നിലനിൽക്കുന്നത്. ഇന്ത്യയിലെ കണക്കുകൾ ഇതിലും മോശമായിരിക്കുമെന്ന് എനിക്ക് ഉറപ്പുണ്ട്.

ബിസിനസിലെ പരാജയത്തിന്റെ നിരക്ക് എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇത്രയധികം ഉയരുന്നത്?

ബിസിനസിനോടുള്ള മികച്ച കോൺട്രേറിയൻ സമീപനത്തെക്കാൾ ഭൂരിഭാഗം സംരംഭകരും തെറ്റായ ജനപ്രിയ സമീപനത്തെ പിന്തുടരുന്നതിനാലാണ് ബിസിനസിൽ ഉയർന്ന പരാജയ നിരക്ക് ഉണ്ടാകുന്നതെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു.

ബിസിനസ് വിജയത്തിന്റെ നിർവ്വചനത്തിലേക്ക് നമുക്ക് മടങ്ങിവരാം.

ബിസിനസിൽ ഒരു A+ ഗ്രേഡ് സ്കോർ എന്നതുകൊണ്ട് എന്താണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്?

ഓരോ വർഷവും ന്യായമായൊരു വിൽപ്പന വളർച്ച കൈവരിക്കുന്നതും ദീർഘകാലയളവിൽ ഓരോ വർഷവും ന്യായമായ ROI നേടുന്നതുമായ ഒരു ബിസിനസിനെ വിജയമായി പരിഗണിക്കാമെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു- ഇത്തരം ബിസിനസുകളായിരിക്കും A+ സ്കോറുള്ളവ.

ഇന്ത്യയിലെ മികച്ച കമ്പനികൾക്ക് നേടിയെടുക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുള്ള വിൽപ്പന വളർച്ചയും ROIയും എത് തരത്തിലുള്ളതാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച കമ്പനികളെന്ന് ഭൂരിഭാഗം പേരും കരുതുന്ന ലിസ്റ്റഡ് കമ്പനികളുടെ കാര്യം തന്നെ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ഇന്ത്യയിൽ ഏകദേശം 5000 ഓളം ലിസ്റ്റ് ചെയ്ത കമ്പനികളുണ്ട്.

വിജയിക്കുന്ന ബിസിനസുകൾ

കുറഞ്ഞ വിപണി മൂലധനമുള്ള കമ്പനികളെക്കാൾ ഉയർന്ന വിപണി മൂലധനമുള്ള കമ്പനികളാണ് പൊതുവെ മികച്ചതായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. നമ്മുടെ വിശകലനത്തിനായി 100 കോടി രൂപയിലധികം വിപണി മൂലധനമുള്ള ലിസ്റ്റഡ് കമ്പനികളെ പരിശോധിക്കാം.

ഇന്ത്യയിലെ 5000ഓളം ലിസ്റ്റഡ് കമ്പനികളിൽ ഏകദേശം 1500 എണ്ണത്തിന് 100 കോടിയിലധികം വിപണി മൂലധനമുള്ളതായി നമുക്ക് കാണാം. ഈ ലിസ്റ്റിൽ നിന്നും ബാങ്കിംഗ്, ഫിനാൻസ് കമ്പനികളെ നമുക്ക് ഒഴിവാക്കാം. കാരണം അവ കടം എടുക്കുകയും വായ്പ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെ പലിശയും ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് ഇൻകം നേടുകയും ചെയ്യുന്നു.

അതിനാൽ 100 കോടിയിലധികം വിപണി മൂലധനമുള്ള ലിസ്റ്റഡ് നോൺ-ബാങ്കിംഗ്, ഫിനാൻസ് കമ്പനികളെ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

ഇന്ത്യയിൽ ഡാറ്റ ലഭിക്കുന്നത് വളരെയേറെ പ്രയാസകരമായതിനാൽ 1500 കമ്പനികളുടെ കഴിഞ്ഞ 10 വർഷത്തെ പ്രകടനം നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ഇതിലേക്കായി കുതിപ്പും മാന്ദ്യവുമൊക്കെ ഉൾപ്പെട്ടിട്ടുള്ള 2005 മുതൽ 2015 വരെയുള്ള കാലയളവാണ് തെരഞ്ഞെടുത്തിട്ടുള്ളത്.

