



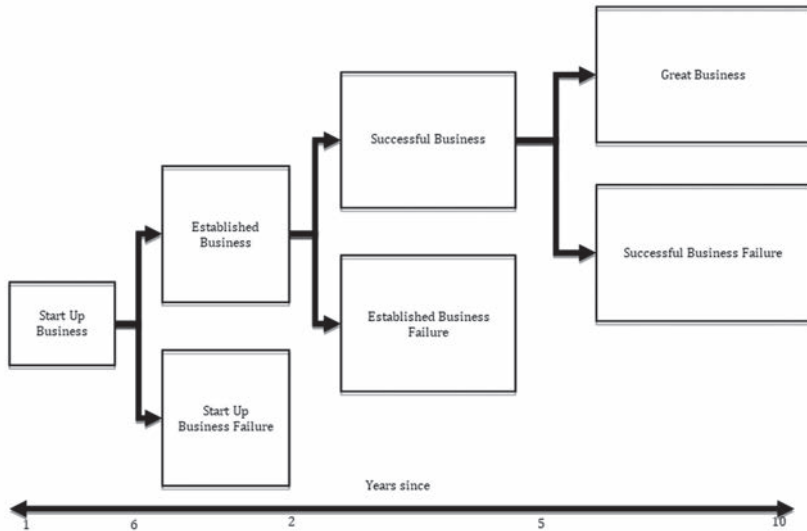
ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ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

# ബിസിനസ് മികച്ചതാക്കാൻ 80-20 നിയമം പ്രയോജനകരമോ?

'ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ്' എന്ന തലത്തിലെത്താൻ പാരറ്റോ തത്വം എത്രമാത്രം പ്രയോജനകരമാണെന്ന് വിശദമാക്കുകയാണ് ലേഖകൻ

കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിലെ ലേഖനത്തിൽ ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ, സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ബിസിനസ്, എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ബിസിനസ്, സക്സസ്ഫുൾ ബിസിനസ്, ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ് എന്നിങ്ങനെ ബിസിനസ് ജീവിതചക്രത്തിലെ നാല് തരം ഘട്ടങ്ങളെ കുറിച്ച് വിവരിച്ചിരുന്നു.

Figure 1: Business Lifecycle



ബിസിനസ് ജീവിതചക്രത്തിലെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിലുള്ള സംരംഭങ്ങളെ അതിന്റെ സംരംഭകർ തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ രീതികളിലാണ് നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതെന്ന് ഞാൻ നിരീക്ഷിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഏതൊരു ബിസിനസും കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ അവയുടെ പ്രകടനം മെച്ചപ്പെടുത്താൻ സഹായിക്കുന്ന ഒട്ടേറെ പ്രവർത്തനങ്ങളുണ്ടെന്ന് വ്യക്തമാണ്.

സമയത്തിന്റെയും പണത്തിന്റെയും വിഭജനങ്ങളുടെയും അഭാവം കൊണ്ട് ഗുണപരമായ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഒരേസമയം നടപ്പിലാക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയില്ല എന്ന സത്യം നിലനിൽക്കേ തന്നെ പരമാവധി ഗുണം ലഭിക്കുന്നതിനായി കഴിയുന്നത്ര കാര്യങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കാൻ ശ്രമിക്കണമെന്ന് മിക്ക സംരംഭകരും വിശ്വസിക്കുന്നു.

അത്തരം സംരംഭകർ അപൂർവമായി വിജയിക്കുകയും ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ജോലി കുറയുണ്ടെന്നും സമയം കുറവായെന്നും എപ്പോഴും പരാതിപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും.

## എന്താണ് പാരറ്റോ തത്വം?

വികലമായ ഈ വീക്ഷണത്തെ പാരറ്റോ തന്റെ 80-20 നിയമം അഥവാ പാരറ്റോ തത്വം (Pareto Principle) ത്തിലൂടെ തകർത്തുകളഞ്ഞു. പല വിജയികളായ സംരംഭകരും പാരറ്റോ തത്വത്തിൽ വിശ്വസിക്കുകയും ബിസിനസിൽ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അപ്പോൾ എന്താണ് പാരറ്റോ തത്വം? ഇറ്റാലിയൻ സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രജ്ഞനായ വിൽഫ്രെഡോ പാരറ്റോ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ഒരു തത്വമാണിത്. ഒരു കൂട്ടത്തിന്റെ ചെറിയ ശതമാനം ശക്തമായ സ്വാധീനം ഉണ്ടാക്കുന്നുവെന്നാണ് ഇത് സമർത്ഥിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണത്തിന്, സാധാരണയായി 20

