നെ രക്ഷിക്കൂ
ൂടെ

ധ കുത്തിവെയ്പ്പ് എടുക്കുന്നതുപോലെ, ഏതൊക്കെയാണവ

ദീർഘകാലം നിലനിന്ന കമ്പനികളും തകരും!

ഈ ഘട്ടവും കടന്ന കമ്പനികൾ ഇനി തകരില്ല എന്നും കരുതരുത്. കേരളത്തിലും ഇന്ത്യയിലും രാജ്യാന്തരതലത്തിലും ദീർഘ കാലമായി നിലനിൽക്കുന്ന കമ്പനികൾ തകർന്ന ചരിത്രമുണ്ട്. എൻ റോൺ, പോളറോയ്ഡ്, കോഡക്, സ്വിസ് എയർ തുടങ്ങിയവ രാജ്യാന്തരതലത്തിലുള്ള ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

എന്തുകൊണ്ടാകാം ഈ കമ്പനികൾ തകരുന്നത്? പ്രധാന കാരണങ്ങൾ ഇവയാണ്.

● സുദീർഘ കാലഘട്ടത്തിലെ വിജയങ്ങൾ ഇത്തരം ബിസിനസുകളുടെ സാരഥികളെ ധാർഷ്ട്യക്കാരാക്കിയിട്ടുണ്ടാകാം. ഇതോടൊപ്പം ഇദ്ദേഹം പറയുന്നതിനൊക്കെ യെസ് മൂളുന്ന ഒരു സംഘമാകും കൂടെ. അല്ലെങ്കിൽ അത്തരക്കാർ മാത്രമേ അവിടെ കാണൂ. ഇതിന്റെ രണ്ടിന്റേയും ഫലമായി അനാവശ്യമായ റിസ്കും കൂടി എടുക്കും.

● രണ്ടാമതായി ഇത്തരം പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെ ഫോക്കസ് കസ്റ്റമറിൽ നിന്നു മാറും. പകരം കമ്പനി ഈ രംഗത്തേക്ക് വളരുന്നു. അങ്ങോട്ട് പോകുന്നു എന്നൊക്കെ കോർപ്പറേറ്റ് തലത്തിലെ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കും. കസ്റ്റമർക്ക് ആവശ്യമുള്ളതാണോ ഇത്. അവരുടെ മാറുന്ന താൽപ്പര്യമെന്ത് എന്നൊക്കെ നോക്കാൻ മറക്കും. അതോടെ പതനം ആരംഭിക്കും.

● മൂന്നാമതായുള്ള പ്രധാന കാരണം അപ്രതീക്ഷിതമായ വെല്ലുവിളികളാണ്. മുൻകാലങ്ങളിൽ ഒരു ബിസിനസിന്റെ ആയുഷ്കാലത്ത് ഇത്തരത്തിലുള്ള സംഭവങ്ങൾ ഒരിക്കൽ മാത്രമാണ് നടന്നിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്നതല്ല. സ്ഥിതി. അപ്രതീക്ഷിതമായി ബിസിനസുകളെ കടപുഴക്കി മാറ്റാൻ കരുത്തുള്ള കാര്യങ്ങൾ അടിക്കടി കടന്നുവന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കുന്നു.

ബിസിനസുകളുടെ അന്തകനായി ബ്ലാക്ക് സ്വാനുകൾ!

ബിസിനസിൽ ബ്ലാക്ക് സ്വാനുകളോ? ഉണ്ട്. അങ്ങേയറ്റം അപ്രതീക്ഷിതമായ കാര്യങ്ങളാണിവ. മാത്രമല്ല, ദൂരവ്യാപകമായ ഫലങ്ങൾ അത് ബിസിനസിൽ സൃഷ്ടിക്കും. മാത്രമല്ല, നമുക്ക് ഊഹിക്കാൻ പോലും പറ്റാത്തവയാകും പലതും.

ആഗോളവൽക്കരണത്തെ തുടർന്ന് ബ്ലാക്ക് സ്വാൻ സംഭവങ്ങൾ അടിക്കടി സംഭവിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് മാത്രമല്ല അതിന്റെ സ്വാധീനവും വർധിച്ചിരിക്കുന്നു.

ഇത് മനസിലാക്കാൻ കേരളത്തിലെ അടുത്തിടെ നടന്ന കാര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കാം. സാധാരണ സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യങ്ങൾ ചാക്രികമായി നടക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ കേരളത്തിൽ നോക്കൂ. 2015ൽ ഗൾഫ് പ്രതിസന്ധി, 2016ൽ നോട്ട് നിരോധനം മൂലമുണ്ടായ പ്രശ്നങ്ങൾ. 2017ൽ ജിഎസ്ടിയിലേക്കുള്ള മാറ്റം മൂലമുണ്ടായ പ്രശ്നങ്ങൾ, 2018ൽ വവ്വാൽ, നിപ്പ വൈറസ്, പിന്നെ പ്രളയം, 2019ൽ കടുത്ത ട്രഷറി നിയന്ത്രണത്തിന്റെ കാലമാകും. കേന്ദ്രത്തിൽ നിന്ന് അധികമായി ഫണ്ട് ലഭിച്ചില്ലെങ്കിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ഖജനാവ് കാലിയാകും. അതാണ് അവസ്ഥ. വരൾച്ച മറ്റൊരു ഘടകമാകും ഈ വർഷം.

