THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ബിസിനസിലെ വെല്ലുവിളികളെ അതിജീവിക്കാം, സ്മാർട്ടായി

നിരന്തരമായി ആഘാതങ്ങളേറ്റു വാങ്ങേണ്ടി വരുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ സംരംഭകർ അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങൾ

നമുക്കെല്ലാവർക്കും അറിയാം, കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ ഏറ്റവും കഠിനമായ കാലത്തിലൂടെയാണ് കടന്നുപോവുന്നത്.

വെല്ലുവിളികൾ നിറഞ്ഞ ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ സംരംഭകർ അവരുടെ ബിസിനസിൽ നടപ്പിലാക്കേണ്ട കർശനമായ ചില പ്രവർത്തനങ്ങളെ കുറിച്ചാണ് ഈ ലേഖനത്തിൽ വിവരിക്കുന്നത്.

നിരവധി ആഘാതങ്ങളാണ് കേരളത്തിലെ സാമ്പത്തിക രംഗത്തിന് അടുത്തിടെയായി ഏറ്റുവാങ്ങേണ്ടി വന്നിട്ടുള്ളത്. എല്ലാവർക്കും അറിയാവുന്നതുപോലെ 2015 ലെ എണ്ണ വിലയിലുണ്ടായ തകർച്ചയോടെയായിരുന്നു തുടക്കം. ധാരാളം വിദേശ മലയാളികൾ ഇതുമൂലം നാട്ടിലേക്ക് തിരിച്ചുപോരേണ്ടി വന്നു.

യഥാർത്ഥത്തിൽ ആ പ്രതിഭാസം ഇപ്പോഴും തുടരുകയാണ്. 2018ലും കൂടുതൽ വിദേശ മലയാളികൾ തിരിച്ചെത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. തുടർന്ന് 2016 നവംബർ എട്ടിന് വന്ന നോട്ടു നിരോധനം സമസ്ത മേഖലകളെയും ഒരു പോലെ ബാധിച്ചു.

2017 ജൂലൈ ഒന്നിനു നടപ്പാക്കിയ ജിഎസ്ടി ആയിരുന്നു അടുത്ത ഷോക്ക്. അനൗദ്യോഗിക മേഖലയാണ് ഇതിന്റെ ആഘാതം കൂടുതൽ ഏറ്റുവാങ്ങിയത്.

2018ൽ എത്തിയപ്പോഴാകട്ടെ ആദ്യം വരൾച്ച, പിന്നെ നിപ്പ വൈറസ്, അവസാനം മഹാപ്രളയം. ഓരോ ആഘാതവും ഹ്രസ്വ കാലത്തേക്ക് കേരളത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക രംഗത്തെ ഭയങ്കരമായി സങ്കോചിപ്പിച്ചു. ആഘാതത്തിനു ശേഷം അത് താഴ്ന്ന തലത്തിൽ തന്നെ തുടരുകയും ചെയ്യുന്നു.

അങ്ങനെ ഗുരുതരമായ ആഘാതങ്ങളെല്ലാം ബിസിനസുകളിലും ഭീമമായ നഷ്ടമുണ്ടാക്കി. ബിസിനസുകളുടെ കരുത്തിനെ ആശ്രയിച്ചാണ് ഈ ആഘാതങ്ങളുടെ പ്രതിഫലനം ദൃശ്യമായത്. മൂന്നു വിശാല വിഭാഗങ്ങളായാണ് ഞാൻ ബിസിനസുകളെ തരം തിരിക്കുന്നത്.

ആദ്യത്തേത് കരുത്തുറ്റ ബിസിനസുകൾ- ലാഭകരമായി മുന്നോട്ടു പോകുന്ന ബിസിനസുകളാണിത്. അവർക്ക് നല്ല പണ ലഭ്യതയുണ്ടാകും. അടുത്തത് ശരാശരി ബിസിനസുകൾ- ലാഭത്തിലല്ലാത്ത ബിസിനസുകളാണ് ഇതിൽ വരുന്നത്. എന്നാൽ അവർക്ക് പോസിറ്റീവായ കാഷ് ഫ്ളോ ഉണ്ടാകും. മൂന്നാമത്തേത് ദുർബല ബിസിനസുകൾ- ലാഭകരമല്ലാത്ത, കാഷ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ ആയി നിങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ബിസിനസുകളാണിവ.

ഓരോ ആഘാതത്തിനു ശേഷവും കരുത്തുറ്റ ബിസിനസുകൾ ശരാശരിയിലേക്കും ശരാശരി ബിസിനസുകൾ ദുർബലാവസ്ഥയിലേക്കും ദുർബല ബിസിനസുകൾ കൂടുതൽ മാസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ തന്നെ അടച്ചുപൂട്ടലിലേക്കും നിങ്ങുന്നതായി കാണാനാകും.

ഇന്നി കാഷ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ ആയിട്ടുള്ള ദുർബല ബിസിനസുകളെ (ടേബിൾ ഒന്നിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു) എങ്ങനെയാണ് പരിഗണിക്കുന്നതെന്ന് വിശദമാക്കാം.

ഉദാഹരണത്തിന് ബിസിനസിന്റെ മൊത്ത ലാഭം 50 ശതമാനമാണ്. അതായത് രണ്ടു രൂപയുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമിക്കാൻ ഒരു രൂപ ചെലവു വരും.

