භාණ්ඩ විකිණීමේ නීතිය

නදීකා ජයසිංහ

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd
Pioneers in Professional Education
65/2A, Chittampalam Gardiner Mawatha, Colombo 02 | T: +94 112 430451 | E: info@jmc.lk | F: +94 115 377917

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුම යනු කුමක්ද?

කිසියම් ගැනුම්කරුවකු හා විකුණුම්කරුවකු අතර යම් මුදල් ප්‍රතිෂ්ඨාවක් මත කිසියම් භාණ්ඩයක් හෝ භාණ්ඩ තොගයක් සම්බන්ධයෙන් අයිතිය පැවරීම පිණිස හෝ අනාගත දිනයකදී අයිතිය පැවරීම පිණිස ඇතිවන එකඟතාවක් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් ලෙස හැඳින්විය හැක.

ඉහත අර්ථ නිරූපනය අනුව දෙආකාරයක ගිවිසුම් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුම් යන්නට ඇතුලත් වේ.

එනම්,

1. භාණ්ඩ විකිණීම (Sale)
2. භාණ්ඩ විකිණීමට එකගවීම (Agreement to Sell)

මෙම ගිවිසුම් දෙවර්ගය අතර වෙනස මෙලෙස දැක්විය හැක.

විකිණීම	විකිණීමට එකඟ වීම
1. භාණ්ඩවල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරේ.	1. භාණ්ඩවල අයිතිය තවදුරටත් විකුණුම්කරු සතු වේ.
2. භාණ්ඩවල භුක්තිය ගැණුම්කරුට ලැබේ.	2. තවදුරටත් විකුණුම්කරු සතුය.
3. භාණ්ඩ වලට සිදුවන අලාභ ගැණුම්කරු විසින් දරාගත යුතුය.	3. විකුණුම්කරු විසින් දරාගත යුතුය.

ඉහත අර්ථ දැක්වීම අනුව භාණ්ඩ විකිණීමේ ප්‍රතිෂ්ඨාව මුදලින් විය යුතුය.

මේ අනුව භාණ්ඩ වලට භාණ්ඩ හුවමාරු කරන ගිවිසුම් (Barter) භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුම් යන්නට ඇතුලත් නොවේ. ප්‍රතිෂ්ඨාව මුදලින් විය යුතුය යන්නෙන් අදහස් වන්නේ අඩුම තරමින් ප්‍රතිෂ්ඨාවෙන් කොටසක්වත් මුදලින් විය යුතු බවයි.

උදා: A තම මෝටර් රථය B ට පැවරීමටත්, B සතු මෝටර් සයිකලය A ට පැවරීමටත් A හා B අතර ගිවිසුමක් ඇති වේ. මෙය භාණ්ඩ වලට භාණ්ඩ හුවමාරු කෙරෙන ගිවිසුමක් වන බැවින් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් නොවේ.

ඉහත නිදර්ශනය B තම මෝටර් සයිකලය හා රු. 10,000 ක මුදලක් A ට ලබාදීමටත්, A තම මෝටර් රථය B ට පැවරීමට එකඟ වේනම්, ප්‍රතිෂ්ඨාවෙන් කොටසක් මුදලින් වන බැවින් එය භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමකි.

සේවා සැපයීම සඳහා පාර්ශවකරුවන් ඇතුලත් වන ගිවිසුම් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුම් යන්නට ඇතුලත් නොවේ.

යම් ගිවිසුමක භාණ්ඩ හා සේවා යන දෙවර්ගයම සපයයි නම්, එම ගිවිසුම යටතේ සපයන භාණ්ඩ හා සේවා යන දෙකොටසින් වැඩි වටිනාකමකින් යුක්ත වන්නේ කුමන කොටසද යන්න මත එය භාණ්ඩ විකිණීමක්ද නැතහොත් සේවා සැපයීමක් ද යන්න තීරණය කළ යුතුය.

උදා: තමාගේම කැන්වසයක් මත චිත්‍රයක් ඇඳ රු. 40,000 ට B ට විකිණීමට A එකඟ වේ. මෙම ගිවිසුමේ වැඩි වටිනාකමකින් යුක්ත වන්නේ චිත්‍ර ශිල්පියාගේ සේවාවයි. එමනිසා එය සේවා සැපයීමේ ගිවිසුමකි.

ඉහත අර්ථ දැක්වීමේ භාණ්ඩ යන්නට මුදල් හැර වෙනත් ඕනෑම චංචල දේපලක් ඇතුලත් වේ. එමෙන්ම තවමත් වැඩෙමින් පවතින අස්වැන්න, විකිණීමට පෙර ඉඩමෙන් වෙන් කර ගැනීමට එකඟවූ ඉඩමට සවි වූ දේපල ද භාණ්ඩ යන්නට ඇතුලත් වේ.

