

यूनाइटेड ब्रेवरीज लिमिटेड

बनाम

आंध्र प्रदेश राज्य

मार्च 4, 1997

[ए. एम. अहमदी, सीजेआई, एस. सी. सेन और सुजाता वी. मनोहर,
जे.जे.]

माल की बिक्री अधिनियम 1930 -धारा 11, 19, 20 और 24 -कर योग्य कारोबार -बीयर की बिक्री -बोतल के लिए एकत्र की गई जमा -वापसी पर प्रतिपूर्ति -वाणिज्यिक कर अधिकारी ने बिक्री कर लगाने के लिए बोतलों और क्रेटों के मूल्य को ध्यान में रखा -दोनों ने इसे सही ठहराया ट्रिब्यूनल और हाई कोर्ट -माना, बोतलें और क्रेट बेचने का कोई इरादा नहीं -जमा राशि को बोतल की कीमत के रूप में नहीं माना जा सकता, परिसमाप्त क्षति के रूप में बरकरार रखा गया -कार्टून और बोतलें बीयर के साथ बेचने को मानने में हाई कोर्ट ने गलती की।

अपीलकर्ता कंपनी बीयर का उत्पादन और बिक्री का कारोबार कर रही है । अपीलकर्ता और बिक्री कर प्राधिकरण के बीच विवाद उत्पन्न हो गया जिन कार्टून और बोतलों में बीयर की आपूर्ति की गई थी, उनके संबंध में। वाणिज्यिक कर अधिकारी ने माना कि कर-योग्य टर्नओवर होना चाहिए न केवल बिक्री मूल्य बल्कि बोतलों का मूल्य को भी ध्यान में रखकर गणना

की जाती है। अपील पर ट्रिब्यूनल ने वाणिज्यिक कर अधिकारी के विचारों को बरकरार रखा। आगे की अपील पर, उच्च न्यायालय ने माना कि बोतलें और कार्टून बीयर के साथ बेचे गए और बीयर की कीमत में इसे शामिल किया जाना था। इस तरह निर्धारिती द्वारा यह अपील।

अपीलकर्ता का तर्क था कि जब बीयर बेची जाती है तो बोतलें और ग्राहकों को कार्टून नहीं बेचे जाते। ग्राहकों से एकत्र की गई जमा राशि बिक्री आय नहीं है और यह बोतलों और कार्टून की वापसी पर वापसी योग्य है। आगे यह तर्क दिया गया कि निर्धारिती ने सर्कुलर जारी किया था इसका तर्क है कि निर्धारिती ने अपने ग्राहकों को सर्कुलर जारी किया था इससे स्पष्ट है कि बोतलें और कार्टून नहीं बेचे जा रहे थे।

दूसरी ओर प्रतिवादी का तर्क था कि जब बीयर को बोतलों में बेचा जाता था और ग्राहकों को अपीलकर्ता द्वारा कार्टून में भेजा जाता था- निर्धारिती ने बोतलों और कार्टून की लगातार बिक्री की। ग्राहकों के पास बोतलें वापस करने का विकल्प था। कोई संविदात्मक दायित्व नहीं है किसी भी समय की निर्दिष्ट अवधि अपीलकर्ता कंपनी को बोतलें वापस करने का।

यह न्यायालय अपीलों को स्वीकार करते हुए:

अभीनिर्धारित: 1. जब अपीलकर्ता निर्धारिती द्वारा अपने ग्राहकों को बोतलों में बीयर की आपूर्ति की गई थी, तो बोतलों की बाहरी बिक्री नहीं हुई थी, जबकि जमा राशि को बोतलें वापस करने पर वापस किया जाना

था। उच्च न्यायालय ने यह मानने में गलती की कि जब बीयर बोतलों में बेची गई, तो न केवल बीयर बल्कि बोतलें भी बेची गईं और जमा राशि के साथ बीयर की कीमत बिक्री कर के दायरे में आ गई। [699-जी-एच]

2. माल की बिक्री अधिनियम की धारा 24 का सिद्धांत या किसी भी अनुरूप सिद्धांत लागू नहीं है। न तो बीयर, न ही बोतलें और न ही कार्टून अपीलकर्ता-निर्धारिती द्वारा ग्राहकों को अनुमोदन के लिए या "बिक्री या वापसी पर" आधार या किसी अन्य समान शर्तों के लिए भेजे गए थे। माल की बिक्री अधिनियम की धारा 24, धारा 19 के प्रावधानों के अधीन है जो यह प्रावधान करती है कि विशिष्ट या सुनिश्चित माल में संपत्ति खरीदार को केवल ऐसे समय में पारित की जाती है जब अनुबंध के पक्ष इसे पारित करने का इरादा रखते हैं। इस मामले के तथ्यों से पता चलता है कि अपीलकर्ता निर्धारिती का ग्राहकों को बोतलें या क्रेट बेचने का इरादा नहीं था। इसके विपरीत ग्राहकों को सलाह दी गई कि वे उपभोक्ताओं को बोतलों में बीयर बेचें और जमा राशि जमा करें ताकि बोतलें उपभोक्ताओं से वापस ली जा सकें। इस मामले में बोतलों की वापसी के लिए कोई समय सीमा तय नहीं की गई थी। लेकिन अगर ऐसी सीमा तय की गई थी, तब भी यह अच्छी तरह से तय हो गया था कि समय अनुबंध का सार नहीं है जब तक कि पार्टियां विशेष रूप से ऐसा न करें। माल विक्रय अधिनियम की धारा 11 इस सिद्धांत को वैधानिक मान्यता देती है। [699-सी-एफ]

3. बीयर के साथ बोतलें और क्रेट बेची गईं या नहीं, यह पार्टियों की मंशा पर निर्भर करेगा। नियमों और शर्तों से ऐसा प्रतीत नहीं होता है कि अपीलकर्ता-निर्धारिती का इरादा ग्राहकों को टोकरे और बोतलें बेचने का था। इसके विपरीत वह इन बक्सों और बोतलों को वापस पाने के लिए बहुत उत्सुक था ताकि आगे की आपूर्ति के लिए उनका दोबारा उपयोग किया जा सके। जमा राशि लेकर अपीलकर्ता-निर्धारिती ने बोतलों और क्रेटों की वापसी लगभग सुनिश्चित कर ली। बोतलें लौटाने में विफलता पर जमा राशि जब्त की जा सकती थी, जो अनुबंध अधिनियम की धारा 74 के तहत आपूर्तिकर्ता द्वारा वसूली योग्य परिसमाप्त क्षति की प्रकृति में थी। अपीलकर्ता-निर्धारिती का इरादा बोतलें बेचने का नहीं है। न ही खुदरा विक्रेताओं का उपभोक्ता को बोतलें बेचने का कोई इरादा था। [700 सी-ई]

4. ग्राहकों को स्पष्ट रूप से पता है कि उन्हें इसके लिए क्या कीमत चुकानी होगी बियर। उन्हें जमा के माध्यम से अतिरिक्त राशि का भुगतान करना आवश्यक है बोतलें वापस ले जाना जो बोतल वापस करने पर वापस कर दी जाती है। यदि बोतल वापस नहीं की जाती है, जमा राशि को बोतल के नुकसान के लिए परिसमाप्त क्षति के रूप में बरकरार रखा जाता है। बोतल न बेचने का साफ इरादा है। इस तरह जमा राशि को बोतलों की कीमत नहीं माना जा सकता। उच्च न्यायालय था यह मानने में गलती हुई कि टोकरे और बोतलें साथ ही बेची गईं शराब। [705-सी:डी]

