

भारत के सर्वोच्च न्यायालय में
सिविल अपीलीय क्षेत्राधिकार

सिविल अपील संख्या 7257/2011

भारती सेलुलर लिमिटेड

(अब भारती एयरटेल लिमिटेड)

अपीलकर्ता

बनाम

सहायक आयकर आयुक्त

, सर्किल 57, कोलकाता और अन्य.....

प्रतिवादी

साथ

सिविल अपील संख्या 2652-2653, 4949-4950 और 4947-4948/2015; 7455/2018; 111 और 2860/2021; 8902/2022; 2023 की 7729, 7735, 7736, 7737, 7738, 7739, 7740, 7741, 7742, 7743, 7679, 7680, 7681, 7682, 7744, 7745, 7746, 7747, 7748, 7848, 7849, 7852, 7853, 7854, 7855, 7856, 7857 और 7859; तथा 2024 की 3514, 3515, 3516 और 3517

हेडनोट्स

यह मुद्दा आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर कटौती करने की देयता से संबंधित है, जो राजस्व के अनुसार, करदाताओं और फ्रेंचाइजी/वितरक के बीच फ्रेंचाइजी/वितरक समझौते के तहत करदाताओं द्वारा एजेंट को देय कमीशन है। करदाताओं के अनुसार, न तो वे फ्रेंचाइजी/वितरक को कमीशन या ब्रोकरेज दे रहे हैं, न ही फ्रेंचाइजी/वितरक उनके एजेंट हैं। दिल्ली और कलकत्ता के उच्च न्यायालयों ने माना है कि करदाता अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर कटौती करने के लिए उत्तरदायी

थे, जबकि राजस्थान, कर्नाटक और बॉम्बे के उच्च न्यायालयों ने माना है कि अधिनियम की धारा 194-एच विचाराधीन परिस्थितियों के लिए लागू नहीं होती है।

अभिनिर्धारित:

दिल्ली और कलकत्ता उच्च न्यायालयों के निर्णयों को चुनौती देने वाली करदाता - सेलुलर मोबाइल सेवा प्रदाताओं द्वारा दायर अपीलें स्वीकार की जाती हैं और इन निर्णयों को रद्द किया जाता है। राजस्थान, कर्नाटक और बॉम्बे उच्च न्यायालयों के निर्णयों को चुनौती देने वाली राजस्व द्वारा दायर अपीलें खारिज की जाती हैं। अपील आंशिक रूप से स्वीकार की गई।

निर्णय

संजीव खन्ना, जे.

यह साझा निर्णय राजस्व विभाग और करदाताओं, जो सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवा प्रदाता हैं, द्वारा प्रस्तुत पूर्वोक्त अपीलों पर निर्णय करता है। यह मुद्दा आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर कटौती करने की देयता से संबंधित है, जो कि राजस्व विभाग के अनुसार, करदाता और फ्रेंचाइजी/वितरक के बीच फ्रेंचाइजी/वितरक समझौते के तहत करदाता द्वारा एजेंट को देय कमीशन है।। करदाताओं के अनुसार, न तो वे फ्रेंचाइजी/वितरक को कमीशन या ब्रोकरेज दे रहे हैं, न ही फ्रेंचाइजी/वितरक उनके एजेंट हैं। दिल्ली और कलकत्ता के उच्च न्यायालयों ने माना है कि करदाता अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर कटौती करने के लिए उत्तरदायी थे , जबकि राजस्थान, कर्नाटक और बॉम्बे के उच्च न्यायालयों ने माना है कि अधिनियम की धारा 194-एच विचाराधीन परिस्थितियों पर लागू नहीं होती है।

2. विस्तार और दोहराव से बचने के लिए, हम शुरुआत में तथ्यों और तर्कों का उल्लेख नहीं कर रहे हैं, और अधिनियम की धारा 194-एच को पुनः प्रस्तुत करके और इसकी रूपरेखा को स्पष्ट करके अपने निर्णय की प्रस्तावना प्रस्तुत करेंगे। धारा 194-एच का प्रासंगिक भाग इस प्रकार है:

"194-एच. कमीशन या ब्रोकरेज— कोई भी व्यक्ति, जो व्यक्ति या हिंदू अविभाजित परिवार नहीं है, जो 1 जून, 2001 को या उसके बाद किसी निवासी को कमीशन (धारा 194-डी में निर्दिष्ट बीमा कमीशन नहीं) या ब्रोकरेज के माध्यम से कोई आय का भुगतान करने के लिए जिम्मेदार है, ऐसी आय को आदाता के खाते में जमा करते समय या नकद में या चेक या ड्राफ्ट जारी करके या किसी अन्य तरीके से ऐसी आय का भुगतान करते समय, जो भी पहले हो, उस पर पांच प्रतिशत की दर से आयकर काटेगा:

बशर्ते कि इस धारा के अधीन कोई कटौती उस स्थिति में नहीं की जाएगी जहां ऐसी आय की राशि या, जैसा भी मामला हो, वित्तीय वर्ष के दौरान आदाता के खाते में जमा या भुगतान की गई या जमा या भुगतान की जाने वाली संभावित ऐसी आय की राशियों का योग पंद्रह हजार रुपये से अधिक नहीं है:

आगे यह भी प्रावधान है कि कोई व्यक्ति या हिंदू अविभाजित परिवार, जिसकी उसके द्वारा किए गए कारोबार या पेशे से कुल बिक्री, सकल प्राप्तियां या टर्नओवर, उस वित्तीय वर्ष के ठीक पहले वाले वित्तीय वर्ष के दौरान कारोबार के मामले में एक करोड़ रुपए से अधिक या पेशे के मामले में पचास लाख रुपए से अधिक है, जिसमें ऐसा कमीशन या ब्रोकरेज जमा किया गया है या भुगतान किया गया है, इस धारा के तहत आयकर कटौती के लिए उत्तरदायी होगा।

यह भी प्रावधान है कि भारत संचार निगम लिमिटेड या महानगर टेलीफोन निगम लिमिटेड द्वारा अपने पब्लिक कॉल ऑफिस फ्रेंचाइजी को देय किसी कमीशन या ब्रोकरेज पर इस धारा के अंतर्गत कोई कटौती नहीं की जाएगी।

3. अधिनियम की धारा 194-एच स्रोत पर कर कटौती करने का दायित्व लागू करती है, कहती है कि कोई भी व्यक्ति जो क्रेडिट के समय या भुगतान के समय, जो भी पहले हो, किसी निवासी को कमीशन या ब्रोकरेज के माध्यम से किसी भी आय का भुगतान करने के लिए जिम्मेदार है, निर्धारित दर पर आयकर काटेगा अभिव्यक्ति "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार कोई भी व्यक्ति (...)" कला की एक अवधि है, जिसे अधिनियम की धारा 204 के द्वारा परिभाषित किया गया है।

4. अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) में 'कमीशन' या 'ब्रोकरेज' की परिभाषा इस प्रकार दी गई है:

"स्पष्टीकरण. — इस धारा के प्रयोजनों के लिए, —

(i) "कमीशन या ब्रोकरेज" में किसी व्यक्ति द्वारा किसी अन्य व्यक्ति की ओर से प्रदान की गई सेवाओं (पेशेवर सेवाएं नहीं) या माल की खरीद या बिक्री के दौरान या किसी परिसंपत्ति, मूल्यवान वस्तु या चीज से संबंधित किसी लेनदेन के संबंध में किसी भी सेवा के लिए, जो प्रतिभूतियां नहीं हैं, प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्राप्त या प्राप्य कोई भी भुगतान शामिल है;" और संवितरण अधिकारी या कोई अन्य व्यक्ति, चाहे किसी भी नाम से पुकारा जाए, जो जमा करने के लिए जिम्मेदार हो, या जैसा भी मामला हो, ऐसी राशि का भुगतान करे।

भुगतान तब प्राप्त होता है जब वह वास्तव में प्राप्त या चुकाया जाता है। भुगतान तब प्राप्त होता है जब राशि वास्तव में भुगतानकर्ता की पुस्तकों में आदाता के खाते में जमा हो जाती है, हालांकि वास्तविक भुगतान भविष्य में हो सकता है। प्राप्त या प्राप्य भुगतान किसी अन्य व्यक्ति की ओर से कार्य करने वाले व्यक्ति को होना चाहिए। शब्द "अन्य व्यक्ति" का तात्पर्य "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" से है। अधिनियम की धारा 194-एच के

स्पष्टीकरण (i) में "प्रत्यक्ष" या "अप्रत्यक्ष" शब्द भुगतान के कार्य के संदर्भ में हैं। निस्संदेह, "अप्रत्यक्ष" भुगतान को शामिल करने का विधायी इरादा यह सुनिश्चित करता है कि धारा द्वारा डाला गया शुद्ध नुकसान रोका जाए और टाला या बचाया न जाए, हालांकि यह इस आवश्यकता को कम नहीं करता है कि भुगतान "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" की ओर से होना चाहिए। इसका मतलब है कि खाते में भुगतान/क्रेडिट "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" के दायित्व से उत्पन्न होना चाहिए। भुगतानकर्ता वह व्यक्ति होना चाहिए जिसे "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" से भुगतान प्राप्त करने का अधिकार है। जब यह शर्त पूरी हो जाती है, तो इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि भुगतान "अप्रत्यक्ष रूप से" किया गया है या नहीं।

5. अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) के उत्तरार्द्ध भाग के अनुसार, एजेंट द्वारा प्रिंसिपल को दी जाने वाली सेवाएँ पेशेवर सेवाओं की प्रकृति की नहीं होनी चाहिए। इसके अलावा, अधिनियम की धारा 194-एच का स्पष्टीकरण (i) अधिनियम की धारा 194-एच के आवेदन को एजेंट द्वारा प्रिंसिपल को माल की खरीद और बिक्री के दौरान या किसी भी परिसंपत्ति, मूल्यवान वस्तु या चीज़ से संबंधित किसी भी लेनदेन के संबंध में दी जाने वाली सेवाओं तक सीमित करता है, जो प्रतिभूतियाँ नहीं हैं। अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) का उत्तरार्द्ध भाग एक आवश्यकता और एक पूर्व शर्त है। इसे भुगतानकर्ता और प्राप्तकर्ता/भुगतानकर्ता के बीच प्रिंसिपल और एजेंट के रिश्ते की आवश्यकता को कम करने या कम करने के रूप में नहीं पढ़ा जाना चाहिए।

6. इस न्यायालय के कई निर्णयों से यह तय होता है कि 'किसी अन्य व्यक्ति की ओर से कार्य करना' अभिव्यक्ति भुगतानकर्ता और प्राप्तकर्ता/प्राप्तकर्ता के बीच प्रिंसिपल और एजेंट के कानूनी संबंध के अस्तित्व को स्थापित करती है। एजेंसी का कानून तकनीकी है। क्या कानून में पक्षों के बीच संबंध प्रिंसिपल-एजेंट का है, इसका उत्तर अनुबंध अधिनियम, 1872 की धारा 182 को लागू करके दिया जाता है। इसलिए, अधिनियम की धारा 194-एच के अनुसार स्रोत

पर कर कटौती करने की बाध्यता तब उत्पन्न होती है जब प्रिंसिपल-एजेंट के बीच संबंध स्थापित हो जाता है। इस स्थिति को स्पष्ट करना आवश्यक है, क्योंकि दैनिक जीवन में, 'एजेंसी' शब्द का उपयोग बहुत सारे संबंधों को शामिल करने के लिए किया जाता है, जो सख्ती से प्रिंसिपल और एजेंट के बीच संबंध नहीं होते हैं।

7. अनुबंध अधिनियम की धारा 182 में 'एजेंट' और 'प्रिंसिपल' शब्दों को परिभाषित किया गया है और वह इस प्रकार है:

“182. “एजेंट” और “प्रिंसिपल” की परिभाषा.— एक “एजेंट” एक ऐसा व्यक्ति है जिसे किसी दूसरे के लिए कोई कार्य करने के लिए, या तीसरे व्यक्तियों के साथ व्यवहार में दूसरे का प्रतिनिधित्व करने के लिए नियुक्त किया जाता है। वह व्यक्ति जिसके लिए ऐसा कार्य किया जाता है, या जिसका इस प्रकार प्रतिनिधित्व किया जाता है, उसे “प्रिंसिपल” कहा जाता है।”

धारा 182 के अनुसार एजेंसी तब मौजूद होती है जब प्रिंसिपल किसी अन्य व्यक्ति को, जो उसका कर्मचारी नहीं है, तीसरे व्यक्ति के साथ व्यवहार में कार्य करने या उसका प्रतिनिधित्व करने के लिए नियुक्त करता है। एक एजेंट प्रिंसिपल को सेवाएं प्रदान करता है। एजेंट वह करता है जो उसे करने के लिए प्रिंसिपल द्वारा सौंपा गया है। यह प्रिंसिपल है जिसका वह तीसरे पक्षों के समक्ष प्रतिनिधित्व करता है, न कि स्वयं का। चूंकि एजेंट द्वारा किया गया लेन-देन प्रिंसिपल की ओर से होता है जिसका एजेंट प्रतिनिधित्व करता है, इसलिए अनुबंध प्रिंसिपल और तीसरे पक्ष के बीच होता है। तदनुसार, एजेंट, कुछ परिस्थितियों को छोड़कर, तीसरे पक्ष के प्रति उत्तरदायी नहीं है

