

[2023] 10 एस. सी. आर 1268:2023 आईएनएससी 533 ए

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

क.

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड।

वी.

वाणिज्यिक करों का विभाग आयुक्त

(एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

(2007 की सिविल अपील सं. 1822)

15 मई, 2023

[के. एम. जोसेफ, बी. वी. नागरत्ना और अहसानुद्दीन अमानुल्लाह, जे. जे.]

बिक्री कर-क्रेडिट नोट-वारंटी समझौता-क्या, वारंटी समझौते के अनुसार बेचे गए ऑटोमोबाइल में एक दोषपूर्ण हिस्से के प्रतिस्थापन पर विचार करने के लिए एक निर्माता द्वारा ऑटोमोबाइल के डीलर को जारी किया गया क्रेडिट नोट ऑटोमोबाइल की बिक्री के लिए संपार्श्विक है, संबंधित राज्यों के बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए स्पष्ट है-मोहम्मद में सर्वोच्च न्यायालय द्वारा की गई टिप्पणियाँ। इकराम खान मामले में दिल्ली उच्च न्यायालय, मध्य प्रदेश उच्च न्यायालय के तीन अन्य निर्णय

ग

डी.

और प्रेम नाथ मोटर्स में केरल उच्च न्यायालय; प्रेम मोटर्स और जियो

मोटर्स पर क्रमशः विचार किया गया और बाद के दो निर्णयों को खारिज कर दिया गया-की शुद्धता-आयोजित:मोहम्मद का फैसला। इकराम खान एक ऐसी स्थिति में लागू होता है जहां एक निर्माता निम्नलिखित स्थितियों में एक ऑटोमोबाइल की बिक्री के अनुसार निर्माता द्वारा दी गई वारंटी के तहत काम करने वाले डीलर को क्रेडिट नोट जारी करता है-डीलर ऑटोमोबाइल के एक दोषपूर्ण हिस्से को डीलर के स्टॉक में रखे गए स्पेयर पार्ट से बदल देता है या जब डीलर द्वारा खुले बाजार से खरीदा जाता है-ऐसी स्थितियों में, डीलर के नाम से जारी क्रेडिट नोट डीलर द्वारा ग्राहक को दिए गए स्पेयर पार्ट में संपत्ति के हस्तांतरण के लिए एक मूल्यवान विचार है और इसलिए विचाराधीन संबंधित राज्यों के बिक्री कर कानूनों के अर्थ के भीतर एक बिक्री-क्रेडिट नोट में मूल्य इस प्रकार विचाराधीन संबंधित बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए स्पष्ट है-मोह में निर्णय इकराम खान उस मामले में लागू नहीं होता है जहां डीलर को ऑटोमोबाइल के निर्माता से बस एक स्पेयर पार्ट प्राप्त हुआ है ताकि ऑटोमोबाइल की बिक्री के लिए वारंटी संपार्श्विक के तहत उसमें एक दोषपूर्ण हिस्से को बदला जा सके-ऐसी स्थिति में भी, डीलर को एक विक्रेता के रूप में उसके द्वारा प्रदान की गई सेवा के उद्देश्य के लिए एक प्रतिफल प्राप्त हो सकता है।

ई.

च

जी.

एच.

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

डीलरशिप समझौता या निर्माता के एजेंट के समान कोई अन्य समझौता जो बिक्री लेनदेन नहीं है-मोहम्मद में फैसले की उपरोक्त समझ पर। एकराम खान, वही किसी भी हस्तक्षेप की मांग नहीं करता है-उपरोक्त के प्रकाश में,

मोहम्मद में प्रेम मोटर्स और जियो मोटर्स के मामले में निर्णय।

एकराम खान न्यायसंगत और उचित है-एक निर्माता द्वारा विक्रेता को जारी किया गया क्रेडिट नोट, ऊपर वर्णित स्थितियों में, बिक्री की परिभाषा के अर्थ के भीतर एक मूल्यवान विचार है और इसलिए, विचाराधीन राज्यों के संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए उपयुक्त है-विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी अपीलकर्ता-विक्रेता/निर्धारिती-माल की बिक्री अधिनियम, 1930-केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम। अनुबंध-बिक्री का अनुबंध-बिक्री का एक वैध अनुबंध बनाने के लिए तत्व-चर्चा की गई।

ग

अनुबंध-अन्य अनुबंधों से अलग बिक्री का अनुबंध-सवाल यह है कि क्या दिया गया अनुबंध बिक्री का है या किसी अन्य विवरण का अनुबंध सार का है न कि रूप का-यह अनुबंध के वास्तविक अर्थ और प्रकृति पर निर्भर करता है।

डी.

अनुबंध-बिक्री अनुबंध-शर्त और वारंटी-आयोजित: एक शर्त अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए आवश्यक एक शर्त है, जिसका उल्लंघन अनुबंध को अस्वीकार किए जाने के रूप में मानने के अधिकार को जन्म देता है-दूसरी ओर, एक वारंटी अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए एक शर्त संपार्श्विक है, जिसका उल्लंघन नुकसान के दावे को जन्म देता है, लेकिन सामान को अस्वीकार करने और अनुबंध को अस्वीकार किए जाने के अधिकार के रूप में नहीं मानता है-क्या बिक्री के अनुबंध में एक शर्त अनुबंध के निर्माण पर प्रत्येक मामले में एक शर्त या वारंटी निर्भर करती है-हालाँकि, एक शर्त एक शर्त हो सकती है, जिसे अनुबंध में वारंटी कहा जाता है। अनुबंध-संपार्श्विक अनुबंध और संपार्श्विक वारंटी-पर चर्चा की गई।

ई.

च

संदर्भ का जवाब देते हुए, न्यायालय ने

जी.

पकड़ना: **1.** पूरे विवाद को एक समग्र लेन-देन के परिप्रेक्ष्य में देखा जाना चाहिए न कि अलग-थलग क्योंकि विक्रेता (निर्धारिती) एक वारंटी के तहत कार्य करेगा जिसमें एक छोर पर एक निर्माता होगा और दूसरे छोर पर एक ऑटोमोबाइल का खरीदार या ग्राहक होगा और विक्रेता उसकी ओर से कार्य करेगा।

एच.

1270 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

उक्त ग्राहक और निर्माता के बीच निर्माता या मध्यस्थ। उक्त लेन-देन को वारंटी के तहत एक व्यापारी की भूमिका या कार्रवाई को काटकर या अलग करके और इसे केवल निर्माता और एक व्यापारी के बीच लेनदेन सरलीकरण के दृष्टिकोण से देखकर एक अदूरदर्शी अर्थ में नहीं देखा जा सकता है। इस तरह का दृष्टिकोण न केवल वाणिज्यिक दृष्टिकोण से बल्कि न्यायशास्त्र या कानूनी अर्थों में भी तिरछा है। [पैरा **30**] [1326-एफ-एच]

2. जब कोई विक्रेता-निर्धारिती वारंटी के संदर्भ में ऑटोमोबाइल के दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए वारंटी वाले ग्राहक को ऑटोमोबाइल बेचता है और जब वारंटी की अवधि के दौरान ग्राहक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर से संपर्क करता है, तो डीलर निम्नलिखित का सहारा ले सकता है:- **(क)** निर्माता से प्रतिस्थापन के लिए वाहन के दोषपूर्ण हिस्से की आपूर्ति करने का अनुरोध करें। ऐसी स्थिति में, वाहन निर्माता निम्नलिखित में से कोई भी काम कर सकता है:- **(i)** अपने कारखाने से स्पेयर पार्ट को या तो उसी के निर्माता के रूप में डीलर को बदलने के लिए भेजें और दोषपूर्ण हिस्से की वापसी की मांग करें, या **(ii)** आवश्यक करें का भुगतान करके विशेष हिस्से के निर्माता से स्पेयर पार्ट खरीदें और इसे डीलर को भेजें और दोषपूर्ण हिस्से की वापसी की मांग करें, या **(iii)** आवश्यक करें का भुगतान करने के बाद खुले बाजार से स्पेयर पार्ट खरीदें और इसे ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर को भेजें और दोषपूर्ण हिस्से की वापसी की मांग करें। या **(ख)** अपेक्षित करें का भुगतान करके खुले बाजार से अतिरिक्त भाग खरीद सकते हैं और दोषपूर्ण भाग को बदल सकते हैं और उसे निर्माता को वापस कर सकते हैं, या **(ग)** अपने शोरूम में रखे गए स्टॉक से दोषपूर्ण भाग को बदल सकते हैं और दोषपूर्ण भाग को निर्माता को वापस कर सकते हैं। [पैरा **31**] [1327-ए-जी]

ग

डी.

ई.

च

3. स्थिति (ए) में, चूंकि निर्माता ने खुद प्रतिस्थापन के उद्देश्य से विक्रेता को स्पेयर पार्ट भेजा है, इसलिए उक्त हिस्से पर विक्रेता द्वारा कोई निवेश नहीं किया गया है। विक्रेता केवल वारंटी के अनुसार निर्माता की ओर से कार्य करता है। [पैरा **32**] [1327-जी-एच]

जी.

4. स्थितियों (बी) और (सी) में, विक्रेता ने स्पेयर पार्ट पर या तो खुले बाजार से खरीदकर निवेश किया होगा या ए

एच.

1271

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

इससे पहले वाहन के निर्माता या विशेष भाग के निर्माता से अपेक्षित मूल्य और करें का भुगतान करके इसे खरीदा जाता। व्यापारी को इस तरह के हिस्से को बेचने और अपने निवेश पर लाभ और संभवतः लाभ की मांग करने का पूरा अधिकार है। लेकिन जब इसका उपयोग वारंटी के अनुसार दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के उद्देश्य से किया जाता है, तो विक्रेता उस हिस्से को उस ग्राहक को "बेच" नहीं देता है जिसने दोषपूर्ण हिस्से के साथ विक्रेता से संपर्क किया है। विक्रेता को ग्राहक से कीमत के रूप में कोई प्रतिफल नहीं मिलता है, लेकिन वारंटी के आधार पर, विक्रेता दोषपूर्ण हिस्से को नए हिस्से से बदलने के लिए बाध्य है। व्यापारी तब दोषपूर्ण भाग को वाहन के निर्माता को भेजता है, जिसने वारंटी दी थी। निर्माता, जिसे वाहन खरीदा गया है, फिर एक क्रेडिट नोट जारी करता है जो विक्रेता द्वारा उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के मूल्य के बराबर हो सकता है। यह क्रेडिट नोट विक्रेता को स्पेयर पार्ट पर किए गए अपने निवेश के लिए प्रतिदान देने के लिए है जिसे उसके द्वारा ग्राहक को "नहीं बेचा" गया था ताकि कोई रिटर्न अर्जित किया जा सके, लेकिन इसका उपयोग निर्माता की ओर से ऑटोमोबाइल की बिक्री के समय दी गई वारंटी के तहत एक दायित्व के रूप में ऑटोमोबाइल के दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए किया गया है। ऐसी स्थिति में, क्या विक्रेता को दिए गए प्रतिदान को बिक्री कर अधिनियमों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के अर्थ के भीतर निर्माता और विक्रेता के बीच "बिक्री" कहा जा सकता है, यह सवाल है। [पैरा **33**] [1328-ए-एफ]

डी.

ई.

5. निर्माता और डीलर के बीच संपत्ति का कोई हस्तांतरण नहीं होता है जब डीलर के स्टॉक से स्पेयर पार्ट का उपयोग ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के उद्देश्य से किया जाता है। डीलर के स्टॉक से उपयोग किया जाने वाला स्पेयर पार्ट डीलर की संपत्ति है जिसे या तो किसी अन्य ग्राहक को बेचा जा सकता था और उसके निवेश पर वापसी की मांग की जा सकती थी, इस स्थिति में ग्राहक ने डीलर को आवश्यक करों का भुगतान किया होगा। वैकल्पिक रूप से, डीलर द्वारा रखे गए स्टॉक से स्पेयर पार्ट का उपयोग एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए भी किया जा सकता है जब उसके द्वारा एक ऑटोमोबाइल बेचा गया हो और ग्राहक वारंटी अवधि के दौरान डीलर से संपर्क करता है जब ऑटोमोबाइल के किसी भी हिस्से में कोई दोष होता है। ऐसी स्थिति में, विक्रेता निर्माता की ओर से या निर्माता के बीच मध्यस्थ के रूप में कार्य कर रहा है।

च

जी.

एच.

1272 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

निर्माता और वाहन का ग्राहक और संपार्श्विक अनुबंध के तहत अपने दायित्व का निर्वहन। इसलिए, यह निर्माता द्वारा विक्रेता के माध्यम से वारंटी की अवधि के दौरान ग्राहक को दी जाने वाली वारंटी है। ऐसी स्थिति में, जब निर्माता द्वारा दोषपूर्ण भाग की वापसी पर विक्रेता को क्रेडिट नोट जारी किया जाता है, तो क्या बिक्री कर कानून के तहत "बिक्री" की परिभाषा के दायरे और अर्थ के भीतर बिक्री होती है? [पैरा 34] [1328-जी-एच; 1329-ए-सी]

6. यह तर्क कि खरीदार या ग्राहक एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने की मांग कर रहा है, विक्रेता द्वारा ग्राहक को ऑटोमोबाइल की पिछली बिक्री से अलग है, स्वीकार नहीं किया जा सकता है। यह सरल कारण है कि विक्रेता ग्राहक को अपने द्वारा की गई ऑटोमोबाइल की पूर्व बिक्री के अनुसार अपनी वारंटी दायित्व का निर्वहन करता है, जिसमें बिक्री का लेनदेन वारंटी के रूप में एक संपार्श्विक अनुबंध के साथ होता है। वारंटी तब तक नहीं हो सकती जब तक कि पहले माल की बिक्री न हो। यही कारण है कि वारंटी को बिक्री के मुख्य अनुबंध के लिए संपार्श्विक अनुबंध कहा जाता है। लेकिन वारंटी के लिए जो एक ऑटोमोबाइल की बिक्री के मुख्य अनुबंध के लिए एक अनुबंध संपार्श्विक है, विक्रेता ने ग्राहक से किसी भी विचार के बिना अपने स्टॉक से दोषपूर्ण हिस्से को स्पेयर पार्ट से नहीं बदला होगा। यह स्पष्ट है क्योंकि जब दोषपूर्ण भाग को दूसरे भाग से बदल दिया जाता है, तो ग्राहक से व्यापारी को कोई विचार नहीं जाता है। यह उस स्थिति के विपरीत हो सकता है जब विक्रेता ने उसी हिस्से को किसी अन्य ग्राहक को बेच दिया होगा और बिक्री पर एक मूल्य प्राप्त किया होगा और साथ ही उक्त बिक्री पर कर एकत्र किया होगा। चूंकि, विक्रेता को उस ग्राहक से कोई प्रतिफल प्राप्त नहीं होता है जो दोषपूर्ण भाग के प्रतिस्थापन के लिए वारंटी अवधि के दौरान विक्रेता से संपर्क करता है और विक्रेता स्पेयर पार्ट्स के अपने स्टॉक से ऐसा करता है, इसलिए उसे ऑटोमोबाइल के निर्माता से एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है। उपरोक्त दोनों स्थितियों में, माल में संपत्ति का हस्तांतरण विक्रेता से ग्राहक को किया जाता है। [पैरा 35] [1329-डी-एच]

ग

डी.

ई.

च

जी.

7. दो लेन-देनों का विभाजन अर्थात्, एक, वाहन की बिक्री के लिए विक्रेता और ग्राहक के बीच और दूसरा, निर्माता और विक्रेता के बीच, जब ए

एच.

1273

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

विक्रेता ऑटोमोबाइल की बिक्री के अनुसार अपनी वारंटी का निर्वहन कर रहा है, इसे स्वीकार नहीं किया जा सकता है। [पैरा **36**] [1330-ए-बी]

8. लेकिन एक निर्माता द्वारा एक डीलर को क्रेडिट नोट जारी करना केवल तभी होता है जब डीलर ऑटोमोबाइल में अपने स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट को ग्राहक को बदल देता है या उक्त उद्देश्य के लिए खुले बाजार से स्पेयर पार्ट खरीदता है और दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस कर देता है जो ऑटोमोबाइल की पिछली बिक्री के लिए एक संपार्श्विक समझौते के रूप में संलग्न वारंटी और निर्माता की ओर से काम करने वाले डीलर के अनुसार है। [पैरा **37**] [1330-बी-सी]

9. यह भी ध्यान रखना महत्वपूर्ण है कि वारंटी के तहत निर्माता की ओर से विक्रेता और ग्राहक के बीच स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है। जब विक्रेता वारंटी के अनुसार कार्य कर रहा होता है, तो वह निस्संदेह अपने दायित्व का निर्वहन एक विक्रेता के रूप में नहीं कर रहा होता है, बल्कि एक मध्यस्थ या निर्माता के एक एजेंट के रूप में, जैसा भी मामला हो, वाहन के खरीदार के रूप में करता है। लेकिन, एक ओर वाहन के विक्रेता और ग्राहक/खरीदार के बीच संपत्ति का हस्तांतरण होता है और दूसरी ओर विक्रेता द्वारा निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में मूल्यवान प्रतिफल की प्राप्ति होती है। इसके अलावा, क्रेडिट नोट केवल तभी जारी किया जाता है जब कोई व्यापारी वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करता है और क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान की मांग करते समय निर्माता को दोषपूर्ण हिस्से को वापस करने की आवश्यकता हो सकती है। [पैरा **38**] [1330-डी-एफ]

ग

डी.

ई.

10. राजस्व का तर्क यह है कि क्रेडिट नोट व्यापारी के खाते में एक मूल्यवान विचार है जबकि व्यापारी वारंटी के अनुसार अपने दायित्व का निर्वहन कर रहा है और इसलिए बिक्री कर के लिए उपयुक्त है। यह इस आधार पर आधारित है कि विक्रेता वारंटी के तहत एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलते हुए निर्माता की ओर से काम करने वाले हिस्से को "बेचता है" और अपनी वारंटी दायित्व का निर्वहन करता है जिसके लिए निर्माता से विक्रेता को प्रतिफल मिलता है और इसलिए बिक्री कर के लिए उत्तरदायी है। यहाँ दो पहलुओं पर विचार किया जाना चाहिए: सबसे पहले, विक्रेता और ग्राहक के बीच स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है और दूसरा, उक्त हस्तांतरण के लिए, निर्माता विक्रेता को एक क्रेडिट नोट जारी करता है।

च

जी.

एच.

1274 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

ग्राहक के साथ वारंटी के कारण ग्राहक की ओर से पदार्थ। [पैरा **39**] [1330-जी-एच; 1331-ए]

11. जब निर्माता और विक्रेता के बीच लेनदेन को एक वाहन की बिक्री के साथ संलग्न वारंटी के अनुसार अपने दायित्वों का निर्वहन करने वाले विक्रेता के बड़े कैनवास में देखा जाता है, तो इसका संकीर्ण अर्थ नहीं लगाया जा सकता है। [पैरा **40**] [1331-बी-सी]

12. केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम की धारा 2 (जी) या विचाराधीन संबंधित राज्यों के बिक्री कर अधिनियम के तहत, बिक्री, इसके व्याकरणिक बदलावों और संज्ञानात्मक अभिव्यक्तियों के साथ, एक व्यक्ति द्वारा नकदी या आस्थगित भुगतान के लिए या किसी अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए माल में संपत्ति का कोई हस्तांतरण। बिक्री कर कानूनों के तहत बिक्री की परिभाषा संविधान 46 वें संशोधन अधिनियम, 1982 के अनुसार अनुच्छेद 366 (29-ए) के अनुरूप है। "विक्रेता" शब्द को केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम की धारा 2 (बी) में परिभाषित किया गया है और तदनुसार, संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत कोई भी व्यक्ति जो प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से, नकद या विलंबित भुगतान के लिए, या कमीशन, पारिश्रमिक या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए सामान खरीदने, बेचने, आपूर्ति करने या वितरित करने का व्यवसाय (चाहे नियमित रूप से या अन्यथा) करता है। [पैरा 43] [1333-सी-डी]

ग

डी.

ई.

13. "मूल्यवान प्रतिफल" शब्द को केंद्रीय बिक्री कर के तहत या विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत परिभाषित नहीं किया गया है। "मूल्य वह राशि है जो एक विक्रेता खरीदार से माल के स्वामित्व के साथ भाग लेने के लिए लेता है। इस कीमत में न केवल माल की कीमत शामिल होगी, बल्कि माल के परिवहन पर होने वाला खर्च, लगाए गए शुल्क आदि भी शामिल होंगे। खरीददार द्वारा भुगतान किए जाने वाले बिक्री कर घटक सहित प्रतिफल की पूरी राशि माल की कीमत का गठन करती है। वस्तुओं की बिक्री अधिनियम के तहत "मूल्य" अभिव्यक्ति धन पर विचार, नकद या आस्थगित भुगतान तक सीमित है, लेकिन बिक्री कर कानूनों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के तहत, उपयोग की जाने वाली अभिव्यक्ति केवल नकद या आस्थगित भुगतान नहीं है, बल्कि एक मूल्यवान विचार भी है। मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति का एक व्यापक अर्थ है लेकिन इसे नकद और विलंबित भुगतान के लिए सामान्य रूप से पढ़ा जाना चाहिए। मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति पूर्ववर्ती ए से रंग लेती है।

च

जी.

एच.

1275

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

अतः नकद या आस्थगित भुगतान का अर्थ है मौद्रिक रूप में भुगतान अर्थात् नकद या आस्थगित भुगतान जैसे चेक, बैंक ड्राफ्ट, वचन पत्र आदि की प्रकृति में भुगतान। नकद और विलंबित भुगतान "धन" अभिव्यक्ति से संबंधित हैं। दूसरे शब्दों में, एक लेन-देन बिक्री के बराबर हो सकता है यदि विचार धन के संदर्भ में है। इस प्रकार, धन एक ऐसी प्रजाति है जिसमें चेक, बैंक ड्राफ्ट, वचन पत्र आदि के रूप में नकद या आस्थगित भुगतान शामिल हैं। धन का एक व्यापक अर्थ है जिसमें धन के रूप में एक मूल्यवान प्रतिफल या मौद्रिक संदर्भ में भुगतान शामिल है जो भुगतान की गई संपत्ति के हस्तांतरण के लिए कीमत है। इस प्रकार, एक मूल्यवान विचार धन की एक प्रजाति भी है जो बिक्री कर अधिनियमों के तहत माल के हस्तांतरण के लिए विचार है। [पैरा 44] [1333-ई-एच; 1334-ए-बी] **14.** जब व्यापारी वारंटी के तहत ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए अपने स्टॉक से स्पेयर पार्ट्स में से एक का उपयोग करता है, तो उसे क्रेडिट नोट के रूप में मौद्रिक लाभ दिया जाता है। विभिन्न शब्दकोशों और लॉ लेक्सिकन्स से "क्रेडिट नोट" की परिभाषा का अवलोकन स्पष्ट रूप से इंगित करता है कि एक विक्रेता के पक्ष में एक निर्माता द्वारा जारी किया गया क्रेडिट नोट केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के साथ-साथ विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों दोनों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के अर्थ के भीतर एक मूल्यवान विचार है। नकद और विलंबित भुगतान के अलावा बिक्री की परिभाषा के भीतर मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति को शामिल करने का उद्देश्य और उद्देश्य माल की बिक्री अधिनियम, जो 1930 का एक अधिनियम है, के तहत अभिव्यक्त मूल्य के दायरे को बढ़ाना है। यह अभिव्यक्ति धन पर विचार से संबंधित है। इसमें कोई संदेह नहीं है कि नकदी एक धन संबंधी विचार है, लेकिन केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के साथ-साथ राज्य अधिनियमों के तहत "बिक्री" की परिभाषा का अर्थ केवल एक संकीर्ण अर्थ में धन संबंधी विचार नहीं है,

बल्कि व्यापक अर्थ में इसमें विभिन्न प्रकार के धन संबंधी विचार जैसे कि आस्थगित भुगतान और एक मूल्यवान विचार भी शामिल हैं, जिसे केवल नकद या आस्थगित भुगतान तक ही सीमित रखने की आवश्यकता नहीं है, बल्कि एक मूल्यवान विचार है जिसमें एक क्रेडिट नोट शामिल होगा जिसे "मूल्य" की परिभाषा के भीतर पढ़ा जाना चाहिए।[पैरा 46] [1334-एच; 1335-ए-डी]

ग

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1276 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

15. बेंजामिन की वस्तुओं की बिक्री, आठवें संस्करण में कहा गया है कि वस्तुओं की बिक्री के अनुबंध में विचार अंग्रेजी कानून में, पैसे में एक कीमत होनी चाहिए, या तो वादे का भुगतान किया जाना चाहिए। धन का अर्थ है कानूनी निविदा; इसका अर्थ यह नहीं है कि धन का मूल्य है। हालाँकि, भुगतान नकद में करने की आवश्यकता नहीं है: भुगतान की एक विधि जो विक्रेता को धन प्राप्त करने में सक्षम बनाती है जैसे कि क्रेडिट कार्ड या डेबिट कार्ड या डिजिटल कैश या चेक या बैंक का ड्राफ्ट या ट्रेडिंग चेक का खरीदार द्वारा उपयोग भी "मूल्य का भुगतान" अभिव्यक्ति के भीतर आता है। यह केवल भुगतान का एक तरीका या भुगतान का एक रूप है। यह भी अप्रासंगिक है कि धन का भुगतान माल के खरीदार या जिसे माल में संपत्ति हस्तांतरित की जाती है, से नहीं, बल्कि कार्ड जारीकर्ता से होता है। इस प्रकार, भुगतान के विभिन्न तरीके हो सकते हैं, जैसे कि नकद द्वारा, परक्राम्य साधन द्वारा, क्रेडिट या चार्ज कार्ड द्वारा या संग्रहीत मूल्य कार्ड द्वारा या कभी-कभी डिजिटल कैश कार्ड या इलेक्ट्रॉनिक पर्स के रूप में संदर्भित, इंटरनेट भुगतान जिस पर उस "मूल्य" को इलेक्ट्रॉनिक रूप से संग्रहीत किया जाता है। आपूर्ति की गई वस्तुओं के भुगतान को प्रभावित करने के लिए प्रत्यक्ष डेबिट द्वारा भी भुगतान किया जा सकता है, विशेष रूप से जब परिवर्तनीय राशियों के आवर्ती भुगतान होते हैं। विक्रेता बैंकिंग प्रणाली के माध्यम से खरीदार के बैंक में सीधे डेबिट प्रपत्रों में प्राप्त कर सकता है। प्रत्यक्ष डेबिट प्रणाली के विपरीत एक विक्रेता के पक्ष में एक खरीदार द्वारा जारी क्रेडिट नोट है जो खरीदार के खातों में दिखाया गया एक प्रतिफल या मौद्रिक लाभ है। इस प्रकार, बैंक को खरीदार के खाते से शेष राशि को विक्रेता के खाते में स्थानांतरित करने का निर्देश देकर बैंकिंग प्रणाली का उपयोग एक मूल्यवान प्रतिफल के संचरण का एक रूप है।[पैरा 47] [1335-ई-एच]

ग

डी.

ई.

16. एक क्रेडिट नोट एक मूल्यवान विचार है जो अनिवार्य रूप से एक खरीदार को सूचित करने के लिए एक दस्तावेज है कि खरीदार के खाते में त्रुटियों, रिटर्न या भत्तों के कारण जमा किया जा रहा है। ऑटोमोबाइल की बिक्री से जुड़ी वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करने पर, एक डीलर को एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है। यह विक्रेता के खाते में एक रसीद होगी और निर्माता के रिटर्न में एक देयता होगी जो अंततः निर्माता को अपने कर दायित्व को कम करने में सक्षम बना सकती है। नतीजतन, ऑटोमोबाइल का व्यापारी जिसके खाते में क्रेडिट दिखाया गया है, वह अंततः माल के हस्तांतरण के कारण एक मूल्यवान प्रतिफल का प्राप्तकर्ता होगा, अर्थात्, एक व्यापारी द्वारा वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करते हुए एक ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स और इस तरह एक मूल्यवान ए प्राप्त करना।

च

जी.

एच.

1277

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

एक क्रेडिट नोट के रूप में निर्माता से अपने स्टॉक से विक्रेता द्वारा उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के लिए विचार। जब संपूर्ण लेन-देन को उपरोक्त परिप्रेक्ष्य में देखा जाता है और केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के तहत "बिक्री" अभिव्यक्ति के साथ जोड़ा जाता है, जो कि विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के रूप में है, जो माल की बिक्री अधिनियम के तहत बिक्री की परिभाषा की तुलना में व्यापक अर्थ की है, तो क्रेडिट नोट के रूप में विक्रेता के खाते में दिखाई गई राशि और कुछ नहीं बल्कि विक्रेता द्वारा एक अतिरिक्त भाग की बिक्री के लिए प्राप्त कीमत है जो उसके स्टॉक से है और जो उसका है। जहां विक्रेता द्वारा वारंटी के तहत कार्य करते हुए ग्राहक को संपत्ति का हस्तांतरण किया जाता है और विक्रेता द्वारा भुगतान किया जा रहा है, जब उपरोक्त चश्मे में देखा जाता है, तो विक्रेता के खाते में दिखाया गया क्रेडिट नोट उसके स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट की बिक्री के अनुसार एक मूल्यवान विचार है। उपरोक्त लेन-देन को बिक्री के लेन-देन के साथ जोड़ा जा सकता है जिसे ग्राहक जो एक स्पेयर पार्ट डी हॉर्स खरीदता है, उसकी वारंटी होती है। ऐसी स्थिति में, विक्रेता ने स्पेयर पार्ट की कीमत के साथ बिक्री कर एकत्र किया होगा और उसे राजस्व में भेज दिया होगा। केवल इसलिए कि विक्रेता वारंटी के अनुसार एक मध्यस्थ के रूप में या निर्माता की ओर से कार्य कर रहा है और क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान प्राप्त करता है, वह विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के तहत कर के दायित्व से बच नहीं सकता है। [पैरा 48] [1336-बी-जी]

ग

डी.

ई.

17. यह ध्यान रखना आवश्यक है कि विक्रेता द्वारा प्राप्त सभी क्रेडिट नोट विक्रेता द्वारा अपने स्वयं के स्टॉक से आपूर्ति किए गए स्पेयर पार्ट के मूल्य का संकेत नहीं देते हैं या जब वह इसे खुले बाजार से खरीदता है, तो ग्राहक को वारंटी के तहत। यह एक डीलरशिप समझौते के तहत एक सेवा प्रदान करने के लिए हो सकता है जो उस स्थिति को कवर कर सकता है जब निर्माता एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर को स्पेयर पार्ट भेजता है और उक्त सेवा के लिए विचार प्राप्त करता है। ऐसे मामले में, स्पेयर पार्ट के लिए कोई प्रतिदान नहीं है। यह केवल तभी होता है जब किसी विक्रेता द्वारा अपने स्टॉक से उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के लिए क्रेडिट नोट जारी किया जाता है या जब उसने इसे खुले बाजार से या स्पेयर पार्ट के किसी अन्य निर्माता से खरीदा होता है, तो यह विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के अर्थ के भीतर एक बिक्री बन जाती है। [पैरा 53] [1338-ए-सी]

च

जी.

एच.

1278 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

18. निर्माता ऑटोमोबाइल के संबंध में एक प्रतिनिधित्व करके उपभोक्ता को वारंटी देता है। यह एक वादे की प्रकृति है जिसे विक्रेता निर्धारित निर्माता की ओर से पूरा करता है। विक्रेता के स्टॉक से ग्राहक को स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है जिसके लिए निर्माता क्रेडिट नोट के माध्यम से भुगतान करता है। उक्त वादे को पूरा किया जाता है और विक्रेता द्वारा क्रेडिट

नोटों के माध्यम से एक मूल्यवान प्रतिफल प्राप्त किया जाता है। वास्तव में, जब विक्रेता को एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है, तो यह विचाराधीन संबंधित बिक्री कर कानून के तहत परिभाषा के अर्थ के भीतर एक बिक्री है, जिसके लिए निर्माता एक क्रेडिट नोट जारी करके विक्रेता को क्षतिपूर्ति करता है। क्रेडिट नोट का मूल्य प्राप्त एक मूल्यवान प्रतिफल है जो निर्माता से लाभ की प्रकृति में है जो कर के लिए अपेक्षित है। यदि विक्रेता ने अपने स्टॉक से ऑटोमोबाइल का एक अतिरिक्त भाग काउंटर पर किसी अन्य उपभोक्ता को बेच दिया होता, तो वह उस उपभोक्ता से कीमत के साथ आवश्यक बिक्री कर एकत्र करता, लेकिन तत्काल मामले में, निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिफल प्राप्त होता है जो बिक्री कर के अधीन है। जो व्यक्ति बिक्री लेनदेन में मूल्यवान राशि का भुगतान करता है, वह तब तक अप्रासंगिक है जब तक कि इसका भुगतान किया जाता है। [पैरा 65]

[1343-बी-ई]

ग

डी.

