ധനം റീറ്റെയ്ൽ ആൻഡ് ബ്രാൻഡ് സമ്മിറ്റ് & അവാർഡ് നൈറ്റ് 2019

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസി 6 കുത്തിവെപ്പുകളില

അപ്രതീക്ഷിതമായി കടന്നുവരുന്ന മഹാരോഗങ്ങളിൽ നിന്ന് മനുഷ്യശരീരത്തെ രക്ഷിക്കാൻ പ്രതിരോ ബിസിനസുകൾക്കും വേണം വാക്സിനേഷൻ. അങ്ങനെയാണെങ്കിൽ എത്ര തരത്തിലുള്ളത് വേണം?

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ടിനി ഫിലിപ്പ്

സംരംഭകർക്ക് ഒരു ഉത്തരവാദിത്തമുണ്ട്. എന്താണത്? വരുമാനം വർധിപ്പിക്കുക. ഇപ്പോഴും ഭാവിയിലും. ഭാവി എന്നാൽ ഫ്യൂച്ചർ. ഇവിടെ കീ വേർഡ് ഫ്യൂച്ചർ എന്നതാണ്. അതായത് ഇന്നത്തെ കാര്യം മാത്രമല്ല ബിസിനസുകൾ നോക്കേണ്ടത് ഭാവിയിലെ നിലനിൽപ്പും ലാഭവും എല്ലാം പരിഗണിക്കുക തന്നെ വേണം.

വെഞ്ചർ കാപ്പിറ്റൽ നേടുക, പ്രൈവറ്റ് ഇകിറ്റി നേടുക, ബിസിനസിൽ നിന്ന് നല്ല നേട്ടമുണ്ടാക്കി എക്സിറ്റ് ചെയ്യുക എന്നൊക്കെ ആലോചിക്കുന്ന പുതുതലമുറ സംരംഭകർക്ക് മുമ്പേ ബിസിനസ് സാരഥികൾ ആജീവനാന്തം നിലനിൽക്കുന്ന, അതായത് അടുത്ത തലമുറയിലേക്ക് കൈമാറാൻ പര്യാപ്തമായ ബിസിനസുകൾ പടുത്തുയർത്താനാണ് ശ്രമിച്ചത്. 99 ശതമാനം സംരംഭകരുടെയും ആഗ്രഹവും പരിശ്രമവും ഇതിനായിരുന്നു.

എന്നാൽ എല്ലാ ബിസിനസുകൾക്കും അതിന്റെ ആയുസിൽ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങളുണ്ട്. അവ

- **സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ദശ** – പ്രാരംഭകാലം മുതൽ ആദ്യത്തെ അഞ്ച് വർഷം വരെ
- **സ്ഥിരപ്രതിഷ്ഠ നേടിയ ദശ** – ഏതൊരു സംരംഭത്തിന്റെയും ആറാം വർഷം മുതൽ 20 വരെ ഈ ഘട്ടമായിരിക്കും
- **ദീർഘകാലഘട്ടം** – 20 വർഷം മുതൽ ഈ ഘട്ടത്തിലേക്ക് പ്രവേശിക്കും.

ഈ എല്ലാ ഘട്ടത്തിലും പരാജയസാധ്യതയുണ്ട്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഘട്ടത്തിൽ വെച്ച് 50 ശതമാനം ബിസിനസുകളും പരാജയപ്പെടുന്നുവെന്നാണ് യുഎസിൽ നടന്ന പഠനങ്ങൾ തെളിയിക്കുന്നത്. ഇതിന് കാരണങ്ങൾ പലതുണ്ട്. ആദ്യത്തേത് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർക്ക് അതത് മേഖലകളിലും ബിസിനസിലുമുള്ള പരിചയക്കുറവ് തന്നെയാണ്. അവർക്ക് ആ രംഗത്ത് മത്സരക്ഷമത കാണില്ല. മാത്രമല്ല അനുഭവ സമ്പത്തും കുറവായിരിക്കും. മറ്റൊരു സുപ്രധാന ഘടകം ഫണ്ടിന്റെ ദൗർലഭ്യമാണ്. ഇപ്പോൾ വെഞ്ചർ കാപ്പിറ്റൽ ഫണ്ടുകളും പ്രൈവറ്റ് ഇകിറ്റിയും ഉണ്ടെങ്കിലും അത് ലഭിക്കാത്ത കാലം ഉണ്ടായിരുന്നു. ഇതെല്ലാം ഉണ്ടെങ്കിലും അവ കിട്ടാത്തവരും ഉണ്ട്.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഘട്ടം കഴിഞ്ഞ് അതിജീവിക്കുന്ന 50 ശതമാനം ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾ എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ആയിക്കഴിഞ്ഞാൽ തകരില്ല എന്നൊന്നുമില്ല. 60 ശതമാനം ബിസിനസുകൾ തകരുന്നത് ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്! യഥാർത്ഥത്തിൽ ഇതൊരു ക്രിമിനൽ വേസ്റ്റാണ്. കാരണം ബിസിനസ് അടിയുറച്ച ഘട്ടത്തിലെത്തി. ലാഭം നേടാറായി. എന്നിട്ടും തകരുമ്പോൾ അത് സമൂഹത്തിനും സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയ്ക്കും ആഘാതമാകും.

