THE CONTRARIAN
CON ULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ബിസിനസ് രാജ്ടങ്ങളിലുമായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അഡൈസറായ ടിനി ഫിലിപ്പിന് വ്യത്യസ്തതയും സ്വയം പര്യാപ്തതയുമുള്ള ബിസിനസ് മോഡലുകൾ രൂപീകരിയ്ക്കുന്നതിൽ 22 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുണ്ട്. ലാഭ ബിസിനസ് അഡൈസർ ആയി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം സിസർട്ട് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്.
ഇ-മെയിൽ: t n co

ചെറുകിട കച്ചവടക്കാർക്ക് നഷ്ടം എങ്ങനെ ഒഴിവാക്കാം?

സാഹചര്യങ്ങൾ അനുകൂലമായിട്ടും റീട്ടെയ്ൽ ബിസിനസിൽ നിന്ന് ലാഭമുണ്ടാക്കാൻ കഴിയാത്തതിന്റെ കാരണങ്ങളാണ് കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ ചർച്ച ചെയ്തത്. അതിന്റെ തുടർച്ച

ചെറിയ കടകളിലേക്ക് ഭൂരിഭാഗം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരും ആഴ്ചയിലൊരിക്കലോ രണ്ടാഴ്ച കൂടുമ്പോഴോ ആകും സാധനങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുക. വലിയ ഓർഡറുകൾ നൽകുന്ന വൻകിട കച്ചവടക്കാർക്ക് കൂടുതൽ ഊന്നൽ നൽകുന്നതിനാൽ ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരിലേക്ക് പലപ്പോഴും കൃത്യമായി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഉൽപ്പന്നം എത്തിക്കാറുമില്ല. കടയിൽ സാധനം ഇല്ലാത്ത അവസ്ഥ ഒഴിവാക്കാൻ ഇതുകാരണം ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരൻ ആവശ്യത്തിൽ കവിഞ്ഞ ഉൽപ്പന്നം സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യാൻ നിർബന്ധിതനാകും.

ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഡിസ്കൗണ്ട് നൽകുന്നതിനാൽ വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യാൻ ഇത് കച്ചവടക്കാരെ പ്രേരിപ്പിക്കും. ഇത്തരത്തിൽ ഡിസ്കൗണ്ട് നേടാനായി ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുന്നതിന് ചെലവിടുന്ന തുക ഒരു പരിധി ആ കച്ചവടക്കാരന്റെ നിരവധി മാസത്തെ മൊത്ത വിൽപ്പനയുടേതിന് സമമാകും. ഇത്തരത്തിൽ വാങ്ങി സൂക്ഷിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാതെ കെട്ടികിടന്നാൽ അത് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ പൊതുവേ തിരിച്ചെടുക്കാറില്ല. ഇത്തരം ഡെഡ് സ്റ്റോക്ക് കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരന് വലിയ ഡിസ്കൗണ്ടിൽ വിറ്റഴിക്കേണ്ടിയും വരും. തന്റെ കടയിൽ ഭാവിയിൽ നടക്കാനിടയുള്ള കച്ചവടത്തെ കുറിച്ച് ചെറുകിട കച്ചവടക്കാർക്ക് ധാരണയില്ലെന്നതിനാൽ അവർ വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യും. മുമ്പ് വാങ്ങി വെച്ച സാധനങ്ങൾ വിറ്റു പോകാത്തതുകൊണ്ട് പുതിയ ഓർഡർ നൽകാനും സാധിക്കില്ല. ഇതോടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരന്റെ കടയിലേക്കുള്ള വരവും സപ്ലൈയും കുറയ്ക്കും.