ई.

19.1. भारतीय अनुबंध अधिनियम, 1872 की परिभाषाओं को वर्तमान मामले के तथ्यों पर लागू करते हुए, इसका मतलब यह होगा कि वाहन के निर्माता, विक्रेता और ग्राहक के बीच, निर्माता वह वचनदाता है जो वारंटी खंड के अनुसरण में विक्रेता को फिर से क्षतिपूर्ति करने का प्रस्ताव देता है, विक्रेता अपने स्वयं के स्टॉक से या खुले बाजार से या स्पेयर पार्ट के निर्माता से एक स्पेयर पार्ट को बदल देता है। इस प्रकार, विक्रेता वादा करने वाला होता है। स्पेयर पार्ट्स को बदलने का अवसर तब आता है जब ग्राहक निर्माता द्वारा ग्राहक को दी गई वारंटी के अनुसार ऑटोमोबाइल के एक हिस्से में खराबी को डीलर के ध्यान में लाता है। [पैरा 67] [1344-बी-सी]

च

जी.

19.2. उक्त अधिनियम की धारा 2 (डी) वास्तव में वादा करने वाले (विक्रेता) को निर्माता और ए के बीच वारंटी के अनुसार वादा करने वाले (निर्माता) के अनुरोध पर तीसरे पक्ष (ग्राहक) को लाभ प्रदान करके विचार प्रदान करने में सक्षम बनाती है।

एच.

1279

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

ग्राहक। इस प्रकार, एक अनुबंध उत्पन्न हो सकता है, भले ही वादा किसी तीसरे पक्ष के लाभ के लिए कुछ करने या करने से बचने के लिए हो। दूसरे शब्दों में, यदि वादा करने वाला (विक्रेता) किसी तीसरे पक्ष, यानी ग्राहक को बेचे गए वाहन के दोषपूर्ण हिस्से को बदल देता है, तो उसे निर्माता से एक क्रेडिट नोट प्राप्त होगा। ऐसा इसलिए है क्योंकि निर्माता ने विक्रेता को उपरोक्त अधिनियम के लिए विक्रेता को फिर से क्षतिपूर्ति करने का प्रस्ताव दिया होगा, जो प्रस्ताव विक्रेता द्वारा स्वीकार किया गया होगा और इस प्रकार, निर्माता जिसने प्रस्ताव दिया है वह वचनदाता है और विक्रेता जिसने प्रस्ताव को स्वीकार किया है वह वादा करने वाला है। इसके अलावा, जब वादा करने वाले (निर्माता) की इच्छा पर, वादा (विक्रेता) कुछ कार्य करता है या कोई कार्य करने का वादा करता है, तो ऐसे कार्य या वादे को वादे के लिए विचार कहा जाता है। इसलिए, विक्रेता (वादा करने वाला) एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए सहमत होता है जो वादे के लिए एक विचार है और बदले में, निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान प्राप्त करता है। इस प्रकार, निर्माता और विक्रेता के बीच एक समझौता होता है, और यह पारस्परिक वादों के उदाहरण में होगा। [पैरा 68] [1344-डी-जी]

ग

डी.

20. उपरोक्त को ध्यान में रखते हुए, ऊपर वर्णित परिस्थितियों में वारंटी के अनुसार कार्य करते हुए निर्माता और विक्रेता के बीच लेनदेन को विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री के अर्थ और परिभाषा के भीतर बिक्री के रूप में माना जाना चाहिए।[पैरा **69**] **[1344-एच]**

ई.

21. इन परिस्थितियों में, संदर्भ का उत्तर निम्नलिखित शब्दों में दिया जाता है:

(i) मोहम्मद में इस न्यायालय का निर्णय।एकराम खान एक ऐसी स्थिति में लागू होता है जहां एक निर्माता निम्नलिखित स्थितियों में एक ऑटोमोबाइल की बिक्री के अनुसार निर्माता द्वारा दी गई वारंटी के तहत काम करने वाले डीलर को क्रेडिट नोट जारी करता है।डीलर ऑटोमोबाइल के एक दोषपूर्ण हिस्से को डीलर के स्टॉक में रखे गए स्पेयर पार्ट्स से बदल देता है या जब उसे डीलर द्वारा खुले बाजार से खरीदा जाता है।ऐसी स्थितियों में, विक्रेता के नाम से जारी क्रेडिट नोट विक्रेता द्वारा ग्राहक को किए गए स्पेयर पार्ट में संपत्ति के हस्तांतरण के लिए एक मूल्यवान विचार है और इसलिए संबंधित राज्यों के बिक्री कर कानूनों के अर्थ के भीतर एक बिक्री है।

च

जी.

एच.

1280 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

विचार करें।क्रेडिट नोट में मूल्य इस प्रकार विचाराधीन संबंधित बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए विशिष्ट है।

(ii) मोहम्मद में निर्णय।इकराम खान उस मामले में लागू नहीं होता है जहां डीलर को ऑटोमोबाइल के निर्माता से बस एक स्पेयर पार्ट प्राप्त हुआ है ताकि ऑटोमोबाइल की बिक्री के लिए वारंटी संपार्श्विक के तहत उसमें एक दोषपूर्ण हिस्से को बदला जा सके।ऐसी स्थिति में भी, डीलरशिप समझौते या निर्माता के एजेंट के समान किसी अन्य समझौते के तहत डीलर के रूप में उसके द्वारा प्रदान की गई सेवा के उद्देश्य के लिए एक प्रतिफल प्राप्त कर सकता है जो एक बिक्री लेनदेन नहीं है।मोहम्मद में इस न्यायालय के फैसले की उपरोक्त समझ पर।एकराम खान, इसमें किसी भी तरह के हस्तक्षेप की आवश्यकता नहीं है।उपरोक्त के आलोक में, मोहम्मद में प्रेम मोटर्स और जियो मोटर्स के मामले में निर्णयों को निरस्त करना।एकराम खान न्यायपूर्ण और उचित हैं।

ग

(iii) एक निर्माता द्वारा विक्रेता को जारी किया गया क्रेडिट नोट, ऊपर वर्णित स्थितियों में, बिक्री की परिभाषा के अर्थ के भीतर एक मूल्यवान विचार है और इसलिए, विचाराधीन राज्यों के संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए उपयुक्त है।परिणामस्वरूप, अपीलकर्ता-विक्रेता/निर्धारिती विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी हैं।[पैरा **70**] **[1345-ए-एच; 1346-ए]**

डी.

ई.

देवी दास गोपाल कृष्णन बनाम पंजाब राज्य **(1967) 3 एससीआर 557**; सीआईटी बनाम मोटर एंड जनरल स्टोर्स प्राइवेट लिमिटेड। लिमिटेड आकाशवाणी

1968 एससी 200:[1967] 3 एस. सी. आर. 876-लागू नहीं होता है।

मेसर्स नवनीत मोटर्स प्राइवेट लिमिटेड बनाममहाराष्ट्र राज्य,

च

बॉम्बे उच्च न्यायालय के **29.11.2011** पर निर्णय लिया गया-अनुमोदित।

मोहम्मद.एकराम खान एंड संस बनाम सीटीटी, **(2004) 6 एससीसी 183**

:[2004] 3 पूरक।एससीआर 116-पुष्टि की गई।

टी. एन. बनाम राज्यश्री श्रीनिवास सेल्स सर्कुलेशन **(1996)**

जी.

10 एससीसी 648:[1996] 7 पूरक।एस. सी. आर. 185; गोविंद सरन

गंगा सरन बनाम बिक्री कर आयुक्त, आकाशवाणी **1985**

एससी 1041:[1985] 3 एस. सी. आर. 985; धामपुर चीनी मिल

लिमिटेड वी.व्यापार कर आयुक्त, उत्तर प्रदेश, **(2006) 5 एस. सी. ए.**

एच.

1281

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनामवाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

624 :[2006] 2 पूरक।एस. सी. आर. 673 के आयुक्त

केंद्रीय उत्पाद शुल्क, मुंबई बनाम फिएट इंडिया प्राइवेट लिमिटेड,

(2012) 9 एससीसी 332:[2012] 12 एससीआर 975; सहायक

केंद्रीय उत्पाद शुल्क कलेक्टर बनाम मद्रास रबड़ कारखाना

लिमिटेड, 1986 सप एस. सी. सी. 751:[1987] 1 एससीआर 846 और

भारत सरकार बनाम मद्रास रबर फैक्ट्री लिमिटेड

(1995) 4 एससीसी 349:[1995] 3 एस. सी. आर. 1143-पर निर्भर।

मद्रास राज्य बनाम गन्नन डंकरली एंड कंपनी **(1959) एससीआर 379; भारत सरकार बनाम मद्रास रबर**

फैक्ट्री लिमिटेड **(1995) 4 एस. सी. सी. 349:[1995]**

3 एससीआर 1143; कोन एलिवेटर्स प्राइवेट लिमिटेड बनामतमिल राज्य

ग

नाडु **(2014) 7 एस. सी. सी. 1:[2014] 5 एससीआर 912; बिल्डर '**

एसोसिएशन ऑफ इंडिया बनाम भारत संघ **(1989) 2 एस. सी. सी. 645:[1989] 2 एस. सी. आर. 320; सीमा शुल्क आयुक्त बनाम**

दिलीप कुमार एंड कंपनी **(2018) 9 एससीसी 1:[2018] 7 एससीआर 1191;**

नाभा पावर लिमिटेड बनाम.पंजाब राज्य विद्युत निगम

लिमिटेड **(2018) 11 एससीसी 508:[2017] 14 एस. सी. आर. 301; मेसर्स**

डी.

विष्णु एजेंसियां (प्रा.) लिमिटेड वी.वाणिज्यिक कर अधिकारी

(1978) 1 एससीसी 520:[1978] 2 एस. सी. आर. 433 (12.7) मेसर्स न्यू

इंडिया शुगर मिल्स लिमिटेड बनाम बिक्री कर आयुक्त

ए. आई. आर. 1963 एससी 1207:[1963] 2 पूरक।एससीआर 459; सूर्योदय

एसोसिएट्स बनाम दिल्ली राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र की सरकार **(2006) 5 एस. सी. सी. 603:**

ई.

[2006] 1 पूरक।एससीआर 421; एच. अनराज बनाम टी. एन. सरकार (1986) 1 एस. सी. सी. 414:[1985] 3 पूरक।एस. सी. आर. 342; शैकलिन

पियर लिमिटेड बनाम डीटल प्रोडक्ट्स लिमिटेड (1951) 2 केवी 854; रोटॉक कंट्रोल्ल्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड। लिमिटेड वी.आयकर आयुक्त,

चेन्नई (2009) 13 एस. सी. सी. 283:[2009] 8 एससीआर 1152;

मेडले फार्मास्युटिकल्स लिमिटेड बनाम केंद्रीय उत्पाद शुल्क और सीमा शुल्क आयुक्त, दमन **(2011) 2 एस. सी. सी. 601:[2011] 1 एस. सी. आर. 741;** फर्म राम कृष्ण रामनाथ अग्रवाल बनाम नगरपालिका समिति, काम्पटी ए. आई. आर. **1950 एस. सी. 11:[1950] एस. सी. आर. 15;** मद्रास प्रांत बनाम बोड्डू पैदन्ना एंड संस ए. आई. आर. **1942 एफ. सी. 33;** भारत हैवी इलेक्ट्रिकल्स लिमिटेड बनाम सीमा शुल्क और केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त,

च

जी.

इंदौर (2003) 9 एससीसी 185:[2002] 4 पूरक।एससीआर 150;

बिक्री कर आयुक्त बनाम प्रेम नाथ मोटर्स **(1979) 43 एसटीसी 52 (दिल्ली);** प्रेम मोटर्स, ग्वालियर बनाम बिक्री कर आयुक्त, ग्वालियर **1986 (61) एसटीसी 244 एमपी;** जियो मोटर्स बनाम केरल राज्य **(2001) 122**

एच.

1282 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

क.

एस. टी. सी. **285;** जोधपुर बनाम मेसर्स मरुधारा मोटर्स, जोधपुर **(2010) 29 वी. एस. टी. 114** और स्टेट ऑफ मद्रास बनाम गन्नन डंकर्ले एंड कंपनी (मद्रास) लिमिटेड **1958 (9) एस. टी. सी. 353 -**

संदर्भित किया गया।

रेनी स्काई एसए एंड ओराद बनाम कुकमिन बैंक **(2011) यूकेएससी 50;** सुजुकी न्यूजीलैंड लिमिटेड बनाम अंतर्देशीय राजस्व आयुक्त **(2001) 20 एन. जेड. टी. सी. 17;** डिजिटल उपग्रह वारंटी कवर लिमिटेड बनाम वित्तीय सेवा प्राधिकरण **(2013)**

यूकेएससी **7**-संदर्भित।

निर्णीत विधि संदर्भ

ग

[2004] 3 पूरक।एस. सी. आर. 116 ने पैरा 4 [1959] एस. सी. आर. 379 की पुष्टि की

संदर्भित किया गया है

पैरा **10 (1) (ii)**

[1995] 3 एससीआर 1143

संदर्भित किया गया है

पैरा **10 (I) (iii)**

(1967) 3 लागू न होने योग्य एस. सी. आर. **557** पैरा **10 (I) (iii)** **[2014] 5** एस. सी. आर. **912** पैरा **10 (II) (iii)** **[1989] 2** एस. सी. आर. **320** पैरा **10 (II) (iii)** **[2018] 7** एस. सी. आर. **1191** पैरा **10 (II) (iv)** **[1967] 3** एस. सी. आर. **876** लागू न होने योग्य पैरा **10 (II) (iv)** **[2017] 14** एस. सी. आर. **301** पैरा **10 (III) (ii)** **[1978] 2** एस. सी. आर. **433** पैरा **12.एस. सी. आर. 459** पैरा **12.7** **[2006] 1** सप्लीमेंट को संदर्भित करता है।एस. सी. आर. **421** पैरा **12.8** **[1985] 3** सप्लीमेंट को संदर्भित करता है।एस. सी. आर. **342** पैरा **12.8** **[2009] 8** एस. सी. आर. **1152** पैरा **13.6** **[2011] 1** एस. सी. आर. **741** पैरा **13.7** **[1950] एस. सी. आर. 15**

डी.

ई.

च

संदर्भित किया गया है

पैरा **13.7**

जी.

[2002] 4 पूरक।एस. सी. आर. **150** पैरा **13.8** **[1996] 7** सप्लीमेंट को संदर्भित करता है।एस. सी. आर. **185** पैरा **45** **[1985] 3** एस. सी. आर. **985** पैरा **58** **[2006] 2** सप्लीमेंट पर निर्भर था।एस. सी. आर. **673** पैरा **59** ए पर निर्भर था।

एच.

1283

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनामवाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर.

[2012] 12 एससीआर 975

पर भरोसा किया

पैरा **61**

[1987] 1 एससीआर 846

पर भरोसा किया

पैरा **63**

[1995] 3 एससीआर 1143

पर भरोसा किया

पैरा **64**

सिविल अपील न्यायनिर्णय:2007 की सिविल अपील सं. 1822।

2004 की बिक्री कर संशोधन याचिका संख्या 69 में बेंगलूर में कर्नाटक उच्च न्यायालय के दिनांक 19.10.2005 के निर्णय और आदेश से।

सह

ग

सिविल अपील सं.

1446/2010,3734/2023,11724/2018,3827/2011,3856/2013,5815,2756/2012,3718/2023,5969,5967/2011,3716-3717/2023,3821,4019,3822,4021/2011,3719-3723,3735/2023,4516,10924/2018,1821/2007,9979/2018,3004-3006/2017,3730-3732,3740,3725-3727,3724/2023,3825-3826,3823/2011,6172/2009,3824,3820/2011 और 3715/2023।

डी.

निखिल गोयल, सौरभ मिश्रा, A.A.Gs, सुश्री अंकिता चौधरी, डिप्टी कमिश्नर। ए. जी., संतोष कुमार बागरिया, कविन गुलाटी, आर. के. रायजादा, डॉ. मनीष सिंघवी, वी. श्रीधरन, एस. के. उपाध्याय, पल्लव सिसोदिया, वरिष्ठ अधिवक्ता।, पुनीत दत्त त्यागी, पी. के. मनोहर, के. के. मणि, सुश्री टी. अर्चना, राजीव गुप्ता, विनय राजपूत, कुमार अजीत सिंह, सुश्री सुभासरी जगनाथन, अमर दवे, सुश्री रुबी सिंह आहूजा, निखिल रोहतगी, विशाल गेहराना, सुश्री हैसी मैनी, जयनप्रीत हूरा, सुश्री मेघना मिश्रा, मेसर्स करंजावाला एंड कंपनी, एम. पी. देवनाथ, सुश्री प्रगति नीखरा, सोनल जैन, उदयन जैन, सुश्री काजल शर्मा, भक्ति वर्धन सिंह, अंकित, राहुल कौशिक, श्रीमती माणिक करंजावाला, अर्पित प्रकाश, सुश्री शुभांगी अग्रवाल, इरशाद। अपजल अंसारी, आदित्य रॉय, निशे राजन शोंकर, सी. के. सासी, अब्दुल्ला नसीह वी. टी., सुश्री मीना के. पौलोस, राहुल कौशिक, सुश्री दीपानविता प्रियंका, भक्ति वर्धन सिंह, अनिरुद्ध जोशी, अनिरुद्ध देशमुख, सिद्धार्थ धर्माधिकारी,

ई.

च

जी.

एच.

1284

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

क.

आदित्य अनिरुद्ध पांडे, भरत बागला, सौरव सिंह, यशराज सिंह बुंदेला, पशुपति नाथ राजदान, तरुण गुलिया, पुनीत जैन, सारद कुमार सिंघानिया, सुश्री रश्मि सिंघानिया, अभिनव श्रीवास्तव, सनी चौधरी, शिवांग रावत, सुश्री राधिका जालान, सुश्री दीप्ति गुप्ता, अरुण अदलखा, नमन गुप्ता, डी. के. सिन्हा, अधिवक्ता।उपस्थित दलों के लिए।न्यायालय का निर्णय इसके द्वारा दिया गया था

नागरत्ना, जे.

अनुमति प्रदान की गई।

2. ये दीवानी अपीलें कर्नाटक, राजस्थान, इलाहाबाद, मध्य प्रदेश, बॉम्बे, आंध्र प्रदेश, केरल और गुजरात के उच्च न्यायालयों के फैसलों से उत्पन्न होती हैं। चूंकि इन अपीलों में कानून और तथ्यों के सामान्य प्रश्न उठाए गए हैं, इसलिए दो न्यायाधीशों की पीठ द्वारा तीन न्यायाधीशों की पीठ को दिए गए संदर्भ आदेश के माध्यम से, संदर्भ की सुनवाई की गई है और तदनुसार इसका उत्तर दिया गया है।

ग

कुछ दीवानी अपीलों में, विक्रेता-निर्धारिती अपीलकर्ता होते हैं, जबकि बाकी अपीलों में संबंधित राज्य अपीलकर्ता होते हैं।

डी.

प्रस्तावना:

3. दिनांक 1 के आदेश द्वारा, तीन न्यायाधीशों की पीठ को निर्देश दिया गया है जिसे इसके बाद "संदर्भ आदेश" के रूप में संदर्भित किया जाएगा।

ई.

संदर्भ आदेश के प्रासंगिक पैराग्राफ निम्नानुसार हैं: "15. हम इस विवाद पर और अधिक विस्तार से विचार नहीं कर रहे हैं क्योंकि हमारी राय है कि उठाए गए मुद्दे को एक बड़ी पीठ द्वारा देखे जाने की आवश्यकता है। महत्वपूर्ण बिंदु जो विचार के लिए उत्पन्न होगा, और जिस पर मामले पर बहस करने की आवश्यकता है, वह यह है कि क्या, मुफ्त स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति के लिए ऐसी वारंटी के मामले में; एक बार प्रतिस्थापन किए जाने के बाद, और दोषपूर्ण भाग निर्माता को वापस कर दिया जाता है, एक क्रेडिट नोट के आधार पर स्पेयर पार्ट से संबंधित ऐसे लेनदेन पर बिक्री कर का भुगतान किया जाएगा, जो उक्त उद्देश्य के लिए जारी किया जा सकता है। यह उन टिप्पणियों के संदर्भ में है जिन पर कार की कीमत के बारे में चर्चा की गई है जिसमें स्पेयर पार्ट्स की लागत शामिल है, जिसे प्रतिस्थापन पर मुफ्त में आपूर्ति की जा रही है। गाड़ी पर बिक्री कर का भुगतान किया जाता है। विक्रेता द्वारा खरीदी गई इन्वेंट्री पर बिक्री कर ए है।

च

जी.

एच.

1285

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

भुगतान किया। इस प्रकार, यदि इन प्रतिस्थापित पुर्जों पर कोई विचार नहीं किया जाता है, तो क्या बिक्री कर लगाया जा सकता है? मोहम्मद में फैसला। एकराम

खान एंड संस मामला [मो. इकराम खान एंड संस बनाम सीटीटी, (2004)

6 एस. सी. सी. 183] प्रतिस्थापन के लिए विचार के रूप में प्राप्त क्रेडिट नोटों को संदर्भित करता है; लेकिन यह एक विवादास्पद बिंदु है कि क्या क्रेडिट नोटों को भुगतान के साधन के रूप में माना जा सकता है या नहीं। फैसला

प्रीमियर ऑटोमोबाइल लिमिटेड मामले में [प्रीमियर ऑटोमोबाइल

लिमिटेड वी. भारत संघ, (1972) 4 एस. सी. सी. (एन) 1: (1972) 1 एस. सी. आर. 526] के अनुसार एक अलग तथ्यात्मक स्थिति है।

मोहम्मद में अवलोकन।इकराम खान एंड संस मामला [मोहम्मद.एकराम

खान एंड संस बनाम सीटीटी, (2004) 6 एससीसी 183]।वहाँ अवलोकन हैं

ऊपर उल्लिखित, फिर से मोहम्मद में।इकराम खान एंड संस मामला [मोहम्मद.एकराम खान एंड संस बनाम सीटीटी, (2004) 6 एससीसी 183],

ग

निर्माता द्वारा खुले बाजारों से प्रतिस्थापन के लिए पुर्जे खरीदे जाने की संभावना, जिन पर करों का भुगतान किया जाएगा।उस संदर्भ में, यह देखा गया कि "स्थिति अलग नहीं है क्योंकि निर्धारिती ने पुर्जों की आपूर्ति की थी और कीमत प्राप्त की थी"। निर्धारिती ने वास्तव में पुर्जों को खरीदा था और उस पर बिक्री कर का भुगतान किया था, लेकिन निर्माता को दोषपूर्ण भाग वापस करने पर, एक क्रेडिट नोट दिया गया था।

डी.

16. मोहम्मद में निर्धारित टिप्पणियों और कानूनी प्रस्तावों के संबंध में हमें कुछ आपत्तियां हैं।इकराम खान एंड संस

ई.

मामला [मो.एकराम खान एंड संस बनाम सीटीटी, (2004) 6 एससीसी 183]

और यह उचित समझे कि इस मामले पर एक बड़ी पीठ द्वारा विचार किया जाए।"

4. संदर्भ आदेश के तहत विचार करने का मुद्दा यह है कि क्या किसी निर्माता द्वारा ऑटोमोबाइल के डीलर को जारी किया गया क्रेडिट नोट, वारंटी समझौते के अनुसार बेचे गए ऑटोमोबाइल में एक दोषपूर्ण हिस्से के प्रतिस्थापन पर विचार करते हुए, जो ऑटोमोबाइल की बिक्री के लिए संपार्श्विक है, संबंधित राज्यों के बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए उपयुक्त है। उक्त प्रश्न पर विचार करते समय, संदर्भ आदेश मोहम्मद में की गई टिप्पणियों की शुद्धता पर संदेह करता है।एकराम

च

खान एंड संस बनाम सीटीटी, (2004) 6 एससीसी 183 (मोहम्मद. एकराम खान)।

जी.

5. यह उल्लेख किया जा सकता है कि उपरोक्त निर्णय में दिल्ली उच्च न्यायालय, मध्य प्रदेश उच्च न्यायालय के तीन अन्य निर्णय और

केरल उच्च न्यायालय ने बिक्री कर आयुक्त बनाम प्रेम नाथ मोटर्स, **(1979) 43 एस. टी. सी. 52 (दिल्ली)**, (प्रेम नाथ मोटर्स); प्रेम मोटर्स, ग्वालियर बनाम बिक्री कर आयुक्त, ग्वालियर **1986 (61)**

एच.

1286 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

एसटीसी **244** एमपी (प्रेम मोटर्स) और जियो मोटर्स बनाम केरल राज्य **(2001) 122 एसटीसी 285 (जियो मोटर्स)** पर क्रमशः विचार किया गया और

बाद के दो निर्णयों को खारिज कर दिया गया।

तथ्यात्मक पृष्ठभूमि:

6. हमारे समक्ष चौतीस मामलों में से तथ्यात्मक विवरण में संबंधित बिक्री कर अधिनियम के प्रावधान और इसी तरह के प्रश्न शामिल हैं

कानून से। इस प्रकार, वाणिज्यिक कर अधिकारी बनाम मेसर्स मरुधर में तथ्य

मोटर, सी. ए. नं. **3856/2013** केवल सुविधा के लिए निम्नानुसार संलग्न किए गए हैं:

आई. निर्धारिती मेसर्स मरुधर मोटर्स टाटा व्हीकल्स के डीलर हैं। डीलरशिप समझौते के तहत, विक्रेता/निर्धारिती ग्राहक को बेची गई वारंटी वस्तुओं का प्रतिस्थापन प्रदान करेगा।

ग

ii. निर्माता और अंतिम ग्राहक के बीच एक अलग वारंटी समझौता है जिसे ऐसे वाहन निर्धारिती द्वारा बेचे जाते हैं।

डी.

iii. ऑटोमोबाइल पुर्जों की बिक्री से जुड़े व्यावसायिक लेनदेन के सामान्य क्रम में, टाटा मोटर्स "सी" फॉर्म के खिलाफ सीएसटी चार्ज करके मरुधरा मोटर्स को वाहन और स्पेयर पार्ट्स बेचती है। इसके बाद, मरुधरा मोटर्स इन वस्तुओं को स्थानीय बिक्री कर एकत्र करने वाले चालानों के माध्यम से ग्राहकों को निर्माता द्वारा निर्धारित अधिकतम मूल्य से अधिक की कीमत पर बेचती है।

ई.

iv. हालांकि, कुछ हिस्सों में दोषों के उभरने के कारण ग्राहकों द्वारा उठाए गए वारंटी दावों के मामले में, ऐसे पुर्जों को ग्राहकों को मुफ्त में बदल दिया जाता है ताकि निर्माता, टाटा मोटर्स से पहले ऐसे पुर्जों को प्राप्त करने और उन्हें बदलने में देरी से बचा जा सके। विक्रेता, निर्माता की ओर से, ग्राहक से एक दोषपूर्ण घटक या स्वयं वाहन एकत्र करता है और उसे निर्माता से खरीदे गए अपने स्टॉक में भाग या वाहन से बदल देता है। विक्रेता द्वारा ग्राहक से विनिमय पर प्राप्त इस दोषपूर्ण घटक या वाहन को उस निर्माता को वापस कर दिया जाता है जिससे विक्रेता ने इसे खरीदा था, यानी टाटा मोटर्स, जिसने पुर्जे या पूरे वाहन को प्राप्त करने के बाद और खुद को संतुष्ट करने के बाद ए

च

जी.

एच.

1287

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

इसके दोषपूर्ण होने के बारे में, क्रेडिट नोट जारी करते हैं, जिससे विक्रेता के चालू खाते में जमा हो जाता है जो बिक्री लेनदेन के लिए रखा जाता है, उस कीमत पर जिस पर माल शुरू में विक्रेता को बेचा गया था।

v. मोहम्मद में इस न्यायालय के निर्णय के अनुसार। आकलन प्राधिकरण, इकराम खान ने राजस्थान बिक्री कर अधिनियम, 1994 की धारा 30 के तहत पुनर्मूल्यांकन की शक्ति का उपयोग करके आकलन वर्ष 2000-2001 से 2003-2004 के लिए मूल्यांकन से बचने वाले निर्धारिती के कारोबार पर कर लगाया। हालांकि, आकलन वर्ष 2004-2005 और 2005-2006 के लिए, राजस्थान बिक्री कर अधिनियम, 1994 की धारा 28 के तहत नियमित मूल्यांकन कार्यवाही शुरू की गई थी।

ग

vi) 22 जुलाई, 2006 को जोधपुर के उपायुक्त (अपील) ने एक निर्धारिती पर कर लगाने को बरकरार रखते हुए एक आदेश पारित किया, लेकिन अधिनियम की धारा 65 के तहत निर्धारण प्राधिकारी द्वारा लगाए गए ब्याज और जुर्माने को अलग कर दिया।

डी.

vii. इस निर्णय ने निर्धारिती द्वारा दायर छह परस्पर अपीलें और राजस्व द्वारा दायर छह अन्य अपीलों को जन्म दिया। निर्धारिती कर की वसूली को बरकरार रखने के निर्णय से असंतुष्ट था और उसने छह अलग-अलग मूल्यांकन वर्षों-2000-2001, 2001-2002, 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005, और 2005-2006 के लिए छह अलग-अलग अपीलें दायर कीं। दूसरी ओर, ब्याज और जुर्माना लगाने के फैसले से राजस्व व्यथित था और उसने छह अपीलों का एक और जत्था दायर किया।

ई.

च

viii. यह मामला अजमेर में राजस्थान कर बोर्ड द्वारा उठाया गया था, जिसने 18 जून, 2007 को सभी बारह अपीलों का निपटारा करते हुए एक सामान्य निर्णय जारी किया था। राजस्थान कर बोर्ड ने उपायुक्त (अपील) के फैसले को दरकिनार कर दिया और इस तरह कर लगाने को दरकिनार कर दिया। इसने पाया कि दोषपूर्ण भागों को बदलने का लेनदेन राजस्थान बिक्री कर अधिनियम की धारा 2 (38) के तहत परिभाषित 'बिक्री' की परिभाषा के अंतर्गत नहीं आता है। इसने यह भी निष्कर्ष निकाला कि मामले के तथ्य मोहम्मद के तथ्यों से अलग हैं।

जी.

इकराम खान।

एच.

1288

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

ix. राजस्व ने राजस्थान बिक्री कर अधिनियम, 1994 की धारा 86 के तहत पुनरीक्षण याचिकाएं दायर कीं। राजस्थान उच्च न्यायालय ने इन पुनरीक्षण याचिकाओं को खारिज करते हुए और राजस्थान कर बोर्ड के आदेश की पुष्टि करते हुए मामले में तथ्यों को मोहम्मद में तथ्यों और तर्क से अलग किया। इकराम खान तीन विशिष्ट कारकों को रेखांकित करते हैं। सबसे पहले, इसने नोट किया कि निर्माता और विक्रेता के बीच समझौता एक प्रमुख-से-प्रमुख संबंध को दर्शाता है, न कि एक प्रमुख-एजेंट संबंध को। दूसरा, यह ध्यान दिया गया कि निर्माता और विक्रेता के बीच लेनदेन, निर्माता को दोषपूर्ण भागों की वापसी और विक्रेता को क्रेडिट नोट जारी करने से संबंधित, निर्माता और ग्राहक के बीच लेनदेन से स्वतंत्र है, जो वारंटी दायित्व के निर्वहन से संबंधित है। तीसरा, यह माना जाता था कि वारंटी दायित्व का निर्वहन निःशुल्क किया जा रहा था। यह नोट किया गया था कि, मोहम्मद इकराम खान को इस आधार पर तय किया गया था कि विक्रेता निर्धारिती ने पुर्जों की आपूर्ति की थी और कीमत प्राप्त की थी।

ग

डी.