8. इसलिए एजेंसी प्रिंसिपल, एजेंट और तीसरे पक्ष के बीच एक त्रिकोणीय संबंध है। इस संबंध को समझने के लिए, प्रिंसिपल और तीसरे पक्ष तथा एजेंट और तीसरे पक्ष के बीच के अंतरसंबंधों की जांच करनी होगी। जब हम जांच करते हैं कि प्रिंसिपल और एजेंट के बीच

कोई कानूनी संबंध मौजूद है या नहीं, तो निम्नलिखित कारकों/पहलुओं को ध्यान में रखना चाहिए:

(क) एजेंट की अनिवार्य विशेषता यह है कि एजेंट को अपने प्रधान के किसी तीसरे पक्ष के साथ कानूनी संबंध को बदलने की कानूनी शक्ति प्राप्त है तथा प्रधान का अपने संबंधों को बदलने का सह-सापेक्ष दायित्व भी है।

(बी) चूंकि एजेंट प्रिंसिपल की ओर से काम करता है, इसलिए रिश्ते के प्रमुख तत्वों में से एक प्रिंसिपल द्वारा एजेंट की गतिविधियों के संचालन पर नियंत्रण की एक डिग्री का प्रयोग है। नियंत्रण की यह डिग्री मालिक द्वारा नौकर पर प्रयोग किए जाने वाले नियंत्रण से कम है, और प्रिंसिपल से प्रिंसिपल और स्वतंत्र ठेकेदार संबंधों के मामले में अधिकारों और दायित्वों से अलग है।

(सी) प्रिंसिपल द्वारा एजेंट को सौंपे गए कार्य का परिणाम एक प्रत्ययी संबंध में होना चाहिए। प्रत्ययी संबंध एक व्यक्ति द्वारा दूसरे व्यक्ति को उसकी ओर से कार्य करने और उसके नियंत्रण के अधीन रहने की सहमति की अभिव्यक्ति है, और ऐसा करने के लिए दूसरे व्यक्ति द्वारा पारस्परिक सहमति।

(घ) चूंकि एजेंट द्वारा किया गया कारोबार प्रिंसिपल के खाते में होता है, इसलिए एजेंट को प्रिंसिपल को उसका लेखा-जोखा देना होता है। एजेंट प्रिंसिपल के लिए किए गए काम के लिए प्रिंसिपल से पारिश्रमिक पाने का हकदार होता है।

9. इस स्तर पर, तीन अन्य प्रासंगिक पहलुओं/विचारों पर ध्यान दिया जाना चाहिए। पहला है 'शक्ति' और 'अधिकार' के बीच का अंतर। हालांकि ये दोनों शब्द जुड़े हुए हैं, लेकिन समानार्थी नहीं हैं। अधिकार एक तथ्यात्मक स्थिति को संदर्भित करता है, यानी दो पक्षों के बीच अनुबंध की शर्तें। हालांकि, एजेंट की शक्ति, सख्ती से कहें तो, अनुबंध या प्रिंसिपल द्वारा नहीं बल्कि एजेंसी के कानून द्वारा प्रदान की जाती है। जब कोई व्यक्ति किसी अन्य व्यक्ति को

ऐसे कार्य करने का अधिकार देता है जो एजेंसी के कानून को लागू करते हैं, तो कानून एजेंट को तीसरे पक्षों के साथ प्रिंसिपल के कानूनी संबंधों को प्रभावित करने की शक्ति देता है। एजेंट के पास शक्ति की सीमा और अस्तित्व सार्वजनिक नीति द्वारा निर्धारित किया जाता है। जैसा कि ऊपर उल्लेख किया गया है, अधिकार तथ्यात्मक स्थिति को संदर्भित करता है। दूसरा विचार यह है कि एजेंट का प्राथमिक कार्य अपने प्रिंसिपल की ओर से अनुबंध करना या अपने प्रिंसिपल की संपत्ति का निपटान करना है। पैराग्राफ 8 में खंड (बी) से (डी) में उल्लिखित कारक प्रवाहित होते हैं, और इस प्राथमिक कार्य के संकेत हैं। पैराग्राफ 8 के खंड (बी) से (डी) रिश्ते की वास्तविक प्रकृति या चरित्र की जांच करने के लिए परीक्षण या मानक के रूप में उपयोगी हैं। अंत में, पार्टियों के बीच संबंधों का सार, रिश्ते के पक्षों द्वारा दिए गए नामकरण के बावजूद, प्राथमिक महत्व का है। रिश्ते की वास्तविक प्रकृति की जांच तथाकथित एजेंट के प्रिंसिपल और तीसरे पक्ष के कार्यों, जिम्मेदारी और दायित्वों के संदर्भ में की जाती है।

10. एजेंट नौकर से अलग होता है, क्योंकि एजेंट नौकर की तुलना में कम नियंत्रण के अधीन होता है, और उसे किसी काम को कैसे करना है, इस बारे में पूरा या लगभग पूरा विवेक होता है। जैसा कि सीवे ने कहा, "एक नौकर (...) एक एजेंट होता है जो गैर-नौकर की तुलना में अधिक पूर्ण नियंत्रण में होता है"। अंतर "निष्पादित किए गए कार्यों की बजाय नियंत्रण की डिग्री में होता है। नौकर मुख्य रूप से समय के हिसाब से अपनी सेवाएँ बेचता है; एजेंट परिणाम देने की अपनी क्षमता।" इस अंतर की आलोचना की जा सकती है, क्योंकि नौकरों के पास बहुत व्यापक विवेक हो सकता है, और वास्तव में व्यवहार में बिल्कुल भी नियंत्रण के अधीन नहीं हो सकता है, जबकि एजेंटों के पास विस्तृत निर्देशों द्वारा कार्य करने की उनकी शक्ति सीमित हो सकती है।

11. इस न्यायालय ने भोपाल शुगर इंडस्ट्रीज लिमिटेड बनाम सेल्स टैक्स ऑफिसर, भोपाल में प्रिंसिपल-एजेंट और प्रिंसिपल-प्रिंसिपल संबंध के बीच अंतर को निम्नलिखित शब्दों में स्पष्ट किया है:-

“5. ... मामले का सार यह है कि बिक्री के अनुबंध में, संपत्ति का शीर्षक भुगतान की गई या वादा की गई कीमत के लिए माल की डिलीवरी पर खरीदार को हस्तांतरित हो जाता है। ऐसा होने पर खरीदार संपत्ति का मालिक बन जाता है और विक्रेता के पास संपत्ति पर कोई स्वामित्व नहीं रह जाता। हालाँकि, आधुनिक समय की जटिलताओं और समाज की बढ़ती जरूरतों को ध्यान में रखते हुए बिक्री की अवधारणा में क्रांतिकारी बदलाव आया है, जिसने लेन-देन को बिक्री के दायरे में शामिल करके अहस्तक्षेप के सिद्धांत से प्रस्थान किया है, भले ही विक्रेता एक समझौते के आधार पर खरीदार पर कई प्रतिबंध लगा सकता है, जैसे कि मूल्य का निर्धारण, खातों को प्रस्तुत करना, किसी विशेष क्षेत्र या क्षेत्र में बेचना आदि। ये प्रतिबंध अपने आप में बिक्री के अनुबंध को एजेंसी में नहीं बदलेंगे, क्योंकि इन प्रतिबंधों के बावजूद लेनदेन अभी भी एक बिक्री होगी और बिक्री की सभी घटनाओं के अधीन होगी। हालाँकि, एजेंसी का अनुबंध अनिवार्य रूप से बिक्री के अनुबंध से भिन्न होता है क्योंकि संपत्ति की डिलीवरी लेने के बाद एजेंट इसे अपनी संपत्ति के रूप में नहीं बेचता है बल्कि इसे प्रिंसिपल की संपत्ति के रूप में और उसके निर्देशों और निर्देशों के तहत बेचता है। इसके अलावा, चूंकि एजेंट माल का मालिक नहीं है, इसलिए अगर एजेंट को कोई नुकसान होता है तो उसे प्रिंसिपल द्वारा मुआवजा दिया जाना चाहिए। यह एक और प्रमुख कारक है जो एजेंट को खरीदार से अलग करता है - शुद्ध और सरल। हेल्सबरी के इंग्लैंड के कानून, खंड 1, 4 वें संस्करण में, पैरा 807 में पृष्ठ 485 पर, निम्नलिखित अवलोकन किए गए हैं:

“807. एजेंट के अधिकार -प्रधान और एजेंट का संबंध, एजेंट को सभी खर्चों के संबंध में प्रतिपूर्ति करने और एजेंसी के उचित प्रदर्शन में उठाए गए सभी दायित्वों के खिलाफ उसे क्षतिपूर्ति करने के लिए प्रिंसिपल की ओर से एक अनुबंध को जन्म देता है, बशर्ते कि इस तरह के निहितार्थ को उनके बीच अनुबंध की स्पष्ट शर्तों द्वारा बाहर नहीं रखा गया हो, और बशर्ते कि ऐसे खर्च और दायित्व वास्तव में उसके रोजगार के कारण हुए हों।”

12. बिक्री के अनुबंध एजेंसी के अनुबंध के बीच अंतर के संदर्भ में उपर्युक्त निर्णय में कहा गया है कि एजेंट को प्रिंसिपल की ओर से बेचने या खरीदने के लिए अधिकृत किया जाता है, जबकि बिक्री के अनुबंध का सार भुगतान की गई कीमत या भुगतान किए जाने का वादा किए गए मूल्य के लिए माल के शीर्षक का हस्तांतरण है। बिक्री के लिए एजेंसी के मामले में, एजेंट जो उन्हें तीसरे पक्ष को बेचता है, उन्हें अपनी संपत्ति के रूप में नहीं, बल्कि प्रिंसिपल की संपत्ति के रूप में बेचता है, जो बिक्री तक माल का मालिक बना रहता है। हस्तांतरिती ऋणी है और बिक्री की आय के लिए एजेंट को नहीं बल्कि प्रिंसिपल को भुगतान की जाने वाली कीमत का हिसाब देने के लिए उत्तरदायी है। एक एजेंट प्रिंसिपल से अपनी फीस या कमीशन पाने का हकदार है।

13. इस अंतर और परीक्षण का उल्लेख इस न्यायालय द्वारा आयकर आयुक्त, अहमदाबाद एवं अन्य बनाम अहमदाबाद स्टाम्प वेंडर्स एसोसिएशन में किया गया था। जो अधिनियम की धारा 194-एच से संबंधित मामला है । इस न्यायालय ने अहमदाबाद स्टाम्प वेंडर्स एसोसिएशन बनाम भारत संघ में उच्च न्यायालय के निर्णय को मंजूरी दी थी । हम इस न्यायालय के दो और निर्णयों का भी उल्लेख कर सकते हैं। निदेशक, प्रसार भारती बनाम आयकर आयुक्त, तिरुवनंतपुरम 15 के मामले में , इस न्यायालय ने देखा है कि अधिनियम की धारा 194-एच में 'कमीशन या ब्रोकरेज' अभिव्यक्ति को परिभाषित करने वाला स्पष्टीकरण

एक समावेशी परिभाषा है जो 'कमीशन' अभिव्यक्ति को व्यापक अर्थ देती है। दूसरा निर्णय सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड बनाम आयकर आयुक्त, दिल्ली के मामले में है , जिसका हम बाद में कुछ विस्तार से उल्लेख करेंगे कि इसका वास्तविक तात्पर्य और अनुपात क्या है। हालाँकि, इस स्तर पर, हम एक स्वतंत्र ठेकेदार की प्रकृति में कुछ विस्तार से वाणिज्यिक संबंधों की जांच करना चाहेंगे, जो कानूनी रूप से, प्रिंसिपल से प्रिंसिपल लेनदेन हैं।

14. भोपाल शुगर इंडस्ट्रीज लिमिटेड (सुप्रा) का अंश प्रिंसिपल और एजेंट के बीच कानूनी संबंधों की सही प्रकृति को निर्धारित करने में शामिल सिद्धांतों और जटिलताओं पर प्रकाश डालता है। कानून व्यक्तियों को कई अधिकारों और दायित्वों को शामिल करते हुए जटिल अनुबंध करने की अनुमति देता है। संपर्क करने वाले पक्षों के बीच संबंध बहुआयामी हो गए हैं, जो नियोक्ता-कर्मचारी, प्रिंसिपल-एजेंट या प्रिंसिपल-प्रिंसिपल संबंध के अंतर्गत नहीं आते हैं। एक एकल अनुबंध विभिन्न कानूनी संबंध और दायित्व बना सकता है। स्वतंत्र ठेकेदार कभी-कभी खुद के लिए काम करते हैं, और कभी-कभी अपने नियोक्ता और तीसरे व्यक्ति के बीच कानूनी संबंध बना सकते हैं। उदाहरण के लिए, एक वकील सलाह देकर शुरू कर सकता है (स्वतंत्र ठेकेदार), और फिर परिणामस्वरूप अपने नियोक्ता के लिए किसी अन्य व्यक्ति (एजेंट) के साथ अनुबंध कर सकता है।