2006 മുതൽ 2011 വരെയുള്ള സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ ശരാശരി 15.7 ശതമാനം ജി.ഡി.പി വർധനയോടെ ഇന്ത്യക്ക് ശക്തമായൊരു വളർച്ചയുണ്ടായി. എന്നാൽ 2012 മുതൽ 2015 വരെയുള്ള സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ ശരാശരി 12.8 ശതമാനം ജി.ഡി.പിയോടെ രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ച ദുർബലമായിത്തീർന്നു.

ജനപ്രിയ സമീപനം പരാജയം

വിൽപ്പന വളർച്ച, ROI എന്നീ അളവുകോലുകൾ 1500 കമ്പനികളിൽ നമുക്ക് പ്രയോഗിക്കാം. ROIക്ക് പകരം Return on Capital Employed (ROCE) എടുക്കുക. പലിശക്കും നികുതിക്കും മുൻപുള്ള വരുമാനത്തെ കാപ്പിറ്റൽ എംപ്ലോയ്ഡ് കൊണ്ട് ഹരിക്കുന്നതാണിത്. ഒരു ബിസിനസിലെ സ്ഥിരമായുള്ള ആസ്തികളെയാണ് കാപ്പിറ്റൽ എംപ്ലോയ്ഡ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ബിസിനസിനെ മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്ന പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന് പുറമേ പ്ലാന്റ്, മെഷിനറി എന്നിവയൊക്കെ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

ഓരോ വർഷവും കുറഞ്ഞത് 10 ശതമാനം വിൽപ്പന വളർച്ചയും ഓരോ വർഷവും കുറഞ്ഞത് 15 ശതമാനം ROCEയും എന്നൊരു യാഥാസ്ഥിക മാനദണ്ഡം 1500 കമ്പനികളിൽ പ്രയോഗിച്ചാൽ എത്ര കമ്പനികളായിരിക്കും ഇത്തരമൊരു മാനദണ്ഡം പാലിക്കപ്പെടുന്നതെന്ന് നോക്കാം. 2005 മുതൽ 2015 വരെയുള്ള 10 വർഷക്കാലയളവിനുള്ളിൽ 1500 കമ്പനികളിൽ വെറും 8 എണ്ണം അഥവാ 0.5 ശതമാനം മാത്രമാണ് ഓരോ വർഷവും 10 ശതമാനം വിൽപ്പന വളർച്ചയും ഓരോ വർഷവും 15 ശതമാനം ROCE ഉം എന്ന യാഥാസ്ഥിക മാനദണ്ഡം നേടിയെടുത്തത്.

ഇൻഫോസിസ്, ഹീറോ മോട്ടോർ കോർപ്, സിപ്ല, കണ്ടെയ്നർ കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ, ജിയോമെട്രിക്, ഹാവെൽസ്, ഇൻഡ്-സ്വിഫ്റ്റ്, മുഞ്ജൽ ഷോവ എന്നിവയാണ് ആ 8 കമ്പനികൾ. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ചതെന്ന് ഭൂരിഭാഗം പേരും വിശ്വസിക്കുന്ന കമ്പനികളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇത് തീർച്ചയായും വളരെ മോശമായൊരു പ്രകടനമാണ്. ഭൂരിഭാഗം സംരംഭകരും ബിസിനസിൽ തെളിയിക്കപ്പെട്ടൊരു കോൺട്രേറിയൻ സമീപനത്തെക്കാൾ തെറ്റായ ജനപ്രിയ സമീപനത്തെ പിന്തുടരുന്നതാണ് ഇത്തരമൊരു മോശമായ പ്രകടനത്തിന് കാരണമെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു.

