THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയെ മാറ്റിമറിക്കുന്ന മൂന്ന് പ്രവണതകൾ

ഭാവിയിൽ റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയ്ക്ക് ഭീഷണിയാകാവുന്ന മൂന്നു പ്രവണതകളും അതിനെ മറികടന്ന് എങ്ങനെ കരുത്തുറ്റ റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല കെട്ടിപ്പടുക്കാമെന്നും ലേഖകൻ വിശദീകരിക്കുന്നു

റീറ്റെയ്ൽ ഇൻഡസ്ട്രിയെ ബാധിക്കുന്ന പലതരം പ്രവണതകളുണ്ട്. ചിലവ ഈ മേഖലയ്ക്ക് നേട്ടമായിരിക്കുമ്പോൾ മറ്റു ചിലവ വലിയ വെല്ലുവിളികൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഈ ലേഖനത്തിൽ ഇത്തരത്തിൽ വലിയ വെല്ലുവിളികൾ സൃഷ്ടിക്കുന്ന മൂന്ന് പ്രവണതകളെ കുറിച്ചാണ് (രണ്ട് ഹ്രസ്വകാല പ്രവണതകളും ഒരു ദീർഘകാല പ്രവണതയും) വിവരിക്കുന്നത്.

കേരളത്തിലെ റീറ്റെയ്ലർമാർക്ക് വലിയ വെല്ലുവിളികൾ സൃഷ്ടിക്കുന്ന ആ മൂന്ന് പ്രവണതകൾ ഇവയാണ്.

1. വിപണിയിലെ തുടരുന്ന ആഘാതങ്ങൾ (Continuing Market Shocks)
2. റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയിലേക്കുള്ള പുതിയ ആളുകളുടെ കടന്നു വരവ് (New Entrants in Retail)
3. നീണ്ട വാൽ (The Long Tail)

വിപണിയിലെ തുടരുന്ന ആഘാതങ്ങൾ

വിപണിയിലെ ആഘാതങ്ങളിൽ നിന്നു തന്നെ തുടങ്ങാം. നമുക്കെല്ലാം അറിയുന്നതു പോലെ അടുത്തിടെ കേരള സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് ഉണ്ടായ വലിയ ആഘാതങ്ങളിലൊന്നാണ് പ്രവാസി മലയാളികളെ കൂട്ടത്തോടെ നാട്ടിലേക്ക് തിരിച്ചു വരാൻ നിർബന്ധിതരാക്കിയ 2015 ലെ ക്രൂഡ് ഓയ്ൽ വിലത്തകർച്ച. സത്യത്തിൽ ഈ പ്രതിഭാസം ഇപ്പോഴും ബാധിക്കുന്നുണ്ട്. 2018 ഓടെ കൂടുതൽ മലയാളികൾക്ക് തിരിച്ചു വരേണ്ടി വരുമെന്നാണ് ആശങ്ക. ഇതിനു പുറമേ 2016 നവംബർ എട്ടിനുള്ള നോട്ട് നിരോധന പ്രഖ്യാപനവും മറ്റൊരു വലിയ തിരിച്ചടിയായി. 2017 ജൂലൈ ഒന്നിന് ജിഎസ്ടി നടപ്പിലാക്കിയത് കേരള സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് പ്രത്യേകിച്ച് അസംഘടിത മേഖലയ്ക്ക് മറ്റൊരു ആഘാതമായി.

2018 ൽ കേരളത്തിൽ ഒരു വരൾച്ച ഉണ്ടാകാനുള്ള സാധ്യത കാണുന്നുണ്ട്. മാത്രമല്ല, ജിഎസ്ടി ഇനത്തിലുള്ള വരുമാനം കുറഞ്ഞതിനാൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ട്രഷറി പേമെന്റിൽ കാര്യമായ കാലതാമസം ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. കാലതാമസം കൂടി വരുന്നുമുണ്ട്. ഈ ആഘാതങ്ങൾ കേരളത്തിന്റെ റീറ്റെയ്ൽ വിപണിയെ സാരമായി ബാധിക്കുകയും ഈ വർഷം കൂടി വിപണി ചുരുങ്ങാൻ കാരണമാകുകയും ചെയ്യും.

പുതിയ ആളുകളുടെ കടന്നു വരവ്

വിപണി സാഹചര്യങ്ങൾ വളരെ മോശമാണെങ്കിലും ധാരാളം പുതിയ ആളുകൾ റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരുന്നുണ്ട് എന്നതാണ് താൽപ്പര്യമുണർത്തുന്ന മറ്റൊരു പ്രവണത.