विचाराधीन मामलों का सार:

7. वर्तमान अपीलें आठ उच्च न्यायालयों द्वारा दिए गए फैसलों पर हमला करती हैं। जबकि राजस्थान उच्च न्यायालय द्वारा दिए गए सभी पंद्रह निर्णय निर्धारिती के पक्ष में हैं, केरल, कर्नाटक, बॉम्बे, आंध्र प्रदेश, मध्य प्रदेश और गुजरात उच्च न्यायालयों द्वारा दिए गए सभी निर्णय राजस्व के पक्ष में हैं। इलाहाबाद उच्च न्यायालय के मामले में, एक निर्णय राजस्व के पक्ष में है जबकि दूसरा निर्धारिती के पक्ष में है। मामलों की एक तालिका निम्नानुसार तैयार की गई है:

ई.

च

जी.

एच.

1289

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनामवाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

7.1.जैसा कि उपरोक्त तालिका से स्पष्ट है, हमारे समक्ष चौंतीस मामलों में से पंद्रह मामले राजस्थान उच्च न्यायालय के फैसलों के खिलाफ राजस्व की अपीलों से संबंधित हैं, जो सी. टी. ओ. के फैसले पर निर्भर हैं। (ए. ई), जोधपुर

बनाम मेसर्स मरुधारा मोटर्स, जोधपुर, **(2010) 29 वीएसटी 114,**

(मरुधारा मोटर्स) दिनांक 16.03.2009।उपरोक्त निर्णय में, राजस्थान उच्च न्यायालय ने मोहम्मद में तथ्यों और तर्क को अलग किया।एकराम खान तीन विशिष्ट कारकों को रेखांकित करते हैं।सबसे पहले, इसने नोट किया कि निर्माता और विक्रेता के बीच समझौता एक प्रमुख-से-प्रमुख संबंध को दर्शाता है, न कि एक प्रमुख-एजेंट संबंध को।दूसरा, यह ध्यान दिया गया कि निर्माता और डीलर के बीच लेन-देन, निर्माता को दोषपूर्ण पुर्जों की वापसी और डीलर को क्रेडिट नोट जारी करने से संबंधित, निर्माता और ग्राहक के बीच लेनदेन से स्वतंत्र है, जो वारंटी दायित्व के निर्वहन से संबंधित है।तीसरा, यह माना जाता था कि वारंटी दायित्व का निर्वहन निःशुल्क किया जा रहा था।यह नोट किया गया था कि, मोहम्मद।इकराम खान को इस आधार पर तय किया गया था कि विक्रेता निर्धारिती ने पुर्जों की आपूर्ति की थी और कीमत प्राप्त की थी।

ग

डी.

7.2.निर्धारिती के पक्ष में दूसरा निर्णय दिया गया था

इलाहाबाद उच्च न्यायालय द्वारा मेसर्स विक्रांत ऑटोमोबाइल बनाम. आयुक्त, वाणिज्यिक कर, यू. पी., दिनांक 06.11.2015 के आदेश के अनुसार।

उच्च न्यायालय ने सीमा शुल्क, उत्पाद शुल्क और सेवा कर अपीलीय न्यायाधिकरण के आदेश के खिलाफ संशोधन को खारिज कर दिया जिसमें वारंटी के हिस्से के रूप में स्पेयर पार्ट्स के प्रतिस्थापन के लेनदेन को आकलन योग्य नहीं माना गया था।उच्च न्यायालय ने अभिनिर्धारित किया कि यह अच्छी तरह से मान्यता प्राप्त है कि

ई.

वारंटी की अवधि के दौरान डीलर द्वारा ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स की मुफ्त आपूर्ति, ग्राहक से डीलर को कोई बिक्री विचार नहीं जाता है और इसलिए स्पेयर पार्ट्स की लागत को डीलर की बिक्री के कारोबार में शामिल नहीं किया जा सकता है।'

च

7.3.उसी उच्च न्यायालय द्वारा दिए गए एक बाद के फैसले में, उपरोक्त निर्णय को निर्धारिती के लिए कोई सहायता नहीं पाया गया।

इसलिए, आयुक्त में, वाणिज्यिक कर एल. के. ओ. बनाम.एस/एस

मस्कट मोटर्स प्राइवेट लिमिटेड ने 08.12.2016 पर निर्णय लिया, उक्त न्यायालय ने न्यायाधिकरण के इस निष्कर्ष को उलट दिया कि कर लगाना उचित नहीं था क्योंकि मोटर वाहनों के दोषपूर्ण भागों को मुफ्त में बदल दिया गया था और निर्माता ने क्रेडिट नोट जारी किए थे। उच्च न्यायालय ने उपरोक्त निष्कर्ष को विकृत, स्व-विरोधाभासी और 'यू. पी. अधिनियम और केंद्रीय अधिनियम के तहत' बिक्री 'की परिभाषा के साथ-साथ आरोप लगाने की धारा के विपरीत' पाया। आवेदन करते हुए मोहम्मद। इकराम खान, उच्च न्यायालय

जी.

एच.

1290

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

बिक्री के सभी तत्वों को पूरा पाया गया क्योंकि उपभोक्ताओं को स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति का लेन-देन निर्माता द्वारा विक्रेता को क्रेडिट नोटों के रूप में मूल्यवान प्रतिफल के भुगतान द्वारा किया गया था। इसलिए, उच्च न्यायालय ने अभिनिर्धारित किया कि निर्धारिती ने यू. पी. अधिनियम के तहत कर की देनदारी को आकर्षित करने वाले मूल्यवान विचार के लिए स्पेयर पार्ट्स बेचे हैं।

7.4.कर निर्धारकों ने कर्नाटक उच्च न्यायालय के चार फैसलों पर आपत्ति जताई है। इन सभी निर्णयों ने डी के मामले में आए तर्क और निष्कर्षों का पालन किया है। वाणिज्यिक आयुक्त

कर (आकलन), बेंगलूर बनाम प्रेरणा मोटर्स (पी) लिमिटेड।, निपटाया गया

19.10.2005 पर। उपरोक्त मामले में, सीमा शुल्क, उत्पाद शुल्क और सेवा कर अपीलीय न्यायाधिकरण द्वारा राजस्व के खिलाफ एक आदेश को कर्नाटक बिक्री कर अधिनियम, 1957 की धारा 23 (1) के तहत संशोधन पर इस आधार पर उलट दिया गया था कि विवाद मोहम्मद के फैसले में शामिल है। इकराम खान। यह तर्क दिया गया था कि मोहम्मद में निर्धारिती इकराम खान यू. पी. व्यापार कर अधिनियम, 1948 के प्रावधानों के तहत पंजीकृत एक व्यापारी थे और मैसर्स महिंद्रा एंड महिंद्रा (निर्माता) के एजेंट भी थे। वारंटी अवधि के दौरान दोषपूर्ण पुर्जों को बदलने के लिए निर्माता का वाहनों के खरीदारों के साथ वारंटी समझौता था। मोहम्मद का निष्कर्ष। इकराम खान पर यह निष्कर्ष निकालने के लिए भरोसा किया गया था कि लेन-देन कर योग्य था क्योंकि निर्माता ने वारंटी अवधि के दौरान दोषपूर्ण पुर्जों की आपूर्ति के लिए क्रेडिट नोट जारी करके अपने एजेंट को भुगतान किया था।

ग

डी.

ई.

7.5.इसी तरह, केरल उच्च न्यायालय द्वारा दिए गए पाँच विवादित निर्णयों में तर्क और निष्कर्षों का पालन किया गया।

मेसर्स टीवीएस एंड संस लिमिटेड बनाम केरल राज्य ने तय किया कि

06.06.2007.विक्रेता समझौते के खंड 23 में कहा गया है:

च

“विक्रेता इसका अभिकर्ता नहीं है और न ही होगा।

किसी भी उद्देश्य के लिए कंपनी, और विक्रेता को कंपनी की ओर से किसी भी तरह से कंपनी को बाध्य करने, कंपनी पर किसी भी सेवा या प्रक्रिया को स्वीकार करने या किसी भी प्रकार की कोई सूचना प्राप्त करने के लिए किसी भी प्रकार का, व्यक्त या निहित दायित्व सौंपने या बनाने का कोई अधिकार या अधिकार नहीं है।”

जी.

7.6.इसके अलावा 'वारंटी मरम्मत ध्यान' पर महिंद्रा एंड महिंद्रा लिमिटेड की वारंटी नीति में कहा गया है कि डीलर को वारंटी मरम्मत के लिए ग्राहक से शुल्क नहीं लेना चाहिए। यह इस बात पर जोर देता है कि मरम्मत पूरी तरह से निःशुल्क की जानी चाहिए और प्रतिपूर्ति के लिए निर्माता को दावे प्रस्तुत किए जाने चाहिए।

एच.

1291

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

7.7.उच्च न्यायालय ने केरल बिक्री कर अपीलीय न्यायाधिकरण के फैसले की पुष्टि की जिसमें मोहम्मद के मामले में निर्णय लिया गया था। एकराम खान को उस डीलर के खिलाफ राजस्व द्वारा पारित मूल्यांकन आदेश की पुष्टि करने के लिए आवेदन किया गया था, जिसने डीलरशिप समझौते के तहत अपने दायित्वों के निर्वहन में ऑटोमोबाइल के दोषपूर्ण पुर्जों को मुफ्त में बदल दिया था। न्यायाधिकरण ने इस तर्क को खारिज कर दिया था कि जहां तक वारंटी का संबंध है, विक्रेता केवल निर्माता के दायित्वों का निर्वहन कर रहा था और इसलिए, लेनदेन कर योग्य नहीं था।

7.8.बॉम्बे से निकले तीन विवादित फैसले

उच्च न्यायालय, मेसर्स नवनीत मोटर्स प्राइवेट लिमिटेड बनाम मेसर्स नवनीत मोटर्स प्राइवेट लिमिटेड मामले में निर्णय का पालन करें। राज्य

महाराष्ट्र का, 29.11.2011 पर तय किया गया। उच्च न्यायालय ने दर्ज किया कि बिक्री कर न्यायाधिकरण ने बॉम्बे बिक्री कर अधिनियम, 1959 की धारा 61 के तहत मामले को उच्च न्यायालय को भेजने से इनकार कर दिया था। इसने आगे उल्लेख किया कि न्यायाधिकरण ने मोहम्मद में निर्धारित कानून का पालन करते हुए। इकराम खान ने पाया कि विक्रेता निर्माता, यानी मारुति उद्योग लिमिटेड का एजेंट नहीं था। इसके अलावा, यह देखा गया कि मारुति उद्योग लिमिटेड से खरीदे जाने के बाद माल में स्वामित्व और जोखिम विक्रेता को जाता है और वितरित माल कारखाने के द्वार पर उसे जाता है। इसके अलावा, वारंटी द्वारा कवर किए गए दोषपूर्ण भागों के लिए प्रतिस्थापन विक्रेता द्वारा खरीदे गए सामान के अपने स्टॉक से किया जाता है। साथ ही, खराब हिस्से की मरम्मत या प्रतिस्थापन में विक्रेता द्वारा किए गए पुर्जों की लागत की प्रतिपूर्ति निर्माता द्वारा की जाती है। उच्च न्यायालय ने मोहम्मद में तथ्यों में अंतर करने के निर्धारित प्रयास को खारिज कर दिया। प्रयास के रूप में इकराम खान इस दावे पर आधारित था कि मोहम्मद में एकराम खान, विक्रेता और निर्माता के बीच संबंध में एक एजेंसी शामिल थी, जबकि वर्तमान मामले में, लेनदेन मूल-से-प्रधान आधार पर था। उच्च न्यायालय ने इस प्रश्न पर न्यायाधिकरण के तर्क की पुष्टि करते हुए यह दर्ज किया कि डीलरशिप समझौते में पाए गए संबंध की प्रकृति ने मोहम्मद में विरोध किया। इकराम खान वही था जो मामले में था: प्रधान-से-प्रधान संबंध। इसलिए, निर्धारित मोहम्मद में निर्णय में दर्ज सजा का लाभ उठाने की कोशिश नहीं कर सकता है। इकराम खान ने कहा कि विक्रेता निर्माता का एजेंट था। उच्च न्यायालय ने आगे तर्क दिया कि मोहम्मद में समझौते की शर्तें। एकराम खान उस मामले के समान था जिस पर विचार किया जा रहा था क्योंकि डीलरशिप समझौते के खंड 49 में डीलर को वर्तमान में

लागू वारंटी के प्रावधानों के तहत किसी भी वाहन के ग्राहक द्वारा किए गए किसी भी दावे से तुरंत और प्रभावी ढंग से निपटने की आवश्यकता थी। वारंटी के संदर्भ में, खराब पुर्जों की मरम्मत या प्रतिस्थापन में विक्रेता द्वारा किए गए पुर्जों की लागत में है

ग

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1292

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

निर्माता द्वारा स्थापित प्रक्रिया के अनुसार और निर्माता द्वारा निर्धारिती को प्रतिपूर्ति।

7.9.वर्तमान मामले में मध्य प्रदेश उच्च न्यायालय के दो फैसलों पर निर्धारिती द्वारा हमला किया जाता है। दोनों आदेश तर्क का पालन करते हैं

मेसर्स हर्ष ऑटोमोबाइल्स प्राइवेट लिमिटेड बनाम न्यायालय। वाणिज्यिक कर आयुक्त, इंदौर ने 25.01.2018 पर निर्णय लिया।

उच्च न्यायालय ने मोहम्मद के कथन पर भरोसा किया। एकराम खान ने निर्धारिती के इस तर्क को खारिज कर दिया कि वारंटी अवधि के दौरान मोटर वाहन के हिस्से का प्रतिस्थापन बिक्री में शामिल नहीं था और इसलिए, कर के लिए उत्तरदायी नहीं है।

7.10. गुजरात उच्च न्यायालय का एकमात्र विवादित निर्णय,

ग

मेसर्स कटारिया ऑटोमोबाइल प्राइवेट लिमिटेड बनाम गुजरात राज्य, तय किया गया था

20.03.2015 पर। उच्च न्यायालय ने इस न्यायालय के फैसले को मोहम्मद में लागू किया। एकराम खान ने निष्कर्ष निकाला कि दोषपूर्ण पुर्जों के प्रतिस्थापन का लेनदेन कर योग्य था क्योंकि विक्रेता को निर्माता की वारंटी दायित्व के निर्वहन के लिए क्रेडिट नोटों के रूप में भुगतान प्राप्त हुआ था। उच्च न्यायालय ने कहा कि यह स्वीकार किया गया था कि विक्रेता खुले बाजार से स्पेयर पार्ट्स खरीद रहा था और वारंटी अवधि के दौरान दोषपूर्ण भागों को बदल रहा था। इसने यह भी नोट किया कि विक्रेता को क्रेडिट नोटों के माध्यम से मुआवजा दिया जा रहा था। इसके अलावा, निर्माता को विक्रेता से दोषपूर्ण पुर्जे प्राप्त हुए हैं। उच्च न्यायालय ने तर्क दिया कि यदि उक्त दोषपूर्ण पुर्जे खुले बाजार से खरीदे जाते, तो निर्माता बिक्री कर का भुगतान करने के लिए बाध्य होता।

डी.

ई.

7.11.वर्तमान मामले में आंध्र प्रदेश उच्च न्यायालय के दो फैसलों पर निर्धारिती द्वारा हमला किया जाता है। ये मामले मेसर्स जैस्पर से संबंधित हैं।

इंडस्ट्रीज (पी) लिमिटेड बनाम आंध्र प्रदेश राज्य, आम जनता द्वारा तय किया गया

च

दिनांकित आदेश 11.02.2011। उच्च न्यायालय ने मोहम्मद में उक्ति लागू की। एकराम खान ने तर्क दिया कि विभिन्न तथ्यों की स्थिति की सूक्ष्म जांच पर सर्वोच्च न्यायालय के फैसले में अंतर करना उच्च न्यायालय के लिए खुला नहीं है। इसलिए, उच्च न्यायालय ने राजस्थान उच्च न्यायालय के विचार पर विचार करने से इनकार कर दिया, जैसा कि स्पष्ट किया गया है।

जी.

मरुधारा मोटर्स में। मोहम्मद में विचार किए गए/खारिज किए गए मामलों की त्रयी। इकराम खान:

8. मोहम्मद में तीन मामलों पर विचार किया गया। इस स्तर पर इकराम खान पर चर्चा की जाएगी।

एच.

1293

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

I. बिक्री कर आयुक्त बनाम। प्रेम नाथ मोटर्स, (1979) 43 एसटीसी 52 (दिल्ली): (प्रेम नाथ मोटर्स)

(i) उपरोक्त मामला एक बिक्री कर संदर्भ था जिसमें निम्नलिखित दो प्रश्न दिल्ली उच्च न्यायालय को भेजे गए थे:

“(I) क्या मामले के तथ्यों और परिस्थितियों को ध्यान में रखते हुए, निर्माता और/या उसके अधिकृत विक्रेता द्वारा खरीदार के साथ दर्ज वारंटी के जारी रहने के दौरान पुर्जों का प्रतिस्थापन बंगाल वित्त (बिक्री कर) अधिनियम, 1941 की धारा 2 (जी) के अर्थ के भीतर एक "बिक्री" का गठन करेगा जो दिल्ली में लागू है जो अधिनियम के प्रावधानों के तहत कर लगाने के लिए उत्तरदायी है?

ग

((2) क्या तथ्यों और इस मामले की परिस्थितियों को ध्यान में रखते हुए, यदि वारंटी की शर्तों का पालन करते हुए प्रतिस्थापन में वाहनों के खरीदार को हस्तांतरित पुर्जों की आपूर्ति अधिनियम के खंड 2 (जी) के अर्थ के भीतर "बिक्री" नहीं है, तो केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम, 1956 के तहत पंजीकरण प्रमाण पत्र के आधार पर मुफ्त में खरीदे गए या कर की रियायती दर पर खरीदे गए पुर्जों का खरीद मूल्य, 'सी' फॉर्म प्रस्तुत करने पर, बंगाल वित्त (बिक्री कर) अधिनियम, 1941 की धारा 5 की उप-धारा (2) के खंड (ii) के दूसरे परंतुक के प्रावधानों के तहत खरीद विक्रेता के कर योग्य कारोबार में जोड़ा जाने के लिए उत्तरदायी है, जो दिल्ली में लागू है?"

डी.

ई.

च

((ii) उक्त मामले में, दिल्ली उच्च न्यायालय की खंड पीठ ने वित्तीय आयुक्त के आदेश पर विचार किया, जिन्होंने कहा था कि वारंटी के तहत बदले गए कार के पुर्जों में संपत्ति का हस्तांतरण एक "बिक्री" का गठन करता है और इस तरह, वारंटी की शर्तों और शर्तों के परिणामस्वरूप पुर्जों के प्रतिस्थापन को मूल बिक्री की निरंतरता माना जाना चाहिए, जिसकी कीमत कार के आकार में माल के हस्तांतरण के समय निर्धारित और प्राप्त समेकित बिक्री मूल्य में शामिल की गई थी।

जी.

एच.

1294

वारंटी। यह भी देखा गया कि वारंटी के संदर्भ में डीलर द्वारा मुफ्त में प्रदान किए गए कार के पुर्जों का प्रतिस्थापन प्रारंभिक हस्तांतरण के समय प्राप्त समेकित मूल्य का हिस्सा था और जिस पर बिक्री कर का भुगतान किया गया था और पुर्जों का प्रतिस्थापन एक 'बिक्री' माना जाएगा जो आगे बिक्री कर लगाने के लिए उत्तरदायी नहीं होगा।

(iii) उक्त मामले में विचार किया गया सटीक प्रश्न यह था कि क्या वारंटी के अनुसरण में बदले गए पुर्जों का हस्तांतरण बिक्री कर अधिनियम के अर्थ के भीतर बिक्री के बराबर है और क्या बिक्री कर के अधीन कार की बिक्री मूल्य को वारंटी में शर्तों के अनुपालन में प्रतिस्थापन में उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट्स की लागत या मूल्य को शामिल करने के रूप में माना जा सकता है। वारंटी खंड पर विचार करने पर, यह नोट किया गया कि कारों की बिक्री वारंटी के साथ दोषपूर्ण पुर्जों को मुफ्त में बदलने के लिए थी और कीमत बिक्री के समय तय की गई थी। माल की बिक्री के अनुबंध में शर्त और वारंटी के बीच के अंतर को ध्यान में रखने के बाद, यह देखा गया कि दोषपूर्ण हिस्से पर विचार, जिसे वारंटी के तहत बदला जा सकता है, अलग से निर्दिष्ट नहीं किया गया था क्योंकि यह कार की बिक्री के समय निर्धारित कीमत में शामिल था। दूसरे शब्दों में, संपत्ति का हस्तांतरण और वारंटी की शर्त के अनुसरण में प्रतिस्थापित भाग खरीदार या उपभोक्ता से निर्धारित और प्राप्त मूल्य के लिए कार की मूल बिक्री का हिस्सा है। इस प्रकार निर्धारित और प्राप्त कीमत कार और पुर्जों के लिए एक समेकित मूल्य था जो वारंटी के अनुसरण में प्रतिस्थापन के माध्यम से आपूर्ति की गई हो सकती है। तदनुसार, यह देखा गया कि वित्तीय आयुक्त का यह मानना सही था कि बदले गए हिस्से की कीमत पहले से ही ली गई थी और भुगतान किया गया था, जिस पर बिक्री कर पहले से ही लगाया और एकत्र किया गया था और इसलिए आगे बिक्री कर लगाने का कोई दायित्व नहीं था।

ग

डी.

ई.

च

जी.

II. प्रेम मोटर्स, ग्वालियर बनाम बिक्री कर आयुक्त, ग्वालियर, 1986 (61) एसटीसी 244 एमपी: (प्रेम मोटर्स)

(i) एम. पी. सामान्य बिक्री कर अधिनियम, 1958 की धारा 44 (1) के तहत उक्त मामले में विचार किए गए प्रश्न को निम्नानुसार निकाला गया है:

एच.

1295

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

“क्या मामले के तथ्यों और परिस्थितियों में, न्यायाधिकरण को यह अभिनिर्धारित करने में उचित ठहराया गया था कि प्राचार्यों से प्राप्त 263/- रुपये की प्रतिपूर्ति, एम. पी. सामान्य बिक्री कर अधिनियम, 1958 की धारा 2 (ओ) के तहत परिभाषित बिक्री मूल्य का हिस्सा नहीं होगी?”

(हमारे द्वारा रेखांकित) उक्त मामले में, राजस्व ने तर्क दिया कि जब स्पेयर पार्ट्स को ग्राहक को निः शुल्क निर्धारिती (डीलर) द्वारा प्रतिस्थापित किया जाता है, तो वारंटी की शर्त होने के कारण, वह निर्माता से कीमत वसूल करता है और वास्तव में यह ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स की बिक्री है और इसलिए, यह डीलर द्वारा देय कर के लिए उत्तरदायी है।

ग

((ii) मध्य प्रदेश उच्च न्यायालय की खंड पीठ ने हालांकि यह अभिनिर्धारित किया कि राजस्व का उपरोक्त विवाद एक बुनियादी नीतिगत मुद्दे से ग्रस्त है। कि कार की बिक्री के लिए वारंटी निर्माता की ओर से है और इसलिए, यदि वारंटी अवधि के दौरान कोई भी भाग दोषपूर्ण पाया जाता है और उसे बदला जाना है, तो प्रतिस्थापन की जिम्मेदारी निर्माता की है। इसलिए, जब निर्धारिती (विक्रेता) ग्राहकों को पुर्जों को बदल देता है और या तो निर्माता से उन पुर्जों को प्राप्त करता है या इसे प्रतिपूर्ति कराता है, तो यह न तो विक्रेता द्वारा ग्राहक को उन पुर्जों की बिक्री है और न ही निर्माता को, यह केवल निर्माता से ग्राहक को भाग देता है, लेकिन ग्राहक को देरी और असुविधा से बचने के लिए, वह पहले पुर्जों को बदल देता है और उन्हें बाद में निर्माता से प्राप्त करता है और इस प्रकार, यह अधिनियम के तहत प्रदान की गई बिक्री की परिभाषा के दायरे में नहीं आता है।

डी.

ई.

च

III. जियो मोटर्स बनाम केरल राज्य, (2001) 122 एसटीसी 285: (जियो मोटर्स)

जी.

(i) उक्त मामले में तथ्य यह थे कि याचिकाकर्ता (जियो मोटर्स) केरल राज्य में हिंदुस्तान मोटर्स लिमिटेड जैसे ऑटोमोबाइल निर्माताओं के लिए एक एजेंट था। नए वाहनों को एक निर्दिष्ट अवधि के लिए वारंटी द्वारा कवर किया गया था। वारंटी अवधि के दौरान यदि स्पेयर पार्ट्स को बदलना पड़ता है, तो याचिकाकर्ता को निर्माण के एजेंट के रूप में,

एच.

1296

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

वाहन के मालिकों को निःशुल्क प्रतिस्थापन। वारंटी अवधि के दौरान याचिकाकर्ता द्वारा प्रतिस्थापित ऐसे स्पेयर पार्ट्स के मूल्य की प्रतिपूर्ति निर्माता द्वारा क्रेडिट नोट जारी करके की गई थी। स्पेयर पार्ट्स थोक में खरीदे गए थे और याचिकाकर्ता द्वारा रखे गए ऐसे स्टॉक से प्रतिस्थापन किया गया था। प्रतिस्थापन के बाद, उसमें याचिकाकर्ता निर्माता पर दावा करेगा जो क्रेडिट नोट जारी करेगा। निर्माता उत्पाद शुल्क और बिक्री कर के साथ मूल्य के लिए क्रेडिट नोट जारी करेगा, जिससे याचिकाकर्ता को बदली गई वस्तु के संबंध में की गई मूल बिक्री को रद्द कर दिया जाएगा। इसलिए, यह तर्क दिया गया कि निर्माता और याचिकाकर्ता के बीच केवल बिक्री रद्द की गई थी और उसमें याचिकाकर्ता को बिक्री के समय पहले ही कर का सामना करना पड़ा था और इसलिए, कार के प्रत्येक घटक भाग को बिक्री के समय कर का सामना करना पड़ा है और जब प्रतिस्थापन किया गया था तो यह उस वस्तु के संबंध में है जिसे बिक्री के समय कर का सामना करना पड़ा है।

ग

डी.

राजस्व के अनुसार, स्पेयर पार्ट्स का प्रतिस्थापन सी-फॉर्म जारी करके राज्य के बाहर से की गई खरीद द्वारा किया गया था।

((ii)) केरल उच्च न्यायालय की खंड पीठ ने कहा कि विचाराधीन लेन-देन को बिक्री नहीं कहा जा सकता है। कि स्पेयर पार्ट्स की खरीद सी-फॉर्म देकर की गई होगी, लेकिन इसका उपयोग विशुद्ध रूप से प्रतिस्थापन के लिए किया गया था न कि बिक्री के लिए। उस क्रेडिट नोट को निर्माता द्वारा बिक्री मूल्य को कम करके जारी किया जाता है। इस संबंध में प्रेम नाथ मोटर्स पर निर्भरता रखी गई थी। इसलिए, प्रतिस्थापन के लिए उपयोग किए जाने वाले स्पेयर पार्ट्स के कारोबार को छूट देने का निर्देश जारी किया गया था।

ई.

च

मोहम्मद. इकराम खान:

9. उपरोक्त दो मामलों, प्रेम मोटर्स और जियो मोटर्स को मोहम्मद में खारिज कर दिया गया था। इकराम खान। इसके अलावा, इसमें विचार किया गया प्रश्न यह था कि क्या वारंटी समझौते के एक हिस्से के रूप में ग्राहकों को पुर्जों की आपूर्ति के लिए निर्धारिती द्वारा प्राप्त राशि कर के लिए उत्तरदायी थी। उसमें निर्धारिती मेसर्स महिंद्रा एंड महिंद्रा (निर्माता) का एक एजेंट था। निर्माता के पास वारंटी ए थी।

जी.

एच.

1297

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

वारंटी अवधि के दौरान दोषपूर्ण पुर्जों को बदलने के लिए वाहनों के खरीदारों (ग्राहकों) के साथ समझौता। निर्माता निर्धारिती द्वारा दोषपूर्ण भाग के प्रतिस्थापन के माध्यम से ग्राहक को आपूर्ति किए गए पुर्जों के कारण एक निश्चित मूल्य का भुगतान करेगा, जाहिर है कि इसके लिए ग्राहक से शुल्क नहीं लिया जाएगा। निर्माता द्वारा ग्राहकों को आपूर्ति किए गए पुर्जों की कीमत के रूप में निर्धारिती को क्रेडिट नोट जारी किए जाते थे। आकलन अधिकारी का विचार था कि क्रेडिट नोटों के माध्यम से प्राप्त भुगतान उत्तर प्रदेश व्यापार कर अधिनियम, 1948 की धारा 2 (एच) के संदर्भ में बिक्री के बराबर है। व्यापार कर न्यायाधिकरण, वाराणसी ने निर्धारिती के पक्ष में यह कहते हुए निर्णय दिया कि कोई बिक्री नहीं हुई थी। राजस्व ने इस मामले को उच्च न्यायालय के समक्ष उठाया था, जिसने कहा था कि लेन-देन बिक्री का गठन करते हैं, जिससे कर लगाया जाता है।

ग

9.1. उक्त मामले में, निर्धारिती ने प्रेम नाथ मोटर्स, प्रेम मोटर्स और जियो मोटर्स पर निर्भरता रखी थी। यह तर्क दिया गया था कि वारंटी समझौते के हिस्से के रूप में, दोषपूर्ण समझौते का प्रतिस्थापन विक्रेता द्वारा किया गया था और इसमें कोई बिक्री शामिल नहीं थी। इसके विपरीत, राजस्व ने तर्क दिया कि निर्धारिती और निर्माता के बीच लेनदेन एक अलग लेनदेन था। निर्धारिती के मामले में ऐसा नहीं था कि निर्माता ने ग्राहकों को माल की आपूर्ति की थी। यदि इसने निर्धारिती के माध्यम से ग्राहकों को पुर्जों की आपूर्ति की होती, तो स्थिति अलग हो सकती थी। निर्माता प्रतिस्थापन करने के लिए बाध्य था। यदि उसके पास संविदात्मक दायित्व को पूरा करने के लिए पुर्जे नहीं होते, तो वह भाग के किसी भी विक्रेता से भाग खरीदता और बिक्री कर का भुगतान करता। उक्त मामले में, निर्धारिती ने उन वस्तुओं की आपूर्ति की थी जिनके लिए उसे क्रेडिट नोट और/या भुगतान के अन्य तरीके के माध्यम से प्रतिफल प्राप्त हुआ था। इस अदालत ने कहा कि प्रेम नाथ मोटर्स मामले में तथ्यात्मक स्थिति अलग थी। जियो मोटर्स और प्रेम मोटर्स में, निर्धारिती और निर्माता के बीच लेनदेन की प्रकृति को नजरअंदाज कर दिया गया था। यह देखा गया कि जब निर्माता ने दोषपूर्ण पुर्जों को बदलने के उद्देश्य से खुले बाजार से पुर्जे खरीदे होंगे, तो उसने करों का भुगतान किया होगा। लेकिन स्थिति अलग नहीं है क्योंकि निर्धारिती ने पुर्जों की आपूर्ति की थी और कीमत प्राप्त की थी। कि निर्धारिती ने ग्राहक को आपूर्ति की गई कीमत का भुगतान प्राप्त कर लिया था। अतः लेन-देन पर कर लगाया जा सकता है। जियो मोटर्स और प्रेम मोटर्स के फैसलों को खारिज कर दिया गया था।

डी.

ई.

च

जी.

यह उपरोक्त संदर्भ में है कि उपरोक्त टिप्पणियों पर संदेह करते हुए संदर्भ आदेश पारित किया गया है।

एच.

