



ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

ജുവൽറി ബിസിനസ്സിൽ നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ വേണം, സ്ക്വാർട്ട് സ്റ്റോക്ക് മാനേജ്മെന്റ്

മിക്ക ജുവൽറി ഉടമകളെയും നഷ്ടത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത് അവർ വർഷങ്ങളായി പിന്തുടരുന്ന ചില വിശ്വാസങ്ങളാണ്. അത് മാറ്റാനായാൽ നേട്ടമുണ്ടാക്കാം

മറ്റു മേഖലകളിലെ ചില്ലറ വ്യാപാരികൾക്ക് ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലേഴ്സിനോട് അസൂയ തോന്നാറുണ്ട്. കാരണം അവരുടെ കൈയിലുള്ളത് വില വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ആസ്തി (സ്വർണം) ആണെന്നതാണ്. മിക്ക ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലേഴ്സും വർഷങ്ങളായി അവരുടെ ചരക്കിൽ (Inventory) വർദ്ധന വരുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. താഴെ പറയുന്ന വിശ്വാസങ്ങളാണ് അതിനു കാരണം.

- ജുവൽറി, മൂല്യം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ആസ്തിയാണ്. അതിനാൽ അവരുടെ അതുവരെയുള്ള ലാഭമെല്ലാം ശേഖരിച്ചുവെക്കാനുള്ള സുരക്ഷിതമായ മാർഗമാണത്.
- ജുവൽറി റീറ്റെയ്ൽ ഫാഷൻ അധിഷ്ഠിത വ്യവസായമാണ്. അതിനാൽ ഉയർന്ന സ്റ്റോക്ക് കൈവശം വെക്കുന്നത് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
- സ്റ്റോക്ക് ഇല്ലാത്തതു കാരണം വിൽപ്പന നഷ്ടത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത് ഇൻവെന്ററി ലെവൽ കുറവാതിരിക്കുമ്പോഴാണ്.

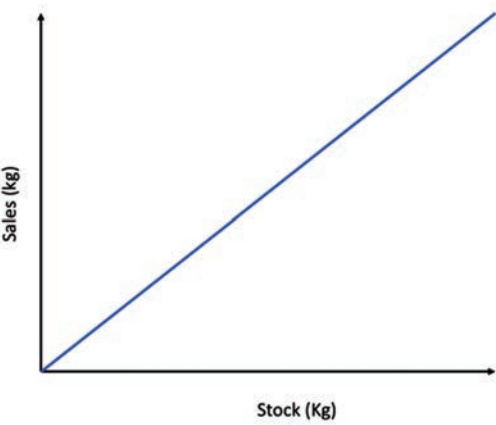
ഇക്കാരണങ്ങളാൽ പഴയതും വലുതുമായ മിക്ക സ്വർണാരണ റീറ്റെയ്ലർമാരും നാലു മുതൽ ആറു മാസത്തേക്ക് വരെയുള്ള സ്വർണം ഷോറൂമുകളിൽ കരുതിവെക്കുന്നു.

നിർഭാഗ്യവശാൽ ഇന്നത്തെ മാന്യ സാഹചര്യത്തിൽ, ഉയർന്ന സ്റ്റോക്ക് കൈവശം വെക്കുന്നതിലൂടെ പല ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലേഴ്സിനും നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടം (ROI) കുറഞ്ഞുപോയിരിക്കുന്നു.

ഷോറൂമുകളിൽ സ്റ്റോക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായി അവർ വർഷങ്ങളായി കൈക്കൊള്ളുന്ന ചില അനുമാനങ്ങൾ തെറ്റാണെന്നതാണ് നേട്ടം കുറഞ്ഞുപോകുന്നതിനുള്ള പ്രധാന കാരണം.

തെറ്റായ അനുമാനങ്ങളിലൊന്ന്, ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ, ഉയർന്ന സ്റ്റോക്ക് കൈവശം വെക്കുന്നത് ഉയർന്ന വിൽപ്പനയിലേക്ക് നയിക്കും എന്നതാണ്.

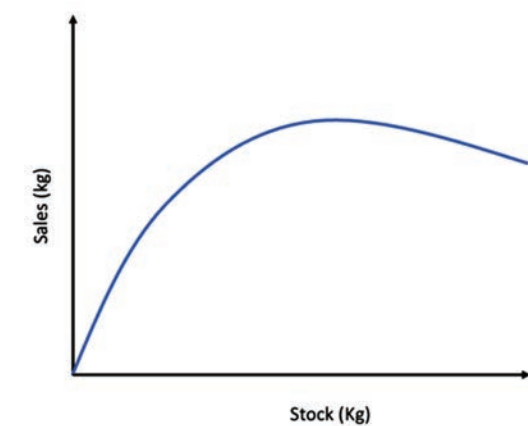
Figure 1: Assumed Sales versus Stock Curve



യഥാർത്ഥത്തിൽ സംഭവിക്കുന്നത്, സ്റ്റോക്ക് വർദ്ധിക്കുന്നതിനനുസരിച്ച് തുടക്കത്തിൽ വിൽപ്പന കുടും.

എന്നാൽ പിന്നീട് ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ വിൽപ്പനയിലെ വർദ്ധനയുടെ അളവ് കുറഞ്ഞു വരികയും വിൽപ്പന കുറയാൻ തുടങ്ങുകയും ചെയ്യുന്നു.

