

मेसर्स एल्गी इक्विपमेंट्स लिमिटेड।

बनाम

केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त, कोयंबटूर

14 अगस्त, 2007

[एस. एच. कपाडिया और वी. एस. सिरपुरकर, जे. जे.]

केंद्रीय उत्पाद शुल्क अधिनियम, 1944:

एस. 4 (1) (क) (जैसा कि यह 2000 से पहले था) - उत्पाद शुल्क योग्य वस्तुओं का मूल्यांकन - व्यापार छूट - सेवा - स्टेशन उपकरण के निर्धारिती - निर्माता के संबंध में दावा - अपने बिक्री पैटर्न के एक हिस्से के रूप में व्यापार छूट का दावा करना - निर्धारिती ने कारखाने के द्वार पर 90 प्रतिशत बिक्री पर वितरकों को सूची मूल्य पर 20 प्रतिशत की छूट की अनुमति दी - उप - विक्रेताओं को 8 प्रतिशत की छूट दी गई और शेष राशि 12 प्रतिशत वितरकों को कमीशन के रूप में दिया गया - बिना विवरण प्रस्तुत किए शुल्क और जुर्माने की अंतर राशि की मांग करते हुए निर्धारिती को कारण दर्शाओ नोटिस जारी किया गया - विवरण प्रस्तुत किए बिना जुर्माना-धारणा राजस्व को विस्तृत विवरण देना चाहिए था - निर्धारिती ने अपने अधिकांश विक्रेताओं को 20 प्रतिशत की व्यापार छूट

का लाभ दिया है और इसलिए, वह सभी मामलों में 20 प्रतिशत की व्यापार छूट का हकदार था।

केंद्रीय उत्पाद शुल्क (मूल्यांकन) नियम, 1975:

आर. 6 (क) - छूट का लाभ - खुदरा में बेची जाने वाली वस्तुएँ - कारखाने के द्वार पर उपलब्ध थोक मूल्य - आयोजित निर्धारिती - निर्माता छूट का हकदार था।

स्टॉक हस्तांतरण के तहत माल - आंकलन योग्य मूल्य - गणना - कारखाने के द्वार पर थोक में बेचे जाने वाले माल का बड़ा प्रतिशत - एक छोटा प्रतिशत डिपो के माध्यम से मंजूर किया गया - आयोजित जब पूर्व - कारखाना मूल्य को सुनिश्चित किया जा सकता है तो राजस्व ने निर्धारित मूल्य के आधार पर डिपो मूल्य लेने में गलती की।

किलोस्कर ब्रदर्स लिमिटेड बनाम केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त, पुणे, (2005) 191 ई.एल.टी. 299 और इंडियन ऑक्सीजन लिमिटेड बनाम केंद्रीय उत्पाद शुल्क कलेक्टर, (1988) 36 ई.एल.टी. 723, पर भरोसा किया।

सिविल अपीलीय क्षेत्राधिकार सिविल अपील सं. 7777-7780/2001

आबकारी और स्वर्ण (नियंत्रण) अपीलीय अधिकरण, चेन्नई के दक्षिण क्षेत्रीय पीठ अपील संख्या ई/वी/206/96 और ई/वी/254 से 256/96-एमडी में सीमा शुल्क एवं उत्पाद शुल्क और स्वर्ण (नियंत्रण) अपीलीय अधिकरण आदेश संख्या सी/967 से लेकर 970/2001 दिनांक 26.6.2001 से।

अपीलार्थी की ओर से वी. लक्ष्मी कुमारन, आलोक यादव और एम. पी. देवनाथ।

वी. शेखर, के. के. सेंथिवेलन, सुधीर के. सजवान और बी. कृष्ण प्रसाद उत्तरदाता के लिए।

आदेश

इन दीवानी अपीलों में निर्धारिती द्वारा निर्धारण के लिए जो संक्षिप्त बिंदु उत्पन्न होता है वह यह है कि क्या निर्धारिती 20 प्रतिशत व्यापार का हकदार था।

