ്ട് എന്നതിന്റെയും അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. ജനപ്രിയ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നല്ല സമയത്ത് പരമാവധി വളർച്ച കൈവരിക്കുമെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നു. ഒന്നാം വർഷം 50 ശതമാനം വളർച്ച.



ചിത്രം 2: **ZigZag Growth**

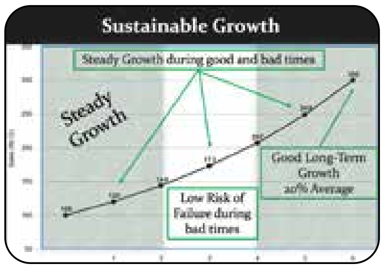
ദൗർഭാഗ്യവശാൽ, അത് ഞാൻ സിഗ്-സാഗ് വളർച്ച എന്ന് വിളിക്കുന്ന തലത്തിലേക്ക് പോകുന്നു. അമിതമായ വിപുലീകരണം കാരണം മോശം സമയങ്ങളിൽ നെഗറ്റീവ് വളർച്ചയാകുന്നു.

മോശം സമയങ്ങളിൽ പരാജയപ്പെടാനുള്ള വലിയ സാധ്യതയുണ്ട്. ആ സമയത്തെ കീഴോട്ടുള്ള വളർച്ച (De growth) കാരണം ദീർഘകാല വളർച്ച ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ പരിതാപകരം എന്നു വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന ഏകദേശം 10 ശതമാനത്തിലേക്ക് താഴുന്നു.

നേരെ മറിച്ച്, വ്യത്യസ്ത കാഴ്ച്ചപ്പാടോടെയുള്ള സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ സുസ്ഥിര വികസനത്തിൽ വിശ്വസിക്കുന്നതിനാൽ ചിത്രം മൂന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ നല്ല സമയത്തും മോശം സമയത്തും സ്ഥിരമായ വളർച്ച നേടുന്നു.

ചിത്രം 3: **Sustainable Growth**

ഇതിൽ പരാജയത്തിനുള്ള സാധ്യത കുറവാണ്. മാത്രമല്ല, ചിത്രം മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ബിസിനസ് മികച്ച ദീർഘകാല വളർച്ചയും നേടുന്നു. അതായത് 20 ശതമാനം. ചില സംരംഭകർ കരുതുന്നത് 20 ശതമാനം ദീർഘ

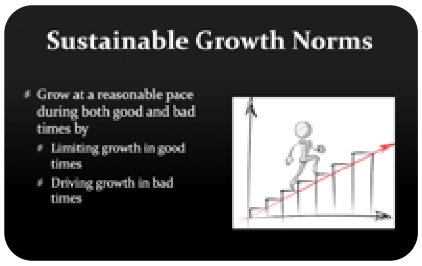


കാല വളർച്ച എന്നത് കുറഞ്ഞുപോയി എന്നാണ്. കേരളം ആസ്ഥാനമായുള്ള പ്രമുഖ റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയായ മലബാർ ഗോൾഡ് & ഡയമണ്ട്സിന്റെ വളർച്ചാ നിരക്ക് നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

കഴിഞ്ഞ 20 വർഷം കൊണ്ട് മലബാർ ഗോൾഡ് & ഡയമണ്ട്സ് സ്ഫോടനാത്മകമായ നിരക്കിലാണ് വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നതെന്ന് നമുക്കറിയാം.

2002ൽ മൂന്ന് ശാഖകൾ മാത്രമുണ്ടായിരുന്ന ഗ്രൂപ്പ് അടുത്തിടെ തങ്ങളുടെ മൂന്നൂറാമത് ശാഖയുടെ പ്രഖ്യാപനം നടത്തി. ഇക്കാലയളവിൽ, ശാഖകളുടെ എണ്ണമെടുത്താൽ ഏകദേശം 25 ശതമാനം വാർഷിക വളർച്ചയാണ് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് ചിത്രം മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ 20 ശതമാനം വളർച്ച നേടാനായാൽ അത് മാന്യമായ വളർച്ചാ നിരക്ക് തന്നെയാണ്.

സുസ്ഥിര വളർച്ച നേടാൻ സംരംഭകർ ചിത്രം നാലിൽ കാണുന്നതു പോലെ നല്ല സമയത്ത് വളർച്ച പരിമിതപ്പെടുത്തുകയും മോശം സമയത്ത് വളർച്ച നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നതു പോലെയുള്ള ചില മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്.



ചിത്രം 4: **Sustainable Growth Norms**

നല്ല സമയത്ത് വളർച്ച പരിമിതപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഏറ്റവും പ്രയാസമേറിയ കാര്യം. എന്നിരുന്നാലും നല്ല സമയത്ത് വൻതോതിൽ വളരുന്നതിന്റെ മോശം വശമായ, മോശം സമയത്തെ കീഴോട്ടുള്ള വളർച്ച മനസിലാക്കിയിരുന്നാൽ സംരംഭകന് അത് ചെയ്യാവുന്നതേയുള്ളൂ.

അടുത്ത ലക്കത്തിൽ, ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്കിന്റെ ബാക്കിയുള്ള ഘടകങ്ങളെ കുറിച്ച് വിശദമാക്കാം. ■