

ದಿ: **24.11.2025** ರಂದು ಸಾಕ್ಷಿಯನ್ನು ಪುನಹ: ಕರೆಯಿಸಿ ಪ್ರಮಾಣ ವಚನ ಬೋಧಿಸಲಾಯಿತು.

ಮುಂದುವರಿದ ಪಾಟೀಸವಾಲು: ಶ್ರೀ ಜಿ ಪಿ ವಕೀಲರಿಂದ ಎರಡನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯ ಪರ

ನಿಡಿ-1 ರಂತೆ ಕರಾರು ಆಗುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಜನಾರ್ದನ ಭಟ್ ರವರು ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ (ರಿಜಿನಲ್) ಸೇಲ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಆಗಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಅದೇ ರೀತಿ ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷರ ಭಟ್ ಎನ್ನುವವರು ಏರಿಯಾ ಸೇಲ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಆಗಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದ ಒಟ್ಟು 22.50% ಕಮೀಷನ್ ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಾರ ಮತ್ತು ಜಾಹಿರಾತಿನ ವೆಚ್ಚ ಸೇರಿರಲಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ಪ್ರಚಾರ ಮತ್ತು ಜಾಹಿರಾತಿಗಾಗಿ ಏನು ಖರ್ಚು ಮಾಡದೇ ಇದ್ದುದರಿಂದ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪ್ರತಿವಾದಿಯರಿಗೆ ಆ ಬಾಬು ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಜಾಹಿರಾತು ಹಾಗೂ ಪ್ರಚಾರದ ಖರ್ಚಿನ ಬಾಬು ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು invoice ಅನ್ನು ನಮಗೆ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದು ಆ ಹಣವನ್ನು ನಾವು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿತ್ತು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ನಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಪದ್ಧತಿಯಂತೆ modern trade ಎಂದರೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಾಗೂ ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಟ್ ಗಳ ಜೈನುಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನಾವು modern trade ಅನ್ನು ಲೂಲು, ಮೋರ್, ಸ್ವಾರ್ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಟ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇವು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಆ ರೀತಿ modern trade ಅನ್ನು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯೊಂದಿಗೆ ನಿಡಿ-1 ರಂತೆ ಕರಾರು ಆದ ನಂತರ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ನಾವು ಲೂಲು, ಮೋರ್, ಸ್ವಾರ್ ಇತ್ಯಾದಿ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಟ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವಾಗ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸದರಿ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಟ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ನೋಂದವಾಣಿ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಟ್ ಗಳಲ್ಲಿ ಆ ರೀತಿ ನೋಂದಾವಣಿ ಶುಲ್ಕ / listing ಶುಲ್ಕ 5,000 ದಿಂದ 20,000/- ವರೆಗೂ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಸಹ ಇರಬಹುದು ಅದು ನಮ್ಮ negotiation

ಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು. ಒಮ್ಮೆ ಒಂದು ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ನೋಂದಾವಣೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಕಟ್ಟಿದ ಮೇಲೆ ಆ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ನ ಎಲ್ಲಾ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಶುಲ್ಕ ಕಟ್ಟಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ನಾವು ಹತ್ತು ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಕಟ್ಟಿದರೆ ಆ ಹತ್ತು ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶ ಇದ್ದು ಹನ್ನೊಂದನೇ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ಮೊದಲೇ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಗಳಲ್ಲಿ ನೋಂದಾವಣೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ ಅವರ ಮೂಲಕ ನಮಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ದರದಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಣೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿತ್ತು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