महाराष्ट्र राज्य, बॉम्बे और अन्य बनाम ब्रिटानिया बिस्कुट कंपनी [1995] पूरक 2 एससीसी 72; पंजाब डिस्टिलिंग इंडस्ट्रीज लिमिटेड बनाम आयकर आयुक्त, शिमला, [1959] पूरक 1 एससीआर 683 और आयकर आयुक्त मदुरई बनाम टी.वी. सुंदरम अयंगर एंड संस लिमिटेड, (1996) 6 स्केल 757, लागू में आयोजित।

राज स्टील और अन्य बनाम आंध्र प्रदेश राज्य और अन्य, [1989] 3 एससीसी 262, संदर्भित।

बीचम फूड्स लिमिटेड बनाम नॉर्थ सप्लाइज (एडमॉन्टन) लिमिटेड, (1959) 2 सभी इंग्लैंड रिपोर्ट 336 और जेज़-द ज्वैलर्स लिमिटेड बनाम कमिश्नर्स अंतर्देशीय राजस्व, 29 कर मामले 274, संदर्भित।

सिविल अपीलीय क्षेत्राधिकार: सिविल अपील संख्या 8479-8482/1994

आंध्र प्रदेश उच्च न्यायालय के निर्णय एवं आदेश दिनांक 4.4.94/17.2.87 से टी.आर. 1985 का केस नंबर 8/93, 7, 9 और 11.

साथ में

1991 की सिविल अपील संख्या 892-94।

कर्नाटक उच्च न्यायालय के निर्णय एवं आदेश दिनांक 17.8.90 से 1984 के डब्ल्यू.ए. संख्या 275-76 में, 1984 की एसटीआरपी संख्या 50 के साथ।

जेबीडी एंड कंपनी अपीलकर्ता के लिए एच.एन. साल्वे, सुनील गुप्ता और सुश्री: के. वर्मा इन सी.ए. क्रमांक 8479-82/94.

सी.ए. क्रमांक 892-94/91 में अपीलकर्ता के लिए एम. वीरप्पा।

सी.ए. क्रमांक 8479-82/94 में, प्रतिवादी के लिए के.राम कुमार, बालासुब्रमण्यम और श्रीमती आशा नायर।

प्रतिवादी के लिए बी. सेन, प्रवीण कुमार और जॉर्ज वुंडगांवकर-सी.ए. क्रमांक 892-94/91 में।

न्यायालय का निर्णय सुनाया गया:

सेन, जे.

इस मामले की सुनवाई कई अन्य मामलों के साथ की गई एस.पी. भरुचा और फैजान उद्दीन, जे.जे. जिन्होंने निम्नलिखित आदेश पारित किया:

"बहस के दौरान, महाराष्ट्र राज्य, बॉम्बे में दो विद्वान न्यायाधीशों की पीठ का निर्णय महाराष्ट्र राज्य, बॉम्बे और

अन्य बनाम ब्रिटानिया बिस्कुट कंपनी लिमिटेड और अन्य, [1995] सप्लिमेंट 2 एससीसी 72, उद्धृत किया गया है। फैसले पर हमारा भी ध्यान गया है। पंजाब डिस्टिलिंग इंडस्ट्रीज लिमिटेड बनाम आयकर आयुक्त, शिमला में तीन विद्वान न्यायाधीशों की एक पीठ का, [1959] अनुपूरक 1 एससीआर 683। इन निर्णयों को ध्यान में रखते हुए, हम सोचते हैं कि ये अपीलें एक बड़ी बेंच के विचार की आवश्यकता है। बड़ी बेंच दिनांक 11 सितम्बर, 1996 के निर्णय का भी ध्यान रखें, सी.ए. संख्या 11864-67 1996, आयकर आयुक्त, मदुरै बनाम। टी. वी. सुंदरम अयंगर एंड संस लिमिटेड"।

यूनाइटेड ब्रुअरीज (बाद में 'वीबी' के रूप में संदर्भित) हैदराबाद बियर के दो ब्रांड यहां आपूर्ति करता है-(1) यू.बी. निर्यात लेगर और (2) सन लेगर। यूबी और अन्य प्रदेश बिक्री कर प्राधिकरण के बीच विवाद इस प्रकार था उन क्रेट्स और बोतलों पर ध्यान दें जिनमें बियर की आपूर्ति की गई थी। के मामले में यूबी वह था जब बियर की बोतलें और कार्टून नहीं बेची जाती थीं ग्राहक. यूबी एक्सपोर्ट लेगर का बिक्री मूल्य रु. 43.18 और

सन लेगर रु. 43.75 प्रति दर्जन. आपूर्ति बिक्री करने वाले एजेंटों को की गई थी की सिक्योरिटी राशि जमा की, 4,80 बोतलें और रु. कार्टून के लिए 5.00. जब बोतलें और टोकरे वापस किए गए तो ये जमा राशि बिक्री एजेंटों को वापस कर दी गई। यह व्यापार को आगे बढ़ाने की पद्धति थी वे निर्धारिती थे और उन्हें समझाने के लिए निर्धारिती द्वारा दो परिपत्र जारी किए गए थे अपने ग्राहकों के लिए योजना. दो सर्कुलर में बताया गया कि कैसे बियर के दो ब्रांडों के लिए भुगतान किया जाना था। इसके अतिरिक्त, यह था कहा गया है कि "वेंडरों को बोतलें और कार्टून और ग्राहक लौटाने हैं।" यदि ग्राहकों द्वारा योजना का पालन किया जाता है, तो बेहतर आपूर्ति का आश्वासन दिया जाता है; अन्यथा कंपनी ने शराब की आपूर्ति करने में कठिनाई व्यक्त की।"

कर निर्धारण प्राधिकारियों को योजना के बारे में बताया गया। वाणिज्यिक कर अधिकारी ने योजना का सत्यापन किया और माना कि ग्राहक हमेशा ऐसा नहीं करते बोतलें और टोकरे वापस करो. बीयर की बिक्री में कार्टून की बिक्री भी शामिल थी और बोतलें.

वाणिज्य कर अधिकारी का भी मानना था कि बोतलें और टोकरे का मूल्य सुरक्षा के रूप में जमा की गई राशि से अधिक था। इन दो कारणों से यह माना गया कि यह योजना वास्तविक नहीं थी। इसलिए, कर योग्य

टर्नओवर की गणना न केवल बिक्री मूल्य बल्कि बोतलों के मूल्य को भी ध्यान में रखकर की जानी थी।

अंततः मामला ट्रिब्यूनल तक गया। ट्रिब्यूनल का विचार था कि बोतलों और क्रेटों की कोई जमानत नहीं थी और बोतलों और क्रेटों को वापस करने के लिए ग्राहकों की ओर से कोई संविदात्मक दायित्व नहीं था। इसलिए, यह योजना वास्तविक रूप में स्वीकार्य नहीं थी।