අධිකරණ තීරණ අනුව පෙනී යන්නේ සමාගම් කොටස්, ලොතරැයි වැනි අස්පෘශ්‍ය වත්කම් භාණ්ඩ යන අර්ථය තුළට ඇතුලත් නොවන බවයි.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක විෂය වස්තුව වන භාණ්ඩ වර්ගීකරණය කිරීම

භාණ්ඩ යන්න ප්‍රධාන කොටස් 2 කට බෙදා දැක්විය හැක.

1. පවතින භාණ්ඩ - Existing Goods
2. අනාගත භාණ්ඩ - Future Goods

පවතින භාණ්ඩ - Existing Goods

එනම් පාර්ශවකරුවන් ගිවිසුමට ඇතුලත් වන මොහොතේදී විකිණුම්කරුට අයිතිව හෝ විකුණුම්කරුගේ භුක්තියේ පවතින භාණ්ඩ මෙලෙස හැඳින්වේ. පවතින භාණ්ඩ පහත පරිදි නැවත වර්ගීකරණය කර දැක්විය හැක.

1. නිශ්චිත / නියමිත භාණ්ඩ – Ascertained Goods / Specific Goods

එනම්,

....
....
....
....
....
....

උදා: 64-3085 දරණ මෝටර් රථය විකිණීමට හා මිලදී ගැනීමට පාර්ශවකරුවන් ගිවිසුමකට ඇතුලත් වේ. ගිවිසුමට ඇතුලත්වන මොහොතේදී ගිවිසුමේ විෂය වස්තුව වන භාණ්ඩ පාර්ශවකරුවන් විසින් හඳුනාගෙන දැනටමත් ගිවිසුම වෙනුවෙන් වෙන්කර ඇති බැවින් එම මෝටර් රථය නියමිත භාණ්ඩයක් වේ.

2. අවිනිශ්චිත භාණ්ඩ - Unascertained Goods

එනම්,

....
....
....
....
....
....

උදා:A නැමති තොග වශයෙන් සහල් විකුණන විකුණුම්කරුගෙන් සම්බා වර්ගයේ සහල් මිටි 10 මිලදී ගැනීමට ඒ ගිවිසුමකට ඇතුලත් වේ.

මෙම ගිවිසුමේ විෂය වස්තුව වන භාණ්ඩ ගිවිසුමට ඇතුලත් වන මොහොතේදී හඳුනාගෙන ගිවිසුම වෙනුවෙන් වෙන්කළ නොමැත. එබැවින් ඒවා අවිනිශ්චිත භාණ්ඩ වේ.

මෙම භාණ්ඩ හඳුනාගෙන ඇත්තේ විස්තරයක් මත පමණි. (සම්බා සහල්)

JMC vLearning "your virtual learning partner"

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

අනාගත භාණ්ඩ - Future Goods

එනම්,

....
....
....
....
....
....

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක ඇතුලත් වටහාගත යුතු කරුණු

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක පාර්ශවකරුවන් ප්‍රකාශිතව එකග වී ඇති කරුණු වලට අමතරව, භාණ්ඩ විකිණීමේ ආඥාපනතේ දක්වා ඇති පහත සඳහන් කරුණු භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක ඇතුලත් වටහාගත යුතු කරුණු ලෙස සැලකිය යුතුය.

මෙම වටහාගත යුතු කරුණු උපශීර්ෂ 4 යටතේ සලකා බැලිය හැක.

1. විකුණුම්කරුගේ හිමිකමට අදාළ වටහාගත යුතු කරුණු

මේ යටතේ වටහාගත යුතු කරුණු 3 කි. ඉන් එකක් කොන්දේසියකි අනෙක්වා ප්‍රතිඥාභාරයන් වේ.

i. භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් යටතේ විකුණා ඇති භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන මොහොතේදී, එම භාණ්ඩ විකිණීමට විකුණුම්කරුට හිමිකමක් තිබිය යුතුයි. (එනම් විකුණුම්කරු භාණ්ඩවල අයිතිකරු හෝ අයිතිකරුගේ බලයලත් නියෝජිතයා විය යුතු බවයි.) මෙය ඉහත කී වටහාගත හැකි කොන්දේසියයි.

උදා:A ට අයත් මෝටර් රථය B සොරාගෙන C ට විකුණනු ලබයි නම් මෙම වටහාගත යුතු කොන්දේසිය කඩ වේ.