ക്രെയിൻ വ്യവസായത്തിൽ ഓരോ വർഷവും മികച്ച വിൽപ്പന വളർച്ചയും ന്യായമായ ROIയും നേടിയെടുക്കുന്നതിന് എങ്ങനെ ഒരു ROI അധിഷ്ഠിത വളർച്ചാ തന്ത്രം നടപ്പാക്കാനാകുമെന്നുള്ള ഉദാഹരണം നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ക്രെയിൻ വ്യവസായ രംഗത്തെ ബിസിനസിൽ ജനപ്രിയ സമീപനവും കോൺട്രേറിയൻ സമീപനവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം ടേബിൾ 1ൽ വ്യക്തമാക്കിയിരിക്കുന്നു. ■

ന്യായമായൊരു വിൽപ്പന വളർച്ച കൈവരിക്കുന്നതും ദീർഘകാലയളവിൽ ന്യായമായ ROI നേടുന്നതുമായ ബിസിനസിനെ വിജയമായി പരിഗണിക്കാം

ടേബിൾ 1 - ക്രെയിൻ ഇൻഡസ്ട്രി കേസ് സ്റ്റഡി

ജനപ്രിയ സമീപനം	കോൺട്രേറിയൻ സമീപനം
വലിയൊരു വിഭാഗം ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉയർന്ന വിശ്വാസ്യതയ്ക്കും വിപണനത്തിനുമായി പുതിയ ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങാൻ താൽപ്പര്യപ്പെടുന്നു, കുറഞ്ഞ വേതനത്തിന് നോൺ-ടെക്നിക്കൽ ക്രെയിൻ ഓപ്പറേറ്റേഴ്സിനെ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നു.	പുതിയ ക്രെയിനുകളെക്കാൾ 50-70 ശതമാനം വിലക്കുറവിന് മാന്ദ്യമുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും മികച്ച സെക്കന്റ് ഹാൻഡ് ക്രെയിനുകൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യാൻ താൽപ്പര്യപ്പെടുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളോട് കൂടുതൽ ഉത്തരവാദിത്വമുള്ളതും ശരിയായ മുൻകരുതൽ പരിചരണം നൽകാൻ കഴിയുന്നതുമായ സാങ്കേതിക യോഗ്യതയുള്ള ക്രെയിൻ ഓപ്പറേറ്റേഴ്സിനെ മികച്ച വേതനം നൽകി നിയമിക്കുന്നു. പഴയ ക്രെയിനുകൾ നന്നാക്കുന്നതിനും അവയെ നവീകരിക്കുന്നതിനുമായി ഒരു വർക്ക്ഷോപ്പ് ഉണ്ടായിരിക്കും.
ഒരേ സമയം അനേകം ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങി എല്ലാ അവസരങ്ങളെയും ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് ബൂം ടൈമിൽ വളരെയധികം വളർച്ച നേടുന്നു. ഉയർന്ന വായ്പാ തിരിച്ചടവ്, കുറഞ്ഞ മാർജിൻ, വിൽപനയിലെ കുറവിനാൽ ഉണ്ടാകുന്ന നെഗറ്റീവ് കാഷ് ഫ്ളോ എന്നിങ്ങനെ മാന്ദ്യകാലത്തുള്ള വളർച്ചാ കുറവ് കാരണം കഷ്ടപ്പെടുന്നു.	ഒരു സമയം ഒരു ക്രെയിൻ മാത്രം വാങ്ങിക്കൊണ്ട് ഓരോ വർഷവും സ്ഥിരമായ വളർച്ച് നേടുന്നു.