इसके बाद, यूबी द्वारा मामले को उच्च न्यायालय में ले जाया गया। उच्च न्यायालय के समक्ष राजस्व का तर्क यह था कि केवल यह तथ्य कि जिन बोतलों और क्रेटों में बीयर बेची गई थी, उन्हें वापस किया जा सकता है, इसका मतलब यह नहीं है कि ग्राहकों ने बोतलें और टोकरे नहीं खरीदे थे और वे उनके मालिक नहीं बने थे। बीयर के साथ ग्राहकों को बोतलें और क्रेट भी दी गई। उच्च न्यायालय ने माना कि जब बीयर बेची गई तो बोतलों और क्रेटों का स्वामित्व यूबी के पास नहीं रहा। ग्राहकों ने पात्र की सामग्री वाली बोतलें और टोकरे खरीदे। जब बोतलों और क्रेटों को निर्धारिती द्वारा दर्शाई गई सीमा तक वापस कर दिया गया, तो कानून में, करदाता को बोतलों और क्रेटों की पुनर्विक्रय हुई। उच्च न्यायालय ने पंजाब डिस्टिलिंग इंडस्ट्रीज लिमिटेड बनाम आयकर आयुक्त (ए), (1959) 35 एसटीसी 519 के मामले में इस न्यायालय के फैसले का उल्लेख किया, और बताया कि यूबी के पास रिटर्न का कोई अधिकार नहीं था। बोतलें और

टोकरे और न ही बोतलों और टोकरे की वापसी के लिए कोई समय सीमा निर्धारित की गई थी। इसलिए, यह एक स्पष्ट मामला था जहां बोतलें और टोकरे बीयर के साथ बेचे गए थे और उन्हें बिक्री मूल्य में शामिल किया जाना था।

करदाता इस फैसले के खिलाफ अपील में आया है।

अपीलकर्ता का मामला यह है कि कंपनी बीयर के निर्माण और बिक्री का व्यवसाय करती है। यह पूरे भारत में खुदरा विक्रेताओं और थोक डीलरों को बीयर बेचता है। जब बीयर बेची जाती है तो बोतलें और क्रेट ग्राहकों को नहीं बेची जातीं। करदाता बीयर को बोतलों में बेचने की व्यापार प्रथा का पालन करता है जिसे अंततः बीयर पीने के बाद करदाता को वापस कर दिया जाता है। इस तरह के रिटर्न को सुनिश्चित करने के लिए ग्राहकों से एक जमा राशि एकत्र की जाती है। इस जमा राशि को किसी भी तरह से बिक्री आय के रूप में नहीं माना जा सकता है। इस बात पर जोर दिया गया है कि निर्धारिती ने अपने ग्राहकों को परिपत्र जारी कर यह स्पष्ट कर दिया था कि खाली बोतलें और क्रेट नहीं बेची जा रही हैं। बोतलें वापस की जानी थीं ताकि बीयर को बोटलबंद करने की प्रक्रिया सुचारू रूप से जारी रह सके और स्थिर आपूर्ति बनी रहे। निर्धारिती द्वारा अपनाई गई प्रणाली यह थी कि खाली बोतलों की वापसी पर, डीलर को नई आपूर्ति की जाएगी। निर्धारिती ने यह दिखाने के लिए आंकड़े प्रस्तुत किए थे कि बोतलों का

एक बड़ा हिस्सा उपभोक्ताओं द्वारा वापस कर दिया गया था। बिक्री कर प्राधिकरण का ध्यान निर्धारिती द्वारा अपने ग्राहकों को निम्नलिखित प्रभाव से जारी किए गए परिपत्रों की ओर भी आकर्षित किया गया था:-

"यूनाइटेड ब्रुअरीज लिमिटेड, हैदराबाद"

24, ग्रांट रोड,

पी.बी. 5104

बेंगलुरु-11

प्रिय महोदय,

हमें आपको यह बताते हुए खुशी हो रही है कि हैदराबाद में हमारी शराब की भट्टी कॉम-18 अक्टूबर 1971 को परिचालन बाधित हुआ और हम इस स्थिति में नहीं हैं आपको वही सेवा प्रदान करने के लिए जो हम अपने मूल्यवान लोगों को प्रदान करते हैं बेंगलोर में ग्राहकों के लिए, आपके दरवाजे पर ताज़ा बीयर की डिलीवरी हर दिन शराब की भट्टी से।

ब्रांड पेशकश कर सकते हैं और उनकी कीमतें इस प्रकार हैं:

यू.बी. लेगर निर्यात करें

दर प्रति दर्जन रु. 33.88

बोतलों पर वापसीयोग्य जमा राशि रु. 4.80

क्रेट्स पर वापसीयोग्य जमा राशि रु. 5.00

कुल प्रति दर्जन	रु. 43.68
सन लेगर	
दर प्रति दर्जन	रु.38.95
बोतलों पर वापसीयोग्य जमा राशि	रु.4.80
क्रेट्स पर वापसीयोग्य जमा राशि	रु.5.00
कुल प्रति दर्जन	रु.48.75

सन लेगर के 40 दर्जन या अधिक के ऑर्डर पर छूट केवल रु. 1.24 प्रति दर्जन जिससे शुद्ध मूल्य रु. 47.50 प्रति दर्जन।

ऑर्डर फ़िप्सन एंड कंपनी लिमिटेड के कार्यालय में बुक किए जाने चाहिए 3-6-14/7, हिमायतनगर, हैदराबाद-29।

ऑर्डर की बुकिंग के समय उपरोक्त दरों पर पूरा भुगतान किया जाना चाहिए। यूबी एक्सपोर्ट लेगर के लिए चेक यूनाइटेड ब्रुअरीज लिमिटेड के पक्ष में और सन लेगर के लिए चेक फिप्सन एंड कंपनी लिमिटेड के पक्ष में बनाया जाना चाहिए।

बुकिंग के बाद अगले कार्य दिवस पर डिलीवरी की जाएगी आदेश का। ग्राहकों के साथ खाली बोतलें और टोकरे हमारे ट्रक द्वारा वापस ले

लिए जाएंगे, जिसके लिए चालक एक रसीद जारी करेगा जिसे हमारी ब्रूअरी प्रस्तुत करने पर एक क्रेडिट नोट जारी करेगी जिसे अगले ऑर्डर की बुकिंग के समय जमा राशि के लिए क्रेडिट की अनुमति दी जाएगी। कृपया अपने ग्राहकों से खाली बोतलें वापस ले लें और उन्हें प्रति बोतल 40 पैसे का भुगतान करें। इससे लागत कम हो जाएगी बीयर खरीदें और उन्हें आपसे बड़ी मात्रा में बीयर खरीदने के लिए प्रोत्साहित करें।

चूंकि ओपन डिलीवरी दी जाएगी, इसलिए लीकेज का सवाल ही नहीं रहेगा। इसके अलावा, जैसा कि पहले ही ऊपर बताया गया है, बीयर आपको हर दिन ताज़ा पहुंचाई जाएगी। इससे न केवल आपका व्यवसाय आसान हो जाएगा लेकिन आप बेंगलोर में हमारे प्रत्येक ग्राहक की तरह बीयर में भी बहुत अच्छा टर्नओवर बनाएंगे। यह व्यवस्था विशेष रूप से गर्म मौसम के दौरान आपके लिए बहुत फायदेमंद होगी जब बीयर की बड़ी मांग होती है। हमें उम्मीद है कि आप आसानी से हैदराबाद में हमारी शराब की भूठी शुरू करने से आपको होने वाले जबरदस्त लाभ की कल्पना कर लेंगे और अपने पारस्परिक लाभ के लिए अपना दयालु संरक्षण प्रदान करेंगे।"

यहां दिए गए इस सर्कुलर से चार बातें सामने आती हैं -

(1) बोतलों पर वापसी योग्य जमा राशि एकत्र की जा रही थी और टोकरे.