1298 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

प्रस्तुतियाँ:

10. हमने संबंधित पक्षों के लिए विद्वान वरिष्ठ वकील और विद्वान वकील को विस्तार से सुना है और संदर्भ का जवाब देने के लिए आगे बढ़ेंगे।

वर्तमान अपीलों/एस. एल. पी. में निर्धारिती की ओर से तर्क:

I. सिविल अपील **No.1822/2007** में अपीलार्थी के वरिष्ठ वकील श्री कविन गुलाटी की प्रस्तुतियाँ:

(i) वरिष्ठ वकील श्री गुलाटी ने प्रस्तुत किया कि टाटा मोटर्स डीलरशिप समझौता, विशेष रूप से खंड 1 (ए), 1 (बी), 1 (ई), 9,10,11 (ए), 12,13 (सी), 25 और 33 इंगित करते हैं कि निर्माता और डीलर के बीच लेनदेन प्रधान और प्रधान में से एक है। टाटा मोटर्स डीलरों को विचाराधीन ऑटोमोबाइल बेचते समय पहले ही बिक्री कर एकत्र और भुगतान कर चुकी है। विक्रेता संविदात्मक रूप से बिक्री के समय निर्माता द्वारा की गई वारंटी दायित्वों को पूरा करने के लिए बाध्य है। यह हमारे ध्यान में लाया गया कि वर्तमान अपीलों में, संबंधित राज्य के बिक्री कर अधिकारियों ने कथित रूप से कर योग्य लेनदेन की अलग-अलग व्याख्याओं को अपनाया था। जबकि कर्नाटक में मूल्यांकन अधिकारी ने बिक्री को विक्रेता और निर्माता के बीच के रूप में वर्णित किया था; केरल में अधिकारियों ने इसे विक्रेता द्वारा बिक्री माना, बिना यह निर्दिष्ट किए कि बिक्री किसे की गई थी। उन्होंने स्पष्ट किया कि सुनवाई के दौरान केरल राज्य के वकील ने यह रुख अपनाया कि बिक्री विक्रेता और निर्माता के बीच थी।

ग

डी.

ई.

च

((ii) इस न्यायालय को निर्दिष्ट विधि के प्रश्न पर, यह था -

यह तर्क दिया कि, मोहम्मद इकराम खान ने विवाद खड़ा कर दिया।

में प्रतिपादित सुस्थापित सिद्धांत के विरुद्ध टिप्पणी

प्रीमियर ऑटोमोबाइल, प्रेम नाथ मोटर्स, प्रेम मोटर्स

और जियो मोटर्स, कि वारंटी की लागत बिक्री के प्रारंभिक लेनदेन में शामिल थी और अलग से कर योग्य नहीं थी। इसलिए, यह तर्क दिया गया कि सभी हस्तांतरण बिक्री नहीं हैं, क्योंकि बिक्री का बिक्री कर कानून में एक निश्चित अर्थ है। बिक्री कर उन सभी हस्तांतरणों पर लागू नहीं होता है जो बिक्री के अलावा अन्य लेनदेन के माध्यम से हो सकते हैं, जैसे उपहार, वस्तु-विनिमय,

जी.

या विनिमय करें। मद्रास राज्य बनाम गन्नन ए पर भरोसा

एच.

1299

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

डंकरली एंड कंपनी, (1959) एससीआर 379, [गैनन डंकरली

(I)], यह प्रस्तुत किया गया था कि कर-योग्य बिक्री लेनदेन के महत्वपूर्ण तत्व हैं: (i) खरीदार और विक्रेता का अस्तित्व, (ii) माल के स्वामित्व हस्तांतरण के लिए पक्षों के बीच एक समझौते का अस्तित्व, (iii) इस तरह के हस्तांतरण को मौद्रिक विचार द्वारा समर्थित किया जाना चाहिए, और (iv) माल में संपत्ति को पारित या हस्तांतरित किया जाना चाहिए। यह तर्क दिया गया था कि वर्तमान तथ्य कर योग्य बिक्री प्रस्तुत नहीं करते हैं क्योंकि:

क. सबसे पहले, विक्रेताओं द्वारा ग्राहकों को स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति पहले से बेची गई वस्तुओं के प्रतिस्थापन के माध्यम से पूरी तरह से निःशुल्क की जाती है।

ग

ख. दूसरा, ग्राहक अपने वाहन में स्थापित नए स्पेयर पार्ट को प्राप्त करता है और दोषपूर्ण भाग को वापस कर देता है। ग. तीसरा, लेन-देन का सार निर्माता द्वारा और उसके माध्यम से, विक्रेता द्वारा मूल माल बेचते समय ग्रहण की गई वारंटी दायित्व का निर्वहन है। चूंकि स्पेयर पार्ट्स को सुविधा के कारण डीलर के स्टॉक से काट लिया जाता है, इसलिए निर्माता द्वारा निर्माता की ओर से आपूर्ति किए गए सामान के मूल्य के लिए विक्रेता को क्रेडिट दिया जाता है। घ. चौथा, यहाँ निर्माता के किसी भी विक्रेता से वारंटी दायित्व का निः शुल्क निर्वहन करने के लिए संपर्क किया जा सकता है।

डी.

ई.

ड. पाँचवाँ, विभाग ने गलत तरीके से यह मान लिया है कि ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति निर्माता को की गई बिक्री है, हालांकि स्वामित्व विक्रेता समझौते के कारण ग्राहक को हस्तांतरित किया जा रहा है।

च

(iii) विद्वान वरिष्ठ वकील ने आगे कहा कि वारंटी अवधि के दौरान स्पेयर पार्ट्स को बदलना बिक्री नहीं है। इस प्रस्ताव का समर्थन माल बिक्री अधिनियम, 1930 (संक्षेप में "अधिनियम") की धारा 12 (3) द्वारा किया गया है, जिसमें कहा गया है कि वारंटी अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए एक शर्त संपार्श्विक है। रिलायंस को जनरल मोटर्स में कनाडा के सर्वोच्च न्यायालय के फैसले पर भी रखा गया था।

जी.

कनाडा लिमिटेड के उत्पाद बनाम लियो क्राबविट्ज़, (1979) एससीसी

एच.

1300

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

ऑनलाइन कैन एससी 2, जिसमें यह स्पष्ट किया गया था कि एक खरीदार द्वारा वारंटी दावा उस उत्पाद पर उसके स्वामित्व से जुड़ा था जिसे मूल बिक्री के माध्यम से प्राप्त किया गया था। इसलिए, यह तर्क दिया गया कि पुराने पुर्जों को विक्रेता के माध्यम से निर्माता को वापस कर दिया गया था क्योंकि वारंटी दायित्व की सेवा के लिए यह महत्वपूर्ण था। सरकार में इस न्यायालय का निर्णय

भारत बनाम मद्रास रबर फैक्ट्री लिमिटेड (1995) 4 एस. सी. सी.

349, उत्पाद शुल्क कानून के तहत व्यापार छूट के रूप में वारंटी के व्यवहार को मान्य नहीं करने पर भी भरोसा किया गया था। रिलायंस

देवी दास गोपाल कृष्णन बनाम पंजाब राज्य, (1967) 3 एससीआर 557, (देवी दास गोपाल कृष्णन) पर भी रखा गया था।

ग

(iv) विद्वान वरिष्ठ वकील, श्री गुलाटी ने प्रस्तुत किया कि वारंटी दायित्व का प्रवर्तन बिक्री के अनुबंध के विपरीत प्रस्तुत करता है, जिसमें माल का स्वैच्छिक हस्तांतरण शामिल है। वारंटी के निर्वहन का मामला बिल्कुल विपरीत है क्योंकि खरीदार और विक्रेता दोनों मौजूदा बिक्री के भीतर रहने के लिए सहमत होते हैं ताकि विक्रेता को खरीदार को उनके कारण हुए उल्लंघन या क्षति या दोष की भरपाई करने में सुविधा हो सके। रिलायंस को अधिनियम की धारा 59 पर भी रखा गया था, जो स्पष्ट रूप से निर्धारित करता है कि वारंटी के उल्लंघन के लिए उपचार के प्रवर्तन को बिक्री मूल्य को कम करने या समाप्त करने में वास्तविक बनाया जा सकता है, और यदि उसे मुआवजा नहीं दिया जाता है, तो वह वारंटी के उल्लंघन के लिए मुकदमा कर सकता है। इसलिए, यह तर्क दिया गया कि निर्माता द्वारा मूल बिक्री मूल्य में कमी की स्वीकृति के रूप में विक्रेता को एक क्रेडिट नोट जारी किया जाता है। स्वयंसिद्ध रूप से, क्रेडिट नोट एक बिक्री मूल्य या मूल्यवान विचार नहीं है, क्योंकि क्रेडिट का चरित्र नए बदले गए हिस्से की कीमत के प्रति नहीं है, बल्कि एक क्रेडिट है जो कार के लिए पहले से भुगतान की गई कीमत में कमी का प्रतीक है। इसलिए, यह प्रस्तुत किया गया था कि, मोहम्मद इकराम खान वारंटी लेन-देन की प्रकृति की सही तरह से कल्पना नहीं करते हैं और उसकी सराहना नहीं करते हैं, अर्थात्, निर्धारित अवधि के लिए बेचे गए उत्पाद के दोष-मुक्त कामकाज को सुनिश्चित करने के लिए एक उपक्रम। इसलिए, उक्त निर्णय को खारिज कर दिया जाना चाहिए।

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1301

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

II. याचिकाकर्ता मेसर्स टीवीएस एंड संस लिमिटेड के वरिष्ठ वकील श्री एस. के. बागरिया ने **2007** के एसएलपी (सी) संख्या **14,260** में कहा:

(i) श्री बागरिया, विद्वान वरिष्ठ वकील ने प्रस्तुत किया कि लेन-देन की प्रकृति बिक्री की नहीं थी, क्योंकि सेवा एक वारंटी खंड के अनुसार एक डीलर द्वारा ग्राहक को मुफ्त में प्रदान की गई थी। प्रतिस्थापित हिस्से में संपत्ति केवल निर्माता की वारंटी दायित्व के प्रदर्शन की एक घटना के रूप में पारित की गई, जो ऑटोमोबाइल की मूल बिक्री का एक हिस्सा है। श्री बागरिया ने दो तथ्यों को उजागर करने के लिए डीलरशिप समझौते और वारंटी नीति के प्रासंगिक खंडों का उल्लेख किया: (क) व्यापारी संविदात्मक रूप से ग्राहक को वारंटी पुर्जों के लिए मुफ्त वारंटी सेवा प्रदान करने के लिए बाध्य हैं और (ख) दोषपूर्ण पुर्जे ग्राहकों द्वारा वापस कर दिए जाते हैं और निर्माता की संपत्ति बन जाते हैं।

ग

डी.

(ii) विद्वान वरिष्ठ वकील ने स्पष्ट किया कि लेन-देन की प्रकृति खरीदार को मुआवजे के रूप में थी, और इसका उपाय दोषपूर्ण भागों के आदान-प्रदान की लागत के बराबर था। उन्होंने क्षतिपूर्ति सिद्धांत को रेखांकित करने के लिए बेंजामिन के माल बिक्री अधिनियम (10 वीं संस्करण, पैरा 16.032) का हवाला दिया, जिसके बाद निर्माता खरीदार को वारंटी के माध्यम से कवर किए गए हिस्से में दोष के माध्यम से हुए उल्लंघन के लिए क्षतिपूर्ति करता है। पैरा 1.069 का हवाला देते हुए, विद्वान वरिष्ठ वकील ने जोर देकर कहा कि संविदात्मक मुआवजे से जुड़ा एक लेनदेन किसी चीज़ की बिक्री के बराबर नहीं होगा क्योंकि संपत्ति केवल क्षतिपूर्ति के अनुबंध के प्रदर्शन की घटना के रूप में गुजरती है।

ई.

च

(iii) इसलिए, विद्वान वरिष्ठ वकील ने प्रस्तुत किया कि एक दोषपूर्ण भाग के बदले में एक मुफ्त प्रतिस्थापन प्राप्त करने के लिए एक संविदात्मक अधिकार का प्रवर्तन न तो खरीदार द्वारा कोई खरीद थी और न ही उसे बिक्री। विद्वान वरिष्ठ वकील के अनुसार, इस प्रस्ताव को स्पष्ट किया गया था

जी.

गैनन डंकरली (आई), देवी दास गोपाल कृष्णन, गैनन डंकरली (आई), और कोन एलिवेटर्स प्राइवेट लिमिटेड बनाम। तमिलनाडु राज्य (2014) 7 एस. सी. सी. 1.

बिल्डर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया बनाम यूनियन ऑफ इंडिया, (1989) 2 एस. सी. सी. 645 पर भरोसा करते हुए, इस बात पर जोर दिया गया कि

एच.

1302

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

भारतीय संविधान के 46 वें संशोधन के बाद संवैधानिक स्थिति जिसके तहत वस्तुओं की बिक्री पर कर लगाने के लिए राज्यों की विधायी क्षमता को संविधान की प्रविष्टि 54, सूची II, अनुसूची VII द्वारा सीमित किया गया था। उस कर के तहत

यह प्रविष्टि "वस्तुओं की बिक्री और खरीद" तक सीमित है।

उन गतिविधियों तक विस्तारित नहीं किया जा सकता है जो बिक्री नहीं हैं।

(iv) रिलायंस को सीमा शुल्क आयुक्त के पद पर भी रखा गया था।

बनाम दिलीप कुमार एंड कंपनी, (2018) 9 एस. सी. सी. 1 और सी. आई. टी. बनाम मोटर एंड जनरल स्टोर्स प्रा. लिमिटेड, ए. आई. आर. 1968 एस. सी. 200 से

इस बात पर जोर दें कि कर लगाने वाले कानूनों को विशिष्ट होना चाहिए और उनकी सख्ती से व्याख्या की जानी चाहिए, क्योंकि नागरिकों पर कर सरकार की सनक और इच्छाओं के अधीन नहीं होना चाहिए। विद्वान वरिष्ठ वकील ने मोहम्मद के संबंध में दलीलों को अपनाया। इकराम खान। कि मामला वर्तमान मामले के तथ्यों पर लागू नहीं होता था जहां वारंटी दायित्व का निःशुल्क निर्वहन किया जा रहा था और दोषपूर्ण सामान निर्माता को वापस किया जा रहा था। वैकल्पिक रूप से, यह तर्क दिया गया

कि उक्त मामले का सही निर्णय नहीं लिया गया था क्योंकि उक्त निर्णय में बिक्री के आवश्यक तत्वों पर विचार नहीं किया गया था।

ग

डी.

III. एस. एल. पी. (सी) सं. 12806-12808 2016 में याचिकाकर्ता के वरिष्ठ वकील श्री वी. श्रीधरन की दलीलें:

ई.

(i) विद्वान वरिष्ठ वकील श्री श्रीधरन ने प्रस्तुत किया कि उपरोक्त मामलों में याचिकाकर्ता मैसर्स मारुति सुजुकी इंडिया लिमिटेड का डीलर होने के नाते, केवल निर्माता की वारंटी दायित्व को पूरा करता है। यह आग्रह किया गया कि डीलरशिप समझौता एक रूपरेखा समझौता था। लेन-देन की श्रृंखला को ध्यान में रखते हुए, ग्राहक को याचिकाकर्ता से वाहन की खरीद पर विचार करने के लिए मुआवजा दिया जाता है। इसलिए, याचिकाकर्ता और ग्राहक के बीच दोषपूर्ण भागों के प्रतिस्थापन के लिए या याचिकाकर्ता और निर्माता के बीच दोषपूर्ण भागों के लिए बदले गए भागों की बिक्री के रूप में बिक्री का कोई अनुबंध नहीं है।

च

जी.

(ii) वर्तमान मामले में केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम, 1956 की प्रयोज्यता को चुनौती देते हुए, विद्वान वकील ने कहा कि प्रतिस्थापन भागों की कोई अंतर-राज्यीय आवाजाही नहीं है क्योंकि वे विक्रेता के स्थान पर फिट किए जाते हैं। केवल ए है

एच.

1303

मैसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

यदि किसी अन्य राज्य में स्थित हैं तो विक्रेता के स्थान से निर्माता को दोषपूर्ण पुर्जों की आवाजाही।

(iii) विद्वान वरिष्ठ वकील ने वर्तमान मामले में संविदात्मक दायित्वों का अर्थ लगाते समय विवेकपूर्ण वाणिज्यिक भावना को ध्यान में रखने के महत्व पर जोर दिया। इस संबंध में, रेनी में यूनाइटेड किंगडम सुप्रीम कोर्ट का निर्णय

स्काई एसए और ओराद बनाम कुकमिन बैंक, (2011) यूकेएससी 50

इसका उल्लेख किया गया था जिसमें यह अभिनिर्धारित किया गया था कि न्यायालय उस निर्माण को प्राथमिकता देने का हकदार था जो व्यावसायिक सामान्य ज्ञान के अनुरूप हो। इसलिए, यह प्रस्तुत किया गया था कि वारंटी के अनुबंध को बिक्री के आकस्मिक अनुबंध के साथ नहीं जोड़ा जा सकता है, जिसमें आकस्मिकता वारंटी के तहत आने वाले भागों में दोष की घटना है। इसके अलावा, राजस्व द्वारा पसंद किया गया निर्माण कि भविष्य में एक अनिर्दिष्ट वस्तु बेचने के लिए एक समझौता है जिसके लिए निर्माता प्रतिफल का भुगतान करेगा, एक अनुचित है। दूसरी ओर, इस निर्णय का

ग

डी.

नाभा पावर लिमिटेड बनाम पंजाब स्टेट पावर कॉर्पोरेशन लिमिटेड, (2018) 11 एस. सी. सी. 508 पर निर्भर किया गया था

इसने बिक्री के रूप में वारंटी के अनुबंध के निर्माण के लिए पांच गुना परीक्षण किया। इसमें यह अभिनिर्धारित किया गया था कि किसी अनुबंध में किसी शब्द को इंगित करने के लिए, वह (i) उचित और न्यायसंगत होना चाहिए; (ii) व्यावसायिक प्रभावशीलता देने के लिए आवश्यक; (iii) आधिकारिक दर्शक परीक्षण में उत्तीर्ण होना चाहिए; (iv) स्पष्ट अभिव्यक्ति में सक्षम

होना चाहिए; और (v) अनुबंध की स्पष्ट अवधि का खंडन नहीं करना चाहिए। इस प्रकार, यह तर्क दिया गया कि राजस्व द्वारा पसंद किया गया निर्माण वारंटी के अनुबंध की स्पष्ट शर्तों का खंडन कर रहा था।

ई.

च

((iv) विद्वान वरिष्ठ वकील ने आगे कहा कि भले ही वर्तमान लेनदेन को निर्माता और विक्रेता के बीच बिक्री माना जाता है, लेकिन इसे खरीद रिटर्न के रूप में माना जाना चाहिए और बिक्री कर के लिए पात्र नहीं होना चाहिए। इस बात में कोई संदेह नहीं है कि खरीद विवरणी केवल तभी प्रासंगिक होगी जब खरीदार पर खरीद कर लगाया जाता है। इसके अलावा, वर्तमान लेन-देन जहां निर्माता द्वारा जारी क्रेडिट को बिक्री रिटर्न के रूप में गिना जाता है जो एक मान्यता प्राप्त लेखांकन अभ्यास है न कि कर से बचने की रणनीति। इसलिए, यह तर्क दिया गया कि वैधानिक समय सीमा से परे बिक्री वापसी अपने चरित्र को नहीं खोती है

जी.

एच.

1304

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

वापसी की। इसका एकमात्र परिणाम यह हो सकता है कि विक्रेता सकल कारोबार से कटौती का दावा करने में सक्षम न हो। (v) विद्वान वरिष्ठ वकील ने सुजुकी के मामले में अपील न्यायालय, न्यूजीलैंड के फैसले पर भी भरोसा किया।

न्यूजीलैंड लिमिटेड बनाम. अंतर्देशीय राजस्व आयुक्त,

(2001) 20 एनजेडटीसी 17. उक्त मामला कार निर्माता द्वारा खरीदार को सीधे या वारंटी की शर्तों के तहत डीलर के माध्यम से स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति से संबंधित था। यहाँ, पुर्जों को विदेशी सुजुकी मोटर कॉर्पोरेशन से सुजुकी न्यूजीलैंड में स्थानांतरित कर दिया गया था। माल और सेवा कर लगाने के दावे को खारिज करते हुए, अपील न्यायालय ने कहा कि जी. एस. टी. उद्देश्यों के लिए सेवा का कोई निर्यात नहीं था।

ग

वर्तमान अपीलों/एसएलपी में राजस्व की ओर से तर्क: एसएलपी (सी) **No.14260/2007** में केरल राज्य के वरिष्ठ वकील श्री पल्लव सिसोदिया की दलीलें:

डी.

(i) विद्वान वरिष्ठ वकील, श्री पल्लव सिसोदिया ने प्रस्तुत किया कि डीलर द्वारा बेची गई कार पर निर्माता या डीलर की वारंटी की उपस्थिति से कोई फर्क नहीं पड़ता कि दोषपूर्ण वस्तुओं के प्रतिस्थापन का लेनदेन बिक्री के तत्वों को संतुष्ट करता है या नहीं। विद्वान वरिष्ठ वकील ने चित्रों के माध्यम से विभिन्न उदाहरणों को सूचीबद्ध किया जब कोई ग्राहक कार खरीदता है और तर्क दिया कि भले ही किसी ग्राहक ने वारंटी के साथ कार नहीं खरीदी हो, लेकिन बीमा लिया हो, दोषपूर्ण पुर्जों के प्रतिस्थापन पर उसके खर्च की प्रतिपूर्ति की जाती है। फिर भी, लेन-देन को केरल सामान्य बिक्री कर अधिनियम, 1963 की धारा 2 (xxi) के स्पष्टीकरण (5) के अनुसार विक्रेता के कर योग्य कारोबार के एक घटक के रूप में समझा जाता है। यहां तक कि जब ग्राहक वारंटी को लागू करता है, तो विक्रेता विक्रेता से ग्राहक को नए पुर्जों के हस्तांतरण के लिए एक मूल्यवान विचार के रूप में वारंटी दायित्व का निर्वहन प्राप्त करता है। कार विक्रेता को वारंटी दायित्व के निर्वहन के लिए निर्माता से सह-वारंटी के रूप में पुर्जों का प्रतिस्थापन या तो मूल से मूल आधार पर या निर्माता के एजेंट के रूप में मिलता है। इसके अलावा, निर्माता से व्यापारी को प्रतिदान का एक रूप मौजूद है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता अगर ए

ई.

च

जी.

एच.

1305

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

प्रतिदान क्रेडिट नोट या चेक या नकद के रूप में होता है। निर्माता और विक्रेता के बीच माल के हस्तांतरण की प्रकृति के बावजूद, यह बिक्री कर कानूनों के उद्देश्यों के लिए एक बिक्री है।

(ii) यह प्रस्तुत किया गया था कि प्रेम नाथ मोटर्स के मामलों का फैसला गलत कारणों से किया गया था, और मोहम्मद में निर्णय लिया गया था। एकराम खान पुष्टि के पात्र हैं। इसलिए, 'निरंतर बिक्री', 'क्रेडिट नोट के रूप में एक मूल्यवान विचार नहीं', या 'बिक्री रिटर्न' का विचार सभी लाल हेरिंग हैं जो रिकॉर्ड पर तथ्यों द्वारा समर्थित नहीं हैं।

श्री रवींद्र के. रायजादा, आयुक्त, वाणिज्यिक कर, उत्तर प्रदेश राज्य के लिए वरिष्ठ वकील, एसएलपी (सी) संख्या **12119/2017** और **11509/2017** में प्रस्तुतियाँ:

ग

(i) श्री रायजादा, विद्वान वरिष्ठ वकील ने प्रस्तुत किया कि टाटा मोटर्स और मेसर्स विक्रांत ऑटोमोबाइल के बीच डीलरशिप समझौता मूल-से-प्रधान आधार पर था। इसके अलावा, इस मामले में निर्माता के स्पेयर पार्ट्स का ग्राहक के दोषपूर्ण भागों के साथ आदान-प्रदान शामिल नहीं था। इसके बजाय, विक्रेता ने निर्माता से पुर्जे खरीदे। यह स्पष्ट रूप से निर्माता से व्यापारी को स्टॉक हस्तांतरण नहीं है। वर्तमान मामले में बिक्री की सामग्री को पूर्ण माना जाना चाहिए जब माल यानी नए स्पेयर पार्ट्स को ग्राहकों को हस्तांतरित किया जाता है और निर्माता से भुगतान प्राप्त होता है जो स्थापित व्यापार प्रथा के अनुसार वारंटी दायित्व को पूरा कर रहा है। उन्होंने जोर देकर कहा कि विक्रेता द्वारा स्पेयर पार्ट्स की ऐसी बिक्री के संबंध में एक क्रेडिट नोट के माध्यम से विक्रेता का चालू खाता रखने वाले निर्माता ने विक्रेता के बिक्री और खरीद खाते में किए जाने वाले इस तरह के समायोजन को स्वीकार किया है। अतः वारंटी दावे कर योग्य होने चाहिए।

डी.

ई.

च

जैसा कि मोहम्मद में स्पष्ट किया गया है। इकराम खान। इस मुद्दे पर

मूल बिक्री से उत्पन्न वारंटी दायित्व, विद्वान वरिष्ठ वकील ने प्रस्तुत किया कि वारंटी दायित्वों का प्रदर्शन एक दावा किए जाने के प्रासंगिक समय पर दोषपूर्ण भाग को वास्तविक नुकसान के माध्यम से निर्धारित किया जाता है। इसलिए, यह नहीं कहा जा सकता है कि इसे वैट/व्यापार कर के तहत निर्माता के बिक्री और खरीद के कर योग्य कारोबार में पूरी तरह से लेखा और डेबिट किया गया था।

जी.

एच.

1306

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

(ii) तदनुसार, उन्होंने प्रार्थना की कि राजस्व का मामला दोनों एसएलपी में सफल होना चाहिए, इसलिए एसएलपी (सी) संख्या 12119/2017 की अनुमति दी जानी चाहिए, और एक व्यापारी, मेसर्स मस्कट प्राइवेट लिमिटेड द्वारा दायर एसएलपी (सी) संख्या 11509/2017 को खारिज कर दिया जाना चाहिए।

सिविल अपील सं. **3856/2013** में राजस्थान राज्य के वरिष्ठ वकील डॉ. मनीष सिंघवी की प्रस्तुतियाँ:

(i) श्री मिलिंद कुमार द्वारा निर्देशित विद्वान वरिष्ठ वकील डॉ. सिंघवी ने प्रस्तुत किया कि यह निर्धारित करने के लिए लेनदेन की सटीक प्रकृति को देखा जाना चाहिए कि बिक्री कर लगाने योग्य था या नहीं। इस बात पर जोर दिया गया कि महत्वपूर्ण मुद्दा सी-फॉर्म के दुरुपयोग या गलत घोषणा से संबंधित है जो केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम, 1956 की धारा 8 (4) के तहत केंद्रीय बिक्री कर नियम, 1957 के नियम 12 के साथ रियायती दर पर जारी किए जाते हैं। कोई भी आंतरिक समायोजन खाता या यहां तक कि अनुबंध भी चार्जिंग अनुभाग के संचालन के लिए विदेशी है। इस प्रकार, हाथ में मामले में, सभी स्पेयर पार्ट्स सी-फॉर्म के खिलाफ बेचे गए थे, और पुनर्विक्रय से संबंधित शर्तों का उल्लंघन करते हुए फिर से बेचे गए हैं। कि, स्पेयर पार्ट्स को वारंटी अवधि के दौरान निर्माता द्वारा क्रेडिट नोट के माध्यम से दिए गए विचार के लिए फिट किया गया था। इसलिए, विक्रेता/निर्माता कंपनी पर जुर्माना लगाया जाना तय है।

ग

डी.

ई.

श्री निखिल गोयल, सिविल अपील सं. **1822/2007, 1821/2007** और **SLP (C) सं. 5449-5451/2014, 5447/2014** में कर्नाटक राज्य के वकील की प्रस्तुतियाँ:

(i) श्री गोयल, विद्वान वकील ने प्रस्तुत किया कि कर्नाटक मूल्य वर्धित कर अधिनियम, 2003 विशेष रूप से उन लेनदेनों को बाहर करता है जो बिक्री नहीं हैं। चूंकि विवाद के तहत लेन-देन को विशेष रूप से बाहर नहीं रखा गया है, इसलिए करदाताओं ने यह दावा करने की कोशिश की है कि यह कर्नाटक मूल्य वर्धित कर अधिनियम, 2003 की धारा 2 (टी) के तहत बिक्री की परिभाषा को पूरा नहीं करता है। यह आगे प्रस्तुत किया गया कि बिक्री के चार तत्व विवाद के तहत लेनदेन में पूरे हुए हैं। राज्य बिक्री पर कर लगाना चाहता है और इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि इसमें लाभ का कोई तत्व शामिल है या नहीं। गाड़ी की लागत में वारंटी की लागत शामिल नहीं है। इसलिए, उन्होंने प्रस्तुत किया कि निर्धारिती द्वारा दिया गया तर्क गलत है, जब प्रीमियर ऑटोमोबाइल में इस अदालत के फैसले के आलोक में देखा जाता है। कि डिजिटल उपग्रह ए में इंग्लैंड का सर्वोच्च न्यायालय

च

जी.

एच.

1307

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

वारंटी कवर लिमिटेड बनाम वित्तीय सेवाएँ

प्राधिकरण, (2013) यूकेएससी 7 ने अभिनिर्धारित किया कि वारंटी बीमा की प्रकृति में है। इस तरह की वारंटी के बिना भी, अधिनियम निर्माता को कामकाजी सामान प्रदान करने के लिए बाध्य करता है, जिसकी विफलता नुकसान में कार्रवाई को आमंत्रित करेगी।

(ii) विद्वान वकील, श्री गोयल ने यह भी रेखांकित किया कि लेखांकन प्रविष्टियों में, निर्धारिती वारंटी द्वारा की गई बिक्री को बिक्री विवरणी नहीं मान रहा था। बिक्री और खरीद वापसी की अवधारणा एक ही वस्तु पर लागू होती है, जबकि वर्तमान तथ्य एक दोषपूर्ण वस्तु से संबंधित हैं। इसके अलावा, वारंटी द्वारा किए गए बिक्री के लेन-देन निर्माता द्वारा कार की बिक्री से अलग होते हैं। दोनों लेनदेन का स्वतंत्र रूप से परीक्षण किया जाना चाहिए। इसलिए, डीलर द्वारा मोटर वाहनों को बेचने के लिए एक बड़े दायित्व का निर्वहन, जिस पर पहले से ही कर का भुगतान किया जा चुका है, निर्माता को क्रेडिट नोट के खिलाफ दोषपूर्ण पुर्जों की वापसी के अलग लेनदेन को बिक्री के रूप में प्रस्तुत नहीं करता है।

ग

डी.

श्री अनिरुद्ध जोशी, सिविल अपील संख्या **2756/2012, 10924/2018** और **9979/2018** में महाराष्ट्र राज्य के विद्वान वकील की प्रस्तुतियाँ:

(i) श्री जोशी ने प्रस्तुत किया कि वर्तमान लेन-देन में बिक्री कर लगाने के लिए बिक्री के तत्व संतुष्ट थे। यह आग्रह किया गया कि लेन-देन की वास्तविक प्रकृति और उसके सार को एक एजेंसी के साथ विक्रेता और निर्माता के बीच बिक्री के अनुबंध के बीच अंतर करने के लिए समझा जाना चाहिए। यह प्रस्तुत किया गया था कि विक्रेता-निर्धारिती और निर्माता के बीच डीलरशिप समझौता एक समग्र दस्तावेज है जिसमें बिक्री के कई अनुबंध शामिल हैं, जैसा कि अधिनियम की धारा 4 (1) से समझा गया है। इनमें शामिल हैं:

ई.

च

ए। डीलर को कार बेचने का समझौता;

जी.

बी। निर्माता द्वारा विक्रेता को स्पेयर पार्ट्स बेचने का समझौता;

ग. यदि ऐसी शर्त पूरी हो जाती है तो विक्रेता द्वारा स्पेयर पार्ट्स को निर्माता को बेचने के लिए सशर्त समझौता। शर्त एक खरीदार द्वारा उठाया जा रहा वारंटी दावा है।

एच.

1308

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

घ. उस खरीद के लिए समझौता जिसमें विक्रेता निर्माता से स्पेयर पार्ट्स खरीदने का वचन देता है।

((ii) वकील ने आगे प्रस्तुत किया कि बिक्री के सभी तत्व पूर्ण हैं क्योंकि एक विक्रेता और एक खरीदार है, यानी विक्रेता और निर्माता; निर्माता द्वारा क्रेडिट नोटों के रूप में मूल्यवान प्रतिफल का भुगतान किया जाता था और माल की संपत्ति का हस्तांतरण निर्माता के नामांकित व्यक्ति यानी कार खरीदार को किया जा रहा है।

यह भी तर्क दिया गया कि स्पेयर पार्ट्स की डिलीवरी और क्रेडिट नोट के माध्यम से परिणामी भुगतान बिक्री रिटर्न का एक उदाहरण होने का कोई सवाल ही नहीं है। कार की बिक्री स्पेयर पार्ट्स की बिक्री से अलग है, विचाराधीन बिक्री विशेष रूप से स्पेयर पार्ट्स पर लागू होगी।

ग

एस. एल. पी. (सिविल) सं. **12806-12808 2016** में गुजरात राज्य की वकील सुश्री दीपानविता प्रियंका की प्रस्तुतियाँ:

डी.

