

## ভ্যাট টিপস-১২১/২০২৪:

বিষয়: চুক্তির ভিত্তিতে ওয়ার্ক অর্ডার দিয়ে কম মূল্যে পণ্য বিক্রি করলে কোন মূল্যের ভিত্তিতে ভ্যাট আরোপিত হবে।

একজন ভ্যাট অফিসার প্রশ্ন করেছেন যে, একটা সিলিন্ডার উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান গ্যাস উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের কাছ সিলিন্ডার বিক্রি করে। মূসক-৪.৩-তে যে মূল্য ঘোষণা দেয়া ছিল, তা বেশি ছিল। এখন ক্রেতা-বিক্রেতা দুটি প্রতিষ্ঠান চুক্তি সম্পাদন করেছে। চুক্তির ভিত্তিতে ওয়ার্ক অর্ডার প্রদান করেছে। ওয়ার্ক অর্ডারে মূল্য অনেক কম। পূর্বে ঘোষিত মূসক-৪.৩-তে লভ্যাংশ ২,৬০০ টাকা প্রদর্শিত ছিল কিন্তু চুক্তি সম্পাদন করে ৬৫০ টাকা প্রফিট দেখানো হয়েছে। ২০,০০০ পিস সিলিন্ডার সরবরাহ দেয়ার চুক্তি করা হয়েছে। প্রতিষ্ঠানের বক্তব্য হলো, মূল্য সংযোজন কর ও সম্পূরক শুল্ক (ন্যায্য বাজার মূল্য নির্ধারণ) বিধিমালা, ২০১৯ এর অনুচ্ছেদ ১২ এর শর্তাংশ অনুসারে, চুক্তিমূল্যই হলো ন্যায্য বাজার মূল্য। বিষয়টি কিভাবে আইনানুগ সমাধান করা যায়?

মূল্য সংযোজন কর ও সম্পূরক শুল্ক আইন, ২০১২ এর ধারা ৪৬(১)(গ) অনুসারে, উপকরণ মূল্যের চেয়ে কম মূল্যে পণ্য বা সেবা সরবরাহ করা হলে রেয়াত নেয়া যাবে না। অর্থাৎ মূল্য সংযোজন হতে হবে। মূল্য সংযোজন হলো, ব্যবসার স্বাভাবিক প্রক্রিয়া। মূল্য সংযোজন কর ও সম্পূরক শুল্ক (ন্যায্য বাজার মূল্য নির্ধারণ) বিধিমালা, ২০১৯ এর অনুচ্ছেদ ১২ এর শর্তাংশ মোতাবেক, দরপত্রে অংশগ্রহণের মাধ্যমে কোনো পণ্য বা সেবা সরবরাহের ক্ষেত্রে উক্ত দরপত্রে উল্লিখিত মূল্যই ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচিত হবে। এখানে প্রতিযোগিতামূলক দরপত্রের বিষয় বলা হয়েছে। কেউ যদি প্রতিযোগিতামূলক দরপত্রে অংশগ্রহণ করে কোনো সরবরাহ প্রদানের আদেশ পায়, তাহলে উক্ত মূল্য ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচিত হবে। তবে, সেক্ষেত্রে যদি কোনো কারণে উপকরণ মূল্যের চেয়ে পণ্যের বিক্রয়মূল্য কম হয়, তাহলে বিক্রেতা রেয়াত পাবে না। দুটি প্রতিষ্ঠান যদি চুক্তি সম্পাদন করে তাহলে কোনো প্রতিযোগিতামূলক দরপত্র অনুষ্ঠিত হয় না। এরূপ চুক্তির ক্ষেত্রে মূল্য তারা নিজেরা নির্ধারণ করেন। এই মূল্য ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচিত হবে না। এরূপক্ষেত্রে কমিশনার ন্যায্য বাজার মূল্য নির্ধারণ করতে পারবেন।