ഉയർന്ന വാടക കിട്ടുമെന്നതിനാൽ ബൂം ടൈമിൽ വിൻഡ്മിൽ പോലെ നിശ്ചിത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങുന്നു.	നിശ്ചിത വ്യവസായങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി മാത്രമുള്ള ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങുന്നത് ഒഴിവാക്കുകയും പകരം വിവിധ വ്യവസായങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കാവുന്ന ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങുകയും ചെയ്യുന്നു. വ്യവസായത്തിന്റെ ബൂമിനെ അല്ലെങ്കിൽ മാന്ദ്യത്തെ ആശ്രയിച്ചല്ല പ്രവർത്തനം.
ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങാനെടുത്ത വായ്പകൾ തിരിച്ചടക്കുന്നതിനായി ദീർഘകാല കരാറുകൾ എടുക്കുന്നു. ഇത്തരം ദീർഘകാല കരാറുകൾക്ക് കുറഞ്ഞ നിരക്ക് മാത്രമേ ഉണ്ടായിരിക്കൂ.	ഷട്ട്ഡൗൺ ജോലികൾ പോലുള്ള ഹ്യസ്വകാല കരാറുകൾ എടുക്കുന്നു. ഇവയ്ക്ക് മൂന്നിരട്ടി വരെയുള്ള ഉയർന്ന നിരക്കാണുള്ളത്. സാങ്കേതിക യോഗ്യതയും മികച്ച വേതനവും ലഭിക്കുന്ന ക്രെയിൻ ഓപ്പറേറ്റേഴ്സ് ഷട്ട്ഡൗൺ ജോലികളിൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് വളരെ ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി ഒരു വൺ-സ്റ്റോപ് ഷോപ്പ് വേണമെന്ന വിശ്വാസത്താൽ വിവിധതരം ക്രെയിനുകളുടെ ശേഖരം ഉണ്ടാക്കുന്നു.	വിവിധ വ്യവസായങ്ങൾക്കും ഷട്ട്ഡൗൺ ജോലികൾക്കും ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്ന 70-200T വരെയുള്ള വീൽഡ് ക്രെയിനുകൾക്ക് ഊന്നൽ നൽകുന്നു.
ക്രെയിൻ നീക്കത്തിലൂടെയുള്ള ഐഡിൽ ടൈമും തേയ്മാനവുമൊക്കെ ഒഴിവാക്കുന്നതിനായി പ്രവർത്തന സ്ഥലത്തിന് അടുത്തുള്ള ജോലികൾ മാത്രം വീൽഡ് ക്രെയിനുകകൾക്ക് തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നു. വീൽഡ് ക്രെയിനുകൾ സാധാരണഗതിയിൽ പ്രവൃത്തി സ്ഥലത്തേക്ക് ഓടിച്ചുകൊണ്ട് പോകുകയാണ് ചെയ്യുക.	വീൽഡ് ക്രെയിനുകളെ ഹൈഡ്രോളിക് ട്രെയിലേഴ്സ് ഉപയോഗിച്ച് കൊണ്ടുപോകുന്നതിലൂടെ പ്രവർത്തന സ്ഥലത്തു നിന്ന് വളരെ വിദൂരത്തുള്ള ജോലികൾ പോലും ഏറ്റെടുക്കാൻ കഴിയുന്നു. ട്രെയിലറിനുള്ളിൽ വീൽഡ് ക്രെയിനുകളെ കയറ്റുന്നതിനും ഇറക്കുന്നതിനും ഹൈഡ്രോളിക് ട്രെയിലേഴ്സ് സഹായിക്കുന്നു.
ശരാശരി 15 ശതമാനത്തിൽ താഴെ ROCE നേടുന്നു.	ശരാശരി 50 ശതമാനത്തിലധികം ROCE നേടുന്നു.
കുറഞ്ഞ ROCE കാരണം ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങുന്നതിനായി ഭീമമായ തോതിൽ ബാങ്ക് വായ്പ എടുക്കുന്നു. ബൂം ടൈമിൽ വളരെയധികം വളർച്ച നേടുന്നു.	ഉയർന്ന ROCE ഉം സ്ഥിരമായ വളർച്ചയും കാരണം വായ്പ എടുക്കാതെ തന്നെ ആഭ്യന്തര ഫണ്ട് ഉപയോഗിച്ച് ക്രെയിനുകൾ വാങ്ങാനാകുന്നു.

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ.

1992ൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com