මන්ද B එම මෝටර් රථයේ අයිතිකරු හෝ අයිතිකරුගේ බලයලත් නියෝජිතයා නොවන බැවින් B ට එම මෝටර් රථය විකිණීමට හිමිකමක් නොමැත.

ii. භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් යටතේ විකුණා ඇති භාණ්ඩ 3 වන පාර්ශවයක් වෙත ඇති බැදීම් වලින් නිදහස් විය යුතුය. මෙය වටහාගත යුතු ප්‍රතිඥාභාරයකි.

iii. භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් යටතේ විකුණා ඇති භාණ්ඩ මිලදීගත් ගැණුම්කරුට ඒවා නිරවුල්ව භුක්ති විදීමට අයිතියක් පැවතිය යුතුය.

මෙය වටහා ගත යුතු ප්‍රතිඥාභාරයකි.

උදා: A, B නැමති බැංකුවෙන් ණය මුදලක් ලබා ගෙන මෝටර් රථයක් මිලදී ගනී. අදාළ ණය ගිවිසුම අනුව A විසින් ණය වාරික ගෙවීම පැහැර හැරි විටදී B ට එම මෝටර් රථය ඉල්ලා එය විකුණා අය විය යුතු ණය හා පොළිය අයකර ගත හැකි බවට A එකග වී ඇත. ණය ගෙවා අවසන් වීමට පෙර C ට නොදන්වා A විසින් මෙම මෝටර් රථය C ට විකුණයි නම්,

a. මෙම මෝටර් රථය B නැමති 3 වන පාර්ශවයට බැදීමට යටත්ව ඇත.

b. C මෝටර් රථය පරිහරණය කිරීමේදී එය අල්ලා ගැනීමට B උත්සාහ කරන බැවින් C ගේ බුක්තිය ආරවුල් සහගත බුක්තියක් වේ. එමනිසා ඉහත කී ප්‍රතිඥාභාර දෙකම කඩ වේ.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විස්තර කිරීම මත භාණ්ඩ විකිණීමකදී යෙදෙන වහභාගත යුතු කරුණු

i. විස්තර කිරීමක් මත විශ්වාසය තබා පාර්ශවකරුවන් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමකට ඇතුලත්ව ඇත්නම්, විකුණුම්කරු විසින් සපයන භාණ්ඩ එම විස්තරයට අනුරූප විය යුතුය. මෙය වටහාගත යුතු කොන්දේසියකි.

මෙය ඉතා පුළුල්ව යෙදෙන වටහාගත යුතු කොන්දේසියකි. භාණ්ඩවල වර්ගය, නිෂ්පාදිත වර්ෂය, දිග, පළල ආදී විවිධ කරුණු සම්බන්ධයෙන් අදාළ වේ.

උදා: Remoore and Landaners

A විසින් B ගෙන් පලතුරු ටින් 3,000 ක් මිලදී ගැනීමට ගිවිසුමකට ඇතුලත්වය.

B සපයන පලතුරු ටින් එක් ඇසුරුමක ඔසබ 30 බැගින් අසුරා සපයන බවට විස්තර කළද B සැපයු Tin ප්‍රමාණයෙන් කොටසක් පමණක් Tin 30 බැගින්ද, ඉතිරිය 24 බැගින් ද අසුරා තිබුණි. මෙම තත්ත්වය යටතේ A විසින් භාණ්ඩ තොගය ප්‍රතික්ෂේප කරන ලදී.

B ගේ තර්කය වූයේ Tin 30 බැගින් ඇසුරුව ද, 24 බැගින් ඇසුරුවද ඒකකයක මිල වෙනස් නොවූ බැවින් එසේ භාණ්ඩ ප්‍රතික්ෂේප කිරීමට A ට අයිතියක් නොමැති බවයි.

නමුත් මෙහිදී අධිකරණය විසින් තීරණය කරනු ලැබුවේ B විසින් සැපයු භාණ්ඩ කලින් කළ විස්තරයට අනුරූප නොවන බැවින් මෙම වටහාගත හැකි කොන්දේසිය කඩවන බැවින් එසේ භාණ්ඩ ප්‍රතික්ෂේප කිරීමට A ට හිමිකමක් ඇත.

ii. විස්තර කිරීම මත සාම්පල මගින් භාණ්ඩ විකුණා ඇති විටකදී අදාළ භාණ්ඩ විස්තරයට මෙන්ම සාම්පලයටද අනුරූප විය යුතුය. මෙය වටහාගත යුතු කොන්දේසියකි.

3. සාම්පල මගින් භාණ්ඩ විකිණීමකදී යෙදෙන වටහාගත යුතු කරුණු

ගැණුම්කරු සාම්පල පරීක්ෂාකර බලා ඒ මත විශ්වාසය තබා භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමට ඇතුලත්ව ඇත්නම් එවැනි ගිවිසුම් සාම්පල මගින් භාණ්ඩ විකිණීම ලෙස හඳුන්වනු ලබයි.

