ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉദാഹരണങ്ങളിലൊന്ന് ആവർത്തന ആശയങ്ങളിലൂടെ ചൈനയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നേടിയ വിജയമാണ്.

ചൈനയുടെ ആമസോൺ എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ജെഡി (JD), ചൈനയുടെ ഗൂഗ്ൾ എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ബൈദു (Baidu), ചൈനയുടെ ഫേസ് ബുക്ക് എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന റെൻ റെൻ (Ren Ren), ചൈനയുടെ ട്വിറ്റർ വെയ്ബോ (Weibo) ചൈനയുടെ യൂബർ ദിദി ചഷിംഗ് (Didi Chuxing) എന്നിവയാണ് ആളുകൾ മാതൃകകളായി ചൂണ്ടിക്കാട്ടുന്നത്.

ഇത്തരം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ പരാമർശിക്കപ്പെടുമ്പോഴും ഇന്ത്യയുടെയും ചൈനയുടെയും വിപണികൾ തമ്മിൽ വലിയ ഒരു വ്യത്യാസമുണ്ട്.

ചൈനയിൽ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളായ ആമസോൺ, ഗൂഗ്ൾ, ഫേസ്ബുക്ക്, ട്വിറ്റർ, യൂബർ തുടങ്ങിയവ ഭാഷാ പ്രതിസന്ധി നേരിടുന്നതിനൊപ്പം സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങളുള്ളതിനാൽ സ്വതന്ത്രമായി പ്രവർത്തിക്കാനു മാകുന്നില്ല. ഇതുമൂലം ചൈനീസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ആഗോളതല ത്തിലുള്ള മൽസരം കൂടാതെ തന്നെ സ്വന്തം ബിസിനസ് കെട്ടിപ്പടുക്കാൻ അവസരമൊരുക്കുന്നു. ഇന്ത്യയിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള നിയമപരമായ കടമ്പകളൊന്നും നിലവിലു മാത്രമല്ല നമ്മുടെ ഇന്റർനെറ്റ് മിക്കവാറും ഇംഗ്ലീഷിൽ തന്നെയാണ്.

ഈ വ്യത്യാസം ഉണ്ടാക്കുന്ന ഫലം എന്താണ്?

ഇന്ത്യയുടെ ആമസോൺ, ആമസോൺ തന്നെയാണ്. ഇന്ത്യയുടെ ഗൂഗ്ൾ, ഗൂഗ്ൾ തന്നെയും ഇന്ത്യയുടെ ഫേസ് ബുക്ക്, ഫേസ് ബുക്ക് തന്നെയും ഇന്ത്യയുടെ ട്വിറ്റർ, ട്വിറ്റർ തന്നെയും ഇന്ത്യയുടെ യൂബർ, യൂബർ തന്നെയുമാണ്. ആവർത്തന ആശയങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് തുടങ്ങിയ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് എന്തു സംഭവിക്കുന്നു എന്ന റിയാൻ ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ടിന്റെ ഉദാഹരണം പരിശോധിക്കാം.

2007 ലാണ് ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ടിന്റെ തുടക്കം. 2013 ൽ ആമസോൺ വരുന്നതു വരെ ഫ്ലിപ്പ് കാർട്ട് സാമാന്യം നല്ല നിലയിൽ തന്നെ പ്രവർത്തിച്ചു. പിന്നീട് ആമസോണുമായുള്ള മൽസരത്തിൽ ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട് പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടിയപ്പോൾ വാൾമാർട്ട് അതിനെ ഏറ്റെടുത്തു. ഇതിൽ നിന്ന് ഒരു കാര്യം വ്യക്തമാണ്. ആവർത്തിക്കപ്പെടുന്ന ആശയങ്ങൾക്ക് ഇന്ത്യയിൽ വിജയിക്കാനാവില്ല. വൻകിട ആഗോള കമ്പനികൾക്ക് തങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക ശക്തിയും വലുപ്പവും ഉപയോഗിച്ച് ചെറിയ തദ്ദേശീയ കമ്പനിക ളെ എളുപ്പത്തിൽ ഇല്ലാതാക്കുവാൻ കഴിയും.

