

എന്തുകൊണ്ട് ബിസിനസ് പരാജയപ്പെട്ടു

വൈദഗ്ധ്യമുള്ള ജീവനക്കാർ, കിടയറ്റ മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം, നൂതനമായ സാങ്കേതി ഉണ്ടായിട്ടും എന്തുകൊണ്ട് ബിസിനസ്സുകൾ പരാജയപ്പെടുന്നു?

ടിനി ഫിലിപ്പ്

നാം ബിസിനസ് ചെയ്യുന്നതിൽ അടിസ്ഥാനപരമായി എന്തോ അപാകതയുണ്ട്! എന്തുകൊണ്ട് ഞാൻ ഇത്തരമൊരു ശക്തമായ നിരീക്ഷണം നടത്തുന്നു?

ഒന്നു ചുറ്റിലും കണ്ണോടിക്കൂ. ഭൂരിഭാഗം സംരംഭകരും പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ വേണ്ടി തീവ്രപരിശ്രമത്തിലാണ്. ബിസിനസ് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ സാധ്യമായ എല്ലാ ശ്രമവും നടത്തിയിട്ടു പോലും അതിനനുസൃതമായ ഫലം കിട്ടാത്തതിൽ അങ്ങേയറ്റം നിരാശരാണ് പലരും.

എല്ലാവരും ഒരേ ലക്ഷ്യം നേടാൻ വേണ്ടി തന്നെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നതെങ്കിലും മാനേജർമാർക്കിടയിലെ മത്സരവും പിരിമുറക്കവും പരിഹരിക്കാൻ പോലും അവർക്കാവുന്നില്ല. ബിസിനസ്സുകളുടെ ഉയർന്ന

പരാജയ നിരക്കാണ് അലട്ടുന്ന പ്രധാന ഘടകം. ഇത് സംബന്ധിച്ച് ഇന്ത്യയിൽ കൃത്യമായ കണക്കുകളൊന്നും ലഭ്യമല്ല. അതുകൊണ്ട് നമുക്ക് വികസിത രാജ്യങ്ങളിലെ കണക്കുകൾ പരിശോധിക്കാം. അമേരിക്കയിലെ കാര്യമെടുത്താൽ 15 വർഷത്തിനുള്ളിൽ 74 ശതമാനം ബിസിനസ്സുകളും പരാജയപ്പെടുന്നു. യുഎസ്എ സ്മോൾ ബിസിനസ് അസ്മിനിസ്ട്രേഷന്റെ കണക്കുകളാണിത്. ഒന്നോർത്തു നോക്കണം; ലോകത്ത് ബിസിനസ് ചെയ്യാനാകുന്ന ഏറ്റവും മികച്ച രാജ്യങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ 14-ാം സ്ഥാനമാണ് അമേരിക്കയ്ക്കു

ഉള്ളത്. ഫോബ്സിന്റെ 'Best Countries for Business' പട്ടികയിൽ 98-ാം സ്ഥാനമുള്ള ഇന്ത്യയിൽ എന്തായാലും ഈ നിരക്ക് അമേരിക്കയിൽ ഉള്ളതിനേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കും എന്ന കാര്യം തീർച്ച.

ലാളിത്യം നഷ്ടമാകുന്നു

ബുദ്ധിയും വൈദഗ്ധ്യവുമുള്ള അങ്ങേയറ്റം പ്രചോദിതരായ സംരംഭകരും മാനേജർമാരും ഉണ്ടായിട്ടും ഇന്ന് ലഭ്യമായ ഏറ്റവും മികച്ച സങ്കേതങ്ങൾ ബിസിനസ് നടത്തിപ്പിനായി സ്വീകരിച്ചിട്ടും എന്തുകൊണ്ട് ബിസിനസ്സുകൾ പരാജയത്തെ മുഖാമുഖം കാണുന്നു?