സ്റ്റോക്ക് കുറയ്ക്കാം

ഒരു ചെറിയ കടയിലെ ഭാവി വിൽപ്പന കൃത്യമായി പ്രവചിക്കാൻ സാധ്യമല്ല. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ കൃത്യമായല്ലാത്ത വരവും വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയാൽ മാത്രമേ ഡിസ്കൗണ്ട് ലഭിക്കൂ എന്ന അവസ്ഥയും പേടുമ്പോൾ ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരൻ തന്റെ കടയിൽ ഭാവിയിൽ ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിന് നല്ല വിൽപ്പനയുണ്ടാകുമെന്ന് ധരിക്കാൻ നിർബന്ധിതനാകും. ഇത്തരം പ്രവചനത്തിന് അങ്ങേയറ്റം കൃത്യതയില്ലാത്തതിനാൽ വൻതോതിൽ കടയിൽ സ്റ്റോക്കുണ്ടാകുമ്പോൾ തന്നെ അതിവേഗം വിറ്റ് പോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ക്ഷാമം അനുഭവപ്പെടും. അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ കൃത്യമായി കടയിലെത്തുന്നുണ്ടെങ്കിൽ പോലും കടക്കാരന് ഓർഡർ നൽകാനാകില്ല. വിറ്റുപോകാതെ കെട്ടികിടക്കുന്ന കുറേ സാധനങ്ങൾക്കായി കടക്കാരൻ ഇതിനകം വലിയ തുക ചെലവിട്ടു കഴിഞ്ഞതുകൊണ്ടോ ക്രെഡിറ്റ് പരിധി എത്തിയതുകൊണ്ടോ അതിവേഗം വിറ്റഴിയുന്ന സാധനങ്ങൾ പോലും വാങ്ങിവെയ്ക്കാൻ കടക്കാരന് പണമില്ലാതെ വരാം.

ചുരുക്കത്തിൽ ഡെഡ് സ്റ്റോക്ക് വലിയ ഡിസ്കൗണ്ടിൽ വിറ്റഴിക്കേണ്ടി വരുമ്പോഴുള്ള നഷ്ടവും അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നം കടയിൽ

	T	I	R	
	I	D		
A	es	or		
		D scount		1
	ot es		A	
D		or		5
		D scount		1
	ot		D	
	P	or	A D	
H		D scount		
	ot P		H	
	H			1
	P			
L	n entor			1
M	ed Assets			1
	n est ent		L M	
	P		( ) 1	
P			( ) 1	

വിൽപ്പന നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാൻ സാധിച്ചാൽ അറ്റാദായവും നിക്ഷേപത്തിന്മേലുള്ള വരുമാനവും യഥാക്രമം വർധിക്കും. ഇൻവെന്ററി കുറയ്ക്കാനും സാധിക്കും

T		I	L	
A	es	or		
		D scount		1
		Lost es		
D	ot es		A	11
		or		5
		D scount		1
		Lost es		1
H	ot			1
	P	or	A	
		D scount		
		Lost es		
L	ot P			
M	H			1
	P		L M	1
	n entor			1
P	ed Assets			1
	n est ent		P	
	P		(D) 1	11
			( ) 1	

സംഭവിച്ച് വിൽക്കാൻ പറ്റാതെ വരുന്നതുകൊണ്ടുള്ള നഷ്ടവും ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരന് ഇരുട്ടടിയാകും. ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരൻ നിത്യേന സാധനങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്ന സമ്പ്രദായം നടപ്പാക്കി ഇത്തരം അധിക സ്റ്റോക്ക് വരുന്ന സാഹചര്യം ഒഴിവാക്കിയാൽ എന്ത് സംഭവിക്കും? ഇത്തരം മെച്ചപ്പെട്ട ഒരു സാഹചര്യം നിലവിൽ വന്നാൽ സാമ്പത്തികമായുണ്ടാകുന്ന മെച്ചങ്ങളെന്തൊക്കെ? ഇതോടെ ഡിസ്കൗണ്ട് വിൽപ്പന ഒഴിവാക്കാനാകും എന്നതു തന്നെയാണ് ആദ്യത്തെ മെച്ചം. കൃത്യമായി കടയിൽ വിതരണം ഉറപ്പാക്കാൻ സാധിക്കുന്നതുകൊണ്ട് സ്റ്റോക്ക് നേർപകുതിയായി കുറയ്ക്കാം. ഉദാഹരണത്തിന് 20 രൂപയുടെ സ്റ്റോക്ക് സൂക്ഷിക്കുന്നതിനുപകരം 10 രൂപയുടെ സ്റ്റോക്ക് സൂക്ഷിച്ചാൽ മതി. ഡിസ്കൗണ്ട് വിൽപ്പന മുന്നിൽ രണ്ടായി കുറയും. ഇത്തരം ഡിസ്കൗണ്ട് വിൽപ്പന ശരിയായ മൂല്യത്തിലുള്ള വിൽപ്പനയായി മാറുന്നതുകൊണ്ട് സാധാരണ വിൽപ്പന 70 രൂപയിൽ നിന്ന് 80 രൂപയായി മാറും. ഇതുമൂലമുണ്ടാകുന്ന സാമ്പത്തികമെച്ചം ടേബിൾ 3ൽ വിവരിക്കുന്നു.

