THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

സംരംഭങ്ങൾക്ക് തുണയാകാൻ റിപ്ലനിഷ്മെന്റ് കോൺസപ്റ്റ്

സ്റ്റോക് എടുക്കുമ്പോൾ റിപ്ലനിഷ്മെന്റ് കോൺസപ്റ്റ് എങ്ങനെയാണ് ഒരു സംരംഭകന്റെ സഹായത്തിനെത്തുകയെന്ന് ലേഖകൻ വിശദീകരിക്കുന്നു

ചിലതരം ബിസിനസുകളിൽ റീ ഓർഡർ ലെവൽ കോൺസപ്റ്റ് ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ കുറിച്ചാണ് കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ വിശദീകരിച്ചിരുന്നത്. റീ ഓർഡർ ലെവൽ കോൺസപ്റ്റ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയ പല ബിസിനസുകളും ചില പരക്കുകൾ കൂമിഞ്ഞു കൂടിയും മറ്റു ചിലവയ്ക്ക് ക്ഷാമം നേരിട്ടും പ്രശ്നത്തിലായിരുന്നു. ഒരു ഐറ്റം റീ ഓർഡർ ലെവലിൽ എത്തുമ്പോൾ അതിനായി ഓർഡർ നൽകുക എന്നതാണ് റീഓർഡർ ലെവൽ പ്രകാരം ചെയ്തിരുന്നത് എന്നതാണ് അതിന് കാരണം. വിദൂര രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്ത് പ്രാദേശിക വിപണിയിൽ വിറ്റഴിച്ചിരുന്ന ജിസിസി രാഷ്ട്രങ്ങളിലെ പല ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും കാര്യത്തിലും ഈ രീതി ശരിയായിരുന്നില്ല. ഇത്തരം കമ്പനികൾ വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ 40 അടിയുടെ കണ്ടെയ്നറുകളിലാണ് കൊണ്ടുവന്നിരുന്നത്. എന്നാൽ ഓർഡർ ചെയ്ത് സാധനങ്ങൾ എത്താൻ 15 മുതൽ 90 ദിവസങ്ങൾ വരെ എടുത്തിരുന്നു.

ഇത്തരം ബിസിനസുകൾ വിതരണക്കാരിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങളെടുക്കുമ്പോൾ റിപ്ലനിഷ്മെന്റ് കോൺസപ്റ്റ് പിന്തുടരണമെന്നാണ് എന്റെ അഭിപ്രായം.

ഇക്കാര്യം വിശദമായി പരിശോധിക്കുന്നതിന് ചെറിയൊരു ഉദാഹരണമെടുക്കാം.

ഒരു കമ്പനി മൂന്നു സാധനങ്ങൾ (ഐറ്റം എ, ഐറ്റം ബി, ഐറ്റം സി) മറ്റൊരു രാജ്യത്തു നിന്ന് ഇറക്കുമതി ചെയ്യാൻ തീരുമാനിച്ചുവെന്നും അത് എത്താനുള്ള സമയം രണ്ടാഴ്ചയാണെന്നും കരുതുക. ചാർട്ട് ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ, ഓരോ ആഴ്ചയിലും മൂന്നു സാധനങ്ങളും 100 യൂണിറ്റ് വീതം വിറ്റഴിക്കാനാവുമെന്ന് കമ്പനി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

കണ്ടെയ്നറിൽ ഒരു തവണ കൊള്ളുന്നത് 1400 യൂണിറ്റ് ആണെങ്കിൽ കമ്പനി ഉദ്ദേശിച്ചതു പോലെ വിൽപ്പന നടത്താൻ ഓരോ നാലാഴ്ച കൂടുമ്പോഴും ഒരു കണ്ടെയ്നർ സാധനം ഇറക്കുമതി ചെയ്യണം. അതുകൊണ്ട് മൂന്നു സാധനങ്ങളും ഓർഡർ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സമയക്രമം നാലാഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ എന്ന നിലയിൽ സെറ്റ് ചെയ്തു. സാധനങ്ങൾ എത്താൻ രണ്ടാഴ്ച മീഡ് ടൈമും നൽകി.

റിപ്ലനിഷ്മെന്റ് കോൺസപ്റ്റിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിൽപ്പനയുടെയും വാങ്ങുന്നതിന്റെ ആവൃത്തിയുടെയുമൊക്കെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, ഓരോ സാധനത്തിന്റെയും ആവശ്യമായ സ്റ്റോക് എത്രയാണെന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നു.

കണ്ടെയ്നർ എത്തിയ ശേഷം ലഭ്യമാകേണ്ട ഓരോ സാധനങ്ങളുടെയും ആകെ സ്റ്റോക് എത്രയാണോ അതാണ് ലഭ്യമായ സ്റ്റോക് എന്നു പറയുന്നത്.

ഇവിടെ, ഓർഡർ ചെയ്യുന്നത് മാസത്തിലൊരിക്കലാണ്. ഓരോ ആഴ്ചയിലും ഓരോ ഐറ്റവും വിറ്റഴിക്കപ്പെടുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത് 100 യൂണിറ്റു കളാണ്. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ഐറ്റം എ, ഐറ്റം ബി, ഐറ്റം സി എന്നിവ ഓരോന്നും ആവശ്യമായി വരുന്നത് 400 യൂണിറ്റുകളാണ്. കണ്ടെയ്നർ ഓർഡർ ചെയ്യുമ്പോൾ സംരംഭകൻ ഓപ്പണിംഗ് സ്റ്റോക്, ട്രാൻസിറ്റ് സ്റ്റോക്, പ്രതീക്ഷിത വിൽപ്പന, ക്ലോസിംഗ് സ്റ്റോക് എന്നിവ പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഓരോ സാധനങ്ങളും എത്ര മാത്രം ഓർഡർ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് എന്ന് ഇപ്രകാരം കണക്കുകൂട്ടുകയും കണ്ടെയ്നർ എത്തുമ്പോഴേക്ക് ഓരോ സാധനങ്ങളും ആവശ്യമായ സ്റ്റോക് ലെവലിലേക്ക് എത്തുകയും ചെയ്യും.