(2) अपीलकर्ता ने अपने ग्राहकों को जमा राशि के रूप में उपभोक्ताओं से प्रति बोतल चालीस पैसे लेने की सलाह दी।

(3) ग्राहकों को सलाह दी गई कि वे उपभोक्ताओं से खाली बोतलें इकट्ठा करें और उन्हें अपीलकर्ता को लौटा दें।

(4) खाली बोतलों और क्रेटों को अपीलकर्ता के ट्रकों द्वारा वापस ले जाया जाना था, जिनके ड्राइवर अधिकृत थे उन रिक्तियों के लिए रसीद जारी करना जिनके विरुद्ध अपीलकर्ता क्रेडिट नोट जारी करेगा। अगली खेप की बुकिंग के समय ग्राहकों को क्रेडिट नोट्स का फायदा मिलेगा।

यह व्यवस्था एक सतत प्रक्रिया का सुझाव देती है जिसके द्वारा अपीलकर्ता अपने ग्राहकों को बोतलों और बक्सों में बीयर बेचेगा और बियर का बिक्री मूल्य एकत्र करेगा और बक्सों और बोतलों के लिए जमा भी करेगा। ग्राहक, अपनी बारी में, उपभोक्ताओं को बीयर बेचेंगे और बीयर की कीमत के अलावा, वापसी सुनिश्चित करने के लिए प्रति बोतल चालीस पैसे जमा करेंगे। बोतलों का. बोतलें अंततः अपीलकर्ता बी द्वारा वापस ले ली जाएंगी जिसके लिए ट्रक भेजे जाएंगे और क्रेडिट नोट दिए जाएंगे ग्राहकों को खाली सामान की वापसी के लिए. बोतलों और क्रेटों को रिसाइकल करने की इस योजना से लागत कम होगी और अंततः इसका असर होगा बीयर की कीमत कम करना और ग्राहकों को बड़ी मात्रा में बीयर खरीदने के लिए प्रोत्साहित करना।

प्रतिवादी की ओर से उपस्थित श्री गांगुली का तर्क यह है कि जब बीयर बोतलों में बेची जाती थी और ग्राहकों को कार्टून में भेजी जाती थी यूबी द्वारा, बोतलों और बक्सों की लगातार बिक्री हुई। बोतलों और बक्सों में संपत्ति ग्राहकों को दे दी गई। ग्राहकों के पास बोतलें अपने पास रखने और अपनी इच्छानुसार उनका उपयोग करने का विकल्प था। यूबी को बोतलें किसी भी समय वापस लौटाने की कोई संविदात्मक बाध्यता नहीं थी समय की निर्दिष्ट अवधि. जब अंततः बोतलें वापस कर दी गईं यूबी के ग्राहकों के लिए, बोतलों की पुनर्विक्रय हुई।

लेन-देन की प्रकृति को ध्यान में रखते हुए हम इस तर्क को कायम रखने में असमर्थ हैं। बुनियादी सवाल ये हैं: पार्टियों की मंशा क्या थी? जब बोतलें और कार्टून यूबी द्वारा आपूर्ति की गईं, तो क्या यूबी का इरादा था बीयर के साथ-साथ बोतलों और कार्टून की भी बाहर से बिक्री करने के लिए और क्या ग्राहकों ने यूबी से न केवल बीयर बल्कि बोतलें और कार्टून भी खरीदीं? समझौते के पक्षकारों के आचरण और जिस तरीके से व्यापार किया जा रहा था, उससे इरादे का पता लगाया जाना चाहिए।

माल की बिक्री अधिनियम की धारा 19 में कहा गया है कि जहां विशिष्ट या निश्चित वस्तुओं की बिक्री के लिए कोई अनुबंध होता है, उनमें संपत्ति खरीदार को ऐसे समय में हस्तांतरित की जाती है, जब अनुबंध के पक्षकार इसे हस्तांतरित करना चाहते हैं। पार्टियों के इरादे को सुनिश्चित

करने के उद्देश्य से, अनुबंध की शर्तों, पार्टियों के आचरण और मामले की परिस्थितियों को ध्यान में रखना होगा। धारा 20 से 24 में पार्टियों के इरादे को सुनिश्चित करने के लिए नियम शामिल हैं, जिस समय माल में संपत्ति खरीदार को दी जाती है। लेकिन ये नियम तभी लागू होंगे जब अनुबंध से ही कोई अलग मंशा न दिखे।

यूबी द्वारा जारी ज्ञापन से ऐसा प्रतीत होता है कि यूबी उन बोतलों और क्रेटों को न खोने के लिए बहुत चिंतित था जिनमें बीयर की आपूर्ति की गई थी, जमा राशि के रूप में 40 पैसे लिए गए थे और ग्राहकों को भी सलाह दी गई थी कि जब वे उपभोक्ताओं को बीयर बेचते हैं तो वे भी ऐसा ही करें। पूरा इरादा ग्राहकों के जरिए उपभोक्ताओं से बोतलें वापस लेने का था। योजना यह थी कि यूबी ग्राहकों को बीयर की आपूर्ति करने के लिए नियमित रूप से बीयर से भरे ट्रक भेजेगा और खाली बीयर वापस ले लेगा। आगे की आपूर्ति के लिए इन खाली जगहों को फिर से भरा जाएगा। बोतलों के पुनर्चक्रण से लागत कम होगी और इस प्रक्रिया से बीयर की कीमत भी कम होगी जिसके परिणामस्वरूप बिक्री में वृद्धि होगी। यह ऐसा मामला नहीं लगता जहां यूबी बोतलों में बीयर बेच रहा था और उसके बाद हाथ धो रहा था। यह खाली बोतलों का उपयोग करना चाहता था। वह बोतलें वापस पाने के लिए उत्सुक था और इसीलिए उसने न केवल ग्राहकों से प्रति बोतल 40 पैसे वसूले, बल्कि उन्हें ऐसा करने की सलाह भी दी, और

उपभोक्ताओं से बीयर की प्रति बोतल 40 पैसे जमा के रूप में लेने को कहा ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि बोतलें अंततः वापस कर दी जाएं यूबी को।

श्री गांगुली ने हमारा ध्यान माल बिक्री अधिनियम की धारा 23 और 24 की ओर आकर्षित किया। उनके अनुसार, यह न्यायालय महाराष्ट्र राज्य, बॉम्बे और अन्य बनाम ब्रिटानिया बिस्कुट कंपनी लिमिटेड और अन्य, [1995] सप्लिमेंट के मामले में है। 2 एससीसी 72, एक समान लेनदेन में यह माना गया था कि निर्माता द्वारा अपने ग्राहकों को वापसी योग्य टिन में बिस्कुट की आपूर्ति माल की बिक्री के बराबर थी। इस निष्कर्ष पर पहुंचने के लिए, इस न्यायालय के दो न्यायाधीशों की एक खंडपीठ ने यह विचार किया कि धारा 24 का अंतर्निहित सिद्धांत यह था कि जहां माल को खरीदार को अनुमोदन या "बिक्री या वापसी पर" माल की डिलीवरी के समान शर्तों पर वितरित किया गया था। आधार पर, उसमें मौजूद माल की संपत्ति खरीदार के पास चली गई, यदि उसने अपनी मंजूरी या स्वीकृति का संकेत नहीं दिया और इसलिए निर्धारित समय के भीतर माल वापस नहीं किया। क्रेता की स्थिति, जब तक कि वह निर्धारित अवधि के भीतर माल वापस नहीं कर देता, एक जमानतदार की थी और उक्त अवधि की समाप्ति पर, वह क्रेता बन जाता है। हालाँकि, जिस व्यक्ति को माल वितरित किया गया था, वह माल वापस करने के लिए बाध्य था, अस्तित्व में आने पर