എന്റെ ഇത്രയും കാലത്തെ അനുഭവത്തിൽ ഈ ഘട്ടത്തിലെ പരാജയത്തിന് കാരണങ്ങൾ പലതുണ്ട്. കേൾക്കുമ്പോൾ ആർക്കും അത്ര എളുപ്പം ദഹിക്കണമെന്നില്ല. കാരണം ഈ കാരണങ്ങൾ പൊതുവേയുള്ള വിശ്വാസങ്ങളിൽ നിന്നും ധാരണങ്ങളിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണ്. അതായത് കോൺട്രേറിയൻ കാഴ്ചപ്പാടാണ് ഇതിൽ എനിക്കുള്ളത്. എന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ ഈ ഘട്ടത്തിൽ ബിസിനസ് തകരുന്ന കാരണങ്ങൾ പലതാണ്.

1. ചെലവ് ചുരുക്കുന്നതിന് നൽകുന്ന അമിത ശ്രദ്ധ: ലാഭം കൂട്ടാൻ ശ്രമിക്കുന്നതിന് പകരം പലരും ചെലവ് നിയന്ത്രിച്ചു നിർത്താനാണ് ശ്രമിക്കുക. ചെലവ് ചുരുക്കാൻ നടത്തുന്ന ശ്രമങ്ങൾ പലപ്പോഴും ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയെയും ലാഭത്തെയും പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കും. ഇതെങ്ങനെയെന്ന് മനസിലാക്കാൻ ഒരു ഉദാഹരണം പറയാം.

കോഴിക്കോട് ചാരിറ്റി ട്രസ്റ്റിന് കീഴിലുള്ള ഒരു ആശുപത്രിയുടെ കൺസൾട്ടൻസി സേവനം ഞാൻ നിർവഹിക്കുന്നുണ്ട്. കോഴിക്കോട് നഗരത്തിലെ വൻകിട ആശുപത്രികളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ കിടക്കകളുടെ എണ്ണം ഇവിടെ കുറവാണ്. ചാരിറ്റി ട്രസ്റ്റിന് കീഴിലുള്ള ആശുപത്രി എന്ന നിലയിൽ ധാർമികമായും കുറഞ്ഞ ചെലവിലും ചികിത്സ നൽകുക എന്നതാണ് ആശുപത്രിയുടെ ലക്ഷ്യം. പക്ഷേ ആശുപത്രി ലാഭകരമാകുകയും വേണം. അല്ലെങ്കിൽ പ്രസ്ഥാനം നിലനിൽക്കില്ല. ആശുപത്രിയെ ലാഭത്തിലാക്കാനുള്ള വഴികൾ ആലോചിക്കുന്നതിനിടെ അവിടത്തെ മനുഷ്യ വിഭവശേഷി എത്രമാത്രമുണ്ടെന്ന് നോക്കി.

നഴ്സുമാരുടെയും അനുബന്ധ ജീവനക്കാരുടെയും വേതനം അടുത്തിടെ വർധിച്ചതുകൊണ്ട് പലരും ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണം പരമാവധി കുറച്ചു.

ഒരിക്കൽ ആശുപത്രിയിലെ അറ്റന്റർമാരുടെ എണ്ണമെത്രയെന്ന് മാനേജ്മെന്റിനോട് തിരക്കി. അവർ കൃത്യമായ കണക്കും പറഞ്ഞു. ആശുപത്രിയിൽ പല സമയത്തും പല കാലത്തും തിരക്ക് വിഭിന്നമായിരിക്കും. ചിലപ്പോൾ കൂടുതൽ രോഗികൾ വരും. ചിലപ്പോൾ കുറച്ച്. ആശുപത്രിയുടെ സുഗമമായ നടത്തിപ്പിന് ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് എത്ര അറ്റന്റർമാർ വേണമെന്ന് ആരാഞ്ഞപ്പോൾ മറുപടി 20 എന്നായിരുന്നു. കൂടിയത് 80 എണ്ണവും. സാമാന്യ സ്ഥിതിയിൽ ഇതിന്റെ ശരാശരി അതായത് 50 അറ്റന്റർമാരെ നിയമിച്ച് പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാമെന്ന ധാരണയിലെത്താം.