(i) विद्वान वकील ने प्रस्तुत किया कि बिक्री कर के भुगतान से छूट के लिए निर्धारिती का दावा केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम, 1956 की धारा 8 (4) के तहत जारी छूट अधिसूचना के अंतर्गत नहीं आता है। यह प्रस्तुत किया गया था कि छूट साबित करने का भार निर्धारिती पर है और किसी भी अस्पष्टता का लाभ राज्य को जाना चाहिए।

ई.

11. विचार के लिए बिंदु:

(i) क्या मोहम्मद में इस न्यायालय का निर्णय। इकराम खान दिनांकित संदर्भ आदेश 05.12.2019 के संदर्भ में पुनर्विचार का आह्वान करते हैं? दूसरे शब्दों में, क्या उपरोक्त मामले का सही निर्णय लिया गया है या नहीं?

च

((ख) कौन-सा आदेश?

12. सबसे पहले, अधिनियम के प्रासंगिक प्रावधानों को पढ़ना आवश्यक है:

उक्त अधिनियम की धारा 4 और 5 निम्नानुसार हैं:

जी.

“4. बिक्री और बेचने का समझौता।-

(1) माल की बिक्री का अनुबंध एक अनुबंध है जिसके तहत विक्रेता माल में संपत्ति को खरीदार को एक कीमत पर हस्तांतरित करने के लिए सहमत होता है। एक हिस्से के मालिक और दूसरे के बीच बिक्री का अनुबंध हो सकता है।

एच.

1309

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

(2) बिक्री का अनुबंध पूर्ण या शर्त हो सकता है। (3) जहां बिक्री अनुबंध के तहत माल में संपत्ति को विक्रेता से खरीदार को हस्तांतरित किया जाता है, तो अनुबंध को बिक्री कहा जाता है, लेकिन जहां माल में संपत्ति का हस्तांतरण भविष्य में होना है या उसके बाद किसी शर्त के अधीन है, तो अनुबंध को बेचने का समझौता कहा जाता है। (4) बेचने का समझौता तब बिक्री बन जाता है जब समय बीत जाता है या शर्त पूरी हो जाती है जिसके अधीन माल में संपत्ति का हस्तांतरण किया जाना है।

ग

5. बिक्री का अनुबंध कैसे किया गया।-

(1) बिक्री का अनुबंध एक मूल्य पर सामान खरीदने या बेचने के प्रस्ताव और इस तरह के प्रस्ताव की स्वीकृति द्वारा किया जाता है। अनुबंध माल की तत्काल डिलीवरी या कीमत का तत्काल भुगतान या दोनों के लिए, या किशतों द्वारा डिलीवरी या भुगतान के लिए, या डिलीवरी या भुगतान या दोनों को स्थगित करने का प्रावधान कर सकता है।

डी.

(2) तत्काल लागू किसी भी कानून के प्रावधानों के अधीन, बिक्री का अनुबंध लिखित रूप में या मौखिक रूप से, या आंशिक रूप से लिखित रूप में और आंशिक रूप से मौखिक रूप से किया जा सकता है या पक्षों के आचरण से निहित हो सकता है।"

ई.

12.1. धारा 4 अभिव्यक्ति बिक्री को परिभाषित करती है। उक्त परिभाषा को लागू करने के लिए, चार आवश्यक तत्व आवश्यक हैं, अर्थात्, (i) अनुबंध करने के लिए सक्षम पक्ष; (ii) आपसी सहमति; (iii) संपत्ति का पारित होना; और (iv) भुगतान की जाने वाली कीमत।

च

12.2. उक्त धारा को समझते समय, धारा 2, खंड (7), (13), (11), (1) और (10) के तहत परिभाषित शब्द क्रमशः आवश्यक हैं क्योंकि उक्त खंड "माल", "विक्रेता", "संपत्ति", "खरीदार" और "मूल्य" शब्दों को परिभाषित करते हैं। इस प्रकार, एक बिक्री का गठन करने के लिए, कानूनी अर्थों में, एक अनुबंध होना चाहिए जिसके अनुसरण में संपत्ति का हस्तांतरण, जो हस्तांतरण अनिवार्य रूप से मालिक द्वारा स्वयं नहीं होना चाहिए, एक मूल्य के भुगतान पर होता है, हालांकि इस नियम के अपवाद हैं जो अधिनियम की धारा 19 से 24 के तहत निहित हैं। अनुबंध मौखिक या लिखित हो सकता है, या यह

जी.

एच.

1310

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

पार्टियों के आचरण से भी अनुमान लगाया जा सकता है, लेकिन यह एक प्रस्ताव और उसकी स्वीकृति से उत्पन्न होना चाहिए। बिक्री को केवल बेचने के समझौते से अलग नहीं किया जाना चाहिए। यदि बिक्री अनुबंध के तहत, माल का स्वामित्व पारित नहीं हुआ है, तो बेचने के लिए एक समझौता है न कि पूर्ण बिक्री। बेचने का समझौता एक बिक्री बन जाता है जब समय समाप्त हो जाता है, या शर्तें पूरी हो जाती हैं, जिसके अधीन माल में संपत्ति हस्तांतरित की जाती है। इस प्रकार, माल की बिक्री से संबंधित सामान्य कानून के साथ-साथ वैधानिक कानून के तहत, यह सार है कि माल से संबंधित एक स्पष्ट या निहित समझौता होना चाहिए, जिसे उसमें स्वामित्व पारित करके पूरा किया जाना चाहिए और समझौता और बिक्री भी उसी विषय-वस्तु से संबंधित होनी चाहिए। इस प्रकार, बिक्री के अस्तित्व में आने के लिए बिक्री अनुबंध का अस्तित्व अनिवार्य है।

ग

12.3. इसलिए, बिक्री का एक वैध अनुबंध बनाने के लिए निम्नलिखित तत्व मौजूद होने चाहिए, अर्थात् -

(1) एक अनुबंध (अधिनियम और अनुबंध अधिनियम द्वारा आवश्यक); (2) दो पक्षों के बीच, (एक को "विक्रेता" और दूसरे को "खरीदार" कहा जाता है);

डी.

(3) संपत्ति का हस्तांतरण या हस्तांतरण करने के लिए सहमत होना; (4) माल में;

ई.

(5) विक्रेता से खरीदार तक;

(6) एक कीमत के लिए, यानी पैसे पर विचार।

12.4. बिक्री के अनुबंध को अन्य अनुबंधों से अलग करना भी आवश्यक है, क्योंकि यह सवाल कि क्या दिया गया अनुबंध बिक्री का है या किसी अन्य विवरण का अनुबंध सार का है न कि रूप का। यह अनुबंध के वास्तविक अर्थ और प्रकृति पर निर्भर करता है कि क्या यह बिक्री का अनुबंध है या- (i) केवल कीमत की गारंटी, या (ii) वस्तु-विनिमय, या (iii) न्यास पर जमानत, या (iv) बिक्री या वापसी का अनुबंध, या (v) ऋणदाता एजेंसी का अनुबंध, या (vi) कमीशन पर बिक्री का अनुबंध, या (vii) प्रतिभूति पर ऋण के लिए अनुबंध, या (viii) केवल दांव लगाने का अनुबंध, या (x) काम और सामग्री के लिए अनुबंध, या (x) काम पर रखने का अनुबंध, या (xii) एक एजेंट के रूप में काम करने का अनुबंध, या (xii) खनिज प्राप्त करने का लाइसेंस।

च

जी.

एच.

1311

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

12.5. मद्रास राज्य बनाम गन्नन डंकरली एंड कंपनी लिमिटेड, 1958 (9) एस. टी. सी. 353 एस. सी. (गन्नन डंकरली एंड कंपनी.

I), यह देखा गया कि भारत सरकार अधिनियम, 1935 की अनुसूची VII की प्रविष्टि 48, सूची II में माल की अभिव्यक्ति बिक्री का अर्थ इसके लोकप्रिय अर्थ में नहीं लगाया जा सकता है, लेकिन इसकी व्याख्या इसके कानूनी अर्थ में की जानी चाहिए और इसका वही अर्थ दिया जाना चाहिए जो अधिनियम में है। यह आगे देखा गया कि बिक्री का गठन करने के लिए, यह आवश्यक है कि माल में स्वामित्व हस्तांतरण के उद्देश्य से पक्षों के बीच एक समझौता होना चाहिए, जो अनुबंध करने की क्षमता का अनुमान लगाता है, कि इसे धन पर विचार द्वारा समर्थित किया जाना चाहिए, और यह कि लेन-देन के परिणामस्वरूप संपत्ति को वास्तव में माल में पारित होना चाहिए। जब तक ये सभी तत्व मौजूद नहीं हैं, तब तक कोई बिक्री नहीं हो सकती है। इस प्रकार, यदि केवल माल का स्वामित्व पारित हो जाता है, लेकिन पक्षों के बीच किसी भी अनुबंध के परिणामस्वरूप नहीं, व्यक्त या निहित, तो कोई बिक्री नहीं है। इसी तरह, यदि हस्तांतरण के लिए विचार एक धन विचार नहीं है, बल्कि अन्य मूल्यवान विचार है, तो यह एक विनिमय या वस्तु-विनिमय हो सकता है, लेकिन अधिनियम के तहत बिक्री नहीं। इसके अलावा, यदि बिक्री अनुबंध के तहत, माल का स्वामित्व पारित नहीं हुआ है, तो बेचने के लिए एक समझौता है, न कि पूर्ण बिक्री। इसके अलावा कानून के तहत एक प्रकार की संपत्ति और दूसरे के संबंध में बिक्री से संबंधित समझौता नहीं हो सकता है। उसी माल की बिक्री के लिए पक्षों के बीच एक समझौता होना चाहिए जिसमें अंततः संपत्ति गुजरती है। उपरोक्त मामले में यह भी कहा गया कि इंग्लैंड और भारत में वस्तुओं की बिक्री से संबंधित सामान्य कानून और कानून दोनों के तहत, बिक्री का लेन-देन करने के लिए, उन वस्तुओं में स्वामित्व पारित करके पूरी की जाने वाली वस्तुओं के संबंध में एक स्पष्ट या निहित समझौता होना चाहिए। यह इस अवधारणा का सार है कि समझौता और बिक्री दोनों एक ही विषय से संबंधित होने चाहिए। जहां अनुबंध के तहत दिया गया माल अनुबंधित माल नहीं है, वहां खरीदार को उन्हें अस्वीकार करने, या उन्हें स्वीकार करने और वारंटी के उल्लंघन के लिए हर्जाने का दावा करने का अधिकार है। इसलिए, कानून के तहत, एक प्रकार की संपत्ति और दूसरे के संबंध में बिक्री से संबंधित कोई समझौता नहीं हो सकता है। इस प्रकार, माल की अभिव्यक्ति बिक्री उसी माल की बिक्री के लिए पक्षों के बीच एक समझौते से संबंधित होनी चाहिए जिसमें अंततः संपत्ति गुजरती है।

ग

डी.

ई.

च

जी.

12.6. यह आगे देखा गया कि की व्याख्या

गैनन डंकरले और Co.-I में वस्तुओं की अभिव्यक्ति बिक्री की गई थी

ब्लैकस्टोन, बेंजामिन ऑन सेल, हैल्सबरीज लॉ ऑफ इंग्लैंड, चाल्मर्स सेल ऑफ गुड्स में निहित सामान्य कानून परिभाषा के आधार पर

एच.

1312

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

एक्ट, कॉर्पस ज्यूरिस, बिक्री पर विलिस्टन और संक्षिप्त ऑक्सफोर्ड शब्दकोश। सामान्य कानून के संदर्भ में संविधान की भाषा की व्याख्या करना आवश्यक था, और न्यायालय को खुद को उन लोगों की स्थिति में रखना चाहिए जिन्होंने संविधान को बनाया और अपनाया और यह पता लगाना चाहिए कि उन्होंने इस सिद्धांत का अर्थ और दायरा क्या समझा होगा कि जब किसी विशेष विषय पर कानून बनाने की शक्ति प्रदान की जाती है, तो विधायी व्यवहार में उस विषय के भीतर और विशेष रूप से राज्य के विधायी व्यवहार में जिसे आम तौर पर अपनाया जाता है, जिसे संविधान द्वारा वह शक्ति प्रदान की गई है। यह माना जाना चाहिए कि संसद ने भारतीय विधायी प्रथा को ध्यान में रखा था और जब तक कि संदर्भ अन्यथा स्पष्ट रूप से आवश्यक न हो, तब तक उसे ऐसी विधायी शक्ति प्रदान नहीं की गई थी जिसकी व्याख्या इस अर्थ में की जानी चाहिए जो उन लोगों द्वारा नहीं समझी गई थी जिन्हें अधिनियम लागू करना था।

ग

12.7. मेसर्स विष्णु एजेंसीज (प्रा.) में लिमिटेड बनाम। वाणिज्यिक कर

अधिकारी, (1978) 1 एस. सी. सी. 520 ने यह अभिनिर्धारित करते हुए कि नियंत्रण आदेश के तहत एक निर्देश के अनुसरण में नियंत्रित वस्तुओं का हस्तांतरण होने पर भी जहां आपसी सहमति का एक तत्व अनुपस्थित था, फिर भी, अधिनियम के तहत परिभाषित बिक्री थी। उक्त मामले में, इस न्यायालय की सात-न्यायाधीशों की पीठ ने निर्णय दिया कि मेसर्स में पहले का निर्णय

डी.

न्यू इंडिया शुगर मिल्स लिमिटेड बनाम बिक्री कर आयुक्त, आकाशवाणी

1963 एस. सी. 1207 अच्छा कानून नहीं था। रिलायंस को गैनन डंकरले और Co.-I के फैसले पर यह देखने के लिए रखा गया था कि बिक्री का गठन करने के लिए, यह आवश्यक है कि माल को स्वामित्व हस्तांतरित करने के उद्देश्य से पक्षों के बीच एक समझौता होना चाहिए, जो अनुबंध करने की क्षमता का अनुमान लगाता है और अनुबंध को मूल्यवान विचार द्वारा समर्थित किया जाना चाहिए और लेनदेन के परिणामस्वरूप, संपत्ति को वास्तव में माल में पारित होना चाहिए। यह देखा गया कि "जब तक ये सभी तत्व मौजूद नहीं हैं, तब तक कोई बिक्री नहीं हो सकती है।"

ई.

च

12.8. सनराइज एसोसिएट्स बनाम। राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र दिल्ली की सरकार, (2006)

5 एस. सी. सी. 603, इस न्यायालय की एक संविधान पीठ ने रुमा पाल, जे. के माध्यम से बोलते हुए कहा कि जब लॉटरी टिकट की बिक्री होती है, तो विभिन्न राज्यों के बिक्री कर अधिनियमों के अर्थ के भीतर वस्तुओं की बिक्री नहीं होती है, लेकिन सबसे अधिक कार्रवाई योग्य दावे का हस्तांतरण होता है। तदनुसार, एच. अनराज बनाम मामले में इस न्यायालय का पूर्व निर्णय। टी. एन. सरकार, (1986) 1 एस. सी. सी. 414 को रद्द कर दिया गया था।

जी.

13. अधिनियम की धारा 12,13 और 59 इन मामलों के उद्देश्य के लिए प्रासंगिक हैं और वही जो नीचे पढ़ा गया है:

एच.

1313

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

“12. शर्त और वारंटी।—

(1) बिक्री के अनुबंध में माल के संदर्भ में एक शर्त जो उसका विषय है, एक शर्त या वारंटी हो सकती है।

(2) एक शर्त अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए आवश्यक एक शर्त है, जिसका उल्लंघन अनुबंध को अस्वीकृत मानने के अधिकार को जन्म देता है। (3) वारंटी अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए एक शर्त संपार्श्विक है, जिसका उल्लंघन नुकसान के दावे को जन्म देता है, लेकिन माल को अस्वीकार करने और अनुबंध को अस्वीकार किए जाने के रूप में मानने का अधिकार नहीं देता है।

ग

(4) बिक्री अनुबंध में कोई शर्त एक शर्त है या वारंटी, यह प्रत्येक मामले में अनुबंध के निर्माण पर निर्भर करता है। एक शर्त एक शर्त हो सकती है, हालांकि अनुबंध में वारंटी कहा जाता है।

डी.

13. जब शर्त को वारंटी माना जाए।—

(1) जहां बिक्री का अनुबंध विक्रेता द्वारा पूरी की जाने वाली किसी भी शर्त के अधीन है, खरीदार शर्त को माफ कर सकता है या शर्त के उल्लंघन को वारंटी के उल्लंघन के रूप में मानने का विकल्प चुन सकता है न कि अनुबंध को अस्वीकृत मानने के आधार के रूप में।

ई.

(2) जहां बिक्री का अनुबंध विच्छेद योग्य नहीं है और खरीदार ने माल या उसके हिस्से को स्वीकार कर लिया है, [* * *] विक्रेता द्वारा पूरी की जाने वाली किसी भी शर्त के उल्लंघन को केवल वारंटी के उल्लंघन के रूप में माना जा सकता है और माल को अस्वीकार करने और अनुबंध को अस्वीकार किए जाने के आधार के रूप में नहीं माना जा सकता है, जब तक कि उस प्रभाव के लिए अनुबंध की कोई अवधि, व्यक्त या निहित न हो।

च

(3) इस धारा की कोई भी बात किसी भी शर्त या वारंटी की पूर्ति के मामले को प्रभावित नहीं करेगी, जिसे असंभवता या अन्यथा के कारण कानून द्वारा माफ कर दिया जाता है।” XXX

जी.

59. वारंटी के उल्लंघन का उपाय।—

(1) जहाँ विक्रेता द्वारा वारंटी का उल्लंघन किया जाता है, या जहाँ खरीदार किसी भी प्रकार का व्यवहार करने के लिए चुना जाता है या मजबूर किया जाता है।

एच.

1314

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

वारंटी के उल्लंघन के रूप में विक्रेता की ओर से एक शर्त का उल्लंघन, खरीदार केवल वारंटी के इस तरह के उल्लंघन के कारण माल को अस्वीकार करने का हकदार नहीं है; लेकिन वह -

(क) विक्रेता के खिलाफ कीमत को कम करने या समाप्त करने में वारंटी का उल्लंघन स्थापित किया गया है; या

(बी) के उल्लंघन के लिए हर्जाने के लिए विक्रेता पर मुकदमा करें

वारंटी।

(2) यह तथ्य कि एक खरीदार ने कीमत को कम करने या समाप्त करने में वारंटी का उल्लंघन किया है, उसे वारंटी के उसी उल्लंघन के लिए मुकदमा करने से नहीं रोकता है यदि उसे और नुकसान हुआ है।"

ग

13.1. धारा 12 शर्त और वारंटी से संबंधित है। बिक्री के अनुबंध में माल के संदर्भ में एक शर्त जो उसकी विषय वस्तु है, एक शर्त या वारंटी हो सकती है। एक शर्त अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए आवश्यक एक शर्त है, जिसका उल्लंघन अनुबंध को अस्वीकृत मानने के अधिकार को जन्म देता है। दूसरी ओर, वारंटी अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए एक शर्त संपार्श्विक है, जिसका उल्लंघन नुकसान के दावे को जन्म देता है, लेकिन माल को अस्वीकार करने के अधिकार को नहीं देता है और अनुबंध को अस्वीकृत मानता है। बिक्री अनुबंध में कोई शर्त एक शर्त है या वारंटी, यह प्रत्येक मामले में अनुबंध के निर्माण पर निर्भर करता है। हालांकि, एक शर्त एक शर्त हो सकती है, हालांकि अनुबंध में वारंटी कहा जाता है।

डी.

ई.

13.2. वारंटी और गारंटी के बीच भी अंतर है। जैसा कि पहले ही कहा जा चुका है, वारंटी किसी चीज का एक स्पष्ट या निहित बयान है, जिसे एक पक्ष अनुबंध के हिस्से के रूप में पूरा करने का वचन देता है, लेकिन इसके मुख्य उद्देश्य के लिए संपार्श्विक है। वारंटी अनुबंध की जड़ या सार तक नहीं जाती है। गारंटी एक अनुबंध है जो किसी अन्य अनुबंध या दायित्व के लिए सहायक और सहायक है जिसके तहत वचनदाता किसी अन्य व्यक्ति के ऋण, चूक या गर्भपात के लिए वचनदाता के प्रति जवाबदेह होने का वचन देता है, जिसका वचनदाता के प्रति प्राथमिक दायित्व मौजूद होना चाहिए, या जिस पर विचार किया जाना चाहिए। यह एक अतिरिक्त या संपार्श्विक या सशर्त अनुबंध है जो मूल या पूर्ण अनुबंध से अलग है। 13.3. एक वारंटी केवल तभी मौजूद हो सकती है जब बिक्री के अनुबंध की विषय वस्तु का पता लगाया जाता है और मौजूद होती है ताकि अनुबंध के समय निरीक्षण किया जा सके। यह एक संपार्श्विक अनुबंध है कि ए के पारित होने के बाद विशिष्ट वस्तु में कुछ गुण होते हैं।

च

जी.

एच.

1315

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

खरीदार को बिक्री अनुबंध के तहत संपत्ति। वारंटी व्यक्त या निहित हो सकती है। यह व्यक्त किया जाता है यदि किसी अनुबंध में स्पष्ट शब्दों में प्रवेश किया जाता है या निहित किया जाता है जब कानून के निहितार्थ से अनुबंध में प्रवेश किया जाता है, यानी इसके विपरीत स्पष्ट शर्त के अभाव में। 13.4. वारंटी का उल्लंघन विक्रेता को अनुबंध को रद्द करने और उसकी सहमति के बिना विक्रेता में संपत्ति को फिर से स्थापित करने का अधिकार नहीं दे सकता है। अधिनियम की धारा 59 के तहत, विक्रेता के लिए

वारंटी के उल्लंघन के लिए उपलब्ध उपचार निर्धारित किए गए हैं। एक उपाय माल की वापसी का अधिकार है; खरीदार द्वारा माल की वापसी दो श्रेणियों में आती है, अर्थात् (i) जहां माल वापस करने का दायित्व है और (ii) जहां खरीदार को माल वापस करने का अधिकार या शक्ति है।

ग

13.5. हम संपार्श्विक अनुबंधों और संपार्श्विक वारंटी पर चर्चा कर सकते हैं जैसा कि विभिन्न कानूनी ग्रंथों और टिप्पणियों से पता चलता है: (i) दो व्यक्तियों के बीच एक अनुबंध के साथ उनमें से एक और एक ही विषय से संबंधित तीसरे व्यक्ति के बीच एक संपार्श्विक अनुबंध हो सकता है। जब कोई व्यक्ति किसी व्यापारी से सामान खरीदता है, तो उसे निर्माता के नाम पर "गारंटी" दी जाती है। यहाँ बिक्री का मुख्य अनुबंध ग्राहक और विक्रेता के बीच होता है लेकिन ऐसा लगता है कि "गारंटी" को निर्माता और ग्राहक के बीच एक संपार्श्विक अनुबंध के रूप में भी माना जा सकता है। विशेष कानून उपभोक्ताओं को बेची गई या आपूर्ति की गई वस्तुओं के संबंध में दी गई कुछ गारंटी पर लागू होता है। जहां कानून में निर्दिष्ट आवश्यकताओं को पूरा किया जाता है, ऐसी गारंटी संविदात्मक दायित्वों के रूप में प्रभावी होती हैं, चाहे संपार्श्विक अनुबंध की आवश्यकताएं पूरी हों या नहीं; और ये आवश्यकताएं निर्माताओं की गारंटी पर लागू होती रहती हैं जो किसी भी कानून द्वारा कवर नहीं की जाती हैं। [स्रोत: अनुबंध पर चिट्ठी, थर्टी-फर्स्ट एडिशन]।

डी.

ई.

च

((ii) किसी मुख्य अनुबंध के लिए किसी तीसरे पक्ष और किसी एक पक्ष के बीच संपार्श्विक अनुबंध मुख्य अनुबंध से जुड़ा हो सकता है। इस तरह का अनुबंध किसी तीसरे पक्ष को मुख्य अनुबंध को लागू करने में सक्षम बना सकता है। एक "निर्माता" गारंटी माल की खरीद के मुख्य अनुबंध के लिए इस तरह के अनुबंध संपार्श्विक का एक उदाहरण है। जब इस तरह का संपार्श्विक अनुबंध व्यक्त किया जाता है, तो यह तीसरे पक्ष के नियम का अपवाद नहीं हो सकता है, क्योंकि तीसरा पक्ष संपार्श्विक अनुबंध का एक पक्ष है। यह एक

जी.

एच.

1316

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

मुख्य अनुबंध के पक्षकार नहीं होने वाले व्यक्तियों पर दायित्वों को लागू करने के लिए प्रयुक्त या निहित योजना। [स्रोत: पोलक और मुल्ला-भारतीय अनुबंध अधिनियम]।

((ग) जहां कोई प्रारंभिक विवरण या आश्वासन मूल समझौते की अवधि नहीं है, वहां न्यायालय इसे मूल समझौते के लिए संपार्श्विक अनुबंध या वारंटी के रूप में मान सकते हैं। जहां एक आवश्यक संविदात्मक इरादा मौजूद है, अदालतें किसी आश्वासन को क्षति का अधिकार प्रदान करने वाले संपार्श्विक अनुबंध या वारंटी के रूप में मानेंगी या मानेंगी। संपार्श्विक वारंटी के उपकरण को नियोजित किया गया है जहां प्रमुख अनुबंध वह होता है जिसे या तो देने वाला व्यक्ति या आश्वासन प्राप्त करने वाला व्यक्ति होता है

ग

शैंकलिन पियर लिमिटेड बनाम शैंकलिन पियर लिमिटेड बनाम शैंकलिन पियर लिमिटेड विस्तृत उत्पाद

लिमिटेड, (1951) 2 केवी 854।[स्रोत:एन्सन का अनुबंध का कानून]।((iv) इस प्रकार, दो व्यक्तियों के बीच एक अनुबंध के साथ उनमें से एक और एक ही विषय से संबंधित तीसरे व्यक्ति के बीच एक संपार्श्विक अनुबंध हो सकता है।जब कोई व्यक्ति किसी व्यापारी से सामान खरीदता है और उसे निर्माता द्वारा जारी की गई गारंटी दी जाती है, तो बिक्री का मुख्य अनुबंध विक्रेता और खरीदार या ग्राहक के बीच होता है, लेकिन निर्माता से गारंटी निर्माता और ग्राहक के बीच एक संपार्श्विक अनुबंध होता है। संपार्श्विक अनुबंध के रूप में लागू करने योग्य होने के लिए, एक वादे को विचार द्वारा समर्थित किया जाना चाहिए।(i) ग्राहक द्वारा विक्रेता से माल की खरीद के मामले में, निर्माता से गारंटी निर्माता और ग्राहक के बीच संपार्श्विक अनुबंध है।((ii) जब कोई ग्राहक किसी दुकान से सामान खरीदता है और भुगतान में बैंक द्वारा जारी चेक, कार्ड या क्रेडिट कार्ड का उपयोग शामिल होता है, तो मुख्य अनुबंध ग्राहक और दुकानदार के बीच होता है, लेकिन दुकानदार और क्रेडिट कार्ड जारी करने वाले के बीच भी एक अनुबंध होता है, जिसके द्वारा दुकानदार को भुगतान किया जाएगा।((iii) किराया-खरीद समझौते के मामले में, प्राथमिक अनुबंध वह ग्राहक है जो वित्त कंपनी के साथ किराया-खरीद समझौता करता है।ऐसे मामले में मुख्य अनुबंध ग्राहक और वित्त कंपनी के बीच होता है।उपयोग की गई वस्तुओं की गुणवत्ता के बारे में विक्रेता द्वारा एक प्रतिनिधित्व वित्त ए को बाध्य नहीं करता है।

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1317

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनामवाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

कंपनी लेकिन इसे ग्राहक द्वारा संपार्श्विक अनुबंध के रूप में विक्रेता के खिलाफ लागू किया जाएगा।[स्रोत:बेंजामिन की वस्तुओं की बिक्री, आठवां संस्करण]

(v) हैल्सबरीज लॉज ऑफ इंग्लैंड, पांचवें संस्करण-2012, खंड 91 के अनुसार, वारंटी का अर्थ निम्नानुसार है:

“64. 'वारंटी' का अर्थ।'वारंटी' का अर्थ है

उन वस्तुओं के संबंध में समझौता जो बिक्री के अनुबंध का विषय हैं, लेकिन ऐसे अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए संपार्श्विक हैं, जिसका उल्लंघन नुकसान के दावे को जन्म देता है, लेकिन माल को अस्वीकार करने और अनुबंध को अस्वीकार करने के अधिकार के लिए नहीं।परिभाषा को संतुष्ट करने के लिए, इसलिए, एक वारंटी, पहले, एक समझौता होना चाहिए, एक वादा कि प्रतिनिधित्व सच है या होगा; और, दूसरा, समझौता अनुबंध के मुख्य उद्देश्य के लिए संपार्श्विक होना चाहिए, ऐसा उद्देश्य संपत्ति का हस्तांतरण और कब्जे के लिए अनुबंध किए गए विवरण के माल के लिए होना चाहिए।उस माल की बिक्री के अनुबंध में प्रवेश करने के लिए एक समझौते के विचार में एक वारंटी दी जा सकती है, जिसके लिए वारंटी देने वाले व्यक्ति के अलावा किसी अन्य पक्ष के साथ संबंधित है।”

ग

डी.

ई.

13.6.रोटॉक कंट्रोल्ल्स इंडिया प्राइवेट लिमिटेड बनामआयकर आयुक्त, चेन्नई, (2009) 13 एस. सी. सी. 283, के अंतर्गत एक प्रावधान

आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 40-ए का अर्थ, जो कुछ परिस्थितियों में कटौती योग्य खर्चों या भुगतान से संबंधित है, विचार के लिए आया।उस संदर्भ में, यह देखा गया कि एक प्रावधान एक देयता है जिसे केवल पर्याप्त मात्रा में अनुमान का उपयोग

करके मापा जा सकता है। एक प्रावधान को तब मान्यता दी जाती है जब: (क) पूर्व घटना (जैसे बिक्री) के परिणामस्वरूप किसी उद्यम का वर्तमान दायित्व होता है; (ख) यह संभावना है कि दायित्व का निपटान करने के लिए संसाधनों के बहिर्वाह की आवश्यकता होगी; और (ग) दायित्व की राशि का एक विश्वसनीय अनुमान लगाया जा सकता है। उसमें निर्धारित वाल्व एक्चुएटर के व्यवसाय में था जो परिष्कृत सामान हैं और यदि कोई वाल्व एक्चुएटर दोषपूर्ण पाया जाता है तो वारंटी महत्वपूर्ण हो जाती है। चूंकि वाल्व एक्चुएटर एक परिष्कृत वस्तु है, इसलिए कोई भी ग्राहक बिना वारंटी के इसे खरीदने के लिए तैयार नहीं था। दूसरे शब्दों में, उत्पाद की बिक्री मूल्य के साथ एक वारंटी जुड़ी होती थी। उस संदर्भ में, यह देखा गया कि पिछली घटनाओं से उत्पन्न दायित्वों को प्रावधानों और इन पिछली घटनाओं जैसे कि बिक्री के रूप में मान्यता दी जानी चाहिए।

च

जी.

एच.

1318

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

माल को बाध्यकारी घटनाओं के रूप में जाना जाता है। उस मामले के तथ्यों और परिस्थितियों पर यह देखा गया कि वारंटी के लिए प्रावधान अपीलार्थी उद्यम द्वारा उसमें उचित रूप से किया गया था क्योंकि उसने पिछली घटनाओं के परिणामस्वरूप वर्तमान दायित्व वहन किया था जिसके परिणामस्वरूप संसाधनों का बहिर्वाह हुआ था।

13.7. निर्माता पर उत्पाद शुल्क लगाने के संदर्भ में, जो पहली बिक्री के समय विक्रेता भी है, यह अदालत मेडले में

फार्मास्युटिकल्स लिमिटेड बनाम केंद्रीय उत्पाद शुल्क और सीमा शुल्क आयुक्त, दमन, (2011) 2 एस. सी. 601 पैराग्राफ 12 पर फर्म राम कृष्ण रामनाथ अग्रवाल बनाम नगर समिति,

काम्प्टी, ए. आई. आर. 1950 एस. सी. 11, जिसने बदले में संघीय न्यायालय द्वारा उत्पाद शुल्क और बिक्री पर कर के बीच किए गए अंतर का उल्लेख किया था।

ग

मद्रास प्रांत बनाम बोड्डू पैदन्ना एंड संस, ए. आई. आर. 1942 एफ. सी.

