**THE CONTRARIAN CONSULTANT**

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ജിസിസി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അഡൈസറായ ടിനി ഫിലിപ്പിന് സ്ഥിരതയും സ്വയം പര്യാപ്തതയുമുള്ള ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ 22 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുണ്ട്. ബെസ്റ്റ് ബിസിനസ് അഡൈസർ ആയ് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫിസറാണ്. ഇ-മെയിൽ: tinyphilip@gmail.com

# റീട്ടെയ്ൽ മേഖലയിൽ ചെറുകിടക്കാർ വിജയിക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്?

സാഹചര്യങ്ങൾ അനുകൂലമായിട്ടും റീട്ടെയ്ൽ ബിസിനസിൽ നിന്ന് ലാഭമുണ്ടാക്കാൻ കഴിയാത്തതിന്റെ കാരണങ്ങൾ

ഇന്ത്യയിൽ സമീപ ഭാവിയിൽ കുതിച്ചുചാട്ടം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന മേഖലയാണ് റീട്ടെയ്ൽ രംഗം. എല്ലാ സൂചികകളും വിരൽ ചൂണ്ടുന്നതും ഇതിലേക്കാണ്. 2013ലെ കണക്കുകൾ പ്രകാരം 520 ബില്യൺ യുഎസ് ഡോളർ മൂല്യമുള്ള റീട്ടെയ്ൽ രംഗമാണ് ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ ബിസിനസ് മേഖല. ജിഡിപിയുടെ 10 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്ന ഈ രംഗം ഇന്ത്യയിലെ മൊത്തം തൊഴിൽ സേനയുടെ എട്ട് ശതമാനം പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. രാജ്യത്തെ ജനസംഖ്യാപരമായ അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങൾ കണക്കിലെടുത്താൽ പ്രതിവർഷം 13 ശതമാനത്തോളം വളർച്ച മേഖലപ്രതീക്ഷിക്കുന്നുണ്ട്. 2018ഓടെ ഇന്ത്യൻ റീട്ടെയ്ൽ രംഗം 950 ബില്യൺ യുഎസ് ഡോളറിന്റെ മൂല്യം കൈവരിച്ചേക്കും. അങ്ങേയറ്റം അസംഘടിതമായി കിടക്കുന്ന ഈ രംഗത്തെ സംഘടിത മേഖലയുടെ വിഹിതം വെറും 7.5 ശതമാനം മാത്രമാണ്. സംഘടിത റീട്ടെയ്ൽ രംഗം 2018ഓടെ 10 ശതമാനം വളർച്ച കൈവരിക്കുമെന്നാണ് സൂചന.

പക്ഷേ യാഥാർത്ഥ്യം വളരെ വ്യത്യസ്തമാണ്. കുറഞ്ഞ പ്രവർത്തന ചെലവുള്ള, ഉപഭോക്താക്കളുമായി വളരെ അടുത്ത ബന്ധമുള്ള, എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളിലും കടയുടമയ്ക്ക് തന്നെ നേരിട്ട് ഇടപെടാൻ സാധിക്കുന്ന, സംഘടിത റീട്ടെയ്ൽ ശൃംഖലകളിൽ നിന്ന് കടുത്ത വെല്ലുവിളി നേരിടേണ്ടി വരാത്ത ഒറ്റപ്പെട്ട ചെറുകിട റീട്ടെയ്ൽ ബിസിനസുകാർ മാന്യമായ ലാഭം നേടാനും മികച്ച ജീവനക്കാരെ പിടിച്ചു നിർത്താനും കഷ്ടപ്പെടുകയാണ്. വാസ്തവത്തിൽ, ഇത്തരം ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരുടെ മക്കൾക്ക് അവരുടെ ബിസിനസിലേക്ക് പ്രവേശിച്ച് അത് തുടർന്നു കൊണ്ടുപോകാൻ താൽപ്പര്യമില്ല. ഇത്രയും ആകർഷകമായ ബിസിനസ് രംഗത്ത് എന്തുകൊണ്ടാണ് ചെറുകിട കച്ചവടക്കാർ നിലനിൽപ്പിനായി ബുദ്ധിമുട്ടുന്നത്?

> **കടുത്ത വെല്ലുവിളി നേരിടേണ്ടി വരാത്ത ഒറ്റപ്പെട്ട ചെറുകിട റീട്ടെയ്ൽ ബിസിനസുകാർ മാന്യമായ ലാഭം നേടാനും മികച്ച ജീവനക്കാരെ പിടിച്ചു നിർത്താനും കഷ്ടപ്പെടുകയാണ്**

ഈ ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം നൽകണമെങ്കിൽ ഇത്തരക്കാർ നേരിടുന്ന പ്രധാന വെല്ലുവിളികളും അവ എങ്ങനെ ബിസിനസിനെ ബാധിക്കുന്നു എന്നും കണ്ടെത്തേണം. ഈ ലേഖനത്തിൽ ചെറുകിടക്കാർ ലാഭവും നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനവും നേടാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുന്നതെന്തുകൊണ്ടെന്നു പരിശോധിക്കാം. ഇതിനായി ചില കാര്യങ്ങൾ നമുക്ക് അനുമാനിക്കാം