15. लेबरचे बनाम हरासिमिव में, वैलिन जे. ने इस प्रश्न को रेखांकित किया कि एजेंसी में क्या शामिल है, यह बताते हुए कि यह एजेंट की प्रिंसिपल की स्थिति को प्रभावित करने की शक्ति को संदर्भित करता है हालाँकि, यह एकमात्र परीक्षण नहीं है, हालाँकि यह अभी भी यह निर्धारित करने में मुख्य मानदंडों में से एक है कि कोई व्यक्ति एजेंट है या नहीं। एजेंट की परिभाषा में कई विशेषताएँ हैं। ऐसी कई स्थितियाँ हो सकती हैं जहाँ एक व्यक्ति दूसरे का प्रतिनिधित्व करता है या उसके लिए कार्य करता है, लेकिन इससे प्रिंसिपल और एजेंट का संबंध नहीं बनता है। यह केवल तभी होता है जब किसी दूसरे की ओर से प्रतिनिधित्व या

कार्रवाई बाद की कानूनी स्थिति को प्रभावित करती है, यानी अन्य लोगों के खिलाफ उसके अधिकार या उसके प्रति दायित्व, कि एजेंसी का कानून लागू होता है; (ii) दूसरी विशेषता उस तरीके का महत्व है जिसमें कानून उस संबंध को मानता है जिसे बनाया गया है। कानून का प्रभाव यह है कि यह पार्टियों के आचरण के तरीके को नियंत्रित करता है। पार्टियों द्वारा इस्तेमाल की जाने वाली भाषा या नामकरण की परवाह किए बिना, पार्टियों के आचरण को कानून के संदर्भ में माना जाता है। यह निर्धारित करने के लिए कि पार्टियों या व्यक्तियों के एक समूह के बीच एजेंसी का संबंध अस्तित्व में आया है या नहीं, वास्तविक तथ्यात्मक स्थिति की जाँच की जानी चाहिए।

16. उपरोक्त निर्णय में महत्वपूर्ण अवलोकन यह है कि तीसरे पक्ष या इच्छुक पक्षों के साथ सभी प्रकार की बातचीत, जो किसी विशेष उपक्रम को निष्पादित करने की इच्छा रखने वाले व्यक्ति के साथ तीसरे पक्ष के परिचय के परिणामस्वरूप होती है, किसी एजेंसी का परिणाम नहीं हो सकती है। उदाहरण के लिए, एक खुदरा विक्रेता या माल का आपूर्तिकर्ता, थोक विक्रेता या निर्माता से माल प्राप्त करता है और बाद में खुदरा ग्राहकों या आपूर्तिकर्ताओं को पुनः बेचता है, जो बदले में खुदरा विक्रेताओं या दुकानदारों के साथ सौदा करते हैं। ऐसे 'बिचौलियों' को कभी-कभी 'एजेंट' कहा जाता है, जबकि वास्तव में वे निर्माता या आपूर्तिकर्ता के फ्रैंचाइजी होते हैं, या निर्माता के सामान के वितरक होते हैं, शायद उनके सामान के लिए 'एकमात्र एजेंसी' या विशेष डीलरशिप होती है। ऐसे 'एजेंट' वास्तविक खरीदार हो सकते हैं, जो अपनी ओर से प्रिंसिपल के रूप में कार्य करते हैं। नतीजतन, वे निर्माता या आपूर्तिकर्ता के प्रति उस तरह से उत्तरदायी नहीं होते हैं जिस तरह से एक एजेंट कर्तव्य की विफलता के लिए हो सकता है, न ही अन्य पक्षों के साथ उनके अनुबंध - चाहे वे आपूर्तिकर्ता हों, खुदरा डीलर हों या व्यक्तिगत ग्राहक हों - उन्हें बेचने वाले पक्ष को गलत बयानी या दोषपूर्ण सामान की बिक्री सहित किसी भी उल्लंघन के लिए उत्तरदायी ठहराते हैं। विक्रेता की संविदात्मक या अपकृत्य देयता वारंटी/गारंटी, वैधानिक देयता या यहां तक कि तीसरे पक्ष के प्रति दायित्व

के कारण निर्माता की देयता से अलग है जो स्वतंत्र ठेकेदार से/के माध्यम से सामान खरीदता है या सेवाएं प्राप्त करता है। एजेंट प्रिंसिपल को सेवा प्रदान करता है, जिसका वह प्रतिनिधित्व करता है, और इसलिए प्रिंसिपल, एजेंट नहीं, तीसरे पक्ष के प्रति उत्तरदायी होता है। इसके अलावा, एक स्वतंत्र ठेकेदार द्वारा अपने ग्राहकों से प्राप्त धन स्वतंत्र ठेकेदार का होगा, न कि उस पार्टी का जिसने उसे बेचा। यह धन ऐसे स्वतंत्र ठेकेदार की संपत्ति का हिस्सा होगा, जब वह दिवालिया हो जाएगा या परिसमापन हो जाएगा। यह तब भी हो सकता है जब बिक्री का अनुबंध 'बिक्री या वापसी' का हो। कानूनी परीक्षणों को लागू करके भ्रम से बचना महत्वपूर्ण है, जो तब उत्पन्न हो सकता है जब 'खरीदार' - जिसे 'एजेंट' के रूप में वर्णित किया जाता है - वास्तव में एक 'बिचौलिए' के रूप में होता है, और प्रिंसिपल और एजेंट के संबंध बनाने के लिए आवश्यक तत्व अनुपस्थित होते हैं। दो स्तरीय वाणिज्यिक लेनदेन के परिणामस्वरूप संबंधित अधिकारों और दायित्वों के साथ एक त्रिपक्षीय व्यवस्था/समझौता हो सकता है, बिना किसी भी दो पक्षों के प्रिंसिपल-एजेंट संबंध के।

17. पैराग्राफ 8 में क्लॉज (डी) में कहा गया है कि एजेंट प्रिंसिपल को हिसाब देने के लिए उत्तरदायी है क्योंकि एजेंट द्वारा किया गया व्यवसाय प्रिंसिपल के खाते में है। एजेंट अपने द्वारा किए गए कार्य के लिए प्रिंसिपल से पारिश्रमिक पाने का हकदार है। यह तय करने के लिए कि क्या अनुबंध करने वाला पक्ष स्वतंत्र ठेकेदार के रूप में खुद के लिए काम करता है, हम यह जांच कर सकते हैं कि क्या काम के दौरान वह खुद के लिए लाभ कमाने का इरादा रखता है या पहले से तय पारिश्रमिक पाने का हकदार है। अगर पक्ष खुद के लिए काम करने और अधिकतम संभव लाभ कमाने के बारे में चिंतित है, तो उसे आमतौर पर खरीदार या स्वतंत्र ठेकेदार माना जाता है, न कि प्रिंसिपल का एजेंट। यह तब भी सही होगा जब विक्रेता द्वारा अपने व्यवसाय का संचालन करने के तरीके से संबंधित कुछ नियम और शर्तें तय की गई हों। हम बाद में स्वतंत्र ठेकेदार की विशेषताओं पर और अधिक विस्तार से चर्चा करेंगे और उन्हें प्रिंसिपल-एजेंट संबंध से अलग करेंगे।

18. अब हम वर्तमान मामले के तथ्यों पर आते हैं। जैसा कि ऊपर उल्लेख किया गया है, करदाता, दूरसंचार विभाग, भारत सरकार द्वारा भारतीय टेलीग्राफ अधिनियम, 1885 की धारा 4 के अंतर्गत उन्हें दिए गए लाइसेंस के अनुसार विभिन्न सर्किलों में सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवा प्रदाता हैं। व्यवसाय करने के लिए, करदाताओं को लाइसेंस की शर्तों और दूरसंचार विभाग तथा भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण के नियमों और विनियमों का पालन करना होगा। सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवा प्रदाताओं के पास तीसरे पक्ष के साथ अपने व्यवहार में अपनाए जाने वाले व्यवसाय मॉडल का चयन करने की व्यापक स्वतंत्रता है, जो ऑपरेटरों द्वारा किए जा रहे वैधानिक अनुपालन के अधीन है। दूरसंचार कंपनियों द्वारा अपनाए गए व्यवसाय मॉडल के अनुसार, उपयोगकर्ता पोस्ट-पेड और प्रीपेड कनेक्शन का लाभ उठा सकते हैं। वर्तमान मामले में, हम केवल प्रीपेड मॉडल के तहत व्यवसाय संचालन से संबंधित हैं।

19. प्रीपेड बिजनेस मॉडल के तहत, अंतिम उपयोगकर्ताओं या ग्राहकों को सेवाओं के लिए अग्रिम भुगतान करना होता है, जो खुदरा विक्रेताओं से रिचार्ज वाउचर या टॉप-अप कार्ड खरीदकर किया जा सकता है। नए प्रीपेड कनेक्शन के लिए, ग्राहक या अंतिम उपयोगकर्ता एक किट खरीदते हैं, जिसे स्टार्ट-अप पैक कहा जाता है, जिसमें एक ग्राहक पहचान मोबाइल कार्ड, जिसे आमतौर पर सिम कार्ड के रूप में जाना जाता है, और दूरसंचार सेवाओं का लाभ उठाने के लिए अग्रिम भुगतान के रूप में निर्दिष्ट मूल्य का एक कूपन होता है।

20. करदाताओं ने कई पक्षों के साथ फ्रेंचाइजी या वितरण समझौते किए हैं, जिनके नियम और शर्तों का हम बाद में उल्लेख करेंगे। करदाताओं का मामला यह है कि वे फ्रेंचाइजी/वितरक को रियायती मूल्य पर स्टार्ट-अप किट और निर्दिष्ट मूल्य के रिचार्ज वाउचर बेचते हैं। छूट पैक के मुद्रित मूल्य पर दी जाती है। करदाताओं के अनुसार, यह छूट अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) के तहत 'कमीशन या ब्रोकरेज' नहीं है। दूसरी ओर, राजस्व का कहना है कि फ्रेंचाइजी/वितरक के हाथों में 'रियायती मूल्य' और

'बिक्री मूल्य' के बीच का अंतर 'कमीशन या ब्रोकरेज' की प्रकृति का होने के कारण फ्रैंचाइजी/वितरक की आय है, करदाताओं और फ्रैंचाइजी/वितरक के बीच संबंध प्रिंसिपल और एजेंट की प्रकृति का है, और इसलिए, करदाता अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर कटौती करने के लिए उत्तरदायी हैं।

21. विचाराधीन विवाद का निर्णय करने के लिए, हम भारती एयरटेल लिमिटेड और फ्रैंचाइजी/वितरक के बीच फ्रैंचाइजी/वितरक समझौते के कुछ प्रासंगिक खंडों का संदर्भ लेना चाहेंगे, जो निम्नानुसार हैं:

भारती एयरटेल लिमिटेड

"फ्रैंचाइजी ने बीएमएल से संपर्क किया है और इस समझौते की शर्तों के तहत संभावित ग्राहकों के लिए "मैजिक" ब्रांड नाम के तहत प्रीपेड और अन्य संबंधित सेवाओं के प्रचार और विपणन का काम करने के लिए फ्रैंचाइजी में से एक बनने की अपनी गहरी इच्छा व्यक्त की है। फ्रैंचाइजी ने यह भी प्रतिनिधित्व किया है कि उनके पास उपरोक्त क्षेत्र में बुनियादी ढांचा, जनशक्ति और अनुभव है और उनके पास उपरोक्त कार्यों और ऐसे अन्य कार्यों को करने के लिए वित्तीय क्षमता है जो समय-समय पर बीएमएल द्वारा उन्हें सौंपे जा सकते हैं।

XX XXXX

ए. यह स्पष्ट रूप से समझा जाता है कि यह समझौता फ्रैंचाइजी को सेवाओं का विपणन करने का कोई विशेष अधिकार नहीं देता है और न ही यह समझौता फ्रैंचाइजी को कोई क्षेत्रीय अधिकार देता है। बीएमएल स्पष्ट रूप से सेवाओं का विपणन और प्रचार करने के लिए अन्य पक्ष(यों) के साथ समान व्यवस्था करने और व्यावसायिक आवश्यकता और बाजार की आवश्यकताओं के संदर्भ में उचित समझे जाने पर सेवाओं का सीधे ग्राहकों को विपणन करने का अधिकार सुरक्षित रखता है।

XX XXXX

2.1 इस समझौते के नियमों और शर्तों के अधीन, बीएमएल एतद्वारा सेंट्रल सप्लाइ कॉर्पोरेशन को बीएमएल की प्रीपेड सेवाओं को बढ़ावा देने और विपणन करने के लिए अपने फ्रैंचाइजी के रूप में नियुक्त करता है और विशेष रूप से बीएमएल की नीतियों के संदर्भ में, जैसा कि बीएमएल द्वारा समय-समय पर सूचित किया जाएगा और फ्रैंचाइजी एतद्वारा बीएमएल के फ्रैंचाइजी के रूप में नियुक्ति को स्वीकार करती है।