ശ്രദ്ധിക്കാം, ഇക്കാര്യങ്ങൾ

ബ്ലാക്ക് സ്വാനുകൾ കാരണം ബിസിനസുകൾ തകരാൻ പാടില്ല. മനുഷ്യ ശരീരത്തെ രോഗങ്ങളിൽ നിന്ന് സംരക്ഷിക്കാൻ പ്രതിരോധ കുത്തിവെപ്പ് എടുക്കും പോലെ ബിസിനസിനും വേണം ചില വാക്സിനേഷനുകൾ. എങ്ങനെയാണ് ബിസിനസുകൾക്ക് രോഗ പ്രതിരോധ ശേഷി വർധിപ്പിക്കാനാകുക.

ആറ് കുത്തിവെപ്പുകളാണ് എടുത്തിരിക്കേണ്ടത്.

1 കടം വേണ്ട

കടമില്ലാതെ ബിസിനസ് ചെയ്യുകയോ. നടപ്പുള്ള കാര്യമാണോ ഇത്. പലരും ചോദിച്ചേക്കാം. നടക്കും. അതിദ്രുത വളർച്ച ലക്ഷ്യമിടാതെ നിയന്ത്രിത വളർച്ച മാത്രം മുന്നിൽ വെച്ച് ബിസിനസ് നടത്തുക. നിങ്ങളുടെ ലാഭം എത്രയാണോ അതിൽ കുറഞ്ഞതായിരിക്കണം വളർച്ചാ ശതമാനം. അതായത് ശതമാനമാണെന്ന് കരുതുക. വളർച്ച ശതമാനവും. അങ്ങനെയെങ്കിൽ നേക്കാൾ എന്നും കുറവായിരിക്കണം . വായ്പ എടുക്കാൻ പാടില്ല.

2 സംരംഭകർ മുന്നിൽ നയിക്കുക

മലബാർ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ബിസിനസ് മോഡൽ നോക്കൂ. അവിടെ ഓരോ സ്റ്റോറും നയിക്കുന്നത് സംരംഭകർ തന്നെയാണ്. അതായത് ഡയറക്റ്റർമാർ തന്നെയാണ് റീറ്റെയ്ൽ സ്റ്റോറുകളുടെ ഉത്തരവാദിത്തം വഹിക്കുന്നത്. ജീവനക്കാർ നയിക്കുന്നതിനേക്കാൾ ഒരേ പാഷനോടെ എന്നും പു
തുമയുള്ള കാര്യങ്ങളോടെ സംരംഭകർ തന്നെ സ്റ്റോറുകളെ നയിക്കും.

3 നിയന്ത്രിത വിപണി വിഹിതം

ട്ടുമിക്ക സംരംഭക
രും ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഒരു കാര്യമുണ്ട്. സ്വന്തം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിപണിയിൽ 40-50 ശതമാനമൊക്കെ വിഹിതം സ്വന്തമാക്കുകയെന്ന്. എന്നാൽ അത് ശരിയല്ല. ഒരു വിപണിയിൽ പത്തുശതമാനത്തിലധികം വിഹിതം സ്വന്തമാക്കാൻ പാടില്ല.

4 ക്ലസ്റ്റർ സമീപനം

റീറ്റെയ്ൽ രംഗത്തുള്ള പലരും പിന്തുടരുന്ന ഒരു കാര്യമുണ്ട്. ഒരു സ്റ്റോർ മലബാറിലാണെങ്കിൽ രണ്ടാമത്തേത് തിരുവനന്തപുര
ത്താകും. മൂന്നാമത്തേത് ബാംഗ്ലൂരിൽ തുറക്കും. ഇ
ത്തരം രീതി ശരിയല്ല. ഒരു വിപണിയിൽ മികച്ച ബ്രാൻഡ് പ്രതിച്ഛായ സൃഷ്ടിക്കാനോ ബിസിനസ് നടത്തിപ്പ് അനായാസമാക്കാനോ ഇത് സഹായിക്കില്ല. മറിച്ച്, മലബാറിൽ ഒരു സ്റ്റോറുണ്ടെങ്കിൽ ആ മേഖലയിൽ തന്നെ അടുത്തത് ആരംഭിക്കുക. ഒരു വിപണിയിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തും വിധം വളരാനും സുസജ്ജമായ സപ്ലൈ ചെയ്ൻ സംവിധാനം സൃഷ്ടിക്കാനും ഇത് ഉപകരിക്കും.

5 മൾട്ടി മാർക്കറ്റ് സമീപനം

ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ഒരു വിപണിയിൽ മാത്രം ബിസിനസ് ഒതുക്കരുത്. കേരളത്തിലെ ബിസിനസുകളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇവിടെ കഴിഞ്ഞാൽ ബിസിനസ് വളർത്താൻ അനുയോജ്യമായ വിപണി യുഎഇയാണ്. അവിടെ നിന്ന് ഗ്ലോബൽ മാർക്കറ്റിനെ എത്തിപ്പിടിക്കാനാകും.

6 വാല്യു ചെയ്ൻ സൃഷ്ടിക്കൽ

റീറ്റെയ്ൽ രംഗത്തുള്ളവർ അത് മാത്രം ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്നത് അപകടകരമാണ്. റീറ്റെയ്ലിംഗിനൊപ്പം നിയന്ത്രിതമായ മാനുഫാക്ചറിംഗ് കൂടി വേണം. അതായത് മാനുഫാക്ചറിംഗ്, മൊത്തവിതരണം, വിപണനം, ചില്ലറ വിൽപ്പന എന്നിവയെല്ലാം കൂടിയ ഒരു വാല്യു ചെയ്ൻ സംവിധാനം ഒരുക്കണം. ഇതെല്ലാം വലിയ തോതിൽ വേണമെന്നല്ല. നിയന്ത്രിതമായ രീതിയിൽ വേണം. ■