बिक्री का कोई सवाल ही नहीं था और जिस व्यक्ति को माल वितरित किया गया था वह जमानतदार बना रहा। उस मामले के तथ्यों में यह माना गया था कि उसमें लेनदेन धारा 24 द्वारा विचारित स्थिति के करीब की प्रकृति का था, क्योंकि टिन खरीदार को इस शर्त के साथ सौंपे गए थे कि यदि वह तीन महीने के भीतर अच्छी स्थिति में टिन लौटाता है, उसे उस संबंध में उसके द्वारा की गई जमा राशि वापस मिल जाएगी। इसका मतलब यह था कि उक्त अवधि की समाप्ति के बाद, उसे माल की वापसी पर रिफंड का दावा करने का कोई अधिकार नहीं था। लेन-देन फिर बिक्री बन गया। न्यायालय ने लेन-देन की दो विशेषताओं पर प्रकाश डाला। एक तो यह कि ग्राहक पर उन टिनों को वापस करने की कोई बाध्यता नहीं थी जिनमें बिस्कुट की आपूर्ति की गई थी। उसे तीन महीने के भीतर डिब्बे अच्छी स्थिति में लौटाने का अधिकार था। आपूर्तिकर्ता जमा राशि तभी वापस करने के लिए बाध्य था यदि टिन तीन महीने के भीतर अच्छी स्थिति में लौटाए गए थे।

यह स्पष्ट नहीं है कि न्यायालय उस मामले के तथ्यों में इस निष्कर्ष पर कैसे पहुंचा कि टिन खरीददारों को बिक्री पर या 'बिक्री या वापसी' आधार पर या किसी समान स्थिति में भेजे गए थे। हमारा विचार है कि धारा 24 का सिद्धांत या कोई समान सिद्धांत इस तरह के मामले में लागू नहीं किया जा सकता है। यूबी द्वारा न तो बीयर, न ही बोटलें और न ही क्रेट्स ग्राहकों को अनुमोदन या 'बिक्री या वापसी' आधार या किसी अन्य

समान अवधि के लिए भेजी गई। माल की बिक्री अधिनियम की धारा 24, धारा 19 के प्रावधानों के अधीन है जो यह प्रावधान करती है कि विशिष्ट या सुनिश्चित माल में संपत्ति खरीदार को केवल ऐसे समय में पारित की जाती है जब अनुबंध के पक्ष इसे पारित करने का इरादा रखते हैं। इस मामले के तथ्यों से पता चलता है कि यूबी का ग्राहकों को बोतलें या क्रेट बेचने का कोई इरादा नहीं था। ग्राहकों को एकमुश्त बिक्री का कोई इरादा नहीं था। इसके विपरीत, हमने ग्राहकों को सलाह दी कि वे उपभोक्ताओं को बोतलों में बीयर बेचें और 40 पैसे प्रति बोतल की जमा राशि जमा करें ताकि बोतलों को उपभोक्ताओं से वापस लाया जा सके और यूबी को वापस किया जा सके। पूरा विचार बोतलों को बार-बार उपयोग करने का था ताकि यूबी की व्यावसायिक लागत को न्यूनतम रखा जा सके और बीयर की कीमत को निम्न स्तर पर रखा जा सके ताकि बीयर की खपत बढ़े। ऐसा नहीं लगता कि इस मामले में बोतलें लौटाने के लिए कोई समय सीमा तय की गई थी। लेकिन, भले ही ऐसी सीमा तय की गई हो, यह अच्छी तरह से तय है कि समय अनुबंध का सार नहीं है जब तक कि पार्टियां विशेष रूप से ऐसा न करें। माल विक्रय अधिनियम की धारा 11 इस सिद्धांत को वैधानिक मान्यता देती है। मामले के इस पहलू को ब्रिटानिया बिस्कुट कंपनी के मामले में भी नजरअंदाज कर दिया गया था।

इस मामले के तथ्यों को ध्यान में रखते हुए, हमारा मानना है कि जब यूबी द्वारा अपने ग्राहकों को बोतलों में बीयर की आपूर्ति की गई थी, तो बोतलों की एक बाहरी बिक्री नहीं हुई थी, जिसे बोतलों के जमा होने पर वापस किया जाना था। लौटा हुआ। योजना और लेन-देन की प्रकृति को ध्यान में रखते हुए, हमारा विचार है कि उच्च न्यायालय ने यह मानने में गलती की थी कि जब बीयर बोतलों में बेची गई थी, तो न केवल बीयर बल्कि बोतलें भी बेची गईं और बीयर की कीमत भी बेची गई।

इस मामले के तथ्यों को ध्यान में रखते हुए, हमारा मानना है कि जब यूबी द्वारा अपने ग्राहकों को बोतलों में बीयर की आपूर्ति की गई थी, तो बोतलों की एक बाहरी बिक्री नहीं हुई थी, जिसे बोतलों के जमा होने पर वापस किया जाना था। योजना और लेन-देन की प्रकृति को ध्यान में रखते हुए, हमारा विचार है कि उच्च न्यायालय ने यह मानने में गलती की थी कि जब बीयर बोतलों में बेची गई थी, तो न केवल बीयर बल्कि बोतलें भी बेची गईं और बीयर की कीमत भी बेची गई। जमा राशि बिक्री कर के दायरे में आ गई।

श्री गांगुली ने तर्क दिया कि यह तथ्य कि ग्राहक द्वारा बोतलें वापस न करने पर यूबी के पास जमा राशि जब्त करने का अधिकार था, यह दर्शाता है कि बोतलें बेच दी गई थीं। जमा राशि और कुछ नहीं बल्कि

सामान की कीमत थी जो बोतल के समय वापस की जा सकती थी; दोबारा बेच दिए गए।

हम इस विवाद को कायम रखने में असमर्थ हैं. बीयर के साथ बोतलें और क्रेट बेची गईं या नहीं, यह मंशा पर निर्भर करेगा। द पार्टीज़। हमने नियम और शर्तें निर्धारित की हैं जिनके तहत बीयर बेची गई थी और इन नियमों और शर्तों से ऐसा नहीं लगता है कि यूबी का इरादा ग्राहकों को क्रेट और बोतलें बेचने का था। इसके विपरीत वह इन बक्सों और बोतलों को वापस पाने के लिए बहुत उत्सुक था ताकि आगे की आपूर्ति के लिए उनका दोबारा उपयोग किया जा सके। तथ्य यह है कि यूबी ने अपने ग्राहकों को अपने उपभोक्ताओं से समान जमा शुल्क लेने और उनसे बोतलें वापस लेने की सलाह दी, यह दर्शाता है कि बोतलों की बाहर और बाहर बिक्री नहीं हुई थी। जमा राशि लेकर यूबी ने केवल बोतलों और क्रेटों की वापसी सुनिश्चित की। बोतलों की वापसी सुनिश्चित करने के लिए प्रति बोतल चालीस पैसे जमा लिया गया। हमारे विचार में, बोतल की वापसी में विफलता पर जमा राशि जब्त की जा सकती थी, जो अनुबंध अधिनियम की धारा 74 के तहत आपूर्तिकर्ता द्वारा वसूली योग्य परिसमाप्त क्षति की प्रकृति में थी। बीयर के निर्माता, उसके ग्राहकों और उपभोक्ताओं के बीच व्यवहार और लेन-देन का समग्र दृष्टिकोण रखना होगा। ऐसा प्रतीत होता है कि यूबी का इरादा बीयर की बोतलें बेचने का नहीं था। न ही खुदरा विक्रेताओं का

