

চালানি কারবারের হিসাব

Consignment Account



ভূমিকা

Introduction

বর্তমান যুগ তীব্র প্রতিযোগিতার যুগ। আজ সারা বিশ্ব একটি গ্রাম বা Global village। প্রত্যেক ব্যবসায়ী তার পণ্যের বিক্রয় প্রসার ঘটাতে সদা সচেষ্ট থাকে। কিন্তু তার একা পক্ষে পণ্যের সর্বোচ্চ প্রসার ঘটানো সম্ভব হয় না। তাই সে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে এমনকি বিদেশেও অন্য জনের সাহায্য নেয়। উৎপাদনকারী ও পাইকারী ব্যবসায়ী তাদের ব্যবসায়ের পরিধি বৃদ্ধি করার লক্ষ্যে দেশের ভিতরে ও বাহিরে বিক্রয় প্রতিনিধির মাধ্যমে ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনা করে থাকেন। এতে প্রতিষ্ঠানের উদ্দেশ্য যেমন অর্জিত হয়, তেমনি উক্ত প্রতিষ্ঠানের পণ্য সম্পর্কে দেশি বিদেশি ভোক্তারা জানতে পারে এবং পণ্য ক্রয়-বিক্রয় করে নিজেদের প্রয়োজন পূরণ করতে পারে। যে সকল স্থানে কার্যক্রম শুরু করে, সেখানে প্রতিনিধি নিয়োগের মাধ্যমে পণ্যের বাজার সৃষ্টি করে থাকে। প্রতিনিধি উক্ত কাজের জন্য নির্দিষ্ট হারে কমিশন পেয়ে থাকে। এভাবেই চালানী কারবারের লেনদেন হয়ে থাকে। অর্থাৎ দেশে বা বিদেশে সে তার প্রতিনিধি (Agent) নিয়োগ করে। এসব প্রতিনিধি কমিশনের বিনিময়ে মূল ব্যবসায়ীর পক্ষে নির্ধারিত মূল্যে পণ্য বিক্রয় করে থাকেন। এ ইউনিটে আমরা চালানি কারবারের সংজ্ঞা, সুবিধা, বিক্রয়ের সাথে এর পার্থক্য, চালানী কারবারের বিভিন্ন লেনদেন লিপিবদ্ধকরণ, ইত্যাদি বিষয় নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করবো।



ইউনিট সমাপ্তির সময়

ইউনিট সমাপ্তির সর্বোচ্চ সময় ২ সপ্তাহ

এই ইউনিটের পাঠসমূহ

পাঠ-৩.১ : চালানি কারবারের পরিচিতি।

পাঠ-৩.২ : চালানি কারবারের সুবিধা ও বিক্রয়ের সাথে এর পার্থক্য।

পাঠ-৩.৩ : চালানি কারবারে ব্যবহৃত বিশেষ দফাসমূহ এবং অবিক্রিত মজুদ পণ্যের মূল্য নির্ধারণ।

পাঠ-৩.৪ : চালানি কারবারের লেনদেনসমূহ হিসাবভুক্ত করার পদ্ধতি।

পাঠ-৩.৫ : গাণিতিক সমস্যাবলী ও সমাধানসমূহ।



মূখ্য শব্দ

চালান প্রেরক, চালান প্রাপক, কমিশন, মূখ্যব্যক্তি, প্রতিনিধি, ঝুঁকি, নমুনা চালান, বিক্রয় বিবরণী, ঝুঁকি বাহকের কমিশন, স্বাভাবিক ক্ষতি, অস্বাভাবিক ক্ষতি

পাঠ-৩.১

চালানি কারবারের পরিচিতি

Introduction to Consignment



উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি

- চালানি কারবারের সংজ্ঞা বলতে পারবেন।
- চালানি কারবারের বৈশিষ্ট্য বর্ণনা করতে পারবেন



চালানি কারবারের সংজ্ঞা

Definition of consignment

মালিকের দায়িত্বে প্রতিনিধির মাধ্যমে কমিশনের বিনিময়ে এক স্থান হতে অন্য স্থানে পণ্য প্রেরণ করে তা বিক্রয় করাকে চালানি কারবার বলে। অর্থাৎ উৎপাদনকারি কিংবা পাইকারি বিক্রেতা অথবা পণ্যের মালিক বা প্রেরক নিজ দায়িত্বে প্রতিনিধির (Agent) মাধ্যমে কমিশনের বিনিময়ে সময়মত নির্ধারিত মূল্যে পণ্য বিক্রয়ের জন্য একস্থান হতে অন্যস্থানে পণ্য প্রেরণ করলে তাকে চালানি কারবার বা Consignment Business বলে। যিনি পণ্য প্রেরণ করেন তাকে চালান প্রেরক (Consignor) এবং যিনি পণ্য গ্রহণ করেন ও বিক্রি করেন তাকে চালান প্রাপক (Consignee) বলা হয়। চালান প্রাপক প্রেরকের প্রতিনিধি হিসেবে পণ্য বিক্রয়ের জন্য নির্দিষ্ট হারে কমিশন পান। তিনি এক্ষেত্রে লাভ বা লোকসানের অংশ বহন করেন না।

উল্লেখ্য যে, চালানি পণ্যকে কখনও বিক্রয় বলা হয় না। কারণ উক্ত পণ্য বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে প্রেরিত হয় মাত্র। চালান প্রাপক মোট বিক্রয়লব্দ অর্থ থেকে তার পাওনা কমিশন, খরচ ও অগ্রিম প্রদত্ত অর্থ কেটে রেখে বাকী অর্থ চেক বা ব্যাংক এর মাধ্যমে চালান প্রেরকের নিকট পাঠিয়ে দেয়।

চালানি কারবারের বৈশিষ্ট্য

Features of consignment

চালানি কারবার একটি বিশেষ ধরনের ব্যবসায়, যার কিছু স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য বা বিশেষ দিক রয়েছে। নিম্নে এর কয়েকটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করা হলো:

১. **মূখ্য ব্যক্তি (Principal):** চালানি কারাবারে পণ্য প্রেরণকারী বিক্রেতা হিসেবে নহে, মূখ্যব্যক্তি বা Principal হিসেবে বিবেচিত হয়।
২. **প্রতিনিধি (Agent):** এরূপ কারবারে পণ্য প্রাপক ক্রেতা নহে, পণ্যের প্রেরকের প্রতিনিধি বা Agent হিসেবে পরিচিত।
৩. **পণ্যের মালিকানা (Ownership of Goods):** চালানি কারাবারে পণ্যের মালিকানা স্বত্ব পণ্য প্রেরকেরই থাকে।
৪. **কমিশন (Commission):** চালান প্রাপক প্রেরকের প্রতিনিধি হিসেবে পণ্য বিক্রয় করে থাকেন এবং নির্ধারিত হারে কমিশন পেয়ে থাকেন।
৫. **ঝুঁকি (Risk):** সাধারণত চালানি কারাবারে পণ্যের ক্ষয়ক্ষতি জনিত ঝুঁকি পণ্য প্রেরককেই বহন করতে হয়।
৬. **লোকসান (Loss):** চালানি কারাবারে পণ্য বিক্রয়ে লোকসান হলে প্রেরককেই (Consignor) তা বহন করতে হয়। প্রাপক (Consignee) কোনরূপ লোকসান বহন করে না।



