

THE CONTRARIAN CONSULTANT



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ബിസിനസിൽ വളർച്ചയും വിപുലീകരണവും തമ്മിൽ വ്യത്യാസമുണ്ടോ?

വളർച്ചയ്ക്ക് തരകുന്ന വ്യാഖ്യാനത്തിലെ വ്യത്യാസമാണ് ബിസിനസിലെ പോപ്പുലർ അപ്രോച്ചും കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും തമ്മിലുള്ള പ്രധാന വ്യത്യാസവും

ഒന്ന് ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകാൻ പ്രധാനമായും രണ്ടു സമീപനങ്ങളാണുള്ളത്. ഒന്ന് പോപ്പുലർ അപ്രോച്ചും മിശ്ര സംരംഭകത്വം പിന്തുടരുന്ന, മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാർത്ഥി പ്രൊഫഷ്ണൽ ചെയ്യുന്ന റിട്ടിമാണിത്. അടുത്തത് കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും വിജയികളായ വളർച്ച കുറച്ച സംരംഭകർ പിന്തുടരുന്ന സമീപനം.

രണ്ടു സമീപനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള പ്രധാന വ്യത്യാസം 'ഗ്രോത്ത്' എന്ന വാക്കിന് ഇവ തരകുന്ന വ്യാഖ്യാനമാണ്.

ഗ്രോത്തിന്റെ ട്രേഡ്ഓഫായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു രണ്ടു സമീപനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള ഒരു പ്രധാന വ്യത്യാസം.

മാതൃകാമണ്ണിയിൽ രക്തം വിപണിയും പുതുക്കിയതിലേക്കുനയിക്കാൻ ആ കാലഘട്ടത്തിൽ വളരുക എന്നത് പ്രയാസമാണെന്നാണ് പോപ്പുലർ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നത്. അതിനാൽ മാതൃകായ ശാശ്വത വളർച്ച നിരക്ക് കൈവരിക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അതിവേഗത്തിൽ വളരണമെന്നും ഇവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

അപ്രോച്ചും പോപ്പുലർ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അധികമാവുന്നില്ലാത്ത ശ്രമിക്കുന്നതായും മാതൃകാമണ്ണിയിൽ വളർച്ച മുൻപു മുഖം കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നതായും രേഖയിൽ ഒന്നിട് കാണാനാകും.

പത്തു വർഷം കൊണ്ട് ഇരട്ടി വളർച്ച മാത്രം

പോപ്പുലർ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ ഒന്നാം വർഷത്തിൽ 50 ശതമാനവും മൂന്നാം വർഷത്തിൽ 30 ശതമാനവും ഹർഷിയാ വർഷത്തിൽ 40 ശതമാനവും പത്താം വർഷത്തിൽ 30 ശതമാനവും വീതിയുള്ള വളർച്ച നേടിയതായി രേഖയിൽ ഒന്നിട് കാണാനാകും.

അതേസമയം നാലാം വർഷം -30 ശതമാനവും അഞ്ചാം വർഷം -25 ശതമാനവും ആറാം വർഷം -10 ശതമാനവും വളർച്ച ഇടവിട്ട സംരംഭകർക്ക് നേരിടേണ്ടേണ്ടതു വന്നു.

ഇത്തരത്തിലുള്ള ക്രമം തെറ്റിയ വളർച്ചയുടെ ഫലമായി ബിസിനസ് ഒന്നാം വർഷത്തിൽ നിന്ന് പത്താം വർഷത്തിലെത്തിച്ചപ്പോൾ വീതിയുള്ള പത്തും ഇരട്ടി മാത്രമേ ആയിരുന്നു. അതായത് ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ ഇരട്ടി വളർച്ച നേടേണ്ടുന്നതിനുള്ള കഴിവും ഒന്നാം വർഷത്തിൽ 100 കോടി ആയിരുന്ന വീതിയുള്ള പത്താം വർഷത്തിൽ 200 കോടി മാത്രമേ എത്തിച്ചുള്ളൂ.

ഒന്നാം വർഷം കോൺട്രേറിയൻ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നത് അവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ മാതൃകാമണ്ണിയിൽ വളർച്ച കുറച്ച സംരംഭകർ പിന്തുടരുന്ന സമീപനം.

