ടിനി ഫിലിപ്പ്

The Contrarian Consultant

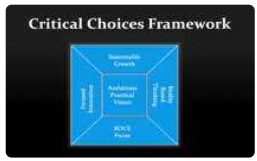
ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥാപിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ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

ഇന്നൊവേഷൻ ഏത് മേഖലയിൽ നടത്തണം?

നിർണായകമല്ലാത്ത മേഖലകളിൽ ഇന്നൊവേഷൻ നടത്തേണ്ടതുണ്ടോ?

തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് അനുസരിച്ച് അഭിവൃദ്ധി! (Thriving by Choice!)' എന്ന ലേഖന പരമ്പരയിലെ ഈ അഞ്ചാം ഭാഗത്തിൽ ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്ക് ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ബിസിനസിനോടുള്ള വ്യത്യസ്ത കാഴ്ചപ്പാടിലുള്ള സമീപനത്തെ (Contrarian Approach to Business) കുറിച്ചാണ് വിശദീകരിക്കുന്നത്. ബിസിനസിലെ ജനപ്രിയ സമീപനത്തിനുള്ള (Popular Approach to Business) ബദൽ എന്ന നിലയിലാണിത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ചിത്രം 1 കാണുക.

ചിത്രം 1: Critical Choices Framework



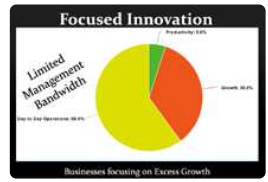
മുൻ ലക്കങ്ങളിൽ ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്കിന്റെ ആദ്യ മൂന്ന് ഘടകങ്ങളാണ് പരിശോധിച്ചത്.
1. ഉത്കർഷേച്ഛയോടെയുള്ള പ്രായോഗിക വീക്ഷണം (Ambitious Practical Vision), 2. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടം (ROCE Focus), 3. സുസ്ഥിര വളർച്ച (Sustainable Growth).

ഫ്രെയിംവർക്കിലെ നാലാമത്തെ ഘടകമായ ഫോക്കസ്ഡ് ഇന്നൊവേഷൻ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

ബിസിനസിലെ ഏറ്റവും വലിയ വിലങ്ങുതടി മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്ത് ആണെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം. മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്തിന്റെ ഭൂരിഭാഗവും 60 ശതമാനം ബിസിനസിലെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ബാക്കി 40 ശതമാനം ഉൽപ്പാദന ക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും വളർച്ച സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

ഒരു ബിസിനസ് അധിക വളർച്ചയ്ക്കായുള്ള നയം നടപ്പിലാക്കുമ്പോൾ മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്തിന്റെ ശേഷിയിൽ ഏറെയും വളർച്ചയ്ക്കായി മാത്രം ഉപയോഗിക്കേണ്ടി വരുന്നു. ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ വളരെ കുറച്ച് മാത്രമേ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയുള്ളൂ.

ചിത്രം 2: Management Bandwidth in Case of Excessive Growth



ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായുള്ള ശ്രമം കുറവായതു കൊണ്ടു തന്നെ ബിസിനസിൽ കാര്യമായ ഇന്നൊവേഷൻ ഉണ്ടാകുന്നില്ല. നേരെ മറിച്ച്, സുസ്ഥിര വളർച്ചയുടെ നയം പിന്തുടരുന്ന ബിസിനസിന് ചിത്രം മൂന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്തിന്റെ പ്രധാന ഭാഗം ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഉപയോഗിക്കാനാകും.

ചിത്രം 3: Management Bandwidth in Case of Sustainable Growth

അത്തരം കേസുകളിൽ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി മതിയായ മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്ത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതിനാൽ ബിസിനസിൽ കാര്യമായ ഇന്നൊവേഷൻ നടക്കുന്നു. നവീകരണത്തിലൂടെ മെച്ചപ്പെടുന്ന മറ്റൊരു ഘടകം ഫോക്കസ് ആണ്.

എല്ലാ ബിസിനസുകളിലും എല്ലാ മേഖലകളും തുല്യ പ്രാധാന്യം ഉള്ളവയല്ല.

ഏത് സമയത്തും ബിസിനസിലെ ഒരു മേഖല ചിത്രം നാലിൽ കാണുന്നതു പോലെ അതിന്റെ ലാഭം പരിമിതപ്പെടുത്തും. ഇതാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട മേഖല.

ചിത്രം 4: Focus Area for Innovation

ആ മേഖല കേന്ദ്രീകരിച്ചാവണം ഇന്നൊവേഷൻ മുഴുവൻ നടക്കേണ്ടത്. നിർണായകമല്ലാത്ത മേഖലകളിൽ നടത്തുന്ന ഇന്നൊവേഷൻ കൊണ്ട് പെട്ടെന്ന് ഗുണം ലഭിക്കില്ല.

കൂടാതെ, പരിമിതമായ മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ്വിഡ്ത്ത് മാത്രം ലഭ്യമായ സാഹചര്യത്തിൽ ഒരേസമയം ബിസിനസിന്റെ എല്ലാ മേഖലകളും വിജയകരമായി നവീകരിക്കാൻ കഴിയണമെന്നില്ല.