उपभोक्ताओं को बोतलें बेचने का कोई इरादा था। इसके विपरीत, समझौते के नियमों और शर्तों के अनुसार यूबी यह सुनिश्चित करने की कोशिश कर रहा था कि जिन बोतलों में बीयर की आपूर्ति उनके ग्राहकों के माध्यम से उपभोक्ताओं को की गई थी, उन्हें वापस लाया जाए ताकि उन्हें बीयर की ताजा आपूर्ति के लिए फिर से इस्तेमाल किया जा सके। एक सस्ती दर।

श्री गांगुली ने पंजाब डिस्टिलिंग इंडस्ट्रीज लिमिटेड बनाम आयकर आयुक्त, शिमला, [1959] सप्लिमेंट के मामले में इस न्यायालय के फैसले पर गहरा भरोसा जताया था। 1 एससीआर 683. उस मामले का फैसला आयकर अधिनियम, 1922 के तहत किया गया था। वहां देशी शराब के अपीलकर्ता-आवक ने लाइसेंस प्राप्त थोक विक्रेताओं को शराब बेचने का व्यवसाय किया। इस दौरान बोतलों की कमी के कारण, युद्ध के समय, सरकार द्वारा एक बाय-बैक योजना विकसित की गई थी जिसके तहत डिस्टिलर थोक विक्रेता से उन बोतलों के लिए कीमत ले सकता था जिसमें शराब की आपूर्ति सरकार द्वारा निर्धारित दर पर की गई थी, जिसे वह थोक व्यापारी को वापस करने पर चुकाने के लिए बाध्य था। बोतलें. इसके अलावा, डिस्टिलर ने थोक विक्रेताओं से बोतलों की वापसी के लिए सुरक्षा जमा के रूप में वर्णित राशि भी ले ली। बोतलों की कीमत की तरह, ये पैसे भी बोतलें लौटाने पर चुकाए जाते थे, इस अंतर के साथ कि पूरी रकम तभी वापस की जाती थी जब कवर की गई 90 प्रतिशत बोतलें वापस कर

दी जाती थीं। रिफंड किए जाने के बाद बची इन अतिरिक्त रकम की शेष राशि पर डिस्टिलर का आयकर निर्धारण किया गया था। इस न्यायालय ने माना कि अपीलकर्ता को भुगतान की गई राशि और जिसे "सुरक्षा जमा" के रूप में वर्णित किया गया है, व्यापारिक रसीदें थीं और इसलिए, कर के लिए निर्धारणीय थीं। इन राशियों का भुगतान बोतलों में शराब की बिक्री के वाणिज्यिक लेनदेन के एक अभिन्न अंग के रूप में किया गया था और यह बोतलों के लिए ली गई अतिरिक्त कीमत का प्रतिनिधित्व करता था। वे सुरक्षा जमा नहीं थे क्योंकि सुरक्षित करने के लिए कुछ भी नहीं था, बोतलों की वापसी का कोई अधिकार नहीं था।

उस मामले में निर्धारित सिद्धांत को उस मामले के विशेष तथ्यों को ध्यान में रखते हुए समझा जाना चाहिए। बोतलों की कमी के कारण सरकार द्वारा बाय-बैक योजना तैयार की गई थी। इस योजना के तहत, शराब की बिक्री पर एक डिस्टिलर थोक विक्रेता से उन बोतलों के लिए कीमत वसूलने का हकदार हो गया जिसमें शराब की आपूर्ति सरकार द्वारा निर्धारित दरों पर की गई थी। इसलिए न सिर्फ शराब की बिक्री हुई बल्कि "बाय-बैक" स्कीम के तहत बोतलें भी बेची गईं. जिस कीमत पर बोतलें बेची जानी थीं वह सरकार द्वारा तय की गई थी। बोतलें वापस करने पर आपूर्तिकर्ता थोक विक्रेता को कीमत चुकाने के लिए बाध्य था। इसलिए, इसमें कोई संदेह नहीं हो सकता है कि "बाय-बैक" योजना के तहत बोतलें

पहले बेची जा रही थीं और बाद में वापस खरीदी गईं। यह सरकार द्वारा बनाई गई एक योजना थी। पार्टियों के पास किसी अन्य तरीके से व्यापार करने का कोई विकल्प नहीं था। चूँकि बोतलों को पहली बार में बेचा जाना था और उसके बाद वापस खरीदा जाना था, कोई भी अतिरिक्त जमा राशि बोतलों की बिक्री के लिए अतिरिक्त प्रतिफल के अलावा और कुछ नहीं हो सकती थी।

इस मामले को इस प्रस्ताव के लिए प्राधिकारी के रूप में नहीं माना जा सकता है कि जब भी किसी उपभोक्ता को बोतलों में शराब की आपूर्ति की जाती है, तो शराब के साथ कंटेनर भी बेचा जाता है।

आयकर आयुक्त, मद्रुरै बनाम एमआईएस टी. वी. सुंदरम अयंगर एंड संस लिमिटेड, (1996) 6 स्केल 757, आयकर अधिनियम के तहत एक मामला है। उस मामले में सवाल यह था कि क्या लावारिस विविध क्रेडिट शेष पड़े हुए हैं निर्धारिती के साथ लेनदेन रसीद के रूप में माना जा सकता है। राशियाँ निर्धारिती के पास पड़ी रह गईं और ग्राहकों के दावे सीमा से बाधित हो गए। निर्धारिती ने दावा न की गई शेष राशि को लाभ और हानि खाते में स्थानांतरित कर दिया। यह माना गया कि धन प्राप्त हो गया था ट्रेडिंग लेनदेन के दौरान निर्धारिती द्वारा। हालाँकि मूल रूप से प्राप्त राशियाँ आय प्रकृति की नहीं थीं, समय बीतने के कारण जमाकर्ताओं का दावा कालबाधित हो गया और राशि कानून के संचालन द्वारा बिल्कुल अलग

चरित्र प्राप्त कर लिया। मैं इस सिद्धांत को प्रतिपादित किया गया था जेज़-द ज्वैलर्स लिमिटेड बनाम अंतर्देशीय राजस्व आयुक्त, 29 कर का मामला केस 274। यह इनकम टैक्स एक्ट के तहत मामला था। हम यह देखने में असफल हैं कि इस सिद्धांत की हमारे सामने मौजूद मामले में कोई प्रासंगिकता कैसे है। उस मामले में, मॉर्ले (एच.एम. कर निरीक्षक) बनाम मेसर्स, टैटर्सल, (1939) 7 आईटीआर 316 (सीए) के मामले में लॉर्ड ग्रीन का आदेश था कि प्राप्तियों की करयोग्यता थी इसे प्राप्त होने के समय इसके चरित्र के संदर्भ में तय किया गया था समझाया और उस मामले के विशिष्ट तथ्यों तक ही सीमित रखा।

जेज़-द ज्वैलर्स लिमिटेड (सुप्रा) के मामले में निर्धारित सिद्धांत यह था कि सामान्य व्यावसायिक लेनदेन के दौरान ग्राहकों को दिया गया पैसा निर्धारिती-कंपनी के पास रहता है और उसके द्वारा सस्पेंस खाते से लाभ और हानि खाते में स्थानांतरित किया जाता है। इसके बाद, कानून के संचालन से, निर्धारिती का पैसा, सामान्य व्यापारिक लेनदेन से उत्पन्न हुआ और कंपनी की आय के रूप में कर लगाया जाना था।