33 जिसमें इसे निम्नलिखित रूप में देखा गया था: “9. ... स्पष्ट रूप से, पहली बिक्री पर लगाया जाने वाला कर, वस्तुओं की प्रकृति में, निर्माता या निर्माता द्वारा की जाने वाली बिक्री पर लगाया जाने वाला कर होना चाहिए, लेकिन यह उस पर लगाया जाता है, न कि निर्माता या निर्माता पर। यह अच्छी तरह से हो सकता है कि एक निर्माता या निर्माता कभी-कभी दोगुना प्रभावित होता है। ... यदि बिक्री कर का भुगतान करने वाला करदाता भी उत्पाद शुल्क के केंद्रीय शुल्क के अधीन वस्तुओं का निर्माता या उत्पादक है, तो इसमें कोई संदेह नहीं है कि यह एक अर्थ में अतिव्यापी हो सकता है; लेकिन कानून में कोई अतिव्यापी नहीं है। जिन दो करों का भुगतान करने के लिए उन्हें बुलाया जाता है, वे आर्थिक रूप से दो अलग-अलग और अलग-अलग ढोंग हैं। सिद्धांत रूप में, केंद्रीय विधानमंडल को किसी वस्तु के अस्तित्व में आते ही उस पर उत्पाद शुल्क लगाने से रोकने के लिए कुछ भी नहीं है, चाहे बाद में उसका क्या होता है, चाहे वह बेची जाए, उपभोग की जाए, नष्ट की जाए या दी जाए। ... यह निर्माण का तथ्य है जो शुल्क को आकर्षित करता है, भले ही इसे बाद में एकत्र किया जा सके। बिक्री कर के मामले में, कर का दायित्व बिक्री के अवसर पर उत्पन्न होता है, और बिक्री का निर्माण या उत्पादन से कोई आवश्यक संबंध नहीं होता है।”

डी.

ई.

च

(जोर दिया गया)

जी.

13.8. भारत हैवी इलेक्ट्रिकल्स लिमिटेड बनाम सीमा शुल्क और केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त, इंदौर (2003) 9 एस. सी. सी. 185, प्रश्न

क्या वारंटी अवधि के दौरान बदले गए पुर्जों पर उत्पाद शुल्क देय है। यह तर्क दिया गया था कि वारंटी अवधि और मशीनरी की बिक्री मूल्य के दौरान प्रतिस्थापित भाग निःशुल्क था।

एच.

1319

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

बेचे गए हिस्से में उस हिस्से की कीमत शामिल थी जिसे बाद में बदला जा रहा था। एक ही हिस्से पर उत्पाद शुल्क का दोहरा शुल्क नहीं लगाया जा सकता था। यह देखा गया कि मशीनरी के लिए मूल्य शुल्क में "शिकायत आरक्षित" का तत्व शामिल हो सकता है। उस समय, यह ज्ञात नहीं है कि किसी भाग को बदलने की कोई आवश्यकता होगी या नहीं। कई मामलों में पुर्जों को बदलने की आवश्यकता नहीं होती है। जब पुर्जों को नहीं बदला जाता है, तो "शिकायत आरक्षित" का घटक ग्राहक को वापस नहीं किया जाता है। इस प्रकार, जहां तक ग्राहक का संबंध है, "शिकायत आरक्षित" के लिए घटक सहित भुगतान की गई कुल राशि मशीनरी की कीमत है। यह भी देखा गया कि जब कोई निर्माता किसी विशेष अवधि के भीतर दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए वारंटी प्रदान करता है और दोषपूर्ण हिस्से को दूसरे हिस्से से बदल दिया जाता है, तो बाद वाला उत्पाद शुल्क के लिए उपयुक्त होता है।

ग

प्रचलित विवाद: विश्लेषण

14. मोहम्मद में। इकराम खान, इस न्यायालय ने प्रीमियर ऑटोमोबाइल में निर्णय को यह कहते हुए अलग किया कि वहां की तथ्य स्थिति अलग थी और उक्त मामले में मुद्दे भी अलग थे, यह देखते हुए कि एक मुद्दा यह था कि क्या वारंटी और वैधानिक बोनस के कारण होने वाले खर्च को पूर्व-कार्य लागत का निर्धारण करते समय बाहर रखा जाना था। इसमें यह उल्लेख किया गया था कि जहां तक आपूर्ति किए गए घटकों का संबंध है, कार निर्माता घटकों के निर्माताओं के साथ वारंटी प्रदान करने के लिए एक समझौता करके बेची गई कारों को कवर करने वाली वारंटी प्रदान करते हैं। वारंटी के पीछे पूरा उद्देश्य यह है कि जिस उपभोक्ता को वाहन के लिए भारी निवेश करना है, उसे उचित समय के लिए परेशानी मुक्त तरीके से वाहन के उचित प्रदर्शन का आश्वासन दिया जाना चाहिए। इसलिए, वारंटी की पूरी लागत निर्माता द्वारा वहन की जानी थी।

डी.

ई.

15. प्रेम नाथ मोटर्स के संदर्भ में, यह मोहम्मद में देखा गया था। इकराम खान ने कहा कि उक्त मामला एक शर्त या वारंटी के अनुसरण में बदले गए हिस्से या भागों में संपत्ति के हस्तांतरण से संबंधित है जो खरीदार या उपभोक्ता से निर्धारित और प्राप्त मूल्य के लिए कार की मूल बिक्री का एक हिस्सा है। यह देखा गया कि इस प्रकार निर्धारित और प्राप्त कीमत कार और उन पुर्जों के लिए एक समेकित मूल्य थी जिन्हें वारंटी के अनुसरण में प्रतिस्थापन के माध्यम से आपूर्ति करनी पड़ सकती है। इस अदालत ने कहा कि प्रेम नाथ मोटर्स में निर्णय मोहम्मद में विवाद पर लागू नहीं होता है। इकराम खान।

च

जी.

16. यह आगे मोहम्मद में देखा गया था। इकराम खान ने कहा कि ऐसे मामले में जहां निर्माता ने खुले बाजार से खरीदा होगा

एच.

1320

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

दोषपूर्ण पुर्जों को बदलने के उद्देश्य से निर्माता को कर का भुगतान करना होगा। ऐसी स्थिति में, विक्रेता ने पुर्जों की आपूर्ति की होगी और ग्राहक या निर्माता से कोई कीमत प्राप्त नहीं की होगी। विक्रेता (निर्धारिती) को निर्माता से प्राप्त ग्राहकों को आपूर्ति किए गए पुर्जों की कीमत का भुगतान प्राप्त नहीं हुआ होगा। इसलिए लेन-देन कर के अधीन नहीं है। ध्यान देने योग्य बात यह है कि जब निर्माता की ओर से दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए मोटर वाहन की बिक्री के साथ वारंटी खंड जोड़ा जाता है और यदि निर्माता उक्त हिस्से को खुले बाजार से खरीदता है, तो उसने कर का भुगतान किया होगा। ऐसे मामले में विक्रेता (निर्धारिती) ने ग्राहक को हिस्से की आपूर्ति की होगी लेकिन निर्माता से कीमत का भुगतान प्राप्त नहीं किया होगा। ऐसे मामले में, विक्रेता और निर्माता के बीच लेन-देन बिक्री का नहीं होता है। लेकिन लेन-देन की प्रकृति क्या है जब कोई व्यापारी वारंटी खंड के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करते हुए निर्माता से क्रेडिट नोट प्राप्त करता है और दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए अपने स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट का उपयोग करता है, यह एक सवाल था जिस पर भी विचार किया गया था।

ग

डी.

17. प्रेम मोटर्स में, यह देखा गया कि जब कोई डीलर एक ऑटोमोबाइल बेचता है, तो वह उसे सभी पुर्जों के साथ बिक्री योग्य स्थिति में बेचता है। निर्माता की ओर से वारंटी यह है कि यदि वारंटी अवधि के दौरान, कोई भी भाग दोषपूर्ण पाया जाता है और उसे बदला जाना है, तो प्रतिस्थापन की जिम्मेदारी निर्माता की है। ग्राहक की सुविधा के लिए, निर्माता और विक्रेता के बीच एक व्यवस्था होती है ताकि ग्राहक विक्रेता से प्रतिस्थापन करवा सके जिसे निर्माता द्वारा नियत समय पर फिर से ठीक कर दिया जाता है। विक्रेता/निर्धारिती ग्राहकों को पुर्जों को बदल देता है और इसे प्रतिपूर्ति कराता है, यह न तो विक्रेता द्वारा ग्राहक को या निर्माता द्वारा इन पुर्जों की बिक्री है। वह केवल पुर्जों को निर्माता से ग्राहक को हस्तांतरित करता है, लेकिन ग्राहक की देरी और असुविधा से बचने के लिए वह पहले पुर्जों को (अपने स्टॉक से) बदल देता है और बाद में निर्माता से प्रतिदान प्राप्त करता है जो माल की बिक्री की परिभाषा के अनुसार बिक्री नहीं है।

ई.

च

जी.

18. इसी तरह, जियो मोटर्स में, यह देखा गया कि जब वारंटी अवधि के दौरान स्पेयर पार्ट्स का प्रतिस्थापन निःशुल्क किया जाता है, तो इसे बिक्री के रूप में नहीं माना जा सकता है और इसे कर योग्य कारोबार में शामिल नहीं किया जा सकता है, भले ही ऐसे स्पेयर पार्ट्स की खरीद 'सी' फॉर्म जारी करके राज्य के बाहर से की गई हो। ऐसा इसलिए है क्योंकि लेन-देन ए

एच.

1321

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

विक्रेता और ग्राहक के बीच ऑटोमोबाइल निर्माता के एजेंट के रूप में एक है और प्रतिस्थापन के लिए वारंटी के आधार पर स्पेयर पार्ट दिया जाता है, भले ही डीलर ने 'सी' फॉर्म देकर स्पेयर पार्ट खरीदा हो। यह विशुद्ध रूप से प्रतिस्थापन के लिए है और

बिक्री के लिए नहीं है। निर्माता द्वारा बिक्री मूल्य को कम करते हुए क्रेडिट नोट भी जारी किए जाते हैं। इसलिए, प्रतिस्थापन के लिए दिए गए स्पेयर पार्ट्स को कारोबार से छूट दी जानी चाहिए।

19. संदर्भ आदेश में, मोहम्मद के फैसले में अंतर करने का प्रयास किया गया है। इकराम खान ने यह तर्क देते हुए कि एक कार निर्माता घटकों के निर्माता के साथ एक समझौता करेगा, जहां तक घटकों का संबंध है, वारंटी प्रदान करेगा। वारंटी की अवधि के दौरान, कार निर्माता या उसके डीलर को दोषपूर्ण हिस्से को मुफ्त में बदलना पड़ता है। वारंटी के पीछे पूरा उद्देश्य यह है कि एक उपभोक्ता जिसने कार खरीदते समय भारी निवेश किया है, उसे उचित समय के लिए परेशानी मुक्त तरीके से वाहन के उचित प्रदर्शन का आश्वासन दिया जाता है। अपीलार्थियों के अनुसार यह मौलिक अवधारणा निर्णय लेते समय खो गई थी।

ग

डी.

मोहम्मद. इकराम खान।

20. मोहम्मद में यह अदालत। इकराम खान ने तथ्य को अलग किया

प्रीमियर ऑटोमोबाइल और प्रेम नाथ मोटर्स में स्थिति। अन्य में

शब्दों में, उपरोक्त मामलों को अलग करने के बाद, यह नोट किया गया था कि "एक

ई.

हो सकता है कि निर्माता ने दोषपूर्ण भागों को बदलने के उद्देश्य से खुले बाजार के भागों से खरीदा हो। इस तरह के लेन-देन के लिए उसने करों का भुगतान किया होगा। स्थिति अलग नहीं है क्योंकि निर्धारिती ने पुर्जों की आपूर्ति की थी और था

कीमत मिल गई।" दूसरे शब्दों में, मोहम्मद में। इकराम खान, एक स्थिति

जहां किसी निर्माता ने दोषपूर्ण भाग को बदलने के उद्देश्य से खुले बाजार से भाग खरीदा है और जिसके लिए निर्माता द्वारा करों का भुगतान किया गया है और ऐसी स्थिति जहां विक्रेता/निर्धारिती अपने स्टॉक से भाग की आपूर्ति करता है और निर्माता को स्पेयर पार्ट की वापसी पर क्रेडिट नोट के रूप में उसी की कीमत प्राप्त करता है, एक दूसरे से अलग नहीं माना जाता है, लेकिन वही माना जाता है।

च

जी.

21. सवाल यह है कि क्या यह अदालत मोहम्मद में है। इकराम खान दोनों तथ्यात्मक स्थितियों की बराबरी करने में सही थे और उनका मानना था कि बाद के मामले में, विक्रेता इस आधार पर बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी था कि निर्माता और विक्रेता के बीच लेनदेन बिक्री का था।

एच.

1322

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

22. मोहम्मद में। इकराम खान, तथ्य यह था कि विक्रेता/निर्धारिती को वारंटी के एक हिस्से के रूप में ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति के लिए निर्माता से राशि प्राप्त हुई थी, निर्माता के पास वारंटी अवधि के दौरान दोषपूर्ण भागों को बदलने के लिए ऑटोमोबाइल के खरीदार के साथ वारंटी समझौता था। निर्माता ने विक्रेता/निर्धारिती को पुर्जों की कीमत के रूप में भुगतान किया

जो विक्रेता/निर्धारिती द्वारा खरीदार या ग्राहक को आपूर्ति की गई थी। निर्माता द्वारा वाहन के खरीदार को आपूर्ति किए गए पुर्जों की कीमत के संबंध में विक्रेता/निर्धारिती को क्रेडिट नोट जारी किए गए थे।

23. मोहम्मद में उपरोक्त विशिष्ट तथ्यात्मक आधार। इकराम खान को एक ऐसे मामले के समान माना जाता है जहां एक निर्माता दोषपूर्ण पुर्जों को बदलने के उद्देश्य से खुले बाजार से स्पेयर पार्ट्स खरीदता है और निर्माता द्वारा स्वयं कर का भुगतान किया जाता है। मोहम्मद में फैसला। इकराम खान इस आधार पर आगे बढ़ते हैं कि दोनों स्थितियाँ समान हैं। इस प्रकार, एक ऐसी स्थिति जहां निर्धारिती अपने स्टॉक से भाग की आपूर्ति करता है और निर्माता से उक्त प्रतिस्थापन के लिए प्रतिदान के रूप में एक क्रेडिट नोट प्राप्त करता है, उस स्थिति के समान माना जाता है जहां एक निर्माता खुले बाजार से एक अतिरिक्त भाग खरीदता है और विक्रेता (निर्धारिती) के माध्यम से दोषपूर्ण भाग को बदल देता है और विक्रेता निर्माता को दोषपूर्ण भाग वापस कर देता है। बाद की स्थिति में विक्रेता को कोई प्रतिदान नहीं दिया जाएगा क्योंकि विक्रेता ने केवल एक मध्यस्थ और/या निर्माता के एक एजेंट के रूप में दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता से प्राप्त हिस्से से बदलने और ग्राहक से प्राप्त दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस करने में काम किया है। इसके विपरीत, यदि विक्रेता अपने स्टॉक से किसी दोषपूर्ण हिस्से को बदल देता है और वाहन की बिक्री से जुड़े वारंटी खंड के अनुसार निर्माता को दोषपूर्ण हिस्से को वापस कर देता है और बदले में, उसी के लिए प्रतिदान प्राप्त करता है, तो क्या इसे बिक्री कहा जा सकता है, इस पर विचार किया जाना चाहिए।

ग

डी.

ई.

च

24. उपरोक्त दोनों स्थितियों में, सबसे पहले, एक विक्रेता एक वारंटी के अनुसार कार्य कर रहा है जिसे वह निर्माता के साथ-साथ एक ग्राहक या ऑटोमोबाइल के खरीदार के साथ सम्मानित करने के लिए बाध्य है। दूसरा, विक्रेता एक मध्यस्थ और/या निर्माता के एक एजेंट के रूप में भी कार्य कर रहा है क्योंकि वारंटी निर्माता से विक्रेता के माध्यम से अंतिम ग्राहक तक पहुंचती है। वारंटी क्लॉज ऑटोमोबाइल की बिक्री के साथ चलता है, पहला, निर्माता से डीलर को मूलधन से लेकर मूलधन तक और दूसरा, डीलर से ग्राहक तक। अतः ए.

जी.

एच.

1323

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

निर्माता और ग्राहक के बीच एक मध्यस्थ के रूप में, विक्रेता को निर्माता की ओर से कार्य करना पड़ता है, यानी एक ओर निर्माता और दूसरी ओर ग्राहक के बीच, ताकि वारंटी खंड के तहत निर्माता पर लगाए गए दायित्व को पूरा किया जा सके।

25. एक मध्यस्थ के रूप में कार्य करते हुए, विक्रेता या तो सीधे निर्माता से एक अतिरिक्त भाग प्राप्त करके कार में दोषपूर्ण भाग को बदल सकता है। ऐसे मामले में, (i) निर्माता या तो अपने कारखाने या उत्पादन इकाई से वाहन में दोषपूर्ण भाग को बदलने के लिए विक्रेता को स्पेयर पार्ट भेज सकता है और दोषपूर्ण भाग की वापसी की मांग कर सकता है या (ii) निर्माता स्पेयर पार्ट को उसी के निर्माता से या खुले बाजार से खरीद सकता है। उपरोक्त दोनों स्थितियों में, निर्माता और विक्रेता के बीच बिक्री का कोई लेनदेन नहीं होता है। यदि वाहन के निर्माता ने स्पेयर पार्ट को खुले बाजार से या स्पेयर पार्ट के निर्माता से खरीदा है, तो निर्माता द्वारा उस पर बिक्री कर का भुगतान किया जाएगा और इसे दोषपूर्ण भाग के स्थान पर बदलने के लिए विक्रेता को भेजा जाएगा।

ग

डी.

26. लेकिन ऐसी स्थिति भी हो सकती है जब डीलर स्पेयर पार्ट्स के अपने स्टॉक से वारंटी के अनुसार ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदल देगा, जिसे उसने या तो निर्माता से या खुले बाजार या स्पेयर पार्ट्स के निर्माता से खरीदा होगा। उपरोक्त तीन स्थितियों में, विक्रेता ने उक्त स्टॉक खरीदते समय बिक्री कर का भुगतान किया होगा। जब खराब हिस्से को डीलर द्वारा अपने स्टॉक से स्पेयर पार्ट से बदल दिया जाता है, तो डीलर निस्संदेह निर्माता की ओर से वारंटी के अनुसार काम कर रहा होता है, लेकिन स्पेयर पार्ट को अपने स्टॉक से प्राप्त कर रहा होता है। सीधे शब्दों में कहें तो विक्रेता निर्माता की ओर से कार्य करते हुए ग्राहक को स्पेयर पार्ट को "बेच" नहीं रहा है, बल्कि वारंटी के तहत कार्य करके दोषपूर्ण हिस्से को मुफ्त में बदल रहा है। लेकिन जो बात ध्यान में रखी जानी चाहिए वह यह है कि स्पेयर पार्ट का प्रतिस्थापन उस डीलर के स्टॉक से होता है जिसने पहले उसी पर आवश्यक कर का भुगतान करके उसे खरीदा होता है। यदि उक्त भाग को वारंटी के अनुसार मुफ्त में बदले जाने के बजाय बेचा गया होता, तो व्यापारी ने अपने निवेश पर और संभवतः उचित लाभ के साथ भी लाभ अर्जित किया होता और बिक्री कर भी एकत्र किया होता। लेकिन जब विक्रेता वारंटी के अनुसार अपने स्टॉक से एक दोषपूर्ण हिस्से को स्पेयर पार्ट से बदल देता है, तो उसे अपने स्टॉक से उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के बदले में ग्राहक से कुछ भी नहीं मिलता है। ऐसी स्थिति में निर्माता एक क्रेडिट नोट जारी करता है।

ई.

च

जी.

एच.

1324

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

विक्रेता को उसके स्टॉक में स्पेयर पार्ट पर उसके निवेश के लिए प्रतिदान दें जिसका उपयोग ऑटोमोबाइल की बिक्री में वारंटी के अनुसार एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए किया गया था क्योंकि ग्राहक से बदले में कुछ भी प्राप्त नहीं हुआ होगा। ऐसा इसलिए है क्योंकि यदि विक्रेता के स्टॉक से स्पेयर पार्ट किसी अन्य ग्राहक को काउंटर के पार बेचा गया होता और किसी वारंटी के अनुसार नहीं होता, तो उसे अपने निवेश पर रिटर्न मिलता। लेकिन इस तरह की वापसी विक्रेता को ग्राहक से तब प्राप्त नहीं होती है जब वह वारंटी के अनुसार दोषपूर्ण हिस्से को बदल देता है। ऐसी स्थिति में, विक्रेता द्वारा निर्माता को दोषपूर्ण भाग की वापसी पर, उसे निर्माता द्वारा एक क्रेडिट नोट जारी किया जाता है जो विक्रेता के स्टॉक को अच्छा बनाने के लिए होता है।

ग

27. इसलिए, हमें यह समझकर लेन-देन की प्रकृति का आकलन करना होगा कि विक्रेता ने ऑटोमोबाइल की बिक्री पर वारंटी के दायरे में कैसे काम किया होगा। ऊपर उल्लिखित दोनों प्रकार की स्थितियों में समानता यह है कि विक्रेता वारंटी के अनुसार निर्माता की ओर से कार्य कर रहा है और दोनों स्थितियों में ग्राहक से कोई मूल्य या प्रतिफल प्राप्त नहीं होता है। लेकिन, दोनों स्थितियों में महत्वपूर्ण अंतर को ध्यान में रखा जाना चाहिए। पहली स्थिति में, विक्रेता केवल निर्माता से प्राप्त स्पेयर पार्ट को ग्राहक को भेजता है और बदले में दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस कर देता है और स्पेयर पार्ट की लागत के रूप में प्रतिदान प्राप्त नहीं करता है, लेकिन एक डीलरशिप समझौते के तहत सेवा शुल्क प्राप्त कर सकता है। दूसरी ओर, दूसरी स्थिति में, डीलर ने दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए अपने स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट का उपयोग किया होगा और दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस कर दिया होगा, जो फिर डीलर को क्रेडिट नोट जारी करता है।

डी.

ई.

28. इन मामलों में विवाद यह है कि क्या उपरोक्त स्थितियों में से दूसरा इस अर्थ में बिक्री के बराबर होगा कि विक्रेता अपने पक्ष में जारी क्रेडिट नोट पर बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी है। दूसरे शब्दों में, क्या लेन-देन विचाराधीन बिक्री कर कानूनों के तहत विक्रेता द्वारा बिक्री कर के भुगतान को आकर्षित करने के लिए बिक्री की प्रकृति का है। इस संदर्भ में, यह दोहराना आवश्यक है कि निर्माता द्वारा विक्रेता को क्रेडिट नोट क्यों जारी किया जाता है। एक क्रेडिट नोट एक विशेष इरादे को ध्यान में रखते हुए जारी किया जाता है और वह है विक्रेता को प्रतिदान देना। ऐसा करने का क्या कारण है? कारण देखने के लिए बहुत दूर नहीं है और पहले ही ऊपर बताया जा चुका है। विक्रेता को क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान इसलिए दिया जाता है क्योंकि विक्रेता को ए के तहत कार्य करते हुए दोषपूर्ण हिस्से के प्रतिस्थापन के लिए ग्राहक से कोई कीमत नहीं मिलेगी।

च

जी.

एच.

1325

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

निर्माता की ओर से वारंटी अपने स्वयं के स्टॉक से स्पेयर पार्ट का उपयोग करते समय जो उसके पास है और जिसे उसने निर्माता से या खुले बाजार से कर सहित आवश्यक मूल्य का भुगतान करके प्राप्त किया था। यदि व्यापारी ने उक्त अतिरिक्त भाग को बेच दिया होता जिसका उपयोग वह वारंटी खंड के अनुसार दोषपूर्ण भाग को बदलने के लिए करता था, तो उसे अपने निवेश के साथ-साथ लाभ भी मिलता। लेकिन, निर्माता की ओर से वारंटी के तहत कार्य करते समय, विक्रेता को ग्राहक से कोई कीमत नहीं मिलती है। इसलिए, उसे निर्माता द्वारा क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिपूर्ति की जाती है। 29. इस संदर्भ में, अभिव्यक्ति क्रेडिट नोट के कानूनी महत्व को समझना आवश्यक है जिसका उल्लेख अपीलार्थियों के विद्वान वरिष्ठ वकील श्री कविन गुलाटी ने किया है। विभिन्न शब्दकोशों और संदर्भों के अनुसार, क्रेडिट नोट की परिभाषाएँ इस प्रकार हैं:

ग

(i) पी. रामनाथ अय्यर में, एडवांस्ड लॉ लेक्सिकन, 6 वीं

संस्करण, खंड 1-"क्रेडिट नोट" को "एक नोट" के रूप में परिभाषित किया गया है।

यह दर्शाता है कि आपूर्ति की गई और प्रेषक को वापस की गई वस्तुओं में कमी या दोष के लिए या मूल्य में अधिक शुल्क के लिए भत्ता दिया जाना है। इस शब्द का उपयोग एक नोट या दस्तावेज के लिए भी किया जाता है जो भविष्य की खरीद के लिए धन की उपलब्धता की पुष्टि करता है (जैसे कि जब माल का भुगतान किया जाता है लेकिन बाद में आपूर्तिकर्ता को वापस कर दिया जाता है)। एक "बिक्री क्रेडिट नोट" को इस प्रकार परिभाषित किया गया है-"एक विक्रेता द्वारा एक खरीदार को एक शुल्क को रद्द करने के लिए भेजा गया नोट (आंशिक रूप से या कुल मिलाकर) जो पहले ही चालान किया जा चुका है। इस प्रकार दिए गए ऋण की भविष्य की खरीद की लागत से भरपाई की जा सकती है (और इसलिए, विक्रेता के दृष्टिकोण से, नकद वापसी करने से बेहतर है।

डी.

ई.

((ii) ऑक्सफोर्ड एडवांस लर्नर्स डिक्शनरी के अनुसार

च

- " यदि क्षतिग्रस्त वस्तुओं को वापस करना है, तो निर्माता एक क्रेडिट नोट जारी कर सकता है।

((iii) कैम्ब्रिज एडवांस्ड लर्नर्स के अनुसार

शब्दकोश और कोश-एक क्रेडिट नोट एक बकाया राशि है, जिसका उपयोग आवश्यकता पड़ने पर किया जाता है। "यह दस्तावेज़ है कि

जी.

एक विक्रेता एक खरीदार को देता है जो एक उत्पाद लौटाता है, जिसका उपयोग खरीदार बाद की तारीख/समय पर किसी और चीज़ के लिए भुगतान करने के लिए कर सकता है।

(iv) कॉलिन्स इंग्लिश डिक्शनरी के अनुसार-"एक श्रेय"

नोट कागज का एक टुकड़ा है जो एक दुकान तब देती है जब कोई व्यक्ति

एच.

1326 सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट [2023] 10 एस. सी. आर.

उससे खरीदी गई वस्तुओं को वापस करता है, जो खरीदार को उनके लिए भुगतान किए बिना समान मूल्य की वस्तुओं को लेने का अधिकार देता है।

(v) ब्लैक लॉ डिक्शनरी, पांचवें संस्करण के अनुसार, -

"क्रेडिट मेमोरेंडम "एक दस्तावेज़ है जिसका उपयोग एक विक्रेता द्वारा एक खरीदार को यह सूचित करने के लिए किया जाता है कि खरीदार के खाते में त्रुटियों, रिटर्न या भत्तों के कारण जमा (कम) किया जा रहा है।

(vi) वस्तु और सेवा कर कानून के तहत-यह किया गया है

कहा गया है कि चालान जारी होने के बाद ऐसी स्थितियां हो सकती हैं जहां आपूर्ति की गई वस्तुओं या सेवाओं या दोनों की गुणवत्ता प्राप्तकर्ता की संतुष्टि के लिए न हो, जिससे चालान मूल्य पर आंशिक या कुल प्रतिपूर्ति की आवश्यकता हो। इस प्रकार की स्थितियों को नियमित करने के लिए आपूर्तिकर्ता को प्राप्तकर्ता को क्रेडिट नोट जारी करने की अनुमति दी जाती है। एक बार क्रेडिट नोट जारी हो जाने के बाद, आपूर्तिकर्ता की कर देयता कम हो जाएगी। इसलिए, क्रेडिट नोट एक सुविधाजनक और कानूनी तरीका है जिसके द्वारा मूल कर चालान में वस्तुओं या सेवाओं के मूल्य में संशोधन या संशोधन किया जा सकता है। क्रेडिट नोट जारी करने से आपूर्तिकर्ता को धनवापसी की किसी भी थकाऊ प्रक्रिया को करने की आवश्यकता के बिना अपने रिटर्न में अपनी कर देयता को आसानी से कम करने में मदद मिलेगी।

ग

डी.

ई.

30. इसलिए, पूरे विवाद को एक समग्र लेन-देन के परिप्रेक्ष्य में देखा जाना चाहिए, न कि अलग-थलग क्योंकि विक्रेता (निर्धारित) एक तरफ निर्माता और दूसरी तरफ वाहन का खरीदार या ग्राहक और निर्माता की ओर से काम करने वाले विक्रेता या उक्त ग्राहक और निर्माता के बीच एक मध्यस्थ के साथ वारंटी के तहत कार्य करेगा। उक्त लेन-देन को वारंटी के तहत एक व्यापारी की भूमिका या कार्रवाई को काटकर या अलग करके और इसे केवल निर्माता और एक व्यापारी के बीच लेनदेन सरलीकरण के दृष्टिकोण से देखकर एक अदूरदर्शी अर्थ में नहीं देखा जा सकता है। इस तरह का दृष्टिकोण न केवल वाणिज्यिक दृष्टिकोण से बल्कि न्यायशास्त्र या कानूनी अर्थों में भी तिरछा है। ऊपर चर्चा की गई वस्तुओं की बिक्री के लेन-देन में वारंटी के महत्व को दोहराने की आवश्यकता नहीं है।

च

जी.

एच.

1327

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

31. इस प्रकार, उपरोक्त चर्चा की अगली कड़ी के रूप में, निम्नलिखित स्थितियों को चित्रण के माध्यम से जोड़ा जा सकता है। जब कोई विक्रेता-निर्धारित वारंटी के संदर्भ में ऑटोमोबाइल के दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए वारंटी वाले ग्राहक को ऑटोमोबाइल बेचता है और जब वारंटी की अवधि के दौरान ग्राहक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर से संपर्क करता है, तो डीलर निम्नलिखित का सहारा ले सकता है:- -प.व. १४ का कथन भी उपयोगी रूप से पुनः इस प्रकार पेश किया जा सकता है -

(क) निर्माता से प्रतिस्थापन के लिए वाहन के दोषपूर्ण हिस्से की आपूर्ति करने का अनुरोध करें। ऐसी स्थिति में, वाहन निर्माता निम्नलिखित में से कोई भी काम कर सकता है:- -प.व. १४ का कथन भी उपयोगी रूप से पुनः इस प्रकार पेश किया जा सकता है -

ग

(i) अपने कारखाने से स्पेयर पार्ट को या तो उसी के निर्माता के रूप में डीलर को बदलने के लिए भेजें और दोषपूर्ण हिस्से की वापसी की मांग करें, या

डी.

(ii) अपेक्षित करों का भुगतान करके विशेष भाग के निर्माता से स्पेयर पार्ट्स खरीदें और इसे डीलर को भेजें और दोषपूर्ण भाग की वापसी की मांग करें, या

(iii) अपेक्षित करों का भुगतान करने के बाद खुले बाजार से स्पेयर पार्ट्स खरीदें और इसे ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर को भेजें और दोषपूर्ण हिस्से की वापसी की मांग करें।

ई.