പക്ഷേ ഞങ്ങൾ അതല്ല ചെയ്തത്. ആ ആശുപത്രിയിൽ ഔട്ട് പേഷ്യന്റ് വിഭാഗം വളരെ ശക്തമാണ്. എപ്പോഴും ഡോക്ടർമാരുണ്ട്. രോഗികളും സദാസമയമുണ്ട്. കിടക്കകളുടെ എണ്ണം കുറവാണെങ്കിലും അറ്റന്റർമാരുടെ എണ്ണം ഏറ്റവും ഉയർന്ന തലത്തിലുള്ളത് തന്നെ എടുത്തു. ഏറ്റവും തിരക്കേറിയ സമയം വേണ്ടിവരുന്നത്ര അറ്റന്റർമാരെ നിയമിച്ചു. ഓപ്പറേഷൻ തിയേറ്ററുകളിൽ പരമാവധി ശസ്ത്രക്രിയ നടക്കുമെന്ന ധാരണയിൽ തന്നെ ആ വിഭാഗത്തിന് വേണ്ടി മാത്രം പരിശീലനം സിദ്ധിച്ച പരമാവധി അറ്റന്റർമാരെ നിയമിച്ചു.

ഏതൊരു ആശുപത്രിയുടെ വരുമാനം വർധിപ്പിക്കുന്ന ഒരു ഘടകമാണ് അവിടത്തെ ശസ്ത്രക്രിയകളുടെ എണ്ണം. രണ്ടു തരത്തിലുള്ള ശസ്ത്രക്രിയകളാണ് പ്രധാനമായും നടക്കുക. മേജറും മൈനറും. മൈനർ ശസ്ത്രക്രിയകൾക്ക് അനസ്തേഷ്യ വേണ്ടിവരില്ല.

കേരളത്തിലെ ആശുപത്രികളിലെ ശരാശരി ശസ്ത്രക്രിയകളുടെ എണ്ണം 3 – 3.5 ആണ്. എന്നാൽ കോഴിക്കോട്ടെ ഈ ആശുപത്രിയിൽ ഇത് 5 – 5.5 ആണ്. നിലവിൽ അവിടെയുള്ള സുസജ്ജമായ ഓപ്പറേഷൻ തിയേറ്ററിന്റെ ശേഷി പരമാവധി വിനിയോഗിക്കാൻ സാധിക്കുന്നതിന് കാരണം പരിശീലനം സിദ്ധിച്ച അറ്റന്റർമാരുടെ സാന്നിധ്യം തന്നെയാണ്. ഇതോടെ ആശുപത്രിയിൽ വരുമാനം കൂടി. അറ്റന്റർമാർക്ക് അധികമായി നൽകേണ്ടി വരുന്ന വേതനത്തെ കുറിച്ചോർത്ത് ചെലവ് ചുരുക്കിയിരുന്നുവെങ്കിൽ ഈ വരുമാന വർധന സാധ്യമാകുമായിരുന്നില്ല.

2. ബും സമയത്ത് വളർച്ച അതിവേഗത്തിലാക്കുക: നല്ല കാലം വരുമ്പോൾ എല്ലാവരും പിന്തുടരുന്ന ഒരു കാര്യമാണിത്. കൈയിൽ പണമുണ്ടാകും വിപണിയുണ്ടാകും അത് നേടാൻ അങ്ങേയറ്റം അഗ്രസീവായൊരു വളർച്ചാ പദ്ധതിയുണ്ടാക്കും. എന്നാൽ എക്കാലവും ഇതുണ്ടാവില്ല. കൈയിലുള്ള പണവും വിഭവവും നിക്ഷേപിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ ബിസിനസുകൾ ക്ഷയിക്കുകയും ചെയ്യും.

3. ലീഡർഷിപ്പിൽ വരുന്ന മാറ്റം: ഇക്കാലഘട്ടത്തിലാണ് പൊതുവെ ബിസിനസുകളുടെ സാരഥ്യത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുന്നത്. ബിസിനസ് ചെറിയ നിലയിൽ നിന്ന് കെട്ടിപ്പടുത്ത വ്യക്തി മാറി പുതിയ തലമുറ വരാം. അല്ലെങ്കിൽ മറ്റാരെങ്കിലുമൊക്കെ സാരഥ്യം ഏറ്റെടുക്കാം. ഇവർക്ക് ബിസിനസുകളുടെ ആന്തരികമായ കാര്യങ്ങളെ കുറിച്ച് കൃത്യമായ ധാരണയുണ്ടാകണമെന്നുമില്ല.