വിൽപ്പന നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാം

അറ്റാദായവും നിക്ഷേപത്തിന്മേലുള്ള റിട്ടേണും യഥാക്രമം ഏഴും 25ഉം ശതമാനം വർധിച്ചതായി കാണാൻ സാധിക്കും. ഉപഭോക്താക്കൾ തേടിവരുന്ന സാധനങ്ങൾ ഇല്ലാത്ത സാഹചര്യത്തിലുണ്ടാകുന്ന വിൽപ്പന നഷ്ടവും ഒഴിവാക്കാനാകും. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ക്ഷാമം മൂലമുണ്ടാകുന്ന വിൽപ്പന നഷ്ടമുണ്ടാക്കുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രത്യാഘാതങ്ങളെന്താണെന്നാണ്? പ്രതിവർഷമുള്ള വിൽപ്പന നഷ്ടം 20 രൂപയാണ്. ശരാശരി വിൽപ്പനയുടെ 4-5 ഇരട്ടിയായിരിക്കും അതിവേഗം വിൽപ്പന നടക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന. വിൽപ്പന നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാനായാൽ എന്തായിരിക്കും സാമ്പത്തികമായുണ്ടാകുന്ന മെച്ചമെന്ന് ടേബിൾ 4ൽ വിവരിക്കുന്നു.

ടേബിൾ നാലിൽ വിൽപ്പന നഷ്ടമുണ്ടാകുന്ന പ്രത്യാഘാതം വളരെ വലുതാണെന്ന് കാണാൻ സാധിക്കും. ഇത്തരത്തിലുള്ള വിൽപ്പന നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാൻ സാധിച്ചാൽ അറ്റാദായവും നിക്ഷേപത്തിന്മേലുള്ള വരുമാനവും യഥാക്രമം 11 ശതമാനവും 60 ശതമാനവുമായി വർധിക്കും. മാത്രമല്ല ഇൻവെന്ററി കുറയ്ക്കാനും സാധിക്കും. ഇതിലൂടെ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡിസ്പ്ലേ ചെയ്യാനുള്ള സ്ഥലസൗകര്യവും കടയിൽ ലഭിക്കും. ഇത്തരം പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി കടയിൽ വെയ്ക്കാനുള്ള പണം നമുക്ക് എവിടെ നിന്ന് ലഭിക്കും? ടേബിൾ നാലിൽ നിന്ന് നമുക്ക് മനസിലാകും മുമ്പ് ഇൻവെന്ററിക്ക് 20 രൂപ ചെലവിട്ട സ്ഥാനത്ത് ഇപ്പോൾ പത്ത് രൂപ മതിയാകും. ഈ പത്ത് രൂപയുടെ പകുതി, അഞ്ച് രൂപ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി കടയിൽ ഡിസ്പ്ലെ ചെയ്യാൻ വേണ്ടി ചെലവിടാം. അഞ്ച് രൂപ ചെലവിട്ടുള്ള ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്ന് അധികമായി 15 രൂപയുടെ വിൽപ്പന നേടാനാകുമെന്ന് നമുക്ക് കണക്കുകൂട്ടാം. ■

(NP - Net profit, GP-Gross Profit, OH - Overhead, ROI - Return on Investment, COGS - Cost of Goods Sold)

(തുടരും)