මෙවැනි ගිවිසුමකට පහත සඳහන් කරනු ලබන වටහාගත යුතු කොන්දේසි 3 යෙදේ.

1. විකුණුම්කරු විසින් සපයන භාණ්ඩ පෙන්වන ලද සාම්පලයට අනුරූප විය යුතුය.
2. සපයනු ලබන භාණ්ඩ සාම්පලය සමග සසඳා බැලීමට ගැණුම්කරුට සාධාරණ අවස්ථාවක් ලැබිය යුතුය.
3. සාම්පල පරීක්ෂා කිරීමේදී සාධාරණ පරීක්ෂාවකින් හඳුනාගත හැකි දෝෂ හැර වෙනත් දෝෂ කිසිවක් සපයනු ලබන භාණ්ඩ වල නොතිබිය යුතුය. (එනම් සාම්පල පරීක්ෂා කිරීමේදී සාධාරණ පරීක්ෂාවකින් හඳුනාගත නොහැකි දෝෂ සපයනු ලබන භාණ්ඩ වල පැවතිය නොහැක)

4. වාණිජමය යෝග්‍යතාවය හා අවශ්‍යතාවයට සුදුසු වීම පිළිබඳ වටහාගත යුතු කොන්දේසි

i. වාණිජමය යෝග්‍යතාව - (Merchantable Quality)

වාණිජමය යෝග්‍යතාව යනු යම් භාණ්ඩයක් සාමාන්‍යයෙන් යොදවනු ලබන කාර්ය සඳහා සාධාරණ මට්ටමින් සුදුසු විය යුතු බවත්, එහි සාධාරණ පරීක්ෂාවකින් හඳුනාගත නොහැකි දෝෂ නොතිබිය යුතු බවත්ය.

භාණ්ඩ සාධාරණ මට්ටමකින් සුදුසු විය යුතුය යන්න සඳහන් කිරීම හේතුවෙන් වාණිජමය යෝග්‍යතාව තීරණය කිරීමේදී විවිධ බාහිර කරුණු සැලකිල්ලට ගැනීමට සිදුවේ.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

උදා: අලුත් ද, පරණ ද යන්න ඒ සඳහා ගෙවා ඇති මිල ආදි කරුණු

උදා: වැඩි මිලක් ගෙවා මිලදීගත් අලුත්ම මෝටර් රථයකට ටික දිනකට පසුව යම් අලුත්වැඩියාවක් කිරීමට සිදුවේ නම් එම මෝටර් රථය වාණිජමය යෝග්‍යතාවකින් යුක්ත නොවන බව තීරණය කළ හැක.

අලුතින් මිලදීගත් උණු වතුර බෝතලයක් උණු වතුර දැමීම සමග පුපුරායයි නම් එහි වාණිජමය යෝග්‍යතාවක් නැත.

පහත අවස්ථාවලදී මෙම වටහාගත යුතු කොන්දේසිය නොයෙදේ.

1. ගැණුම්කරු භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට පෙර විකුණුම්කරු විසින් හෙළිදරව් කළ දෝෂ මත එම භාණ්ඩ වාණිජමය යෝග්‍යතාවකින් යුක්ත නොවන බව ප්‍රකාශ කළ නොහැක.
2. භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට පෙර එම භාණ්ඩ පරීක්ෂා කර බැලීමට ගැණුම්කරුට සාධාරණ අවස්ථාවක් විකුණුම්කරු ලබාදී ඇත්නම්, එම පරීක්ෂාවේදී සාධාරණව හඳුනාගත හැකි දෝෂ මත එම භාණ්ඩ වාණිජමය යෝග්‍යතාවයකින් යුක්ත නොවන බව ප්‍රකාශ කළ නොහැක.

උදා: Thornett Vs Beers

A විසින් B ගෙන් ගම් බැරලයක් මිලදී ගැනීමට ගිවිසුමකට ඇතුළු වූ අතර එසේ ගිවිසුමට ඇතුලත් වීමට පෙර B විසින් මෙම ගම් බැරලය පරීක්ෂා කර බැලීමට A ට සාධාරණ අවස්ථාවක් ලබා දී තිබුණි, නමුත් A විසින් ගම් බැරලය මතු පිටින් මිලදීගෙන තිබූ අතර පසුව අනාවරණය වූයේ ගම් ගල් ගැසි පාවිච්චි කළ නොහැකි මට්ටමේ පවතින බවයි.

