

•চালানি কারবার :-

প্রতিটি ব্যবসাদার ই চাই স্থানীয় এলাকা ছাড়াও এলাকার বাইরে যেখানে পণ্যের যথেষ্ট চাহিদা আছে, সেখানে ব্যবসার পরিধি বিস্তার করতে । কিন্তু মালিকের সঙ্গে খরিদারের প্রত্যক্ষ সম্পর্কে না থাকার ফলে বাজার সম্পর্কে তিনি সবসময় সঠিক তথ্য জানতে পারেন না। ওই অবস্থায় মালিক ওই দূরবর্তী অঞ্চলের একজন বিশ্বস্ত অভিজ্ঞ স্থানীয় ব্যবসায়ী বা প্রতিনিধি যার বাজার সম্পর্কে যথেষ্ট জ্ঞান আছে তার সঙ্গে সম্মতিপত্রে স্বাক্ষর করেন এবং ওই দূরবর্তী অঞ্চলে পণ্য বিক্রির জন্য পাঠিয়ে দেন । প্রতিনিধি কমিশনের বিনিময়ে ওই পণ্য তার স্থানীয় এলাকায় বিক্রি করেন । এই ধরনের ব্যবসায়ীক লেনদেনকে চালানি কারবার বলা হয় ।

অন্যভাবে বলা যায় মালিকের দায়িত্বে প্রতিনিধির মাধ্যমে এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পণ্য পাঠিয়ে বিক্রি করাকে চালানি কারবার (Consignment) বলা হয়।

চালানি করবার এর দুটি মাধ্যম আছে-

- a. চালান প্রেরক (Consignor)
- b. চালান প্রাপক (Consignee)

•চালান প্রেরক (Consignor) :

চালান প্রেরক বলতে বোঝায় যিনি দূরবর্তী অঞ্চলে পণ্য বিক্রয় করার উদ্দেশ্যে তার প্রতিনিধিকে পণ্য পাঠান।

•চালান প্রাপক (Consignee) :

চালান প্রাপক বলতে বোঝায় যিনি কমিশনের বিনিময়ে স্থানীয় এলাকায় পণ্য বিক্রি করার জন্য পণ্য গ্রহণ করেন।

•চালানি কারবারের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত বিষয় সমূহ :-

চালানি কারবারের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত বিষয় সমূহ নিম্নে আলোচনা করা হলো -

1•নমুনা চালান :

চালানি কারবারে পণ্য পাঠানোর সময় চালান প্রেরক পণ্যের সাথে পণ্য গুলির পূর্ণ বিবরণ, ওজন , পরিমাণ, মূল্য ,গুণাগুণ ও অন্যান্য আনুষঙ্গিক বিষয়গুলি উল্লেখ করে একটি বিবরণী চালান প্রাপককে পাঠায়। ওই বিবরণীকে নমুনা চালান বলে।

2•বিক্রয় হিসাব :

চালানি কারবারে পাঠানো পণ্য বিক্রি হয়ে গেলে বা চুক্তিতে লিখিত সময় শেষ হয়ে গেলে চালান প্রাপক বিকৃত পণ্যের দাম, পরিমাণ, মোট বিক্রয়লব্ধ আয় চালান গ্রাহক কর্তৃক প্রদত্ত খরচ চালান গ্রাহকের কমিশন এবং নিট বিক্রয় লব্ধ আয় ও অন্যান্য আনুষঙ্গিক বিষয়গুলি উল্লেখ করে একটি বিবরণী প্রস্তুত করে চালান প্রেরক কে পাঠানো হয় । এই বিবরণীকে বিক্রয় -এর হিসাব বলা হয়।

3 •কমিশন

পণ্য প্রাপক মালিকের দেওয়া পণ্য বিক্রয় করে যে অর্থ উপার্জন করে সেই অর্থের ওপর নির্দিষ্ট হারে একটি পারিশ্রমিক পায় । এই পারিশ্রমিক এই কমিশন বলা হয় ।

কমিশন কে তিনটি ভাগে ভাগ করা হয়-

i• সাধারণ কমিশন (Ordinary Commission)

সাধারণত চালান প্রাপক চালান প্রেরকের পণ্য বিক্রির আয়ের ওপর যে নির্দিষ্ট হারে প্রতিদান পান, তাকে সাধারণ কমিশন বলে।

ii•বিশেষ কমিশন (Special Commission)

অনেক সময়, চালান প্রাপক কোনো পণ্য নির্দিষ্ট মূল্যের তুলনায় বেশি মূল্যে বিক্রয় করে থাকেন। সেই অতিরিক্ত বিক্রয় মূল্যের ওপর একটি নির্দিষ্ট হারে কমিশন পেয়ে থাকে, ওই ধরনের কমিশনকে বিশেষ কমিশন বলা হয়।

iii•ঝুঁকি বহনের কমিশন (Del-credere Commission)

ধারে পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে দোকানদারদের কাছ থেকে অর্থ আদায়ের ঝুঁকি বহন করার জন্য চালান-প্রেরক চালান গ্রাহকে যে অতিরিক্ত কমিশন দিয়ে দিতে রাজি হয়, তাকে ঝুঁকিবহনের কমিশন বলা হয়।

4.চালান প্রাপক কর্তৃক অগ্রিম প্রদান (Advance by Consignee)