एम/एस एल्गी इक्विपमेंट्स लिमिटेड, जिसका पंजीकृत कार्यालय कोयंबटूर में है, कि चार अलग-अलग स्थानों पर स्थित चार कारखाने हैं। वे कम्प्रेसर पंप, सर्विस-स्टेशन उपकरण आदि का निर्माण करते हैं। एम/एस एल्गी इक्विपमेंट्स लिमिटेड (निर्धारिती) ने विभिन्न उत्पादों पर 10 प्रतिशत से 45 प्रतिशत तक की व्यापार छूट का दावा किया। उन्होंने घोषणा की कि ऐसी छूट उनके "बिक्री पैटर्न" का एक हिस्सा थी। इस

मूल्यांकन के दौरान, विभाग ने कुछ मूल्य विसंगतियों को देखा। इसलिए, एक जांच की गई; निदेशकों के बयान दर्ज किए गए और, उस आधार पर चालीस लाख की शुल्क की अंतर राशि का दावा करने वाले निर्धारिती को कारण दर्शाओ नोटिस दिया गया। निर्धारिती से भी पूछा गया था कि दस लाख रुपये का जुर्माना क्यों नहीं लगाया जाना चाहिए।

इन अपीलों में हम जनवरी, 1991 से अप्रैल, 1992 की अवधि से संबंधित हैं। विभाग का मुख्य मामला यह था कि अपीलकर्ता-निर्धारिती के पास एक समान बिक्री पैटर्न नहीं था; कि उन्होंने क्षेत्र वितरकों और डीलरों को अलग-अलग छूट दी, जिन्हें सीधे कारखाने के द्वार पर माल की मंजूरी दी गई थी और ऐसे मामले में भी क्षेत्र वितरकों को शेष 12 प्रतिशत का भुगतान किया गया था और इसलिए इस अंतर छूट के कारण निर्धारिती 20 प्रतिशत की व्यापार छूट के हकदार नहीं थे।

जैसा कि ऊपर बताया गया है, निर्धारिती सर्विस-स्टेशन उपकरणों के निर्माण के व्यवसाय में है। उनके बिक्री पैटर्न को समझना आवश्यक है। माल तीन वितरकों को बेचा गया था। ये बिक्री कारखाने के द्वार पर सीधे वितरक को की गई थी, जिसमें सूची मूल्य पर 20 प्रतिशत की समान छूट दी गई थी। हालांकि, उप-विक्रेताओं को बिक्री के संबंध में 8 प्रतिशत की छूट दी गई थी और शेष 12 प्रतिशत वितरकों को कमीशन के रूप में दिया गया।

शुरुआत में, हम उल्लेख कर सकते हैं कि कारण बताएँ नोटिस जुर्माना लगाने के लिए आधार था। पूरे कारण दर्शाओ नोटिस में, अपेक्षित विवरण प्रस्तुत नहीं किया गया है अर्थात्, विक्रेताओं की कुल संख्या, मुख्य विक्रेताओं की संख्या, उप-विक्रेताओं की संख्या और मुख्य विक्रेताओं और छोटे विक्रेताओं के लिए छूट की दर। कारण बताओ नोटिस निर्णायक प्राधिकारी द्वारा रिकार्ड पर लिए गए कुछ उप-विक्रेताओं या छोटे डीलरों के बयानों के आधार पर जारी किया जाता है इस प्रकार के मामलों में, विभागों को डीलरों की कुल संख्या, उन डीलरों की कुल संख्या जिन्हें 8 प्रतिशत व्यापार छूट मिली और विक्रेताओं की कुल संख्या जिन्हें 20 प्रतिशत की व्यापार छूट मिली का विवरण देना चाहिए था इस बिंदु पर मूल प्राधिकारी द्वारा कोई निर्णय नहीं दिया गया है। इसलिए, हमें निर्धारिती द्वारा दिए गए आंकड़ों के आधार पर आगे बढ़ना होगा, अर्थात्, अधिकांश विक्रेताओं को 20 प्रतिशत छूट का लाभ मिला और कुछ छोटे विक्रेताओं को 8 प्रतिशत की व्यापार छूट का लाभ मिला। हालांकि, तथ्य यह है कि निर्धारिती ने हर समय 20 प्रतिशत की छूट दी, तब भी जब वे छोटे विक्रेताओं को 8 प्रतिशत की छूट देते थे क्योंकि उस समय भी वे बड़े विक्रेताओं को 12 प्रतिशत का कमीशन देते थे। अगर ऐसा मामला हो तो, बिक्री पैटर्न स्पष्ट रूप से इंगित करता है कि व्यवहार के मामले में, निर्धारिती ने समान रूप से 20 % व्यापार छूट का लाभ दिया है। यह अच्छी तरह से स्थापित है कि बिक्री पैटर्न से संबंधित प्रश्नों पर निर्णय