সারসংক্ষেপ :

প্রেরকের নিজ দায়িত্বে কমিশনের বিনিময়ে প্রতিনিধি মারফত দেশের বিভিন্ন স্থানে বা বিদেশে বিক্রয়ের জন্য পণ্য প্রেরণকে চালানি কারবার বলে। যিনি পণ্য প্রেরণ করেন তাকে চালান প্রেরক বা Consignor বলে এবং যার নিকট পণ্য প্রেরণ করা হয় তাকে চালান প্রাপক বা Consignee বলা হয়। চালান প্রাপক প্রেরকের নির্দেশনা মতে পণ্য বিক্রয় করে থাকেন এবং নির্ধারিত হারে কমিশন পেয়ে থাকেন।

পাঠ-৩.২

চালানি কারবারের সুবিধা ও বিক্রয়ের সাথে পার্থক্য

Advantages of Consignment and Differences with Sale



উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি

- চালানি কারবারের সুবিধাগুলো বলতে পারবেন।
- চালানি কারবার ও বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবেন।



চালানি কারবারের সুবিধা

Advantages of consignment

আধুনিক যুগে প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসায়িক জগতে চালানি কারবারের বিশেষ কিছু সুবিধা রয়েছে। এ সুবিধাগুলো আমরা চালান প্রেরক (Consignor) ও চালান প্রাপক (Consignee) এর দৃষ্টিকোণ থেকে পৃথকভাবে আলোচনা করতে পারি। নিম্নে সুবিধাগুলো সংক্ষেপে বর্ণনা করা হলো:

ক) চালান প্রেরকের (Consignor) দৃষ্টিকোণ হতে সুবিধাসমূহ:

১. বিশাল বাজার সৃষ্টি : চালানি কারবারের মাধ্যমে চালান প্রেরক দেশ-বিদেশের বিভিন্ন স্থানে প্রতিনিধি নিয়োগের মাধ্যমে তার তৈরিকৃত পণ্যের ব্যাপক বাজার সৃষ্টি করতে পারে।
২. বিক্রয় প্রসার : চালানি কারবারের মাধ্যমে দেশের প্রত্যন্ত অঞ্চলে এমনকি বিদেশেও পণ্যের ব্যাপক বাজার সৃষ্টি করা সম্ভব হয়। এর ফলে পণ্যের বিক্রয়ও বৃদ্ধি পায়।
৩. দামি পণ্য বিক্রয়ের সুবিধা : সাধারণতঃ দামি পণ্যের বাজার সীমিত হয়। এক্ষেত্রে চালানি কারবার দামি পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধিতে সাহায্য করে।
৪. প্রতিযোগিতা হ্রাস : চালান মূল্যে পণ্য প্রেরণ করা হলে চালান প্রাপক পণ্যের প্রকৃত মূল্য ও মুনাফার পরিমাণ জানতে পারে না। ফলে একই ধরনের ব্যবসায় প্রতিযোগি আসার সম্ভাবনা কম থাকে।
৫. বাড়তি মুনাফা : চালান প্রেরক চালান প্রাপককে সামান্য কমিশনের বিনিময়ে বিক্রয়ের পরিমাণ অনেক বৃদ্ধি করতে পারে এবং এতে চালান প্রেরক বাড়তি মুনাফা অর্জনের সুবিধা পায়।
৬. মালিকানার সুবিধা : চালানি কারবারে প্রেরিত পণ্যের মালিকানা স্বত্ব পণ্য প্রেরকের নিকট থেকে যায়। ফলে পণ্য প্রেরক লাভজনক মূল্যে বিক্রয়ের জন্য যেকোনো সময় পণ্য প্রাপকের নিকট হতে পণ্য ফেরত নিতে পারে।

খ) চালান প্রাপকের (Consignee) দৃষ্টিকোণ হতে সুবিধাসমূহ:

১. বিনা পুঁজিতে ব্যবসায় : চালানি কারবারে পণ্য প্রাপক কোনরূপ পুঁজি বিনিয়োগ ছাড়াই নির্দিষ্ট কমিশনের বিনিময়ে পণ্য বিক্রয়ের সুবিধা ভোগ করে।
২. মূল্যের উঠানামা : চালানি কারবারে পণ্যের মূল্য হ্রাসজনিত কোন ক্ষতি চালান প্রাপককে বহন করতে হয় না। বরং মূল্য বৃদ্ধি পেলে প্রাপক চুক্তি মোতাবেক অতিরিক্ত কমিশন পেয়ে থাকে।
৩. কম ঝুঁকি : পণ্যের সকল ঝুঁকি পণ্য প্রেরকের থাকে, ফলে কোনরূপ ঝুঁকি ছাড়াই প্রাপক পণ্য বিক্রি করে কমিশন লাভের সুবিধা পায়।
৪. পণ্য ফেরত দেয়ার সুযোগ : প্রাপ্ত পণ্য সম্পূর্ণ বিক্রি না হলে অবিক্রিত পণ্য প্রেরককে ফেরত নিতে হয়। ফলে এরূপ অবিক্রিত পণ্যের জন্য প্রাপক দায় বহন করে না।
৫. খরচ আদায় করার সুযোগ: চালান প্রাপক পণ্যের জন্য যে পরিমাণ খরচ করে থাকেন, পরবর্তীতে তা বিক্রয়লব্ধ অর্থ থেকে আদায় বা উদ্ধার করতে পারেন।

চালানি কারবার ও বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য

Differences between consignment and sale

চালানি কারবার ও বিক্রয়ের মধ্যে বেশ কিছু পার্থক্য বিদ্যমান। নিম্নে কয়েকটি প্রধান পার্থক্য উল্লেখ করা হলো:

পার্থক্যের ভিত্তি	চালানি কারবার	বিক্রয়
১. সংজ্ঞা	প্রেরকের দায়িত্বে পূর্ব নির্ধারিত কমিশনের বিনিময়ে প্রতিনিধির মাধ্যমে বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে পণ্য প্রেরণকে চালানি কারবার বলা হয়।	যখন পণ্যের মালিকানা বা স্বত্ব নির্দিষ্ট মূল্যে ক্রেতার নিকট হস্তান্তর করা হয়, তখন তাকে বিক্রয় বলা হয়।
২. মালিকানা	চালানি কারবারের ক্ষেত্রে পণ্যের মালিকানা প্রেরকের নিকট থেকে যায়।	বিক্রয়ের ক্ষেত্রে পণ্যের মালিকানা ক্রেতার নিকট হস্তান্তরিত হয়।
৩. সম্পর্ক	চালানি কারবারের ক্ষেত্রে পণ্য প্রেরক ও প্রাপকের মধ্যে মূখ্য ব্যক্তি ও প্রতিনিধির সম্পর্ক বিদ্যমান।	পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতা বিক্রতার সম্পর্ক তৈরি হয়।
৪. ঝুঁকি	পণ্য সংক্রান্ত যাবতীয় ঝুঁকি প্রেরককে বহন করতে হয়।	সাধারণতঃ বিক্রয়ের ক্ষেত্রে পণ্য সংক্রান্ত যাবতীয় ঝুঁকি ক্রেতার উপর বর্তায়, যদি বিশেষ কোনো শর্ত প্রযোজ্য না থাকে।
৫. পণ্য ফেরত	চালানি কারবারের ক্ষেত্রে প্রাপক পণ্য ফেরত পাঠাতে পারে কিংবা প্রেরকও অবিক্রিত পণ্য ফেরত নিতে পারে।	বিক্রয়ের ক্ষেত্রে চুক্তি ছাড়া বিক্রিত পণ্য ফেরত দেয়া যায় না।
৬. লাভ-ক্ষতি	চালানি কারবারের ক্ষেত্রে লাভ-লোকসানের বিষয়টি পণ্য প্রেরকের উপর বর্তায়। প্রাপক শুধুমাত্র কমিশন পায়।	পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে লাভ-লোকসানের বিষয়টি বিক্রতাকেই বহন করতে হয়।
৭. খরচ	চালানি কারবার সংক্রান্ত যাবতীয় খরচ পণ্য প্রেরককেই বহন করতে হয়।	বিক্রয়ের ক্ষেত্রে যাবতীয় খরচ কে বহন করবে, তা নির্ভর করে বিক্রয় শর্তের উপর।
৮. ফরমায়েশ	চালানি কারবারের ক্ষেত্রে কোন ফরমায়েশ ছাড়াই পণ্য প্রাপকের নিকট পাঠানো হতে পারে।	বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতার ফরমায়েশ অনুযায়ীই পণ্য প্রেরণ করা হয়।



সারসংক্ষেপ :

চালান প্রেরক (Consignor) এবং চালান প্রাপক (Consignee) উভয়ের দৃষ্টিকোণ থেকে চালানি কারবারের বিশেষ কিছু সুবিধা রয়েছে। চালান প্রেরক ব্যবসায়ের প্রসার, পণ্যের বিস্তৃত বাজার সৃষ্টি, প্রতিযোগিতাহীন, প্রভৃতির মাধ্যমে বাড়তি মুনাফা যেমনি অর্জন করতে পারেন, তেমনি চালান প্রাপকও পুঁজি বিনিয়োগ ঝুঁকি বহন না করে এ ক্ষেত্রে বিক্রয়ের মতোই কমিশন অর্জনের মাধ্যমে নিজে আয় করতে পারেন। পণ্যের মালিকানা, ঝুঁকি বহন, প্রেরক প্রাপকের মধ্যে সম্পর্ক, লাভ-লোকসান ও খরচ বহন প্রভৃতি ক্ষেত্রে চালানি কারবার ও বিক্রয়ের মধ্যে যথেষ্ট পার্থক্য বিদ্যমান।

পাঠ-৩.৩

চালানি কারবারে ব্যবহৃত বিশেষ দফাসমূহ এবং অবিক্রিত মজুদ পণ্যের মূল্য নির্ধারণ
Special Terms used in Consignment and Valuation of Unsold Stock

উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি

- চালানি কারবার সংক্রান্ত বিশেষ দফাসমূহ সম্পর্কে বলতে পারবেন।
- অবিক্রিত মজুদ পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যাখ্যা করতে পারবেন।



চালানি কারবারে ব্যবহৃত কয়েকটি বিশেষ দফা

Some special terms used in consignment

প্রচলিত ক্রয়-বিক্রয় থেকে চালানি কারবারের প্রকৃতি একটু ভিন্ন হওয়ায় এক্ষেত্রে কিছু বিশেষ দফা বা Term ব্যবহৃত হয়ে থাকে। নিম্নে এদের কয়েকটি উল্লেখ করা হলো:

ক) নমুনা চালান (Pro-forma Invoice): চালানি কারবারে পণ্য প্রেরণের সময় চালান প্রেরক কর্তৃক প্রেরিত পণ্যের পূর্ণ বিবরণ, পরিমাণ, ওজন, গুণাগুণ, মূল্য ও পণ্য প্রেরণ সংক্রান্ত যাবতীয় খরচ সম্বলিত যে বিবরণী চালান প্রাপকের নিকট প্রেরণ করে, তাকে নমুনা চালান বলা হয়। নমুনা চালানের একটি ছক নিম্নরূপ:

নমুনা চালান (Pro-forma Invoice)

বিবরণ	টাকা	টাকা
২,৫০০ টাকা বস্তা দরে ১০০ বস্তা জোড়া শঙ্খ মার্কা চাউল		২,৫০,০০০
যোগ: খরচ		
ট্রাক ভাড়া	১০,০০০	
মজুরি	৩,০০০	
বিমা	২,০০০	১৫,০০০
মোট		২,৬৫,০০০

ভুলক্রটি সংশোধনযোগ্য (E & OE)

তারিখ: ২৫.১২.২০২০

ব্যবস্থাপক

স্বাক্ষর

চৌধুরী ব্রাদার্স, সিলেট

খ) বিক্রয় বিবরণী (Account Sales): পণ্য বিক্রয় হলে বা চুক্তি অনুযায়ী নির্দিষ্ট সময়ান্তে চালান প্রাপক কর্তৃক প্রেরকের নিকট পাঠানো প্রতিবেদনকেই বলা হয় বিক্রয় বিবরণী। এ বিবরণীতে বিক্রয়ের পরিমাণ, বিক্রয়মূল্য, নিজের কমিশন, অগ্রিম প্রদত্ত অর্থ, প্রভৃতির উল্লেখ থাকে। বিক্রয় বিবরণীর নমুনা বা ছক নিম্নরূপ:

বিক্রয় বিবরণী (Account Sales)

বিবরণ	টাকা	টাকা
বিক্রয়: ১) ৫০০ কেজি পিয়াজ প্রতি কেজি ৩০ টাকা হারে	১৫,০০০	
২) ২০ বস্তা জোড়া শঙ্খ মার্কা চাউল প্রতি বস্তা ২,৬০০ টাকা হারে	৫২,০০০	৬৭,০০০
বাদ: কমিশন ৫%	৩,৩৫০	
গুদাম ভাড়া	২,০০০	
বিক্রয় কর্মীর বেতন	৫,০০০	১০,৩৫০
বাদ অগ্রিম প্রদত্ত অর্থ		৫৬,৬৫০
অনলাইন ব্যংক হিসাবের মাধ্যমে প্রেরণ		১০,০০০
		৪৬,৬৫০

ভুলক্রটি সংশোধন সাপেক্ষে (E&OE)