সাধারণত চালানি কারবারে পণ্য প্রেরণ করার পর চালান প্রেরক চালান প্রাপকের কাছ থেকে অগ্রিম কিছু অর্থ প্রদানের জন্য অনুরোধ করেন। এই অগ্রিম অর্থকেই অগ্রিম প্রদান (Advance by Consignee) বলা হয়।

5.চালানি কারবারে প্রাপ্ত হুন্ডি ভাঙ্গানো (Discounting of bill received on consignment)

অনেক সময় চালান প্রাপক চালান প্রেরককে তার প্রাপ্য টাকা হুন্ডির মাধ্যমে প্রদান করে। এই হুন্ডিকে চালানি কারবারে হুন্ডি বলে।

অনেক সময় চালান প্রেরক জরুরি প্রয়োজনে হুন্ডির মেয়াদ পূর্তির আগে ভাঙিয়ে নেয়। মেয়াদ পূর্তির আগে ভাঙানোর কারণে ব্যাংক বাট্টা (Discount) কেটে নেয়। হিসাব রক্ষক এইরকম বাট্টা কে কারবারের মূলধন সরবরাহ সংক্রান্ত ব্যয় হিসেবে ধরে নেয়।

6• পৌনঃপুনিক ও অ-পৌনঃপুনিক খরচ :

চালানি কারবারের খরচ গুলি কে দুই ভাগে ভাগ করা হয় -

i• পৌনঃপুনিক খরচ (Recurring Expenses) : পণ্য প্রেরক পণ্য প্রাপক কে পণ্য পাঠায়। এবং সেই পণ্য প্রাপকের মজুদাগার (Godown) পণ্য পৌঁছানোর পরে যে সকল খরচ হয় সেই খরচ গুলিকে পৌনঃপুনিক খরচ বলে।

ii• অ-পৌনঃপুনিক খরচ (Non -Recurring Expenses) :

পণ্য প্রেরক পণ্য প্রাপকে পণ্য পাঠায়, এবং সেই পণ্য পাঠানো থেকে শুরু করে বিক্রয় যোগ্য করে তোলা পর্যন্ত যে খরচ হয় সে সমস্ত খরচকে অ-পৌনঃপুনিক খরচ বলে।

7• চালানি কারবারের ক্ষতি :

চালান প্রেরক যে পরিমাণ পণ্য চালান প্রাপকের কাছে পাঠায় তা সব সময় সুস্থ ভাবে সমস্ত পণ্য পৌঁছায় না বা পৌঁছালো বিক্রি হয় না এই পণ্যের কিছু অংশ নষ্ট হয় একেই চালানি কারবারে ক্ষতি বলে।

এই ক্ষতিকে দুই ভাগে ভাগ করা যায় -

i. স্বাভাবিক ক্ষতি :

প্রাকৃতিক কারণে বা পণ্য সহজাত বৈশিষ্ট্যের জন্য যে ক্ষতি হয় তাকে স্বাভাবিক ক্ষতি বলে এই ধরনের ক্ষতি এরনো যায় না।

ii. অস্বাভাবিক ক্ষতি :

অস্বাভাবিক ক্ষতি হলো দুর্ঘটনাক্রমে বা অসাবধানতার কারণে ঘটে যাওয়া ক্ষতি। চুরির কারণে বা আগুন, বন্যা, ভূমিকম্প, যুদ্ধ, দুর্ঘটনা, পরিবহন ইত্যাদি কারণে ক্ষতি হলো অস্বাভাবিক ক্ষতি।

৪• চালানি কারবারের সুবিধা:

চালানি কারবারের সুবিধা গুলি হল -

i. চালানি কারবার একজন ব্যবসায়ীর বিক্রয়ের পরিধি বিস্তার করতে সাহায্য করে এ ক্ষেত্রে ওই ব্যবসায়ীকে অনন্ত কোন শাখা খোলার প্রয়োজন হয় না।

ii. চালান প্রেরক যদি চালান প্রাপকের পরিষেবা সন্তুষ্ট না হন বা চালান প্রাপক যদি চালান প্রেরকের প্রতিদানে সন্তুষ্ট না হন তাহলে উভয় পক্ষ সম্মতির প্রত্যাহার করতে পারে। অর্থাৎ চালানি কারবারে দুপক্ষের সুবিধা লাভ করে।

iii. এই কারবার ব্যবসায় পারস্পরিক নির্ভরশীলতা তৈরি করে থাকে।

৯• চালানি কারবারের অসুবিধা গুলি হল-

i. মালিকের সঙ্গে খরিদদার এর সম্পর্ক: মালিক দূরবর্তী এলাকায় পণ্য বিক্রির জন্য প্রতিনিধির কাছে পাঠিয়ে দেন এবং সেই পণ্য প্রতিনিধি তার স্থানীয় এলাকায় কমিশনের বিনিময়ে বিক্রি করেন ফলে মালিকের সঙ্গে খরিদারের প্রত্যক্ষ সম্পর্ক গড়ে ওঠে না।

ii. বিশ্বাসযোগ্যতা :

কিছু কিছু ক্ষেত্রে প্রতিনিধি বেশি দামে বর্ণ বিক্রি করে ও পণ্যের আসল বিকৃত মূল্য মালিকের কাছে গোপন করে এবং প্রতিনিধি ভাবে আমাকে মালিক সঠিক মাত্রায় কমিশন দিচ্ছেন না এর ফলে পারস্পরিক বিশ্বাসযোগ্যতা বজায় থাকে না।

Written by- Masud , Farha , Minakshi , Titly