



സിനി ഫിലിപ്പ്

**The Contrarian Consultant**

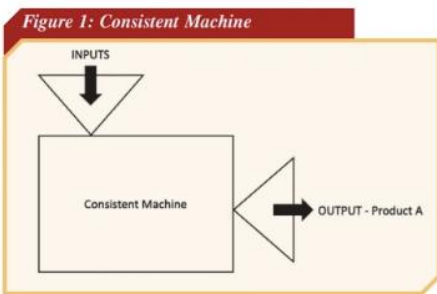
ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥാപിതമായ ബിസിനസ് ഓഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈവസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡൈവസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

# 50% ബിസിനസുകൾക്കും ആയുസ് 5 വർഷം എന്നുകൊണ്ട്?

എല്ലാവരും പോകുന്ന വഴി അസമമായി പിന്തുടരുകയല്ല, ചോദ്യങ്ങളുന്നയിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാലേ സംരംഭകർക്ക് നിലനിൽപ്പുള്ളൂ

അറിയാതെയൊന്നെങ്കിലും ബിസിനസിൽ പരാജയപ്പെടാനാണ് മിക്ക സംരംഭകരും ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്നതെന്നാണ് എന്റെ അഭിപ്രായം. വിവാദപരമായ ഇത്തരമൊരു പ്രസ്താവന എന്തുകൊണ്ടാണെന്ന് ഈ ലേഖനത്തിലൂടെ ഞാൻ വിശദമാക്കാം.

എന്റെ ഭാഗം വിശദീകരിക്കുന്നതിനായി ചിത്രം ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ വ്യത്യസ്ത ഇൻപുട്ടുകൾ സ്വീകരിച്ച് 'പ്രോഡക്റ്റ് എ' എന്ന ഉൽപ്പന്നം സ്ഥിരമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു മെഷീന്റെ (Consistent Machine) കാര്യമെടുക്കാം.



എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇതിനെ സ്ഥിരമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു മെഷീൻ എന്നു വിളിക്കുന്നത്? ഈ മെഷീൻ ഓരോ മാസവും അഞ്ച് ലക്ഷത്തിലധികം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നുവെന്ന് കരുതുക. 21 മാസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ 80 ശതമാനം പ്രോഡക്റ്റ് എയും സ്ഥിരമായി കേടാകുന്നു. അതായത് 20 ശതമാനം പ്രോഡക്റ്റ് എ മാത്രമാണ് 21 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

സത്യത്തിൽ സ്ഥിരതാ നിരക്ക് വളരെ കൂടുതൽ ആയതുകൊണ്ടു തന്നെ 5 മാസം, 10 മാസം, 15 മാസം, 21 മാസം തുടങ്ങി ഏത് അനുപാതത്തിൽ പ്രോഡക്റ്റ് എ പ്രവർത്തനരഹിതമാകുമെന്ന് മുൻകൂട്ടി പ്രവചിക്കാനാകും. ഏകദേശം 50 ശതമാനം പ്രോഡക്റ്റ് എ 5 മാസത്തിനു ശേഷവും 66 ശതമാനം 10 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 75 ശതമാനം 15 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 80 ശതമാനം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ 21 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും പ്രവർത്തനരഹിതമാകുന്നു.

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, 50 ശതമാനം പ്രോഡക്റ്റ് എ ആണ് 5 മാസത്തിനു ശേഷം പ്രവർത്തന സജ്ജമായിരിക്കുക. 33 ശതമാനം 10 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 25 ശതമാനം 15 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 20 ശതമാനം 21 മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷവും പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

പ്രോഡക്റ്റ് എ വാങ്ങുന്നവർ, ആ ഉൽപ്പന്നം 100 മാസത്തിൽ കൂടുതൽ പ്രവർത്തിക്കണമെന്ന് അഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ ഈ മെഷീൻ നിർമ്മിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാതിരിക്കണം. മറിച്ച് മെച്ചപ്പെട്ട മറ്റൊരു മെഷീൻ നിർമ്മിച്ച പ്രോഡക്റ്റ് എ വാങ്ങാൻ ശ്രമിക്കണം.

മിക്ക സംരംഭകരും അറിയാതെയൊന്നെങ്കിലും പരാജയപ്പെടുന്നതിനായാണ് പദ്ധതികൾ തയ്യാറാക്കുന്നതെന്ന വിവാദപരമായ എന്റെ പ്രസ്താവനയ്ക്ക് ഇതു മറ്റൊരു ബന്ധമെന്നൊക്കും നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കുന്നത്.

യു.എസ്.എയിൽ തുടങ്ങിയ ബിസിനസുകൾ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ 1994നും 2022നും ഇടയിൽ ഓരോ വർഷവും യു.എസ്.എയിൽ 5 ലക്ഷത്തിലേറെ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്.

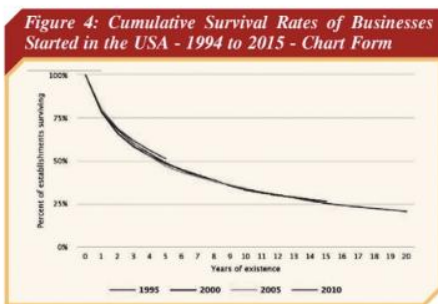


അവയുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള അതിജീവന നിരക്ക് ചിത്രം മുന്നിൽ പട്ടിക രൂപത്തിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നു.

Figure 3: Cumulative Survival Rates of Businesses Started in the USA - 1994 to 2015 - Table Form

Year	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2	92	91	90	89	88	87	86	85	84	83	82	81	80	79	78	77	76	75	74	73	72	71	70
3	85	84	83	82	81	80	79	78	77	76	75	74	73	72	71	70	69	68	67	66	65	64	63
4	78	77	76	75	74	73	72	71	70	69	68	67	66	65	64	63	62	61	60	59	58	57	56
5	72	71	70	69	68	67	66	65	64	63	62	61	60	59	58	57	56	55	54	53	52	51	50
6	66	65	64	63	62	61	60	59	58	57	56	55	54	53	52	51	50	49	48	47	46	45	44
7	60	59	58	57	56	55	54	53	52	51	50	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38
8	54	53	52	51	50	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32
9	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26
10	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20
11	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14
12	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8
13	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2
14	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	0	0	0	0
15	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	6	5	4	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

അവയുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള അതിജീവന നിരക്ക് ചിത്രം നാലിൽ ചാർട്ട് രൂപത്തിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നു.



ഇവിടെ നൽകിയിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ മുകളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന മെഷീൻ ഡാറ്റയുമായി ഏറെ സാമ്യമുണ്ട്. മാസം എന്നതിന് പകരം വർഷം എന്നാക്കണമെന്ന് മാത്രം.

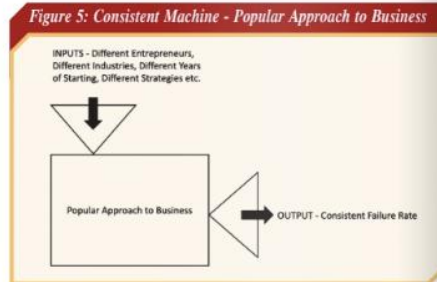
ഓരോ വർഷവും യു.എസ്.എയിൽ 5 ലക്ഷത്തിലേറെ ബിസിനസുകൾ തുടങ്ങുകയും അവയിൽ 80 ശതമാനവും 21 വർഷത്തിനിടയിൽ സ്ഥിരമായി പരാജയപ്പെട്ടുപോകുകയും ചെയ്യുന്നു. അതായത്, 21 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷം അതിജീവിക്കുന്നത് കേവലം 20 ശതമാനം ബിസിനസുകൾ മാത്രമാണ്.

വാസ്തവത്തിൽ, സ്ഥിരതാ നിരക്ക് വളരെ കൂടുതൽ ആയതുകൊണ്ടു തന്നെ 5 വർഷം, 10 വർഷം, 15 വർഷം, 21 വർഷം തുടങ്ങി ഏത് അനുപാതത്തിൽ ബിസിനസുകൾ പരാജയപ്പെടാമെന്ന് മുൻകൂട്ടി പ്രവചിക്കാ

നാകും. ഏകദേശം 50 ശതമാനം ബിസിനസുകൾ 5 വർഷത്തിനു ശേഷവും 66 ശതമാനം 10 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 75 ശതമാനം 15 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 80 ശതമാനം സംരംഭങ്ങൾ 21 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും പ്രവർത്തനം നിലയ്ക്കുന്നു.

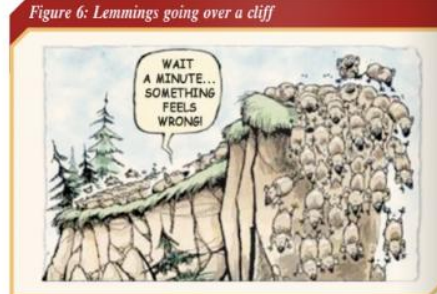
മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, 50 ശതമാനം സംരംഭങ്ങൾ അഞ്ച് വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 33 ശതമാനം 10 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 25 ശതമാനം 15 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും 20 ശതമാനം സംരംഭങ്ങൾ 21 വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷവും പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

വാസ്തവത്തിൽ ഇത് ചിത്രം അഞ്ചിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ Consistent Machine പോലെയൊന്നാണെന്നാകുക. മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റുമാർ, വിജയികളെന്ന് കരുതപ്പെടുന്ന സംരംഭകർ, എം.ബി.എ കോളേജുകൾ, മാധ്യമങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ മുന്നോട്ടുവയ്ക്കുന്ന പിഴവുകളുള്ള, എന്നാൽ ജനപ്രീതി നേടിയ സമീപനങ്ങൾ പിന്തുടരുന്നത് കൊണ്ടാണിതെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം.



ഏതാണ്ടെല്ലാ സംരംഭകരും അവരുടെ സംരംഭം ജീവിതകാലം മുഴുവൻ നിലനിൽക്കണമെന്നും അതുകഴിഞ്ഞ് മക്കളിലേക്കും അവരിൽ നിന്ന് ചെറുമക്കളിലേക്കും കൈമാറണമെന്നും ആഗ്രഹിക്കുന്നവരാണ്. ഒരു സംരംഭം നൂറിലേറെ വർഷമെങ്കിലും നിലനിൽക്കേണ്ടതുണ്ട്.

സംരംഭകർ അസമമായി പിന്തുടരുന്ന ജനപ്രിയ സിദ്ധാന്തങ്ങളെയും സമീപനങ്ങളെയും ചോദ്യം ചെയ്തിന് വിധേയമാക്കാൻ സംരംഭകർക്കാകണമെന്നതിൽ സംശയമില്ല. അല്ലെങ്കിൽ കുന്നിൻ മുകളിൽ നിന്ന് താഴേക്ക് പതിക്കുന്ന എലികളെന്ന് പോലെ സംരംഭകർ ഇല്ലാതാകും. ചിത്രം ആറിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ചോദ്യങ്ങളുന്നയിക്കുന്നവരായിരിക്കണം സംരംഭകർ.



ബിസിനസിന്റെ പരാജയം ഒഴിവാക്കാൻ സംരംഭകർ ബദൽ സമീപനം (Alternative Approach) കൂട്ടിക്കണ്ടുവെയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്.