हालांकि, यह नहीं कहा जा सकता है कि कंपनी के पास सुरक्षा के रूप में लंबे समय तक पैसा पड़ा रहा। अपने ग्राहकों से जमा राशि समय के साथ स्वचालित रूप से कंपनी के हाथों में बिक्री आय बन जाएगी। कानून के क्रियान्वयन से ग्राहक जमा राशि पर सभी दावे खो सकते हैं।

कंपनी दावा न की गई जमा राशि को ट्रेडिंग रसीद मानकर अपने लाभ और हानि खाते में ले सकती है। हालाँकि, यह उस जमा राशि को परिवर्तित नहीं करेगा जो शुरू में कीमत के रूप में प्राप्त नहीं हुई थी, उन टिनों की बिक्री आय में जिसमें बिस्कुट की आपूर्ति की गई थी या जिन बोतलों में बीयर बेची गई थी।

हमें विभिन्न उच्च न्यायालयों के बड़ी संख्या में निर्णयों का संदर्भ दिया गया। ऐसे में इन फैसलों का जिक्र करना जरूरी नहीं है। मामलों का निर्णय ट्रिब्यूनल द्वारा पाए गए तथ्यों और स्थानीय बिक्री कर कानूनों के प्रावधानों के आधार पर किया गया था।

हमें विभिन्न उच्च न्यायालयों के बड़ी संख्या में निर्णयों का संदर्भ दिया गया। ऐसे में इन फैसलों का जिक्र करना जरूरी नहीं है। मामलों का निर्णय ट्रिब्यूनल द्वारा पाए गए तथ्यों और स्थानीय बिक्री कर कानूनों के प्रावधानों के आधार पर किया गया था। राज स्टील और अन्य बनाम आंध्र प्रदेश राज्य और अन्य, [1989] 3 एससीसी 262 के मामले में, इस न्यायालय को दो प्रकार के मामलों से निपटें - (1) बीयर डिब्बों में पैक बोतलों में बेची जाती है और (2) सीमेंट बोरियों में बेची जाती है। यह माना गया कि यह मुद्दा कि क्या पैकिंग सामग्री बेची गई थी, पार्टियों के बीच अनुबंध पर निर्भर था। 'तथ्य यह है कि सामग्री के मूल्य के संबंध में पैकिंग नगण्य मूल्य की थी, इसका मतलब यह हो सकता है कि पैकिंग को

बेचने का कोई इरादा नहीं था, लेकिन जहां कोई पैकिंग सामग्री महत्वपूर्ण मूल्य की थी, तो इसका मतलब पैकिंग सामग्री को बेचने का इरादा हो सकता है। यह निष्कर्ष निकाला गया कि प्रत्येक मामले में मूल्यांकन प्राधिकारी को लेनदेन से संबंधित सभी तथ्यों और परिस्थितियों पर विचार करने के बाद लेनदेन की वास्तविक प्रकृति और चरित्र का पता लगाना था। इसलिए, पूरी जांच पर तथ्यों का पता लगाने के लिए मामला उच्च न्यायालय को भेज दिया गया था।

हमें बीचम फूड्स लिमिटेड बनाम नॉर्ल सप्लाइज (एडमॉन्टन) लिमिटेड, (1959) 2 ऑल इंग्लैंड रिपोर्ट्स 336 के मामले में एक अंग्रेजी निर्णय का भी उल्लेख किया गया था, जहां वादी इसके तहत बेचे जाने वाले ग्लूकोज पेय के निर्माता और आपूर्तिकर्ता थे। ट्रेडमार्क 'लुकोज़ाडे'। 'लुकोज़ाडे' की प्रत्येक बोतल की आपूर्ति इस शर्त के अधीन की गई थी कि इसे किस कीमत पर दोबारा बेचा जा सकता है, शर्त यह थी कि वादी के वितरकों द्वारा जारी वर्तमान मूल्य सूची में प्रकाशित निर्धारित खुदरा मूल्य का पालन किया जाए। 1957 की खुदरा मूल्य सूची में, कीमत को "2s. 6d. प्लस 3d" के रूप में दिखाया गया था। छब्बीस औंस इकाई के लिए, और "बोतल और कंटेनर शुल्क" शीर्षक के तहत, यह कहा गया था कि ल्युओज़ेड की बोतलों पर "3s प्रति दर्जन शुल्क लिया गया था, जो वापसी योग्य" था। प्रतिवादी, जो किराना विक्रेता के रूप में व्यवसाय करते थे, ने

'लुकोज़ाडे' को 2s पर बेचा। 7d प्रति बोतल बोतल के गिलास में 'लुकोज़ाडे' शब्द ढाला गया था, और बोतल पर "2s. 6d" का एक लेबल था। बड़े प्रकार में, उसके बाद छोटे प्रकार में शब्द "प्लस 3 डी। स्टॉपर के साथ बोतल पर वापसी योग्य जमा"। वादी, जो निर्माता थे, ने प्रतिवादियों को निर्धारित खुदरा मूल्य से कम कीमत पर 'लुकोज़ाडे' बेचने से रोकने के लिए निषेधाज्ञा की कार्रवाई की। यानी, 2s. 6 डी. प्लस 3 डी. यह माना गया कि जिन बोतलों में 'लुकोज़ाडे' की आपूर्ति की गई थी, उन्हें ग्राहकों को नहीं बेचा गया था, बल्कि उन्हें केवल किराए पर दिया गया था, क्योंकि बोतलों में मौजूद संपत्ति का उद्देश्य ग्राहकों को हस्तांतरित करना नहीं था। 'लुकोज़ाडे' की छब्बीस औंस की बोतल में पेय का सही खुदरा मूल्य 2s था। 6d., और 2s नहीं. 9 डी., अतिरिक्त 3 डी. बोतल के किराये के लिए, और प्रत्येक अवसर पर जब प्रतिवादियों को 2 प्राप्त हुए। 7 डी. 'लुकोज़ाडे' की एक बोतल के लिए, ग्राहक ने 2s का सही खुदरा मूल्य चुकाया। 6 डी. पेय और एलडी के लिए, 3 डी के बजाय, बोतल के किराये के लिए।

आगे यह माना गया कि कार्रवाई प्रतिबंधात्मक व्यापार आचरण अधिनियम, 1956 की धारा 25(1) के तहत थी, जो केवल बिक्री और दंगों को काम पर रखने के समझौतों पर लागू करती थी; और इसलिए बोतलों के किराये के लिए निर्धारित दर वसूल न करके प्रतिवादी क़ानून का

उल्लंघन नहीं कर रहे थे और इसलिए, प्रतिवादियों की कार्रवाई विफल होनी चाहिए।

इस मामले के तथ्य हमारे सामने मामले के तथ्यों के बहुत करीब आते हैं। न्यायालय ने इस तथ्य पर ध्यान दिया कि शुरू में यह विशेष रूप से लेबल पर कहा गया था "प्लस 3 डी। स्टॉपर के साथ बोतल पर वापसी योग्य जमा"। हालाँकि, लेबल में यह नहीं बताया गया कि 3 डी किसका है। स्टॉपर वाली बोतल खुदरा विक्रेता को वापस करने पर वापस कर दी जाएगी। न्यायालय ने माना कि इसका तात्पर्य केवल यह है कि ग्राहक को 3 डी मिलेगा। वापस, यदि वह बोतल को उसी दुकान पर वापस ले गया जिसने उसे 'लुकोजादे' की आपूर्ति की थी। वैसी, जे., लेन-देन की योजना का उल्लेख करने के बाद निष्कर्ष निकाला। "ऐसा प्रतीत होता है कि बोतल में मौजूद संपत्ति का उद्देश्य कभी भी ग्राहक को देना नहीं था"।