මෙහිදී අධිකරණය තීරණය කරනු ලැබුවේ,

1. A විසින් සාධාරණව ගම් බැරලය පරීක්ෂා කළේ නම් මෙම දෝෂය හඳුනා ගැනීමට හැකි දෝෂයකි.
2. එමනිසා ගම් ගල් ගැසි ඇත යන කරුණු මත එය වාණිජමය නියෝග්‍යතාවයකින් යුක්ත නොවන බව තීරණය කළ නොහැක.

ii. අවශ්‍යතාවට සුදුසුද (Fitness for the purpose)

විකුණුම්කරුගේ දැනීම හා පළපුරුද්ද කෙරෙහි විශ්වාසය තබමින් ගැණුම්කරුට යම් භාණ්ඩයක් අවශ්‍ය වී ඇත්තේ කිනම් අවශ්‍යතාවක් සඳහා ද යන්න විකුණුම්කරුට ප්‍රකාශිතව හෝ ව්‍යංගව දැනුම් දී ඇත්නම්, විකුණුම්කරු විසින් එම ගිවිසුම යටතේ සපයන භාණ්ඩ ගැණුම්කරුගේ එකී අවශ්‍යතාවට සුදුසු විය යුතුය. මෙය වටහාගත යුතු කොන්දේසියකි.

යම් භාණ්ඩයක් පාවිච්චි කළ හැක්කේ එක් අවශ්‍යතාවක් සඳහා පමණක් නම්, ගැණුම්කරු එම භාණ්ඩය ඉල්ලා සිටීමෙන් තම අවශ්‍යතාවය විකුණුම්කරුට ව්‍යංගව ප්‍රකාශ කළා ලෙස සැලකේ.

උදා: දත් බෙහෙත්, උණු වතුර බෝතල්

උදා: Frost Vs Aylesbury

A විසින් තමාට හා බිරිඳට අවශ්‍ය කිරි B ගෙන් මිලදී ගන්නා ලදී. දිනක් මේවා පරිභෝජයෙන් A ගේ බිරිඳ උණ සන්නිපාතය වැලදී මිය ගියාය. පසුව අනාවරණය වූයේ මිලදීගත් කිරිවල විෂබීජයක් අන්තර්ගතව තිබූ බවයි.

මෙහිදී අධිකරණය තීරණය කරනු ලැබුවේ,

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

1. යම් භාණ්ඩයක් සාමාන්‍යයෙන් යොදාගනු ලබන කාර්ය සඳහා සාධාරණ මට්ටමින් සුදුසු විය යුතු බව හා එහි සාධාරණ පරීක්ෂාවකින් හඳුනාගත නොහැකි දෝෂ ඇතුලත් නොවිය යුතු බවට වූ වාණිජමය යෝග්‍යතාව පිළිබඳව වටහාගත යුතු කොන්දේසිය කඩ වී ඇත. තවද,
2. කිරි පාරිභෝජනයට අවශ්‍ය බවට ව්‍යංගයෙන් අදහස් වන නිසා, අවශ්‍යතාවට සුදුසුවේද යන බව වටහාගත යුතු කොන්දේසිය ද මෙහිදී කඩ වී ඇති බවයි.

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක විෂය වස්තුව වන භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන මොහොත

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක විෂය වස්තුව වන භාණ්ඩ වලට යම් අලාභයක් සිදුවුවහොත් එය දරාගත යුත්තේ විකුණුම්කරු විසින්ද, නැතහොත් ගැණුම්කරු විසින්ද යන්න තීරණය කිරීමට, භාණ්ඩවල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන මොහොත වැදගත් වේ.

මන්ද භාණ්ඩවල අයිතිකරු විසින් ඒවාට සිදුවන අලාභ දරාගත යුතු බැවිනි.

අයිතිය පැවරෙන මොහොත තීරණය කර ගැනීමට අදාළ කරගත යුතු රීති 5 ක් වේ. එය භාණ්ඩ විකිණීමේ ආඥා පනතේ සඳහන් වේ.

1. බාරදිය තත්ත්වයේ ඇති නිෂ්චිත භාණ්ඩ (නියමිත භාණ්ඩ) විකිණීම සඳහා ඇතුලත් වූ ගිවිසුමක, එම භාණ්ඩ වල අයිතිය පාර්ශවකරුවන් ගිවිසුමට ඇතුලත් වන මොහොතේදීම ගැණුම්කරුට පැවරේ.

   උදා: 300 - 3085 දරණ මෝටර් රථය 2009.11.07 වන දින ප.ව. 5 ට B ට විකිණීමට ගිවිසුමකට ඇතුලත් වේ. එදින ප.ව. 5 ට, එම මෝටර් රථයේ අයිතිය B ට පැවරේ.