या

(ख) अपेक्षित करों का भुगतान करके खुले बाजार से अतिरिक्त भाग खरीद सकते हैं और दोषपूर्ण भाग को बदल सकते हैं और उसे निर्माता को वापस कर सकते हैं।

च

या

(ग) अपने शोरूम में रखे गए स्टॉक से दोषपूर्ण हिस्से को बदल सकता है और दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस कर सकता है।

जी.

32. स्थिति (ए) में, चूंकि निर्माता ने खुद प्रतिस्थापन के उद्देश्य से विक्रेता को स्पेयर पार्ट भेजा है, इसलिए उक्त हिस्से पर विक्रेता द्वारा कोई निवेश नहीं किया गया है। विक्रेता केवल वारंटी के अनुसार निर्माता की ओर से कार्य करता है।

एच.

1328

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

33. स्थितियों (बी) और (सी) में, विक्रेता ने स्पेयर पार्ट पर या तो इसे खुले बाजार से खरीदकर निवेश किया होगा या पहले ऑटोमोबाइल के निर्माता से या विशेष भाग के निर्माता से अपेक्षित मूल्य और करों का भुगतान करके इसे खरीदा होगा। व्यापारी को इस तरह के हिस्से को बेचने और अपने निवेश पर लाभ और संभवतः लाभ की मांग करने का पूरा अधिकार है। लेकिन जब इसका उपयोग वारंटी के अनुसार दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के उद्देश्य से किया जाता है, तो विक्रेता उस हिस्से को उस ग्राहक को "बेच" नहीं देता है जिसने दोषपूर्ण हिस्से के साथ विक्रेता से संपर्क किया है। विक्रेता को ग्राहक से कीमत के रूप में कोई प्रतिफल नहीं मिलता है, लेकिन वारंटी के आधार पर, विक्रेता दोषपूर्ण हिस्से को नए हिस्से से बदलने के लिए बाध्य है। व्यापारी तब दोषपूर्ण भाग को वाहन के निर्माता को भेजता है, जिसने वारंटी दी थी। निर्माता, जिनसे वाहन खरीदा गया है, फिर एक क्रेडिट नोट जारी करता है जो विक्रेता द्वारा उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के मूल्य के बराबर हो सकता है। यह क्रेडिट नोट विक्रेता को स्पेयर पार्ट पर किए गए अपने निवेश के लिए प्रतिदान देने के लिए है जिसे उसके द्वारा ग्राहक को "नहीं बेचा" गया था ताकि कोई रिटर्न अर्जित किया जा सके, लेकिन इसका उपयोग निर्माता की ओर से ऑटोमोबाइल की बिक्री के समय दी गई वारंटी के तहत एक दायित्व के रूप में ऑटोमोबाइल के दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए किया गया है। ऐसी स्थिति में, क्या विक्रेता को दिए गए प्रतिदान को बिक्री कर अधिनियमों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के अर्थ के भीतर निर्माता और विक्रेता के बीच "बिक्री" कहा जा सकता है, यह सवाल है। दूसरे शब्दों में, क्या यह समझा जा सकता है कि जब विक्रेता ने निर्माता की ओर से ग्राहक को वाहन की बिक्री के लिए वारंटी के अनुसार दायित्व निभाने के लिए अपने स्वयं के स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट का उपयोग किया है और एक मध्यस्थ के रूप में कार्य करके, स्पेयर पार्ट के ऑटोमोबाइल के विक्रेता और निर्माता के बीच एक "बिक्री" होगी और इस प्रकार, निर्माता द्वारा डीलर को एक क्रेडिट नोट जारी किया जा रहा है?

ग

डी.

ई.

च

34. यह ध्यान में रखना होगा कि निर्माता और डीलर के बीच संपत्ति का कोई हस्तांतरण नहीं होता है जब डीलर के स्टॉक से स्पेयर पार्ट का उपयोग ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के उद्देश्य से किया जाता है। डीलर के स्टॉक से उपयोग किया जाने वाला स्पेयर पार्ट डीलर की संपत्ति है जिसे या तो किसी अन्य ग्राहक को बेचा जा सकता था और उसके निवेश पर वापसी की मांग की जा सकती थी, इस स्थिति में ग्राहक ने डीलर को आवश्यक करों का भुगतान किया होगा। वैकल्पिक रूप से, विक्रेता द्वारा रखे गए स्टॉक से स्पेयर पार्ट का उपयोग एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए भी किया जा सकता है जब एक ए

जी.

एच.

1329

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

ऑटोमोबाइल उसके द्वारा बेचा गया है और ग्राहक वारंटी अवधि के दौरान डीलर से संपर्क करता है जब ऑटोमोबाइल के किसी भी हिस्से में कोई खराबी होती है। ऐसी स्थिति में, विक्रेता निर्माता की ओर से या निर्माता और ऑटोमोबाइल के ग्राहक के बीच मध्यस्थ के रूप में कार्य कर रहा है और संपार्श्विक अनुबंध के तहत अपने दायित्व का निर्वहन कर रहा है। इसलिए, यह निर्माता द्वारा विक्रेता के माध्यम से वारंटी की अवधि के दौरान ग्राहक को दी जाने वाली वारंटी है। ऐसी स्थिति में, जब निर्माता द्वारा दोषपूर्ण भाग की वापसी पर विक्रेता को क्रेडिट नोट जारी किया जाता है, तो क्या बिक्री कर कानून के तहत "बिक्री" की परिभाषा के दायरे और अर्थ के भीतर कोई बिक्री होती है? वह लेन-देन जो तब होता है जब विक्रेता वाहन की बिक्री लेनदेन के साथ जुड़ी वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करता है, वह निर्माता की ओर से होता है, लेकिन निर्माता द्वारा डीलर को

क्रेडिट नोट जारी करना एक "मूल्यवान विचार" है जो निर्माता द्वारा डीलर को भुगतान किया जाता है, जब डीलर वारंटी के तहत काम कर रहा होता है।³⁵ श्री पल्लव सिसोदिया, विद्वान वरिष्ठ वकील का तर्क कि खरीदार या ग्राहक जो दोषपूर्ण हिस्से को बदलने की मांग कर रहा है, विक्रेता द्वारा ग्राहक को ऑटोमोबाइल की पिछली बिक्री से अलग है, स्वीकार नहीं किया जा सकता है। यह सरल कारण है कि विक्रेता ग्राहक को अपने द्वारा की गई ऑटोमोबाइल की पूर्व बिक्री के अनुसार अपनी वारंटी दायित्व का निर्वहन करता है, जिसमें बिक्री का लेनदेन वारंटी के रूप में एक संपार्श्विक अनुबंध के साथ होता है। वारंटी तब तक नहीं हो सकती जब तक कि पहले माल की बिक्री न हो। यही कारण है कि वारंटी को बिक्री के मुख्य अनुबंध के लिए संपार्श्विक अनुबंध कहा जाता है। लेकिन वारंटी के लिए जो एक ऑटोमोबाइल की बिक्री के मुख्य अनुबंध के लिए एक अनुबंध संपार्श्विक है, विक्रेता ने ग्राहक से किसी भी विचार के बिना अपने स्टॉक से दोषपूर्ण हिस्से को स्पेयर पार्ट से नहीं बदला होगा। यह स्पष्ट है क्योंकि जब दोषपूर्ण भाग को दूसरे भाग से बदल दिया जाता है, तो ग्राहक से व्यापारी को कोई विचार नहीं जाता है। इसकी तुलना ऐसी स्थिति से की जा सकती है जब विक्रेता ने उसी हिस्से को किसी अन्य ग्राहक को बेच दिया होगा और बिक्री पर एक मूल्य प्राप्त किया होगा और साथ ही उक्त बिक्री पर कर एकत्र किया होगा। चूंकि, विक्रेता को उस ग्राहक से कोई प्रतिफल प्राप्त नहीं होता है जो दोषपूर्ण भाग के प्रतिस्थापन के लिए वारंटी अवधि के दौरान विक्रेता से संपर्क करता है और विक्रेता स्पेयर पार्ट्स के अपने स्टॉक से ऐसा करता है, इसलिए उसे ऑटोमोबाइल के निर्माता से एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है। ध्यान देने योग्य बात यह है कि उपरोक्त दोनों स्थितियों में, विक्रेता से ग्राहक को माल में संपत्ति का हस्तांतरण होता है।

ग

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1330

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

36. इस प्रकार, विद्वान वरिष्ठ अधिवक्ता श्री सिसोदिया द्वारा सुझाए गए दो लेन-देनों का विभाजन, अर्थात्, एक, वाहन की बिक्री के लिए विक्रेता और ग्राहक के बीच और दूसरा, निर्माता और विक्रेता के बीच, जब विक्रेता वाहन की बिक्री के अनुसार अपनी वारंटी का निर्वहन कर रहा हो, स्वीकार नहीं किया जा सकता है।

37. लेकिन एक निर्माता द्वारा एक डीलर को क्रेडिट नोट जारी करना केवल तभी होता है जब डीलर ऑटोमोबाइल में अपने स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट को ग्राहक को बदल देता है या उक्त उद्देश्य के लिए खुले बाजार से स्पेयर पार्ट खरीदता है और दोषपूर्ण हिस्से को निर्माता को वापस कर देता है जो ऑटोमोबाइल की पिछली बिक्री के लिए एक संपार्श्विक समझौते के रूप में संलग्न वारंटी और निर्माता की ओर से काम करने वाले डीलर के अनुसार है। इसलिए, क्या राजस्व यह तर्क देने में सही है कि विक्रेता को जारी किया गया क्रेडिट नोट, जब वह वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन कर रहा है, एक "बिक्री" है और विक्रेता क्रेडिट नोट पर बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी है, यह विचाराधीन मुद्दा है।

ग

38. यह भी ध्यान रखना महत्वपूर्ण है कि वारंटी के तहत निर्माता की ओर से विक्रेता और ग्राहक के बीच स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है। इसलिए, क्या कोई क्रेडिट नोट को उसी की कीमत के रूप में समझ सकता है और इसलिए, बिक्री कर के अधीन है? बिक्री की सामग्री पर ऊपर चर्चा की गई है और इसे दोहराने की आवश्यकता नहीं होगी। जब विक्रेता वारंटी के

अनुसार कार्य कर रहा होता है, तो वह निस्संदेह अपने दायित्व का निर्वहन एक विक्रेता के रूप में नहीं कर रहा होता है, बल्कि एक मध्यस्थ या निर्माता के एक एजेंट के रूप में, जैसा भी मामला हो, वाहन के खरीदार के रूप में करता है। लेकिन, एक ओर वाहन के विक्रेता और ग्राहक/खरीदार के बीच संपत्ति का हस्तांतरण होता है और दूसरी ओर विक्रेता द्वारा निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में मूल्यवान प्रतिफल की प्राप्ति होती है। इसके अलावा, यह ध्यान में रखा जाना चाहिए कि क्रेडिट नोट केवल तभी जारी किया जाता है जब कोई व्यापारी वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करता है और क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान की मांग करते समय निर्माता को दोषपूर्ण हिस्से को वापस करने की आवश्यकता हो सकती है।

डी.

ई.

च

39. राजस्व का तर्क यह है कि क्रेडिट नोट व्यापारी के खाते में एक मूल्यवान विचार है जबकि व्यापारी वारंटी के अनुसार अपने दायित्व का निर्वहन कर रहा है और इसलिए बिक्री कर के लिए उपयुक्त है। यह इस आधार पर आधारित है कि विक्रेता निर्माता की ओर से कार्य करते हुए एक दोषपूर्ण भाग को वारंटी के तहत बदलते हुए और अपनी वारंटी दायित्व का निर्वहन करते हुए भाग को "बेचता है" जिसके लिए निर्माता से विक्रेता को प्रतिफल मिलता है और इसलिए ए

जी.

एच.

1331

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

बिक्री कर के लिए उत्तरदायी है। यहाँ दो पहलुओं पर विचार किया जाना चाहिए: सबसे पहले, विक्रेता और ग्राहक के बीच स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है और दूसरा, उक्त हस्तांतरण के लिए, निर्माता विक्रेता को एक क्रेडिट नोट जारी करता है जो ग्राहक की ओर से ग्राहक के साथ वारंटी के कारण होता है।

40. इस प्रकार, जब निर्माता और विक्रेता के बीच लेन-देन को एक वाहन की बिक्री के साथ जुड़ी वारंटी के अनुसार अपने दायित्वों का निर्वहन करने वाले विक्रेता के बड़े कैनवास में देखा जाता है, तो इसका संकीर्ण रूप से अर्थ नहीं लगाया जा सकता है। साथ ही, क्या किसी व्यापारी/निर्धारित को क्रेडिट नोट के माध्यम से भुगतान के परिणामस्वरूप होने वाला लेन-देन विचाराधीन संबंधित राज्यों के बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री की परिभाषा के भीतर एक बिक्री है, इस पर विचार किया जाना चाहिए।

ग

41. संदर्भ में आसानी के लिए, राजस्थान मूल्य वर्धित कर अधिनियम, 2003 के तहत "बिक्री" और "बिक्री मूल्य" की परिभाषा, जो धारा 2 (35) और (36) के अनुसार विचाराधीन विधानों में से एक है, को आसान संदर्भ के लिए निकाला गया है:

डी.

“(35)” सभी व्याकरणिक भिन्नताओं और संज्ञानात्मक अभिव्यक्तियों के साथ "बिक्री" का अर्थ है एक व्यक्ति द्वारा नकदी, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए माल में संपत्ति का प्रत्येक हस्तांतरण और इसमें शामिल हैं -

ई.

((i) किसी अनुबंध के अनुसरण के अलावा, नकद, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए माल में संपत्ति का हस्तांतरण;

((ख) किसी कार्य अनुबंध के निष्पादन में शामिल माल में संपत्ति का हस्तांतरण (चाहे वह माल के रूप में हो या किसी अन्य रूप में)।

च

((ग) किराया-खरीद या किश्तों द्वारा भुगतान की अन्य प्रणाली पर माल की कोई डिलीवरी;

((iv) नकद, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए किसी भी उद्देश्य (चाहे वह किसी निर्दिष्ट अवधि के लिए हो या नहीं) के लिए माल का उपयोग करने के अधिकार का हस्तांतरण; (v) किसी अनिगमित संघ या व्यक्तियों के निकाय द्वारा उसके किसी सदस्य को नकद, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए माल की आपूर्ति; और

जी.

एच.

1332

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

(vi) किसी भी सेवा के माध्यम से या उसके हिस्से के रूप में या किसी अन्य तरीके से, भोजन या मानव उपभोग के लिए कोई अन्य वस्तु या कोई पेय (चाहे मादक हो या न हो), जहां ऐसी आपूर्ति नकद, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए है,

और ऐसे हस्तांतरण, वितरण या आपूर्ति को बिक्री माना जाएगा और "खरीद" या "खरीद" शब्द का अर्थ तदनुसार लगाया जाएगा;

स्पष्टीकरण.- इस अधिनियम में कुछ भी निहित होने के बावजूद, जहां कोई माल पैकिंग में बेचा जाता है, ऐसे मामले में पैकिंग सामग्री को माल के साथ बेचा गया माना जाएगा।

ग

(36) ""बिक्री मूल्य" से किसी भी माल की बिक्री के लिए विचार के रूप में किसी व्यापारी को भुगतान या देय राशि अभिप्रेत है, जो व्यापार में सामान्य रूप से प्रचलित प्रथा के अनुसार किसी भी प्रकार की छूट या छूट के माध्यम से अनुमत किसी भी राशि से कम है, लेकिन इसमें इस अधिनियम के तहत लगाए गए कर को छोड़कर, डिलीवरी के समय या उससे पहले दी गई वस्तुओं या सेवाओं के संबंध में व्यापारी द्वारा किए गए किसी भी काम के लिए कोई वैधानिक शुल्क या कोई राशि शामिल है।

डी.

ई.

स्पष्टीकरण I.-किराया खरीद समझौते द्वारा बिक्री के मामले में, उस तारीख को माल का प्रचलित बाजार मूल्य जिस पर ऐसे समझौते के तहत खरीदार को ऐसी वस्तुएं वितरित की जाती हैं, ऐसी वस्तुओं का बिक्री मूल्य माना जाएगा।

च

स्पष्टीकरण II.-बिक्री के समय नकद या व्यापार छूट, जो कि चालान से स्पष्ट है, को बिक्री मूल्य से बाहर रखा जाएगा, लेकिन छूट या प्रोत्साहन या छूट या पुरस्कार और इसी तरह के किसी भी पूर्व कार्योत्तर अनुदान को बाहर नहीं रखा जाएगा।

जी.

स्पष्टीकरण III-जहां किसी अनुबंध की शर्तों के अनुसार माल ढुलाई की लागत और माल के परिवहन के संबंध में अन्य खर्च विक्रेता द्वारा खरीदार के लिए या उसकी ओर से किए जाते हैं, तो माल ढुलाई और अन्य खर्चों की ऐसी लागत बिक्री मूल्य में शामिल नहीं की जाएगी, यदि चालान में अलग से शुल्क लिया जाता है। "

एच.

1333

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

42. अधिनियम की धारा 4 के तहत, माल की बिक्री का अनुबंध एक अनुबंध है जिसके तहत विक्रेता माल में संपत्ति को खरीदार को एक कीमत पर हस्तांतरित करने या हस्तांतरित करने के लिए सहमत होता है। उक्त अधिनियम की धारा 2 (10) में "मूल्य" शब्द को माल की बिक्री के लिए धन के रूप में परिभाषित किया गया है, अर्थात्, चाहे बिक्री नकद के लिए हो या ऋण के लिए, यह धन के संदर्भ में होनी चाहिए। यदि धन के अलावा कोई अन्य प्रतिफल दिया जाता है, तो यह बिक्री नहीं है, बल्कि केवल एक विनिमय या विनिमय है। यदि कोई ध्यान नहीं दिया जाता है, तो यह एक उपहार होगा।

43. हालांकि, केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम की धारा 2 (जी) या विचाराधीन संबंधित राज्यों के बिक्री कर अधिनियम के तहत, बिक्री, इसके व्याकरणिक बदलावों और संज्ञानात्मक अभिव्यक्तियों के साथ, एक व्यक्ति द्वारा नकदी या आस्थगित भुगतान या किसी अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए माल में संपत्ति का कोई हस्तांतरण है। बिक्री कर कानूनों के तहत बिक्री की परिभाषा संविधान 46 वें संशोधन अधिनियम, 1982 के अनुसार अनुच्छेद 366 (29-ए) के अनुरूप है। "विक्रेता" शब्द को केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम की धारा 2 (बी) में परिभाषित किया गया है और तदनुसार, संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत कोई भी व्यक्ति जो प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से, नकद या विलंबित भुगतान के लिए, या कमीशन, पारिश्रमिक या अन्य मूल्यवान प्रतिफल के लिए सामान खरीदने, बेचने, आपूर्ति करने या वितरित करने का व्यवसाय (चाहे नियमित रूप से या अन्यथा) करता है।

ग

डी.

44. "मूल्यवान प्रतिफल" शब्द को केंद्रीय बिक्री कर के तहत या विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत परिभाषित नहीं किया गया है। "मूल्य वह राशि है जो एक विक्रेता खरीदार से माल के स्वामित्व के साथ भाग लेने के लिए लेता है। इस कीमत में न केवल माल की कीमत शामिल होगी, बल्कि माल के परिवहन पर होने वाला खर्च, लगाए गए शुल्क आदि भी शामिल होंगे। खरीददार द्वारा भुगतान किए जाने वाले बिक्री कर घटक सहित प्रतिफल की पूरी राशि माल की कीमत का गठन करती है। जैसा कि पहले ही उल्लेख किया जा चुका है, माल की बिक्री अधिनियम के तहत "मूल्य" अभिव्यक्ति धन पर विचार, नकद या स्थगित भुगतान तक सीमित है, लेकिन बिक्री कर कानूनों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के तहत, उपयोग की जाने वाली अभिव्यक्ति केवल नकद या स्थगित भुगतान नहीं है, बल्कि एक मूल्यवान विचार भी है। अभिव्यक्ति मूल्यवान विचार का एक व्यापक अर्थ है लेकिन इसे नकद और विलंबित भुगतान के लिए सामान्य रूप से पढ़ा जाना चाहिए। मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति पूर्ववर्ती अभिव्यक्तियों नकद या आस्थगित भुगतान से रंग लेती है, इसलिए इसका अर्थ मौद्रिक संदर्भ में भुगतान है अर्थात् नकद या आस्थगित भुगतान जैसे चेक, बैंक ड्राफ्ट, वचन पत्र आदि की प्रकृति में भुगतान।

ई.

च

जी.

एच.

1334

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

नकद और विलंबित भुगतान "धन" अभिव्यक्ति से संबंधित हैं। दूसरे शब्दों में, एक लेन-देन बिक्री के बराबर हो सकता है यदि विचार धन के संदर्भ में है। इस प्रकार, धन एक ऐसी प्रजाति है जिसमें चेक, बैंक ड्राफ्ट, वचन पत्र आदि के रूप में नकद या आस्थगित भुगतान शामिल हैं। धन का एक व्यापक अर्थ है जिसमें धन के रूप में एक मूल्यवान प्रतिफल या मौद्रिक संदर्भ में भुगतान शामिल है जो भुगतान की गई संपत्ति के हस्तांतरण के लिए कीमत है। इस प्रकार, एक मूल्यवान विचार धन की एक प्रजाति भी है जो बिक्री कर अधिनियमों के तहत माल के हस्तांतरण के लिए विचार है।

45. उपरोक्त चर्चा को बेहतर तरीके से चित्रित किया जा सकता है -

टी. एन. बनाम राज्य का संदर्भ श्री श्रीनिवास सेल्स सर्कुलेशन, (1996)

ग

10 एससीसी 648। उक्त मामले में तथ्य यह था कि निर्धारिती द्वारा शुरू की गई एक योजना के तहत 'ए' ने 5 रुपये के भुगतान पर निर्धारिती से एक कूपन खरीदा था। 'ए' को उसके लिए आवश्यक एक विशेष प्रकार की वस्तुओं का नाम देना था और उक्त कूपन में इसका उल्लेख किया गया था। 'ए' से कूपन प्राप्त होने पर, सहायक वी. पी. पी. द्वारा उन्हें ऐसे तीन और कूपन भेजेगा। 'ए' को उक्त तीन कूपन तीन व्यक्तियों 'बी', 'सी' और 'डी' को देने की आवश्यकता थी और इस तरह से प्राप्त धन को अपने पास रखना था। 'बी', 'सी' और 'डी' में से प्रत्येक को उपरोक्त तरीके से अपने-अपने कूपन निर्धारिती को भेजने थे, जिसे उनमें से प्रत्येक को अलग-अलग तीन कूपन डाक (वी. पी. पी.) द्वारा भेजने थे। तीन V.P.Ps की प्राप्ति पर निर्धारिती 'ए' को उसके द्वारा नामित वस्तु की आपूर्ति करेगा। यह माना गया कि प्रतिफल न केवल भुगतान किया गया था या भुगतान करने का वादा किया गया था, बल्कि यह कुछ और था। मद्रास उच्च न्यायालय के अनुसार, बिक्री के अनुबंध के तहत माल का शीर्षक 'ए' को नहीं दिया गया था। लेन-देन को कर के लिए उत्तरदायी बिक्री नहीं माना गया था। तथापि, राज्य इस न्यायालय में यह तर्क देते हुए आया कि उसमें प्रत्यर्थी ने परिसंचरण बिक्री की योजना में भुगतान के विरुद्ध कूपनों की पेशकश की थी, और पसंद की वस्तु को अंततः ग्राहक को उस मूल्य के भुगतान के लिए भेजा गया था जिसे ग्राहक द्वारा स्वीकार किया गया था; इस प्रकार, प्रस्ताव और स्वीकृति थी। लेन-देन में बिक्री की सभी विशेषताएँ और विशेषताएँ और आवश्यकताएँ मौजूद थीं। हालांकि, एक परिपथ विधि को अपनाने द्वारा डिजाइन किया गया, लेन-देन एक बिक्री के अलावा कुछ भी नहीं था और बिक्री कर के लिए उत्तरदायी था।

डी.

ई.

च

जी.

46. उपरोक्त सिद्धांतों और इस न्यायालय के फैसले को लागू करते हुए, यह ध्यान दिया जाता है कि जब विक्रेता वारंटी के तहत ऑटोमोबाइल में दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए अपने स्टॉक से स्पेयर पार्ट्स में से एक का उपयोग करता है, तो उसे ए के रूप में मौद्रिक लाभ दिया जाता है।

एच.

1335

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

एक क्रेडिट नोट। विभिन्न शब्दकोशों और लॉ लेक्सिकन से "क्रेडिट नोट" की परिभाषा को ऊपर दिया गया है। उपरोक्त परिभाषाओं के अवलोकन से स्पष्ट रूप से संकेत मिलता है कि एक विक्रेता के पक्ष में एक निर्माता द्वारा जारी किया गया क्रेडिट नोट केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के साथ-साथ विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों दोनों के तहत "बिक्री" की परिभाषा के

अर्थ के भीतर एक मूल्यवान विचार है। नकद और विलंबित भुगतान के अलावा बिक्री की परिभाषा के भीतर मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति को शामिल करने का उद्देश्य और उद्देश्य माल की बिक्री अधिनियम, जो 1930 का एक अधिनियम है, के तहत अभिव्यक्त मूल्य के दायरे को बढ़ाना है। जैसा कि पहले ही उल्लेख किया जा चुका है, यह अभिव्यक्ति धन पर विचार से संबंधित है। इसमें कोई संदेह नहीं है कि नकदी एक धन संबंधी विचार है, लेकिन केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के साथ-साथ राज्य अधिनियमों के तहत "बिक्री" की परिभाषा का अर्थ केवल एक संकीर्ण अर्थ में धन संबंधी विचार नहीं है, बल्कि व्यापक अर्थ में इसमें विभिन्न प्रकार के धन संबंधी विचार शामिल हैं जैसे कि आस्थगित भुगतान और एक मूल्यवान विचार भी जिसे केवल नकद या आस्थगित भुगतान तक ही सीमित रखने की आवश्यकता नहीं है, बल्कि एक मूल्यवान विचार भी है जिसमें एक क्रेडिट नोट शामिल होगा जिसे "मूल्य" की परिभाषा के भीतर पढ़ा जाना चाहिए।⁴⁷. बेंजामिन की वस्तुओं की बिक्री, आठवें संस्करण में कहा गया है कि वस्तुओं की बिक्री के अनुबंध में विचार अंग्रेजी कानून में, पैसे में एक कीमत होनी चाहिए, या तो वादे का भुगतान किया जाना चाहिए। धन का अर्थ है वैध मुद्रा; इसका अर्थ यह नहीं है कि धन का मूल्य है। हालाँकि, भुगतान नकद में करने की आवश्यकता नहीं है: भुगतान की एक विधि जो विक्रेता को धन प्राप्त करने में सक्षम बनाती है जैसे कि क्रेडिट कार्ड या डेबिट कार्ड या डिजिटल कैश या चेक या बैंक का ड्राफ्ट या ट्रेडिंग चेक का खरीदार द्वारा उपयोग भी "मूल्य का भुगतान" अभिव्यक्ति के भीतर आता है। यह केवल भुगतान का एक तरीका या भुगतान का एक रूप है। यह भी अप्रासंगिक है कि धन का भुगतान माल के खरीदार या जिसे माल में संपत्ति हस्तांतरित की जाती है, से नहीं, बल्कि कार्ड जारीकर्ता से होता है। इस प्रकार, भुगतान के विभिन्न तरीके हो सकते हैं, जैसे कि नकद द्वारा, परक्राम्य साधन द्वारा, क्रेडिट या चार्ज कार्ड द्वारा या संग्रहीत मूल्य कार्ड द्वारा या कभी-कभी डिजिटल कैश कार्ड या इलेक्ट्रॉनिक पर्स के रूप में संदर्भित, इंटरनेट भुगतान जिस पर उस "मूल्य" को इलेक्ट्रॉनिक रूप से संग्रहीत किया जाता है। आपूर्ति की गई वस्तुओं के भुगतान को प्रभावित करने के लिए प्रत्यक्ष डेबिट द्वारा भी भुगतान किया जा सकता है, विशेष रूप से जब परिवर्तनीय राशियों के आवर्ती भुगतान होते हैं। विक्रेता बैंकिंग प्रणाली के माध्यम से खरीदार के बैंक में सीधे डेबिट प्रपत्रों में प्राप्त कर सकता है। प्रत्यक्ष डेबिट प्रणाली के विपरीत एक विक्रेता के पक्ष में एक खरीदार द्वारा जारी क्रेडिट नोट है जो खरीदार के खातों में दिखाया गया एक प्रतिफल या मौद्रिक लाभ है। इस प्रकार, बैंक को निर्देश देकर बैंकिंग प्रणाली का उपयोग करना

ग

डी.

ई.

च

जी.

एच.

1336

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

खरीदार के खाते से शेष राशि का विक्रेता के खाते में हस्तांतरण एक मूल्यवान प्रतिफल के हस्तांतरण का एक रूप है।

48. एक क्रेडिट नोट एक मूल्यवान विचार है जो अनिवार्य रूप से एक खरीदार को सूचित करने के लिए एक दस्तावेज है कि खरीदार के खाते में त्रुटियों, रिटर्न या भत्तों के कारण जमा किया जा रहा है। ऑटोमोबाइल की बिक्री से जुड़ी वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करने पर, एक डीलर को एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है। यह विक्रेता के खाते में एक रसीद होगी और निर्माता के रिटर्न में एक देयता होगी जो अंततः निर्माता को अपने कर दायित्व को कम करने में सक्षम बना सकती है। नतीजतन, ऑटोमोबाइल का व्यापारी जिसके खाते में क्रेडिट दिखाया गया है, वह अंततः माल के हस्तांतरण के कारण एक मूल्यवान प्रतिफल का प्राप्तकर्ता होगा, अर्थात्, एक व्यापारी द्वारा वारंटी के तहत अपने दायित्व का निर्वहन करते हुए एक ग्राहक को स्पेयर पार्ट और इस तरह विक्रेता द्वारा उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के लिए एक क्रेडिट नोट के रूप में निर्माता से अपने स्टॉक से एक मूल्यवान प्रतिफल प्राप्त करेगा। जब संपूर्ण लेन-देन को उपरोक्त परिप्रेक्ष्य में देखा जाता है और केंद्रीय बिक्री कर अधिनियम के

तहत "बिक्री" अभिव्यक्ति के साथ-साथ विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के साथ जोड़ा जाता है, जो माल की बिक्री अधिनियम के तहत बिक्री की परिभाषा की तुलना में व्यापक अर्थ की है, तो हम मानते हैं कि क्रेडिट नोट के रूप में व्यापारी के खाते में दिखाई गई राशि और कुछ नहीं बल्कि विक्रेता द्वारा एक स्पेयर पार्ट की बिक्री के लिए प्राप्त कीमत है जो उसके स्टॉक से है और जो उसका है। जहां विक्रेता द्वारा वारंटी के तहत कार्य करते हुए ग्राहक को संपत्ति का हस्तांतरण किया जाता है और विक्रेता द्वारा भुगतान किया जा रहा है, जब उपरोक्त चश्मे में देखा जाता है, तो विक्रेता के खाते में दिखाया गया क्रेडिट नोट उसके स्टॉक से एक स्पेयर पार्ट की बिक्री के अनुसार एक मूल्यवान विचार है। उपरोक्त लेन-देन को बिक्री के लेन-देन के साथ जोड़ा जा सकता है जिसे ग्राहक जो एक स्पेयर पार्ट डी हॉर्स खरीदता है, उसकी वारंटी होती है। ऐसी स्थिति में, विक्रेता ने स्पेयर पार्ट की कीमत के साथ बिक्री कर एकत्र किया होगा और उसे राजस्व में भेज दिया होगा। केवल इसलिए कि विक्रेता वारंटी के अनुसार एक मध्यस्थ के रूप में या निर्माता की ओर से कार्य कर रहा है और क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान प्राप्त करता है, वह विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के तहत कर के दायित्व से बच नहीं सकता है।

ग

डी.

ई.

च

जी.

49. इसमें निर्धारिती इस न्यायालय की संविधान पीठ देवी दास गोपाल कृष्णन के फैसले पर भरोसा रखते हैं। उक्त मामले में इस न्यायालय ने पंजाब ए की विभिन्न धाराओं में संशोधन पर विचार किया।

एच.