Modern trade ಪದ್ಧತಿಯಂತೆ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನಾವು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಇಡಬೇಕು ಎಂದಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಕಟ್ಟಬೇಕು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಆ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕರಾರನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಈಗ ತೋರಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಯು ನಾವು ಮೋರ್ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ನೊಂದಿಗೆ ಆ ಕುರಿತು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಕರಾರಿನ ಜೆರಾಕ್ಸ್ ಪ್ರತಿ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಅದರ ಮೂಲ ಪ್ರತಿ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಇದೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಸಾಕ್ಷಿಯು ಸದರಿ ದಾಖಲಾತಿಯನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಿಡಿ-2 ರಂತೆ ಅದರ ದೃಢೀಕೃತ ನಕಲನ್ನು ನೀಡಬಾರದೆಂಬ ಶರ್ತದೊಂದಿಗೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು. ಈಗ ತೋರಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಯು MAX Hyper Market India Pvt. Ltd ನೊಂದಿಗೆ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಕರಾರಿನ ಜೆರಾಕ್ಸ್ ಪ್ರತಿ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಸಾಕ್ಷಿಯು ಸದರಿ ದಾಖಲಾತಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಿಡಿ-3 ರಂತೆ ಅದರ ದೃಢೀಕೃತ ನಕಲನ್ನು ನೀಡಬಾರದೆಂಬ ಶರ್ತದೊಂದಿಗೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು.

ಈಗ ತೋರಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಯು ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆ, 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿ ಮತ್ತು M/s. Princes Marketing ನಡುವೆ ಆದ ತ್ರಿಪಕ್ಷೀಯ ಕರಾರು ಎಂದರೆ ಸರಿ ಸಾಕ್ಷಿಯು

ಅದನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಿಡಿ-4 ರಂತೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು. ಈಗ ತೋರಿಸಿದ ಇನ್ನೊಂದು ದಾಖಲಾತಿಯುವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆ, 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿ ಹಾಗೂ Steward & Pantry Agencies and Services Pvt. Ltd. ರವರೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ತ್ರಿಪಕ್ಷೀಯ ಕರಾರು ಎಂದರೆ ಸರಿ ಸಾಕ್ಷಿಯು ಅದನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಿಡಿ-5 ರಂತೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು.

End cap listing ಎಂದರೆ ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಇಡಲು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಶುಲ್ಕ. ನಿಡಿ-4 ರಂತೆ End cap listing charge ಅನ್ನು M/s. Princes Marketing ನವರು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. M/s. Princes Marketing ನವರಿಗೆ ಸದರಿ ಖರ್ಚನ್ನು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಆ ಖರ್ಚನ್ನು ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲು ಬಾಧ್ಯರಿರುತ್ತೇವೆ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಸದರಿ ವೆಚ್ಚವು ನಾವು ನೀಡುವ 22.50% ಕಮೀಷನ್ ನಲ್ಲಿ ಸೇರಿರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ End cap listing charge ಪಾವತಿಸದ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನೀಡಿದ ಉತ್ಪನ್ನದ expiry ದಿನಾಂಕವು ಹತ್ತಿರ ಬಂದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ನಮಗೆ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ನಾವು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಆ ರೀತಿ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಅವರ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಪ್ರತಿವಾದಿಯರಿಂದ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಬಂದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವರ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಿ ಪ್ರತಿವಾದಿಯಿಂದ ಬರತಕ್ಕ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸರಿದೂಗಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಆ ಬಗ್ಗೆ ಲೆಡ್ಜರ್ extract ನಲ್ಲಿ ನಮೂದು ಇದ್ದು ಅದನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ನಾನು ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸಿದ ಲೆಡ್ಜರ್ extract 01.04.2022 ರಿಂದ 31.03.2023 ರವರೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ.

ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ಮಾಡಿದ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳ ಕುರಿತು ನಿಡಿ-1 ರಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದಂತೆ ನೀಡಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯವರು ಮೊದಲು ಸರಿಯಾಗಿ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದುದು ನಂತರ ವಿಳಂಬ ಮಾಡಲು ಆರಂಭಿಸಿ ನಂತರ ಕೊಡವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ನಿಡಿ-1 ರಂತೆ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ನಿಡಿ-1 ರಂತೆ ಕರಾರು ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿತ್ತು. ನಿಡಿ-1 ರಲ್ಲಿ ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳದಿದ್ದರು ಸಹ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯ ಅನುಮತಿಯ ಮೇರೆಗೆ ಮತ್ತು ಅವರು ತನಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದರ ಮೇರೆಗೆ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದಲೇ ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ್ದೇವು. ಸಾಕ್ಷಿ ಮುಂದುವರಿದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ತನ್ನ ಬಳಿ ಶಿವಮೊಗ್ಗ, ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ ಇತ್ಯಾದಿ ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟಿದ್ದ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದರು ಎಂದು. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಆ ರೀತಿ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟ ಬಗ್ಗೆ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿ ನೀಡಿದ ಬಿಲ್ಲು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸದರಿ ಹಿಂದುರಿಗಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೊತ್ತವನ್ನು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯ ಯಾವುದೇ ಅನುಮತಿ ಇಲ್ಲದೇ ನಿಡಿ-1 ರ ಕರಾರು ಉರ್ಜಿತದಲ್ಲಿರುವಾಗಲೇ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ನೇರವಾಗಿ Sri. Annapoorna Agency Chitradurga, Ambika Agencies Sakleshpur, Dhanush Enterprises Hassan, Sevalal Marketing Shivamogga, Maruthi Enterprises Chikmagalur, Mohan Enterprises Balehonnur, Lulu Hyper Market Bangalore, R.K. Agencies Gangavathi, G. F. Hungund Hubli, Mayur Traders Vijayapura, Nidhi Enterprises Belgaum, Sangameshwara Agencies Davangere,

Shalini Agencies Mysore ಇವರಿಗೆ ನಾವು ನೇರವಾಗಿ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಿದ್ದೇವು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಈಗ ತೋರಿಸಿದ 7 invoice ಗಳು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಆ ರೀತಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದ ಬಗ್ಗೆ ನೀಡಿದಂತಹ tax invoice ಗಳ ಪ್ರತಿ ಆಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಸಾಕ್ಷಿಯು ಅದನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿದ್ದು ಸದರಿ 7 tax invoice ಗಳ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ನಿಡಿ-6 ರಂತೆ ಅದರ ದೃಢೀಕೃತ ನಕಲನ್ನು ನೀಡಬಾರದು ಎಂಬ ಶರ್ತದೊಂದಿಗೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು. ಸಾಕ್ಷಿ ಸ್ವ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಆ ರೀತಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಿರುವುದು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದ ನಂತರ ಮತ್ತು ಅವರ ಅನುಮತಿಯಂತೆಯೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು 31.10.2022ಕ್ಕೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿಲ್ಲಿಸಿದ್ದರು. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ಪತ್ರವನ್ನು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪ್ರತಿವಾದಿಯರಿಗೆ ನೀಡಿಲ್ಲ. ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅವರೇ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದರು ಎಂದು. ನಾವೇ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯಿಂದ ಯಾವುದೇ ಲಿಖಿತ ದಾಖಲಾತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿಲ್ಲ. 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ಯಾವತ್ತೂ ಸಹ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ಕೊಟ್ಟಿರಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿರಲೂ ಇಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ಕೊನೆಯ ಬಾರಿಗೆ ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಯಾವಾಗ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದರು ಎಂಬುದನ್ನು ದಾಖಲಾತಿಯನ್ನು ನೋಡಿಯೇ ಹೇಳಬೇಕು. ಸಾಕ್ಷಿಗೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಹಾಜರುಪಡಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಲಾಗಿ ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ 31.10.2022 ರು ಕೊನೆಯ ಬಾರಿಗೆ 18ಲಕ್ಷ ಚಿಲ್ಲರೇ ಮಾಲನ್ನು ಬೆಂಗಳೂರಿನ ಅವರ ಶಾಖೆಗೆ ಕಳುಹಿಸಲಾಗಿತ್ತು ಎಂದು.

ಮೇ 2021 ರಿಂದ ನವೆಂಬರ್ 2022 ರವರೆಗೆ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ರೂಪಾಯಿ 3,12,31,012.50 ಮೊತ್ತದ ಕ್ರೇಡಿಟ್ ನೋಟನ್ನು ನಾವು

1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ಮಂಜೂರು ಮಾಡಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ನಾವು ಆ ರೀತಿ ಹಣವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಭಾದ್ಯರಲ್ಲದಿದ್ದರಿಂದ ಕೊಟ್ಟಿಲ್ಲ ಎಂದು. ಕ್ರೇಡಿಟ್ ನೋಟುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದಾಖಲಾತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ಈ ದಾವೆಯಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಿದ ಲಿಖಿತ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ನಾನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ.

ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಪ್ರತಿವಾದಿಯರಿಗೆ ಹಾನಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಾಬು ರೂ.95,04,110.00 ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಪಾವತಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅಂತಹ ಹಾನಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ನಮಗೆ ಬಂದಿಲ್ಲ ಬಂದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು. ಸದರಿ ಹಾನಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ನಮಗೆ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ಪ್ರತಿವಾದಿಯರು ಹೇಳಿದ್ದರು ಸಹ ಅದಕ್ಕೆ ನಾವು ಯಾವುದೇ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನೀಡಿರಲಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ನಾವು ಆ ರೀತಿ ಹಾನಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳದಿರುವುದರಿಂದ 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ಅದನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ತಿಂಗಳೊಂದಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 1ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿ ಖರ್ಚು ಬರುತ್ತಿತ್ತು ಎಂದರೆ ನನಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ದಿನಾಂಕ 16.05.2023 ರಂದು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ stock ಅನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಕೊಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಮೇಲ್ ಅನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದ್ದರು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಈಗ ತೋರಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಯು ಸದರಿ ಮೇಲ್ ನ ಪ್ರತಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಸಾಕ್ಷಿಯು ಅದನ್ನು ನೋಡಿ ಒಪ್ಪುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಿಡಿ-7 ರಂತೆ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು. ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಸದರಿ ಮೇಲ್ ಅನ್ನು ಬಹಳ ವಿಳಂಬವಾಗಿ ಕಳುಹಿಸಿದ್ದರು ಎಂದು.

ನಿಪಿ-7 ರಂತೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸಿದ ನೋಟಿಸನ್ನು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ನಮಗೆ ಕೊಡುವ ಮೊದಲೇ ನಾವು ಪ್ರತಿವಾದಿಯಿಂದ ನಮಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಕೇಳಿದ್ದೇವು. ಆ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ಲಿಖಿತ ದಾಖಲಾತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ವಿಶ್ವಾಸವಿದ್ದುದರಿಂದ ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಕೇಳಿದ್ದೇವು ಎಂದು. ನಿಡಿ-1 ರಂತೆ ಕರಾರು 2023 ರವರೆಗೂ ಇದ್ದು ಅದನ್ನು ಆ ಅವಧಿಗಿಂತ ಮೊದಲೇ ಕೊನೆಗೊಳಿಸಲು ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅಧಿಕಾರ ಇರಲಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ಪ್ರತಿವಾದಿಯರಿಗೆ ವಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದು ನಾವು ಕೇಳಿದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಕಟಾವು ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ನಿಡಿ-1 ರಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲದೇ ಮಂಗಳೂರು, ಗೋವಾ ಮತ್ತು ಮುಂಬೈನಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಎರಡನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿತ್ತು ಎಂದರೆ ಸರಿ. ಅದಕ್ಕೆ ಅವರಿಗೆ ನಾವು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ 2% ಕಮೀಷನ್ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವು ಎಂದರೆ ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ 2% ಅಲ್ಲ 1% ಕಮೀಷನ್ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವು ಎಂದು. ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು 1ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಯು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದುದರಿಂದಲೇ 2ನೇ ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ ಸದರಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವು ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ನಾವು ಸುಳ್ಳು ಸಾಕ್ಷಿ ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದೇನೆ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ. ವಾದಿಯು ಈ ದಾವೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಳಿದ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಅರ್ಹವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಸರಿಯಲ್ಲ.

ಮರು ವಿಚಾರಣೆ ಇಲ್ಲ.

(ತೆರೆದ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ನನ್ನ ಉಕ್ತಲೇಖನದಂತೆ ಬೆರಳಚ್ಚು ಮಾಡಲಾಯಿತು.)

ಓದಿಸಿ ಕೇಳಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಸರಿ ಇದೆ ಎಂದು ಒಪ್ಪಿರುತ್ತಾರೆ.

ನಾಲ್ಕನೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಮತ್ತು ಸೆಷನ್ಸ್ ನ್ಯಾಯಾಧೀಶರು,
ದ.ಕ., ಮಂಗಳೂರು.