KABEL JUBILY CHITS ZEENATH Trusted since 1906 Prestige

THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

'കാഷ് ഫ്ളോ' പ്രശ്നം നേരിടാൻ മറ്റൊരു വഴി

കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നം നേരിടുമ്പോൾ എടുക്കാവുന്ന മറ്റൊരു പരിഷ്കരണ നടപടി

ഇന്ന് രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള സംരംഭകർ, പ്രത്യേകിച്ച് കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ ബിസിനസിൽ പ്രതിസന്ധി നേരിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. 2016 നവംബറിൽ ഉയർന്ന മൂല്യമുള്ള നോട്ടുകൾ പിൻവലിച്ചതിനെ തുടർന്ന് കഴിഞ്ഞ എട്ടുമാസമായി നിലനിൽക്കുന്ന വിപണി മാന്ദ്യത്തിന്റെ ഫലമായി ഇന്ത്യയിലെ മിക്ക ബിസിനസിലും വൻതോതിൽ വിൽപ്പനയിടിവ് നേരിട്ടു. കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷമായി മറ്റു ചില പ്രശ്നങ്ങളും നേരിടേണ്ടിവന്ന കേരളത്തെയാണ് ഇത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ബാധിച്ചത്. കേരള വിപണിയിൽ ഡിമാന്റ് കുറയാനുണ്ടായ പ്രധാന കാരണങ്ങൾ ഇവയാണ്.

1. റബർ അടക്കമുള്ള കാർഷിക വിളകളുടെ വിലയിടിവുണ്ടായ കുറവ്. 2011 ൽ കിലോയ്ക്ക് 220 രൂപയായിരുന്ന റബർ വില 2016 ആയപ്പോഴേക്കും 120 ആയി കുറഞ്ഞു.
2. 2014 ലെ മദ്യ നിരോധന നയത്തെ തുടർന്ന് ടൂറിസം മേഖലയ്ക്കുണ്ടായ തിരിച്ചടി.
3. എണ്ണവില 2015 ൽ 100 യുഎസ് ഡോളറിൽ നിന്ന് 50 ആയി കുറഞ്ഞതിനെ തുടർന്ന് ഗൾഫിൽ പലർക്കും ജോലി നഷ്ടപ്പെട്ടതിന്റെ ഫലമായി 2016 ലും 2017 ലും വിദേശപണത്തിന്റെ വരവ് കുറഞ്ഞത്.
4. 2016 ൽ ഉയർന്ന മൂല്യമുള്ള കറൻസി നോട്ടുകൾ പിൻവലിച്ച നടപടി.
5. 2016 നവംബർ മുതൽ റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് വിൽപ്പനയിലുണ്ടായ വൻ കുറവ്.
6. ജിഎസ്ടി നടപ്പിലായതിനെ തുടർന്ന് 2017 ജൂണിലും ജൂലൈയിലും ഉണ്ടായ വിൽപ്പനയിടിവ്.

കഴിഞ്ഞ ഏതാനും മാസങ്ങളായുള്ള ഇത്തരം ആഘാതങ്ങൾ പല ബിസിനസുകളെയും ദുർബലപ്പെടുത്തി. ബാങ്കുകളിൽ നിന്ന് വായ്പയെടുത്ത് ബിസിനസ് വളർത്തിയ പല സംരംഭകരും വിൽപ്പനയിടിവിനെ തുടർന്ന് കടുത്ത കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നങ്ങളിൽ അകപ്പെട്ടു.

മുമ്പത്തെ കോളത്തിൽ ഡെഡ് കാഷ് വിൽപ്പനയ്ക്ക് 20 ശതമാനം ഡിസ്കൗണ്ട് നൽകിക്കൊണ്ടുള്ള പരിഷ്കരണ നടപടികളിലൂടെ എങ്ങനെ ഒരു സംരംഭകന് ബിസിനസ് രക്ഷപ്പെടുത്താനാകും എന്നതിനെ കുറിച്ചാണ് ഞാൻ വിശദീകരിച്ചത്.

ഈ കോളത്തിൽ, കടുത്ത കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നം നേരിടുന്ന ഒരു സംരംഭകനെ നിലവിലെ വിപണിയിലെ മാന്ദ്യത്തിൽ നിന്ന് കരകയറാൻ സഹായിക്കുന്ന മറ്റൊരു പരിഷ്കരണ നടപടിയെ കുറിച്ചാണ് വിവരിക്കുന്നത്.

ഈ പ്രശ്നം കുടുതൽ നന്നായി മനസിലാക്കുന്നതിന്, കമ്പനി ബി എന്ന കൺസ്യൂമർ ഗുഡ്സ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയെ ഉദാഹരണമായി എടുക്കാം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തങ്ങളുടെ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുകയാണ് ഇവർ ചെയ്യുന്നത്.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് റെഡി കാഷ് അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് കമ്പനി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത്. കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന ചെലവ് (Cost of Goods Sold- COGS) ആകെ വിൽപ്പനയുടെ 50 ശതമാനമാണ്. പ്രതിമാസം 50 ലക്ഷം രൂപയാണ് കമ്പനിയുടെ സ്ഥിരം ചെലവ്.

കമ്പനി ബി കുറേ വർഷങ്ങളായി ശ്രദ്ധേക്ക് ഈവൻ ഘട്ടത്തിൽ കഷ്ടപ്പെടുകയാണ്. കമ്പനിയുടെ കാഷ് ഫ്ളോ, സ്ഥിരം ചെലവുകൾക്കും വിൽപ്പന ശേഷിയുടെ 50 ശതമാനം വിനിയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനും മാത്രമേ തികയുന്നുള്ളു. പ്രതിമാസം ഒരു കോടി രൂപയുടെ വിൽപ്പനയാണ് കമ്പനി നടത്തുന്നത്.

