THE CONTRARIAN CONSULTANT

'കാഷ് ഫ്ളോ' പ്രശ്നത്തെ നേരിടാൻ സ്മാർട്ട് തീരുമാനങ്ങൾ

ടിനി ഫിലിപ്പ്

കടുത്ത കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നം നേരിടുന്ന സ്ഥാപനത്തെ പുരോഗമനാത്മകമായ തീരുമാനങ്ങളിലൂടെ എങ്ങനെ സംരക്ഷിക്കാമെന്ന് ലേഖകൻ വിശദമാക്കുന്നു

കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ പ്രതിസന്ധികൾക്ക് നടുവിലാണ്. ഇതിന് കാരണങ്ങൾ പലതുണ്ട്. അവയെല്ലാം വിശദമായി കഴിഞ്ഞ ലക്കങ്ങളിൽ പ്രതിപാദിച്ചിരുന്നു. റബർ അടക്കമുള്ള കാർഷിക വിളകളുടെ വിലയിടിവ്, 2014ലെ മദ്യനിരോധനത്തെ തുടർന്ന് ടൂറിസം മേഖലയ്ക്കുണ്ടായ തിരിച്ചടി, ഗൾഫ് പ്രതിസന്ധി, നോട്ട് പിൻവലിക്കൽ, റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് മേഖലയിലെ തളർച്ച, ജിഎസ്ടി നടപ്പാക്കിയതിനെ തുടർന്ന് ജൂണിലും ജൂലൈയിലുമുണ്ടായ വിൽപ്പനയിടിവ് എന്നിവയെല്ലാം ചേർന്നതോടെ കേരള വിപണിയിൽ ഡിമാന്റ് പ്രകടമായ വിധത്തിൽ കുറഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ഇത്തരം ആഘാതങ്ങളെ എങ്ങനെയാണ് ബിസിനസുകൾ തരണം ചെയ്യുന്നതെന്നാണ് നാം കഴിഞ്ഞ ലക്കങ്ങളായി ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്.

നേരത്തെ രണ്ടു ലക്കങ്ങളിൽ റെഡി കാഷ് വിൽപ്പനകൾക്ക് 20 ശതമാനം ഡിസ്കൗണ്ട് നൽകിയും ഡെഡ് സ്റ്റോക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയ വിലയ്ക്ക് വിൽപ്പന നടത്തിയും സംരംഭകർ തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് സംരക്ഷിച്ചതെങ്ങനെയെന്നാണ് വിശദീകരിച്ചത്. ഇവിടെ, കടുത്ത കാഷ് ഫ്ളോ പ്രശ്നം നേരിടുന്ന സംരംഭകന് മാന്ദ്യത്തിൽ നിന്ന് കരകയറാനുള്ള മറ്റൊരു വഴിയാണ് വിശകലനം ചെയ്യുന്നത്.

ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ നന്നായി മനസിലാക്കുന്നതിന്, കമ്പനി സി എന്ന കൺസ്യൂമർ ഗുഡ്സ് റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയെ ഉദാഹരണമായി എടുക്കാം. തങ്ങളുടെ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുകയാണ് അവർ ചെയ്യുന്നത്.

കമ്പനി റെഡി കാഷ് അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഓരോ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത്. കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന ചെലവ് (Cost of Goods Sold- COGS) ആകെ വിൽപ്പനയുടെ 50 ശതമാനമാണ്. കമ്പനിയുടെ സ്ഥിരം ചെലവ് പ്രതിമാസം 50 ലക്ഷം രൂപയാണ്. കമ്പനി സി, ബ്രേക്ക് ഈവൻ നിലയിലാണെങ്കിലും കുറേ വർഷങ്ങളായി പ്രതിസന്ധി നേരിടുകയാണ്. കാരണം കിട്ടുന്ന പണം മൊത്തം, സ്ഥിരം ചെലവിനും പ്രതിമാസം 100 ലക്ഷം രൂപയുടെ വിൽപ്പനയ്ക്കുള്ള സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനുമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന ശേഷിയുടെ 50 ശതമാനം മാത്രമാണ് ഇത്.

ഓരോ മാസവും 100 ലക്ഷം രൂപയുടേതിൽ കൂടുതൽ വിൽപ്പന നടത്താൻ കമ്പനിക്ക് എളുപ്പത്തിൽ സാധിക്കുമെങ്കിലും കൂടുതൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള കാഷ് ഫ്ളോ ഇല്ലാത്തതിനാൽ അതിന് കഴിയുന്നില്ല.

നല്ല കാലത്ത് ബിസിനസിൽ കൈക്കൊള്ളുന്ന തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ പിന്നീട് വരുന്ന മാന്ദ്യ കാലത്ത് സംരംഭത്തെ കടുത്ത പ്രശ്നങ്ങളിലേക്കും അടച്ചുപൂട്ടലിലേക്കും നയിക്കും

ദൗർഭാഗ്യവശാൽ രണ്ടാം മാസത്തിൽ വിപണിയിലെ സ്ഥിതി മാന്ദ്യത്തിലായതിനാൽ കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന 100 ലക്ഷത്തിൽ നിന്നും 95 ലക്ഷമായി ഇടിഞ്ഞു.

