அலகு 8

சரக்கு விற்பனைச் சட்டம் 1930 மற்றும் மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டம் 1881

21 அத்தியாயம்

சரக்கு விற்பனைச் சட்டம் 1930

அழிவதூஉம் ஆவதூஉம் ஆகி வழிபயக்கும்
ஊதியமும் சூழ்ந்து செயல்.

–குறள் 461

பொருள் : (ஒரு செயலைத் தொடங்குமுன்) அதனால் அழிவதையும் அழிந்த பின் ஆவதையும், பின்பு உண்டாகும் ஊதியத்தையும் ஆராய்ந்து செய்ய வேண்டும்.

MG74KD

கற்றல் நோக்கங்கள்

இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்றபின், மாணவர்களால்

- விற்பனை ஒப்பந்தம்
- விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாட்டிற்கு உள்ள வேறுபாடு
- சரக்கின் வகைகள்
- உரிமை மாற்றம்
- நிபந்தனைகளும் நம்புறுதிகளும்
- விலைபெறா வணிகரின் உரிமைகள்

ஆகியவற்றை புரிந்துக் கொள்ள இயலும்.

அத்தியாயம் சுருக்கம்

21.01 விற்பனை ஒப்பந்தம் உருவாக்கம்
21.02 விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாட்டிற்கு உள்ள வேறுபாடுகள்
21.03 சரக்கின் வகைகள்
21.04 உரிமை மாற்றம்
21.05 நிபந்தனைகள் மற்றும் நம்புறுதிகள்
21.06 விலைபெறா வணிகரின் உரிமைகள்

சரக்கு விற்பனைச் சட்டம் ஒரு ஒப்பந்தச் சட்டத்தில் சிறப்பு ஒப்பந்தமாக விளங்குகிறது. இச்சட்டம் 1930 ஆம் ஆண்டு இயற்றப்பட்டது. இதற்கு முன்பாக இச்சட்டம் இந்திய ஒப்பந்தச்சட்டம் 1872, பிரிவு 7 ன் உட்பிரிவுகளில் விவாதிக்கப்பட்டது. இந்திய ஒப்பந்தச் சட்டத்தின் கொள்கைகள் அனைத்தும் எல்லாவகை சிறப்பு ஒப்பந்தத்திற்கும் பொருந்தும். எனவே சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தின் அடிப்படையும் ஒப்பந்தச் சட்டத்தின் அடிப்படைக் கொள்கைகளை ஒட்டியதாகவே விளங்குகிறது.

21.01 விற்பனை ஒப்பந்தம் உருவாக்கம் (Formation of Contract of Sale)

சரக்கு விற்பனைச் சட்டம் (Contract of Sale of Goods)

சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்பது எந்த ஒப்பந்தத்தின் வாயிலாகப் பொருளை விற்பவர் வாங்குநருக்கு விலை என்ற மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு பொருளின் மீதான

உரிமையை மாற்றித் தருகிறாரோ அதுவே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தமாகும். மாணவர்கள் விற்பனை என்றால் விற்பவர் பொருளின் மீதான உரிமையை மறுபயனுக்கு மாற்றித் தருகிறார் எனவும் கொள்முதல் என்றால் பொருளின் மீதான உரிமையை மறுபயன் ஈந்து வாங்குகின்றார் என முதலில் அறியவேண்டும். ஒரு நபரிடம் இருக்கும் பொருள் அவருக்குச் சொந்தமானது என்று உறுதியாகக் கூற முடியாது. உரிமை என்ற சொல் மிகவும் முக்கியமான ஒன்று. உண்மையான உரிமையைப் பெற்றவர் தான் உரிமை பெற்றப் பொருளை எப்படி வேண்டுமானாலும் அனுபவிக்கலாம். இந்த உலகத்தில் அதை அவர் எப்படி வேண்டுமானாலும் சட்டரீதியான நோக்கத்திற்கு பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். சுருங்கக் கூறின் வாங்குதல் என்ற சொல் பொருளின் ஏகபோக உரிமையை பெறுவதையும் விற்றல் என்ற சொல் பொருளின் உரிமையை மாற்றித்தரும் செயலையும் குறிக்கும் எனப் புரிந்து கொள்ளவேண்டும்.

விற்பனைச் சட்டத்தின் அடிப்படைக் கூறுகள் (Essential Elements of a Contract of Sale)

ஒரு விற்பனை ஒப்பந்தச் சட்டத்திற்கு பின்வரும் கூறுகள் இன்றியமையாததாக கருதப்படுகிறது

(1) இருதரப்பினர் (Two Parties)

சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் இருதரப்பினர்கள் ஈடுபட்டுள்ளனர். அவர்களில் ஒருவர் வாங்குனர் இன்னொருவர் விற்பனையாளர். ஒரு தனி நபர் தனக்கே பொருளை எடுத்துக் கொள்வதை விற்பனை என்ற சொல் குறிக்காது. குறிப்பாகக் கூட்டாண்மை கலைக்கப்படும்போது, உபரிச் சொத்துக்களைக் கூட்டாளிகள் தங்களுக்குச் சேரவேண்டிய நிலுவைக்காக எடுத்துக் கொள்ளும்போது அந்த நடவடிக்கை விற்பனை ஆகாது. எனவே அதற்கு விற்பனை வரி கட்ட வேண்டியதில்லை. காரணம் கூட்டாளிகள் அனைவரும் இணை உரிமையாளர்கள். எனவே உரிமை படைத்தவன் தானே தனக்கு உரிமையை மாற்றிக் கொள்ளமுடியாது. நீதிமன்ற ஆணையை மதித்துச் சொத்தாட்சி அலுவலர் ஒரு நபரின் சொத்துக்களை ஏலம் விடும்போது பொருளின் உரிமையாளர் அவரது பொருளை ஏலத்தில் எடுக்கலாம்.

(2) பொருளின் மீதான உரிமை மாற்றம் (Transfer of Property)

விற்பனை என்று அழைக்க, விற்பவர் பொருளின் மீதான உரிமையை வாங்குபவருக்கு மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு மாற்றித் தரவேண்டும். பொருளின் உடைமையை மாற்றுவது என்ற செயல் விற்பனை ஆகாது.

(3) சரக்கு / பொருள் (Goods)

சரக்கு என்ற சொல் பணம், அசையாச் சொத்து, மற்றும் உரிமைகோர் (Actionable Claims) சரக்கில் அடங்காது. சரக்கு என்ற சொல்லில் பணம், அசையா சொத்துக்கள் மற்றும் உரிமைக்கோர் போன்றவை அடங்காது. மேலும் சரக்கில் அனைத்து அசையும் சொத்துகளான பங்குகள், பயிர்கள் மற்றும் கண்ணுக்குப் புலனாகாத இனங்களான நற்பெயர், காப்புரிமை, பதிப்புரிமை, வணிகக்குறிகள், வியாபார சூத்திரம், போன்றவைகளும் உள்அடங்கும்.

(4) விலை (Price)

பொருளின் விற்பனைக்கு மறுபயனே விலை ஆகும். பொருளைப் பொருளுக்கு மாற்றாக பரிமாற்றம் செய்துக் கொள்வது விலையாகாது. பொருளைப் பகுதியாக பொருளுக்கும் மீதப் பகுதியாக விலைக்குமே மாற்றிக் கொள்ளும்போது, விலைக்கு மாற்றிய பகுதி மட்டும் விற்பனை நடவடிக்கை ஆகும். அதாவது இந்த முழு நடவடிக்கையும் விற்பனை நடவடிக்கையாகாது.

(5) விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு (Includes both 'Sale' and 'Agreement to Sell')

விற்பனை ஒப்பந்தம் என்ற சொல்லில் விற்பனையும் மற்றும் விற்பனை உடன்பாடும் உள்ளடங்கியது. பொருளின் உரிமையை உடனே மாற்றிவிடக் கூடிய நடவடிக்கைகள் விற்பனை என்றும், உரிமையை எதிர்காலத்தில் மாற்றும் நடவடிக்கைகளுக்கு விற்பனை உடன்பாட்டு நடவடிக்கைகள் எனவும் பொருள்படும்.

21.02 விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாட்டிற்கும்உள்ள வேறுபாடுகள் (Difference between Sale and Agreement to Sell)

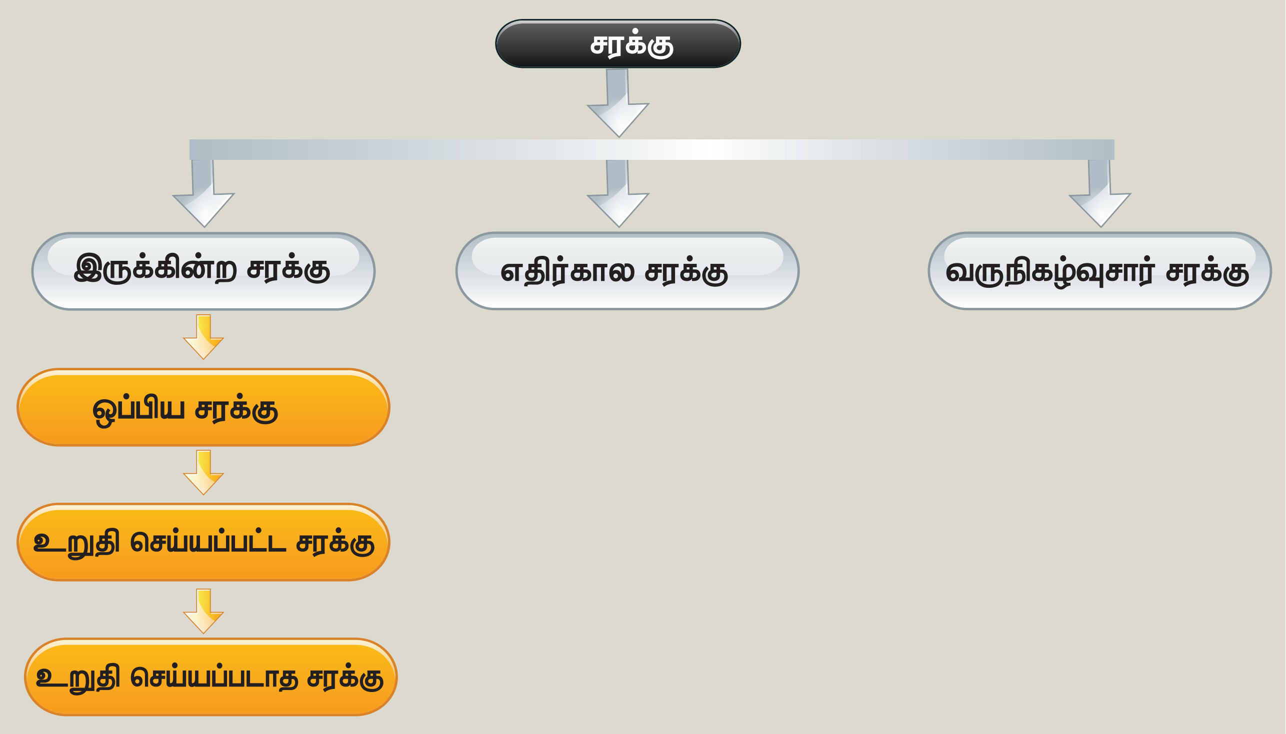
எண்	வேறுபாட்டு அடிப்படைகள்	விற்பனை	விற்பனை உடன்பாடு
1.	உரிமை மாற்றம்	விற்பனையில் பொருளின் உரிமை உடனடியாக மாறி விடுகிறது. விற்பனையாளர் உரிமை மாற்றிய உடன் உரிமையாளர் (Owner) என்ற தகுநிலையை இழக்கின்றார்.	விற்பனை உடன்பாட்டில் உரிமை விற்பனையரிடமிருந்து வாங்குனருக்கு எதிர்காலத்தில் மாறும் தன்மை கொண்டது.