   (අයිතිය පැවරෙන මොහොත තීරණය කිරීමේදී ගැණුම්කරු විසින් භාණ්ඩයේ මිල ගෙවා ඇති ද නැතිද යන්න හෝ භාණ්ඩයේ භුක්තිය ගැණුම්කරුට බාරදුන්නාද යන්න වැදගත් නොවේ.)

2. බාරදිය නොහැකි තත්ත්වයේ ඇති නියමිත භාණ්ඩ විකිණීමට ඇතුලත් වූ ගිවිසුමක එම භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන්නේ,
   a. විකුණුම්කරු විසින් අදාළ ක්‍රියාව සිදුකර භාණ්ඩ බාරදිය හැකි තත්ත්වයට පත් කිරීමෙන් පසුව හා
   b. භාණ්ඩ බාරදිය හැකි තත්ත්වයට පත්කර ඇති බව ගැණුම්කරුට දැන ගැනීමට ලැබුණ මොහොතේ දීය.
3. බාරදිය හැකි තත්ත්වයේ ඇති නියමිත භාණ්ඩ විකිණීම සඳහා ඇතුලත් වූ ගිවිසුමක, එම භාණ්ඩ වල මිල නියම කිරීම සඳහා විකුණුම්කරු විසින් යම් ක්‍රියාවක් සිදුකළ යුතු වන්නේ නම්, (උදා: කිරීම, මැනීම හෝ වෙනත් පරීක්ෂණයකට යටත් කිරීම) එවිට එම භාණ්ඩවල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන්නේ,
   a. විකුණුම්කරු විසින් අදාළ ක්‍රියාව සිදුකර භාණ්ඩවල මිල නියම කිරීමෙන් පසුව හා
   b. ඒ බව ගැණුම්කරුට දැනගැනීමට ලැබුන මොහොතේ දීය.

   මෙහිදී මිල නියම කිරීම සඳහා අදාළ ක්‍රියාව කළ යුතු වන්නේ ගැණුම්කරු විසින් නම මෙම රීතිය

   අදාළ නොවේ.

   උදා: Turley Vs Bates

   එක්තරා පස් වර්ගයක් හොන්ඩරයක් පවුම් X බැගින් A විසින් B ට විකිණීමටත් B විසින් එම පස් ලොරියට පටවන විට කිරා පැටවීමටත් ඒ අනුව මිල ගෙවීමටත් එකග වීම.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

පස් කිරා පැටවීමට පෙර අධික වර්ෂාව හේතුවෙන් ඒවා දිය වී ගිය අතර සිදුවූ අලාභය ගැණුම්කරු (B) දරා ගතයුතු බව අධිකරණය තීරණය කරන ලදී.

4. භාණ්ඩ යවා ඇත්තේ විකිණීම හෝ ආපසු එවීමේ පදනම මත නම් එම භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරෙන්නේ,

   a. ගැණුම්කරු විසින් ප්‍රකාශිතව හෝ ව්‍යාංගව භාණ්ඩ අනුමත කරන බව විකුණුම්කරුට දැනුම් දුන් විට,

      ගැණුම්කරුට යැවූ භාණ්ඩ ගැණුම්කරු නැවත විකුණයි, උකස් කරයි නම් එමගින් පැහැදිලි වන්නේ ගැණුම්කරු ව්‍යංගව භාණ්ඩ අනුමත කර ඇති බවයි.

   b. අදාළ භාණ්ඩ අනුමත නොකරයි නම් ඒවා ආපසු එවිය යුතු කාලය දක්වා ඇති විටකදී ගැණුම්කරු විසින් එම කාලසීමාවෙන් පසුවත් එම භාණ්ඩ තමා භාරයේ තබා ගනීනම්, එකී ආපසු එවීමේ කාල සීමාව ඉකුත් වීමත් සමගම, ඒවායේ අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරේ.

   c. භාණ්ඩ ආපසු ඒවීමේ කාලසීමාව සඳහන් කර නොමැති විටකදී සාධාරණ කාලයක් ඉකුත්වීමෙන් පසුව, එම භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරේ.

5. විස්තර කිරීම මත අවිනිශ්චිත භාණ්ඩ විකිණීම සඳහා ඇතුළුව ගිවිසුමක,

   එම විස්තරයට අනුරූප භාණ්ඩ විකුණුම්කරුගේ (ප්‍රකාශිත හෝ ව්‍යංග) එකඟතාව මත

   එමගිවිසුම වෙනුවෙන් කොන්දේසි විරහිතව වෙන් කරයි නම්, එම මොහොතේදී භාණ්ඩවල

   අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරේ.