তারিখ: ২৮.১২.২০২০

স্বাক্ষর

ব্যবস্থাপক

জনতা ট্রেডার্স, কুমিল্লা

- গ) **ঝুঁকি বাহকের কমিশন (Del-Credere Commission):** ধারে বিক্রয়ের ফলে অনাদায়ী পাওনা সৃষ্টি হলে এ অনাদায়ী পাওনার দায়িত্ব বহনের জন্যে যদি চালান প্রাপককে সাধারণ কমিশনের অতিরিক্ত কোন কমিশন প্রদান করা হয়, তখন তাকে ঝুঁকি বাহকের কমিশন বলা হয়।
- ঘ) **পৌনঃপুনিক খরচ (Recurring Expenses):** চালানি কারাবারের অবিক্রিত পণ্যের জন্যে যে সকল খরচ বারবার প্রদান করতে হয়, সেসব খরচকে পৌনঃপুনিক খরচ বলে। যেমন: বিজ্ঞাপন খরচ, গুদাম ভাড়া, বিমা খরচ, বিক্রয় কর্মীর বেতন, প্রভৃতি।
- ঙ) **অ-পৌনঃপুনিক খরচ (Non-Recurring Expenses):** যে সব খরচ একবার সংঘটিত হলে পরবর্তীতে আর হওয়ার সম্ভাবনা থাকে না সেগুলোকে অ-পৌনঃপুনিক খরচ বলে। যেমন: প্যাকিং খরচ, মাল বহন খরচ, রপ্তানী শুল্ক, ডক চার্জ, ক্লিয়ারিং চার্জ, প্রভৃতি।
- চ) **স্বাভাবিক ক্ষতি (Normal Loss):** সকল প্রকার সাবধানতা অবলম্বন করা সত্ত্বেও যে ক্ষতি এড়ানো যায় না বা পণ্যের প্রকৃতিগত কারণে স্বাভাবিকভাবে যে ক্ষতি হয়, তাকে স্বাভাবিক ক্ষতি বলে। যেমন: বাষ্পীভবন, চূর্ণীভবন, ছিদ্রপথে পতন, প্রভৃতি।
- ছ) **অস্বাভাবিক ক্ষতি (Abnormal Loss):** অপ্রত্যাশিত বা আকস্মিক কারণে পণ্যের যে ক্ষতি হয়, তাকে অস্বাভাবিক ক্ষতি বলে। দুর্ঘটনা, জাহাজডুবি, অগ্নিকাণ্ড, চুরি, ছিনতাই প্রভৃতি কারণে পণ্যের এরূপ ক্ষতি হতে পারে।

চালানি কারাবারে অবিক্রিত মজুদ পণ্যের মূল্য নির্ণয়:

Valuation of Unsold Stock on Consignment

হিসাবকাল শেষে চালান প্রাপকের নিকট যে পরিমাণ পণ্য অবিক্রিত থাকে, সেগুলোই চালানি কারাবারের সমাপনী মজুদ পণ্য। ক্রয়মূল্য বা বাজারমূল্যের মধ্যে যেটি কম তার ভিত্তিতেই এরূপ পণ্যের মূল্য নির্ণয় করতে হয়। এখানে ক্রয়মূল্য বলতে আনুপাতিক অপৌনঃপুনিক খরচ যোগ করার পরবর্তী মূল্যকে বুঝায়। নিম্নে এ বিষয়ে একটি ছক দেয়া হলো:

Valuation of Unsold Stock

Cost of Unsold Stock	Tk.
Add (i) Proportionate expenses paid by Consignor	XXX
(ii) Proportionate non-recurring expenses paid by Consignee	XXX
	XXX
Value of unsold stock	XXX

Alternative Method:

Cost of Consigned Goods (Purchase Price)	Tk.
Add (i) Total expenses paid by Consignor	XXX
(ii) Total non-recurring expenses paid by Consignee	XXX
	XXX
Total cost of Consigned Goods	XXX

$$\therefore \text{Value of Unsold Stock} = \text{Quantity of Unsold Stock} \times \frac{\text{Total Cost of Consigned Goods}}{\text{Total Quantity of Consigned Goods}}$$



সারসংক্ষেপ :

সাধারণত বিক্রয় থেকে চালানি কারাবারের প্রকৃতি একটু ভিন্ন হওয়ায় এক্ষেত্রে কিছু বিশেষ দফা বা Term, যেমন: বিক্রয় বিবরণী, নমুনা চালান, ঝুঁকি বাহকের কমিশন, স্বাভাবিক ক্ষতি, অস্বাভাবিক ক্ষতি, পৌনঃপুনিক ও অপৌনঃপুনিক খরচ, প্রভৃতি সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা থাকা একান্ত প্রয়োজন। অনুরূপভাবে, চালানি কারাবারের অবিক্রিত মজুদ পণ্যের মূল্য নির্ণয় করা আবশ্যিক।

পাঠ-৩.৪

চালানি কারবারের লেনদেনসমূহ হিসাবভুক্ত করার পদ্ধতি

Accounting Procedures for Recording Consignment Transactions



উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি

- চালান প্রেরক ও চালান প্রাপকের বইতে চালানি কারবার সংক্রান্ত লেনদেনগুলো হিসাবভুক্ত করার নিয়ম বর্ণনা করতে পারবেন।



চালানি কারবারের লেনদেনসমূহ হিসাবভুক্ত করার পদ্ধতি

Accounting procedures for recording consignment transactions

চালানি কারবারে দুটি পক্ষ জড়িত থাকে। এক পক্ষ হলো চালান প্রেরক বা Consignor এবং অপর পক্ষ চালান প্রাপক বা Consignee। চালান প্রেরক ও চালান প্রাপক উভয়েই তাদের বইতে পৃথকভাবে চালানি কারবার সংক্রান্ত লেনদেন লিপিবদ্ধ করে। চালানি কারবার সংক্রান্ত লেনদেন লিপিবদ্ধ করার তিনটি বিকল্প পদ্ধতি আছে। এগুলো হলো :

- ক্রয়মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি (Cost Price Method)
- চালানমূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি (Invoice Price Method)
- বিবরণী ঘরা পদ্ধতি (Memorandum Column Method)

(ক) ক্রয়মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি (Cost Price Method):

চালান প্রেরক (Consignor) এর বইতে নিম্নোক্ত জাবেদা দাখিলা প্রয়োজন হয়:

১) চালানি পণ্য পাঠানোর জন্য	Consignment	XXX	
	Goods sent on consignment		XXX
২) চালানি পণ্য ফেরতের জন্য	Goods sent on Consignment	XXX	
	Consignment		XXX
৩) পণ্য প্রেরণের খরচের জন্য	Consignment	XXX	
	Cash/Bank		XXX
৪) চালান প্রাপক এর নিকট থেকে অগ্রিম পাওয়া গেলে	Cash/Bank/Notes Receivable	XXX	
	Consignee	XXX
৫) অগ্রিম প্রাপ্ত বিল ভাসানো হলে	Cash/Bank	XXX
	Discount Expense	XXX
	Notes Receivable		XXX
৬) বিলের বাট্টা আয় বিবরণীতে স্থানান্তরের জন্য	Income Statement	XXX	
	Discount Expense		XXX
৭) চালান প্রাপক কর্তৃক পণ্য বিক্রয়ের জন্য:	Consignee	XXX	
	Consignment		XXX
৮) চালান প্রাপকের প্রাপ্য কমিশনের এবং প্রদত্ত খরচের জন্য	Consignment	XXX	
	Consignee		XXX