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 175 20-02-2020 19:23:17

2.	நட்ட இடர்பாடு	விற்கப்பட்ட பொருள் சேதமுற்றால் அதனால் ஏற்பட்ட நட்டம் வாங்குனரை சாரும். விற்கப்பட்ட சரக்கு விற்பனையாளரிடம் இருந்தாலும் கூட நட்டத்தை வாங்கியவர் தான் ஏற்கவேண்டும்.	விற்பனை உடன்பாட்டின் கீழ் விற்கப்பட்ட சரக்கு வாங்கியவர் கைவசம் இருந்தால் கூட சரக்கு சேதமுற்றாலோ அல்லது அழிவுற்றாலோ விற்பனையாளர் தான் அந்நட்டத்தை ஏற்கவேண்டும்.
3.	ஒப்பந்த மீறுகையின் விளைவுகள்	விலையைத் செலுத்த வாங்குனர் மறுத்தால் சரக்கு விற்குனரிடமே இருந்தபோதிலும் கூட வாங்குனர் மீது விலைதரக்கோரி வழக்குத் தொடர முடியும்.	வாங்குனர் ஒப்பந்தத்தை மீறிச் செயல்படும்போது, விற்பவர் பொருளை வாங்குநரிடமிருந்து கைப்பற்றிக்கொள்ள முடியும் (Confiscation). மேலும் வாங்குனர் மீது ஒப்பந்த மீறுகைக்கு வழக்கு தொடரவும் முடியும்
4.	ஒப்பந்தத்தின் தன்மை	விற்பனை ஒப்பந்தம் நிறைவேறிய ஒப்பந்தமாகும். (Executed Contract) எனவே சரக்குரிமை உடனடியாக மாற்றப்படுகிறது.	விற்பனை உடன்பாடு நிறைவேற வேண்டிய ஒப்பந்தமாகும். (Executory Contract) உரிமைமாற்றம் எதிர்காலத்தில் நிகழவுள்ளது. எனவே இதனை நிறைவேறாத ஒப்பந்தம் எனவும் அழைக்கலாம்.
5.	வாங்குநரின் நொடிப்பு	விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் வாங்குனர் விலையைச் செலுத்தும் முன்னரே நொடிப்பு நிலையடைந்துவிடின், விற்பனை செய்த சரக்கு விற்றவரின் கைவசம் இருந்தாலும், விற்பவர் அச்சரக்கினைக் கலைப்பு அதிகாரியின் வசம் ஒப்படைக்க வேண்டும். அந்த விலைக்கான விகிதப்படி தொகையை மட்டுமே பெற விற்பனையாளருக்கு உரிமை உண்டு.	விற்பனை உடன்பாட்டில் அத்தகைய சூழ்நிலை இல்லை. விற்குநர், வாங்குனர் கைவசம் உள்ள சொத்தினை கலைப்பு அதிகாரிக்கு ஒப்படைக்க வேண்டியது இல்லை. காரணம் அச்சரக்கின் மீதான உரிமை இன்னமும் வாங்குனர்க்கு மாற்றப்படவில்லை.
6.	விற்பனையாளரின் நொடிப்பு	விற்றசரக்கை வாங்குனர் வசம் ஒப்படைக்கும் முன்னர் விற்குநர் நொடிப்பு நிலை அடைந்து விட்டால் வாங்குனர் கலைப்பு அதிகாரியிடமிருந்து அச்சொத்தினை பெற்றுக் கொள்ள உரிமை உள்ளது. காரணம் அச்சொத்தின் மீதான உரிமை வாங்குநருக்கு முன்னரே மாற்றப்பட்டுவிட்டது. அச்சரக்கு விற்றவருக்குச் சொந்தமில்லை.	விற்பனை உடன்பாட்டில் வாங்குனர் அப்படி செய்யமுடியாது. வாங்கியவர் பணமோ அல்லது முன்பணமோ செலுத்தியிருந்தால் கூட கலைப்பு அதிகாரியிடமிருந்து விகிதப்படி தொகையைப் பெறும் உரிமை மட்டுமே உண்டு.

21.03 சரக்கின் வகைகள் (Types of Goods)

சரக்கு என்ற சொல் எல்லா வகை அசையும் சொத்துக்கள், பணம், வழக்கு தொடரத் தக்க உரிமைகள் (Actionable Claim), அசையாச் சொத்து, நிலைவைப்பு ரசீது, பங்காதாய நிலுவை, ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்ட ஆவணம், நிலுவை வாடகை, கடன் வசூலுக்குத் தொடர்ந்த வழக்குரிமையும் போன்றவை சரக்கு என்ற சொல்லில் அடங்காது. மேலும் பங்குகள், பங்குத் தொகுப்புகள், முதிர்ந்த பயிர், புல், நிலத்துடன் கூடிய அறுவடை செய்யத் தக்க தாவரங்களும், நற்பெயர், பதிப்புரிமை (Copyright), வணிகக்குறிகள் (Trade Marks), காப்புரிமை (Patents), வாயுப்பொருள்கள் (Gas Products), மின்சக்தி (Electric Power) போன்றவையும் சரக்கு என்ற சொல்லில் அடங்கும்.



1. இருக்கின்ற சரக்கு (Existing Goods)

ஒப்பந்தம் செய்யும் போது விற்பனையாளரின் கைவசம் உள்ள சரக்கு இருக்கின்ற சரக்கு. விற்பனை செய்ய முகவரின் வசம் ஒப்படைக்கப்பட்ட சரக்கும் அல்லது அடமானம் பெற்றவர் விற்கும் அடமான சொத்தும் இருக்கின்ற சரக்கு என்ற பொருளில் உள்ளடக்கம் பெறும்.

இருக்கின்ற சரக்கு என்பது

- ஒப்பிய சரக்கு
- உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு
- உறுதி செய்யப்படா சரக்கு. ஆக இருக்கலாம்.

2 எதிர்கால சரக்கு (Future Goods)

ஒப்பந்தம் செய்யும்போது தன் கைவசம் இல்லாத ஆனால் எதிர்காலத்தில் உற்பத்தி செய்தோ, அல்லது பிறரிடமிருந்து ஒப்பந்தத்திற்கு பிறகு வாங்கியோ தரப்படும் சரக்கு எதிர்கால சரக்கு. எதிர்கால சரக்கு அறுதியிடப்படாத சரக்கு ஆகும். உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் 100 மூட்டை அரிசிக்கு அடுத்த மாதம் நடைபெறும் திருமண நிகழ்விற்கு அளிப்பதாக உடன்படுகிறார். இந்நிலையில் அரிசி என்ற பொருள் எதிர்கால சரக்கைக் குறிக்கும்.

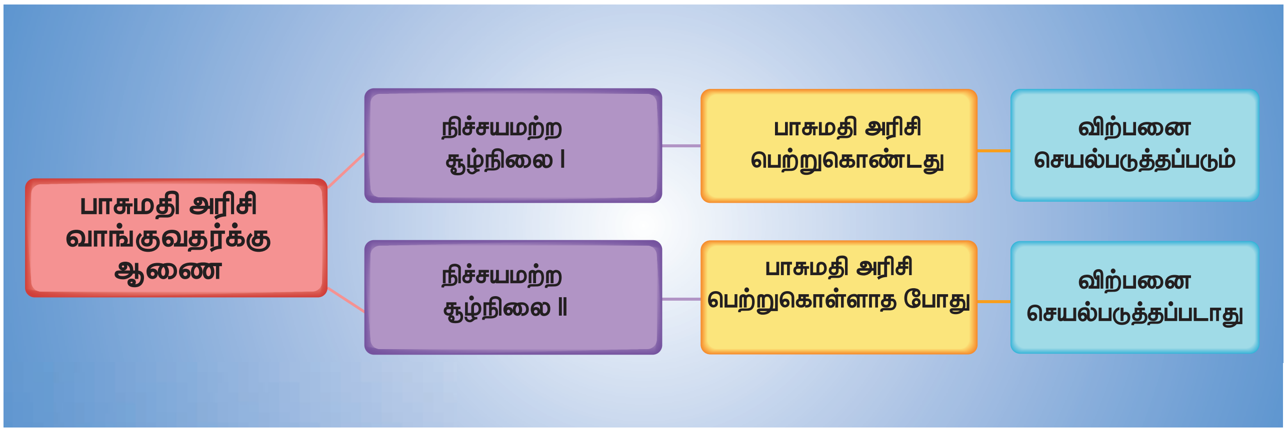
3 வருநிகழ்வுசார் சரக்கு (Contingent Goods)

இது ஒருவகை எதிர்கால சரக்கு ஆகும், இது விற்பவர் கைவசம் வந்து சேர்வது எதிர்காலத்தில் நடக்கும் நிகழ்ச்சியைப் பொறுத்தது, உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரோடு ஒரு குறிப்பிட்ட ஓவியம் 'C' யிடமிருந்து கிடைத்தால் விற்பனை செய்கிறேன் என ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபட்டால் அந்த ஓவியப் பொருள் வருநிகழ்வுசார் சரக்கு என்று பொருட்படும். அதேபோன்று ஒரு அரிசி வியாபாரி 10 மூட்டை பாசுமதி அரிசி பாகிஸ்தானில் கிடைத்தால் விற்கிறேன் என ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபட்டால் பாசுமதி அரிசி வருநிகழ்வுசார் சரக்காகும். பாசுமதி அரிசி கிடைக்கலாம் அல்லது கிடைக்காமலும் போகலாம்.

