



ഡി.പി.എസ്. സി. ഫിലിപ്പ്

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

പണപ്പെരുപ്പവും പലിശ നിരക്ക് വർദ്ധനവും സംരംഭകർ എന്തു ചെയ്യണം?

പണപ്പെരുപ്പവും പലിശ നിരക്കിൽ വരുത്തിയ വർദ്ധനവും മൂലം ഡിമാൻഡിൽ ഇടിവ് സംഭവിച്ചിരിക്കുന്നത് രാജ്യത്ത് ബിസിനസ് മേഖലയിൽ വൻ പ്രതിസന്ധിയാണ് സൃഷ്ടിക്കുന്നത്. അതിൽ വീഴാതെ പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ എന്തൊക്കെ ചെയ്യണമെന്ന് ലേഖകൻ വിശദമാക്കുന്നു

രണ്ടു വർഷത്തിനിടെ ആദ്യമായി റിസർവ് ബാങ്ക് പലിശ നിരക്ക് വർദ്ധന പ്രഖ്യാപിച്ചതോടെ ഇന്ത്യൻ ബിസിനസ് മേഖല ഭീമമായ ഡിമാൻഡ് മാന്ദ്യം, പണപ്പെരുപ്പം, പലിശ നിരക്ക് വർദ്ധന എന്നിവ നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്.

നോട്ട് നിരോധനത്തിനും ജിഎസ്ടി നടപ്പാക്കലിനും ശേഷം ഇന്ത്യയിൽ ഡിമാൻഡ് കുറവ് അനുഭവപ്പെട്ടു തുടങ്ങിയിരുന്നു. ജിഡിപിയുടെ 45 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്നതും 94 ശതമാനം തൊഴിലാളികൾ ജോലി ചെയ്യുന്നതുമായിരുന്ന അസംഘടിത മേഖലയെ അത് വല്ലാതെ ബാധിച്ചിരുന്നു.

കോവിഡ് 19 നെ തുടർന്ന് ഏർപ്പെടുത്തിയ കടുത്ത ലോക്ക്ഡൗണുകൾ കാരണം സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ കടുത്ത മാന്ദ്യത്തിലേക്ക് പോകുകയും അത് ഡിമാൻഡ് മാന്ദ്യത്തെ കൂടുതൽ വഷളാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

കോവിഡ് 19, ഉക്രെയ്ൻ യുദ്ധം എന്നിവ ഉണ്ടാക്കിയ വിതരണ ശൃംഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ മൂലം കഴിഞ്ഞ രണ്ടു വർഷത്തിലേറെയായി ഇന്ത്യയിൽ പണപ്പെരുപ്പം ഉയരാൻ തുടങ്ങി. ഇത് വർദ്ധിച്ച ചെലവുകളിലേക്ക് നയിക്കുന്നു. ഒടുവിൽ, പലിശ നിരക്ക് വർദ്ധിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഉപഭോക്തൃ വില വർദ്ധനവ് നിയന്ത്രിക്കാൻ ആർബിഎയുടെ ശ്രമവും. ഇവ ഇന്ത്യൻ ബിസിനസിനെ എങ്ങനെ ബാധിക്കും?

കഴിഞ്ഞ വർഷങ്ങളിൽ എന്തുചെയ്തു?

കഴിഞ്ഞ കുറച്ചു വർഷങ്ങളായി ഓരോ ബിസിനസും എന്ത് സമീപനമാണ് സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നത് എന്നതിനെ

തുസരിച്ച് ഇവയുടെ ആഘാതം വ്യത്യസ്തമായിരിക്കുമെന്നാണ് എനിക്ക് തോന്നുന്നത്.

ബിസിനസിൽ സാമാന്യ സമീപനം (Popular Approach) പിന്തുടരുന്നവർ കൂടുതൽ കഷ്ടപ്പെടുകയും വ്യത്യസ്തമായ സമീപനം (Contrarian Approach) സ്വീകരിക്കുന്നവർ കുറച്ചു മെച്ചപ്പെട്ട പ്രവർത്തനം നടത്തുമെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം.

സമാനമായ രണ്ടു ബിസിനസുകളുടെ ലളിതമായ ഒരു കേസ് സ്റ്റഡി നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ഒന്ന് സാമാന്യ സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്ന പോപ്പുലർ അപ്രോച്ച് ബിസിനസും മറ്റേത് വ്യത്യസ്തമായ സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്ന കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ച് ബിസിനസുമാണ്. കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷത്തെ അവയുടെ പുരോഗതി പരിശോധിക്കാം.