৯) অস্বাভাবিক ক্ষতির জন্য		
(a) বীমা কোম্পানী কিছু দাবি পূরণ করলে		
Income Summary	XXX	
Insurance Co.	XXX	
Consignment		XXX
(b) বীমা কোম্পানী দাবি পূরণ না করলে		
Income Summary	XXX	
Consignment		XXX
(c) বীমা কোম্পানী সম্পূর্ণ দাবি পূরণ করলে		
Insurance Company	XXX	
Consignment		XXX
১০) অবিক্রিত মজুদের জন্য		
Stock on Consignment	XXX	
Consignment		XXX
১১) চালান প্রাপকের নিকট হতে পাওনা টাকার চূড়ান্ত নিস্পত্তি হলে		
Bank/Cash	XXX	
Consignee		XXX
১২) চালানি কারবারের লাভের জন্য		
Consignment	XXX	
Income Summary		XXX
১৩) লোকসানের জন্য		
Income Summary	XXX	
Consignment		XXX
১৪) বছরের শেষে Goods sent on Consignment A/c এর ব্যালেন্স বন্ধের জন্য		
Goods sent on Consignment	XXX	
Income Summary/Purchase		XXX
১৫) ধারে বিক্রয়ের জন্য		
Consignment Accounts Receivable/Notes Receivable	XXX	
Consignment		XXX
১৬) প্রাপ্য হিসাব হতে প্রাপ্তির জন্য		
Bank/Cash (Collected by consignor)	XXX	
Consignee (Collected by Consignee)	XXX	
Consignment Accounts Receivable.....		XXX
১৭) অনাদায়ী পাওনার জন্য		
Bad debts/Uncollectible debts	XXX	
Consignment Accounts Receivable/Bills Receivable		XXX
১৮) অনাদায়ী পাওনা হিসাব বন্ধের জন্য		
Consignment	XXX	
Bad Debts/Uncollectible debts		XXX
১৯) Delcredere Commission থাকলে ধারে বিক্রির জন্য -		
Consignee	XXX	
Consignment		XXX
২০) কমিশনের জন্য		
Consignment	XXX	
Consignee		XXX
২১) Delcredere Commission থাকলে Bad Debts এর জন্য -		
No Entry		

ক্রয় মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতিতে চালান প্রাপকের (Consignee) এর বইতে নিম্নোক্ত জাবেদা দাখিলার প্রয়োজন হয়:

১) চালান প্রাপককে অগ্রিম প্রদানের জন্য		
Consignor	XXX	
Cash/Bank		XXX
Notes Payable		XXX
২) খরচ প্রদানের জন্য		
Consignor	XXX	
Cash/Bank		XXX
৩) পণ্য নগদে বিক্রির জন্য		
Cash/Bank	XXX	
Consignor		XXX
৪) প্রাপ্য কমিশনের জন্য		
Consignor	XXX	
Commission Revenue		XXX
৫) চূড়ান্ত নিষ্পত্তির জন্য		
Consignor	XXX	
Cash/Bank		XXX
৬) প্রাপ্য হিসাব থেকে আদায়		
Cash/Bank	XXX	
Consignor		XXX
ধারে বিক্রয় এবং ঝুঁকি বাহক কমিশন থাকলে		
৭) ধারে বিক্রয়ের জন্য		
Consignment Accounts Receivable	XXX	
Consignor		XXX
৮) প্রাপ্য হিসাব হতে আদায়ের জন্য		
Cash/Bank	XXX	
Consignment Accounts Receivable		XXX
৯) অনাদায়ী পাওনার জন্য		
Bad Debts	XXX	
Consignment Accounts Receivable		XXX
১০) অনাদায়ী পাওনা হিসাব বন্ধের জন্য		
(a) অনাদায়ী পাওনা কমিশনের সাথে সমন্বয়ের জন্য		
Commission Revenue	XXX	
Bad Debts		XXX
(b) সমন্বয়ের পর কমিশন হিসাব বন্ধের জন্য		
Commission Revenue	XXX	
Income Summary		XXX

(খ) চালান মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি (Invoice Price Method): অনেক সময় চালান প্রেরক চালান প্রাপককে পণ্যের বিক্রয় মূল্যের উপর মুনাফার হার গোপন রেখে চালান মূল্যে অর্থাৎ চালান মূল্যের সাথে মুনাফা যোগ করে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে থাকে। এক্ষেত্রে চালান মূল্য ক্রয় মূল্যের পার্থক্য মুনাফা বা ভার (Load) নামে পরিচিত। নির্দিষ্ট সময় শেষে সঠিক লাভ লোকসান নির্ণয়ের জন্যে যেসব দফার সাথে মুনাফায়ুক্ত আছে, সে সকল দফা সমন্বয় করতে হয়। এ পদ্ধতিতে নিম্নোক্ত দু'টি অতিরিক্ত সমন্বয় এন্ট্রি ছাড়া বাকি সব এন্ট্রিই Cost price Method এর মতই হবে। অতিরিক্ত দু'টি এন্ট্রি হলো :

১) প্রেরিত পণ্যের মূল্যকে সঠিক ক্রয়মূল্যে নামিয়ে আনার জন্য		
Goods sent on Consignment	XXX	
Consignment		XXX
২) অবিক্রিত মজুদ মূল্যকে সঠিক ক্রয়মূল্যে নামিয়ে আনার জন্য		
Consignment	XXX	
Consignment Stock Reserve		XXX

(খ) বিবরণী ঘরা পদ্ধতি (Memorandum Column Method): চালান মূল্যে পণ্য প্রেরিত হলে কেবল মাত্র তখনই বিবরণী ঘরা পদ্ধতি অণুসরণ করা যায়। চালান মূল্য ও ক্রয় মূল্য পদ্ধতির সংমিশ্রনে এ পদ্ধতি গঠিত। বিবরণী ঘরা পদ্ধতিতে Consignment, Goods sent on Consignment ও Ending Inventory এর প্রত্যেকটির পার্শ্বে Memorandum Column নামে অতিরিক্ত একটি টাকার ঘর রাখা হয়। Memorandum Column এ চালানি মূল্য এবং অন্য Column এ ক্রয় মূল্য লেখা হয়। চালান মূল্যের ঘরটিকে হিসাবের অংশ হিসেবে ধরা হয় না, কেবল মাত্র তথ্য সরবরাহের জন্য খোলা হয়। Consignment এর ক্রয়মূল্য প্রদর্শিত টাকার ঘরের উদ্বৃত্ত কে প্রকৃত লাভ বা লোকসান ধরা হয়। বিবরণী ঘরের উদ্বৃত্ত কে লাভ বা লোকসান হিসেবে বিবেচনা করা হয় না। এ পদ্ধতির সুবিধা হলো এই যে, এতে সমন্বয় এন্ট্রি (Adjustment entry) এবং চালানি মজুদ সঞ্চিতি হিসাব (Inventory Reserve) করার প্রয়োজন হয় না।