1337

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

सामान्य बिक्री कर अधिनियम, 1948 और खरीद को परिभाषित करने वाली धारा 2 (एफ. एफ.) और बिक्री को परिभाषित करने वाली धारा 2 (एच.) में शामिल 'अन्य मूल्यवान विचार' अभिव्यक्ति की व्याख्या की, जिसका अर्थ नकद और आस्थगित भुगतान की तुलना में व्यापक अर्थ है। अपने फैसले के पैरा 25 में, अदालत ने तर्क दिया कि उक्त अभिव्यक्ति पूर्ववर्ती अभिव्यक्ति "नकद या आस्थगित भुगतान" से रंग लेती है।" यह दोहराया गया कि 'अन्य मूल्यवान विचार' प्रकृति में मौद्रिक होना चाहिए। क्रेडिट नोट के रूप में विचार की प्रकृति भी मौद्रिक प्रकृति की होती है। इस प्रकार, मूल्य की परिभाषा में क्रेडिट नोट के माध्यम से भुगतान किया गया प्रतिफल शामिल है। इसलिए, क्रेडिट नोट के माध्यम से प्रतिफल का भुगतान एक मूल्यवान प्रतिफल की प्रकृति में अन्य मौद्रिक भुगतान को दर्शाता है।' इसलिए यह निर्णय वर्तमान मामले में निर्धारिती के लिए कोई सहायता नहीं है।

ग

50. सी. आई. टी. में इस अदालत के फैसले की ओर भी हमारा ध्यान आकर्षित किया गया था।

बनाम मोटर्स एंड जनरल स्टोर्स (पी) लिमिटेड, (1967) 3 एससीआर 876। यह

उस मामले में अदालत ने आयकर अधिनियम के तहत 5 प्रतिशत कर मुक्त संचयी वरीयता शेयरों के हस्तांतरण के माध्यम से परिसंपत्तियों की बिक्री से होने वाले लाभ की अनिवार्यता पर फैसला सुनाया। इस न्यायालय ने नोट किया कि लेन-देन विनिमय का था और शेयरों के मूल्य के साथ-साथ अचल संपत्तियों को केवल स्टाम्प शुल्क की गणना के उद्देश्य से दर्ज किया गया था। उपरोक्त मामले में तथ्यों की वर्तमान मामलों से सरासर भिन्नता के कारण, हम उपरोक्त निर्णय को कोई सहायता नहीं पाते हैं। 51. तथापि, हम स्पष्ट करते हैं कि मोहम्मद में इस न्यायालय का निर्णय इकराम खान को एक ऐसे मामले के संदर्भ में पढ़ा जाना

चाहिए जहां एक व्यापारी वारंटी के तहत एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए अपने स्टॉक से एक अतिरिक्त हिस्से का उपयोग कर रहा है और निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान प्राप्त कर रहा है। जब मोहम्मद में फैसले की ऐसी समझ दी गई। इकराम खान ने तथ्यों के उपरोक्त संदर्भ में कहा, हमें नहीं लगता कि उक्त निर्णय को गलत तरीके से प्रस्तुत किया गया है।

डी.

ई.

च

52. हालांकि, मोहम्मद में। इकराम खान, प्रेम मोटर्स में मध्य प्रदेश उच्च न्यायालय और जियो मोटर्स में केरल उच्च न्यायालय के फैसलों को खारिज कर दिया गया था। उक्त निर्णयों को सही ढंग से खारिज कर दिया गया था। ऐसा इसलिए है क्योंकि उन निर्णयों में इस सवाल पर कोई विचार नहीं किया गया था कि क्या विक्रेता के पक्ष में निर्माता द्वारा जारी क्रेडिट नोट संबंधित राज्य कानूनों के तहत "बिक्री" अभिव्यक्ति के अर्थ के भीतर मूल्यवान विचार था और इसमें केवल यह अभिनिर्धारित किया गया था कि उसमें विचार किए गए बिक्री कर कानून के अर्थ के भीतर कोई बिक्री लेनदेन नहीं था।

जी.

एच.

1338

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

53. लेकिन मामला समाप्त नहीं होता है, यह ध्यान में रखना आवश्यक है कि डीलर द्वारा प्राप्त सभी क्रेडिट नोट डीलर द्वारा अपने स्टॉक से आपूर्ति किए गए स्पेयर पार्ट के मूल्य का संकेत नहीं देते हैं या जब वह इसे खुले बाजार से खरीदता है, तो ग्राहक को वारंटी के तहत। यह एक डीलरशिप समझौते के तहत एक सेवा प्रदान करने के लिए हो सकता है जो उस स्थिति को कवर कर सकता है जब निर्माता एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए डीलर को स्पेयर पार्ट भेजता है और उक्त सेवा के लिए विचार प्राप्त करता है। ऐसे मामले में, स्पेयर पार्ट के लिए कोई प्रतिदान नहीं है। यह केवल तभी होता है जब किसी विक्रेता द्वारा अपने स्टॉक से उपयोग किए गए स्पेयर पार्ट के लिए क्रेडिट नोट जारी किया जाता है या जब उसने इसे खुले बाजार से या स्पेयर पार्ट के किसी अन्य निर्माता से खरीदा होता है, तो यह विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के अर्थ के भीतर एक बिक्री बन जाती है।

ग

54. दूसरी ओर, जब कोई व्यापारी एजेंसी के एक स्पष्ट या निहित अनुबंध के आधार पर निर्माता (प्रधान) के एजेंट के रूप में कार्य करता है, तो वह एजेंसी के नियमों और शर्तों के तहत कुछ पारिश्रमिक का हकदार हो सकता है जो कानून में मान्यता प्राप्त है। संबंधित पक्षों के विद्वान वरिष्ठ वकील ने वारंटी के अनुसार विक्रेता द्वारा प्रदान की गई सेवा के लिए एक एजेंसी समझौते की शर्तों के तहत एक व्यापारी द्वारा प्राप्त विचार के संबंध में ऐसे समझौतों को स्वीकार किया है। हम इस तरह के पारिश्रमिक से चिंतित नहीं हैं क्योंकि इसे बिक्री के लेन-देन के रूप में नहीं माना जा सकता है। यह एक सेवा अनुबंध है और संभवतः एजेंसी के नियमों और शर्तों के आधार पर एक सेवा कर लगाया जाता है।

डी.

ई.

55. सीटीओ में। (ए. ई.), जोधपुर बनाम मरुधारा मोटर्स,

जोधपुर, (2010) 29 वी. एस. टी. 114, राजस्थान उच्च न्यायालय के विद्वान एकल न्यायाधीश ने राजस्थान बिक्री कर अधिनियम, 1994 के प्रावधानों के तहत विवाद पर विचार किया, जिसमें ऑटोमोबाइल के एक डीलर को निर्माता द्वारा दोषपूर्ण भागों को बदलने के लिए जारी किए गए क्रेडिट नोट प्राप्त हुए, जो निर्माता और अंतिम ग्राहकों के बीच वारंटी समझौते के तहत

डीलर द्वारा आपूर्ति किए गए थे, जिन्हें डीलर (निर्धारिती) द्वारा वाहन बेचे गए थे। मोहम्मद में उच्चतम न्यायालय के फैसले का उल्लेख करने के बाद। पैराग्राफ 20 में इकराम खान, मोहम्मद में तथ्यों के बीच अंतर के प्रमुख बिंदु हैं। एकराम खान मामला और उक्त मामले पर पैराग्राफ 21 में विचार किया गया था और इसे निम्नानुसार देखा गया था:

च

जी.

“21. चूँकि स्पेयर पार्ट्स नामक वस्तुओं में संपत्ति का स्वामित्व प्रत्यर्थी निर्धारिती के हाथों से ग्राहक ए को जाता है एच.

1339

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

निः शुल्क और स्पेयर पार्ट्स में संपत्ति का ऐसा अधिकार निर्धारिती विक्रेता से निर्माता को नहीं जाता है, यह कहा जा सकता है कि कोई भी कर योग्य बिक्री प्रतिवादी निर्धारिती के हाथों में नहीं हुई है।”

56. इसके बाद, राजस्थान उच्च न्यायालय के विद्वान एकल न्यायाधीश ने कहा है:

“22. दूसरे शब्दों में, जहां विक्रेता द्वारा ग्राहक को स्पेयर पार्ट्स की आपूर्ति की जाती है, वहां कोई विचार नहीं किया जाता है क्योंकि यह निःशुल्क है और जहां विक्रेता द्वारा निर्माता की वारंटी दायित्वों के निर्वहन में क्रेडिट नोटों के रूप में निर्माता से ऐसा प्रतिफल या भुगतान प्राप्त किया जा रहा है, वहां माल में संपत्ति का कोई हस्तांतरण नहीं होता है, जैसे कि विक्रेता से निर्माता को स्पेयर पार्ट्स। ये दो लेन-देन अर्थात् एक ग्राहक और विक्रेता के बीच और दूसरा विक्रेता और निर्माता के बीच स्वतंत्र हैं और एक-दूसरे से जुड़े नहीं हैं। पहला है माल के खिलाफ बिना किसी विचार के और दूसरा है माल में संपत्ति के हस्तांतरण के बिना। निर्माता द्वारा ग्राहकों को अपने वारंटी दायित्वों के निर्वहन में विक्रेता को दिए गए क्रेडिट नोटों पर विक्रेता के हाथों में बिक्री कर कानूनों के तहत कर नहीं लगाया जा सकता है।”

ग

डी.

57. वारंटी के संदर्भ में लेन-देन के सरगम पर विचार करते समय, उसी का विभाजन, अर्थात्, एक ग्राहक और विक्रेता के बीच, और दूसरा विक्रेता और निर्माता के बीच और यह अवलोकन कि वे "स्वतंत्र हैं और एक दूसरे से जुड़े नहीं हैं" सही नहीं है। ऐसा इसलिए है क्योंकि यह पता लगाने के लिए कि क्या निर्माता द्वारा विक्रेता को क्रेडिट नोट जारी करना स्पेयर पार्ट की बिक्री के अनुसार है और इसलिए बिक्री कर कानून के लिए उत्तरदायी है, जैसा कि ऊपर देखा गया है, इसे वाहन की बिक्री के समय वारंटी के तहत एक दायित्व को पूरा करने के व्यापक परिप्रेक्ष्य में देखा जाना चाहिए, न कि स्वतंत्र रूप से जैसा कि ऊपर कहा गया है। हम यह भी पाते हैं कि विद्वान एकल न्यायाधीश ने मोहम्मद के साथ मामले के तथ्यों को गलत तरीके से अलग किया। इकराम खान ने यह तर्क देते हुए कि डीलरशिप समझौते में निर्माता और डीलर के बीच एक प्रमुख-प्रमुख संबंध पर विचार किया गया था। दूसरी ओर, हम डिवीजन बेंच के फैसले से सहमत हैं

ई.

च

जी.

मैसर्स नवनीत मोटर्स प्राइवेट लिमिटेड बनाम बॉम्बे हाईकोर्ट की स्थिति

महाराष्ट्र, जहाँ इसने मारुति उद्योग लिमिटेड के साथ निर्धारिती के डीलरशिप समझौते की तुलना मोहम्मद में डीलरशिप समझौते से की। महिंद्रा एंड महिंद्रा लिमिटेड के साथ इकराम खान। द बॉम्बे

एच.

1340

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

उच्च न्यायालय ने सही पाया कि दोनों डीलरशिप समझौतों ने प्रिंसिपल-टू-प्रिंसिपल संबंध स्थापित किया और मोहम्मद में निर्णय के पैरा 1 में एक एकल वाक्य दर्ज किया। एकराम खान के बारे में यह नहीं माना जाना चाहिए कि विक्रेता निर्माता का एजेंट था। इसलिए, हम उपरोक्त मामले में राजस्थान उच्च न्यायालय के विद्वान एकल न्यायाधीश के फैसले के पैराग्राफ 21 और 22 में की गई टिप्पणियों को स्वीकार नहीं करते हैं और उक्त फैसले को खारिज किया जा सकता है।

58. हम आगे इस न्यायालय के निर्णय पर भरोसा करते हैं

गोविंद सरन गंगा सरन बनाम बिक्री कर आयुक्त, आकाशवाणी

1985 एस. सी. 1041 संविधान के अनुच्छेद **265** का विश्लेषण करते हुए इस प्रकार टिप्पणी करता है:

ग

“कर में शामिल होने वाले घटक सर्वविदित हैं। पहला उस अधिरोपण का चरित्र है जो अपनी प्रकृति से जाना जाता है जो लेवी को आकर्षित करता है। दूसरा उस व्यक्ति का स्पष्ट संचार है जिस पर शुल्क लगाया जाता है और जो कर का भुगतान करने के लिए बाध्य है। तीसरा वह दर है जिस पर कर लगाया जाता है और चौथा वह माप या मूल्य है जिस पर कर देयता की गणना के लिए दर लागू की जाती है। जाहिर है, कर की एक विशेष अवधारणा के सभी चार घटकों को एक दूसरे के साथ संबंध रखने के लिए परस्पर संबंधित होना चाहिए। कर घटना की पहचान होने पर, घटना से असंबद्ध व्यक्ति पर कर नहीं लगाया जा सकता है, और न ही जिस उपाय या मूल्य पर कर की दर लागू की जा सकती है, वह कर के विषय से पूरी तरह से असंबद्ध हो सकता है, हालांकि उसी की रूपरेखा की पहचान नहीं की जा सकती है।” 59. राजस्व की ओर से रिलायंस को धामपुर पर रखा गया था।

डी.

ई.

शुगर मिल्स लिमिटेड बनाम व्यापार कर आयुक्त, उत्तर प्रदेश

च

(2006) 5 एस. सी. सी. 624, जिसमें सवाल यह था कि क्या, लाइसेंस शुल्क की राशि से शीरे की कीमत का समायोजन उत्तर प्रदेश व्यापार कर अधिनियम, 1948 के अर्थ के भीतर “बिक्री” के बराबर होगा। उसमें तथ्य यह थे कि संबंधित कंपनी के पास एक चीनी मिल थी और उसके पास थी। उक्त कंपनी द्वारा उसमें अपीलार्थी (धामपुर शुगर मिल्स लिमिटेड) के पक्ष में लाइसेंस का एक विलेख निष्पादित किया गया था, जिसके अनुसार और आगे बढ़ते हुए, अपीलार्थी ने लाइसेंस के उक्त विलेख का प्रदर्शन सुनिश्चित करने के लिए एक प्रदर्शन गारंटी निष्पादित की। दोनों पक्षों के बीच इस बात पर सहमति बनी कि लाइसेंस शुल्क का एक बड़ा हिस्सा गुड़ के रूप में दिया जाएगा। उसमें अपीलार्थी द्वारा यह तर्क दिया गया था कि ए में

जी.

एच.

1341

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

उक्त चीनी मिल का उपयोग करने के अधिकार अर्थात् लाइसेंस शुल्क के लिए विचार के दृष्टिकोण से, उसमें अपीलार्थी को लाइसेंस शुल्क के बराबर राशि के लिए उक्त कंपनी को गुड़ सौंपना आवश्यक था और इस तरह के लेन-देन से गुड़ की बिक्री नहीं होगी ताकि अधिनियम के प्रावधानों को आकर्षित किया जा सके। 60. उसमें विचार के लिए सटीक प्रश्न यह था कि क्या लेन-देन में संपत्ति का हस्तांतरण या किसी भी वस्तु का उपयोग करने के अधिकार का हस्तांतरण शामिल था या नहीं। इस न्यायालय ने तर्क दिया कि चीनी मिलों में निर्मित गुड़, उसमें अपीलार्थी की संपत्ति थी और यह माल के विवरण का जवाब देता है, कि उस माल में स्वामित्व का हस्तांतरण जिसमें कंपनी को अपीलार्थी को कीमत का भुगतान करना था, नकद के रूप में नहीं था, बल्कि अपीलार्थी द्वारा उसमें मिल के उपयोग के लिए विचार के माध्यम से मालिक को देय राशि से समायोजित किया जाना था। नकद, आस्थगित भुगतान या अन्य मूल्यवान प्रतिफल को इसका सही अर्थ दिया जाना चाहिए और बाद की दो अभिव्यक्तियाँ केवल नकदी से परे विचार के दायरे को बढ़ाती हैं। यह देखा गया कि "एक बार बिक्री का एक आवश्यक घटक होने के बाद, बिक्री कर निर्विवाद रूप से देय होगा।" यह अभिनिर्धारित किया गया कि उसमें पक्षकारों के बीच व्यवस्था स्पष्ट और असंदिग्ध होने के कारण और कर से बचने की दृष्टि से नहीं, बल्कि उसमें अपीलार्थी से गुड़ की आपूर्ति के रूप में कंपनी को माल का हस्तांतरण होने के कारण, उसमें अपीलार्थी एक ऐसे प्रतिफल का हकदार था जो लाइसेंस विलेख के तहत चीनी मिल को चलाने के अधिकार के रूप में था। यह भी देखा गया कि वस्तु-विनिमय या विनिमय बिक्री से अलग होने के कारण, लाइसेंस शुल्क का भुगतान वस्तु-विनिमय या विनिमय का विषय नहीं हो सकता है। उपरोक्त निर्णय विचाराधीन विधानों में बिक्री की परिभाषा में मूल्यवान विचार अभिव्यक्ति की व्याख्या पर वर्तमान मामलों के तथ्यों पर पूरी तरह से लागू होता है।

ग

डी.

ई.

च

61. केंद्रीय उत्पाद शुल्क आयुक्त, मुंबई बनाम फिएट इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, (2012) 9 एस. सी. सी. 332 में, इस न्यायालय ने कहा कि

विचार का अर्थ है कुछ ऐसा जो कानून की नजर में मूल्यवान है। दूसरे शब्दों में, इसमें या तो एक पक्ष को प्राप्त होने वाले कुछ अधिकार, ब्याज, लाभ या लाभ शामिल हो सकते हैं, या कुछ सहनशीलता, हानि, हानि या जिम्मेदारी, जो दूसरे द्वारा दी गई, झेली गई या ली गई हो।

जी.

62. वेबस्टर्स थर्ड न्यू इंटरनेशनल डिक्शनरी (असंपादित) इस प्रकार विचार को परिभाषित करती है: "कुछ ऐसा जिसे कानूनी रूप से दूसरे के कार्य या वादे के लिए एक द्वारा दिए गए या पीड़ित किए गए बराबर या वापसी के रूप में माना जाता है।"

एच.

1342

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

न्यायशास्त्र पर सैल्मंड में, "विचार" शब्द को निम्नलिखित शब्दों में समझाया गया है:

"अपने व्यापक अर्थों में विचार वह कारण, उद्देश्य या प्रलोभन है, जिसके द्वारा एक व्यक्ति एक समझौते द्वारा खुद को बांधने के लिए प्रेरित होता है। यह कुछ भी नहीं है कि वह अपने ऊपर कोई दायित्व थोपने, या किसी अधिकार को छोड़ने या स्थानांतरित करने के लिए सहमति देता है। यह ऐसे और ऐसे तथ्य को ध्यान में रखते हुए है कि वह नए बोझ उठाने या उन लाभों को छोड़ने के लिए सहमत होता है जो कानून पहले से ही उसे अनुमति देता है।"

"विचार" शब्द का सार और इसके कानूनी महत्व को भारतीय अनुबंध अधिनियम की धारा 2 (डी) में स्पष्ट रूप से संक्षेपित किया गया है जो "विचार" को इस प्रकार परिभाषित करता है:

ग

"जब वचनदाता की इच्छा पर, वचनदाता या कोई अन्य व्यक्ति कुछ करता है या करने से बचता है, या करता है या करने से बचता है, या कुछ करने या करने से दूर रहने का वादा करता है, तो इस तरह के कार्य या त्याग या वादे को वादे पर विचार कहा जाता है।"

डी.

63. केंद्रीय उत्पाद शुल्क के सहायक कलेक्टर बनाम मद्रास रबर

फैक्ट्री लिमिटेड, 1986 के अतिरिक्त एस. सी. सी. 751, केंद्रीय उत्पाद शुल्क और नमक अधिनियम, 1944 के तहत कारखाना द्वारा पर सह-शुल्क मूल्य में आकलन योग्य मूल्य की गणना की विधि और आकलन योग्य मूल्य पर पहुंचने के लिए सह-शुल्क भुगतान बिक्री मूल्य से की जाने वाली अनुमेय कटौती और फिर निर्धारण योग्य मूल्य पर लागू होने वाली शुल्क दर के संबंध में प्रश्न उठा। कटौती के संबंध में एक विवाद टीएसी-वारंटी छूट के संबंध में था जो आकलन योग्य मूल्य निर्धारित करने के लिए किया जाना था। यह देखा गया कि वारंटी पहले से बेचे गए टायर पर छूट नहीं है, बल्कि उन वस्तुओं से संबंधित है जिन्हें बाद में उन्हीं ग्राहकों को बेचा जा रहा है। इसे सख्ती से बेचे जा रहे टायर पर छूट नहीं कहा जा सकता है। यह ग्राहकों को पिछली बिक्री में हुए नुकसान के मुआवजे के रूप में दिए जाने वाले लाभ की प्रकृति है।

ई.

च

जी.

64. उक्त विचार को भारत सरकार बनाम भारत सरकार में दोहराया गया था।

मद्रास रबर फैक्ट्री लिमिटेड, (1995) 4 एस. सी. सी. 349 जहाँ प्रश्न है।

यह था कि क्या टीएसी-वारंटी छूट के रूप में किया गया दावा केंद्रीय उत्पाद शुल्क और नमक अधिनियम, 1944 की धारा 4 के अर्थ के भीतर एक व्यापार छूट है। यह देखा गया कि दावा केवल निर्धारित ए द्वारा बेचे गए टायर में विनिर्माण दोष के लिए खरीदार द्वारा धनवापसी का दावा है।

एच.

1343

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

जिसमें निर्धारित द्वारा दोनों पक्षों को स्वीकार्य तरीके से सम्मानित किया जा रहा है। यह दोहराया गया कि यह दोषपूर्ण टायर के कारण पिछली बिक्री में हुए नुकसान के मुआवजे के रूप में ग्राहकों को दिया जाने वाला लाभ है। यह एक दोषपूर्ण टायर पर वारंटी भत्ते की प्रकृति में एक मुआवजा है।

65. इस प्रकार, निर्माता ऑटोमोबाइल के संबंध में एक प्रतिनिधित्व करके उपभोक्ता को वारंटी देता है। यह एक वादे की प्रकृति है जिसे विक्रेता निर्धारित निर्माता की ओर से पूरा करता है। विक्रेता के स्टॉक से ग्राहक को स्पेयर पार्ट में संपत्ति का हस्तांतरण होता है जिसके लिए निर्माता क्रेडिट नोट के माध्यम से भुगतान करता है। उक्त वादे को पूरा किया जाता है और विक्रेता द्वारा क्रेडिट नोटों के माध्यम से एक मूल्यवान प्रतिफल प्राप्त किया जाता है। वास्तव में, जब विक्रेता को एक क्रेडिट नोट प्राप्त होता है, तो यह विचाराधीन संबंधित बिक्री कर कानून के तहत परिभाषा के अर्थ के भीतर एक बिक्री है, जिसके लिए निर्माता एक क्रेडिट

नोट जारी करके विक्रेता को क्षतिपूर्ति करता है। क्रेडिट नोट का मूल्य प्राप्त एक मूल्यवान प्रतिफल है जो निर्माता से लाभ की प्रकृति में है जो कर के लिए अपेक्षित है। यदि विक्रेता ने अपने स्टॉक से ऑटोमोबाइल का एक अतिरिक्त भाग काउंटर पर किसी अन्य उपभोक्ता को बेच दिया होता, तो वह उस उपभोक्ता से कीमत के साथ आवश्यक बिक्री कर एकत्र करता, लेकिन तत्काल मामले में, निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिफल प्राप्त होता है जो बिक्री कर के अधीन है। जो व्यक्ति बिक्री लेनदेन में मूल्यवान राशि का भुगतान करता है, वह तब तक अप्रासंगिक है जब तक कि इसका भुगतान किया जाता है।

ग

डी.

ई.

66. इस संदर्भ में, भारतीय अनुबंध अधिनियम, 1872 के प्रावधानों का उल्लेख करना प्रासंगिक होगा। उक्त अधिनियम की धारा 2 (डी) में कहा गया है कि जब वचनदाता या कोई अन्य व्यक्ति वचनदाता की इच्छा पर ऐसा करता है या करने से परहेज करता है, या करता है या करने से परहेज करता है, या कुछ करने का वादा करता है या करने से परहेज करता है, तो ऐसा कार्य या परहेज या वादा को वादे के लिए विचार कहा जाता है; धारा 2 (सी) में कहा गया है कि प्रस्ताव करने वाले व्यक्ति को "वचनदाता" कहा जाता है, और प्रस्ताव स्वीकार करने वाले व्यक्ति को "वचनदाता" कहा जाता है; धारा 2 (ए) में कहा गया है कि जब एक व्यक्ति दूसरे को कुछ भी करने या करने से परहेज करने की अपनी इच्छा का संकेत देता है, तो ऐसा कहा जाता है कि इस तरह के कार्य या परहेज के लिए उस दूसरे की सहमति प्राप्त करने की दृष्टि से, उसे कहा जाता है। एक प्रस्ताव, जब स्वीकार किया जाता है, एक वादा बन जाता है; इसके अलावा, वादे जो बनाते हैं

च

जी.

एच.

1344

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

एक-दूसरे के लिए विचार या विचार के हिस्से को उक्त अधिनियम की धारा 2 (च) के अनुसार पारस्परिक वादे कहा जाता है।

67. भारतीय अनुबंध अधिनियम, 1872 की उपरोक्त परिभाषाओं को वर्तमान मामले के तथ्यों पर लागू करने का मतलब यह होगा कि वाहन के निर्माता, विक्रेता और ग्राहक के बीच, निर्माता वह वचनदाता है जो वारंटी खंड के अनुसरण में विक्रेता को फिर से क्षतिपूर्ति करने का प्रस्ताव देता है, विक्रेता अपने स्वयं के स्टॉक से या खुले बाजार से या स्पेयर पार्ट के निर्माता से एक स्पेयर पार्ट को खरीदकर प्रतिस्थापित करता है। इस प्रकार, विक्रेता वादा करने वाला होता है। स्पेयर पार्ट्स को बदलने का अवसर तब आता है जब ग्राहक निर्माता द्वारा ग्राहक को दी गई वारंटी के अनुसार ऑटोमोबाइल के एक हिस्से में खराबी को डीलर के ध्यान में लाता है।

ग

68. उक्त अधिनियम की धारा 2 (डी) वास्तव में वादा करने वाले (विक्रेता) को निर्माता और ग्राहक के बीच वारंटी के अनुसार वादा करने वाले (निर्माता) के अनुरोध पर तीसरे पक्ष (ग्राहक) को लाभ प्रदान करके विचार प्रदान करने में सक्षम बनाती है। इस प्रकार, एक अनुबंध उत्पन्न हो सकता है, भले ही वादा किसी तीसरे पक्ष के लाभ के लिए कुछ करने या करने से बचने के लिए हो। दूसरे शब्दों में, यदि वादा करने वाला (विक्रेता) किसी तीसरे पक्ष, यानी ग्राहक को बेचे गए वाहन के दोषपूर्ण हिस्से को बदल देता है, तो उसे निर्माता से एक क्रेडिट नोट प्राप्त होगा। ऐसा इसलिए है क्योंकि निर्माता ने विक्रेता को उपरोक्त अधिनियम के लिए विक्रेता को फिर से क्षतिपूर्ति करने का प्रस्ताव दिया होगा, जो प्रस्ताव विक्रेता द्वारा स्वीकार किया गया होगा और इस प्रकार, निर्माता जिसने प्रस्ताव दिया है वह वचनदाता है और विक्रेता जिसने प्रस्ताव को स्वीकार किया है वह वादा करने वाला है। इसके

अलावा, जब वादा करने वाले (निर्माता) की इच्छा पर, वादा (विक्रेता) कुछ कार्य करता है या कोई कार्य करने का वादा करता है, तो ऐसे कार्य या वादे को वादे के लिए विचार कहा जाता है। इसलिए, विक्रेता (वादा करने वाला) एक दोषपूर्ण हिस्से को बदलने के लिए सहमत होता है जो वादे के लिए एक विचार है और बदले में, निर्माता से क्रेडिट नोट के रूप में प्रतिदान प्राप्त करता है। इस प्रकार, निर्माता और विक्रेता के बीच एक समझौता होता है, और यह पारस्परिक वादों के उदाहरण में होगा।

डी.

ई.

च

जी.

69. उपरोक्त को ध्यान में रखते हुए, ऊपर वर्णित परिस्थितियों में वारंटी के अनुसार कार्य करते हुए निर्माता और विक्रेता के बीच लेनदेन को विचाराधीन बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री के अर्थ और परिभाषा के भीतर बिक्री के रूप में माना जाना चाहिए।

एच.

1345

मेसर्स टाटा मोटर्स लिमिटेड बनाम वाणिज्यिक कर विभाग (एस. पी. एल.) और ए. एन. आर. [बी. वी. नागरत्ना, जे.] ए.

क.

70. इन परिस्थितियों में, संदर्भ का उत्तर निम्नलिखित में दिया गया है:

शर्तें:

(i) मोहम्मद में इस न्यायालय का निर्णय। एकराम खान एक ऐसी स्थिति पर लागू होता है जहां एक निर्माता निम्नलिखित स्थितियों में एक ऑटोमोबाइल की बिक्री के अनुसार निर्माता द्वारा दी गई वारंटी के तहत काम करने वाले डीलर को क्रेडिट नोट जारी करता है। डीलर ऑटोमोबाइल के एक दोषपूर्ण हिस्से को डीलर के स्टॉक में रखे गए स्पेयर पार्ट्स से बदल देता है या जब उसे डीलर द्वारा खुले बाजार से खरीदा जाता है। ऐसी स्थितियों में, विक्रेता के नाम से जारी क्रेडिट नोट विक्रेता द्वारा ग्राहक को किए गए स्पेयर पार्ट में संपत्ति के हस्तांतरण के लिए एक मूल्यवान विचार है और इसलिए विचाराधीन संबंधित राज्यों के बिक्री कर कानूनों के अर्थ के भीतर एक बिक्री है। क्रेडिट नोट में मूल्य इस प्रकार विचाराधीन संबंधित बिक्री कर अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए विशिष्ट है।

ग

डी.

(ii) मोहम्मद में निर्णय। एकराम खान एक पर लागू नहीं होता है

मामला जहां विक्रेता को वाहन के निर्माता से बस एक अतिरिक्त भाग प्राप्त हुआ है ताकि वाहन की बिक्री के लिए वारंटी संपार्श्विक के तहत उसमें एक दोषपूर्ण भाग को बदला जा सके। ऐसी स्थिति में भी, डीलरशिप समझौते या निर्माता के एजेंट के समान किसी अन्य समझौते के तहत डीलर के रूप में उसके द्वारा प्रदान की गई सेवा के उद्देश्य के लिए एक प्रतिफल प्राप्त कर सकता है जो एक बिक्री लेनदेन नहीं है।

ई.

मोहम्मद में इस न्यायालय के फैसले की उपरोक्त समझ पर। एकराम खान, हमारा विचार है कि इसमें किसी भी तरह के हस्तक्षेप की आवश्यकता नहीं है।

च

उपरोक्त के आलोक में, हमारे विचार में, प्रेम मोटर्स और जियो मोटर्स के मामले में निर्णयों का अधिमूल्यांकन मोहम्मद.इकराम खान, न्यायपूर्ण और उचित हैं।

जी.

(iii) यह दोहराया जाता है कि एक निर्माता द्वारा विक्रेता को जारी किया गया क्रेडिट नोट, ऊपर वर्णित स्थितियों में, बिक्री की परिभाषा के अर्थ के भीतर एक मूल्यवान विचार है और इसलिए, विचाराधीन राज्यों के संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर के लिए उपयुक्त है। इसके परिणामस्वरूप,

एच.

1346

सर्वोच्च न्यायालय की रिपोर्ट

[2023] 10 एस सी आर।

अपीलार्थी-विक्रेता/निर्धारिती विचाराधीन संबंधित राज्य अधिनियमों के तहत बिक्री कर का भुगतान करने के लिए उत्तरदायी हैं।

(iv) उपरोक्त को ध्यान में रखते हुए, विक्रेताओं द्वारा दायर अपीलों को खारिज कर दिया जाता है। राजस्व द्वारा दायर अपीलों की अनुमति है। दल अपन-अपन लागत वहन करत।

बिभूति भूषण बोस

संदर्भ ने जवाब दिया।

(सहायक: राहुल राठी, एलसीआरए)

ग

डी.

ई.

च

जी.

एच.