സാമാന്യ സമീപനം സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ബിസിനസ്, ഓഹരിയിൽ നിന്നുള്ള പരമാവധി നേട്ടം (Return on Equity (ROE)), വായ്പ എടുക്കൽ, ഒരു മാർക്കറ്റ് സെൽമെന്റിൽ പരമാവധി വിപണി പങ്കാളിത്തം തുടങ്ങിയവയിലാണ് വിശ്വസിക്കുന്നത്. അതേസമയം വ്യത്യസ്തമായ സമീപനം സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ബിസിനസ്, പരമാവധി മൂലധനത്തിന്മേലുള്ള നേട്ടം (Return on Capital Employed (R-OC)), സീറോ വായ്പ, മാർക്കറ്റ് സെൽമെന്റിൽ കുറഞ്ഞ വിപണി പങ്കാളിത്തം എന്നിവയിലും വിശ്വസിക്കുന്നു.

നോട്ട് പിൻവലിക്കലിന് മുമ്പുള്ള രണ്ട് ബിസിനസുകളുടെയും സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു. സാമാന്യ സമീപനം സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ബിസിനസിന് 30 രൂപ വായ്പയും 10 രൂപ സപ്ലയർ ക്രെ

ഡിറ്റും 15 ശതമാനം ഓഹരിയിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടവും (ROE) 10 ശതമാനം മൂലധനത്തിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടവും (ROCE) ഉള്ളപ്പോൾ കോൺട്രേറിയൻ സമീപനമുള്ള ബിസിനസിന് വായ്പയും സപ്ലയർ ക്രെഡിറ്റും ഇല്ല. 20 ശതമാനം ഓഹരിയിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടവും 20 ശതമാനം മൂലധനത്തിന്മേലുള്ള നേട്ടവുമാണുള്ളത്.

ഏതു സമീപനം തെരഞ്ഞെടുക്കണം?

ഇന്ന്, നോട്ട് നിരോധനം, ജിഎസ്ടി നടപ്പാക്കൽ, കോവിഡ് 19 ലോക്ക്ഡൗൺ, വിതരണ ശൃംഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ മൂലമുള്ള പണപ്പെരുപ്പം, പലിശ നിരക്ക് വർദ്ധന എന്നിവ മൂലം ഡിമാൻഡിൽ ഇടിവ് അനുഭവപ്പെട്ടതിനു ശേഷം ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ രണ്ടു ബിസിനസുകളുടെയും സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി വളരെ വ്യത്യസ്തമാണ്.

വിൽപ്പനയിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുന്ന ഇടിവും പരമാവധി വായ്പകളും പരമാവധി സപ്ലയർ ക്രെഡിറ്റുമുള്ള പോപ്പുലർ അപ്രോച്ച് ബിസിനസ്, പരാജയത്തിന്റെ വക്കിലാണ്. അതേസമയം, കോൺട്രേറിയൻ സമീപനം സ്വീകരിച്ച ബിസിനസ് കൂടുതൽ ആരോഗ്യകരമായ സ്ഥിതിയിലും.

ഞാൻ മുമ്പ് പല ലേഖനങ്ങളിലും സൂചിപ്പിച്ചതുപോലെ സമയം നല്ലതാണെങ്കിൽ സാമാന്യ സമീപനവും വ്യത്യസ്ത സമീപനവും ശരിയായ സമീപനം തന്നെയാകാം. എന്നാൽ കാര്യങ്ങൾ ഇന്നത്തെ പോലെ മോശമാകുമ്പോൾ കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ച് പോപ്പുലർ അപ്രോച്ചിനേക്കാൾ വളരെ മെച്ചമാണെന്നത് വ്യക്തമാണ്.

Figure 1: Financials: Pre-Demonetization

SI No	Item	Code	Calculation	Popular Approach Business	Contrarian Approach Business
1	Sales	A		100	100
2	Raw Material Cost	B		53	50
3	Gross Profit	C	C = A-B	47	50
4	Salary	D		21	20
5	Overheads	E		11	10
6	Interest	F		3	0
7	Profit/Loss	G	G = C-D-E-F	12	20
8	Equity	H		80	100
9	Loans	I		30	0
10	Supplier Credit	J		10	0
11	Capital Employed	K	K = H+I+J	120	100
12	Return On Equity (ROE)	L	L = G/Hx100	15%	20%
13	Return On Capital Employed (ROCE)	M	M = G/Kx100	10%	20%

Figure 2: Financials: Today

SI No	Item	Code	Calculation	Popular Approach Business	Contrarian Approach Business
1	Sales	A		90	120
2	Raw Material Cost	B		60	68
3	Gross Profit	C	C = A-B	30	52
4	Salary	D		20	20
5	Overheads	E		10	10
6	Interest	F		6	0
7	Profit/Loss	G	G = C-D-E-F	(-) 6	22
8	Equity	H		50	110
9	Loans	I		50	0
10	Supplier Credit	J		20	0
11	Capital Employed	K	K = H+I+J	120	110
12	Return On Equity (ROE)	L	L = G/Hx100	(-) 12%	20%
13	Return On Capital Employed (ROCE)	M	M = G/Kx100	(-) 5%	20%