এই পদ্ধতিতে চালান প্রাপকের বইতে নিম্নোক্ত জাবেদা দাখিলার প্রয়োজন হয় (Journal entries in the Books of Consignee) :

১) চালান প্রেরককে নগদ অর্থ, চেক বা ব্যাংক ড্রফট বা বিলের মাধ্যমে অগ্রিম দিলে		
Consignor	XXX	
Cash/Bank/Notes Payable		XXX
২) চালানি পণ্যের জন্য কোন খরচ করলে		
Consignor	XXX	
Cash/Bank		XXX
৩) খরচ আয় বিবরণী বা কমিশনের সাথে সমন্বয়ের জন্য		
Commission/Income Summary	XXX	
Expense		XXX
৪) চালানি পণ্য বিক্রয়ের জন্য		
Cash/Bank	XXX	
Accounts Receivable	XXX	
Consignor		XXX
৫) কমিশনের জন্য		
Consignor	XXX	
Commission		XXX
৬) অবিক্রিত মজুদ পণ্যের জন্য		
Purchase	XXX	
Consignor		XXX
৭) কমিশন আয় বিবরণীতে স্থানান্তরের জন্য		
Commission Revenue	XXX	
Income Summary		XXX
৮) চূড়ান্ত নিষ্পত্তির জন্য		
Consignor	XXX	
Cash/Bank		XXX



সারসংক্ষেপ :

চালানি কারবারে চালান প্রেরক ও চালান প্রাপকের লেনদেনগুলো লিপিবদ্ধ করতে হয়। এ সংক্রান্ত লেনদেনগুলো লিপিবদ্ধ করার তিনটি পদ্ধতি আছে। পদ্ধতিগুলো হলো ক্রয় মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি, চালান মূল্য ভিত্তিক পদ্ধতি এবং বিবরণী ঘরা পদ্ধতি। চালান প্রেরক কখনও ক্রয়মূল্যে চালান প্রাপকের নিকট পণ্য পাঠায় আবার কখনো ক্রয় মূল্যের সাথে মুনাফা যোগ করে চালান মূল্যে পণ্য পাঠায়। এ দু'টি পদ্ধতি বেশী প্রচলিত। তবে কখনো কখনো দু' পদ্ধতির সংমিশ্রনে বিবরণী ঘরা পদ্ধতিতেও লেনদেন হিসাবভুক্ত করা হয়।

পাঠ-৩.৫

গাণিতিক সমস্যাবলি ও সমাধানসমূহ
Mathematical Problems & its Solutions

উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি

- চালানি কারবার সংক্রান্ত গাণিতিক সমস্যাবলির সমাধান করতে পারবেন।



গাণিতিক সমস্যাবলি ও সমাধানসমূহ

Mathematical problems & solutions

Example-1: Mr. Zaman, a merchant of Sylhet, sent 500 packets of tea to a merchant in Khulna, named Mr. Ashim. The purchase price of the tea was Tk. 200 per packet. Mr. Zaman spent Tk. 500 as transport cost. Ashim sold 300 packets of tea Tk. 275 per packet. Ashim spent Tk. 300 for godown rent. He sent a cheque to Mr. Zaman after deducting his godown rent and 10% commission.

Required: Show the journal entries, consignment account and consignee account in the books consignor.

Solution:

**In the Books of Mr. Zaman
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref	Dr. (Tk.)	Cr. (Tk.)
	Consignment Goods sent on consignment (Goods sent for consignment)		1,00,000	1,00,000
	Consignment Cash (For transport expenses)		500	500
	Ashim (300X275) Consignment (For sold of consignment goods)		82,500	82,500
	Consignment Ashim (For consignee's commission)		8,250	8,250
	Consignment Ashim (For expenses paid by consignee)		300	300
	Stock on consignment (Working-1) Consignment (For the cost of unsold stock)		40,200	40,200
	Bank Ashim (For final payment through cheque)		73,950	73,950
	Consignment Income summary (For consignment profit)		13,650	13,650
	Goods sent on consignment Income summary (Balance of goods sent on consignment account transferred)		1,00,000	1,00,000

Working:

Valuation of unsold stock: Cost (500-300) × 200	= 40,000
Add: Proportionate non-recurring expenses ($\frac{500}{500} \times 200$)	= 200
	<u>Tk. 40,200</u>

**Books of Mr. Zaman
Consignment**

Accounts Title	Tk.	Accounts Title	Tk.
Goods sent on consignment	1,00,000	Ashim (Sales)	82,500
Cash (Transport expenses)	500	Stock on consignment (Working-1)	40,200
Ashim (Godown rent)	300		
Ashim (Commission)	8,250		
Income summary (Profit)	13,650		
	<u>1,22,700</u>		<u>1,22,700</u>

Mr. Ashim (Consignee)

Accounts Title	Tk.	Accounts Title	Tk.
Consignment (Sales)	82,500	Consignment (Godown Rent)	300
		Consignment (Commission)	8,250
		Bank (Final payment)	73,950
	<u>82,500</u>		<u>82,500</u>

Example-2: Noyon of Chattogram sent 100 machines to Rahman of Sylhet on consignment. Each machine cost Tk. 4,000. Noyon spent Tk. 8,000 as freight and Tk. 1,000 as insurance. Rahman paid Tk. 3,000 as custom duty and Tk. 500 as dock duties. He also spent Tk. 500 as godown rent and Tk. 1,000 as selling expenses. 90 machines were sold for Tk. 7,20,000 and 10 machines remained unsold. Rahman is to receive 5% commission on sales. Rahman sent the amount due to Noyon by bank draft.

Required: Show journal entries in the books of both Noyon and Rahman. Show also the consignment account in the books of Rahman.

Solution:**In the Books of Noyon
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref	Debit (Tk.)	Credit (Tk.)
	Consignment Goods sent on consignment (Goods sent for consignment)		4,00,000	4,00,000
	Consignment Cash (For freight and insurance expenses), (8,000+1,000)		9,000	9,000
	Rahman Consignment (For sale of consigned goods)		7,20,000	7,20,000
	Consignment Rahman (For consignee's commission)		36,000	36,000
	Consignment Rahman (For consignee's expenses), (3,000+500+500+1,000)		5,000	5,000

Stock on consignment Consignment (For unsold stock of consignment) (Working-1)	41,250	41,250
Bank Rahman (For amount due from Rahman received by Bank draft), (7,20,000-36,000-5,000)	6,79,000	6,79,000
Consignment Income summary (For consignment profit)	3,11,250	3,11,250
Goods sent on consignment Income summary (Balance of goods sent on consignment account transferred)	4,00,000	4,00,000

Working: Valuation of unsold stock:

$$\text{Cost (10} \times 4,000) = 40,000$$

$$\text{Add: Proportionate non-recurring expenses} \left(\frac{8,000+1,000+3,000+500}{100} \right) \times 10 = 1,250$$

