B. com-I Financial Account (H) By, Sujeet Kr. Suman R.N.C.

Que-23. → प्रेषण से क्या समझते है? प्रेषण तथा बिक्री में अन्तर स्पष्ट करें?

उत्तर

उत्पादक या व्यापारी माल की बिक्री करने की विभिन्न रीतियाँ अपनाया करते हैं। इनमें एक रीति एजेण्ट या आढ़तिया द्वारा माल की बिक्री करना है। माल का मूल्य, मांग व पूर्ति में अन्तर होने के कारण या अन्य कारणों से विभिन्न स्थानों पर भिन्न-भिन्न होता है। इन सभी स्थानों पर मालिक के लिए स्वयं जाकर बिक्री कर मूल्य के अन्तर का लाभ उठाना संभव नहीं होता। अत: वह एजेण्टो द्वारा बिक्री करता है। जब स्वामी द्वारा एजेण्टों के पास बिक्री के लिए माल भेजा जाता है तो इसे चालान या प्रेषण पर पेश हुआ माल कहा जाता है।

माल के प्रेषण का आशय एक व्यापारी द्वारा अपने एजेण्टों को बिक्री के लिए माल भेजना है ताकि वह मालिक की ओर से तथा उसी की जोखिम पर, कमीशन व अन्य प्रकार के पारिश्रमिक के आधार पर उसकी बिक्री कर सकें, प्रेषण करने के लिए चार प्रमुख तत्व हैं: —

(i) प्रेषण करने वाला या प्रेषक या चालानकर्ता (Consignor) - माल के स्वामी को, जो माल एजेण्ट के पास बिक्री के लिए भेजता है, 'प्रेषण करने वाला' या प्रेषक या चालानकर्ता कहा जाता है,

(ii) प्रेषी या प्रेषण पाने वाला या चालान पाने वाला (Consignee) → जिस एजेण्ट के पास बिक्री के लिए माल भेजा जाता है, उसे प्रेषण पाने वाला या चालान पाने वाला कहा जाता है।

(iii) बाहरी प्रेषण (Consignment outward) → जब माल का स्वामी एजेण्ट के पास माल बिक्री के लिए भेजता है, तो मालिक की दृष्टि से यह प्रेषण बाहरी प्रेषण कहा जाता है,

(iv) भीतरी प्रेषण (Consignment Inward) → प्रेषण पर आया हुआ माल एजेण्ट की दृष्टि से भीतरी प्रेषण होता है।

(P.T.O.)

Scanned with CamScanner

* माल का प्रेषण एवं बिक्री में अन्तर :—

यह जानना आवश्यक है कि प्रेषण पर भेजा हुआ माल प्रेषण पर भेजने वाले द्वारा बिक्री नहीं है और न ही प्रेषण पर पाने वाले द्वारा यह क्रय है। यह स्पष्ट है कि एक स्थान से दूसरे स्थान को सामान हटाना बिक्री नहीं होती है, चाहे माल मीटर में हटाया जाय या किलोमीटर में। सामान हटाने से सौदे का स्वरूप बदल जाता है। माल के प्रेषण तथा बिक्री में निम्न अन्तर है:—

(a) स्वामित्व का हस्तान्तरण → माल की बिक्री पर माल का स्वामित्व क्रेता को मिल जाता है पर प्रेषण वाले माल में 'प्रेषी' माल का स्वामी नहीं बनता है, वह तो केवल एजेण्ट एवं रक्षक के रूप में रहता है।

(b) जोखिम का हस्तान्तरण → माल की बिक्री में बिक्री के बाद माल की सारी जोखिम क्रेता पर हो जाती है पर प्रेषण वाले माल में 'प्रेषी' पर वह उत्तरदायित्व नहीं आता है जो कि बिक्री में क्रेता पर आता है।

(c) माल की वापसी → प्रेषण पर भेजा हुआ माल बिक्री न होने पर 'प्रेषी' द्वारा प्रेषण भेजने वाले के खाते पर उधे लौटा दिया जाता है जबकि बिक्री में ऐसा नहीं होता है, यद्यपि कुछ विशेष दशाओं में जैसे, - माल नमूने के अनुसार न होने पर, क्रेता विक्रेता को लौटा सकता है।

(d) आपसी संबंध → बिक्री के बाद क्रेता और विक्रेता में देनदार का संबंध हो जाता है जबकि प्रेषण पर माल भेजने में आपसी संबंध प्रेषक और प्रेषी होता है।

— o —

Scanned with CamScanner