ഇതോടെ കമ്പനി, 1200 യൂണിറ്റിന്റെ ആദ്യത്തെ കണ്ടെയ്നർ ഓർഡർ ചെയ്യുന്നു. (ഐറ്റം എ, ഐറ്റം ബി, ഐറ്റം സി എന്നിവ 400 യൂണിറ്റ് വീതം). തന്നെ ആഴ്ചയുടെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ കണ്ടെയ്നർ എത്തുന്നു. തുടർന്ന് റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസി പ്രകാരം രണ്ട്, ആറ്, 10, 14, 18 ആഴ്ചകളുടെ അവസാനത്തിൽ കൂടി കമ്പനി കണ്ടെയ്നർ ഓർഡർ ചെയ്യുന്നു.

പ്രവർത്തനം തുടങ്ങിക്കഴിയുമ്പോഴാണ് കമ്പനി മനസിലാക്കുന്നത്, ചാർട്ട് രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ഐറ്റം എയുടെ വിൽപ്പന പ്രതീക്ഷിച്ചതിലും വളരെ കൂടുതലാണ്.

Chart 1 – Forecasted Sales and Stock of Item A, B and C

Time Period	Item A Sales	Item B Sales	Item C Sales
Week 1	100	100	100
Week 2	100	100	100
Week 3	100	100	100
Week 4	100	100	100
Week 5	100	100	100
Week 6	100	100	100
Week 7	100	100	100
Week 8	100	100	100
Week 9	100	100	100
Week 10	100	100	100
Week 11	100	100	100
Week 12	100	100	100
Week 13	100	100	100
Week 14	100	100	100
Week 15	100	100	100
Week 16	100	100	100
Week 17	100	100	100
Week 18	100	100	100
Week 19	100	100	100
Week 20	100	100	100
Week 21	100	100	100
Week 22	100	100	100
Week 23	100	100	100
Week 24	100	100	100

Chart 2 – Actual Sales and Stock of Item A

Time Period	Op Stk	Sales	Incoming Stk	Closing Stk
Week 1	400	200	0	200
Week 2	200	200	0	0

തുടക്കത്തിൽ പ്രതീക്ഷിച്ചതിൽ നിന്ന് വിഭിന്നമായി ഐറ്റം എയുടെ വിൽപ്പന പ്രതിവാരം 100 യൂണിറ്റല്ല പകരം 200 യൂണിറ്റ് ആണെന്ന് രണ്ടാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം കമ്പനി മനസിലാക്കുന്നു.

ചാർട്ട് മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം തന്നെ ഐറ്റം എയുടെ ക്ലോസിംഗ് സ്റ്റോക് എത്രയെന്ന് കമ്പനികണക്കുകൂട്ടേണ്ടിവരുന്നു. ഇവിടെ, നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം ഐറ്റം എയുടെ ക്ലോസിംഗ് സ്റ്റോക് പൂജ്യം ആണെന്ന് കാണാനാകും.

ഐറ്റം എയുടെ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിൽപ്പന ഇപ്പോൾ പ്രതിവാരം 200 യൂണിറ്റും അവ വാങ്ങുന്നത് ഓരോ നാലാഴ്ചയിലും ആണെന്നതിനാൽ നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം ആവശ്യമായി വരുന്ന സ്റ്റോക് 800 യൂണിറ്റാണ്.

Chart 3 – Projected Sales and Stock of Item A before Purchase

Time Period	Op Stk	Projected Sales	Incoming Stk	Closing Stk	Forecasted Sales	Required Stock
Week 3	0	0	0	0	200	
Week 4	0	0	0	0	200	800

അതു കൊണ്ട് രണ്ടാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം തന്നെ ഐറ്റം എ 800 യൂണിറ്റ് ഓർഡർ ചെയ്യേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്.

ചാർട്ട് നാലിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനത്തിൽ ഈ 800 യൂണിറ്റ് എത്തുന്നു.

Chart 4 – Projected Sales and Stock of Item A after Purchase

Time Period	Op Stk	Projected Sales	Incoming Stk	Closing Stk	Forecasted Sales	Required Stock
Week 3	0	0	0	0	200	
Week 4	0	0	800	800	200	800

ചാർട്ട് അഞ്ചിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ഐറ്റം ബിയുടെ വിൽപ്പന പ്രതീക്ഷിച്ചതു പോലെ തന്നെയാണെന്ന് കമ്പനി കണ്ടെത്തി.

Chart 5 – Actual Sales and Stock of Item B

Time Period	Op Stk	Sales	Incoming Stk	Closing Stk
Week 1	400	100	0	300
Week 2	300	100	0	200

അതുകൊണ്ട് രണ്ടാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം, ഐറ്റം ബിയുടെ വിൽപ്പന പ്രതീക്ഷിച്ചതു പോലെ പ്രതിവാരം 100 യൂണിറ്റു തന്നെയാണെന്ന് സംരംഭകൻ മനസിലാക്കുന്നു. ചാർട്ട് ആറിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം ഐറ്റം ബിയുടെ ക്ലോസിംഗ് സ്റ്റോക് എത്രയായിരിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കേണ്ടതുണ്ട്. നാലാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