XX XXXX

2.3 पक्ष यह मानते हैं कि इस समझौते के तहत दायित्वों के निष्पादन में फ्रैंचाइजी के लिए प्रीपेड सेवाओं के खुदरा प्रचार और विपणन के लिए खुदरा विक्रेताओं/आउटलेटों की नियुक्ति करना व्यावसायिक रूप से विवेकपूर्ण और वांछनीय है। ऐसी स्थिति में फ्रैंचाइजी को खुदरा विक्रेताओं/आउटलेटों की नियुक्ति के लिए बीएमएल की पूर्व स्वीकृति लेनी होगी, और ऐसी नियुक्ति के नियमों और शर्तों के बारे में भी जानकारी लेनी होगी।

2.4 फ्रैंचाइजी स्वीकार करती है कि सेलुलर मोबाइल सेवाओं का व्यवसाय अत्यंत प्रतिस्पर्धी है और लगातार बढ़ते बाजार में मौजूद है। फ्रैंचाइजी सहमत है और स्वीकार करती है कि इस समझौते की अवधि के दौरान वह सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवाओं के किसी अन्य प्रदाता या किसी समान प्रतिस्पर्धी व्यवसाय के लिए इस समझौते के तहत गतिविधियाँ नहीं करेगी।

XX XXXX

3.1 फ्रैंचाइज यह वारंटी देता है और प्रतिनिधित्व करता है कि:

(क) इसके पास अपने प्रतिष्ठान के संचालन और परिचालन तथा अपने व्यवसाय के संचालन के लिए, विशेष रूप से इस अनुबंध में दिए गए व्यवसाय के लिए सभी आवश्यक वैधानिक, विनियामक और नगरपालिका अनुमतियां, अनुमोदन और परमिट हैं।

(ख) यह अपने व्यवसाय के संचालन और अपने व्यावसायिक प्रतिष्ठान के संचालन में सभी कानूनों, विनियमों और नियमों का अनुपालन करता है।

3.2 फ्रैंचाइजी, किसी वैधानिक, विनियामक या नगरपालिका प्राधिकरण द्वारा किसी कार्यवाई के परिणामस्वरूप BML पर लगाए गए सभी और किसी भी लागत, खर्च और शुल्कों से BML को क्षतिपूर्ति करेगी और क्षतिपूर्ति प्रदान करती रहेगी, जो फ्रैंचाइजी द्वारा अपने व्यवसाय और व्यावसायिक प्रतिष्ठान के संचालन, संचालन और आचरण में कानूनों, नियमों या विनियमों के गैर-अनुपालन से उत्पन्न होती है, विशेष रूप से इस समझौते में प्रदान किए गए अपने व्यवसाय के संचालन के संबंध में।

XX XXXX

4.1 फ्रैंचाइजी अपने व्यवसाय के संचालन और इस समझौते के तहत अपने दायित्वों के प्रदर्शन के लिए एक उपयुक्त प्रतिष्ठान बनाए रखेगा। फ्रैंचाइजी प्रीपेड सेवाओं के विपणन और प्रचार के लिए प्रभावी तरीके प्रदान करने के लिए अपने सर्वोत्तम प्रयासों का उपयोग करेगा और हमेशा बीएमएल और बीएमएल की सेवाओं के ग्राहकों दोनों के हित में कार्य करेगा।

4.2 जैसा कि खंड 2.4 में अनुबंधित है, फ्रैंचाइजी किसी भी तरह से प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से किसी भी व्यवसाय या गतिविधि में शामिल नहीं होगी जो बीएमएल के व्यवसाय या गतिविधियों के साथ प्रतिस्पर्धी है। फ्रैंचाइजी स्वीकार

करती है कि इस प्रावधान का पालन करना इस समझौते के तहत फ्रैंचाइजी का एक भौतिक दायित्व है।

XX XXXX

4.4 फ्रैंचाइजी अपने व्यवसाय के संचालन और इस समझौते के तहत अपने दायित्वों को पूरा करने में, समय-समय पर फ्रैंचाइजी को बताई गई BML की नीतियों का अनुपालन करेगी। फ्रैंचाइजी BML के ग्राहकों से सेवाओं के लिए BML द्वारा समय-समय पर निर्दिष्ट दरों से ज्यादा कुछ भी नहीं वसूलेगी।

4.5 फ्रैंचाइजी इस समझौते के तहत अपने दायित्वों को पूरा करने और प्रीपेड सेवाओं के प्रचार और विपणन के लिए पर्याप्त कर्मचारियों को नियुक्त करेगी। फ्रैंचाइजी के कर्मचारियों को वेतन और मजदूरी सहित सभी संविदात्मक और वैधानिक भुगतान, फ्रैंचाइजी की एकमात्र देयता और ज़िम्मेदारी होगी।

4.6 यदि बीएमएल चाहे तो फ्रैंचाइजी अपने व्यवसायिक प्रतिष्ठान के संबंध में, फ्रैंचाइजी को प्रभावी रूप से प्रस्तुत करने के लिए, आवश्यक और पारस्परिक सहमति के अनुसार आवश्यक फर्नीचर, फिक्सचर और एयर कंडीशनिंग उपकरण, फैक्स, कंप्यूटर, इंटरनेट कनेक्शन के साथ परिवर्तन, संशोधन करेगी और स्थापित करेगी और ऐसे परिवर्तन, नवीनीकरण की लागत फ्रैंचाइजी द्वारा विशेष रूप से वहन की जाएगी।

4.7 फ्रैंचाइजी इस बात पर सहमत है और वचनबद्ध है कि वह प्रीपेड सेवा के संबंध में प्रीपेड स्टार्ट अप पैक और रिचार्ज कूपन की उचित और पर्याप्त मात्रा बनाए रखेगी ताकि हर समय बाजार की आवश्यकताओं को पूरा किया जा सके और समय-समय पर बीएमएल द्वारा जारी दिशा-निर्देशों और अनुदेशों के अनुसार काम किया जा सके।

4.8 फ्रैंचाइजी सब्सक्राइबर्स की बढ़ती मांगों को पूरा करने के लिए प्रीपेड सेवाओं का विपणन और प्रचार करने के लिए अपने सर्वोत्तम प्रयासों और प्रयासों का उपयोग करेगी। किसी भी समय सेवा से जुड़ने के लिए सब्सक्राइबर्स को दिए गए प्रीपेड सेवाओं के लिए प्रीपेड कार्ड के संबंध में कोई भी अधिकार, शीर्षक या हित फ्रैंचाइजी को नहीं दिया जाएगा और ऐसे कार्डों में सभी अधिकार, शीर्षक, स्वामित्व और संपत्ति के अधिकार हमेशा बीएमएल के पास रहेंगे।

4.9 प्रीपेड सेवाओं के लिए अपने प्रचार साहित्य अभियान (जिसमें प्रचार सामग्री शामिल है जिसमें BML के ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापार नाम शामिल हैं) के लिए फ्रैंचाइजी को BML से पूर्व लिखित स्वीकृति लेनी होगी। BML फ्रैंचाइजी द्वारा सेवाओं के ऐसे विज्ञापन और प्रचार के लिए किए गए व्यय को साझा नहीं करेगा जब तक कि पहले लिखित रूप में सहमति न हो। ऊपर बताए गए व्यय का कोई भी हिस्सा और उसका अनुपात समय-समय पर BML द्वारा अपने विवेक से तय किया जाएगा।

4.10 फ्रैंचाइजी अपने व्यावसायिक परिसर में, प्रीपेड सेवाओं के संबंध में सभी प्रीपेड स्टार्ट अप किट, रिचार्ज कार्ड और अन्य सामग्री की सुरक्षा और भंडारण के लिए पूरी तरह उत्तरदायी और जिम्मेदार होगी। बीएमएल ऊपर बताए गए आइटमों के किसी भी नुकसान, चोरी या क्षति के लिए उत्तरदायी नहीं होगा और फ्रैंचाइजी बीएमएल को ऊपर बताए गए आइटमों के किसी भी नुकसान, चोरी या क्षति से होने वाले सभी नुकसानों से क्षतिपूर्ति करेगी।

XX XXXX

4.12 फ्रैंचाइजी के व्यावसायिक प्रतिष्ठान में खंड 4.10 में वर्णित वस्तुओं का बीमा करने और उन्हें बीमाकृत रखने का दायित्व फ्रैंचाइजी का होगा और किसी

भी आग, चोरी, सेंधमारी आदि के कारण होने वाले किसी भी नुकसान या क्षति के लिए दायित्व फ्रैंचाइजी का होगा।

XX XXXX

4.14 फ्रैंचाइजी सभी आवश्यक समझौते/अनुबंध फॉर्म और अन्य संबंधित फॉर्म एकत्र करने और इन फॉर्म पर ग्राहक के हस्ताक्षर प्राप्त करने के लिए जिम्मेदार होगी। फ्रैंचाइजी ऐसे सभी फॉर्म, जो सभी मामलों में विधिवत भरे हुए हों और ग्राहकों द्वारा हस्ताक्षरित हों, सत्यापन और रिकॉर्ड के लिए BML को भेजेगी।

XX XXXX

5.1 समय-समय पर, बीएमएल फ्रैंचाइजी के साथ प्रीपेड सेवाओं के लिए न्यूनतम सदस्यता, लक्ष्यों की समीक्षा करेगा, जिसमें बाजार के विकास और बाजार की संभावनाओं और अन्य प्रासंगिक कारकों को ध्यान में रखा जाएगा। फ्रैंचाइजी द्वारा इन निर्धारित लक्ष्यों की प्राप्ति इस समझौते के तहत फ्रैंचाइजी का एक भौतिक दायित्व है।

XX XXXX

6.2 फ्रैंचाइजी पूर्णतः प्रशिक्षित सेवा स्टाफ को नियुक्त करेगा, जिसका प्रशिक्षण बी.एम.एल. द्वारा निर्धारित मानकों के अनुसार पूरा किया गया हो।

XX XXXX

8.1 फ्रैंचाइजी की कीमत और सेवाओं के लिए भुगतान समय-समय पर BML द्वारा निर्दिष्ट किया जाएगा। दरें इस अनुबंध की शर्तों के दौरान BML के एकमात्र विवेक पर परिवर्तन के अधीन हैं और समय-समय पर वितरक को सूचित किया जाएगा।

XX XXXX

8.3 फ्रैंचाइजी से संबंधित अनुबंध लेनदेन के संबंध में या उससे उत्पन्न होने वाली सभी अन्य कर देनदारियां फ्रैंचाइजी की जिम्मेदारी होगी।

XX XXXX

10.1 फ्रैंचाइजी सभी उद्देश्यों के लिए स्वीकार करती है कि सेवा और प्रीपेड सेवाओं के संबंध में BML द्वारा उपयोग किए जाने वाले सभी ट्रेडमार्क, लोगो, व्यापार नाम या पहचान चिह्न और नारे, चाहे पंजीकृत हों या नहीं, BML या उनकी संबद्ध कंपनियों की अनन्य संपत्ति हैं, जैसा भी मामला हो, और BML की सेवाओं के प्रचार और विपणन के संबंध में और वह भी BML की स्पष्ट लिखित सहमति के बिना फ्रैंचाइजी द्वारा उनका उपयोग नहीं किया जा सकता है। फ्रैंचाइजी किसी भी समय, सेवा या प्रीपेड सेवाओं के संबंध में BML या ऐसी संबद्ध कंपनियों द्वारा उपयोग किए गए या दावा किए गए किसी भी ऐसे ट्रेडमार्क या व्यापार नाम पर BML या उसकी संबद्ध कंपनियों के अधिकार का विरोध नहीं करेगी।

XX XXXX

11.2 इस समझौते की अवधि के दौरान, फ्रैंचाइजी को BML के ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापार नामों का उपयोग केवल इस समझौते में निर्धारित फ्रैंचाइजी के ऐसे ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापार नामों के उपयोग के संबंध में करने के लिए अधिकृत किया गया है। फ्रैंचाइजी द्वारा ऐसे ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापार नामों का उपयोग BML द्वारा जारी दिशानिर्देशों के अनुसार किया जाएगा। इसमें कुछ भी फ्रैंचाइजी को ऐसे ट्रेडमार्क, लोगो या व्यापार नामों में कोई अधिकार, शीर्षक या हित नहीं देता है, इस समझौते की समाप्ति की स्थिति में, चाहे किसी भी कारण से, फ्रैंचाइजी का ऐसे ट्रेडमार्क, लोगो या व्यापार नामों का उपयोग करने का अधिकार तुरंत समाप्त हो जाएगा। फ्रैंचाइजी BML के ट्रेडमार्क में कोई

अतिरिक्त ट्रेडमार्क, लोगो या व्यापार पदनाम संलग्न नहीं करने के लिए सहमत है।

11.3 जब तक यह अनुबंध लागू रहेगा, परंतु उसके बाद नहीं, फ्रैंचाइजी स्वयं को बीएमएल के अधिकृत फ्रैंचाइजी के रूप में पहचान दे सकती है, परंतु वह अपने स्वामित्व नाम/कॉर्पोरेट/साझेदारी नाम के भाग के रूप में बीएमएल के ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापारिक नामों का उपयोग नहीं करेगी या अन्यथा जनता को यह संकेत नहीं देगी कि वह बीएमएल की सहयोगी है।

