

Câu 1:

Người mua Việt Nam (NM) và người bán Hàn Quốc (NB) kí kết hợp đồng mua bán:

- Tên hàng: Thép Thanh
- Số lượng: 80.000 tấn
- Giá: 350USD/tấn chưa bao gồm cước vận chuyển
- Thời gian giao hàng: từ ngày 15/6/2016 đến 15/12/2016
- Quyền mua đặc biệt: Bên mua có quyền mua để 160.000 tấn với giá như trong hợp đồng nhưng phải thông báo cho bên bán trước ngày 15/10/2016

Diễn biến sự việc:

Ngày 1/10/2016, NM thông báo cho người bán thực hiện quyền mua đặc biệt, nâng số hàng muốn mua lên 160.000 tấn. Vào thời điểm này giá thép trên thế giới tăng đáng kể nên NB đã yêu cầu NM thương lượng về giá cả của số thép mua thêm so với hợp đồng. NM đã kiên quyết từ chối yêu cầu tăng giá của NB và đề nghị người bán thực hiện giao hàng đúng như giá thỏa thuận trong hợp đồng. Ngày 15/12/2016, NB không giao hàng, NM gửi thông báo nhắc nhở NB đã vi phạm hợp đồng và gia hạn cho NB đến 30/12/2016. Ngày 5/1/2017, NM đã mua thép từ Nhật Bản với giá 380USD/tấn (đã bao gồm cước vận chuyển là 5USD/tấn) để phục vụ sản xuất cho kịp tiến độ và yêu cầu NB thanh toán số tiền chênh lệch 2.400.000 USD. NB không đồng ý với các lý do sau:

- Hành động mua thép của NM từ Nhật Bản không được coi là hành động mua hàng thay thế do NM đã không thông báo ý định cho NB
- Khi NM đàm phán về việc tăng giá bán thép, NB đã đưa ra mức giá 376USD/tấn, thấp hơn giá NM đã mua hàng thay thế. Việc NM không mua thép của NB là một điều vô lý.

Phán quyết của Trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

Những lập luận của NB để từ chối bồi thường khoản chênh lệch là không chính xác.

Mặc dù không thông báo cho NB về việc mua hàng từ bên thứ ba nhưng việc mua hàng để phục vụ tiến độ sản xuất, vì vậy có thể coi đây là một hành động chủ động nhằm làm giảm thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra (hành vi hông giao

hàng) và NM trên thực tế không hề đòi một khoản chi phí phát sinh nào ngoại trừ tiền chênh lệch giá.

Trên thực tế giá NM mua đã có cước vận chuyển, do đó giá NM thực mua chỉ có 375USD/tấn, thấp hơn so với giá của NB đưa ra.

Người mua chỉ có thể đòi bồi thường những thiệt hại thực tế mà họ phải chịu, trong trường hợp này, số tiền bồi thường sẽ chỉ là $25 \times 80000 = 2 \text{trUSD}$ do người mua đã tiết kiệm được 5USD tiền cước vận chuyển khi mua hàng từ bên thứ ba.

Câu 2:

Người mua A kí kết hợp đồng mua 150.000 đôi giày nam với người bán B, yêu cầu người bán B cung cấp giày do Hãng C sản xuất. Ngay sau khi kí kết hợp đồng người bán B đã kí kết hợp đồng mua 150.000 đôi giày của hãng C. Đến ngày giao hàng của người bán B, công ty C chỉ giao được 90.000 đôi giày do không kịp nhập nguyên liệu sản xuất. Do vậy người bán B cũng chỉ giao được 90.000 đôi giày nam cho người mua A. Bên A kiện B ra trọng tài thương mại, yêu cầu B nộp phạt vi phạm 2% trị giá hàng giao chậm như đã thỏa thuận trong hợp đồng, đồng thời yêu cầu bên B bồi thường về việc uy tín thương mại bị giảm sút, với lý do, bên B giao thiếu hàng nên bên A đã không thể giao hàng cho khách của mình. Điều này ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của đối tác A do mặt hàng giày là mặt hàng có tính thời vụ. Bên B kháng cáo và lập luận rằng, do bên A yêu cầu cụ thể trong hợp đồng là mua giày của hãng C sản xuất nên bên B không thể tìm được nguồn hàng khác thay thế. Vì vậy, việc B không thể giao hàng dù là bất khả kháng và B được miễn trách nhiệm trong trường hợp này.