උදා: **Pignataro Vs Gilroy**

A විසින් B විසින් විස්තර කළ වර්ගයේ සහල් මිටි 140 විකිණීමකට ගිවිසුමකට ඇතුලත් විය. එසේ ගිවිසුමට ඇතුළු වී දින 2 ට පසුව A විසින් B ට ලිපියක් යවමින් දන්වා සිටියේ විස්තර කළ වර්ගයේ සහල් ගිවිසුම වෙනුවෙන් වෙන් කළ බවත් ඉන් කොටසක් ව්‍යාපාරික ස්ථානයෙන්ද අනෙක්වා ගබඩාවෙන්ද ලබාගත හැකි බවයි.

ලිපිය ලැබී මාසයකට පමණ පසුව A ගේ ව්‍යාපාරික ස්ථානයේ තිබූ සහල් මිටි ලබා ගැනීමට B පැමිණෙන ලදී. (මින් පැහැදිලි වන්නේ A ගේ වෙන් කිරීමට B විසින් ව්‍යංගයෙන් එකඟ වී ඇති බවයි)

B පැමිණි දිනට පෙර දින එම සහල් මිටි සොරා ගෙන ගොස් තිබුණි. ඉහත රීතිය අනුව ගැණුම්කරු විසින් පාඩුව විඳ දරා ගත යුතු බව අධිකරණය තීරණය කරන ලදී.

Nemo Dat රීතිය

“Nemo Dat Quod Non Habeth˜

මෙම නීති මූලධර්මයෙන් අදහස් කරන්නේ,

....
....
....
....
....
....

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

මෙම මූලධර්මයෙන් භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් සම්බන්ධව යෙදවුහොත් ඇතිවන ප්‍රතිඵලය වන්නේ, විකුණුම්කරු එම භාණ්ඩවල අයිතිකරු හෝ අයිතිකරුගේ බලයලත් නියෝජිතයා නොවේනම්, ගැණුම්කරු ප්‍රතිෂ්ඨාවක් ගෙවා සද්භාවයෙන් එම භාණ්ඩ මිලදීගෙන තිබුණද ගැණුම්කරුට හොඳ හිමිකමක් නොලැබී යාමයි.

කෙසේ නමුත් මෙම රීතියට පහත සඳහන් ව්‍යතිරේඛ අවස්ථා ඇත.

1. අදාළ විකිණීම කරනුයේ අධිකරණ නියෝගයක් මගින් හෝ යම් ව්‍යවස්ථාවක් මගින් (උකස් ආඥාපනත) ලැබී ඇති බලතල මත නම් එවන් විකණීමකදී භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ගැණුම්කරුට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.
2. භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුම යටතේ විකුණා ඇති භාණ්ඩ වල අයිතිය ගැණුම්කරුට පැවරී ඇතත් ඒවායේ භුක්තිය තවදුරටත් විකුණුම්කරු භාරයේ පවතීනම්, විකුණුම්කරු එම භාණ්ඩ තමාගේ සාමාන්‍ය ව්‍යාපාර කටයුතු අතරේදී වෙනත් පාර්ශවයකට විකුණයි නම්, 3 වන පාර්ශවය එම දෝෂය පිළිබඳව නොදැන එම භාණ්ඩ මිලදීගෙන ඇත්නම් එම 3 වන පාර්ශවයට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.
3. ඇතැම් අවස්ථා වලදී ප්‍රතිබන්ධන නීතිය යෙදීමෙන්ද භාණ්ඩවල අයිතිකරු හෝ ඔහුගේ බලය ලත් නියෝජිත නොවන අයෙකුගෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගත් ගැණුම්කරුට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.

   උදා: A තම මෝටර රථය මාසයක කාලයකට පාවිච්චි කිරීමට එම රථය සමඟ හිස්ව අත්සන් කර ඇති පැවරුම් පත්‍රය B ට බාර දේ. B විසින් එම මෝටර් රථය C නැමති අයට විකුණා අදාළ පැවරුම් පත්‍රය බාරදේ. C සද්භාවයෙන් ප්‍රතිෂ්ඨාව ගෙවා රථය මිලදී ගෙන ඇත්නම් ප්‍රතිබන්ධන රීතිය යෙදීමෙන් C ට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.

   මන්ද A විසින් තමාගේ හැසිරීම මත (හිස්ව අත්සන් කළ පැවැරම්පත බාරදීම මගින්) එම රථය විකිණීමට B ට බලයක් ඇති බව C තුළ විශ්වාසයක් ඇති කර ඇති බැවින්
4. වෙළඳ නියෝජිතයෙකු තම බලය ඉක්මවා භාණ්ඩ විකුණා තිබුණද ගැණුම්කරුට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.
5. හිරු නැගීමත් බැසීමත් අතර කාලය තුළදී විවෘත වෙළඳපලක (උදා: දිනපතා පොල, සති පොල, නගරයේ වීදිවල කඩ සාප්පු දැක්විය හැක) විකුණනු ලබන භාණ්ඩ සද්භාවයෙන් ප්‍රතිෂ්ඨවක් සඳහා මිලදී ගන්නා ගැණුම්කරුට හොඳ හිමිකමක් ලැබේ.