പ്രൊമോട്ടറുടെ സാമർത്ഥ്യമില്ലായ്മ, പരിചയക്കുറവ്, സർക്കാർ നയങ്ങൾ, നയവ്യതിയാനങ്ങൾ, നയരാഹിത്യങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ പൊതുവെ മാനേജ്മെന്റ് വൃത്തങ്ങളിൽ പറഞ്ഞു കേൾക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ കൊണ്ടു മാത്രമാണ് ബിസിനസ്സുകൾ പരാജയപ്പെടുന്നതെങ്കിൽ ബിസിനസ്സുകളുടെ വിജയശതമാനം ഇപ്പോഴുള്ളതിനേക്കാളും ഉയർന്നേനെ. അതായത്, വൻതോതിൽ ബിസിനസ് തകർച്ചയ്ക്ക് ഇടയാക്കുന്ന ഒരു പൊതുവായ ഘടകം ഉണ്ട്. എന്റെ അനുഭവത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ ഈ പൊതുവായ ഘടകം നമ്മൾ ബിസിനസ് ചെയ്യുന്ന രീതിയുമായി നേരിട്ട് ബന്ധമുള്ളതാണ്.

ഞാൻ എന്താണ് ഉദ്ദേശിച്ചതെന്ന് വ്യക്തമാക്കാം. സ്വതവേ ബിസിനസ്സുകളെല്ലാം ലളിതമാണ്; പക്ഷേ നാമതിനെ മാനേജ് ചെയ്ത് സങ്കീർണ്ണമാക്കുകയാണ്. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞാൻ ബിസിനസ്സുകൾ ലളിതമാണെന്ന് പറയുന്നത്? കാരണം, ബിസിനസ് എന്നുവെച്ചാൽ പരസ്പര ബന്ധിതമായ ചില ഘടകങ്ങളും പ്രോസസ്സുമാണ്. അതായത്



നിർണായക ഘടകമുണ്ടാകും. ഇത് വ്യത്യസ്ത ബിസിനസ്സുകൾക്ക് വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. കാലത്തിനനുസരിച്ച് ഇത് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും. ഈ നിർണായക ഘടകത്തെ അത്രയും പ്രാധാന്യമില്ലാത്തവയിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി പരിഗണിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. ബിസിനസ് വിജയം ഉറപ്പാക്കാൻ ഓർഗനൈസേഷനിലെ എല്ലാ വരും ഇക്കാര്യം മനസിലാക്കിയിരിക്കുകയും വേണം.

ഇനി മറ്റൊരു നെഗറ്റീവ് ഫലത്തെ കുറിച്ച് വിശദീകരിക്കാം. ഓർഗനൈസേഷനിലെ ഓരോ വിഭാഗത്തെയും വിഭജിച്ച് അതത് മാനേജർമാർക്ക് കീഴിലാക്കുമ്പോൾ അവരെടുക്കുന്ന ചില തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങൾ എങ്ങനെ ബിസിനസിന് പ്രതികൂലമാകുന്നുവെന്ന് ഇതിലൂടെ തെളിയിക്കാം.

ഒറ്റപ്പെട്ട തുരുത്തുകൾ!

ഓരോ വിഭാഗവും ഓരോ മാനേജർമാരുടെ കീഴിലാകുമ്പോൾ പൊതുവായ ഒരു ലക്ഷ്യം നേടിയെടുക്കാൻ ഭാഗികമായ സ്വാതന്ത്ര്യത്തോടെ മാനേജർമാർ പ്രവർത്തിക്കും. ഓരോ വിഭാഗവും ഓരോ കോസ്റ്റ് സെന്റർ കൂടിയാകുമ്പോൾ ഇവ യോജിക്കുന്നില്ലെന്നും കാര്യക്ഷമതയ്ക്ക് ഊന്നൽ നൽകുന്നതാണ് മാനേജ് ചെയ്യുന്നതിന് ഏറ്റവും നല്ല വഴിയെന്ന് ധരിക്കും.