Tk. 41,250

**In the Books of Rahman
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref.	Debit (Tk.)	Credit (Tk.)
	Noyon Cash (For expenses paid on account of the consignment)		5,000	5,000
	Bank Noyon (For sales made during the period)		7,20,000	7,20,000
	Noyon Commission (For commission receivable)		36,000	36,000
	Noyon Bank (For the balance due sent by a bank draft)		6,79,000	6,79,000

**In the Books of Noyon
Consignment**

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Goods sent on consignment	4,00,000	Rahman (Sales)	7,20,000
Cash (Expenses)	9,000	Stock on consignment	41,250
Rahman (Expenses)	5,000		
Rahman (Commission)	36,000		
Income summary (Profit)	3,11,250		
	<u>7,61,250</u>		<u>7,61,250</u>

Example-3: Hasan of Cumilla consigned 100 boxes of goods costing Tk. 30 per box to his agent Rahim of Barisal to be sold by the latter for a commission of 5% on sales. He paid Tk. 750 as freight and insurance in sending the goods. The agent sold 80 boxes of Tk. 3,500. He paid Tk. 150 on various accounts before the goods arrive his godown and Tk. 200 as selling expenses. The agent sent a bank draft for the amount due from him and informed that owing to the arrival of a substitute product in the market. The current market price of the goods had come down to Tk. 35 per box.

Required: Show the journal entries, Consignment A/c and Consignee's A/c in the books consignor

Solution:

**In the Books of Hasan
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref.	Debit (Tk.)	Credit (Tk.)
	Consignment Goods sent on consignment (Goods sent for consignment)		3,000	3,000
	Consignment Bank (For consignment expenses)		750	750
	Rahim Consignment (For sales proceeds of consignee)		3,500	3,500
	Consignment Rahim (For consignee's commission)		175	175
	Consignment Rahim (For expenses paid by consignee), (150+200)		350	350
	Stock on consignment (Working-1) Consignment (For unsold stock on consignment)		665	665
	Bank Rahim (For final remittance)		2,975	2,975
	Income summary Consignment (For loss transferred to income statement)		110	110
	Goods sent on consignment Income summary (For close goods sent on consignment account)		3,000	3,000

**Books of Hasan
Consignment**

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Goods sent on consignment	3,000	Rahim (Sales)	3,500
Bank (Expenses)	750	Stock on consignment (Working-1)	665
Rahim, Expenses 350		Income summary (loss)	110
Commission 175			
	525		
	<u>4,275</u>		<u>4,275</u>

Rahim (Consignee)

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Consignment - (Sales)	3,500	Consignment - Expense	350
		Consignment - Commission	175
		Bank – balance received	2,975
	<u>3,500</u>		<u>3,500</u>

Working:		Tk.
Valuation of unsold stock:		
Cost price of goods sent		3,000
Add: Expenses (750+150)		<u>900</u>
	Total	Tk. <u>3,900</u>
Value of 20 boxes at cost: $(\frac{3,900}{100} \times 20)$	=	Tk. 780
Market price of 20 boxes = (20×35)	=	Tk. 700
Less: Commission @ 5%		<u>35</u>
		Tk. <u>665</u>

Note: Here, market price is lower than cost. So, the valuation of unsold stock will be at market price

Example-4: On January 1, 2021 Mirzapur Tea of Chattogram consigned 50 cases of tea to ABC & Co. of Gazipur. The cost of the consignment amounted to Tk. 3,750 but the goods were charged at pro-forma invoice price so as to show a profit of 25% on sale. On the same date, consignor paid Tk. 300 for freight. On 4 January, consignee paid Tk. 500 for clearing charges, Tk. 100 for dock charges and remitted a bank draft for Tk. 4,000 as an advance. On 1 April, ABC & Co. sold 40 cases of tea for Tk. 5,250 and is entitled to a commission of 5% on sales.

Required: Show the journal entries in the books of consignor and consignee.

Solution:

**In the Books of Mirzapur Tea Company
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref.	Debit (Tk.)	Credit (Tk.)
2021 Jan. 1	Consignment Goods sent on consignment {3,750 × (100÷75)} (Goods sent for consignment at invoice price)		5,000	5,000
1	Consignment Cash (Freight paid by consignor.)		300	300
4	Consignment (500 + 100) ABC & Co (Expenses paid by consignee)		600	600
4	Bank ABC & Co (Bank draft received from consignee.)		4,000	4,000
April-1	ABC & Co Consignment (Gross sale proceeds)		5,250	5,250
1	Consignment ABC & Co (For commission payable)		263	263
?	Goods sent on consignment Consignment (Adjustment of profit load) (5,000 × 25%) =1,250		1,250	1,250
?	Stock on consignment Consignment (For value of unsold stock) $[(\frac{5,000}{50} \times 10 = 1,000) + (\frac{900}{50} \times 10)] = 1,180$		1,180	1,180

?	Consignment Stock Reserve (Adjustment of profit load in closing stock) [$\{(5,000 \div 5) = 1,000\} \times 25\%$]	250	250
?	Cash ABC & Co (Final remittance received from consignee)	387	387
?	Consignment Income summary (Transfer of profit on consignment)	1,267	1,267
?	Goods sent on consignment Income summary (To close cost of consigned goods)	3,750	3,750

**In the Books of ABC & Co
Journal Entries**

Date	Account Titles and Explanation	Ref	Debit(Tk.)	Credit(Tk.)
2021 Jan. 4	Mirzapur Tea Company Bank (Advance made to consignor)		4,000	4,000
„ 4	Mirzapur Tea Company Cash (Expenses incurred on inward consignment)		600	600
April, 1	Bank Mirzapur Tea Company (Sale proceeds received)		5,250	5,250
„	Mirzapur Tea Company Commission (Commission earned on sales.)		263	263
?	Mirzapur Tea Company Cash (Final amount remitted.)		387	387

Workings-1 : Calculation of invoice price:

Cost	3,750
Add: 25% on sales i.e 33.333% on cost	1,250
Invoice price	Tk. <u>5,000</u>

Workings-2 : Final Settlement:

Sale	5,250
Less: Bank draft	4,000
Expenses	600
Commission	<u>263</u>
	4,863
	Tk. <u>387</u>

Example-5: Rasel of Dhaka consigns goods to his agent, Mizan in Khulna amounting to Tk. 25,000. Rasel pays all outward charges on goods amounting to Tk. 1,500 and draws on Mizan for Tk. 20,000, at 90 days. In due course, an 'Account Sales' is received from Mizan showing that the consignment yielded Tk. 50,000 (gross), from which agent's expenses amounting to Tk. 1,000 and commission @ 10% and del-credere commission @ 5% were deducted and a bank draft for the balance due was received along with account sales.

Required: Show the accounts in the books of consignor and consignee.