Table 1 – Company C 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%

Table 2 – Company C Projected Monthly Cashflow – Rs 8L Cost Reduction

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	76	68	52	20	0	0
Fixed Expenses	50	50	50	50	50	42	42	42	42	20	0	0
Goods Purchase	50	47.5	47.5	45	40	38	34	26	10	0	0	0
Sales	100	95	95	90	80	76	68	52	20	0	0	0
Closing Cash Balance	100	97.5	95	90	80	76	68	52	20	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%	38%	34%	26%	10%	0%	0%	0%

ടേബിൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ രണ്ടാം മാസത്തിൽ വിൽപ്പന ഇടിഞ്ഞതിന്റെ ഫലമായി, ഉചിതമായ നടപടി ഉണ്ടായില്ലെങ്കിൽ ആവശ്യമായത്ര സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ കഴിയാതെ എട്ടാം മാസത്തിൽ കമ്പനി പൂട്ടേണ്ട സ്ഥിതി വരും.

ഈ സാഹചര്യത്തിന്റെ ഗൗരവം മനസിലാക്കിയ സംരംഭകൻ അഞ്ചാം മാസമായപ്പോൾ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രധാന മാനേജർമാരുടെ യോഗം വിളിക്കുകയും ഉചിതമായ നടപടിയെടുക്കാൻ തീരുമാനിക്കുകയും ചെയ്തു.

കമ്പനിയുടെ സ്ഥിരം ചെലവ് 50 ലക്ഷത്തിൽ നിന്നും 42 ലക്ഷം രൂപയായി കുറച്ച് വലിയ ചെലവ് കുറയ്ക്കൽ നടപടി ഉണ്ടാവണമെന്ന് ചർച്ചയിൽ അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് നിർദേശിച്ചു.

ടേബിൾ രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ, കമ്പനി ഈ നിർദേശത്തിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നെങ്കിൽ പത്താം മാസത്തോടെ അടച്ചുപൂട്ടേണ്ടി വരുമായിരുന്നു.

പണം കടമെടുത്ത്, വിൽപ്പനയ്ക്കായി കൂടുതൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി കമ്പനിയുടെ കാഷ് ഫ്ളോ വർധിപ്പിക്കണമെന്നാണ് സെയ്ൽസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് നിർദേശിച്ചത്.

എന്നാൽ കമ്പനി കിട്ടാവുന്നത്ര ബാങ്ക് വായ്പകൾ ഇതിനകം എടുത്തിട്ടുണ്ടെന്നും ഇനി, ഉയർന്ന പലിശ നിരക്കിലുള്ള ഹ്രസ്വകാല സ്വകാര്യ വായ്പകൾ മാത്രമേ ലഭ്യമാകൂ എന്നും ഫിനാൻസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് അറിയിച്ചു.

സ്വകാര്യ വായ്പയ്ക്ക് നൽകേണ്ടി വരുന്ന പലിശ നിരക്കിനെ കുറിച്ച് അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ, അത്തരം വായ്പ പ്രതിമാസം നാലു ശതമാനം പലിശയ്ക്ക് ലഭ്യമാകുമെന്ന് ഫിനാൻസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് അറിയിച്ചു. അതായത് വാർഷിക പലിശ നിരക്ക് 48 ശതമാനം.

എന്നിരുന്നാലും വായ്പാ തുക ഒരു വർഷത്തിനു ശേഷം ഒറ്റത്തവണയായി തിരിച്ചടയ്ക്കുകയും വേണം. ഇത്തരത്തിലുള്ള വലിയ ബാധ്യതയാവുന്ന വായ്പയെടുക്കാനുള്ള നിർദേശം കേട്ട് മറ്റു മാനേജർമാർ പകച്ചുപോയി. വർഷങ്ങളായി കൂടുതൽ കൂടുതൽ വായ്പയെടുത്തതാണ് കമ്പനിയുടെ ഇന്നത്തെ അവസ്ഥയ്ക്ക് കാരണമെന്ന് അവർ ചൂണ്ടിക്കാട്ടി.

എങ്ങനെ സ്ഥാപനത്തിന് അത്തരമൊരു വൻ പലിശയുള്ള വായ്പ അടച്ചു തീർക്കാനാകുമെന്ന് അവർ ആശങ്കപ്പെട്ടു.

കമ്പനി ഈ അവസ്ഥയിലാകാൻ പ്രധാന കാരണം ടേം ലോണിന്റെ പലിശയടക്കമുള്ള തിരിച്ചടവ് കാഷ് ഫ്ളോയെ ബാധിക്കുന്നതാണെന്ന് സംരംഭകർ മാനേജർമാരോട് പറഞ്ഞു.

സാധനങ്ങളുടെ കുറവും അത് വരുത്തിവെക്കുന്ന വിൽപ്പന നഷ്ടവും കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ കമ്പനിയെ പൂർവസ്ഥിതിയിലാക്കാൻ, വിൽപ്പന വർധിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിൽ കൂടുതൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനായി കൂടുതൽ പണം ചെലവഴിക്കാൻ പ്രാപ്തമാകുന്ന രീതിയിൽ വായ്പയെടുക്കുന്നതിലൂടെ കഴിയും.

കമ്പനിക്ക് ഒരു പൊസിറ്റീവ് കാഷ് സൈക്ക്ൾ ഉണ്ടാവുകയും വിൽപ്പനയ്ക്ക് ആവശ്യമായത്ര സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി വിൽപ്പന ശേഷി 100 ശതമാനവും കൈവരിക്കു