இருக்கின்ற சரக்கு (Existing Goods)

(i) ஒப்பிய சரக்கு Specific Goods	(ii) உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு Ascertained Goods
விற்பனை ஒப்பந்தம் செய்யும் போது இனம் கண்டு ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட சரக்கு ஒப்பிய சரக்கு. அதாவது பல சரக்குகளில் இந்த சரக்குதான் வாங்கத் தேர்வு செய்கிறேன் என அடையாளம் காட்டப்பட்ட சரக்கு ஒப்பிய சரக்கு. உதாரணமாக பல சேலைகளை பார்த்து இந்த வண்ணமுள்ள சேலைதான் எனக்கு வேண்டும் என அடையாளம் காட்டப்பட்ட சரக்கு குறிப்பிட்ட சரக்கு ஆகும். சுருங்கக்கூறின் விற்பனை செய்வதற்கு முன்பு தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பொருள் குறிப்பிட்ட சரக்கு.	ஒப்பிய சரக்கைப் போன்ற பொருள் உடையது தான் உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு. அதாவது விற்பனை ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்ட பின்பு இன்னதுதான் என்று உணரப்பட்ட சரக்கு உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு.
(iii) உறுதி செய்யப்படாத சரக்கு Unascertained or Generic Goods ஒப்பந்தம் செய்யும் முன்பாக இவைதான் என இனம் காணப்படாத சரக்கு அறுதியிடப்படாத சரக்கு. எடுத்துக்காட்டாக 'A' என்பவர் 'B' என்ற விற்பனையரிடம் கார் வாங்கச் செல்கிறார். இந்நிலையில் காட்சிமாடத்தில் (show room) வைக்கப்பட்டுள்ள பல வடிவங்களைப் பற்றிய தகவல்கள் தரப்படுகிறது. இந்நிலையில் எந்தக் கார் வாங்கப்பட உள்ளது எனத் தெரியாத நிலையில் வாங்க விழையும் நபருக்குக் காட்டப்பட்ட அனைத்து கார்களும் அறுதி செய்யப்படாத சரக்கு என்ற பொருளில் குறிப்பிடப்படுகிறது.	

வருநிகழ்சார் சரக்கு (பாசுமதி அரிசி)

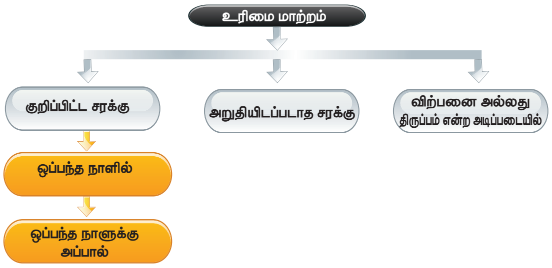


21.04 உரிமை மாற்றம் (Transfer of Ownership)

ஒரு பொருளை ஒரு நபர் வைத்திருப்பதாலேயே அவர் உரிமையாளராக முடியாது. உடைமை வேறு உரிமை வேறு. உடைமை என்பது பொருளை வைத்திருக்கும் நிலையையும் உரிமை என்பது அப்பொருளை விரும்பியபடி கையாளும் உரிமையையும் குறிக்கும்.

உதாரணம் 'A' என்பவர் ஒரு கைக்கடிகாரத்தை வைத்துள்ளார் என கொள்வோம்.அவர் அதனை நண்பரிடமிருந்து இரவல் பெற்று வைத்திருக்கலாம் அல்லது திருடி வைத்திருக்கலாம் அல்லது கீழே கண்டு எடுத்து இருக்கலாம். மேற்கூறிய அனைத்து நிகழ்வுகளும் 'A' என்ற நபரை உரிமையாளர் என்ற நிலைக்கு வரவழைக்காது. எனவே எப்போது ஒரு பொருளின் மீதான உரிமை மாறுகின்றதோ அப்போதுதான் ஒரு நபர் உரிமையாளர் என்ற நிலையை எட்டுகிறார். இந்நிலையில் பொருளின் மீதான உரிமை மாறும் காலத்தைப் பற்றி விவாதிப்போம். பொருளை முன்பு விளக்கியபடி பிரித்துத் தனித்தனியே ஆய்வோம்.

உரிமை மாற்றம் (Passing of Property)



I. குறிப்பிட்ட சரக்கு (Specific Goods)

(i) ஒப்பந்த நாளில் (At the Time of Contract)

ஒப்பந்தம் செய்யப்படும்போது விற்கப்பட்ட சரக்கு ஒப்படைக்கத்தக்க ஆயத்த நிலையில் இருப்பின், விலை செலுத்தப்பட்ட பின் அல்லது கடன் விற்பனையாயின் பொருள் வாங்குபவரிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட பின் உரிமைமாற்றம் நிகழ்கிறது.

'B' என்பவர் ஒரு புத்தகக் கடையிலிருந்து சில புத்தகத்தை தேர்வுசெய்து அதற்கான விலையையும் நிர்ணயித்து விட்டார். ஆனால் அடுத்த நாள் அந்த புத்தகங்களைத் தன்னுடைய ஊழியர் மூலம் பெற்றுக் கொள்வதாக கூறி புத்தகக் கடையிலேயே கட்டுமத்தை விட்டுச்செல்கிறார். அன்றே புத்தகக்கடையில் தீவிபத்து ஏற்பட்டு புத்தகம் முழுவதும் சாம்பலாகிவிட்டது. இந்நிலையில் இந்த நட்டத்தை 'B' ஏற்கவேண்டும். காரணம் புத்தகம் ஒப்படைக்கத் தக்க நிலையில் தரப்பட்டது. விலை செலுத்தப்பட்ட அந்த நிமிடமே உரிமை 'B' யிடமிருந்து 'A' க்கு மாறிவிட்டது. உடைமைதான் 'B' வசம் இதில் நட்டத்தை "A" தான் ஏற்கவேண்டும் என்பது சட்ட விதி.

(ii) ஒப்பந்த நாளுக்கு அப்பால் (Beyond the Date of Contract)

(அ) ஒப்படைக்கத்தக்க நிலையில் இல்லாத சரக்கை பொறுத்த வரை Goods not in a Deliverable Condition

ஒப்படைக்கத்தக்க நிலையில் இல்லாத சரக்கைப் பொறுத்த மட்டில் விற்பவர் அதனை ஒப்படைக்கும் நிலைக்கு மாற்றியபின்தான் உரிமை மாற்றம் நடக்கும். அதாவது விற்பவர் அந்த சரக்கை வழங்க தக்கநிலைக்கு கொண்டுவர சில செயல்களை செய்ய வேண்டியிருப்பின் அதாவது வண்ணமிடுதல், தரக்கட்டுபாடு, நிறுத்தல் போன்ற இன்னபிற செயல்களை செய்ய வேண்டியிருப்பின் அத்தகைய செயல்களை செய்த பிறகு பொருளின் மீதான உரிமை மாறும்.

(ஆ) எடை போடுதல் அல்லது சோதனைக்கு உட்படுத்தல் மூலம் சரக்கின் விலை தீர்மானிக்க வேண்டி இருப்பின் When the Price of Goods is to be Ascertained by Weighing or Testing or Doing Something

விலையைத் தீர்மானிக்க சரக்கினை எடைபோட வேண்டியோ அல்லது ஏதேனும் செய்ய வேண்டியோ இருப்பின் அத்தகைய செயல் செய்யப்பட்டு, வாங்குனருக்கு அது குறித்துத் தெரிவிக்கப்படும் போதுதான் உரிமை மாறும்.

உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் நெற்களத்தில் உள்ள நெல்லை ஒரு கிலோ ரூ 10 என்ற விலையில் விற்பனை செய்ய ஒப்பந்தம் செய்கிறார். இந்நிலையில் 'A' என்பவர் கோதுமை களத்தில் உள்ள கோதுமையை நிறுத்து சாக்கில் அடைக்கவேண்டும். கோதுமையை எடைபோட்டு சாக்கில் கட்டிய பின்பே சரக்கின் மீதான உரிமை 'B' என்ற நபருக்குச் சட்டப்படி மாறும்.

II. அறுதியிடப்படாத சரக்குகள் (Unascertained Goods)

அறுதியிடப்படாத சரக்குகள் என்பது விற்பனை ஒப்பந்த நாளில் அடையாளம் காணப்படாத சரக்கினைக் குறிக்கும். அப்படிப்பட்ட சரக்கின் மீதான உரிமை வாங்குனருக்கு கீழ்குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் மாற்றப்படும்.

(அ) பொருள்களை அறுதியிடும் போது When the Goods are Ascertained

வாங்குனர் தான் வாங்க வேண்டியப் பொருட்கள் எது என விற்பவரின் இதரப் பொருட்களிடமிருந்து அடையாளம் காட்டியவுடன் அந்தப் பொருட்களின் மீதான உரிமை மாறிவிடுகிறது.

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 179 20-02-2020 19:23:19

(ஆ) விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் வாங்க விழையும் சரக்கினை ஒதுக்கிவிடுதல் When the Goods are appropriated to the Contract

ஒதுக்குவது என்பது வாங்குனர் அடையாளம் காட்டிய பொருளை, விற்பவர் தனது இதர பொருட்களிடமிருந்து தனியே ஒதுக்கி வைக்கும் செயலைக் குறிக்கிறது. சுருக்கமாக பிற பொருளிடமிருந்து வாங்குநரால் அடையாளம் காட்டப்பட்ட பொருளை தனியாகப் பிரித்தல் என்ற செயலைக் குறிக்கிறது. அவ்வாறு பிரித்த பிறகு பொருளின் உரிமை விற்பவரிடமிருந்து வாங்குபவருக்கு மாறி விடுகிறது.

சரக்கைப் பெட்டியிலோ அல்லது கோணியிலோ அல்லது சரக்கு பையிலோ வாங்குநரின் இசைவுடன் வைக்கும் போதுதான் சரக்குகள் அறுதியிடப்படுவதாகக் கருதப்படும். வாங்குநரின் இசைவின்றி விற்குநர் தனியாக ஒதுக்கிவைத்தால் அது எந்தப் பயனையும் தராது. உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் 100 புட்டிகள் கொண்ட100 கிலோ கடலை எண்ணெயை விற்க உடன்படுகிறார். 'B' தரும் புட்டிகளில் அது தரப்பட வேண்டும் என்பது உடன்பாடு. இந்நிலையில் 'B' ன் இசைவுடன் 100 புட்டிகளில் எண்ணெய் நிரப்பிய பின்பே எண்ணெய் 'B' க்குச் சொந்தமானதாக மாறும். மாறாக 100 கிலோ எண்ணெய் தனியாக எடுத்து வைக்கும் செயல் வாங்குபவருக்கு உரிமையை மாற்றித்தராது. 'B' தரும் புட்டிகளில் அதை அடைப்பதே சரியான ஒதுக்கிடாகும்.

