

Date-07-04-2020

Notes BY: AKHILESH KUMAR(Guest Teacher)

DEPARTMENT OF COMMERCE

JANTA KOSHI COLLEGE BIRAU, DARBHANGA

FOR-LNMU B. COM PART -2 Hons paper -III Business and
Regulatory Framework

वस्तु-विक्रय अधिनियम, 1930 (Sale of goods act, 1930)

very important for examination point of view

❖ अदत्त विक्रेता का अर्थ एवं परिभाषा(Meaning and definition of unpaid seller):-

वस्तु विक्रय अधिनियम 1930 की धारा के अनुसार, “अदत्त विक्रेता से अभिप्राय ऐसे विक्रेता से है जिसे

(i) बेचे गए माल के पुरे मूल्य का भुगतान प्राप्त नहीं हुआ हो अथवा

(ii) भुगतान के रूप में जो विनिमय-पत्र अथवा विनिमय-साध्य विलेख प्राप्त हुआ हो, बाद में उसका अनादरण कर दिया गया हो।”

उक्त परिभाषा से स्पष्ट है की यदि किसी विक्रेता को मूल्य का केवल कुछ हिस्सा प्राप्त हुआ हो तो वह भी अदत्त विक्रेता ही कहलाता है।

❖ अदत्त विक्रेता के अधिकार (Rights of unpaid seller)

1.माल के विरुद्ध अधिकार (Rights of unpaid seller against the goods) -
अदत्त विक्रेता के माल सम्बन्धी अधिकारों को निम्नलिखित दो भागों में बाँटा जा सकता है -

(अ) जब माल के स्वामित्व का हस्तान्तरण क्रेता को चुका हो तो

(ब) जब माल के स्वामित्व का हस्तान्तरण क्रेता को नहीं हुआ है ।

❖ माल कब तक रास्ते में ही माना जाता है -

जब विक्रेता, क्रेता तक पहुँचाने के उद्देश्य से उसे किसी वाहक या निक्षेपगृहीता के सुपुर्द कर देता है तो जब माल क्रेता या उसके एजेंट द्वारा प्राप्त नहीं कर लिया जाता, माल रास्ते में ही समझा जा सकता है ।

यदि माल गन्तव्य स्थान तक पहुँच जाये तो उसका अर्थ नहीं होता कि माल रास्ते में नहीं है और अदत्त विक्रेता द्वारा मार्ग में रोकने का अधिकार समाप्त हो चुका है । वास्तव में, जब तक क्रेता या उसका एजेंट

माल की सुपुर्दगी नहीं कर लेते, माल को रास्ते में ही माना जाता है और विक्रेता उसे रोकने के आदेश दे सकता है ।

परन्तु निम्नलिखित परिस्थितियों में माल का रास्ते में होना समाप्त समझा जा सकता है और विक्रेता का माल मार्ग में रोकने का अधिकार समाप्त हुआ माना जाता हो -

माल को रास्ते में कैसे रोका जाता है (धारा 52) के अनुसार, माल को रास्ते में रोकने के दो तरीके हैं -

(i) माल पर वास्तविक रूप से अपना कब्जा करके, अथवा (ii)

(ii) माल के वाहक अथवा निक्षेपग्रहीता (जिसके कब्जे में माल है) को अपने अधिकार की सूचना देकर यदि सूचना द्वारा माल को रास्ते में रोकना हो तो सूचना या तो ऐसे व्यक्ति को दी जानी चाहिये जिसके कब्जे में माल है अथवा उसके प्रधान (स्वामी) को | यदि सूचना प्रधान को दी जाती है तो यह ऐसे समय व परिस्थितियों में दी जानी चाहिये की वह उसे समय पर अपने एजेंट

तक पहुँचा सके जिससे माल क्रेता को सुपुर्द होने से रोका जा सके |

(Rules of transfer of Title)

वस्तु विक्रय अनुबन्ध में वस्तु में निहित स्वामित्व का हस्तान्तरण आवश्यक तत्व है | विक्रेता वस्तु की बिक्री द्वारा क्रेता को वस्तु का स्वामी बना देता है | इस प्रकार जो स्वामित्व पहले विक्रेता के पास था हस्तान्तरण होकर क्रेता के पास चला जाता है |