മുൻ പ്രവാസികളായ മലയാളികളിൽ പലരും കഴിഞ്ഞ ഒരു വർഷമായി ചെറിയ സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളോ മറ്റു ചെറുകിട റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളോ ഒക്കെ തുടങ്ങി. ഇത് ഇപ്പോഴും തുടരുകയുമാണ്. തിരിച്ചെത്തിയ പ്രവാസികൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ തുടങ്ങാവുന്നതും മികച്ചതുമായ ബിസിനസാണ് റീറ്റെയ്ലിലേത് എന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം.

> **വിപണി സാഹചര്യങ്ങൾ വളരെ മോശമാണെങ്കിലും ധാരാളം പുതിയ ആളുകൾ റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരുന്നുണ്ട് എന്നതാണ് താൽപ്പര്യമുണർത്തുന്നൊരു പ്രവണത**

ഇവ തുടങ്ങാൻ വലിയൊരു മൂലധനം ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല. റെഡി കാഷ് അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഭൂരിഭാഗം കച്ചവടവും (കടം നൽകേണ്ടി വരുന്നില്ല), മാന്യമായ ഒരു ബിസിനസ് എന്നതിനു പുറമേ വീടിനടുത്തു തന്നെ തുടങ്ങാം എന്നതും ഇതിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ്. ഇതിനു പുറമേ പല എൻആർകെ ബിസിനസ് ഗ്രൂപ്പുകളും കേരളത്തിൽ റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല തന്നെ തുടങ്ങാനുള്ള പദ്ധതിയിലാണ്. ഗൾഫിനേക്കാൾ മെച്ചമാണ് ഇവിടത്തെ വിപണി എന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങളായി വിപണി സാഹചര്യം മോശമായിരിക്കുകയും, കടുത്ത മത്സരത്തെ തുടർന്ന് ദുർബല സ്ഥാപനങ്ങൾ പൂട്ടിപ്പോകുകയും ചെയ്തെങ്കിലും പുതിയ ആളുകളുടെ കടന്നു വരവിനെ തുടർന്ന് മത്സരത്തിൽ കാര്യമായ വർധന കണ്ടു വരുന്നു. ഇത് സന്തോഷം പകരുന്ന കാഴ്ചയല്ല. കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷമായി കേരളത്തിലെ പല റീറ്റെയ്ലർമാരും സപ്ലൈയർ പേമെന്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിട്ടു കൊണ്ടിരിക്കുകയുമാണ്.

രാജ്യത്തെ മറ്റിടങ്ങളിൽ കോർ സെക്റ്റർ മെച്ചപ്പെടാൻ തുടങ്ങിയതിന്റെ ഫലമായി മോശം അവസ്ഥയിൽ നിന്ന് പുറത്തു കടന്നു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിലെ വിപണിയിൽ ഇത് ഈ വർഷം അവസാനത്തോടെ ഉണ്ടാകുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ. ദുർബല സംരംഭങ്ങൾ നിന്നു പോകുകയും ബാക്കിയുള്ളവ മെച്ചപ്പെട്ട അവസ്ഥയിൽ നില നിൽക്കുകയും ചെയ്യും.

റീറ്റെയ്ലിംഗിലെ നീണ്ട വാൽ

റീറ്റെയ്ലിംഗിലെ നീണ്ട വാൽ എന്ന പ്രതിഭാസമാണ് മൂന്നാമത്തെ പ്രവണത.

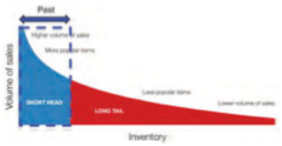
എന്താണ് ഇതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്?

ചാർട്ട് ഒന്നിൽ ഒരു പ്രത്യേക വിപണിയിലെ വിവിധ സ്റ്റോക് കീപ്പിംഗ് യൂണിറ്റുകളിലെ (എസ്കെയു) സാധാരണ വിൽപ്പന എത്രയെന്ന് കാട്ടുന്നു.

വൈ അക്ഷത്തിൽ വിൽപ്പനയുടെ അളവും എക്സ് അക്ഷത്തിൽ വിവിധ എസ് കെ യുകളെയും രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.

ജനപ്രിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ വിൽക്കുകയും (നീല ഭാഗം) അത്ര ജനപ്രിയമല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കുറച്ചു മാത്രം (ചുവപ്പ് ഏരിയ) വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നതായി കാണാം. ജനപ്രിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ എണ്ണം ജനപ്രിയമല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേതിനേക്കാൾ കുറവാണെന്ന് മനസിലാക്കാം.

ചാർട്ട് 1 - The Long Tail of Retail

മുമ്പ്, സാധാരണ കടകളിൽ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്തിരുന്നതും വിറ്റിരുന്നതും ജനപ്രിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രമായിരുന്നു. ഇത് ചാർട്ടിൽ ഷോർട്ട് ഹെഡ്ഡ് എന്ന് രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. ചാർട്ട് രണ്ടിൽ ആ നീല ഭാഗം നീല വരകളാൽ പ്രത്യേകം രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ചാർട്ട് 2 - The Long Tail of Retail Pats