(இ) எடுத்துச் செல்லுநரின் ஒப்படைப்பு Delivery to the Carrier

வாங்குநருக்கு சேர்ப்பிக்கும் நோக்குடன் சரக்கேற்றியிடம் விற்குநர் சரக்கை ஒப்படைக்கும்போது, ஒப்பந்தத்திற்கான சரக்கினை தனியாக எடுத்து வைத்து விட்டதாக கருதப்படுகிறது. அப்படி செய்யப்பட்டபின் விற்பவர் அப்படி ஒதுக்கி வைக்கப்பட்ட சரக்கினைப் பயன்படுத்தும் உரிமையை வைத்திருக்க கூடாது.

விற்பவர் வாங்குநர் பெயரில் இரயில் ரசீதோ அல்லது கப்பல் ரசீதோ எடுத்துவிட்ட பின்பு சரக்கினை விற்பவர்கள் விருப்பப்படி பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியாது. சரக்கேற்றியிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட பின் உரிமை வாங்குநருக்கு மாறிவிடுகிறது.

III. விற்பனை அல்லது திருப்பம் என்ற அடிப்படையிலோ அல்லது ஏற்பிற்கு பின் விற்பனை என்ற அடிப்படையில் பொருளை அனுப்பி வைத்தல் Goods Sent 'On Approval' or 'On Sale or Return' Basis

ஒப்புதலுக்குப் பின் விற்பனை அல்லது திருப்பம் என்ற அடிப்படையில் வாங்குநருக்கு அனுப்பப்பட்ட சரக்கு அவரின் விருப்பத்திற்கேற்ப வைத்துக்கொள்ளவோ அல்லது திருப்பி அனுப்பவோ செய்யலாம்.

21.05 நிபந்தனைகள் மற்றும் நம்புறுதிகள் (Conditions and Warranties)

சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் உள்ள கட்டுபாடுகள் நிபந்தனையாகவோ அல்லது நம்புறுதிகளாகவோ இருக்கலாம்,

நிபந்தனைகள்: 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் தனக்கு ஒரு லிட்டர் பெட்ரோலுக்கு 50 கிலோ மீட்டர் ஓடும் சிவப்பு

உரிமை மாற்றத்திற்கான விதி முறைகள் (Rules for Time of Transfer of Ownership)

Sl. No.	விதி Rule	மாறும் காலகட்டம் Point of Transfer	உதாரணம் Examples
1.	வாங்குநர் தன்னுடைய ஒப்புதலை தெரிவிக்கும்போது	ஒப்புதலை தெரிவித்த தருணத்திலேயே உரிமை மாறிவிடுகிறது.	'A' என்பவர் 'B' என்பவருக்கு தன்னுடைய இருச் சக்கர வாகனத்தை விற்க முன் மொழிந்து 2 நாட்கள் ஓட்டிப் பார்த்து விட்டு மனநிறைவு அடைந்தால் வாங்கிக் கொள்கிறேன் என்று கூறுகிறார். 'B' ஓட்டிப் பார்த்து 2 நாட்கள் கழித்து, ஒப்புதல் தெரிவிக்கப்பட்ட சூழ்நிலையில் ஒப்புதல் தந்த நேரத்திலிருந்து உரிமை 'A' என்பவருக்கு மாறி விடுகிறது.
2.	வாங்குனர் அச்சரக்கை ஏற்றுக்கொள்ளும் விதத்தில் பயன்படுத்தின்;	ஏற்கும் செயலை செய்யும் நேரத்திலிருந்து	'A' என்பவர் 'B' என்பருக்கு தன்னுடைய நகைகளை கொடுத்து போட்டுப் பார்த்து பிடித்திருந்தால் வாங்கிக் கொள்ளக் கூறுகிறார். 'B' ஒப்புதல் எதையும் 'A" விடம் தெரிவிக்காமல் நகையை அடகு வைத்துப் பணம் பெறுகிறார். இந்நிலையில் அடகு வைத்த அந்த நேரத்திலிருந்து உரிமை மாறுகிறது.
3.	வாங்குனர் குறிப்பிட்ட கால கெடுவிற்குப் பின்பும் பொருளை திருப்பி தராமல் தாமே சரக்கை வைத்திருக்கும் போது		

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 180 20-02-2020 19:23:19

(i)	காலகெடு வைத்திருக்கிற நிலையில்	கால கெடு முடிந்த மறுநிமிடமே.	'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு விற்பனை அல்லது திருப்பம் என்ற அடிப்படையில் பொருளை 7 நாள் கால கெடுவில் கொடுக்கிறார். ஒரு வாரம் முடிந்த பின்பும் 'Y' ஏதும் சொல்லவில்லை, 7 வது நாள் சரக்கு தீ விபத்தில் அழிகிறது. இந்நிலையில் 7 நாள் கால கெடு முடிந்த உடன் 'Y' க்கு உரிமை மாறிவிட்டதாக சட்டம் கூறுகிறது. எனவே அந்த நட்டத்தை 'Y' ஏற்க வேண்டும்.
(ii)	காலகெடு இல்லாத நிலையில்	நியாயமான காலம் முடிந்த பின்பு	'S' என்ற வரையறுக்கப்பட்ட நிறுமம் நகராட்சிக்கு ஒரு டிராக்டரை விற்க முன்மொழிந்து நகராட்சியிடம் ஒப்படைத்தது. டிராக்டர் குறித்து நகராட்சி திருப்தி அடைந்தால் வாங்கிக் கொள்வதாக கூறியது. சுமார் 2 மாதம் கழித்து நகராட்சி டிராக்டரை பிடிக்கவில்லை என்று தெரிவித்தது. இந்நிலையில் நகராட்சி அந்த டிராக்டரை திருப்பி அனுப்ப முடியாது. பிடித்தது அல்லது பிடிக்கவில்லை என்பதை 2 நாட்களில் தெரிவித்து இருக்க வேண்டும். அதுவே நியாயமான காலம் ஆகும்.

நிற அமெசான் விசை உந்து (Bike) வாங்கித் தர வேண்டும் எனக் கூறினார். அப்போது 'B' ஒரு லிட்டருக்கு 55 கிலோ மீட்டர் மைலேஜ் தரும் அமெசான் பச்சை நிற விசை உந்து (Bike) வண்டியை வாங்கிக் கொடுத்தார். இந்த ஒப்பந்தத்தில் மைலேஜ் என்பது நிபந்தனை. அது நிறைவேற்றப்பட்டது. எனவே 'A' விசை உந்தை (Bike) வாங்காமல் பின்வாங்க முடியாது. ஒப்பந்தத்தை மீற முடியாது. ஆனால் பச்சை நிற விசை உந்தை (Bike) சிவப்பு நிறமாக மாற்றும் செலவை 'B' ஏற்கவேண்டும்.

நம்புறுதிகள்: ஒப்பந்தத்தில் ஒரு பொருளுக்குத் துணையாக உள்ள கூற்று நம்புறுதிகளாகும். நம்புறுதிகளை மீறுதல் நட்ட ஈடு தருவதற்கு வழிகோலும். மேற்கூறிய உதாரணத்தில் விசை உந்தின் (Bike) நிறம் என்பது நம்புறுதியைக் குறிக்கும். 'B' வாங்கி தந்த விசை உந்தின் (Bike) நிறம் பச்சை. எனவே 'A' விசை உந்தை (Bike) வாங்குவதிலிருந்து பின் வாங்க முடியாது. ஆனால் தான் கேட்ட சிவப்பு நிறத்துக்கு விசை உந்தை (Bike) மாற்றுவதற்கான செலவை 'B' ஏற்கவேண்டும்.

சுருக்கமாக ஒரு விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் எது நிபந்தனை எது நம்புறுதி என பட்டியல் போட்டுக் கூற முடியாது. இவை இரண்டும் ஒப்பந்தத்தைப் பொறுத்து மாறுபடும். முக்கியமாக வலியுறுத்தப்படுவது நிபந்தனை. சிறப்பாக விரும்புவது நம்புறுதி எனலாம்.

நிபந்தனைக்கும் நம்புறுதிக்கும் இடையேயுள்ள வேறுபாடுகள்

வரிசை எண்	வேறுபடுத்தும் கூறுகள்	நிபந்தனைகள் Conditions	நம்புறுதிகள் Warranties
1.	பொருள்	ஒப்பந்தத்தின் கருப்பொருளாகத் திகழ்வது.	நம்புறுதி ஒப்பந்தத்திற்குத் துணையாக இருக்கிறது.
2.	முக்கியத்துவம்	ஒப்பந்தத்தில் நிபந்தனையை மீறுவது ஒப்பந்தத்தை மீறுவதாகக் கொள்ளப்படுகிறது.	நம்புறுதியை மீறுவது ஒப்பந்தத்தினை மீறுவதற்கு ஒப்பாகாது.
3.	உரிமை மாற்றம்	நிபந்தனை நிறைவேற்றாமல் உரிமை மாற்றம் நிகழமுடியாது.	நம்புறுதியை நிறைவேற்றாமல் உரிமை மாற்றம் நிகழ முடியும்.
4.	பரிகாரம்/தீர்வு	நிபந்தனை மீறுவதனால் ஒப்பந்தத்தில் பாதிக்கப்பட்ட நபர் ஒப்பந்தத்தை நீக்கிக் கொள்வதுடன் நட்ட ஈடு கோரும் உரிமையைப் பெறுகிறார்.	நம்புறுதியை மீறுவதனால் ஒப்பந்தத்தில் பாதிக்கப்பட்டவர் நட்ட ஈடு கேட்கும் உரிமையை மட்டுமே பெற்றுள்ளார்.

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 181 20-02-2020 19:23:19

வெளிப்படை மற்றும் உட்கிடை நம்புறுதிகளும் மற்றும் நிபந்தனைகளும் (Express and Implied Conditions and Warranties)

விற்பனை ஒப்பந்தத்தின்போதே ஒப்பந்ததாரர்களால் ஒப்புக் கொள்ளப்படும் கூற்றுகள் வெளிப்படை நிபந்தனைகளாகவோ அல்லது நம்புறுதிகளாகவோ இருக்கலாம். ஆனால் ஒப்பந்தத்தில் இருப்பதாகச் சட்டம் கருதும் கூற்றுகள் – உட்கிடை நிபந்தனை என்றும் உட்கிடை நம்புறுதிகள் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றன.