Phán quyết của Trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

B không được miễn trách nhiệm với hai lý do

Trong trường hợp này lỗi bên C không cung cấp hàng cho bên B không phải là nguyên nhân bất khả kháng. Việc C không kịp nhập nguyên liệu trên thực tế là việc có thể lường trước được, và C có thể tìm cách khắc phục vấn đề này bằng cách nhập nguyên liệu từ các nguồn khác. Do vậy việc B cũng không chứng minh được là lẽ ra họ cũng đã lường trước được hoặc tìm cách giảm bớt những hậu quả do việc giao hàng chậm từ phía C gây ra.

B đã không thông báo gì cho bên A biết về việc giao hàng thiếu do bên C không đủ hàng cho bên B ngay sau khi sự việc này xảy ra. Điều này vi phạm quy định về thông báo bất khả kháng nên B sẽ không được miễn trách.

Bồi thường uy tín kinh doanh:

Nếu bên A không chứng minh được thiệt hại cụ thể do việc mất uy tín kinh doanh thì bên A sẽ không được bồi thường.

Nếu bên A đưa ra được những chứng cứ chứng minh thiệt hại như sự sụt giảm của doanh số và lợi nhuận với các đối tác truyền thống mua giày (mà bên A vẫn nhập của B) so với các kì kinh doanh trước. Lý do vì A đã không thỏa mãn được các đơn hàng đã ký kết khiến cho đối tác không tiếp tục lựa chọn bên A. Yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại về uy tín của A là hoàn toàn có căn cứ. Trong trường hợp này, A phải được bồi thường cho thiệt hại về uy tín thương mại.

Câu 3:

Công ty A (NB) và công ty B (NM) ký kết hợp đồng mua bán quặng Niken vào 1/11/2013 quy định ngày giao hàng chậm nhất là 15/2/2014, tại cả của nước NM, NB là người thuê tàu và có nghĩa vụ thông báo thời gian tàu cập bến. Trước đó ngày 1/1/2013, chính phủ nước NM đưa ra dự thảo danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu trong đó có quặng Niken.

Diễn biến sự việc:

Ngày 12/2/2014, tàu cập cảng, NB thông báo cho NM để NM nhận hàng.

Ngày 1/1/2014, chính phủ nước NM ra lệnh cấm nhập khẩu quặng Niken.

NM đã không nhận hàng từ phía NB, khiến NB phải lưu kho hàng hóa đến ngày 25/2/2014 và sau đó phải bán lại lô hàng trên cho công ty C tại nước lân cận nước NM với giá thấp hơn.

NB kiện NM ra tòa trọng tài ICC và yêu cầu NM bồi thường thiệt hại bao gồm:

- Chi phí lưu kho 13 ngày
- Chi phí chuyển tải và vận chuyển hàng hóa đến cảng nước công ty C
- Chênh lệch giá bán giữa hợp đồng với giá bán cho công ty C.

NM cho rằng mình không thể nhận hàng là bất khả kháng do lệnh cấm nhập khẩu của chính phủ đưa ra sau khi kí kết hợp đồng, và yêu cầu được miễn trách trong trường hợp này.

ICC đã tiếp nhận đơn kiện của NB, tuy nhiên trong quá trình xét xử, công ty NM phá sản và tuyên bố giải thể, tên của công ty sau đó bị xóa khỏi Sổ đăng ký kinh doanh.

Trường hợp này NM có được miễn trách hay không? Việc pháp nhân (NM) không còn tồn tại có giải phóng các nghĩa vụ của người mua đối với phán quyết của trọng tài hay không? Kết quả của bản án như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

Mặc dù có lệnh cấm nhập khẩu của Chính phủ có sau khi hợp đồng được kí kết nhưng đã có dự thảo từ trước khi có hợp đồng. Do vậy việc chính phủ ra lệnh cấm nhập khẩu là sự kiện có thể dự đoán trước được và lý do không nhận hàng của NM không được coi là lý do bất khả kháng, NM không được miễn trách trong trường hợp này.

Quá trình tố tụng trọng tài đã được bắt đầu tiến hành trước khi có sự xóa tên chính thức của NM khỏi sổ đăng ký kinh doanh, do vậy địa vị pháp lý hiện tại của NM không ảnh hưởng gì tới hiệu lực của quá trình tố tụng đang được tiến hành trước tòa trọng tài ICC. Đại diện của NM sẽ phải thanh lý toàn bộ tài sản của công ty NM và có nghĩa vụ thực hiện các phán xét của trọng tài bằng số tài sản nói trên.