लेते समय, किसी को यह पता लगाना होगा कि क्या व्यापार छूट का लाभ समान रूप से दिया गया है या नहीं। तथ्यों पर, हम पाते हैं कि निर्धारिती ने अपने सभी विक्रेताओं के लिए समान रूप से 20 % व्यापार छूट दी है ।

इस संबंध में हम, किलोस्कर ब्रदर्स लिमिटेड बनाम केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त, पुणे के मामले का इस न्यायालय के फैसले में हवाला दे सकते हैं, जो (2005) (191) ई. एल. टी. 299 में रिपोर्ट किया गया था। अनुच्छेद 10 के अनुसार, इस न्यायालय द्वारा यह अभिनिर्धारित किया गया है कि धारा 4 (1) (ए) (जैसा कि यह प्रासंगिक समय पर था) का लाभ प्राप्त करने के लिए, निर्धारिती को यह स्थापित करना होगा कि दावा की गई छूट संबंधित वस्तुओं में थोक व्यापार की सामान्य प्रथा के अनुसार खरीददारों के विभिन्न वर्गों को बेचा जाएगा और खंड (ए) में निर्दिष्ट परिस्थितियों के अस्तित्व के अधीन होगा। ऐसी परिस्थितियाँ सामान्य मूल्य की वसूली हैं जिन पर ऐसी वस्तुएँ सामान्य रूप से बेची जाती हैं; थोक व्यापार के दौरान बिक्री खरीददार को होनी चाहिए; वही स्थान और हटाने के समय वितरण के लिए थोक व्यापार में समान होना चाहिए; खरीददार एक संबंधित व्यक्ति नहीं होना चाहिए और कीमत बिक्री के लिए एकमात्र विचार होना चाहिए। यह भी अभिनिर्धारित किया गया है कि यदि सामानों को सामान्य प्रथा के अनुसार खरीददारों के विभिन्न वर्गों को बेचा

जाता है, तो यह स्थापित करना होगा कि ऐसी वस्तुओं के थोक व्यापार की भी यही सामान्य प्रथा थी। वास्तव में, अनुच्छेद 10 में, उदाहरण दिया गया है कि यदि थोक व्यापार में लगे दस विक्रेताओं में से केवल दो को छूट दी जाती है जबकि अन्य को नहीं दी जाती है, तो ऐसी वस्तुओं में थोक व्यापार की सामान्य प्रथा नहीं हो सकती है। दृष्टांत के बाद, परीक्षण इस प्रकार है, कि यदि थोक व्यापार में लगे अधिकांश व्यक्तियों को व्यापार छूट दी जाती है, तो यह "थोक व्यापार की सामान्य प्रथा" का गठन करेगा।

उपरोक्त परीक्षण को लागू करने पर, हमारे पास ऐसी स्थिति है जहाँ 90 प्रतिशत बड़े डीलरों को 20 प्रतिशत पर व्यापार छूट का लाभ मिला है, ऐसे मामलों में भी जहाँ उप-विक्रेताओं को 8 प्रतिशत छूट दी जाती है, बड़े विक्रेताओं को 12 प्रतिशत छूट दी जाती है। एक और पहलू है जिसका उल्लेख करने की आवश्यकता है। निर्धारिती सेवा-स्टेशन उपकरण विनिर्माण व्यवसाय में है। जैसा कि ऊपर बताया गया है, माल की आपूर्ति बड़े और छोटे विक्रेताओं की एक श्रृंखला को की जाती है। अंततः, निर्धारिती को 90 प्रतिशत मंजूरी में मुख्य विक्रेताओं से अपना व्यवसाय मिला। इसलिए, ऐसे मामलों में भी जहां निर्धारिती ने छोटे विक्रेताओं को केवल 8 प्रतिशत की छूट दी, जो विक्रेताओं की कुल संख्या का 10 प्रतिशत है, वितरण चैनल को बनाए रखने के लिए निर्धारिती ने वितरकों को 12 प्रतिशत व्यापार छूट