सामान्यतः माल का विक्रय वे लोग करते हैं जिनको विक्रय करने का अधिकार होता है | ऐसे व्यक्ति या तो स्वयं माल के स्वामी हो सकते हैं अथवा एजेंट |

परन्तु प्रश्न यह है कि क्या ऐसा विक्रेता जो वस्तु का स्वामी नहीं है या जिसे वस्तु बिक्री का अधिकार नहीं है, क्रेता को वस्तु का स्वामित्व हो या स्वामित्व दे सकता है ? सीधी सी बात है की जो कुछ हमारा नहीं है हम दूसरे को नहीं दे सकते अर्थात् विक्रेता, क्रेता को स्वामित्व तभी दे सकता है जब स्वयं पास स्वामित्व हो या स्वामित्व देने का अधिकार हो | यह नियम ले टिन भाषा किस सामान्य नियम पर आधारित है की **“कोई भी व्यक्ति उसको वह नहीं दे सकता जो उसके अधिकार में नहीं है |” (None can give or transfer what he does not himself possess)|**

❖ नियम के अपवाद (Exceptions to the above rule) -

यदपि वस्तु विक्रय अधिनियम की धारा 27 के अनुसार क्रेता को विक्रेता से अच्छा अधिकार प्राप्त नहीं हो सकता परन्तु निम्नलिखित परिस्थितियों में क्रेता का अधिकार विक्रेता के अधिकार से श्रेष्ठ होगा | संक्षेप में, उपर्युक्त नियम के अपवाद इस प्रकार है -

1. गत्यावरोध द्वारा प्राप्त अधिकार (Right by estoppels) -

जब माल का वास्तविक स्वामी अपने शब्दों अथवा अपने व्यवहार द्वारा क्रेता को यह विश्वास दिलाता है की विक्रेता उस माल का स्वामी है अथवा उसको माल के स्वामी से उस माल को बेचने का अधिकार प्राप्त है उसे खरीदने के लिये प्रेरित करता है, तो फिर बाद यह नहीं कह सकता कि विक्रेता को माल बेचने का अधिकार नहीं था | ऐसी स्थिति में, यदपि वास्तव में विक्रेता को माल बेचने का अधिकार नहीं था, परन्तु इस अपवाद के अंतर्गत वह अपने से श्रेष्ठ अधिकार क्रेता को दे सकेगा |

उदाहरणार्थ, 'अमित' माल के स्वामी 'कपिल' की उपस्थिति में 'अंशुल' को 'कपिल' का माल बेचता है और 'कपिल' मौन रहता है या 'अमित' को माल बेचने से नहीं रोकता | यह विक्रय वैध माना जायेगा तथा 'अंशुल' को 'अमित' से श्रेष्ठ अधिकार प्राप्त होंगे |

2, व्यापारिक एजेंट द्वारा विक्रय (Sale by a mercantile agent) -

जब किसी व्यापारिक एजेंट के अधिकार में स्वामी की सहमति से माल अथवा माल सम्बन्धी अधिकार प्रपत्र (Documents of title to goods) हो तो व्यापार की साधारण प्रगति में उसके द्वारा किया गया विक्रय स्वामी पर लागू होगा बशर्ते की क्रेता ने सद् विश्वास से कार्य किया है तथा अनुबन्ध के समय उसे यह सूचना नहीं थी की विक्रेता को माल बेचने का कोई अधिकार नहीं है | माल के क्रेता को विक्रेता (एजेंट) से उत्तम अधिकार प्राप्त होगा |

3, सह-स्वामी द्वारा विक्रय (Sale by a Co-owner) -

जब माल के सभी सह-स्वामियों की सहमति से माल किसी एक सह-स्वामी के कब्जे में है, तो ऐसे सह-स्वामी से माल खरीदने वाले क्रेता को श्रेष्ठ अधिकार मिलते हैं बशर्ते लो उसने सद् विश्वास से कय किया हो और उसे यह पता न हो की सह-स्वामी को माल बेचने का अधिकार नहीं है |

उदाहरणार्थ, रजत और भरत एक विशिष्ट माल के संयुक्त के स्वामी हैं | 'रजत' माल को भरत के अधिकार देता है | भरत माल को गौरव के हाथ में बेच देता है, जो सद् विश्वास के साथ इसे खरीदता है | ऐसी परिस्थिति में 'गौरव' को माल पर वैध अधिकार प्राप्त होगा |