Figure 2: Too Many Tasks, Too Little Time



ശതമാനം വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന മൂല്യത്തിന്റെ 80 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ 20 ശതമാനം ഉപഭോക്താക്കൾ വിൽപ്പന മൂല്യത്തിന്റെ 80 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ 20 ശതമാനം വരുന്ന ചരക്കിനങ്ങൾ 80 ശതമാനം ചരക്കു മൂല്യം സംഭാവന ചെയ്യുന്നു.

ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ 20 ശതമാനം വരുന്ന ഘടകങ്ങൾ 80 ശതമാനം പ്രഭാവം സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

അതുകൊണ്ട്, ഒരു ബിസിനസ് കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ആവശ്യമായ എല്ലാ ഗുണപരമായ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഒരേസമയം നടപ്പിലാക്കാൻ കഴിയാത്തതിനാൽ, വിജയികളായ സംരംഭകർ പരമാവധി പ്രയോജനം നൽകുന്ന കുറച്ചു കാര്യങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് 80-20 നിയമം ഉപയോഗിക്കുന്നു. എന്നിരുന്നാലും പാരറ്റോ തത്വം ചൂണ്ടിക്കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ, 80-20 നിയമം ശരിയാകുന്നത് ബിസിനസിലെ ഘടകങ്ങൾ പരസ്പരശ്രദ്ധയോടൊപ്പം ഇല്ലാതിരിക്കുമ്പോൾ മാത്രമാണ്. അതായത് എല്ലാ ഘടകങ്ങളും സ്വതന്ത്രമായിരിക്കുമ്പോൾ. സത്യത്തിൽ പരസ്പരശ്രദ്ധയോടൊപ്പം വൻ വ്യതിയാനങ്ങളും സ്ഥിതി കുടുതൽ കടുത്തതാക്കുന്നു.

എല്ലാ ബിസിനസുകളിലും പരസ്പരശ്രദ്ധയുള്ള നിരവധി കാര്യങ്ങളും താരതമ്യേന ഉയർന്ന വ്യതിയാനങ്ങളുമുണ്ട്. ഇതുമൂലം, എണ്ണത്തിൽ വളരെ കുറവായ ചില ഘടകങ്ങളായിരിക്കും സിസ്റ്റത്തിന്റെ പ്രകടനത്തെ നിർണയിക്കുന്നത്.

പാരറ്റോയുടെ ഭാഷയിൽ പറയുകയാണെങ്കിൽ, ഒരു ശതമാനം ഘടകങ്ങൾ ഫലത്തിന്റെ 99 ശതമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നു. 1-99 നിയമം.

## വിജയികളായ സംരംഭകർ പരമാവധി പ്രയോജനം നൽകുന്ന കുറച്ചു കാര്യങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് 80-20 നിയമം ഉപയോഗിക്കുന്നു

Figure 3: The Pareto Principle: 80-20 Rule

### THE 80/20 RULE



80% Results From 20% Things  
20% Results From 80% Things

ഇത്, ഒരു ബിസിനസ് നടത്തുമ്പോൾ ഫോക്കസ് എന്ന വാക്കിന് പുതിയ അർത്ഥം നൽകുന്നു. 'ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ്' നടത്തുന്ന സംരംഭകർ ഈ സങ്കല്പം നന്നായി മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതായി കാണാനാകും.

തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് 'ഗ്രേറ്റ്' ആക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്ന സംരംഭകർ ഇൻവെന്റി മാനേജ്മെന്റ്, കസ്റ്റമർ മാനേജ്മെന്റ് തുടങ്ങിയ ഉചിതമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ 80-20 നിയമം ഉപയോഗിക്കുകയും വലിയ പ്രഭാവം സൃഷ്ടിക്കുന്ന വളരെ കുറച്ച് നിർണായക മേഖലകളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകാൻ 1-99 നിയമം ഉപയോഗിക്കുകയും വേണം. ■