ഒരു കോടി രൂപയ്ക്ക് മേൽ വിൽപ്പന നടത്തുവാൻ കമ്പനിക്ക് എളുപ്പത്തിൽ സാധിക്കുമെങ്കിലും കൂടുതൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള കാഷ് ഫ്ളോ ഇല്ലാത്തതിനാൽ അതിന് കഴിയുന്നില്ല.

ദൗർഭാഗ്യവശാൽ, ഒണ്ടാം മാസത്തിൽ വിപണിയിലെ മാന്ദ്യത്തെ തുടർന്ന് കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന ഒരു കോടി രൂപയിൽ നിന്ന് പ്രതിമാസം 95 ലക്ഷം എന്ന നിലയിലേക്ക് ഇടിഞ്ഞു.

ടേബ്ൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ, ഉചിതമായ നടപടിയെടുത്തില്ലെങ്കിൽ രണ്ടാം മാസത്തെ വിൽപ്പനയിടിവ് കാരണം ആവശ്യമായ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ കഴിയാതെ എട്ടാം മാസത്തിൽ കമ്പനി അടച്ചു പൂട്ടേണ്ടി വരും.

നിർദേശങ്ങൾ പലത്

സൗഹൃദങ്ങളുടെ ഗൗരവം മനസിലാക്കിയ സംരംഭകൻ അഞ്ചാം മാസത്തിൽ കമ്പനിയിലെ പ്രധാന മാനേജർമാരുടെ യോഗം വിളിച്ചു ചേർക്കുകയും ഉചിതമായ നടപടികൾ എടുക്കാൻ തീരുമാനിക്കുകയും ചെയ്തു. കമ്പനിയുടെ സ്ഥിരം ചെലവ് പ്രതിമാസം 50 ലക്ഷം രൂപയിൽ നിന്ന് 42 ലക്ഷമായി കുറക്കുന്നതിനുള്ള ചെലവ് നിയന്ത്രണ നടപടികൾ ഉണ്ടാവണമെന്ന് അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് യോഗത്തിൽ നിർദ്ദേശിച്ചു.

ടേബ്ൾ രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ കമ്പനി ഈ നിർദ്ദേശം പാലിച്ചിരുന്നുവെങ്കിൽ പത്താം മാസത്തിൽ കമ്പനി പൂട്ടേണ്ടി വരുമായിരുന്നു.

കമ്പനിക്ക് ഏകദേശം 50 ലക്ഷം രൂപയുടെ (Cost of goods) ഡെഡ് സ്റ്റോക് ഉണ്ടായിരുന്നു. ഏതാനും വർഷം മുമ്പ് വാങ്ങിയ അവ സാധാരണ വിലയ്ക്ക് വിൽക്കുവാൻ ബുദ്ധിമുട്ടാണെന്ന് മനസിലാക്കി.

കമ്പനിയുടെ കാഷ് ഫ്ളോ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഈ ഡെഡ് സ്റ്റോക് സാധനങ്ങൾ ഡിസ്കൗണ്ട് നിരക്കിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിറ്റഴിക്കാൻ സംരംഭകൻ നിർദ്ദേശിച്ചു.

എന്നാൽ വലിയ ഡിസ്കൗണ്ട് പ്രഖ്യാപിക്കാതെ ഈ ഡെഡ് സ്റ്റോക് ഉപഭോക്താക്കൾ വാങ്ങില്ലെന്ന് സെയ്ൽ വിഭാഗം അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.

ഡെഡ് സ്റ്റോക് സാധനങ്ങൾ ലാഭമെടുക്കാതെ തന്നെ കോസ്റ്റ് പ്രൈസിന് വിൽക്കുവാൻ സംരംഭകൻ നിർദ്ദേശിച്ചു.

സെയ്ൽസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്, സംരംഭകൻ പ്രഖ്യാപിച്ച വൻ ഡിസ്കൗണ്ട് കേട്ട് ഞെട്ടിയെങ്കിലും ഡെഡ് സ്റ്റോക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുക എന്ന വെല്ലുവിളി ഏറ്റെടുക്കാൻ തന്നെ തീരുമാനിച്ചു.

നോട്ടു നിരോധനം, കാർഷിക വിളകളുടെ വിലയിടിവ്, ജി എസ് ടി തുടങ്ങിയ പല കാര്യങ്ങളും കൊണ്ടും കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നം പിടിമുറുക്കുമ്പോൾ ഇതിനുള്ള പരിഹാരം കമ്പനിക്കകത്തു തന്നെ ഉണ്ട് എന്നതാണ് വാസ്തവം

Table 1 – Company B Projected Monthly Cashflow – Heading for Closure

All Rs figures are in Lakhs	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Opening Cash Balance	100	100	97.5	95	90	80	60	20	0	0	0	0
Fixed Expenses	50	50	50	50	50	50	50	20	0	0	0	0
Goods Purchase	50	47.5	47.5	45	40	30	10	0	0	0	0	0
Sales	100	95	95	90	80	60	20	0	0	0	0	0
Closing Cash Balance	100	97.5	95	90	80	60	20	0	0	0	0	0
Capacity in terms of Sales	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Capacity Utilisation %	50%	48%	48%	45%	40%	30%	10%	0%	0%	0%	0%	0%