XX XXXX

11.5 BML फ्रैंचाइज़ को फ्रैंचाइज़ के आउटलेट पर लगाए जाने वाले साइन बोर्ड पर और आउटलेट से प्राप्त सेवाओं के लिए फ्रैंचाइज़ द्वारा जारी किए जाने वाले प्रत्येक मेमो और/या आधिकारिक व्यावसायिक दस्तावेज़ों पर अपना लोगो प्रदर्शित करने की अनुमति देगा। हालाँकि, ट्रेडमार्क, लोगो और व्यापार नामों से जुड़े बौद्धिक संपदा अधिकार BML की एकमात्र संपत्ति हैं और रहेंगे।

XX XXXX

14.1 बीएमएल किसी भी कारण से इस समझौते की समाप्ति के आधार पर फ्रैंचाइजी या किसी अन्य पक्ष के प्रति उत्तरदायी नहीं होगा, जिसमें लाभ की हानि या मुआवजे या संभावित मुनाफे के लिए कोई दावा या किसी व्यय, निवेश, पट्टे, पूंजीगत सुधार या फ्रैंचाइजी द्वारा इस समझौते के तहत फ्रैंचाइजी की नियुक्ति के आधार पर या उस पर भरोसा करके किए गए व्यवसाय के संबंध में की गई अन्य प्रतिबद्धताएं शामिल हैं, परंतु यह इन्हीं तक सीमित नहीं है। यह स्पष्ट रूप से सहमति व्यक्त की गई है कि इस समझौते की समाप्ति पर बीएमएल द्वारा फ्रैंचाइजी को किसी भी प्रकार का कोई मुआवजा देय नहीं होगा।

14.2 इस समझौते की समाप्ति की कोई भी सूचना प्राप्त होने पर फ्रैंचाइजी ऐसे नोटिस में उल्लिखित समाप्ति की प्रभावी तिथि तक अपने सभी कार्यों का संचालन उस तरीके से करेगी जो फ्रैंचाइजी के दायित्व के अनुरूप हो और फ्रैंचाइजी किसी भी तरह से बीएमएल की प्रतिष्ठा या सद्भावना और ग्राहकों के हितों को नुकसान नहीं पहुंचाएगी।

14.3 किसी भी कारण से इस अनुबंध की समाप्ति पर, फ्रैंचाइजी खुद को BML के अधिकृत फ्रैंचाइजी के रूप में प्रस्तुत करना बंद कर देगा और ऐसा कोई कार्य नहीं करेगा, जिससे जनता में भ्रम या धोखा होने की संभावना हो। फ्रैंचाइजी को तुरंत सभी ट्रेडमार्क, चिह्न, शब्द, ट्रेडमार्क (sic), लोगो और BML से जुड़े किसी भी अन्य प्रतिनिधित्व को हटा देना चाहिए। यदि फ्रैंचाइजी उपरोक्त का अनुपालन करने में विफल रहती है, तो BML को फ्रैंचाइजी के परिसर में प्रवेश करने और बिना किसी दायित्व के सभी ट्रेडमार्क, चिह्न, लोगो, ट्रेडमार्क (sic), सामग्री, लिखित दस्तावेज और BML से जुड़े किसी भी अन्य प्रतिनिधित्व को हटाने का अधिकार होगा और फ्रैंचाइजी BML को इसके लिए किए गए सभी लागतों और खर्चों की प्रतिपूर्ति करेगी।

14.4 इस अनुबंध की समाप्ति की स्थिति में, फ्रैंचाइजी समाप्ति की प्रभावी तिथि तक बीएमएल को सभी विज्ञापन और प्रचार सामग्री, विपणन सहायता और प्राप्त अन्य दस्तावेज और सामग्री और इस अनुबंध के तहत प्राप्त सभी गोपनीय जानकारी वापस कर देगी।

14.5 दोनों पक्ष इस बात पर सहमत हैं कि सेवा और प्रीपेड सेवाओं के संबंध में बनाई गई सद्भावना BML की अनन्य संपत्ति है। फ्रैंचाइजी द्वारा प्रचार, विज्ञापन और अन्य प्रयासों के लिए कोई भी व्यय इस ज्ञान के साथ किया जाता है कि इस अनुबंध को अनुच्छेद 13 के अनुसार समाप्त किया जा सकता है। किसी भी

परिस्थिति में BML इस अनुबंध की समाप्ति पर फ्रैंचाइजी को ग्राहक अधिग्रहण, विशेष क्षतिपूर्ति या किसी अन्य समाप्ति मुआवजे के लिए कोई समाप्ति वेतन या मुआवजा देने के लिए बाध्य नहीं होगा।

XX XXXX

16.1 फ्रैंचाइजी समझती है कि यह एक स्वतंत्र स्वामित्व वाली व्यावसायिक इकाई है और यह अनुबंध फ्रैंचाइजी, उसके कर्मचारियों, सहयोगियों या एजेंटों को किसी भी उद्देश्य के लिए BML का कर्मचारी, एजेंट या कानूनी प्रतिनिधि नहीं बनाता है। फ्रैंचाइजी के पास BML के संबंध में या उसकी ओर से या उसके नाम पर कोई दायित्व ग्रहण करने या लेने या किसी भी तरह से BML को बाध्य करने का कोई स्पष्ट या निहित अधिकार या अधिकार नहीं है। यदि फ्रैंचाइजी, उसके कर्मचारी, सहयोगी या एजेंट BML के कर्मचारी, एजेंट या कानूनी प्रतिनिधि के रूप में खुद को पेश करते हैं, तो फ्रैंचाइजी मांग किए जाने पर तुरंत इस कारण BML द्वारा उठाए गए किसी भी/सभी नुकसान, लागत, क्षति, परिणामी नुकसान सहित, की भरपाई करेगी।

16.2 यह समझा जाता है कि पार्टियों के बीच संबंध पूरी तरह से प्रिंसिपल-टू-प्रिंसिपल पर आधारित है। इस समझौते के किसी भी प्रावधान या अन्यथा के आधार पर, फ्रैंचाइजी किसी भी उद्देश्य के लिए BML के एजेंट या वाणिज्यिक प्रतिनिधि के रूप में कार्य करने का कोई अधिकार, शक्ति या क्षमता प्राप्त नहीं करेगी। अनुबंध में निहित कुछ भी BML और फ्रैंचाइजी के बीच संयुक्त उद्यम संबंध या कानूनी साझेदारी आदि बनाने के रूप में नहीं समझा या समझा जाएगा।

16.3 फ्रैंचाइजी बीएमएल के अलावा किसी अन्य स्रोत से प्रीपेड सेवा के लिए प्रीपेड कार्ड और/या रिचार्ज कूपन प्राप्त/प्रदान नहीं करेगी, जब तक कि

बीएमएल द्वारा लिखित रूप में ऐसी अनुमति न दी जाए, ताकि बाजार और ग्राहकों की विशिष्ट आवश्यकताओं को पूरा किया जा सके, जैसा कि बीएमएल द्वारा निर्धारित किया गया हो।

xx xxxx"

22. समझौते के अनुसार, प्रीपेड सेवाओं के विपणन और बिक्री संवर्धन के लिए खुदरा विक्रेता या आउटलेट नियुक्त करने के लिए फ्रेंचाइजी/वितरक की नियुक्ति की जाती है। यह ध्यान रखना उचित है कि बिक्री संवर्धन के लिए खुदरा विक्रेता या आउटलेट की नियुक्ति फ्रेंचाइजी/वितरक द्वारा की जाती है, न कि करदाता द्वारा। फ्रेंचाइजी/वितरक व्यवसाय में किसी अन्य प्रतिस्पर्धी सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवा प्रदाता के लिए समझौते में उल्लिखित गतिविधियों को न करने के लिए सहमत हुए हैं। फ्रेंचाइजी/वितरक को व्यवसाय का संचालन करते समय वैधानिक, नियामक और नगरपालिका अनुमतियों का अनुपालन करना होगा। फ्रेंचाइजी/वितरक फ्रेंचाइजी/वितरक द्वारा गैर-अनुपालन के कारण किसी वैधानिक, नियामक या नगरपालिका प्राधिकरण द्वारा की गई किसी कार्रवाई के कारण करदाता पर लगाए गए किसी भी और सभी लागतों, खर्चों और शुल्कों के खिलाफ करदाता को क्षतिपूर्ति करने और क्षतिपूर्ति रखने के लिए सहमत हुए हैं। फ्रेंचाइजी/वितरक को व्यवसाय के संचालन और दायित्वों के प्रदर्शन के लिए एक उपयुक्त प्रतिष्ठान बनाए रखना होगा। ऐसा करते समय, फ्रेंचाइजी/वितरक को करदाता द्वारा समय-समय पर बताई गई नीतियों का अनुपालन करना होगा। फ्रेंचाइजी/वितरक अपने दायित्वों को पूरा करने के लिए पर्याप्त कर्मचारियों को नियुक्त करेगा, और वेतन सहित सभी संविदात्मक और वैधानिक भुगतान फ्रेंचाइजी/वितरक द्वारा किए जाने हैं। करदाता, यदि चाहे, तो फ्रेंचाइजी/वितरक को फर्नीचर, एयर कंडीशनिंग उपकरण आदि में परिवर्तन, संशोधन करने के लिए कह सकता है, जैसा कि आवश्यक और पारस्परिक रूप से सहमत हो। ऐसे परिवर्तन और वितरण की लागत फ्रेंचाइजी/वितरक द्वारा वहन की जानी है।

23. फ्रैंचाइजी/वितरक को बाजार की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए प्रीपेड स्टार्ट-अप पैक और रिचार्ज कूपन की उचित और पर्याप्त मात्रा बनाए रखनी होगी। फ्रैंचाइजी/वितरक समय-समय पर करदाता द्वारा जारी दिशा-निर्देशों और निर्देशों का पालन करेगा। किसी भी समय, प्रीपेड कार्ड में अधिकार, शीर्षक या हित फ्रैंचाइजी/वितरक को नहीं दिया जाएगा। कार्ड में सभी अधिकार, शीर्षक स्वामित्व और संपत्ति के अधिकार करदाता के पास रहेंगे। फ्रैंचाइजी/वितरक प्रीपेड स्टार्ट-अप किट, रिचार्ज कार्ड और अन्य सामग्री की सुरक्षा और भंडारण के लिए पूरी तरह से जिम्मेदार और उत्तरदायी होगा। प्रीपेड कूपन/स्टार्टर-किट के किसी भी नुकसान, चोरी या क्षति के लिए करदाता उत्तरदायी नहीं होगा। फ्रैंचाइजी/वितरक को इस कारण होने वाले किसी भी नुकसान के लिए करदाता को क्षतिपूर्ति करनी होगी। फ्रैंचाइजी/वितरक को प्रीपेड स्टार्ट-अप किट/रिचार्ज कूपन का बीमा करना होगा। आग, सेंधमारी, चोरी आदि के कारण होने वाली किसी भी हानि या क्षति के लिए उत्तरदायित्व फ्रैंचाइजी/वितरक का होगा।

24. अनुबंध समाप्त होने पर, फ्रैंचाइजी/वितरक नोटिस में उल्लिखित समाप्ति की प्रभावी तिथि तक अपना संचालन जारी रखेगा। समाप्ति पर, फ्रैंचाइजी/वितरक को समाप्ति की प्रभावी तिथि तक सभी विज्ञापन और प्रचार सामग्री आदि करदाता को वापस करना आवश्यक है। इसके अलावा, समाप्ति की स्थिति में करदाता फ्रैंचाइजी/वितरक या किसी अन्य पक्ष के लिए किसी भी लाभ की हानि या मुआवजा या संभावित लाभ या किसी भी व्यय आदि के लिए उत्तरदायी नहीं है।

25. मूल्यांकनकर्ता को बाजार के विकास और संभावित तथा अन्य प्रासंगिक कारकों को ध्यान में रखते हुए प्रीपेड सेवाओं के लिए न्यूनतम सदस्यता/लक्ष्यों की समीक्षा करनी है। फ्रैंचाइजी/वितरक को पूरी तरह से प्रशिक्षित सेवा कर्मचारियों को नियुक्त करना है, जिन्होंने मूल्यांकनकर्ता द्वारा निर्धारित मानकों के अनुसार प्रशिक्षण प्राप्त किया है। फ्रैंचाइजी/वितरक उक्त प्रपत्रों पर ग्राहकों के हस्ताक्षर प्राप्त करने के बाद सभी आवश्यक अनुबंध/अनुबंध प्रपत्र

और अन्य संबंधित प्रपत्र एकत्र करने के लिए जिम्मेदार होगा। ये प्रपत्र, सभी तरह से विधिवत भरे हुए और ग्राहकों द्वारा हस्ताक्षरित, मूल्यांकनकर्ता को सत्यापन और रिकॉर्ड के लिए भेजे जाएंगे।

26. फ्रैंचाइज़ी/वितरक की सेवाओं के लिए कीमत और भुगतान समय-समय पर करदाता द्वारा निर्दिष्ट किया जाएगा। करदाता के विवेक पर समझौते की शर्तों के दौरान दरों में बदलाव किया जा सकता है और इस तरह के बदलाव की सूचना फ्रैंचाइज़ी/वितरक को दी जानी चाहिए। समझौते से संबंधित लेन-देन के संबंध में या उससे उत्पन्न होने वाली सभी कर देनदारियाँ फ्रैंचाइज़ी/वितरक की जिम्मेदारी होंगी।