உட்கிடை நிபந்தனைகள் (Implied Conditions)

1 உரிமை குறித்த நிபந்தனை (Conditions as to Title)

பொருளை விற்பவர் அந்தக் குறிப்பிட்டப் பொருளை விற்க உரிமை கொண்டவர்.வாங்குபவர் பொருளை விற்பவர், அந்த பொருளை விற்பதற்கு உரிமையுள்ளவர் என்று கருதிக் கொள்ளலாம். உதாரணமாக 'D' என்பவரிடமிருந்து 'R' என்பவர் ஒரு மகிழூர்ந்து (motor car) வாங்கினார்.. இந்நிலையில் 'R' நான்கு மாதம் மகிழூர்ந்தை பயன்படுத்திய பின்பு 'Z' என்ற உண்மையான உரிமையாளர் 'R' யிடம் அது தனக்குச் சொந்தமான மகிழூர்ந்து என மெய்ப்பிக்கின்றார். இந்நிலையில் 'R' உண்மையான உரிமையருக்கு அந்தக் மகிழூர்ந்தை திருப்பிக் கொடுத்து விட்டு, தனக்கு பொருளை விற்ற 'D' மீது வழக்கு தொடுக்கலாம்.

2. விவரிப்பு குறித்த நிபந்தனை (Conditions as to Descriptions)

விவரிப்பு மூலம் விற்பனை செய்யப்பட்ட சரக்கு விவரித்தப்படியே இருக்கவேண்டும். உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவருக்கு ஒரு இயந்திரத்தை ஒரு வருட கால பழையது என விவரித்து விற்கின்றார். அதை நம்பி 'B' வாங்குகிறார். பின்னர் 'B' அது மிகவும் பழைமையான இயந்திரம். சுமார் 5 ஆண்டு பழைமை கொண்டது என உணர்கிறார். இந்நிலையில் 'B' அந்த இயந்திரத்தை விவரித்தபடி இல்லை என்ற நிபந்தனையின்படி 'A' யிடம் திருப்பி தந்துவிடலாம். ஆனால் விவரிக்கப்பட்ட பொருளை/ சரக்கினை சோதித்து உண்மை அறியும் வாய்ப்பில்லா நிலைமையில் மட்டுமே இந்த விதி பொருந்தும். அதாவது வாங்குபவர் வாங்க விரும்பும் பொருளின் உண்மை நிலையை சோதித்து அறியும் வாய்ப்பைப் பெற்றிருந்தால் அப்பொழுது இந்த விதி பொருந்தாது.

3. மாதிரி குறித்த நிபந்தனை (Sale by Sample)

மாதிரி காண்பித்து விற்கப்படும் சரக்கு உதாரணமாக தானியங்கள், துணிவகைகள், மருந்துகள், புத்தகங்கள், இனிப்புகள் போன்றவற்றை பொறுத்தவரை கீழ்க்குறிப்பிட்ட நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டு வாங்குனர் பொருளை விற்பவருக்கு திருப்பிக் கொடுக்க முடியும்.

1. பெரும்பான்மை சரக்குகள் மாதிரி சரக்கின் தன்மையைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.
2. சரக்கினை மாதிரியுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் வாய்ப்பினை வாங்குனர் பெற்றிருக்கவேண்டும்.
3. விற்பனை செய்யமுடியாத குறைபாடு எதுவும் அந்தச் சரக்குக்கு இருக்கக் கூடாது.

4. தகுதி அல்லது தன்மை குறித்த நிபந்தனை (Conditions as to Quality or Fitness)

சரக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கிற்கு ஏற்ற தன்மையுடையதாகவோ அல்லது பொருந்தமானதாகவோ இருக்கவேண்டும் என்ற உட்கிடை நிபந்தனை ஏதும் இல்லை. ஆனால் கீழ்க்குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சூழ்நிலையில் அவைகள் வாங்குவோரின் நோக்கத்தை நிறைவேற்றுவதாகவோ அல்லது அதற்குப் பொருந்தமானதாகவோ இருக்கவேண்டும்.

எந்தக் குறிப்பிட்ட நோக்கிற்கு இச்சரக்கினை வாங்குகிறேன் என்ற விவரத்தை வாங்குனர் விற்குநரிடம் தெரிவித்து இருப்பின்

விற்பவரின் திறமை மற்றும் தீர்ப்பை வாங்குனர் நம்புவதாக வெளிப்படுத்தி இருப்பின்

மற்றும் சரக்குகள் வழக்கமாக விற்கும் வகையைச் சார்ந்ததாக இருப்பின். உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் செயற்கை பற்களை வாங்கினார். ஆனால் வாங்கிய பற்கள் 'A' என்பவருக்கு பொருந்தவில்லை. இந்நிலையில் 'A' அந்தப் பற்களை 'B' க்கு திருப்பித்தந்துவிட உரிமை பெற்றவர்.

5. விற்கும் தகைமை குறித்த நிபந்தனை (Conditions as to Merchantability)

விவரிப்பின் அடிப்படையில் வாங்கப்பட்ட சரக்கை விற்பனையாளர் வழக்கமாக விற்பனை செய்து வரும் நிலையில், விற்ற சரக்கு விற்பதற்கு உகந்ததாக இருக்கவேண்டும். அதாவது விற்கப்படும் சரக்கு விற்பனை செய்த தகுதி படைத்தவராக இருக்க வேண்டும். உதாரணமாக நேரம் காட்டாத கடிகாரம், சரியாக எழுதாத பேனா, கிழிந்த துணி, புகை வரா புகையிலை போன்றவைகள் விற்பதற்கு அருகதை அற்ற சரக்குகள்.

6. உடல் ஆரோக்கியம் தொடர்பான நிபந்தனை (Condition as to Wholesomeness)

உண்ணக்கூடிய பொருட்களைப் பொறுத்தவரையில் அவைகள் விற்பதற்கு உகந்ததாக இருப்பதுடன் வாங்குபவரின் உடல் நலத்திற்கு எவ்விதக் கேடும் விளைவிக்காத பொருளாக இருக்கவேண்டும். உதாரணமாக 'F' என்பவர் 'A' என்பவரிடமிருந்து பால் வாங்கினார். பாலை அருந்திய 'F' ன் மனைவி நோய்வாய்ப்பட்டு இறந்து விட்டார். காரணம் பாலில் டைபாய்டு கிருமிகள் இருந்தன. 'F' தொடர்ந்த வழக்கில் நீதிமன்றம் 'A' க்கு நட்ட ஈடு தரப்பணித்தது.

7. வணிக வழக்கங்களை உணர்த்தும் உட்கிடை நிபந்தனைகள் (Condition Implied by Trade Usage)

பொருளின் தரம் மற்றும் தன்மைகள் தொடர்பான நிபந்தனைகளை, ஒரு குறிப்பிட்ட வணிக மரபுகளை, நிறைவேற்றும்படி நிர்ணயிக்கலாம். உதாரணமாக 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ஏலம் விடல் மூலம் சில மருந்து

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 182 20-02-2020 19:23:19

பொருட்களை விற்கிறார். ஏல விற்பனை வழக்கப்படி ஏலம் விடும் பொருளின் மீதான குறைபாடுகளை ஏலம் விடுபவர் பகிரங்கமாகக் கூற வேண்டியது வழக்கம். இந்நிலையில் 'X' தான் ஏலம் விடும் மருந்தினைப் பற்றிய குறைகளைக் கூறாமல் ஏல விற்பனை மூலம் 'Y' க்குப் பொருளை விற்றார். பின்னர் 'Y' அந்த மருந்துகள் பழுதானவை என்று அறிந்து திருப்பிக் கொடுக்கிறார். இந்நிலையில் 'Y', தான் கொடுத்த பணத்தை திரும்பப்பெற உரிமை உடையவர்.

உட்கிடை நம்புறுதிகள் (Implied Waranties)

(i) இடையூறற்ற உரிமை (Quiet Possession)

தான் வைத்திருக்கும் சரக்கைப் பிறர் இடையூறு இன்றி முழுமையாக அனுபவிக்க முடியும் என்ற நம்புறுதி உடன்பாட்டில் உண்டு. வேறு யாரேனும் தன்னை விட சிறந்த உரிமை இருப்பதாகக் கூறிக்கொண்டு பின்னர் சரக்கு உரிமைக்கு இடையூறு விளைவித்தால், விற்குநரிடம் வாங்குனர் நட்ட ஈடு பெறும் உரிமை பெற்றவர்.

உதாரணமாக x என்பவர் y என்பவருக்கு ஒரு வானொலி விற்றார். y ம் அந்த வானொலிக்கு ரூ100 செலவு செய்து, அதனை அனுபவித்து வரும் வேளையில் z என்பவர் இந்த வானொலி அவருடையது என உரிமை கொண்டாடினார். அவர் அந்த வானொலியை தன்னிடமிருந்து x திருடிவிட்டு சென்றதாகக் கூறினார். இந்நிலையில் y அந்த வானொலியை z யிடம் கொடுத்து விட்டு x மீது வழக்கு தொடுத்து விற்பனை விலையையும் பழுதுபார்ப்பு செலவு செய்ததையும் பெறலாம். அதாவது தன்னுடைய இடையூறற்ற உரிமை பாதிக்கப்பட்டது என்ற அடிப்படையில் நட்ட ஈடு கேட்டுப் பெறமுடியும்.