Table 1 - Key Financials of a Business following the "Popular Approach"

| Item/Financial Year | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Sales - R₹ Crores | 100 | 150 | 195 | 137 | 103 | 93 | 102 | 114 | 160 | 208 |
| Sales Growth % | | 50 | 30 | -30 | -25 | -10 | 10 | 12 | 40 | 30 |
| ROCE % | 13 | 9 | 8 | -10 | -5 | -1 | 7 | 12 | 10 | 9 |
| Debt/Equity Ratio | 0.75 | 1.5 | 2 | 2.5 | 2.5 | 2 | 1 | 0.75 | 1.5 | 2 |

ഒരു വളർച്ച നേടാനാകുമെന്നാണ്.

മാതൃ സമയത്തെ വളർച്ച കുറവിന് അടുത്തിൽ ബിസിനസ് വളർച്ച മുൻ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അവർക്കറിയാം.

പോപ്പുലർ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന, ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അതിവേഗത്തിൽ വളരണമെന്നും ഇവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

ഇത്തരവും ഇത്തരം ബിസിനസുകളുടെ മാതൃകാമണ്ണിയിൽ ബിസിനസ് കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും വളർച്ച കുറച്ച സംരംഭകർ പിന്തുടരുന്ന സമീപനം.

ഇത്തരവും ഇത്തരം ബിസിനസുകളുടെ മാതൃകാമണ്ണിയിൽ ബിസിനസ് കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും വളർച്ച കുറച്ച സംരംഭകർ പിന്തുടരുന്ന സമീപനം.

മുകളും ചെയ്യും.

ഒരിക്കൽ ബിസിനസ് കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും ബിസിനസുകൾക്ക് കൈമാറാൻ പോയാലും ഒരു കാര്യം ചിലപ്പോൾ കൂറാകുക എന്നതു മാത്രമാണ്, അത് അർത്ഥമാകുന്നത് വളർച്ചയിലെ കുറവാണ്.

അതായത്, ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അധിക വളർച്ച ഒഴിവാക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക് മാതൃ സമയത്തിലെ മാതൃകാമണ്ണിയിൽ വളർച്ച കുറച്ച ബിസിനസുകളിൽ ഒഴിവാക്കാനാകും.

അധിക വളർച്ച ഒഴിവാക്കിയാൽ എല്ലാകാലത്തും നേട്ടം

കോൺട്രേറിയൻ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ ഇത് മനസ്സിലാക്കുകയും ഒന്നിയിൽ കണക്കു നോക്കി പോലെ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ അധിക വളർച്ച ഒഴിവാക്കി ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ മാതൃ സമയത്തിലും ഒരുപോലെ വളർച്ച നേടുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഒന്നിട് 2 ട്വി കോൺട്രേറിയൻ അപ്രോച്ചും, ഈ സംരംഭകർക്ക് ഒരൊരു വർഷവും 10 ശതമാനം മുതൽ 20 ശതമാനം വരെ വളർച്ച പത്തു വർഷക്കാലത്തുവീതി നേടാൻ സാധിക്കുന്നു.

ഇത് ബിസിനസുകളെ ഒന്നാം വർഷത്തിൽ 100 കോടി രൂപയും 10 വർഷത്തിൽ നിന്ന് പത്താം വർഷം 452 കോടി രൂപയ്ക്ക് ഇരട്ടി അതാൽ സഹായിച്ചു.

ഗ്രോത്തിനെ സംബന്ധിച്ച ഈ രണ്ടു സമീപനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള മാറ്റം പ്രധാന വ്യത്യാസം ഈ വാക്കിനു തരകുന്ന അർത്ഥമാണ്.

പോപ്പുലർ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നത് 'വളർച്ച (Growth)' എന്നാണ് വീതിയുള്ള തമ്മിലെ വർദ്ധന എന്നാണ്.

എന്നാൽ കോൺട്രേറിയൻ

കോൺട്രേറിയൻ സമീപനം പിന്തുടരുന്ന സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നത് അവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടുന്നതിനാൽ മാതൃകാമണ്ണിയിൽ വളർച്ച കുറച്ച സംരംഭകർ പിന്തുടരുന്ന സമീപനം.