> യുഎസ്, യൂറോപ്പ് തുടങ്ങിയ വികസിത മേഖലകളിലെ വിജയിച്ച സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആശയങ്ങളുടെ ആവർത്തനങ്ങളാണ് കേരളത്തിൽ നടപ്പിലാക്കുന്നത്

ഈ പുതിയ വിവരങ്ങളുടെ വെളിച്ചത്തിൽ ആവർത്തന ആശയങ്ങൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ എന്തു ചെയ്യണം? മിക്ക ആവർത്തിത ആശയങ്ങളും ഇന്റർമീഡിയറി എന്നു വിളിക്കുന്ന ബിസിനസ് മോഡലാണ് പിന്തുടരുന്നത്. ഇന്റർമീഡിയറി ബിസിനസ് മോഡലിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ടെക്നോളജി ഉപയോഗപ്പെടുത്തി, തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് നെയിമിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളെ സമൂഹർമാരുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇന്റർമീഡിയറി മോഡലിൽ നിന്ന് മൂല്യശൃംഖലകൾ വെട്ടിച്ചു കൊണ്ടുള്ള മാതൃകകളിലേക്ക് മാറേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

നിലവിലുള്ള ബിസിനസിൽ മൂല്യശൃംഖല സ്വന്തമാക്കിയോ പൂറ്റെടുത്തോ അത് നേടാം. ഇത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ മൂല്യം ഉയർത്തുകയും ഇന്റർമീഡിയറി ബിസിനസിൽ മാത്രം ശ്രദ്ധയൂന്നിയ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിക ളോട് മൽസരിച്ച് ജയിക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കുക യും ചെയ്യും. മൂല്യശൃംഖലയിലൂടെ ചലിക്കുന്നതിലൂടെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് കുറച്ചു കൂടി ഏളുപ്പത്തിൽ ലാഭകര മാകാനും മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് ഭേദപ്പെട്ട റിട്ടേൺ ലഭിക്കാനും കഴിയും.

ഈ മോഡലിനുള്ള ഒരു പ്രശ്നം എന്തെന്നാൽ വൈവിധ്യങ്ങളുടെ നാടായ ഇന്ത്യയിൽ രാജ്യമാകമാനം ഇത്തരമൊരു മോഡൽ വളർത്തിയെടുക്കുക എന്നത് ഏറെ ബുദ്ധിമുട്ടായിരിക്കും എന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിൽ മൂല്യ ശൃംഖലയിലൂടെ ചലിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ പലതും രാജ്യത്തിന്റെ ചില ഭാഗങ്ങളിൽ മാത്രമായി പ്രവർത്തനം ചുരുക്കും. ഇങ്ങനെ ദേശീയതലത്തിൽ ഉയരാൻ കഴിയാതെ പോകുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് എൻ എസ്ഇയിലും ബിഎസ്ഇയിലും സാധാരണ ഐപിഒ നടത്താൻ കഴിയില്ല.

ഇത്തരത്തിൽ ചെറിയ തോതിലുള്ള എന്നാൽ ലാഭകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് എൻഎസ് ഇയിലും ബിഎസ്ഇയിലും എസ്എംഇ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ ഐപിഒ നടത്താനാകും. അതുകൊണ്ട്, കേരളത്തിലെ പുതുയുഗ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ സീഡ് ഫണ്ടിങ് ഘട്ടത്തിൽ തന്നെ നിലനിൽപ്പ് സാധ്യമാക്കുകയും മൂല്യ ശൃംഖല കൾ ടെക്കിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ബിസിനസ് മോഡൽ നിർമിക്കുകയും രാജ്യത്തിന്റെ ഒരു മേഖലയിൽ വ്യാപി ക്കുകയും വേണം. മാത്രമല്ല, എൻഎസ്ഇ, ബിഎസ്ഇ എന്നിവയിലെ എസ്എംഇ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ ലിസ്റ്റ് ചെയ്യുന്നതിലൂടെയും ഡിവിഡന്റ് നൽകുന്നതിലൂടെയും നിക്ഷേപങ്ങളിലേയ്ക്ക് ഭേദപ്പെട്ട വരുമാനം ലഭ്യമാക്കുന്ന തരത്തിൽ ആകുകയും വേണം. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനു വേണ്ട ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈസറാണ് ലേഖകൻ.

1992ൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് മാഫിസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com