(ii) வில்லங்கம் பற்றிய நம்புறுதி (Free from Any Encumbrance)

தான் வாங்கிய சரக்கு மூன்றாம் நபரின் பிணையத்திற்கு உட்பட்டதல்ல என்ற வில்லங்கம் பற்றிய நம்புறுதி விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் உண்டு,

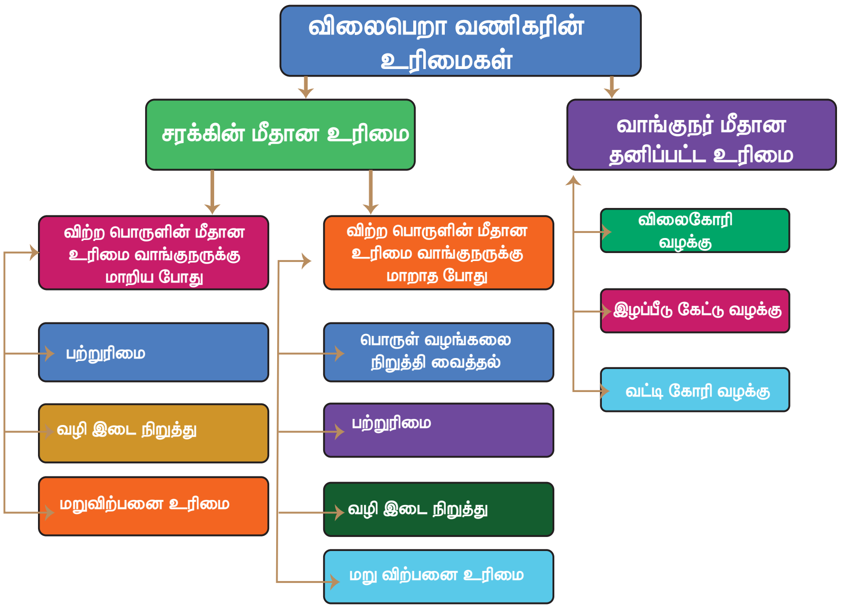
உதாரணமாக x என்பவர் y என்பவரிடம் தன்னுடைய கைக் கடிகாரத்தை அடமானம் வைத்துக் கடன் பெற்றார். பின்னர் x யிடம் தனக்கு இந்த கைக்கடிகாரத்தை ஒருநாள் இரவல் கொடுக்க வேண்டினார். Y ம் பரிதாபப்பட்டுத் தருகிறார். இந்நிலையில் x இந்த கைக்கடிகாரத்தை z க்கு விற்கிறார். Z ம் நல்ல நம்பிக்கையில் வாங்குகிறார். இந்நிலையில் y ஒருநாள் z என்ற நபரை அணுகி நடந்ததைக் கூறி கைக்கடிகாரத்தை திருப்பிக் கேட்டால், z அதனை yக்கு திருப்பித் தந்தாக வேண்டும். காரணம் கடிகாரத்தை வைத்துக் கடன் தந்த yக்கு வில்லங்கமற்ற உரிமை உண்டு. இந்நிலையில் z என்வர், x ன் மீது வழக்கு தொடுக்கலாம். விற்பனைத் தொகையையும் மற்றும் நட்ட ஈடும் பெறலாம். அதாவது வாங்கிய சரக்கில் எந்த வில்லங்கமும் இல்லை என நம்பும் உரிமை வாங்கியவருக்கு உண்டு.

(iii) அபாயமுள்ள பொருள் சார்ந்த நம்புறுதி (Warranty in the case of Dangerous Goods)

தான் விற்கும் பொருட்கள் அபாயமானவை அல்லது வாங்குநருக்கு அபாயத்தை விளைவிக்கும் என விற்பவர் அறிந்திருந்தால், வாங்குநரிடம் அதுகுறித்து எச்சரிக்கை செய்யவேண்டும். இல்லையெனில் வாங்குனர்க்கு விற்கப்பட்ட பொருளால் ஏற்படும் விபத்திற்கு நட்ட ஈடு தர வேண்டும்.

உதாரணமாக 'A' என்பவர் பூச்சிக்கொல்லி மருந்து ஒன்றை 'C' க்கு விற்கிறார். அப்பொருள் மிகவும் அபாயகரமான பொருள், அதன் மூடி சரியில்லை என்ற விவரத்தை 'A' அறிந்திருந்த போதிலும் அதனை யன் கவனத்திற்குக் கொண்டுவரவில்லை. 'C' அந்தப் பொருளை திறக்க முயற்சித்தபோது பூச்சிக்கொல்லி மருந்து நேரடியாக 'C' ன் கண்ணை பதம் பார்க்க யன் கண் குருடானது. இந்நிலையில் 'C' தொடர்ந்த வழக்கில் 'A' பொருளை எப்படித் திறந்திருக்க வேண்டும் என அறிவுறுத்தத் தவறியதாக நீதிமன்றம் தீர்ப்பளித்து நட்ட ஈடு தரப்பணித்தது.

21.06 விலைபெறா வணிகரின் உரிமைகள் Rights of an Unpaid Seller



12th Commerce Tamil Unit 8.indd 183 20-02-2020 19:23:19

விலைசெலுத்தப் பெறா வணிகர் – பொருள் (Unpaid Seller – Meaning)

விற்ற பொருளின் விலை முழுவதும் செலுத்தப்படாவிட்டாலும் அல்லது விற்ற பொருளுக்காக வாங்குனர் கொடுத்த காசோலை அல்லது மாற்றுச்சீட்டு அவமதிக்கப்படும்போது விற்றவர் விலைபெறாத விற்குநராகக் கருதப்படுகிறார். ஆக விற்ற தொகையில் ஒரு பகுதியை மட்டும் பெற்றவர் கூட விலை செலுத்தப்படா விற்குநர்தான். விற்குநர் என்ற சொல்லில் சரக்கின் உரிமையாளர் மட்டுமின்றி அவரது முகவரையும் அல்லது காப்பீடு பெறுநரையும் குறிக்கும்.

I. அ) விலை செலுத்தப் பெறா வணிகருக்கான உரிமைகள் (Rights of an Unpaid Seller)

I. (அ)**சரக்கிற்கு எதிரான உரிமைகள்** Against Goods

i. **விற்ற சரக்கின் உரிமையை வாங்குநருக்கு மாற்றப்பட்டிருக்கும்போது** Where the property in the goods has passed to the buyer

அ) பற்றுரிமை (Right of Lien) விலை முழுவதையும் பெறும்வரை சரக்கைத் தன் வசம் வைத்துக்கொள்ளும் உரிமை விலை செலுத்தப்படா வணிகருக்கு உண்டு. இவ்வுரிமையைப் பெற கீழ்க்குறிப்பிட்டுள்ள நிபந்தனைகளை நிறைவேற்றவேண்டும்.

(i) சரக்கின் உடமையை விற்றவர் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

(ii) கடன்பேரில் சரக்கை விற்றிருக்கக் கூடாது அல்லது கடனுக்கு விற்றிருப்பின் கடனின் தவணை காலம் முடிவடைந்து இருக்கவேண்டும்.

(iii) வாங்குனர் நொடிப்பு நிலை அடைந்திருக்க வேண்டும்.

சரக்குரிமை பத்திரத்தை விற்பவருக்கு மாற்றிக் கொடுத்திருந்தால்கூட பற்றுரிமை பாதிக்கப்படுவதில்லை. உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவருக்கு 10 தொலைக்காட்சிப் பெட்டிகளை விற்றார். பொருட்கள் பொது சரக்கேற்றியிடம் சரக்கை அனுப்பும் வழியில் சென்று கொண்டு இருக்கிறது. விற்ற சரக்கிற்கான உரிமைப் பத்திரமும் தயாரிக்கப்பட்டு அனுப்பப்பட்டும் விட்டது. இந்நிலையில் வாங்குனர் 'B' நொடித்துவிட்டால் அந்தச் சரக்கை இடைமறித்து கைப்பற்றிக் கொள்ளும் உரிமை உண்டு.

விற்ற சரக்கின் ஒரு பகுதி வாங்குநருக்குச் சென்றுவிட்ட நிலையில் விற்பனையாளர் மீதமுள்ள அனுப்பாத சரக்கின் மீது பற்றுரிமை செலுத்தவேண்டும். ஆனால் சரக்கின் ஒரு பகுதியை ஒப்படைக்கும் பொழுது முழுச்சரக்கினையும் ஒப்படைக்க வேண்டும் என்று தன் விருப்பத்தை வாங்குனர் உணர்த்தியில்லாவிட்டால் விற்றவர் இப்பற்றுரிமையைச் செலுத்த முடியாது.

பற்றுரிமை இழப்பு (Right of Lien is Lost)

கீழ்க்குறிப்பிடபட்டுள்ள சூழ்நிலையில் விற்பனையர் பற்றுரிமையை இழக்கிறார்.

(அ) விற்றப் பொருளுக்காக விலையைத் தராத நிலையில் சரக்கைத் தான் நினைத்தபடி நிறுத்திவைக்கும் உரிமையை ஒப்பந்தம் போடும்போதே எடுத்துக்கொள்ள தவறும்போது, பற்றுரிமை இழக்கப்படுகிறது. உதாரணமாக 'x' என்பவர் 'y' என்ற வாங்குனர்க்குப் பொருளை விற்கிறார் ஆனால் x விற்பனையர் 'y' என்ற வாங்குநரின் பெயரில் இரயில் ரசீதை எடுக்கிறார். அதனை 'y'க்கும் அனுப்பிவிட்டார். இந்தச் சூழ்நிலையில் x என்ற விற்னையாளர் பொருளின் மீதான பற்றுரிமையைக் கொண்டிருக்க விரும்பவில்லை என்பதைக் காட்டுகிறது.

(ஆ) வாங்குநரோ அல்லது அவரின் முகவரோ பொருளின் உடமையை பெற்றுவிட்டால்.

(இ) பற்றுரிமை செய்ய உரிமையை விற்பவர் விட்டுக் கொடுத்திருந்தால்

(ஆ) போக்குவத்தில் இருக்கும் சரக்கை நிறுத்தும் உரிமை (Right of Stoppage in Transit)

சரக்கு விற்பவர் இடத்திலிருந்து வாங்குபவரின் இடத்திற்கு வழியில் சென்று கொண்டு இருக்கும்போது, அதை வழிமறித்துத் தன் கைவசம் கையகப்படுத்தும் உரிமை விலை பெறாத வணிகருக்கு உண்டு. அதற்கான நிபந்தனைகள்

(அ) சரக்கு விற்பவரிடமோ அல்லது வாங்குனர் வசமோ இருக்கக் கூடாது. ஒரு மூன்றாவது நபரிடம் இருக்கவேண்டும். அதாவது பொது சரக்கேற்றியிடம் பொருளைச் சேர்க்கும் நோக்குடன் ஒப்படைக்கப்பட்டு வழியில் சென்று கொண்டிருக்கவேண்டும்.

(ஆ) வாங்குனர் நொடிப்பு நிலை அடைந்திருக்க வேண்டும்.

(ஆ) போக்குவத்தில் இருக்கும் சரக்கை நிறுத்தும் உரிமையை ரத்து செய்தல் Termination of Right of Stoppage

சரக்கு வழியில் சென்று கொண்டு இருக்கும்போது அதனை இடை மறித்துத் தடுக்கும் உரிமை கீழ்க்கண்ட சூழ்நிலையில் முடிவுக்கு வருகிறது.