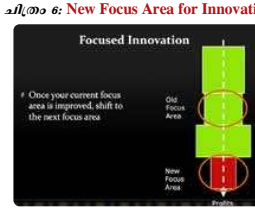
ഓർക്കേണ്ട മറ്റൊരു പ്രധാന കാര്യം, ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്ന മേഖലകളിൽ ഇന്നൊവേഷനു വേണ്ടി പൈലറ്റ് പ്രോജക്റ്റുകൾ മാത്രമേ നടപ്പിലാക്കാനാവൂ. കമ്പനിക്ക് ബാധ്യതകളുണ്ടാക്കുന്ന പദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കരുത്.

പൈലറ്റ് പ്രോജക്റ്റ് വിജയമാണെന്ന് കണ്ടാൽ ചിത്രം അഞ്ചിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ അതിനെ അടുത്ത തലത്തിലേക്ക് വിപുലീകരിക്കാം.

ചിത്രം 5: Pilot Projects and Scale Up

ഇതിലൂടെ നിർണായകമായ ആ മേഖലമെച്ചപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞാൽ ചിത്രം ആറിൽ കാണുന്നതു പോലെ മറ്റൊരു മേഖല നിർണായകമായി മാറുന്നു. പിന്നീട് നമ്മുടെ ശ്രദ്ധ അങ്ങോട്ട് തിരിയുന്നു.

ചിത്രം 6: New Focus Area for Innovation



ക്രിട്ടിക്കൽ ചോയ്സസ് ഫ്രെയിംവർക്കിന്റെ ബാക്കിയുള്ള ഘടകങ്ങളെ കുറിച്ച് അടുത്ത ലക്കത്തിൽ വിവരിക്കാം. ■

നിങ്ങളുടെ കുട്ടികളുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ ചിറകു വിരിക്കാൻ പണം ഒരു തടസ്സമാകാതിരിക്കട്ടെ

SIP-യിൽ ചെറിയ തുക നിക്ഷേപിച്ച് അവരുടെ പഠനത്തിനാവശ്യമായ തുക സമാഹരിച്ച് തുടങ്ങു.

പ്രതിവർഷം വർദ്ധിക്കുന്ന വിദ്യാഭ്യാസ ചിലവുകൾ നേരിടാൻ SIP-യിൽ ഇന്നുതന്നെ നിക്ഷേപിച്ചു തുടങ്ങു, മികച്ച സമ്പാദ്യം കെട്ടിപടുക്കു. കുട്ടികൾ വളരുന്നതിന്റെ കൂടെ അവർക്കായുള്ള നിക്ഷേപവും വളരും. അതിനാൽ നേരത്തെ തന്നെ തുടങ്ങാം.

ഇപ്പോൾ SIP തുടങ്ങുന്നതും പിന്നീട് തുടങ്ങുന്നതും എങ്ങനെ ഒരാളുടെ തുക സമാഹരണത്തിൽ പ്രതിഫലിക്കുമെന്നറിയാൻ ചുവടെയുള്ള ഉദാഹരണം ശ്രദ്ധിക്കുക.

GEOJIT Hai Na

SIP തുടങ്ങുന്ന സമയം	15 വർഷം കൊണ്ട് 50 ലക്ഷം രൂപ സ്വരൂപിക്കാൻ അടക്കേണ്ട മാസത്തവണ*
ഇപ്പോൾ	₹10,008
5 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷം	₹21,735
10 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷം	₹61,222

*The above is an illustration using assumed rate of return of 12% PA (Monthly compounding) only to explain the power of compounding.

കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക്:
1800 425 5501 / 1800 103 5501

GEOJIT
PEOPLE YOU PROSPER WITH

Disclosure - *These are Exchange traded products and the Member is just acting as distributor.
All disputes with respect to the distribution activity would not have access to Exchange investor redressal or Arbitration mechanism.
Geojit Financial Services Limited, ARN: 0098
Disclaimer: Mutual Fund investments are subject to market risks, read all the scheme related documents carefully.
Geojit Financial Services Ltd., Registered Office: 34/659-P, Civil Line Road, Padivattom, Kochi-682024, Kerala, India, Phone: +91 484-2901000, Website: www.geojit.com.
For investor queries: customercare@geojit.com, For grievances: grievances@geojit.com, For DP grievances: dp_ grievances@geojit.com
Corporate Identity Number: L67120KL1994PLC008403, SEBI Stock Broker Registration No: INZ000104737, Research Entity SEBI Reg No: INH200000345, Investment Adviser SEBI Reg No: INA200002817, Portfolio Manager:INP000003203, Depository Participant: IN-DP-325-2017, ARN Regn.Nos:0098, IRDA Corporate Agent (Composite) No.: CA0226, Member: NSE TM ID 13372, BSE TM ID 328, MCX TM ID 55920, NCDEX TM ID 1243.

മുന്നറിയിപ്പ്: SEBI-യിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത നിക്ഷേപ ഉപദേഷ്ടാക്കൾക്കൊപ്പം ഇടപാടുകൾ നടത്താൻ ശ്രദ്ധിക്കൂ. തെറ്റായ വാഗ്ദാനങ്ങളിൽ വഞ്ചിക്കപ്പെടാതിരിക്കൂ.