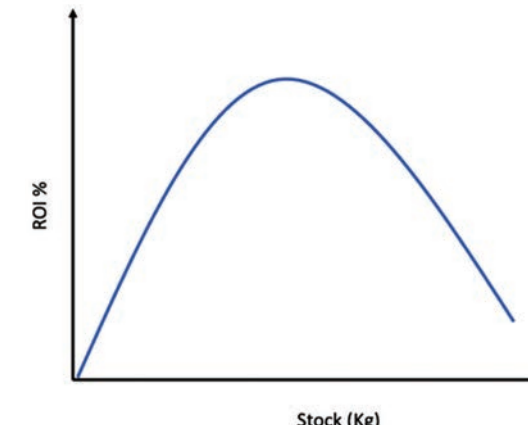
Figure 2: Actual Sales versus Stock Curve



മിക്ക ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലർമാരും അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന ചരക്ക് പ്രഹേളിക (Inventory puzzle)യായി ഇത് മാറുന്നു. എന്തുകൊണ്ടാണ് കൂടുതൽ സ്റ്റോക്ക് ഉണ്ടായിട്ടും വിൽപ്പന തുടർച്ചയായി വർദ്ധിക്കാത്തത്?

ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ തുടക്കത്തിൽ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള നേട്ടം ഉയരുകയും പിന്നീട് സ്തംഭനാവസ്ഥയിലാകുകയും ഒടുവിൽ കുറയുകയും ചെയ്യുന്നു.

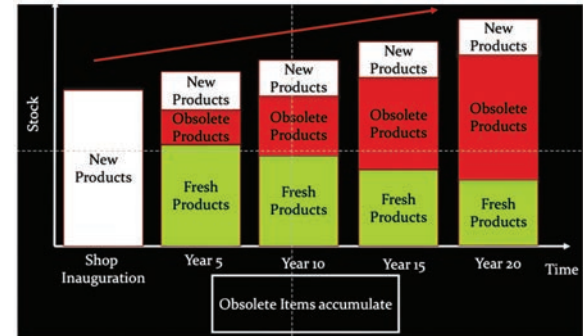
Figure 3: ROI versus Stock Curve



എന്തുകൊണ്ടാണിത് സംഭവിക്കുന്നത്? ഫിഗർ നാലിൽ കാണുന്നതു പോലെ വർഷങ്ങൾ കൊണ്ട് സ്റ്റോക്ക് വർദ്ധിക്കുന്നതിനനുസരിച്ച് കാലഹരണപ്പെട്ട സ്റ്റോക്കിന്റെ അനുപാതവും വർദ്ധിക്കുന്നു. സത്യത്തിൽ ഇപ്പോൾ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ

യഥാർത്ഥ അളവ് ഷോറൂം ഉദ്ഘാടന സമയത്തുള്ളതിനേക്കാൾ കുറവായിരിക്കും.

Figure 4: Stock Break up in a Normal Jewelry Retailer



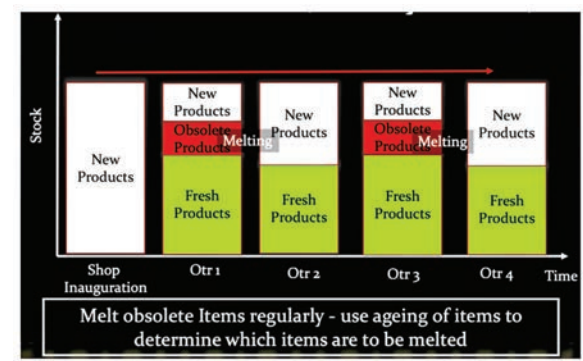
മിക്ക ജുവൽറി ഉടമകളും അവരുടെ ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം- അവരുടെ കൈയിലുള്ള സ്വർണം ലിക്വിഡ് ആസ്തിയാണെന്നും അത് ഉരുക്കാൻ കഴിയുന്നതാണെന്നും- പ്രയോജനപ്പെടുത്താത്തതിനാലാണ് ഇത് സംഭവിക്കുന്നതെന്ന് എനിക്ക് തോന്നിയിട്ടുള്ളത്.

മിക്ക ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലർമാരും സ്വർണം ഉരുക്കി മറ്റൊരു രൂപത്തിലേക്ക് മാറ്റാത്തതിനുള്ള കാരണങ്ങൾ ഇവയാണ്;

- കേടുകൂടാതെയിരിക്കുന്ന ആഭരണങ്ങളിൽ കാലഹരണപ്പെട്ടത് ഏതെന്ന് തിരിച്ചറിയുന്നതിൽ പരാജയപ്പെടുന്നത്.
- ജുവൽറി റീറ്റെയ്ൽ മാർജിൻ കുറവായതിനാൽ ഉരുക്കുമ്പോൾ നഷ്ടം സംഭവിക്കുമോ എന്ന ഭയം.

മിടുക്കരായ ജുവൽറി ഉടമകൾ കാര്യങ്ങൾ ശരിയായി മനസ്സിലാക്കുകയും ഫിഗർ അഞ്ചിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ സ്റ്റോക്ക് നിയന്ത്രിക്കുന്നതിനുള്ള ഉപകരണമായി ഉരുക്കലിനെ പരിഗണിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

Figure 5: Stock Break up in a Smart Jewelry Retailer



ഇതിലൂടെ കുറഞ്ഞ സ്റ്റോക്ക് ഉപയോഗിച്ച് പരമാവധി വിൽപ്പന നേടാനും നിക്ഷേപത്തിന്മേൽ ഉയർന്ന നേട്ടം നേടാനും സഹായിക്കുന്നു.