27. करदाता द्वारा उपयोग किए जाने वाले ट्रेडमार्क, लोगो, व्यापार नाम या पहचान चिह्न और नारे, चाहे वे पंजीकृत हों या नहीं, करदाता या संबद्ध कंपनियों की एकमात्र संपत्ति हैं। ऐसे चिह्नों, लोगो आदि का उपयोग करदाता द्वारा जारी दिशा-निर्देशों के अनुसार किया जाएगा। जब तक समझौता लागू है, लेकिन उसके बाद नहीं, फ्रैंचाइज़ी/वितरक खुद को एक अधिकृत फ्रैंचाइज़ी के रूप में पहचानेगा, लेकिन अपने स्वामित्व नाम/कॉर्पोरेट/साझेदारी नाम या अन्यथा के हिस्से के रूप में ट्रेडमार्क, लोगो, व्यापार नामों का उपयोग नहीं करेगा। फ्रैंचाइज़ी/वितरक अपने आउटलेट पर साइड डोर पर और आउटलेट से की जाने वाली सेवाओं के लिए अपने मेमो और आधिकारिक व्यावसायिक दस्तावेज़ों पर अपने लोगो का उपयोग करने का हकदार है।

28. अपनाए गए और अनुसरण किए गए वास्तविक व्यवसाय वित्तीय मॉडल के प्रश्न पर, यह एक स्वीकृत स्थिति है कि फ्रैंचाइज़ी/वितरक को सिम कार्ड, रिचार्ज वाउचर, टॉप-अप कार्ड, ई-टॉप आदि वाले स्वागत किट की कीमत का अग्रिम भुगतान करना आवश्यक था। उपर्युक्त मूल्य एक रियायती मूल्य था। इस तरह की छूट प्रीपेड सेवा उत्पादों के पैक पर छपी कीमत पर दी गई थी। फ्रैंचाइज़ी/वितरक ने प्रीपेड उत्पादों को खुदरा विक्रेताओं या वास्तविक उपभोक्ता को बेचे जाने और हस्तांतरित किए जाने से पहले ही रियायती मूल्य का भुगतान

किया। फ्रैंचाइजी/वितरक पैक पर छपी कीमत से कम कीमत पर प्रीपेड उत्पाद बेचने के लिए स्वतंत्र था। फ्रैंचाइजी/वितरक ने अपने लाभ/आय का निर्धारण किया।

29. राजस्व विभाग ने इस बात पर प्रकाश डाला है कि प्रीपेड सिम कार्ड फ्रैंचाइजी/वितरक की संपत्ति नहीं थे और उन्हें कोई अधिकार, शीर्षक या हित हस्तांतरित नहीं किया गया था। ये हमेशा करदाता की संपत्ति बने रहेंगे। यह सही है, लेकिन यह भी उतना ही सच है कि यह दूरसंचार विभाग द्वारा करदाता को जारी किए गए लाइसेंस का एक अधिदेश और आवश्यकता है। वास्तविक व्यवहार में, सिम कार्ड का उपयोग करने और उसके कब्जे का अधिकार अंतिम उपयोगकर्ता को सौंप दिया जाता है, अर्थात् वह ग्राहक जो दूरसंचार सेवाओं का लाभ उठाने के लिए अपने फोन में सिम कार्ड स्थापित करता है। इसी तरह, फ्रैंचाइजी/वितरक को यह सुनिश्चित करना है कि पोस्ट-पेड ग्राहक/अंतिम उपयोगकर्ता निर्धारित दस्तावेजों के साथ निर्धारित फॉर्म भरे और करदाता को प्रस्तुत करें। ये करदाता को दूरसंचार विभाग द्वारा जारी किए गए लाइसेंस द्वारा निर्धारित अधिदेश हैं। वितरकों/फ्रैंचाइजी के संविदात्मक दायित्व, रिश्ते के प्रत्ययी चरित्र या प्रिंसिपल के खाते पर किए जा रहे व्यवसाय को नहीं दर्शाते हैं।

30. फ्रैंचाइजी/वितरक अपनी आय तब अर्जित करते हैं जब वे खुदरा विक्रेता या अंतिम उपयोगकर्ता/ग्राहक को प्रीपेड उत्पाद बेचते हैं। उनका लाभ खुदरा विक्रेता/अंतिम उपयोगकर्ता/ग्राहक से प्राप्त बिक्री मूल्य और जिस छूट मूल्य पर उन्होंने उत्पाद 'खरीदा' है, के बीच के अंतर से बनता है। हालाँकि छूट मूल्य निर्धारिती और फ्रैंचाइजी/वितरक के बीच तय या बातचीत से तय होता है, लेकिन फ्रैंचाइजी/वितरक द्वारा प्राप्त बिक्री मूल्य फ्रैंचाइजी/वितरक के पूर्ण विवेक पर निर्भर करता है। इस मामले में करदाता का कोई कहना नहीं है।

31. राजस्व विभाग का यह मामला नहीं है कि अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर मुद्रित मूल्य और रियायती मूल्य के बीच के अंतर पर काटा जाना है। ऐसा नहीं हो सकता क्योंकि राजस्व विभाग इस बात पर जोर नहीं दे सकता कि फ्रैंचाइजी/वितरक को

मुद्रित मूल्य पर ही उत्पाद बेचना चाहिए, न कि मुद्रित मूल्य से कम कीमत पर। स्रोत पर कर काटने की बाध्यता कानून द्वारा ही तय की जाती है, यानी किसी भी तरीके से वास्तविक भुगतान की तिथि पर या उस समय जब फ्रैंचाइजी/वितरक के खाते में आय जमा की जाती है, जो भी पहले हो। वर्तमान मामले के संदर्भ में, फ्रैंचाइजी/वितरक की आय, फ्रैंचाइजी/वितरक द्वारा प्राप्त बिक्री मूल्य और रियायती मूल्य के बीच का अंतर है, जिसका भुगतान या जमा फ्रैंचाइजी/वितरक के खाते में तब किया जाता है जब वह खुदरा विक्रेता/अंतिम उपयोगकर्ता/ग्राहक को प्रीपेड उत्पाद बेचता है। बिक्री मूल्य और तदनुसार फ्रैंचाइजी/वितरक की आय फ्रैंचाइजी/वितरक और तीसरे पक्ष द्वारा निर्धारित की जाती है। तदनुसार, करदाता किसी भी स्तर पर, कमीशन या ब्रोकरेज के माध्यम से फ्रैंचाइजी/वितरक के खाते में आय का भुगतान या क्रेडिट नहीं करता है, जिस पर अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर काटा जाना है।

32. उपरोक्त स्थिति का सामना करते हुए, राजस्व विभाग ने " किसी अन्य व्यक्ति की ओर से कार्य करने वाले व्यक्ति द्वारा प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्राप्त या प्राप्त होने वाला भुगतान" अर्थात् 'प्रिंसिपल' के उपयोग पर भरोसा किया है। यह तर्क दिया गया है कि भले ही फ्रैंचाइजी/वितरक खुदरा विक्रेता/अंतिम उपयोगकर्ता/ग्राहक से आय के रूप में भुगतान प्राप्त करता हो, लेकिन उसे स्रोत पर कर कटौती की आवश्यकता होगी क्योंकि प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्राप्त या प्राप्त होने वाला भुगतान कर कटौती के अधीन होगा। तर्क के समर्थन में, सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड (सुप्रा) के मामले में निर्णय पर भरोसा किया गया है।

33. सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड (सुप्रा) में लिए गए निर्णय को उक्त मामले में अनुबंध के संदर्भ में समझा जाना चाहिए, जो अंतर्राष्ट्रीय हवाई अड्डा परिवहन संघ 24 द्वारा स्थापित नियमों/समझौते के अनुसार था। आईएटीए एक अधिकतम मूल्य तय करेगा, और वह मूल्य जो एयरलाइन अपने ग्राहकों से वसूल सकती है, एयरलाइनों को अपने टिकट बेस किराए से कम लेकिन अधिक नहीं शुद्ध किराए पर बेचने का विवेकाधिकार होगा। एयर कैरियर्स को

नागरिक उड्डयन महानिदेशक को किराया सूची प्रस्तुत करना आवश्यक था। एयरलाइंस और ट्रेवल एजेंटों के बीच व्यवस्था यात्री बिक्री एजेंसी समझौते के अंतर्गत आती थी, जो उन शर्तों को निर्धारित करती थी जिनके तहत ट्रेवल एजेंट अन्य सहायक सेवाओं के साथ टिकटों की बिक्री करता था। ट्रेवल एजेंट अपनी सेवाओं के लिए टिकटों की बिक्री पर 7% कमीशन के हकदार थे, जो आईएटीए द्वारा निर्धारित मूल्य सीमा के आधार पर मानक कमीशन था। एयरलाइंस 7% कमीशन पर अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर काट रही थीं। 7% कमीशन के अलावा, ट्रेवल एजेंट भी उनके द्वारा बेची गई टिकटों पर अतिरिक्त/पूरक कमीशन के हकदार थे। अतिरिक्त/पूरक कमीशन और जिस राशि पर टिकट बेचे गए थे, उसे ट्रेवल एजेंटों द्वारा परिकलित किया गया था और बिलिंग और निपटान योजना (बीएसपी) को प्रेषित किया गया था। आईएटीए के तत्वावधान में कार्यरत बीएसपी ने अन्य बातों के साथ-साथ भुगतान के संबंध में लॉजिस्टिक्स का प्रबंधन किया और एजेंटों और एयरलाइंस के लिए फ्लाइट टिकटों की बिक्री से संबंधित विवरणों की जांच करने के लिए एक फोरम के रूप में कार्य किया।

33.1 इस न्यायालय ने बीएसपी के संचालन की जांच की जहां टिकटों की बिक्री के संबंध में वित्तीय डेटा संग्रहीत किया गया था। बीएसपी ने कई लेन-देन से डेटा एकत्र किया। इसके बाद, यह डेटा हर दो महीने में या महीने में दो बार एयरलाइंस को भेजा जाता था। इसी डेटा के आधार पर एयरलाइंस/एयर कैरियर्स को ट्रेवल एजेंटों को अतिरिक्त कमीशन देना था। सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड (सुप्रा) मामले में ये खास बातें हैं।

33.2 उपर्युक्त तंत्र और प्रिंसिपल और एजेंट 26 के बीच संबंधों की प्रकृति पर विचार करने के बाद, इस न्यायालय ने राजस्व के तर्क में काफी योग्यता पाई कि एयरलाइंस/एयर कैरियर्स ने अतिरिक्त/पूरक कमीशन के रूप में अर्जित राशि को पहचानने के लिए बीएसपी का उपयोग किया और तदनुसार एजेंट द्वारा अर्जित आय पर पहुंचकर अधिनियम की धारा 194-एच के प्रावधानों के अनुसार स्रोत पर कर कटौती की। यदि उपर्युक्त तंत्र को समझा जाता है, तो इस

मामले में इस न्यायालय द्वारा निकाले गए निष्कर्ष की सराहना करना और समझना मुश्किल नहीं है।

33.3 इस प्रकार, यह सवाल कि क्या प्रिंसिपल और एजेंट के बीच संबंध था, विवाद में नहीं था, लेकिन फिर भी उक्त मामले में करदाताओं ने अतिरिक्त/पूरक कमीशन पर स्रोत पर कर कटौती करने की देयता को विवादित किया। हालांकि, निर्णय स्वामी और सेवक, प्रिंसिपल और एजेंट, और प्रिंसिपल और प्रिंसिपल के बीच कानूनी संबंधों के बीच अंतर को संदर्भित करता है। इस संदर्भ में, हेल्सबरी के इंग्लैंड के कानून में कानून के कथन का संदर्भ दिया गया है, जो इस प्रकार है:

"स्वामी और सेवक तथा प्रधान और एजेंट के संबंधों के बीच अंतर यह कहा जा सकता है: प्रधान को यह निर्देश देने का अधिकार है कि एजेंट को क्या काम करना है: लेकिन स्वामी को यह निर्देश देने का और भी अधिकार है कि काम कैसे किया जाना है।"

XX XXXX

"एजेंट को एक तरफ नौकर से और दूसरी तरफ स्वतंत्र ठेकेदार से अलग किया जाना चाहिए। नौकर अपने मालिक के सीधे नियंत्रण और देखरेख में काम करता है और अपने काम के दौरान उसे दिए गए सभी उचित आदेशों का पालन करने के लिए बाध्य होता है; दूसरी ओर, स्वतंत्र ठेकेदार किसी भी नियंत्रण या हस्तक्षेप से पूरी तरह स्वतंत्र होता है और वह केवल एक निर्दिष्ट परिणाम उत्पन्न करने का काम करता है, उस परिणाम को उत्पन्न करने के लिए अपने स्वयं के साधनों का उपयोग करता है। एक एजेंट, हालांकि अपने अधिकार का प्रयोग उन सभी वैध निर्देशों के अनुसार करने के लिए बाध्य होता है जो उसे समय-समय पर उसके मालिक द्वारा दिए जा सकते हैं, लेकिन वह अपने प्रयोग में सीधे मालिक के नियंत्रण या पर्यवेक्षण के अधीन नहीं होता है। एक एजेंट,