ഇങ്ങനെ ഓരോ വകുപ്പിന്റെയും കാര്യക്ഷമതയ്ക്ക് ഊന്നൽ നൽകുമ്പോഴുണ്ടാകുന്ന അപകടമെന്താണെന്ന് നോക്കാം. പർച്ചേസ് മാനേജറോട് അദ്ദേഹത്തിന്റെ വകുപ്പിന്റെ കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കണമെന്ന നിർദ്ദേശം നൽകിയിരിക്കും. ഇദ്ദേഹം എന്തു ചെയ്യും? കമ്പനി വാങ്ങുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുവിന്റെ ചെലവ് ചുരുക്കാൻ തീരുമാനിക്കും. നിലവിലുള്ള സപ്ലൈയിൽ നിന്ന് വാങ്ങുന്നത് നിർത്തി വില കുറഞ്ഞ മറ്റൊരു സപ്ലൈയിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ തുടങ്ങും. ഈ വകയിൽ കമ്പനിയുടെ

മെറ്റീരിയൽ കോസ്റ്റിൽ 60 ലക്ഷം രൂപ തനിക്ക് ലാഭിക്കാനായെന്നും അവകാശപ്പെടും.

എന്നാൽ മറ്റൊരിടത്ത് പ്രശ്നം തലപൊക്കിയിട്ടുണ്ടാകും. കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ സപ്ലൈർ നൽകിയ അസംസ്കൃത വസ്തുവിന് ഗുണമേന്മ കുറവായതിനാൽ പ്രൊഡക്ഷനിൽ അത് പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കും. പ്രതിമാസം ഇതിലൂടെ 60 ലക്ഷം രൂപയുടെ കരാറുകൾ കമ്പനിക്ക് നഷ്ടമാകുന്നുണ്ടാകും. അതായത് പ്രതിവർഷം 60 ലക്ഷം രൂപ ലാഭിക്കാനെടുത്ത ഒരു തീരുമാനം ഓർഗനൈസേഷന്റെ പ്രതിമാസ

പ്രകടനത്തെ തന്നെ കുഴപ്പത്തിലാക്കും.

ഇത് തെറ്റായ ഒരു തീരുമാനമായിരിക്കും എന്നു മാത്രമല്ല ഇതിന് ശേഷം പർച്ചേസ്, പ്രൊഡക്ഷൻ വിഭാഗങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധവും മോശമാകും. ഒരു വിഭാഗം അതിന്റെ കാര്യക്ഷമത കുട്ടുവാൻ ചെയ്ത കാര്യം എങ്ങനെയാണ് മറ്റൊന്നിന് പ്രശ്നമായതെന്ന് ഇതിൽ നിന്ന് വ്യക്തമായല്ലോ. ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ മിക്കവാറും നെഗറ്റീവ് റിസൾട്ട് ഉണ്ടാകാറുള്ളൂ. മിക്ക ഓർഗനൈസേഷനിലും മാനേജർമാർക്ക് ഇക്കാര്യം വ്യക്തമായി അറിയാൻ സാധിക്കില്ല.

അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇവരുടെ പ്രവൃത്തികൾ മറ്റ് വിഭാഗങ്ങളിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന അനന്തരഫലത്തെ കുറിച്ച് ബോധവാന്മാരായിരിക്കുകയുമാില്ല. തീരുമാനങ്ങൾ നടപ്പാക്കുമ്പോൾ ഇക്കാര്യങ്ങൾ ചിന്തിക്കുക പോലും ചെയ്യില്ലെന്നതാണ് ഏറ്റവും കഷ്ടം.

മൂന്നാമത്തെ നെഗറ്റീവ് ഫലം എന്താണെന്ന് നോക്കാം. വ്യത്യസ്ത മാനേജർമാർ വിഭിന്നങ്ങളായ പ്രവർത്തനം ചെയ്യപ്പെടുത്തൽ തന്ത്രങ്ങളുമായി രംഗത്ത് വരും. വിഭവങ്ങളുടെ അപര്യാപ്തതയാണ് തന്റെ പദ്ധതി പൂർണ്ണമായും ഫലപ്രാപ്തിയിൽ എത്താത്തതിന് കാരണമെന്ന നിഗമനത്തിൽ ഇദ്ദേഹം എത്തിച്ചേരും. ഇത് അനാവശ്യമായ മത്സ

com | Xiam | ttesdj meamb |
_nk #\k v A Usshk di cwK ^ v
[] hA ^ #; p[] teJ l ^ 3 dnk A^k v
l - k A^mwKv {Kq, isâ No^v
F l k # l yq^nhv Hm ^ ok dnWv
CpsabvA: tinyphilip@gmail.com