(அ) சரக்கின் உடமையை வாங்குநரோ அல்லது அவரின்முகவருக்கோசரக்கேற்றிக்கொடுத்துவிடும்போது

(ஆ) பொருள் சேரவேண்டிய இடத்தில் சேர்ந்த பின்பு பொதுசரக்கேற்றி நிறுவனம் வாங்குனர் அல்லது அவரின் முகவருக்குப் பொருள் வந்து சேர்ந்துவிட்டது என்றும் அதனை எடுத்துச் செல்ல ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும் என்ற தகவல் தெரிவித்த நிலையில்

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 184 20-02-2020 19:23:19

(இ) மறுவிற்பனை உரிமை (Right of Resale)

விற்ற சரக்கினை மீண்டும் விற்கும் உரிமையைக் கீழ்க்கண்ட சூழ்நிலைகளில் விலை பெறா வணிகர் பெறுகிறார்.

i. விற்கப்பட்ட சரக்கு அழியும் தருவாயில் இருப்பின்

ii. பற்றுரிமை அல்லது வழிமறித்துக் கைப்பற்றிய சரக்கை மீண்டும் வேறு நபருக்கு விற்கும் தனது எண்ணத்தை வாங்குனர்க்கு தெரிவித்துப் பின்பும் வாங்குனர் அதற்கான விலையை செலுத்தாத போது

iii. மறுவிற்பனை செய்யும் உரிமையைச் சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் கூறப்பட்டிருந்தால் வாங்குநருக்கு விற்பவர் அறிவிப்பு தரத் தேவையில்லை.

II. (ஆ). பொருளின் மீதான உரிமை வாங்குநருக்கு மாற்றப்படாத போது (Where the Property in the Goods does not pass to the Buyer)

விலைபெறாத வணிகர் பொருளின் உரிமையை மாற்றித் தராமல் தன் கைவசம் உள்ள பொருளை வாங்குநருக்கு அனுப்பாமல் பொருளை இருத்தி வைத்துக் கொள்ளலாம் அல்லது சென்று கொண்டு இருக்கும் பொருளை இடைமறித்து கையகப்படுத்தலாம்.

வாங்குனர் மீது தனிப்பட்ட முறையில் வழக்கு தொடருதல்
Right of an Unpaid Seller against the Buyer Personally

i. விலையைக் கோரி வழக்கு தொடுத்தல் (Suit for Price): விற்கப்பட்ட சரக்கின் உரிமை வாங்குனர்க்கு மாற்றித் தந்த பிறகும் வாங்குனர் பொருளுக்கான விலையைத் தரத் தவறும்போது விற்பவர் அதற்கான விலையைப் பெற வழக்கு தொடுக்கலாம்.

ii. ஏற்காமையால் நட்ட ஈடு கேட்டு வழக்கு தொடருதல் (Suit for Damages for Non–acceptance): வாங்குனர் சரக்கைத் தவறுதலாக ஏற்கமறுத்தால் அதற்கான நட்ட ஈடு கேட்டு வழக்கு தொடரலாம்.

iii. உரிய காலத்திற்கு முன்பாக ஒப்பந்தத்தை மறுத்தற்காக வழக்கு (Suit for Cancellation of the Contract before the Due Date): சரக்கை ஒப்படைக்கும் நாளுக்கு முன்பாக வாங்குனர் ஒப்பந்தத்தை மறுத்துரைக்கும் போது விற்பவர் ஒப்படைவு நாள் வரை காத்திராமல், உடன் நட்ட ஈடு கேட்டு வழக்குத் தொடுக்கலாம் அல்லது ஒப்படைப்பு நாள் வரை காத்திருந்த பின் வழக்கு போடலாம்.

iv. வட்டி கேட்டு வழக்கு (Suit for Interest): விற்பனை விலையை தராதபோது அதற்கான வட்டி கேட்கும் உரிமையை விற்பனையாளர் விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் தெளிவாகக் குறிப்பிட்டு இருந்தால் விலை செலுத்த வேண்டிய நாளிலிருந்து வட்டியையும் சேர்த்து வசூலிக்க முடியும். அப்படி வட்டி வசூலிப்பது தொடர்பான சரக்குகள் ஏதும் இல்லாத நிலையில் வாங்குனர் குறிப்பிடும் நாளிலிருந்து மட்டுமே வட்டி வசூலிக்க முடியும்.

கலைசொற்கள்

விற்பனை உரிமை நிபந்தனை நம்புறுதி
நொடிப்பு நிகழ்தகவு பற்றுரிமை

சூழ்நிலை ஆய்வு

i. 'X' என்பவர் சுடு தண்ணீர் ஊற்றி வைக்கும் குடுவை (Flask) தனக்கு தேவைப்படுகிறது என்ற விவரத்தை 'Y' என்ற வணிகரிடம் தெரிவித்தார். 'Y' என்பவர் வேதிப் பொருளில் வணிகம் செய்யும் வணிகர். சூடு நன்றாகத் தாங்கும் என்று ஒரு குடுவையை 'Y', 'X' க்கு கொடுக்கிறார். 'X' ன் மனைவி சுடு தண்ணீரை ஊற்ற, குடுவை வெடித்தது. X ன் மனைவி காயமுற்றாள். இந்நிலையில் 'X', 'Y' ன் மீது வழக்கு தொடுத்து நட்ட ஈடு பெற முடியுமா? காரணம் கூறுக.

ii. 'X' என்பவர் 'Y' என்ற மகிழூர்ந்து (car) வியாபாரியிடம் அடிக்கடி வெளியூர் உலா செல்ல உகந்த ஒரு நான்கு சக்கர வாகனத்தை பரிந்துரைக்கக் கூறினார். 'Y' ம் ஒரு வாகனத்தைப் பரிந்துரைந்தார். அதனை வாங்கிப் பயன்படுத்திய 'X' அது வெளியூர் உலா செல்ல ஏற்ற வாகனம் இல்லை என்பதை உணருகிறார். இந்நிலையில் 'X', 'Y' ன் மீது அடிப்படை நிபந்தனையை மீறிவிட்டார் என வழக்கு தொடர முடியுமா?

iii. 'X' என்பவர் y என்ற வியாபாரியிடம் நெகிழி (plastic) கவண் (Catapult) வாங்குகிறார். 'X' அதனை பயன்படுத்தி விளையாடியபோது அவரது கண் குருடானது. காரணம் நெகிழியில் (plastic) தயாரிக்கப்பட்ட அந்தக் கவண் மிகவும் தரம் தாழ்ந்த பொருளால் செய்யப்பட்டிருந்தது, இந்நிலையில் 'X', 'Y' ன் மீது வழக்கு தொடுத்து அவரைப் பொறுப்பாளி ஆக்க முடியுமா?

iv 'X' என்பவர் 'Y' ன் கோதுமை களத்திற்குச் சென்று அங்கு குவித்து வைக்கப்பட்டிருந்த கோதுமையில் 1000 கிலோ வாங்குவதாக உடன்பட்டார். ஒப்பந்தப்படி அடுத்த மாதம் முதல் நாளில் 1000 கிலோ ஒரு கிலோரூ.8 வீதம் வழங்கப்படவேண்டும். இந்நிலையில் ஒப்பந்தம் போட்ட அடுத்த நாள் கோதுமை குவியல் களத்தில் தீப்பிடித்து எரிந்து விட்டது. இந்நிலையில் 'X' என்பவர் எரிந்த 1000 கிலோ கோதுமைக்குப் பணம் செலுத்த வேண்டுமா? ஏன்?

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 185 20-02-2020 19:23:19

சூழ்நிலை ஆய்வு

v. 'X' என்பவர் 'Y' ன் கோதுமை களத்திற்குச் சென்று 100 கிலோ கோதுமை, கிலோ ரூ.8 வீதம் வாங்க உடன்பட்டார். கோதுமை 100 கிலோவும் நிறுக்கப்பட்டு கோணிப் பையில் அடைக்கப்பட்டு அனுப்புவதற்குத் தயாராக வைக்கப்பட்டிருக்கும் வேளையில் களத்தில் தீ பிடித்து எரிய 100 கிலோ எடை கொண்ட கோணிப்பை தீயில் அழிந்தது. இந்நிலையில் 'X' ஒப்பந்தப்படி பணம் தர வேண்டுமா. ஏன்?

vi. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவரின் கோதுமை களத்திற்கு சென்று 100 கிலோ, கிலோ ஒன்றுக்கு ரூ.8 வீதம் வாங்க உடன்பட்டார். அந்த 100 கிலோவை எடைபோடுவதற்கு முன்பாகக் கோதுமை எரிந்துவிட்டது. இந்நிலையில் 'X' 100 கிலோ கோதுமைக்கு பணம் செலுத்த வேண்டுமா? ஏன்?

குறிப்பு: மேற்கூறிய சூழ்நிலை ஆய்வை ஆராய்ந்து விடையளிக்க. உரிமைமாற்றம் தொடர்பான சட்டப் பிரிவு 1 முதல் 3 வரை உள்ள உள்இடை நிபந்தனைகளும் நம்புறுதிகளையும் நன்றாக படித்துக் கொள்ளவும்.

எதிர்கால கற்றல்

அ) கீழ்க்குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகள் சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தச் சட்டத்தின் கீழ் உள்ளடங்குமா எனக் கண்டறியவும்.

i. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு 100 பங்குகளை ரூ.10000 வீதம் விற்க உடன்படுகிறார்.

ii. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவரிடம் 100 கிலோ, ஒரு கிலோ ரூ.20 வீதம் அரிசியைக் கொடுத்து 200 கிலோ கோதுமை கிலோ ஒன்றிற்கு ரூ. 20 வீதம் மாற்றிக் கொள்கிறார்.

iii. 'X' என்பவர் தன்னுடைய கட்டிடத்தை ரூ.100000 யக்கு விற்க உடன்படுகிறார்.

iv. 'X' என்பவர் தன்னுடைய எதிர்கால மனைவி 'Y' என்பவருக்கு அன்பு பாசம் அடிப்படையில் 100 சவரன் நகையை மாற்றுகிறார்.

v. 'X' என்பவர் 'Y' என்ற ஓவியரிடம் ஒரு அழகான ஓவியம் ஒன்றை வாங்க உடன்படுகிறார்.

vi. 'X' என்பவர் 'Y' என்ற தையல்காரரின் துணியைக் கொடுத்து அவருக்கு கோட்டு தைக்க கூறுகிறார். தையல்காரர் அவரே பொத்தான் மற்றும் புறணி பொருள் (lining material) போட்டு தைத்துக் கொடுப்பதாக உடன்படுகிறார்.

vii. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவரிடம் ரூ.1000000 மதிப்புள்ள பொருளை அடகு வைக்கிறார்.