इस तरह से नौकर नहीं होता है, लेकिन एक नौकर आम तौर पर कुछ उद्देश्यों के लिए अपने मालिक का निहित एजेंट होता है, एजेंसी की सीमा नौकर के कर्तव्यों या स्थिति पर निर्भर करती है।”

34. हम पहले ही अधिनियम की धारा 194-एच के मुख्य प्रावधान पर व्याख्या कर चुके हैं , जो 'भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति' पर स्रोत पर कर कटौती करने की देयता तय करता है - एक अभिव्यक्ति जो कला की एक शब्दावली है - जैसा कि अधिनियम की धारा 204 में परिभाषित किया गया है और स्रोत पर कर कटौती करने की देयता तब उत्पन्न होती है जब आय का भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति द्वारा क्रेडिट या भुगतान किया जाता है। अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) में प्रयुक्त अभिव्यक्ति "प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष" निस्संदेह यह सुनिश्चित करने के लिए है कि "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" स्रोत पर कर कटौती करने की बाध्यता से बच नहीं सकता है, भले ही भुगतान अप्रत्यक्ष रूप से एजेंट-भुगतानकर्ता को मुख्य-भुगतानकर्ता द्वारा किया गया हो। हालांकि, अधिनियम की धारा 194-एच के संदर्भ में स्रोत पर कर की कटौती को वास्तविक/वास्तविक व्यावसायिक लेनदेन पर लागू करने के लिए विस्तारित और व्यापक नहीं किया जाना है, जहां करदाता आय का भुगतान या जमा करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति नहीं है। वर्तमान मामले में, मूल्यांकनकर्ता उस व्यक्ति को न तो कोई आय का भुगतान करता है और न ही उसे जमा करता है जिसके साथ उसने अनुबंध किया है। अधिनियम की धारा 194-एच का स्पष्टीकरण (i) , "अप्रत्यक्ष रूप से" शब्द का उपयोग करके, उस तरीके को विनियमित या कम नहीं करता है जिसमें मूल्यांकनकर्ता व्यवसाय का संचालन कर सकता है और वाणिज्यिक संबंधों में प्रवेश कर सकता है। न ही "अप्रत्यक्ष रूप से" शब्द एक दायित्व बनाता है जहां मुख्य प्रावधान लागू नहीं होता है। कर कानून विविध संबंधों और तरीकों को मान्यता देता है जिसमें वाणिज्य और व्यापार संचालित किया जाता है, हालांकि स्रोत पर कर लगाने का दायित्व केवल तभी उत्पन्न होता है जब अधिनियम की धारा 194-एच में उल्लिखित शर्तों

को पूरा किया जाता है और अन्यथा नहीं। यह सिद्धांत कानून द्वारा आवश्यक अनुपालन को नकारता नहीं है।

35. स्रोत पर कर की कटौती प्रत्यक्ष कर राजस्व का एक महत्वपूर्ण स्रोत है। संग्रह और वसूली की आसानी स्पष्ट है। स्रोत पर कर की कटौती और जमा करने से कर चोरी और कर का भुगतान न करने पर रोक लगती है। इससे कर आधार का विस्तार होता है। हालांकि, करदाता के रूप में करदाता अपनी आय पर कर का भुगतान नहीं कर रहा है, और तीसरे पक्ष द्वारा अन्यथा देय कर एकत्र करता है और चुकाता है। कर न काटे जाने पर तीसरे पक्ष का कर का भुगतान करने का दायित्व अप्रभावित रहता है। स्रोत पर कर कटौती न करने पर करदाता के लिए गंभीर और अर्ध-दंडात्मक परिणाम होते हैं। कर प्रावधानों की कटौती को कार्यक्रमबद्ध और वास्तविक रूप से समझा जाना चाहिए, न कि उलझाव के रूप में या पकड़ो-जैसे-पकड़ो-करो दृष्टिकोण को अपनाकर। किसी दिए गए मामले में कानूनी या तथ्यात्मक संदेह के मामले में, करदाता संदिग्ध दंड के खिलाफ अनुमान के सिद्धांत पर भरोसा कर सकता है। उक्त सिद्धांत को लागू किया जाना चाहिए या नहीं, यह मामले के तथ्यों और परिस्थितियों पर निर्भर करेगा, जिसमें करदाता द्वारा अपनाई गई पिछली प्रथा और विभाग द्वारा स्वीकार की गई प्रथा शामिल हैं। जब राय में स्पष्ट मतभेद हो, तो मुकदमेबाजी और उससे जुड़ी परेशानियों से बचने के लिए, केंद्रीय प्रत्यक्ष कर बोर्ड के लिए यह उचित हो सकता है कि वह करदाताओं और हितधारकों के विचार जानने के बाद उचित निर्देश/परिपत्र जारी करके संदेहों को स्पष्ट करे। राजस्व बढ़ाने और कर अनुपालन सुनिश्चित करने के अलावा, राजस्व का एक समान रूप से महत्वपूर्ण उद्देश्य मुकदमेबाजी को कम करना है। निर्देश/परिपत्र, यदि और जब जारी किए जाते हैं, तो स्पष्ट होने चाहिए, और जब उचित हो - तो दायित्व को भावी बनाने की आवश्यकता होती है।

36.

उल्लेखनीय है कि आयकर आयुक्त बनाम सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड मामले में दिल्ली उच्च न्यायालय ने माना था कि एयरलाइनों/एयर कैरियर्स द्वारा ट्रेवल एजेंटों के माध्यम से बेचे गए रियायती टिकटों पर अधिनियम की धारा 194-एच के तहत कर काटने की आवश्यकता नहीं है। राजस्व ने दिल्ली उच्च न्यायालय के फैसले को इस सीमा तक चुनौती नहीं दी और इसलिए, यह कहावत अंतिम हो गई। जैसा कि उल्लेख किया गया है, यह राजस्व का मामला नहीं है कि जब वितरकों/फ्रेंचाइजी द्वारा मोबाइल सेवा प्रदाताओं को भुगतान किया जाता है तो कर काटा जाना है। यह भी राजस्व का मामला नहीं है कि वितरकों/फ्रेंचाइजी की अधिकतम खुदरा मूल्य आय और वितरकों/फ्रेंचाइजी द्वारा करदाताओं को भुगतान की गई कीमत के बीच के अंतर पर अधिनियम की धारा 194-एच के तहत कर काटा जाना है। करदाता वितरकों/फ्रेंचाइजी और तीसरे पक्ष के बीच लेनदेन के बारे में नहीं जानते हैं। इसलिए, मूल्यांकनकर्ताओं के लिए तीसरे पक्षों से वितरकों/फ्रेंचाइजी द्वारा प्राप्त कुल/कुल राशि और वितरकों/फ्रेंचाइजी द्वारा उन्हें भुगतान की गई राशि के बीच के अंतर पर स्रोत पर कर की कटौती करना और अधिनियम की धारा 194-एच का अनुपालन करना असंभव है।

37. राजस्व विभाग का यह तर्क कि करदाताओं को समय-समय पर यह जानकारी/डेटा मांगना चाहिए और उसके बाद स्रोत पर कर काट लेना चाहिए, को दूर की कौड़ी बताकर खारिज कर दिया जाना चाहिए, क्योंकि यह वैधानिक आदेश से परे अनुचित दायित्व थोपता है और करदाताओं को असुविधा पहुंचाता है। इसके अलावा, कानून द्वारा निर्धारित समयसीमा के भीतर कर की कटौती करना और साथ ही काटे गए कर का भुगतान करना असंभव होगा, क्योंकि यह तब शुरू होता है जब भुगतानकर्ता द्वारा भुगतानकर्ता के खाते में राशि जमा की जाती है या जब भुगतानकर्ता द्वारा भुगतान प्राप्त किया जाता है, जो भी पहले हो। भुगतानकर्ता को तब भुगतान प्राप्त होता है जब तीसरा पक्ष भुगतान करता है। यह भुगतान करदाता द्वारा मूलधन के रूप में प्राप्त या देय भुगतान नहीं है। वितरक/फ्रेंचाइजी ट्रस्टी नहीं

है जिसे करदाता को मूलधन के रूप में इस भुगतान का हिसाब देना है। प्राप्त भुगतान वितरक/फ्रैंचाइजी द्वारा अर्जित सकल आय या लाभ है। यह वितरक/फ्रैंचाइजी द्वारा अपने प्रयासों और कार्य के परिणामस्वरूप अर्जित आय है, न कि सेलुलर मोबाइल टेलीफोन सेवा प्रदाता के रूप में करदाता द्वारा भुगतान किया गया पारिश्रमिक।

38. इसलिए, हमें सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड (सुप्रा) में इस न्यायालय के निर्णय पर भरोसा करते हुए राजस्व के तर्क को अस्वीकार करना चाहिए कि करदाता स्रोत पर कर कटौती करने के लिए उत्तरदायी होंगे, भले ही करदाता भुगतान न कर रहे हों या फ्रैंचाइजी/वितरक के खाते में आय जमा न कर रहे हों। जब दायित्व, और समय और तरीका जिसमें कर को स्रोत पर कटौती करने के लिए कानून द्वारा अनिवार्य किया जाता है, कानून द्वारा तय किया जाता है, तो इसे राजस्व द्वारा न्यायालय में रियायत पर स्थानांतरित/बदला/संशोधित या स्थगित नहीं किया जा सकता है। रियायत, जब अनुमेय हो, अधिनियम की धारा 119 के अनुसार जारी किए गए परिपत्र के माध्यम से दी जा सकती है। हमें नहीं लगता कि सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड (सुप्रा) में निर्णय को राजस्व द्वारा सुझाए गए तरीके से पढ़ा जा सकता है।

39. वितरक की कानूनी स्थिति पर वापस आते हुए, इसे आम तौर पर एजेंट से अलग माना जाना चाहिए। वितरक अपने खाते पर सामान खरीदता है और उन्हें अपने क्षेत्र में बेचता है। बनाया गया लाभ खरीद मूल्य और बिक्री मूल्य के बीच का अंतर है। इसका कारण यह है कि ऐसे मामलों में वितरक एक स्वतंत्र ठेकेदार होता है। एजेंट के विपरीत, वह प्रिंसिपल और तीसरे पक्ष के बीच संबंधों के संचारक या निर्माता के रूप में कार्य नहीं करता है। वितरक के पास वितरण के अधिकार होते हैं और वह एक फ्रैंचाइजी के समान होता है। फ्रैंचाइज समझौतों को आम तौर पर सुई जेनेरेटर के रूप में माना जाता है, हालांकि वे कुछ समय से अस्तित्व में हैं। फ्रैंचाइज समझौते एक तंत्र प्रदान करते हैं जिसके द्वारा माल और सेवाओं को वितरित किया जा सकता है। फ्रैंचाइज समझौतों में, आपूर्तिकर्ता या निर्माता, यानी फ्रैंचाइजर,

एक स्वतंत्र उद्यम को फ्रैंचाइजी के रूप में नियुक्त करता है जिसके माध्यम से फ्रैंचाइजर कुछ सामान या सेवाओं की आपूर्ति करता है। फ्रैंचाइजर और फ्रैंचाइजी के बीच घनिष्ठ संबंध होता है क्योंकि फ्रैंचाइजी के संचालन को बारीकी से विनियमित किया जाता है, और यह संभवतः फ्रैंचाइजी समझौते और डिस्ट्रीब्यूटरशिप समझौते के बीच का अंतर है। फ्रैंचाइज समझौते अत्यंत विस्तृत और जटिल होते हैं। वे वितरण फ्रैंचाइज, सेवा फ्रैंचाइज और उत्पादन फ्रैंचाइज से संबंधित हो सकते हैं। फ्रैंचाइजियों पर लगाए गए सख्त प्रतिबंधों के बावजूद - जिसके तहत फ्रैंचाइज को केवल फ्रैंचाइज किए गए सामान बेचने, किसी विशिष्ट स्थान पर काम करने, कुछ निश्चित आवश्यकताओं का अनुपालन करने के लिए आवश्यक परिसर बनाए रखने और यहां तक कि निर्दिष्ट कीमतों के अनुसार बेचने की आवश्यकता हो सकती है - किसी दिए गए मामले में संबंध एक स्वतंत्र ठेकेदार का हो सकता है। प्रत्येक मामले के तथ्य और फ्रैंचाइजियों को 'प्रिंसिपल' द्वारा दिए गए अधिकार महत्वपूर्ण हैं और निर्णायक हैं।

40. एक स्वतंत्र ठेकेदार अपने नियोक्ता की ओर से नियंत्रण से मुक्त होता है, और केवल अपने अनुबंध की शर्तों के अधीन होता है। लेकिन एक एजेंट पूरी तरह से नियंत्रण से मुक्त नहीं होता है, और प्रिंसिपल द्वारा एजेंट को सौंपे गए कार्यों की सीमा तक संबंध प्रत्ययी होते हैं। चूंकि एक स्वतंत्र एजेंट के साथ अनुबंध अनुबंध की शर्तों पर निर्भर करता है, इसलिए कभी-कभी एक स्वतंत्र ठेकेदार अपने ऊपर प्रयोग किए जाने वाले नियंत्रण के दृष्टिकोण से एक एजेंट की तरह दिखता है, लेकिन पूरे संबंध के अवलोकन पर पैराग्राफ 8 में खंड (ए) से (डी) में निर्दिष्ट परीक्षण संतुष्ट नहीं हो सकते हैं। अंतर यह है कि स्वतंत्र ठेकेदार अपने लिए काम करते हैं, तब भी जब उन्हें तीसरे व्यक्तियों के साथ संविदात्मक संबंध बनाने के उद्देश्य से नियोजित किया जाता है। एक स्वतंत्र ठेकेदार को व्यवसाय का लेखा-जोखा प्रस्तुत करने की आवश्यकता नहीं होती है, क्योंकि यह उसका है न कि उसके नियोक्ता का।