രത്തിനും പിരിമുറുക്കത്തിനും ബന്ധങ്ങൾ മോശമാകുന്നതിനും കാരണമാകും. ഇനി ഇത്തരമൊരു പദ്ധതി വിജയകരമായി ആ മാനേജർ നടപ്പാക്കിയാൽ പോലും മറ്റ് ചില വിഭാഗങ്ങളുടെ പിടിപ്പുകേട് അതിന്റെ പൂർണ്ണ ഫലത്തെ നിഷ്പ്രഭമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അദ്ദേഹത്തിന് തോന്നും. അശ്രാന്തപരിശ്രമം നടത്തിയിട്ടും ഓർഗനൈസേഷനിൽ മികച്ച ഫലം കിട്ടാതിരിക്കാൻ ഇത് ഇടയാക്കും.

പിഴവ് കണ്ടെത്തുക

അതായത് ഓർഗനൈസേഷന്റെ മൊത്തം പ്രവർത്തനത്തിന് വിഘാതമായി നിൽക്കുന്ന സുപ്രധാന ഘടകത്തിന് ഊന്നൽ നൽകാൻ ശ്രമിക്കാതെ തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കാനും അതിലൂടെ പ്രവർത്തനം മോശമാകാനും മാത്രമേ ഇത്തരം വിഭജിച്ചുള്ള പ്രവർത്തന രീതി സഹായകരമാകൂ.

സമയം കാര്യക്ഷമമായി വിനിയോഗിക്കുക എന്നതു തന്നെയാണ് ബിസിനസിലെ സുപ്രധാനമായ മറ്റൊരു ഘടകം. ബിസിനസ് കാലാവസ്ഥ അനുദിനം ബുദ്ധിമുട്ടേറി വരികയാണ്. വിപണിയിലെ അസ്ഥിരത, കൂടുതൽ തുറന്ന വിപണി, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ആയുസ് കുറയുന്നത് എന്നതൊക്കെ ഇതിന് കാരണമാകുന്നുണ്ട്. നമ്മുടെ ബിസിനസ് നടത്തിപ്പിൽ എവിടെയാണ് പിഴവെന്ന് കണ്ടെത്താൻ സാധിച്ചില്ലെങ്കിൽ, അത് തിരുത്താൻ പറ്റിയില്ലെങ്കിൽ ബിസിനസിന്റെ പരാജയ സാധ്യത തീർച്ചയായും ഉയരും.

[\ത്തിന്റെ തുടർ ലക്കങ്ങളിൽ ഞാനെഴുതുന്ന ലേഖനങ്ങളിൽ നിന്ന് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് എങ്ങനെ മികച്ച രീതിയിൽ, വിജയകരമായ രീതിയിൽ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകാൻ സാധിക്കും എന്നതിനെ കുറിച്ച് ഒരു ധാരണ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചേക്കുമെന്ന പ്രതീക്ഷ എനിക്കുണ്ട്. ■



തൊഴിലാളികൾക്ക് സുഖകരമായ അന്തരീക്ഷം. ഉടമകൾക്ക് സമ്പൂർണ്ണ മനസ്സുമാധാനവും.

ഇ-പവർ വിൻഡിലേറ്റർ. മികച്ച സർവീസ് സപ്പോർട്ട് നൽകുന്ന കേരളത്തിൽ നിന്നുതന്നെയുള്ള ബ്രാൻഡ്.

കാറ്റ് മാത്രം ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇ-പവർ വിൻഡിലേറ്റർ ഫാക്ടറിക്കകത്തെ ചൂടും പൊടിയും വലിച്ചെടുത്ത് സുഖകരമായ താപനില ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു, അതുവഴി തൊഴിലാളികളുടെ ഉത്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. കേരളത്തിൽതന്നെ ഉത്പാദിപ്പിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്ന ബ്രാൻഡ് ആയതിനാൽ സമയതടസ്സങ്ങളില്ലാതെ കാര്യക്ഷമമായ സർവീസ് സപ്പോർട്ട് ലഭിക്കുന്നു. എങ്ങനെ നോക്കിയാലും കാറ്റ് ഇ-പവർ വിൻഡിലേറ്ററിന് അനുകൂലമാണ്.



blackswanindia.com