ിവാക്കാം

തിന്റെ ക്രമമോ, സപ്ലയർ തരാൻ തയ്യാറാകുന്ന ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ അളവ് ഇതാണെന്നതോ കടയിൽ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്ന ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ഈ അളവിൽ എത്തുമ്പോഴാണ് വീണ്ടും ഓർഡർ ചെയ്യാനുള്ളത് എന്നതോ ഒക്കെയാകാം ഇതിന്റെ പിന്നിലെ കാരണങ്ങൾ. വിൽപ്പനയിൽ വ്യത്യാസമില്ലാത്തതിനാൽ ആഴ്ചയുടെ ആരംഭത്തിൽ തന്നെ കടയിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നം A-യുടെ 70 പീസുകൾ ഓർഡർ ചെയ്യുന്നു. സ്റ്റോക്കിന്റെ ഏറ്റവും കുടിയ അളവ് 70 പീസുകളും അതിന്റെ ശരാശരി അളവ് 35 പീസുകളുമാണ്. (ടേബിൾ 1 കാണുക)

Table 1- Weekly Replenishment Model

Product A	Days													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Stock	70	60	50	40	30	20	10	70	60	50	40	30	20	10

Table 2- Daily Replenishment Model

Product A	Days													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Stock	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

രണ്ടാമത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ, കടയിലേക്ക് എല്ലാ ദിവസവും ഉൽപ്പന്നം A ഓർഡർ ചെയ്യുകയും സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വിൽപ്പനയിൽ വ്യത്യാസമില്ലാത്തതിനാൽ എല്ലാ ദിവസവും ഉൽപ്പന്നം A യുടെ 10 പീസുകൾ ഓർഡർ ചെയ്യുന്നു. സ്റ്റോക്കിന്റെ ഏറ്റവും കുടിയ അളവും ശരാശരി അളവും 10 പീസുകളാണ്. (ടേബിൾ 2 കാണുക)

റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസിയിലെ വ്യത്യാസത്തിന്റെ മാത്രം അടിസ്ഥാനത്തിൽ, സ്റ്റോക്കിന്റെ ഏറ്റവും കുടിയ അളവ് 70 പീസുകളിൽ നിന്ന് 10 പീസുകളായി കുറഞ്ഞു, അതായത് 85 ശതമാനത്തിലധികം കുറവു ണ്ടായി. സ്റ്റോക്കിന്റെ ശരാശരി അളവ് 35 പീസുകളിൽ നിന്നും 10 പീസുകളായി കുറഞ്ഞു, അതായത് 71 ശതമാനത്തിലധികം കുറവുണ്ടായി. കൂടാതെ, ദിവസേന സ്റ്റോക്കെടുക്കുന്ന മോഡലിൽ എല്ലാ ദിവസവും നാം സാധനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിനാൽ അതിൽ കുറവു വരാനുള്ള സാധ്യത, ആഴ്ചയിലൊരിക്കൽ സ്റ്റോക്കെടുന്ന മോഡലിനേക്കാൾ വളരെ കുറവാണ്. ഇതിനർത്ഥം, സ്റ്റോക്കിന്റെ അളവിനെയും അപര്യാപ്തതയെയും നിയന്ത്രിക്കുന്നത് പ്രധാനമായും റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസിയാണെന്നും, എല്ലാ ബിസിനസിലും അത് സാധ്യമാകുന്ന പരിധി വരെ വർധിപ്പിക്കുന്നതിൽ ശ്രദ്ധിക്കണമെന്നും ആണ്.

സ്റ്റോക്കിന്റെ ഉചിതമായ അളവിനെക്കുറിച്ച്, ഫിനാൻസ് വിഭാഗവും സെയ്ൽസ് വിഭാഗവും തമ്മിൽ അഭിപ്രായ വ്യത്യാസം ഉണ്ടായാൽ, റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസി കൂട്ടാനുള്ള പ്രായോഗിക മാർഗങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുന്നതാണ് അതിനുള്ള പരിഹാരം. കാരണം, അത് സ്ഥിരമായി ഇത്തരം അഭിപ്രായ വ്യത്യാസങ്ങൾ ഇല്ലാതാക്കും.

നിർഭാഗ്യവശാൽ, എങ്ങനെ പ്രായോഗികമായി റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസി കൂട്ടാമെന്ന ചർച്ച മിക്ക കമ്പനികളിലും ഒരിക്കലും നടക്കുന്നില്ല. ഇതെയൊരു വീക്ഷണം സംരംഭകർക്ക് പൊതുവേ അറിയില്ല എന്നതാണ് അതിനുകാരണം. എന്നാൽ വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പല കമ്പനികളും, തങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനത്തിൽ റിപ്ലെനിഷ്മെന്റ് ഫ്രീക്വൻസി വർധിപ്പിക്കുന്നതിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നു. കാരണം, സ്റ്റോക്കിന്റെ അളവും നഷ്ടമാകുന്ന വിൽപ്പനയും നിർണയിക്കുന്നതിൽ ഇതിനുള്ള പ്രാധാന്യം അവർ മനസിലാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ■

Size	Single Insertion		3+ insertions	6+ insertions	12+ insertions	26+ insertions
	Regular Rate	Offer Rate	Offer Rate	Offer Rate	Offer Rate	Offer Rate
2x1col	₹1800	₹1000	₹900	₹800	₹700	₹600
3x1col	₹2700	₹1500	₹1350	₹1200	₹1050	₹900
5x1col	₹4500	₹2500	₹2250	₹2000	₹1750	₹1500
5x2col	₹9000	₹5000	₹4500	₹4000	₹3500	₹3000
10x2col	₹18000	₹10000	₹9000	₹8000	₹7000	₹6000

To Advertise Call: 0484-2315840, 2316494
Ernakulam 9567806572, 9349250980, 8089619232
Trivandrum 8547213954, Kottayam, Idukki 9446672092
Thrissur 9847551903, Malappuram, Palakkad 9747384249,
Kozhikode 9645457478
Kannur, Wayanad & Kasargode 9447480122

Dhanam Publications Pvt. Ltd.
കടവന്ത്ര, കൊച്ചി- 682 020, ഫോൺ: 0484-2315840, 2316494,
E-mail: mail@dhanam.in, Website: www.dhanamonline.com

for
EQUITY FUNDING
and
LOAN REQUIREMENTS
of
INDUSTRIAL, COMMERCIAL
or
REAL ESTATE
COMPANIES

PLAN IN ADVANCE FOR
RERA FUNDING

Contact
Jacob J. Mappilacherry
Chartered Engineer &
Corporate Strategy Consultant
43/1495, St. Benedict Rd,
Ernakulam North, Cochin - 682 018
Cont: 0484-2397674, 2396191
Email: champakula@gmail.com