

①

Dr. HONEY SINHA  
(Assistant Professor)

Dept. of Commerce

Sub:- Financial Accounting (Hons)

Paper:- Ist

SNSRKS COLLEGE SAMARSA

Lecture:- 84

\* B. Com Part 1st

\* Introduction \*

\* Meaning of Consignment Business \*

(प्रेषण व्यापार का अर्थ)

सूचक व्यापारी तथा उत्पादक माल की बिक्री करने की विभिन्न रीतियों अपनाया करते हैं। इन्हीं में एक रीति एजेंट या आकतिया द्वारा माल की बिक्री करना है। माल का मूल्य माल और प्रति में अन्तर होने के कारण विभिन्न स्थानों पर भिन्न भिन्न होता है। इन सभी स्थानों पर मालिक के लिए स्वयं जाकर बिक्री कर के मूल्य के अन्तर का लाभ उठाना संभव नहीं होता। अतः वह एजेंटों द्वारा बिक्री कराता है। जब स्वामी द्वारा एजेंटों के पास बिक्री के लिए माल भेजा जाता है तब इसे प्रेषण पर भेजा हुआ माल कहा जाता है।

व्यापारी अथवा उत्पादक अपनी वस्तु अधिकारी या एजेंट (Agents) के पास भेज देता है। अधिकारी वस्तु पाने पर उसे सुरक्षित ढंग से अपने पास अथवा किसी भोक्ता में रखता है और उसे अच्छे से अच्छे भाव में बेचने का प्रयास करता है। अन्त में जो वस्तु बेष रखी है, या नहीं मिल पाती, उसे व्यापारी के पास अधिकारी वापस कर देता है। यदि मार्ग में कुछ वस्तु चोरी हो जाती है, या नष्ट हो जाती है। या वस्तु बेचने से धानि होती है या उधार बेचने पर कुछ रूपया डूब जाता है तो उसके लिए व्यापारी जिम्मेदार होता है न कि अधिकारी। अधिकारी व्यापारी की जो सेवा करता है, इसके लिए उसे कुछ बिक्री पर किसी निश्चित दर से कमीशन (Commission) मिलता है।

व्यापारी अथवा उत्पादक जो अधिकारी के पास अपनी जोखिम पर बिक्री के लिये वस्तु भेजता है, प्रधान अथवा स्वामी (Principal) या प्रेषक (Consignor) कहलाता है और अधिकारी जो प्रेषक की वस्तु को बेचता है प्रेषणी (Consignee) कहलाता है। जो वस्तु प्रेषणी के पास

बिक्री के लिये भेजी जाती है, उसे प्रेषण (Consignment) कहते हैं। इस प्रकार का व्यापार, जिसमें प्रेषणी के पास कमिश्न पर बेचने के लिये वस्तु भेजी जाती है, प्रेषण व्यापार (Consignment Business) कहलाता है।

### \* Difference Between Consignment and Sales \*

(प्रेषण व्यापार और बिक्री में अंतर)

प्रेषण पर भेजा हुआ माल प्रेषणी द्वारा बिक्री नहीं है और न ही प्रेषण पर पाने वाले द्वारा यह फ़य है। इस संबंध में किफ़ील्स ने कहा है कि एक स्थान से दूसरे स्थान को सामान हटाना बिक्री नहीं होती है, बिक्री नहीं होती है, चाहे माल कई मीटर दूरी या जाय या 1 किलोमीटर। सामान हटाने से सौदे का स्वरूप नहीं बदल जाता है।  
इस प्रकार स्पष्ट है कि माल के प्रेषण और विक्रय में अंतर है जो निम्नलिखित है :-

1. 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 रकम के रूप में रहता है।

2. जोरिवम का हस्तांतरण :- माल की बिक्री में बिक्री के बाद माल की सारी जोरिवम क्रेता पर आ जाती है पर प्रेषण वाले माल में प्रेषी पर वह उत्तरदायित्व नहीं आता है, जो कि बिक्री में क्रेता पर आता है।

3. माल की वापसी :- प्रेषण पर भेजा हुआ माल बिक्री न होने पर प्रेषी द्वारा प्रेषण भेजने वाले के व्यय पर उसे लौटा दिया जाता है जबकि बिक्री में ऐसा नहीं होता है, यद्यपि कुछ विशेष दशाओं में क्रेता बिक्रेता को लौटा सकता है।

4. आपसी संबंध :- बिक्री के बाद बिक्रेता और क्रेता में लेनदार का संबंध हो जाता है जबकि प्रेषण पर माल भेजने में आपसी संबंध प्रेषक और प्रेषी का होता है।