41. इस प्रकार, 'एजेंट' शब्द एक ऐसे रिश्ते को दर्शाता है जो मालिक और उसके नौकर के बीच, या मालिक और मालिक के बीच, या नियोक्ता और उसके स्वतंत्र ठेकेदार के बीच मौजूद

रिश्ते से बहुत अलग है। यद्यपि नौकर और स्वतंत्र ठेकेदार ऐसे रिश्तों के पक्षकार हैं जिनमें एक व्यक्ति दूसरे के लिए काम करता है, और इस तरह उन्हें दायित्व में शामिल करने की क्षमता रखता है, फिर भी रिश्ते की प्रकृति और विचाराधीन कार्यों के प्रकार एजेंसी से संबंधित कानून से नौकरों और स्वतंत्र ठेकेदारों के बहिष्कार को उचित ठहराने के लिए पर्याप्त रूप से भिन्न हैं। दूसरे शब्दों में, 'एजेंट' शब्द को उस व्यक्ति तक सीमित किया जाना चाहिए जिसके पास अनुबंध करने या मालिक की संपत्ति के निपटान के माध्यम से अपने मालिक की कानूनी स्थिति को प्रभावित करने की शक्ति है; यानी एक स्वतंत्र ठेकेदार जो संयोगवश, अन्य तरीकों से भी अपने मालिक की कानूनी स्थिति को प्रभावित कर सकता है। इस निर्णय के पैराग्राफ 8 में खंड (ए) से (डी) में उल्लिखित संकेतों का संदर्भ लेकर और उनकी जांच करके इसका पता लगाया जा सकता है। अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) में एजेंट शब्द का प्रयोग प्रतिबंधित अर्थ में किया गया है।

42. उपर्युक्तचर्चा के मद्देनजर, हम मानते हैं कि वितरकों/फ्रेंचाइजी द्वारा तीसरे पक्ष/ग्राहकों से प्राप्त भुगतानों में आय/लाभ घटक पर स्रोत पर कर कटौती करने के लिए करदाता कानूनी रूप से बाध्य नहीं होंगे, या वितरकों को प्री-पेड कूपन या स्टार्टर-किट बेचते/हस्तांतरित करते समय। अधिनियम की धारा 194-एच इस मामले के तथ्यों और परिस्थितियों पर लागू नहीं होती है। तदनुसार, करदाता - सेलुलर मोबाइल सेवा प्रदाताओं द्वारा दिल्ली और कलकत्ता उच्च न्यायालयों के निर्णयों को चुनौती देने वाली अपीलों को अनुमति दी जाती है और इन निर्णयों को रद्द किया जाता है। राजस्थान, कर्नाटक और बॉम्बे उच्च न्यायालयों के निर्णयों को चुनौती देने वाली राजस्व द्वारा दायर अपीलों को खारिज किया जाता है। लागत के संबंध में कोई आदेश नहीं होगा। लंबित आवेदन, यदि कोई हो, का निपटारा किया जाता है।

.....जे.

(संजीव खन्ना)

.....जे.

(एसवीएन भट्टी)

नई दिल्ली;

28 फरवरी, 2024.

Footnotes:

204."भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" का अर्थ। - इस अध्याय और धारा 285 के पूर्वगामी प्रावधानों के प्रयोजनों के लिए , अभिव्यक्ति "भुगतान करने के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" का अर्थ है -

(i) केन्द्रीय सरकार या राज्य सरकार द्वारा किए गए भुगतानों को छोड़कर शीर्ष "वेतन" के अंतर्गत प्रभार्य आय के भुगतानों की स्थिति में, नियोक्ता स्वयं या यदि नियोक्ता कोई कंपनी है तो कंपनी स्वयं, जिसके अंतर्गत उसका प्रधान अधिकारी भी है;

(ii) केन्द्रीय सरकार या किसी राज्य सरकार, स्थानीय प्राधिकरण, निगम या कंपनी, जिसके अंतर्गत उसका प्रधान अधिकारी भी है, द्वारा या उसकी ओर से किए गए भुगतानों को छोड़कर, "प्रतिभूतियों पर ब्याज" शीर्षक के अंतर्गत प्रभार्य आय के भुगतानों की स्थिति में;

(ii-क) किसी अनिवासी भारतीय को देय किसी राशि की स्थिति में, जो उसके द्वारा किसी विदेशी मुद्रा आस्तिके हस्तांतरण के लिए प्रतिफल के रूप में कोई राशि हो, जो अल्पकालिक पूंजी आस्ति नहीं है, ऐसी राशि अनिवासी भारतीय को भेजने के लिए या विदेशी मुद्रा प्रबंध अधिनियम, 1999 (1999 का 42) और उसके अधीन बनाए गए किसी नियम के अनुसार बनाए गए उसके अनिवासी (बाह्य) खाते में ऐसी राशि जमा करने के लिए उत्तरदायी प्राधिकृत व्यक्ति; (ii-ख) किसी अनिवासी को, जो कंपनी नहीं है, या किसी विदेशी कंपनी को, किसी राशि के भुगतान से संबंधित सूचना प्रस्तुत करने के मामले में, चाहे वह इस अधिनियम के प्रावधानों के तहत प्रभार्य हो या नहीं, भुगतानकर्ता स्वयं, या यदि भुगतानकर्ता कोई कंपनी है, तो कंपनी स्वयं, जिसमें उसका प्रधान अधिकारी भी शामिल है;

(iii) इस अधिनियम के उपबंधों के अधीन प्रभार्य किसी अन्य राशि के ऋण या, जैसी भी स्थिति हो, भुगतान की दशा में, भुगतानकर्ता स्वयं, या यदि भुगतानकर्ता कोई कंपनी है तो स्वयं कंपनी, जिसके अंतर्गत उसका प्रधान अधिकारी भी है।

(iv) क्रेडिट के मामले में, या जैसा भी मामला हो, इस अधिनियम के प्रावधानों के तहत केंद्र सरकार या किसी राज्य सरकार की ओर से किए गए किसी भी राशि का भुगतान, अधिनियम के तहत आहरण । धारा 204 के खंड (iii) के अनुसार , क्रेडिट के मामले में या खंड (i), (ii) द्वारा कवर नहीं किए गए मामलों में भुगतान के मामले में,

(ii)(क), (ii)(ख), "भुगतान के लिए जिम्मेदार व्यक्ति" भुगतानकर्ता स्वयं है, या यदि भुगतानकर्ता कोई कंपनी है, तो स्वयं कंपनी और उसका प्रधान अधिकारी।

(v) भारत में निवासी न होने वाले व्यक्ति के मामले में, वह व्यक्ति स्वयं या ऐसे व्यक्ति द्वारा अधिकृत कोई व्यक्ति या भारत में ऐसे व्यक्ति का एजेंट, जिसके अंतर्गत धारा के तहत एजेंट के रूप में माना जाने वाला कोई व्यक्ति भी शामिल है।

163.] स्पष्टीकरण.—इस धारा के प्रयोजनों के लिए,—

(क) "अनिवासी भारतीय" और "विदेशी मुद्रा परिसंपत्ति" के वही अर्थ होंगे जो अध्याय XII-ए में दिए गए हैं;

(ख) "प्राधिकृत व्यक्ति" का वही अर्थ होगा जो विदेशी मुद्रा प्रबंधन अधिनियम, 1999 (1999 का 42) की धारा 2 के खंड (ग) में है।

3 अधिनियम की धारा 194-एच की उप- धारा 1 की व्याख्या कमीशन और ब्रोकरेज पर स्रोत पर कर की कटौती की आवश्यकता के रूप में की जा सकती है, तब भी जब पार्टियों के बीच प्रिंसिपल और एजेंट का संबंध नहीं होता है। अधिनियम की धारा 194-एच के स्पष्टीकरण (i) को ब्रोकरेज और कमीशन के दायरे में प्रिंसिपल द्वारा एजेंट को किए गए भुगतानों को शामिल करने के लिए उप-धारा (1) के प्रावधान के दायरे को विस्तारित और व्यापक करने के रूप में पढ़ा जा सकता है, जब उक्त स्पष्टीकरण के चारों कोनों के अंतर्गत कवर किया जाता है। हम इस पहलू पर घोषणा नहीं करना चाहेंगे क्योंकि राजस्व द्वारा इस पर तर्क नहीं दिया गया है, और ऐसा प्रतीत होता है कि प्रिंसिपल और एजेंट के संबंध की आवश्यकता को मुख्य धारा में पढ़ लिया गया है। इसके अलावा, 'ब्रोकरेज' या 'कमीशन' शब्दों को सामान्य या वाणिज्यिक बोलचाल के अर्थ को लागू करना, जिस व्यापक विचलन को देखते हुए इसे समझा जाता है, भ्रम की स्थिति पैदा करेगा और इसमें नुकसान होंगे जब संदेह हो, तो केंद्रीय प्रत्यक्ष कर बोर्ड इस प्रश्न की जांच कर सकता है और मूल्यांकनकर्ताओं और अन्य हितधारकों के विचारों का पता लगाने के बाद उचित निर्देश/परिपत्र जारी कर सकता है। निर्णय स्पष्ट होना चाहिए, और हमें विश्वास है और उम्मीद है कि यदि कोई दायित्व लगाया जाता है, तो वह भावी होगा। (निर्णय के पैराग्राफ 34 को देखें।)

5 सिंगापुर एयरलाइंस लिमिटेड और अन्य बनाम आयकर आयुक्त , (2023) 1 एससीसी 497, ¶¶ 23-29 6
" अनुबंध अधिनियम ", संक्षेप में।

7 एफई डोरिक, प्रिंसिपल और एजेंट का संबंध, 17 एमएलआर 24, 37 (1954) को प्रस्तुत करना होगा।

8 एजेंसी का पुनर्कथन (तीसरा) (अमेरिकन लॉ इंस्टीट्यूट पब्लिशर्स 2007)।

9 वॉरेन ए. सीवे, एजेंसी , 29 येल एलजे 859, 866 (1920)

10 इबिड।

11 जीएचएल फ्रिडमैन, द लॉ ऑफ एजेंसी 33 (बटरवर्थ्स, 7 संस्करण 1996).

12 (1977) 3 एससीसी 147.

13 (2014) 16 एससीसी 114

14 (2002) 257 आईटीआर 202 (गुज.)।

15 (2018) 7 एससीसी 800.

16 (2023) 1 एससीसी 497.

18 निर्णय की धारा 8 देखें।

19 संक्षेप में '1885 अधिनियम'।

20 'डीओटी', संक्षेप में।

21 संक्षेप में 'ट्राई'।

22 'सिम कार्ड', संक्षेप में।

23 करदाता वोडाफोन आइडिया लिमिटेड (जिसे पहले वोडाफोन मोबाइल सर्विसेज लिमिटेड के नाम से जाना जाता था) और आइडिया सेल्युलर लिमिटेड (जिसे अब वोडाफोन आइडिया लिमिटेड के नाम से जाना जाता है) के मामले में समझौते कुछ अलग हैं। दोहराव या विस्तार से बचने के लिए, हम उक्त खंडों को पुनः प्रस्तुत नहीं कर रहे हैं।

24 संक्षेप में 'आईएटीए'

25 'पीएसए', संक्षेप में।

26 जैसा कि ऊपर बताया गया है कि एयरलाइनें धारा 194-एच के तहत 7% कमीशन (मानक कमीशन) पर स्रोत पर कर काट रही थीं। विवाद केवल इस बात से संबंधित था कि क्या एयरलाइनें अतिरिक्त कमीशन (पूरक कमीशन) पर स्रोत पर कर काटने के लिए उत्तरदायी थीं। 27 खंड 22, पृष्ठ 113, ¶ 192 और खंड 1, पृष्ठ 193 पर, अनुच्छेद 345।

28 निर्णय की धारा 5 देखें।

29 के तहत कर (भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड बनाम सुनील कृष्ण खेतान और अन्य, (2023)2 एससीसी देखें)

643. हालाँकि, वर्तमान मामले में संदिग्ध दंड के विरुद्ध अनुमान का सिद्धांत लागू नहीं होता। करदाता पहले अधिनियम की धारा 194-एच के तहत स्रोत पर कर काट रहे थे , हालाँकि जिस राशि पर कर काटा जा रहा था वह स्पष्ट नहीं है। कानूनी राय पर उन्होंने स्रोत पर कर काटना बंद कर दिया।

30 इसमें भावी या पूर्वव्यापी आवेदन का प्रश्न भी शामिल होगा। 31 हम स्वीकार करते हैं कि केंद्रीय प्रत्यक्ष कर बोर्ड ने कई अवसरों पर संदेहों को दूर किया है और निर्देश/परिपत्र जारी किए हैं।

32 (2009) 319 आईटीआर 29.