මිල නොලත් විකුණුම්කරුට ඇති ප්‍රතිකර්ම

භාණ්ඩ විකිණීමේ ගිවිසුමක් යටතේ විකුණා ඇති භාණ්ඩ සඳහා මිල ගෙවිය යුතු දිනයේදී ඒ සඳහා ගෙවිය යුතු මිල සම්පූර්ණයෙන්ම ගැණුම්කරු ගෙවා නොමැතිනම් එම විකුණුම්කරු මිල නොලත් විකුණුම්කරු ලෙස හැඳින්වේ.

මිල නොලත් විකුණුම්කරුවෙකුට,

1. විකුණන ලද භාණ්ඩවලට එරෙහිව සහ
2. ගැණුම්කරුට එරෙහිව ගත හැකි ප්‍රතිකර්ම ඇත.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

භාණ්ඩවලට එරෙහිව ගත හැකි ප්‍රතිකර්ම

1. **ලියමේ අයිතිය (Right of Lien)**

....
....
....
....
....
....

2. **මග නතර කිරීමේ බලය**

....
....
....
....
....
....

මෙම අයිතිය ක්‍රියාත්මක කළ හැක්කේ ගැණුම්කරු බුන්වත් නම් පමණි. මෙහිදී බුන්වත් තත්ත්වයට පත් වූ බව අධිකරණයක් මගින් ප්‍රකාශ කිරීමට අවශ්‍ය නැත.

ගැණුම්කරු මූල්‍ය දුෂ්කරතා වලට පත්ව ඇත්නම් ඔහු බුන්වත් තත්ත්වයට පත් බව සලකා මෙම අයිතිය ක්‍රියාත්මක කළ හැක.

3. **නැවත විකිණීමේ බලය (Resale)**

මිල නොලත් විකුණුම්කරුට මෙම අයිතිය ක්‍රියාත්මක කළ හැක්කේ,

i. අදාළ භාණ්ඩ ඉක්මණින් නශ්‍යවන ස්වරූපයෙන් භාණ්ඩ නම් හෝ
ii. සාධාරණ කාලයක් තුළ මිල ගෙවන ලෙසත් එසේ නොමැති නම් භාණ්ඩ නැවත විකුණන බවට ගැණුම්කරුට දැනුම්දීමෙන් පසුවත් අදාළ කාලය තුළ ගැණුම්කරු විසින් මිල ගෙවීම පැහැර හරී නම් හෝ
iii. භාණ්ඩ විකුණනු ලබන අවස්ථාවේදී එම භාණ්ඩ නැවත විකිණීමේ අයිතිය විකුණුම්කරු වෙත තබා ගනිමින් භාණ්ඩ විකුණා ඇති අවස්ථාවලදීය.

ගැණුම්කරුට එරෙහිව ගත හැකි ප්‍රතිකර්ම

1. විකුණුම් මිල අයකර ගැනීමට ගැණුම්කරුට එරෙහිව නඩු පැවරීම
2. ගැණුම්කරු භාණ්ඩ භාර නොගැනීම මත විකුණුම්කරුට යම් අලාභයක් සිදුවේ නම් එම අලාභ අයකර ගැනීමට නඩු පැවරීම

   උදා: ගබඩා වියදම් යනාදිය

ගැණුම්කරුට විකුණුම්කරුට එරෙහිව ඇති ප්‍රතිකර්ම

1. විකුණුම්කරු භාණ්ඩ බාර නොදීම හේතුවෙන් ගැණුම්කරුට සිදුවන අලාභ අයකර ගැනීමට නඩු පැවරීම
2. විකුණුම්කරු භාණ්ඩ බාරදීම ප්‍රතික්ෂේප කරයි නම් ඇතැම් අවස්ථා වලදී විකුණුම්කරුට එරෙහිව නියත ඉටුකිරීමේ නියෝගයක් ලබාගත හැක.
3. තමාට අයිති නැති දෙයක් විකුණුම්කරු විකිණීම හේතුවෙන් ගැණුම්කරුට එය නියම අයිතිකරුට භාරදීමට සිදුවුවහොත්, ගැණුම්කරු විසින් විකුණුම්කරුට ගෙවූ භාණ්ඩයේ මිල අයකර ගැනීමට නඩු පැවරීම.

© 2020 JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd