



**ടിസി ഫിലിപ്പ്**

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-resulis.com

# സംരംഭം അടച്ചു പൂട്ടാതിരിക്കാൻ സംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത് ഇതാണ്

ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ഫണ്ട് കണ്ടെത്തി ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കുക എന്നത് ബുദ്ധിപരമായ തീരുമാനമായിരിക്കുമോ?

വല സംരംഭകരും അവരുടെ ബിസിനസ്സുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വലിയ ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാണിന്ന്. എങ്ങനെ മുന്നോട്ട് പോകണമെന്ന കാര്യത്തിലാണ് ആശയക്കുഴപ്പം.

നോട്ട് അസാധുവാക്കൽ, ജിഎസ് ടിയുടെ തെറ്റായ നടപ്പാക്കൽ, രണ്ട് മഹാപ്രളയങ്ങൾ, സർക്കാർ ചെലവിടലിൽ ഉണ്ടായ ഇടിവ്, നിപ്പ, കോവിഡ് 19 തുടങ്ങിയവ മൂലമുണ്ടായ സാമ്പത്തിക ദുരിതത്തിന് ശേഷം അവരുടെ ബിസിനസ് ബ്രേക്ക് ഈ വമ്പിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

ഭാഗ്യവശാൽ അവരുടെ സംരംഭത്തിന് കടം ഇല്ലായിരുന്നു. അതുകൊണ്ട് കുറച്ചു വർഷങ്ങളായി മോശമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക സാഹചര്യങ്ങളെയും വിപണിയിലെ കടുത്ത മത്സരത്തെയും അതിജീവിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിഞ്ഞു.



നസ് നഷ്ടത്തിലേക്ക് പോകുമെന്ന് അവർ ഭയപ്പെടുന്നുണ്ട്.

ഈ സംരംഭകരെ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കാൻ സഹായിക്കുന്നതിനായി രണ്ട് പ്രശ്നങ്ങൾ പരിശോധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

1. കഴിഞ്ഞ കുറച്ച് വർഷങ്ങളായി ബിസിനസ് സമൂഹത്തിന് എന്താണ് സംഭവിച്ചിരിക്കുന്നത്?
  2. അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങളിൽ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയും വിപണിയും എങ്ങനെയായിരിക്കും?
- നമുക്കെല്ലാം അറിയാവുന്നതുപോലെ മോശമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക സാഹചര്യം കാരണം നിരവധി ബിസിനസ്സുകൾ കഴിഞ്ഞ കുറച്ച് വർഷങ്ങൾക്കിടെ അടച്ചുപൂട്ടി. ശക്തമായ ചില ബിസിനസ്സുകൾ നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ബാക്കിയുള്ള മിക്ക ബിസിനസ്സുകളും ബ്രേക്ക് ഈ വൻ തലത്തിൽ കഷ്ടപ്പെടുകയാണ്.

ഈ ബിസിനസ്സുകൾ പെട്ടെന്ന് അടച്ചുപൂട്ടാനുള്ള കാരണം അവർക്ക് വലിയ കടബാധുത ഉണ്ടായിരുന്നു എന്നതാണ്. എന്നിരുന്നാലും ഇവയ്ക്ക് ന്യായമായ തോതിൽ മാത്രമായിരുന്നു കടമുണ്ടായിരുന്നത്. എന്നാൽ അടച്ചുപൂട്ടുന്നതിന് മുമ്പ് അത് സുസ്ഥിരമല്ലാത്ത തലത്തിലേക്ക് വർദ്ധിച്ചു.

എന്തുകൊണ്ടാണ് അവരുടെ കടം താങ്ങാനാകാത്ത നിലയിലേക്ക് വർദ്ധിച്ചത്?

വിപണി സാഹചര്യങ്ങൾ മോശമായപ്പോഴാണ് കടം തിരിച്ചടവ് ഉള്ളതിനാൽ മിക്ക സംരംഭങ്ങളും നഷ്ടത്തിലേക്ക് നീങ്ങിത്തുടങ്ങിയത്. വിപണി സാഹചര്യം മെച്ചപ്പെടും എന്ന വിശ്വാസത്താൽ നഷ്ടം നികത്താൻ അവർ കൂടുതൽ കടമെടുത്തു. ഇതോടെ വിപണി മോശമായപ്പോൾ അവർ കടക്കണിയിലായി.

അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങളിൽ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയും വിപണിയും എങ്ങനെയായിരിക്കുമെന്നാണ് ഇനി പരിശോധിക്കേണ്ടത്.

ധനത്തിലെ നിരവധി ലേഖനങ്ങളിലൂടെ ഞാൻ എന്റെ അഭിപ്രായം വളരെ വ്യക്തമായി പറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. കോവിഡ് 19 സൃഷ്ടിച്ച മാന്ദ്യത്തിൽ നിന്ന് തിരിച്ചുവരവ് ഉണ്ടാകുമെങ്കിലും അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയും വിപണിയും മോശമായ സ്ഥിതിയിലായിരിക്കുമെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു.

നോട്ട് പിൻവലിക്കൽ, ജിഎസ് ടിയുടെ തെറ്റായ നടപ്പാക്കൽ തുടങ്ങി, യുഎസും ചൈനയും തമ്മിലുള്ള പുതിയ ശീതയുദ്ധം, ഉയർന്ന പലിശ നിരക്ക്, പണലഭ്യതയുടെ കുറവ്, ഉയർന്ന പണപ്പെരുപ്പം തുടങ്ങിയ മാറുന്ന അന്താരാഷ്ട്ര സാഹചര്യങ്ങൾ മൂലവും സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ അടിസ്ഥാനപരമായി ദുർബലമാണ്.

അതുകൊണ്ട്, തങ്ങളുടെ ഉപദേശകരുടെ നിർദ്ദേശങ്ങളെ തുടർന്ന് സംരംഭകർ കടമെടുക്കുകയും വിപണി

സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഗണ്യമായ പുരോഗതി ഇല്ലാതിരിക്കുകയും ചെയ്താൽ സംരംഭം അടച്ചു പൂട്ടേണ്ടി വരുമെന്ന് വ്യക്തമാണ്.

പുതിയ ശാഖകൾ തുറക്കുക, പുതിയ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ വാങ്ങുക തുടങ്ങിയ നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് മുതിരാതെ തങ്ങളുടെ വിനിയോഗിക്കാതെ കിടക്കുന്ന ശേഷി പ്രയോജനപ്പെടുത്തി വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാനാണ് സംരംഭകർ ശ്രമിക്കേണ്ടത്.

ഒരിക്കൽ ലാഭത്തിലെത്തുകയും ശേഷിയുടെ ഭൂരിഭാഗവും വിനിയോഗിക്കുകയും ചെയ്തുകഴിഞ്ഞാൽ അതിൽ നിന്നു ലഭിക്കുന്ന ഫണ്ട് കൊണ്ടു തന്നെ ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കാനാകും.

ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ശരിയായ തീരുമാനം എടുക്കണമെന്ന് ഞാൻ സംരംഭകരോട് അഭ്യർത്ഥിക്കുന്നു. ■

**Anand Asahi**

**Most Trusted Water Meter In India For Six Decades**

50th years of EXCELLENCE

0484 - 2362477 , 2373898  
+91 944 609 1191, 944 643 3195

ANAND WATER METER MFG.CO.(P)LTD  
ANAND HOUSE , C. L. ANAND LANE ,  
M. G. ROAD , COCHIN

പാർട്ടേർഡ് എക്കൗണ്ടന്റുമാർ, കമ്പനി സെക്രട്ടറിമാർ, മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റുകൾ, പ്രധാന ജീവനക്കാർ തുടങ്ങി അവരുടെ ഉപദേശകരിൽ ഭൂരിഭാഗം പേരും ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കാൻ കൂടുതൽ നിക്ഷേപം നടത്തണമെന്നും അതുവഴി അവർക്ക് മാന്ദ്യമായ ലാഭം നേടാനാകുമെന്നും ഉപദേശിക്കുന്നു.

ഈ നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ഫണ്ട് എവിടെ നിന്ന് ലഭിക്കും? ബാങ്ക് വായ്പ എടുക്കാനോ അതല്ലെങ്കിൽ യഥാർത്ഥമല്ലാത്ത നിക്ഷേപകരിൽ (non genuine) നിന്ന് പണം സ്വരൂപിക്കാനോ ആണ് പലരും നിർദ്ദേശിക്കുന്നത്.

യഥാർത്ഥ നിക്ഷേപകരല്ലാത്തവർ എന്നതുകൊണ്ട് എന്താണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്? യഥാർത്ഥ നിക്ഷേപകർ യഥാർത്ഥ ലാഭത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള നേട്ടം ആഗ്രഹിക്കുന്നവരും നഷ്ടം നേരിടാൻ തയാറുള്ളവരുമാണ്. ബിസിനസ് നന്നായി നടക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ ഇവർ തങ്ങളുടെ നിക്ഷേപം തിരികെ ചോദിക്കില്ല.

നേരെ മറിച്ച് യഥാർത്ഥ നിക്ഷേപകരല്ലാത്തവർ ബിസിനസിലെ യഥാർത്ഥ ലാഭം കണക്കിലെടുക്കാതെ സ്ഥിര വരുമാനം (പ്രതിമാസം) എന്തായാലും കിട്ടണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നവരും ബിസിനസ് നല്ല രീതിയിൽ നടക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ നിക്ഷേപിച്ച തുക തിരികെ ആവശ്യപ്പെടുന്നവരുമാണ്.

ഫണ്ട് സ്വരൂപിക്കാനും ബിസിനസിൽ നിക്ഷേപിക്കാനും ഉപദേശകർ ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ പല സംരംഭകരും വലിയ സമ്മർദ്ദത്തിലാണ്. അവരുടെ ഉള്ളിൽ നിന്ന് അങ്ങനെ ചെയ്യരുതെന്ന് അവരെ വിലക്കുന്നുണ്ട്.

എന്നിരുന്നാലും തങ്ങൾ ബ്രേക്ക് ഈ വൻ തലത്തിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് എന്ന വസ്തുത കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ കാര്യമായി എന്തെങ്കിലും ഉടനെ ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ തങ്ങളുടെ ബിസി