❖ क्रेता की सावधानी का नियम (Rule of Caveat Emptor)

सामान्य: वस्तु-विक्रय अनुबन्ध के सम्बन्ध में 'क्रेता की सावधानी' का नियम क्रियाशील होता है, जब तक की अनुबन्ध का इस सिधान्त के विपरीत आशय प्रकट नहीं होता हो |

‘क्रेता सावधान’ (Caveat Emptor or buyer beware) का अर्थ है, कि वस्तु को क्रय करते समय क्रेता को अपने हित स्वयं ध्यान रखना चाहिये | विशिष्ट के विक्रय अनुबन्ध में माल के गुण, दोष, उपयोगिता के सम्बन्ध में समस्त बातों की जाँच-पड़ताल स्वयं क्रेता को सावधानीपूर्वक कर लेनी चाहिये | माल खरीदने के पश्चात यदि उसमें किसी दोष का पता चलता है की क्रेता इसके लिये विक्रेता को उत्तरदायी नहीं ठहरा सकता अर्थात् विक्रेता पर ऐसे किसी दोष के लिए वाद प्रस्तुत नहीं किया जा सकता | वस्तु क्रय करते समय क्रेता को सावधानीपूर्वक चुनाव करना चाहिये की कौन-सी वस्तु उसको आवश्यकता को पूरी करती है और कौन सी नहीं? विक्रेता अपनी वस्तु उसको आवश्यकता को पूरी करती है और कौन सी नहीं? विक्रेता अपनी वस्तु के दोषों को प्रकट करने के लिये वाध्य नहीं है |

उदाहरणार्थ, ‘अ’ किसी दुकानदार से ‘सरनी दन्त मन्जन’ खरीदता है जिससे उसके मसूड़ों से खून आना बन्द नहीं होता | वह इस आधार पर क्रय किये गये मन्जन को वापिस नहीं कर सकता, क्योंकि दुकानदार से ‘सरनी दंत मन्जन’ ही माँगा था |

Explanation :-

वस्तु विक्रय का अनुबन्ध करने से पूर्व सामान्यतः विक्रेता वस्तु के सम्बन्ध में अनेक बातें क बताता है तथा क्रेता के सामने वस्तु की थोड़ी बहुत प्रशंसा भी अवश्य करता है ऐसे विवरण विक्रेता के द्वारा अपनी वस्तु के सन्दर्भ में मत व्यक्त करने के उद्देश्य से अथवा कभी-कभी क्रेता को वस्तु खरीदने के लिये प्रेरित करने के उद्देश्य से दिया जाता है | प्रश्न यह है कि क्या ऐसा विवरण केवल विक्रेता का मत (Opinion) मात्र है? या क्रेता को प्रेरित करने के लिये ‘प्रतिबन्ध’ (Stipulation) है? यदि विक्रेता वस्तु के सम्बन्ध में कोई ऐसा कथन द्रढ़तापूर्वक

करता है जिसके बारे में क्रेता को कोई जानकारी नहीं है, तो ऐसा कथन अनुबन्ध का एक भाग या आधार बन जाता है अर्थात् अनुबन्ध के लिये प्रतिबन्धन माना जाता है ।

इसके विपरीत, यदि बिना किसी विशिष्ट ज्ञान के विक्रेता वस्तु के सम्बन्ध में अपनी राय प्रकट करता है या वस्तु की प्रशंसा करता है तो इसे अनुबन्ध का भाग या आधार नहीं माना जाता । वस्तुतः प्रतिबन्धन अनुबन्ध का एक अंग होता है, क्योंकि क्रेता उस पर आधारित होकर वस्तु को क्रय करता है तथा अनुबन्ध के निष्पादन की माँग करने पर विक्रेता ऐसे प्रतिबन्ध से इनकार नहीं कर सकता अर्थात् वस्तु-विक्रय अनुबन्धों के पक्षकार ऐसे बन्धनों से बन्ध जाता है और 'क्रेता सावधानी का नियम' क्रियाशील नहीं होता है ।

Notes by-Akhilesh Kumar

Easy to understand