न्यायालय ने कहा:- "वर्तमान मामले में दोनों महिलाओं में से प्रत्येक ने, जिन्होंने प्रतिवादियों से जाल-या परीक्षण खरीद को प्रभावित किया, प्रत्येक अवसर पर 2s 7d. का भुगतान किया, और, मेरे निर्णय में, उचित रूप से कहा जा सकता है कि उन्होंने भुगतान किया है तरल के लिए 2s. 6d. का पूर्ण और सही मूल्य, लेकिन केवल बोतल के किराये के लिए या उसके लिए। हालाँकि, मेरे निर्णय में, इनमें से प्रत्येक लेनदेन में बोतल कभी भी बेची नहीं गई थी, बल्कि केवल उधार दी गई थी या तरल घर ले

जाने के लिए एक सुविधाजनक रिसेप्टेड के रूप में किराए पर लिया गया। यदि ग्राहक द्वारा 2s. 9d. का भुगतान किया जाता है तो वही परिणाम आता है। किसी भी मामले में मैं लेनदेन को तरल की कीमत के रूप में 2s. 6d. के पूर्ण भुगतान के रूप में समझता हूं। और बोतल के किराये के लिए 3 डी या एलडी। मामले को कई तरीकों से देखा जा सकता है। उदाहरण के लिए, एक ग्राहक किसी दुकान में जा सकता है, 'लुकोजाडे' की एक बोतल मांग सकता है, अपनी बोतल भर सकता है सामग्री से फ्लास्क निकालें और बोतल को स्टॉपर के साथ काउंटर पर दुकान के आदमी को वापस सौंप दें। उसे क्या भुगतान करना होगा? निश्चित रूप से 2s. 6d. सुझाव है कि उसे 2s का भुगतान करना होगा। 9 डी. और एक या दो मिनट बाद 3 डी के लिए पूछें। बैंक एक बहुत ही सामान्य लेन-देन को बेतुकेपन में बदल रहा है। नैतिक बात यह है कि, यदि लोग खुदरा बिक्री के लिए कीमतें तय करना चाहते हैं, तो मेरे विचार से, उन्हें इसे स्पष्ट, सरल और समझदार और सबसे बढ़कर, सटीक भाषा में करना चाहिए। यहां 'लुकोजाडे' की कीमत 2s है। 6 डी., घर ले जाने के लिए बोतल किराए पर ली गई है या नहीं।"

मूल्य-सूची में इस खंड का उल्लेख करने के बाद कि बोतलें वापस करने पर जमा राशि वापस कर दी जाएगी, वैसी, जे. ने देखा कि

'लुकोजाडे' की कीमत से अधिक का शुल्क जमा की प्रकृति में था। ये हुआ था:-

"मुझे लगता है कि वितरकों का दृष्टिकोण बिल्कुल सही है, और वर्तमान मामले में जो सामान बेचा जाता है वह बोतलों की सामग्री है न कि बोतलें। वास्तव में, यह तथ्य है, और यह तथ्य ही है, जो इसे उचित ठहराता है लेबल पर अंक 2 एस.6 डी. को प्रमुखता दी गई है।"

वर्तमान मामले में भी ग्राहकों को स्पष्ट रूप से पता है कि बीयर के लिए उन्हें कितनी कीमत चुकानी होगी। उन्हें बोतल ले जाने के लिए जमा राशि के रूप में अतिरिक्त राशि का भुगतान करना पड़ता है जो बोतल वापस करने पर वापस कर दी जाती है। यदि बोतल वापस नहीं की जाती है, तो बोतल के नुकसान के लिए निर्धारित क्षतिपूर्ति के रूप में जमा राशि रखी जाती है। बोतल न बेचने का साफ इरादा है। इसलिए, हमारा विचार है कि जमा को बोतलों की कीमत के रूप में नहीं माना जा सकता है।

हमारा मानना है कि उच्च न्यायालय ने यह मानने में गलती की कि बीयर के साथ कार्टून और बोतलें बेची गईं। इस मामले के तथ्यों में, जमा को बोतलों और कार्टून की कीमत के रूप में नहीं माना जा सकता है।

इसलिए, हमने दिनांक 17.2.1987 और 4.4.1994 की अपील के तहत निर्णयों को रद्द कर दिया। अपीलें स्वीकार की जाती हैं। लागत के रूप में कोई ऑर्डर नहीं होगा।

सीए 1991 की संख्या 892-94।

एसईएन, जे, 1994 की सिविल अपील संख्या 8479-8482 (यूनाइटेड ब्रुअरीज लिमिटेड बनाम आंध्र प्रदेश राज्य) में निर्णय के बाद, ये अपीलें विफल होनी चाहिए।

उत्तरदाताओं की ओर से उपस्थित श्री बी. सेन ने हमारा ध्यान कर्नाटक बिक्री कर नियम, 1957 के नियम 6 के उप-नियम (4) के खंड (एफएफ) की ओर आकर्षित किया है, जो विशेष रूप से प्रदान करता है: -

"6(4)। कर योग्य टर्नओवर का निर्धारण करने में, खंड (ए) से (एन) में निर्दिष्ट राशि, उसमें निर्दिष्ट शर्तों के अधीन, खंड (ए) से (ई) के तहत निर्धारित कुल टर्नओवर से काट ली जाएगी। उपनियम (1)-

(ए).....

(एफ).....

(एफएफ) पैकिंग शुल्क के अंतर्गत आने वाली सभी राशियाँ; कहने का तात्पर्य यह है कि, निर्धारिती के हाथों कर के दायरे में नहीं आने वाले सामान के संबंध में पैकिंग सामग्री की लागत और पैकिंग के लिए श्रम की लागत, चाहे ऐसी रकम डीलर द्वारा अलग से निर्दिष्ट और चार्ज की गई हो या नहीं;"

श्री बी. सेन ने तर्क दिया है कि यह एक अतिरिक्त आधार है कि इस मामले में अपील क्यों खारिज की जानी चाहिए। अपील खारिज की जाती है। मूल्य के हिसाब से कोई आर्डर नहीं।

अपील सं. 8479-82/94 अनुमति दी गई।

अपील सं. 892-94/91 बर्खास्त किया गया।

यह अनुवाद आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस टूल 'सुवास' की सहायता से अनुवादक न्यायिक अधिकारी विकास कुमार खण्डेलवाल (आर.जे.एस.) द्वारा किया गया है।

अस्वीकरण: यह निर्णय पक्षकार को उसकी भाषा में समझाने के सीमित उपयोग के लिए स्थानीय भाषा में अनुवादित किया गया है और किसी अन्य उद्देश्य के लिए इसका उपयोग नहीं किया जा सकता है। सभी व्यावहारिक और आधिकारिक उद्देश्यों के लिए, निर्णय का अंग्रेजी संस्करण ही प्रामाणिक होगा और निष्पादन और कार्यान्वयन के उद्देश्य से भी अंग्रेजी संस्करण ही मान्य होगा।