दी (जिसे विभाग ने कमीशन कहा है)। अंततः, यह एक व्यावसायिक निर्णय है जो निर्धारिती ने अपने वितरण की श्रृंखला को बनाए रखने के लिए लिया है। निर्धारिती नहीं चाहता कि उस श्रृंखला को बाधित किया जाए। अंत में यह दिखाने के लिए रिकॉर्ड पर कोई सबूत नहीं है कि वितरक निर्धारिती के एजेंट थे या किसी भी तरह से उनसे संबंधित थे। मूल्य सूची में "वितरक" शब्द यह निर्धारित नहीं करता है कि वह निर्धारिती से संबंधित है। इन परिस्थितियों में, हमारा मानना है कि विभाग ने 20 प्रतिशत पर व्यापार छूट की अनुमति नहीं देकर गलती की थी।

इस विशेष बिंदु पर पूर्व में बताए गए कारणों से, हम मानते हैं कि निर्धारिती 20 प्रतिशत की व्यापार छूट का हकदार था।

चूंकि इसमें शामिल बिंदु की पुनरावृत्ति होने की संभावना है, इसलिए हम केंद्रीय उत्पाद शुल्क और नमक अधिनियम, 1944 की धारा 4 (1) (ए) का विश्लेषण करना चाहेंगे, जैसा कि यह भौतिक समय पर मौजूद था। धारा 4 शुल्क वसूलने के उद्देश्य से उत्पाद शुल्क योग्य वस्तुओं के मूल्यांकन को संदर्भित करती है। धारा 4 (1) (ए) में कहा गया है कि जहां केंद्रीय उत्पाद शुल्क अधिनियम, 1944 के तहत मूल्य के संदर्भ में किसी भी उत्पाद शुल्क योग्य वस्तुओं पर उत्पाद शुल्क लगाया जाता है, वहां ऐसा मूल्य, धारा 4 के अन्य प्रावधानों के अधीन, उसका सामान्य मूल्य माना जाएगा, अर्थात् वह मूल्य जिस पर निर्धारिती द्वारा थोक व्यापार के

दौरान सामान को हटाने के समय और स्थान पर डिलीवरी के लिए खरीदार को आम तौर पर ऐसे सामान बेचे जाते हैं, जहां खरीदार संबंधित व्यक्ति नहीं होता है और बिक्री के लिए कीमत ही एकमात्र विचारणीय है। वर्तमान मामले में, हम "सामान्य रूप से" और "थोक व्यापार के दौरान" शब्दों से संबंधित हैं।

शुरुआत में, यह कहा जा सकता है कि इस मामले में, हम कानून से चिंतित हैं क्योंकि यह 2000 से पहले था। उस समय, आंकलन योग्य मूल्य को सामान्य मूल्य के बराबर माना जाता था जो कारखाने के द्वार पर थोक मूल्य था। धारा 4 (1) (ए) में "सामान्यतः" शब्द दर्शाता है कि यदि एक निर्धारिती द्वारा अपनाई गई बिक्री पद्धति से संकेत मिलता है कि कुल उत्पादन का एक बड़ा हिस्सा कारखाना द्वार पर थोक मूल्य पर बेचा गया था और निर्धारिती ने एक विशेष दर पर बड़ी संख्या में अपने विक्रेताओं को व्यापार छूट का लाभ दिया था, तब, यह "थोक व्यापार की सामान्य प्रथा" का गठन करेगा, ऐसी स्थिति में निर्धारिती पूरे बोर्ड में छूट का व्यापार करने का हकदार होगा। एक बार जब निर्धारिती यह साबित कर देता है कि 20 प्रतिशत (इस मामले की तरह) व्यापार की सामान्य प्रथा थी, तो विभाग इसे इस आधार पर अस्वीकार नहीं कर सकता कि कुछ विक्रेताओं को 8 प्रतिशत की छूट मिली थी।