ন্যায্য বাজার মূল্য নির্ধারণ বিধিমালায় শুধুমাত্র দরপত্রে অংশগ্রহণের মাধ্যমে পণ্য বা সেবা সরবরাহের ক্ষেত্রে দরপত্রে উল্লিখিত মূল্যই ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচিত হবে মর্মে নির্দেশনা রয়েছে। উক্ত বিধিমালায় দরপত্রের কোনো সংজ্ঞা বা ব্যাখ্যা প্রদান করা হয়নি। ওয়ার্ক অর্ডার বা কার্যাদেশ হচ্ছে দরপত্রের পরবর্তী ধারাবাহিক কার্যক্রম। দরপত্রের বিপরীতে কার্যাদেশপ্রাপ্ত পণ্য/সেবা সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানের নিকট দরপত্র আহ্বানের বিজ্ঞপ্তি, দরপত্রের কপি, কার্যাদেশ, পেমেন্টের প্রমাণ ইত্যাদি থাকা বাঞ্ছনীয়। চুক্তিপত্র বা সমঝোতাপত্রকে দরপত্র হিসেবে বিবেচনা করার সুযোগ নেই। সাধারণত দরপত্র বিজ্ঞপ্তি আকারে পত্রিকায় প্রকাশ করা হয়, প্রতিষ্ঠানের ওয়েবসাইটে প্রকাশ করা হয়, নোটিশ বোর্ডে টানানো হয়। পরবর্তীতে প্রাতিষ্ঠানিক আইনি বিধান অনুযায়ী প্রাপ্ত দরপত্রসমূহ মূল্যায়ন করে সর্বনিম্ন দরদাতাকে কার্যাদেশ প্রদান করা হয়। উক্ত মূল্য ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচিত হবে। কার্যাদেশপ্রাপ্ত প্রতিষ্ঠান দরপত্রে উল্লিখিত মূল্যে সরবরাহ প্রদান করবে। মাঠ পর্যায়ে অনেক সময় দেখা যায় যে, পারস্পরিক চুক্তিপত্র বা সমঝোতাপত্র তৈরি করে কম মূল্যে পণ্য সরবরাহ করা হচ্ছে। ফলে, সরকারের রাজস্ব হানী হচ্ছে। যদি চুক্তিমূল্যকে ন্যায্য বাজার মূল্য হিসেবে বিবেচনা করা হয়, তাহলে ন্যায্য বাজার মূল্য অর্থহীন হয়ে যাবে। যেকোনো দুটি প্রতিষ্ঠান চুক্তি করে যথেষ্ট মূল্যে বিক্রি করবে।

আলোচ্য ক্ষেত্রে দেখা যাচ্ছে যে, কোনো দরপত্র/টেন্ডার নেই। উপরের প্রক্রিয়াসমূহ অনুসরণ করা হচ্ছে না। সিলিন্ডার উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান এবং গ্যাস উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের মধ্যে চুক্তি সম্পাদন করা হয়েছে। উক্ত চুক্তিমূল্যে পণ্য সরবরাহ করা হচ্ছে বা হবে। বিধি অনুযায়ী এই মূল্য ন্যায্য বাজার মূল্য নয়। তাছাড়া, আলোচ্য ক্ষেত্রে পূর্বে ঘোষিত মূসক-৪.৩ এর মূল্যের তুলনায় চুক্তিমূল্য অনেক কম। মূলত প্রফিট অনেক কম দেখানো হয়েছে। পণ্যের মোট মূল্য ৭.৫% অতিক্রম করেছে কিনা তা প্রশ্নকারী উল্লেখ করেননি। সম্ভবত ৭.৫% অতিক্রম করেছে। তাই, চুক্তিমূল্যে পণ্য সরবরাহ করা যাবে না। প্রতিষ্ঠানকে প্রয়োজনে নতুন সহগ ঘোষণা দাখিল করতে হবে।

কোনো প্রতিষ্ঠানের সাথে ব্যবসায়িক সম্পর্ক বৃদ্ধির প্রয়োজনে নির্দিষ্ট সংখ্যক পণ্যের ক্ষেত্রে প্রফিট কম দেখানো হতে পারে। তবে, এতো মাত্রাতিরিক্ত প্রফিট কম দেখানো স্বাভাবিক ব্যবসায়িক রীতিনীতির সাথে সঙ্গতিপূর্ণ নয়। একই পানির বোতল আলাদা উপকরণ-উৎপাদ সহগ (মূসক-৪.৩) দাখিল করে ২০ টাকা এবং ১৫০ টাকায় বিক্রি হচ্ছে। এতো পার্থক্য হচ্ছে শুধু মূল্য সংযোজনে, উপকরণে তেমন পার্থক্য নেই। কারণ, পানির বোতল দোকানে বিক্রি হওয়া আর পাঁচতারা হোটেলে বিক্রি হওয়া এক কথা নয়। পাঁচতারা হোটেলের স্থাপনা ব্যয়, ব্যবস্থাপনা ব্যয় অনেক বেশি। অর্থাৎ যুক্তিযুক্ত প্রয়োজনে মূল্যে পার্থক্য হতে পারে।

সার্বিক বিবেচনায় এই মতামতে উপনীত হওয়া যায় যে, চুক্তিমূল্যকে দরপত্র মূল্য হিসেবে বিবেচনা করা যাবে না। দরপত্র একটা আলাদা প্রক্রিয়া। তবে, এক পণ্যের ক্ষেত্রে আলাদা সহগ ঘোষণা দেয়ার প্রয়োজন হতে পারে যদি তা প্রকৃত অর্থনৈতিক কার্যক্রমের প্রতিফলন হয়। আলোচ্য ক্ষেত্রে ন্যায্য বাজার মূল্য নির্ধারণের প্রয়োজন রয়েছে।

ধন্যবাদ এবং শুভ কামনা।

ড. মোঃ আব্দুর রউফ, ভ্যাট বিশেষজ্ঞ (১৮.০৫.২০২৪)।