ധനം BUSINESS MAGAZINE

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ചെലവുകളെ കുറിച്ച് മനസിലാക്കൂ, ലാഭം കൂടും

പ്രത്യക്ഷ-പരോക്ഷ ചെലവുകൾ മനസിലാക്കി പ്രവർത്തിച്ചാൽ ഏതൊരു സംരംഭത്തിലെയും ലാഭം വർധിപ്പിക്കാനാകും

കോവിഡിന് ശേഷം ചില മേഖലകളിലെ സംരംഭകർക്ക് അവരുടെ സംരംഭം ബ്രേക്ക് ഈവൻ ആണെങ്കിലും ലാഭം വർധിപ്പിക്കാനാവുന്നില്ല. പരമാവധി ശേഷി വർധിപ്പിച്ചിട്ടും ഇതു തന്നെ സ്ഥിതി. പലപ്പോഴും ഈ സ്ഥിതിക്ക് കാരണം പ്രത്യക്ഷമായതും പരോക്ഷമായതുമായ ചെലവുകളെ കുറിച്ചുള്ള അജ്ഞതയാണ്.

ഇതുകൊണ്ട് എന്താണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്?

ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ വ്യക്തമായി മനസിലാക്കുന്നതിന് ഈ സ്ഥിതി നേരിടുന്ന, ഫർണിച്ചർ നിർമാണ സംരംഭകന്റെ ലളിതമായ ഒരു ഉദാഹരണമെടുക്കാം.

ഫർണിച്ചർ നിർമാണത്തിനുള്ള പ്രധാന ചെലവ്, ഫിഗർ ഒന്നിൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന പ്രതിമാസ ലാഭനഷ്ട കണക്കിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ മെറ്റീരിയൽസും തൊഴിലാളികൾക്കുള്ള കൂലിയുമാണ്.

Figure 1: Monthly P&L of Furniture Manufacturer - Variable/Fixed Cost

Sl No	Item	Code	Calculation	Amount (Rs)
1	**Sales**	**A**		**20,00,000**
	Direct Cost			
2	Materials	B		10,00,000
3	Labour	C		5,00,000
4	**Total Direct Cost**	**D**	**D=B+C**	**15,00,000**
5	**Gross Profit**	**E**	**E=A-D**	**5,00,000**
	Indirect Cost			
6	Overheads	F		5,00,000
7	**Total Indirect Cost**	**G**	**G=F**	**5,00,000**
8	**Profit/Loss**	**H**	**H=E-G**	**0**

ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നിലവിൽ ബ്രേക്ക് ഈവൻ നിലയിലാണ് ഈ സംരംഭം. ലാഭനഷ്ട കണക്കിൽ (P & L) ബിസിനസിലെ പ്രത്യക്ഷവും പരോക്ഷവുമായ ചെലവുകൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ഉൽപ്പന്ന നിർമാണത്തിൽ എളുപ്പത്തിൽ കണ്ടുപിടിക്കാനാവുന്ന വേതനം, മെറ്റീരിയൽസ് തുടങ്ങിയ നേരിട്ടുള്ള ചെലവുകളാണ് പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകൾ. നേരെ മറിച്ച്, പരോക്ഷ ചെലവുകളെന്നാൽ എളുപ്പത്തിൽ കണ്ടുപിടിക്കാനാവാത്ത ഉൽപ്പാദനത്തിൽ നേരിട്ട് ബന്ധമില്ലാത്ത വാടക, ഓഫീസ് ശമ്പളം തുടങ്ങിയവയാണ്.

സാധാരണഗതിയിൽ ഒരു സംരംഭകൻ പ്രത്യക്ഷ-പരോക്ഷ ചെലവുകൾ പരിഗണിച്ച് തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന വിധത്തിലാണ് വില കണക്കാക്കുക.

പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകൾ

മെറ്റീരിയൽസ് - 10,000 രൂപ
തൊഴിൽ- മെറ്റീരിയൽസിന്റെ 50 ശതമാനം, 5,000 രൂപ
ആകെ പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകൾ= 15,000 രൂപ

പരോക്ഷ ചെലവുകൾ

ഓഫീസ് ചെലവുകൾ-പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകളുടെ 33 ശതമാനം- 5,000 രൂപ
ആകെ പരോക്ഷ ചെലവ്: 5,000 രൂപ

ആകെ ചെലവ് = ആകെ പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകൾ + ആകെ പരോക്ഷ ചെലവുകൾ = 15,000 രൂപ + 5,000 രൂപ = 20,000 രൂപ

ലാഭം

ലാഭം - ആകെ ചെലവിന്റെ 20 ശതമാനം- 4,000

തീരുമാനിച്ചിരിക്കുന്ന വില =
ആകെ ചെലവ് + ലാഭം = 20000 രൂപ + 4000 രൂപ = 24000 രൂപ

ദൗർഭാഗ്യവശാൽ ഇന്നത്തെ കടുപ്പമേറിയ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയിൽ വിപണി, ഈ കോസ്റ്റിംഗ് മെത്തേഡ് ഉപയോഗിച്ചുള്ള 24,000 രൂപയെന്ന വില സ്വീകരിക്കാൻ കൂട്ടാക്കണമെന്നില്ല. സത്യത്തിൽ, വിപണി 18,000 രൂപ മാത്രമേ സ്വീകരിക്കാൻ തയാറാകൂ. എന്നാലത് ആകെ ചെലവിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ തുകയായതിനാൽ നഷ്ടം വരുത്തിവെക്കുമെന്ന് കരുതി സംരംഭകൻ കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് വിൽക്കാനും തയാറാവില്ല.