Solution:

**Books of Rasel
Consignment**

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Goods sent on consignment	25,000	Mizan (Sales)	50,000
Cash –(Outward Charges)	1,500		
Mizan –(Expenses)	1,000		
Mizan – (Commission)	5,000		
Del-credere commission	2,500		
Income summary (profit)	15,000		
	<u>50,000</u>		<u>50,000</u>

Mizan (Consignee)

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Consignment-Sales	50,000	Bill Receivable	20,000
		Consignment (Expense)	1,000
		Consignment – Both Commission	7,500
		Bank – (Final Settlement)	21,500
	<u>50,000</u>		<u>50,000</u>

Goods Sent on Consignment

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Income summary	25,000	Consignment	25,000
	<u>25,000</u>		<u>25,000</u>

**Books of Mizan
Consignor (Rasel)**

Account Titles	Tk.	Accounts Title	Tk.
Bills payable	20,000	Bank-(Sales)	50,000
Cash –Expenses	1,000		
Commission	7,500		
Bank – (Final Settlement)	21,500		
	<u>50,000</u>		<u>50,000</u>

Example-6: On January 1, 2021 PQR Ltd. Dhaka sent 100 bicycles to XYZ Ltd. of Jashore on Consignment basis. The cost of each bicycle was Tk. 3,500 but the invoice price was Tk. 4,000 each. PQR Ltd. paid Tk. 2,500 as freight and insurance.

On January 10, 2021, XYZ Ltd. received the consignment and accepted a bill for Tk. 60,000 for 3 months. On June 30, 2021, XYZ Ltd. sent an account sales showing that 50 bicycles were sold for Tk. 4,000 each and 30 bicycles were sold @ Tk. 4,500. Their expenses were godown rent Tk. 3,000 and insurance Tk. 1,900. XYZ is entitled to a commission of 6% on sales.

Required: Show accounts in the books of PQR Ltd. under Memorandum Column Method.

Solution:

**In the Books of PQR Ltd.
Consignment**

Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price	Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price
Goods Sent		4,00,000	3,50,000	XYZ – Sales		3,35,000	3,35,000
Bank – Expenses		2,500	2,500	Inventory unsold		80,500	70,500
XYZ – Expenses		4,900	4,900	Income Summary (Loss)		12,000	
XYZ- Commission		20,100	20,100	(Apparent)			
Income Summary (Profit)			28,000				
		<u>4,27,500</u>	<u>4,05,500</u>			<u>4,27,500</u>	<u>4,05,500</u>

Goods sent

Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price	Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price
Income Summary		4,00,000	3,50,000	Consignment		4,00,000	3,35,000
		<u>4,00,000</u>	<u>3,50,000</u>			<u>4,00,000</u>	<u>3,50,000</u>

Ending Inventory

Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price	Account Titles	Ref.	Invoice Price	Cost Price
Consignment		80,500	70,500	Balance c/d		80,500	70,500
		<u>80,500</u>	<u>70,500</u>			<u>80,500</u>	<u>70,500</u>
Balance B/d		80,500	70,500				

Workings: Calculation of ending inventory:

Value of goods 20 bicycle	Invoice Price	Cost Price
	80,000	70,000
Add: Proportionate Non-recurring expenses [(2500/100) x 20]	500	500
Value of closing stock	<u>80,500</u>	<u>70,500</u>



সারসংক্ষেপ :

চালান প্রেরক ও চালান প্রাপকের বইতে জাবেদা দাখিলার মাধ্যমে চালানি কারবার সম্পর্কিত লেনদেনগুলো প্রাথমিকভাবে লিপিবদ্ধ করা হয়। আবার চালানি হিসাব Consignment Account থেকে চালানি কারবারের লাভ-লোকসান জানা যায়। অনুরূপভাবে, অপর পক্ষের হিসাব থেকে চালান প্রেরক ও চালান প্রাপকের মধ্যে দেনা-পাওনার পরিমাণ জানা যায়।

- ১। চালানি কারবার কী? এর বৈশিষ্ট্যগুলো উল্লেখ করুন। What is consignment? Mention its features.
- ২। চালানি কারবারের সুবিধাসমূহ কী? What are the advantages of consignment?
- ৩। চালানি কারবার ও বিক্রয়ের মধ্যে প্রধান পার্থক্যসমূহ কী? What are the main differences between consignment and sale?
- ৪। বিক্রয় বিবরণী কী? এর একটি নমুনা দেখান। What is an Account Sale? Show a specimen of it.
- ৫। ঝুঁকি বাহক কমিশন কী? চালানি কারবারে অবিক্রিত পণ্য কীভাবে মূল্যায়ন হয়? What is del-credre commission? How is unsold stock valued in consignment?
- ৭। Mr. Ruman, a merchant of Sylhet, sent 500 packets of tea to a merchant in Khulna, named Karim. The purchase price of the tea was Tk. 220 per packet. Mr. Ruman Spent Tk. 600 as transport cost. Karim sold 300 packets of tea Tk. 280 per packet. Karim spent Tk. 300 for godown rent. He sent a cheque to Mr. Ruman after deducting his godown rent and 10% commission.
Required: Show the journal entries, Consignment account and Consignee account in the books of consignor.
- ৮। Habib of Chattogram sent 100 chairs to Khaled of Sylhet on consignment. Each chair cost Tk. 4,000. Habib spent Tk. 8,000 as freight and Tk. 1,000 as insurance. Khaled paid Tk. 3,000 as custom duty and Tk. 500 as dock charge. He also spent Tk. 500 as godown rent and Tk. 1,000 as selling expenses. 90 chairs were sold for Tk. 7,50,000 and 10 Chairs remained unsold. Khaled is to receive 5% commission on sales. Khaled sent the amount due to Habib by bank.
Required: Show the journal entries in the books of both Habib and Khaled. Prepare consignment account in the books of Khaled.
- ৯। On January 1, 2021 Kazi Tea of Chattogram consigned 60 cases of tea to ABC & Co. of Gazipur. The cost of the consignment amounted to Tk. 4,000 but the goods were charged at pro-forma invoice price so as to show a profit of 20% on sale. On the same date, consignor paid Tk. 350 for freight. On 4 January, consignee paid Tk. 400 for clearing charges, Tk. 150 for dock charges and remitted a bank draft for Tk. 4,000 as an advance. On 1 April, ABC & Co. sold 50 cases of tea for Tk. 5,500 and is entitled to a commission of 5% on sales.
Required: Show the journal entries in the books of consignor and consignee.
- ১০। On January 1, 2021 Surma Ltd. of Dhaka sent 100 Cases of Soap to Nishan Ltd. of Jashore on Consignment basis. The cost of each Cases of Soap was Tk. 3,600 but the invoice price was Tk. 4,000 each. Surma Ltd. paid Tk. 2,600 as freight and insurance. On January 10, 2021, Nishan Ltd. received the consignment and accepted a bill for Tk. 60,000 for 3 months. On June 30, 2021, Nishan Ltd. sent an account sales showing that 50 Cases of Soap were, sold for Tk. 4,000 each and 30 Cases of Soap were sold @ Tk. 4,600. Their expenses were godown rent Tk. 3,200 and insurance Tk. 2,000. Nishan Ltd. is entitled to a commission of 5% of sales.
Required: Show the accounts in the books of Surma Ltd. under Memorandum Column Method.