## അനുമാനങ്ങൾ

- നിലവിലുള്ള വാർഷിക വിൽപ്പന 100 രൂപയുടേതാണ്.
- ഈ വർഷം മുഴുവൻ കൈവശമുള്ള ഇൻവെന്ററികൾ സ്ഥിരമാണ്.
- ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മേലുള്ള ശരാശരി മാർക്ക് അപ്പ് 40 ശതമാനം ആണ്. അതായത്, 100 രൂപ വിലയിട്ടിട്ടുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നം 140 രൂപയ്ക്കാണ് വിൽക്കുന്നത്. കോസ്റ്റ് ഓഫ് ഗുഡ്സ് സോൾഡ് (സിഒജിഎസ്) എന്നു പറയുന്നത് [100/140] x 100 = 71% മൊത്ത ലാഭം എന്നു പറയുന്നത് [140 - 100] / 140x100 = 28%.
- നിലവിലുള്ള ഓവർഹെഡ് പ്രതിവർഷം 17 രൂപയാണ്.
- വിൽപ്പന നികുതിയും വരുമാന നികുതിയും ഇല്ല
- നിലവിലെ ഇൻവെന്ററി എന്നു പറയുന്നത് മൂന്നു മാസത്തെ വിൽപ്പനയാണ്.
- ആവശ്യമുള്ള സ്ഥിര ആസ്തി 10 രൂപയാണ്.

റീട്ടെയ്ലറുടെ നിലവിലുള്ള സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി പട്ടിക ഒന്നിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നത് പോലെയാണ്

പട്ടിക ഒന്നിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നത് പോലെ, മൊത്ത ലാഭം 28% വേണ്ടിടത്ത് 20% ആയതിനാൽ അറ്റ ലാഭം 3 ശതമാനവും നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം 10 ശതമാനവും ആണ്. ബിസിനസ് ഒട്ടും ആകർഷകമല്ലെന്നും നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം വളരെ കുറവായതിനാൽ വികസനത്തിന് വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടുണ്ടെന്നും ഇതിലൂടെ വ്യക്തമാണ്.

**Table 1: Current Financials**

| Code | Item | Calculation | Rs |
|---|---|---|---|
| A | Sales | | 100 |
| B | COGS | | 80 |
| C | GP | A-B | 20 |
| D | OH | | 17 |
| E | NP | C-D | 3 |
| F | Inventory | | 20 |
| G | Fixed Assets | | 10 |
| H | Investment | F+G | 30 |
| I | NP % | (E/A)x100 | 3% |
| J | ROI % | (E/H)x100 | 10% |

**Table 2 – Impact of Discount during Clearance Sales**

| Code | Item | Detail | Calculation | Rs |
|---|---|---|---|---|
| A | Sales | Normal | | 70 |
| B | | Discount | | 30 |
| C | Total Sales | | A+B | 100 |
| D | COGS | Normal | | 50 |
| E | | Discount | | 30 |
| F | Total COGS | | D+E | 80 |
| G | GP | Normal | A-D | 20 |
| H | | Discount | B-E | 0 |
| I | Total GP | | G+H | 20 |
| J | OH | | | 17 |
| K | NP | | I-J | 3 |
| L | Inventory | | | 20 |
| M | Fixed Assets | | | 10 |
| N | Investment | | L+M | 30 |
| O | NP % | | (K/C)x100 | 3% |
| P | ROI % | | (K/N)x100 | 10% |

## മൊത്ത ലാഭത്തിന് (Gross Profit) എന്തു സംഭവിച്ചു?

മൂന്നു മാസത്തെ സ്റ്റോക്ക് കൈവശം വെയ്ക്കേണ്ടി വന്ന റീട്ടെയ്ലർ നേരിട്ട ഒരു പ്രധാന വെല്ലുവിളി സ്റ്റോക്കിൽ അധികവും ഡെഡ് സ്റ്റോക്ക് ആയി പോയി എന്നതാണ്. അതിനാൽ റീട്ടെയ്ലർക്ക് ഈ സ്റ്റോക്കുകൾ വമ്പിച്ച വിലക്കുറവിൽ വിറ്റഴിക്കേണ്ടി വന്നു. മൊത്ത ലാഭത്തിൽ കുറവ് വന്നത് ഈ അമിത വിലക്കുറവിലുള്ള വിൽപ്പന മൂലമാണ്. സെയ്ൽ സീസണിന്റെ 30 ശതമാനവും വിലക്കിഴിവിലൂടെ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുവയിലാണെന്നും ഉൽപ്പാദനച്ചെലവിന്റെ അതേ വിലയിലാണ് സെയ്ൽ നടന്നതെന്നും കരുതാം. പട്ടിക രണ്ടിൽ ഇതെങ്ങനെ മൊത്ത ലാഭത്തെ ബാധിക്കും എന്നു പരിശോധിക്കാം.

വൻ തോതിൽ സ്റ്റോക്ക് സൂക്ഷിക്കേണ്ടി വരുന്നതിന്റെ മുഖ്യ കാരണം വിതരണക്കാരിൽ നിന്നുള്ള ക്രമരഹിതമായ സപ്ലൈയാണ്. കടയിൽ വരും നാളുകളിൽ എത്രമാത്രം വിൽപ്പന നടക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കാൻ സാധിക്കാത്തതും വൻതോതിൽ വാങ്ങിയാൽ മാത്രമേ വിലക്കിഴിവ് ലഭിക്കൂ എന്നതും ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരെ ഇതിന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. ■