उपरोक्त परीक्षण को वर्तमान मामले के तथ्यों पर लागू करते हुए, हम पाते हैं कि इस मामले में एक सामान्य नियम के रूप में, निर्धारिती ने अपने अधिकांश विक्रेताओं को 20 प्रतिशत की व्यापार छूट का लाभ दिया है; वास्तव में उन्होंने बड़े विक्रेताओं को 12 प्रतिशत की छूट दी है, जहां उन्होंने छोटे विक्रेताओं को 8 प्रतिशत की छूट दी है। और इसलिए, निर्धारिती सभी मामलों में 20 प्रतिशत की व्यापार छूट का हकदार था।

दो बिंदु शेष हैं जिन पर विचार करने की आवश्यकता है। वर्तमान मामले में, कुछ सामान खुदरा में बेचे जाते हैं। यह निर्धारिती का मामला है कि जहां माल खुदरा में बेचा जाता है, वहां शुल्क उस मूल्य पर देय था जो कारखाने के द्वार पर थोक मूल्य है। वर्तमान मामले में, कारखाने के द्वार पर थोक मूल्य उपलब्ध था। वह कीमत खुदरा कीमत थी। इस मामले में, निर्धारिती को छूट देने से इनकार कर दिया गया था। इस मामले में केंद्रीय उत्पाद शुल्क (मूल्यांकन) नियमों का नियम 6 (ए) लागू था। उस नियम के तहत, मूल्यांकन योग्य मूल्य खुदरा मूल्य होगा जो उस कीमत पर पहुंचने के लिए राशि से घटाया गया होगा जिस पर निर्धारिती द्वारा थोक व्यापार के दौरान खरीदार को सामान बेचा गया होगा। यह विभाग का मामला नहीं है कि उक्त नियम लागू नहीं था। यह विभाग का मामला नहीं है कि कारखाने के द्वार पर थोक मूल्य का पता नहीं चल सका था। इन परिस्थितियों में, हम मानते हैं कि निर्धारिती छूट का हकदार था।

अंतिम प्रश्न जो निर्धारण के लिए उत्पन्न होता है वह उन वस्तुओं से संबंधित है जो स्टॉक हस्तांतरण के तहत थे। वर्तमान मामले में, माल का एक बड़ा प्रतिशत कारखाने के द्वार पर थोक में बेचा जाता था। हालांकि, डिपो के माध्यम से एक छोटे से प्रतिशत को साफ़ कर दिया गया है। विभाग ने डिपो मूल्य को इस आधार पर मूल्यांकन योग्य मूल्य के रूप पर लिया है कि निर्धारिती डिपो के माध्यम से माल बेच रहा है। हमारा ध्यान इंडियन ऑक्सीजन लिमिटेड बनाम सी.ई. के कलेक्टर, (1988) (36) ई.एल.टी. 723 के मामले में आकृष्ट किया गया है। उक्त निर्णय में, इस न्यायालय ने अभिनिर्धारित किया है कि जिन मामलों में पूर्व-कारखाना मूल्य का पता लगाया जा सकता है, वहां मूल्यांकन योग्य मूल्य कारखाने के द्वार पर थोक मूल्य पर आधारित होगा, न कि डिपो मूल्य पर। वर्तमान मामले में, उक्त निर्णय के बावजूद, विभाग ने माना है कि डिपो मूल्य निर्धारण योग्य मूल्य का आधार बनेगा।

पूर्व में बताए गए कारणों से, न्यायाधिकरण के आक्षेपित निर्णय को खारिज कर दिया जाता है और लागतों के संबंध में कोई आदेश दिए बिना अपील की अनुमति दी जाती है।

यह अनुवाद आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस टूल 'सुवास' की सहायता से अनुवादक न्यायिक अधिकारी अलका जोशी (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।