நமது சிந்தனைக்கு

கீழே குறிப்பிட்டுள்ள நடவடிக்கைகளை ஆராய்ந்து விற்பனையில் விலைபெறா வணிகரா இல்லையா என்பதைக் கூறுக.

i. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ரூ.10000 மதிப்புள்ள சரக்கினை விற்றார். 'Y' ரூ.9,900 தந்துவிட்டு ரூ.100 நிலுவை தராமல் விடுகிறார்.

ii. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ரூ.10000 மதிப்புள்ள சரக்கினை விற்றார். 'Y', 'X' க்கு காசோலையை எழுதிக் கொடுத்தார். காசோலையை வசூலுக்குச் செலுத்திய 'X' அந்தக் காசோலை அவமதிக்கப்பட்டதாகத் தெரிவிக்கப்படுகிறார்.

iii. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ரூ.10000 மதிப்புள்ள சரக்கினை ஒரு மாத கால தவணையில் சரக்கை கடனிற்கு விற்றார். இன்னும் அந்த தவணைக் காலம் முடியவில்லை.

iv. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ரூ.10000 மதிப்புடைய சரக்கினை 1 மாத கால தவணையில் கடனில் சரக்கு விற்றார். 1 மாதம் முடிந்தும் இன்னும் சரக்கிற்கான பணம் தரப்படாமல் இருக்கிறது.

v. 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ரூ. 10,000 மதிப்புள்ள சரக்கை ஒரு மாத கால தவணையில் விற்றார். கடன் காலத்தில்

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 186 20-02-2020 19:23:19

உங்களுக்கு தெரியுமா?

ஒரு பொருளை ஒரு நபர் வைத்திருப்பதால் அவர் உரிமையாளர் ஆகிவிட முடியாது. அதன் பெயர் உடைமை. அந்த நபர் வேறு ஒருவரிடம் இரவல் பெற்றுப் பொருளை வைத்திருக்கலாம்; வழியில் சாலையில் கண்டு எடுத்திருக்கலாம்; அடகுப் பிடித்து வைத்திருக்கலாம்; களவாடிப் பெற்றிருக்கலாம்; பிறருக்காக ஒப்படைப்பு என்ற பெயரால் ஒப்படைப்பு பெற்றிருக்கலாம்; அல்லது வாடகைக்குப் பொருளை எடுத்திருக்கலாம். மேற்கூறிய இந்த நடவடிக்கைகள் உடைமை பெற்ற நபர்களை உரிமையாளர் ஆக்குவதில்லை. ஆனால் ஒருபொருளின் உடைமையை வாங்குபவர் மறுபயன் கொடுத்து அதன் உரிமையை விற்பவரிடமிருந்து வாங்கியிருப்பின் அந்த உரிமையே சிறந்த உரிமை. எனவே உரிமை விற்பனை என்பது பொருளின் மீதான உடைமை மற்றும் உரிமையை விற்பவர் வாங்குபவருக்கு மறுபயன் பெற்று மாற்றித்தரும் நிகழ்ச்சி ஆகும். கொள்முதல் என்பது பொருளின் மீதான உடைமை மற்றும் உரிமையை வாங்குபவர் மறுபயன் தந்து விற்பவரிடம் பெறும் நிகழ்வாகும். எனவே மாணவர்கள் கொள்முதல் மற்றும் விற்பனை என்பது ஒரு உரிமை மாற்றும் நிகழ்வு என்று நினைவு வைத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

யாரேனும் ஒருவர் பொருளை சாலையில் கண்டு எடுத்து விட்டால் அது அவர்களுக்குச் சொந்தமான பொருள் இல்லை என்பதை நன்னெறி ரீதியாகவும் சட்டரீதியாகவும் உணர வேண்டும். முதற்கண் உண்மையான உரிமையாளரைக் கண்டுபிடிக்க வழியில் கண்டு எடுத்தவர் முயற்சிக்க வேண்டும். உண்மையான உரிமையர் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால் அவரிடம் அதை ஒப்படைத்து அவரை கண்டுப்பிடிக்க செய்த செலவுகளைக்கேட்டு பெறக் கண்டெடுத்தவருக்கு உரிமை உண்டு. மேலும் பொருளைப் பாதுகாப்பாக வைக்கச் செய்த செலவினையும் பெற்றுக் கொள்ள உரிமையுண்டு. எப்படியும் அந்தப் பொருளை உண்மையான உரிமையாளரைக் கண்டுபிடிக்கும் வரை கண்டெடுத்தவருக்கு அனுபவிக்க உரிமை இல்லை. மாறாகக் கண்டெடுத்தவர் அப்பொருளைச் சொந்த உபயோகத்திற்குப் பயன்படுத்திக் கொண்டால் இந்திய தண்டனைச் சட்டம் (IPC) 403ன் கீழ் பிறர் பொருளை தவறாகப் பயன்படுத்திய குற்றத்திற்கு உள்ளாக நேரிடும். ஒருகால் உண்மையான உரிமையரைக் கண்டுபிடிக்க முடியவே இல்லையென்றால் அல்லது உண்மையான உரிமையாளர் அப்பொருள் குறித்துச் செய்த செலவைத் தர மறுத்தால், கண்டுபிடிக்க செய்த செலவு பொருளின் மதிப்பில் பெரும்பகுதியை எட்டிவிட்டால் அப்பொருளைக் கண்டெடுத்தவர் விற்பதில் உபரி ஏதேனும் கிட்டினால் கண்டெடுத்தவர் அந்த உபரியை உரிமையாளரிடம் ஒப்படைக்கவேண்டும்.

பயிற்சி

22MHDW

I. சரியான விடையைத் தேர்ந்தெடு:

1. சரக்கு விற்பனைச் சட்டம் இயற்றப்பட்ட ஆண்டு

அ. 1940 ஆ. 1997

இ. 1930 ஈ. 1960

2. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்திற்கு எது முக்கிய உறுப்பாக இருக்கிறது?

அ. இருதரப்பினர் ஆ. சொத்துரிமை மாற்றம்

இ. விலை ஈ. அனைத்தும்

3. சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் எது சரக்கு என்ற பொருளில் உள்ளடங்காதது?

அ. சரக்கிருப்பு ஆ. வரவேண்டிய பங்காதாயம்

இ. பயிர் ஈ. தண்ணீர்

4. ஒப்பந்தத்தில் யாருக்கு விற்பதற்கு உரிமை உண்டு?

அ. வாங்குனர் ஆ. விற்பவர்

இ. வாடகைக்கு எடுப்பவர் ஈ. அனுப்பப் பெற்றவர்

5. பொருளின் மீதான உரிமை என்பது

அ. பொருளின் உடைமை

ஆ. பொருளைப் பாதுகாத்தல்

இ. பொருளின் மீதான உரிமை பாத்தியம் வைத்திருப்பவர்

ஈ. இவற்றில் ஏதுமில்லை

6. குறிப்பிட்ட சரக்கு என்பது விற்பனையின் எந்தக் காலகட்டத்தில் உள்ள சரக்கைக் குறிக்கிறது?

அ. உடன்பாடுபோகும்போது

ஆ. ஒப்பந்தம்

இ. ஆணையைப் பெறும்போது

ஈ. விற்க கடமைப்பட்டபோது

7. அறுதியிடப்படாத பொருளைப் பொறுத்தவரை வாங்குநருக்கு எப்போது உரிமை மாறுகிறது?

அ. அறுதியிடப்பட்டபின்பு

ஆ. ஒப்பந்தத்தின் பேரில் சரக்கினை ஒதுக்கி வைக்கும் போதும்

இ. நிறையிட்டு அளந்த பிறகு

ஈ. அ மற்றும் ஆ

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 187 20-02-2020 19:23:20

8. ஒப்பந்தத்திற்கு உறுதுணையாக இருக்கும் நிபந்தனை.

அ. நம்புறுதி ஆ. நிபந்தனைகள்

இ. உரிமை ஈ. உடன்பாடு

9. விலைபெறாத வணிகர் கீழ்க்குறிப்பிட்டுள்ள எந்த தகுநிலையில் சரக்கினை வைத்திருக்கும்போது பற்றுரிமை செலுத்தமுடியும்.

அ. பொருளின் உரிமையர்

ஆ. வாங்குநரின் முகவர்

இ. வாங்குநரிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டவை

ஈ. மேற்கூறிய அனைத்து தகுநிலையிலும்

10. விலைபெறா விற்போர் எச்சூழலில் போக்குவத்தில் இருக்கும் சரக்கினை நிறுத்தும் உரிமையை பெறுகிறார்?

அ. வாங்குவோர் நொடிப்பு நிலை அடையும் போது

ஆ. விலை செலுத்த மறுக்கும் போது

இ. சரக்கினை பெறாத போது

ஈ. ('ஆ) மற்றும் (இ)

விடைகள் :

1	இ	2	ஈ	3	ஆ	4	ஆ	5	இ
6	ஆ	7	ஆ	8	அ	9	அ	10	அ

II. குறு வினாக்கள்:

1. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்றால் என்ன?

2. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படைக் கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.

3.சரக்கு என்றால் என்ன?

4.நிகழ் சரக்கு என்றால் என்ன?

5.நம்புறுதி என்றால் என்ன?.

III. சிறு வினாக்கள்:

1. விற்பனை உடன்பாடு என்றால் என்ன?

2. தற்போதைய / இருக்கின்ற சரக்கு என்றால் என்ன?

3. பொருள் விற்பனை ஒப்பந்தம் உட்கிடை நிபந்தனைகள் மற்றும் நம்புறுதிகளை விவாதிக்க.

4. எப்போது விலை பெறா வணிகர் வாங்குநரின் மீது தனிப்பட்ட முறையில் வழக்கு தொடுக்கலாம்?

IV. பெரு வினாக்கள்:

1. விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படை கூறுகளைக் கூறி விளக்குக.

2. விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு இடையேயுள்ள வேறுபாடுகளை தருக.

3. சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் சரக்கினை வகைப்படுத்திக் காட்டுக.

4. நிபந்தனை மற்றும் நம்புறுதிகளை வேறுபடுத்துக.

5. விலைபெறா வணிகரிடமிருந்து கிடைக்கும் சரக்கின் மீதான உரிமையை விளக்குக.

குறிப்பு நூல்கள் (Reference)

(i) N.D. Kapoor, Elements of Mercantile Law, Sultan Chand & Sons Pvt. Ltd., New Delhi, 2014

(ii) P.C. Tulsian& Bharat Tulsian, Business Law, S. Chand publishing, New Delhi 2014

Balachandran V & Thothadri S, Business Law, Vijay Nicole Imprints Pvt. Ltd., Chennai, 2009

12th Commerce Tamil Unit 8.indd 188 20-02-2020 19:23:20