അതുകൊണ്ട്, സംരംഭകന് മിച്ചമുള്ള ഉൽപ്പാദന ശേഷി വിനിയോഗിച്ച് ഉൽപ്പാദനം നടത്തിയിട്ടും വിൽപ്പന കൂട്ടാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല.

ഇത്തരത്തിലുള്ള കോസ്റ്റിംഗ് മെത്തേഡിന്റെ വലിയ പ്രശ്നം, പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകളിൽ ഏറ്റക്കുറച്ചിൽ ഉണ്ടാകാമെന്നും പരോക്ഷ ചെലവുകൾ മാറ്റമില്ലാത്തതാണെന്നും സംരംഭകൻ കരുതുന്നുവെന്നതാണ്.

അത് എല്ലായ്പ്പോഴും ശരിയല്ല. പല അനുഭവങ്ങളിലും ഏതാനും പ്രത്യക്ഷ ചെലവുകൾ സ്ഥിരമാക്കാനാകും- ഉദാഹരണത്തിന് തൊഴിലാളികളുടെ എണ്ണം അതേ നിലയിൽ നിർത്തി ഉൽപ്പാദനം നേരിയ തോതിൽ വർധിപ്പിച്ചാലും ലേബർ ചെലവുകൾ സ്ഥിരമാണ്.

തൊഴിലാളികൾക്ക് പ്രതിമാസ ശമ്പളമായിട്ടാണ് നൽകുക എന്നതാണിതിന് കാരണം. സ്ഥിരവും അസ്ഥിരവുമായ ചെലവുകൾ ഉൾപ്പെടുത്തി പ്രതിമാസ ലാഭനഷ്ട കണക്ക് പുനഃക്രമീകരിച്ച് നോക്കാം. ഇവിടെ ഉൽപ്പാദകൻ ശേഷിയുടെ 60 ശതമാനം മാത്രമേ ഉപയോഗിക്കുന്നുള്ളൂവെന്നും അതേ തൊഴിലാളികളെ വെച്ച് അദ്ദേഹത്തിന് ഉൽപ്പാദനം ഗണ്യമായി വർധിപ്പിക്കാനാകുമെന്നും കരുതുക.

Figure 2: Monthly P&L of Furniture Manufacturer - Variable/Fixed Cost

Sl No	Item	Code	Calculation	Amount (Rs)
1	**Sales**	**A**		**20,00,000**
	Variable Cost			
2	Materials	B		10,00,000
3	**Total Variable Cost**	**C**	**C=B**	**10,00,000**
4	**Gross Profit**	**D**	**D=A-C**	**10,00,000**
	Fixed Cost			
5	Labour	E		5,00,000
6	Overheads	F		5,00,000
7	**Total Fixed Cost**	**G**	**G=E+F**	**10,00,000**
8	**Profit/Loss**	**H**	**H=D-G**	**0**

സ്ഥിരവും അസ്ഥിരവുമായ ചെലവുകൾ പരിഗണിച്ച് സംരംഭകൻ തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് കണക്കാക്കുന്ന വില താഴെ

തീരുമാനിച്ചിരിക്കുന്ന വില

വില : 18000 രൂപ
ആകെ വില: 18000 രൂപ

അസ്ഥിരമായ ചെലവ്

മെറ്റീരിയൽസ്; 10000 രൂപ
ആകെ അസ്ഥിരമായ ചെലവ്: 10000 രൂപ

മൊത്ത ലാഭം

മൊത്തലാഭം=
നിശ്ചയിച്ച വില - അസ്ഥിര ചെലവ് =
18000 രൂപ - 10000 രൂപ = 8000
ആകെ മൊത്ത ലാഭം = 8000 രൂപ

ഈ സംഭവത്തിൽ, സംരംഭകന് ഒരെണ്ണത്തിന് 8000 രൂപയെന്ന തരക്കേടില്ലാത്ത മൊത്തലാഭം ലഭിക്കുകയും ബാക്കി ചെലവുകൾ സ്ഥിരമാണെന്ന് അറിയുന്നതിനാൽ കൂടുതൽ ശേഷി ഉപയോഗിച്ച് നിർമിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളും 18,000 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കാൻ അദ്ദേഹം തീരുമാനിക്കുകയും ചെയ്തു.

ഈ ഉൽപ്പന്നം 18,000 രൂപ എന്ന നിരക്കിൽ പ്രതിമാസം 50 എണ്ണം കൂടുതൽ വിൽക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിനായി.

ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നതിലൂടെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ മാസ ലാഭം ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ 4 ലക്ഷം രൂപയായി വർധിച്ചു.

Figure 3: Monthly P&L of Furniture Manufacturer - Additional Sale

Sl No	Item	Code	Calculation	Amount (Rs)
1	Original Sales	A		20,00,000
2	Additional Sales	B		9,00,000
3	**Total Sales**	**C**	**C=A+B**	**29,00,000**
	Variable Cost			
4	Materials - Original Sales	D		10,00,000
5	Materials - Additional Sales	E		5,00,000
3	**Total Variable Cost**	**F**	**F=D+E**	**15,00,000**
4	**Gross Profit**	**D**	**D=A-C**	**14,00,000**
	Fixed Cost			
5	Labour	E		5,00,000
6	Overheads	F		5,00,000
7	**Total Fixed Cost**	**G**	**G=E+F**	**10,00,000**
8	**Profit/Loss**	**H**	**H=D-G**	**4,00,000**

മുകളിൽ കാണുന്ന ഉദാഹരണമെടുത്താൽ ഇത്തരമൊരവസ്ഥയിൽ പ്രത്യക്ഷ-പരോക്ഷ ചെലവുകളെ കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കിയാൽ ഒരു സംരംഭകന് മാന്യമായൊരു ലാഭം ഉണ്ടാക്കാനാകുമെന്ന് കാണാം. ■

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