ഓരോ പീരീഡിലും 200 രൂപ വില വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാനുള്ള ശേഷി ബിസിനസിനുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവർക്ക് വിൽക്കാനാകുന്നില്ല. ഉൽപ്പാദനത്തിനാവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങാനുള്ള പണം ഇല്ലാത്തതിനാലും 50 ശതമാനം കപ്പാസിറ്റി മാത്രമാണ് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതെന്നതിനാലും അവർക്ക് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നേടാൻ സാധിക്കുന്നില്ല.

നേരത്തെ പറഞ്ഞതുപോലെ സാമ്പത്തിക മേഖലയെ എന്തെങ്കിലും ആഘാതം ബാധിക്കുമ്പോൾ അത് ബിസിനസിനെ സങ്കോചിപ്പിക്കും. ഇത് പെട്ടെന്ന് വിൽപ്പന കുറയാനും വരുമാനം ചുരുങ്ങാനും പണം വരുന്നതിൽ കാലതാമസമുണ്ടാക്കാനും ഇടയാക്കും. ഈ ഘടകങ്ങളെല്ലാം ഒരു ദുർബലമായ ബിസിനസിനെ നെഗറ്റീവ് കാഷ് ഫ്ളോയിലേക്ക് നയിക്കും.

ബ്രേക്ക് ഈവൻ ലെവൽ ഡിമാൻഡിനനുസരിച്ച് ഉൽപ്പാദനം നടത്താൻ വേണ്ട അവശ്യ വസ്തുക്കൾ വാങ്ങാൻ പണമില്ലാതെ വരുന്നതിനെയാണ് നെഗറ്റീവ് കാഷ് ഫ്ളോ എന്നു പറയുന്നത്.

ടേബിൾ 2 ൽ പറയുന്നതുപോലെ, ദുർബല ബിസിനസുകൾ പീരീഡ് ഒന്നിൽ ബ്രേക്ക് ഈവൻ ആയിരുന്നെങ്കിൽ പീരീഡ് രണ്ടിൽ വിൽപ്പന കുറവ് നേരിടുകയും ഇത് കുറഞ്ഞ കാഷ് ബാലൻസിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്തു.

ലാഭവും നഷ്ടവുമില്ലാത്ത ഒരവസ്ഥ (ബ്രേക്ക് ഈവൻ) നിലനിർത്താൻ ആവശ്യമായ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ കഴിയാത്ത അവസ്ഥയിലേക്കാണ് കുറഞ്ഞ കാഷ് ബാലൻസ് ബിസിനസിനെ കൊണ്ടുപോവുക.

ഓരോ കാലയളവിനു ശേഷവും ബിസിനസിന്റെ കാഷ് ബാലൻസ് കുറഞ്ഞുകൊണ്ടിരിക്കും, അന്തിമമായി പീരീഡ് ആറിലേതു പോലെ ബിസിനസ് അടച്ചു പൂട്ടുന്നതു വരെ.

പ്രതിസന്ധി കാലഘട്ടത്തിൽ സംഭവിക്കുന്നത്

ഇത് ബിസിനസുകളെ സംബന്ധിച്ച് പ്രതിസന്ധി കാലഘട്ടമാണ്. പ്രതിസന്ധി കാലഘട്ടങ്ങളിൽ സംരംഭകൻ തന്റെ സമയത്തിന്റെ 90 ശതമാനം ഫണ്ട് കണ്ടെത്താൻ വേണ്ടിയായിരിക്കും ചെലവഴിക്കുക.

- ഇടപാടുകാർ അസന്തുഷ്ടരായിരിക്കും കാരണം ലഭിച്ച ഓർഡറുകൾ കൃത്യസമയത്ത് നൽകാൻ ബിസിനസിനു സാധിക്കില്ല.
- വിതരണക്കാർ അസന്തുഷ്ടരാകും കാരണം പേമെന്റുകൾ വൈകികൊണ്ടേയിരിക്കും.
- ജീവനക്കാർ അസന്തുഷ്ടരായിരിക്കും കാരണം ശമ്പളം കൂടുതൽ കൂടുതൽ വൈകും.
- ബാങ്കുകൾ പോലെയുള്ള വായ്പാദാതാക്കളും അസന്തുഷ്ടരാകും കാരണം വായ്പാ തിരിച്ചടവ് വീണ്ടും വീണ്ടും താമസിക്കും.

ബാങ്കുകളെ പോലുള്ള വായ്പാദാതാക്കളെ

പ്രതിസന്ധിയുടെ ആഘാതം

-							

സംതൃപ്തരാക്കാൻ മിക്ക ബിസിനസുകളും ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ ലാഭം പെരുപ്പിച്ചുകാട്ടി ഇല്ലാത്ത ലാഭത്തിന് നികുതി അടയ്ക്കുന്നതു കാണാറുണ്ട്.

അതേപോലെ നിർബന്ധമായി അടയ്ക്കേണ്ട ഇഎസ്ഐ, പിഎഫ്, ജിഎസ്ടി എന്നിവയും വൈകും.

ഈ കാലയളവിൽ മിക്ക സംരംഭകരും ബിസിനസ് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ വേണ്ടി കാര്യമായ പണം ഇറക്കും, പക്ഷേ അത് പൂർണമായും ഉപയോഗശൂന്യമാവുകയും ചെയ്യും.

അപ്പോൾ എങ്ങനെയാണ് നിക്ഷേപിക്കുന്ന പണം ഉപയോഗശൂന്യമായി മാറുന്നത്?

- ദുർബല ബിസിനസുകൾ- കാഷ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