Các chi phí bên NM nêu là các chi phí hợp lý để NB khắc phục hậu quả của việc vi phạm hợp đồng nên nếu NB đưa ra được bằng chứng về các chi phí và khoản lãi mất hưởng (do bán cho C với giá thấp hơn giá trong hợp đồng) như hóa đơn, chứng từ thanh toán, hợp đồng mua bán... NM sẽ phải bồi thường. Trong trường hợp ngược lại, nếu những chi phí này chỉ là nhận định của quan của NB thì NB có thể không đòi được tiền bồi thường hay chỉ được bồi thường theo số tiền như thông lệ hoặc như tập quán. Tuy nhiên đối với chi phí lưu hàng, do NB không thông báo ngày giờ tàu cập cảng cho NM nên mặc định NM sẽ chỉ phải nhận hàng vào ngày muộn nhất là 15/2/2014. Chi phí lưu kho NB yêu cầu bồi thường như vậy là chưa hợp lý, NB chỉ có thể đòi người mua chi phí lưu kho trong 10 ngày.

Câu 4:

Ngày 3/8/1997, Công ty A (Việt Nam) và công ty B (Hàn Quốc) ký hợp đồng mua bán theo đó A mua của B hai máy thuê trị giá 136.000USD theo điều kiện CIF Tân Cảng Thành phố Hồ Chí Minh, bảo hành 12 tháng sau khi hoàn thành lắp đặt.

Thực hiện hợp đồng, ngày 16/8/1997, B đã giao hai máy thuê cho A, máy đã được lắp đặt và đưa vào sử dụng. Trong quá trình sử dụng, máy có nhiều hỏng hóc, B đã cử chuyên gia sang Việt Nam sửa chữa nhưng không thành công, B cam kết sẽ sửa chữa xong vào ngày 4/4/1998 và sẽ bồi thường 29.202USD cho 40 ngày máy dừng hoạt động nhưng sau đó B chỉ bồi thường 4.302USD và không tiếp tục sửa chữa máy nữa.

A đã trường cầu SGS Việt Nam để giám định tình trạng hai máy thuê. Biên bản giám định ngày 1/9/1998 của SGS ghi *“hai máy không thể sản xuất ra sản phẩm theo yêu cầu của nguyên đơn”*.

Do máy ngừng hoạt động, A đòi B đổi hai máy mới và bồi thường thiệt hại phát sinh cho A. Ngày 18/4/1999, B thông báo với A việc tái giám định sẽ được tiến hành ngày 22 đến 28 tháng 4 năm 1999 bởi Vinacontrol có sự chứng kiến của luật sư đại diện bên B. A không phản đối.

Ngày 28/4/1999, Vinacontrol cấp biên bản giám định số 095/1999G, trong đó kết luận máy bị hỏng hóc, tình trạng lắp ráp, căn chỉnh hai máy chưa hoàn tất, vào thời điểm giám định, cả hai máy đều không thể vận hành được, B chấp nhận đổi máy cho A. Ngày 4/5/1999, A kiện B ra trọng tài đòi:

1. Trả lại hai máy thuê, lấy lại tiền.
2. Bồi thường thiệt hại gồm:
 - Chi phí nhân công trong thời gian máy dừng hoạt động
 - Lãi suất trên số tiền hàng 136000USD kể từ ngày thanh toán đến ngày trọng tài xét xử.
 - Chi phí giám định trả cho SGS Việt Nam
 - Thiệt hại do mất khách hàng, thiệt hại mất doanh thu, thiệt hại tinh thần

Phán quyết của Trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

Kết quả giám định của Vinacontrol và các hành vi sửa chữa cũng như cam kết bồi thường và đổi máy cho A chứng minh B đã giao hàng có khuyết tật cho A và B phải chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm hợp đồng này.

Khi phát hiện hai máy thêu có khuyết tật, bị hỏng hóc trong thời gian bảo hành, A đã yêu cầu B thay thế hai máy này bằng hai máy có phẩm chất đúng như quy định của hợp đồng và B đã chấp nhận yêu cầu này của A. Như vậy, phương án thay thế hai máy là phương án phù hợp với ý chí của hai bên. Mặt khác, phương án trả lại hai máy, lấy lại tiền hàng thông thường được áp dụng khi người mua không thể thay thế được máy khác. Vì vậy, yêu cầu trả lại hai máy, đòi lại tiền hàng của A là không hợp lý.

Giao hàng có khuyết tật thiệt hại cho A thì B phải có trách nhiệm bồi thường những khoản tiền sau:

- Chi phí nhân công trong thời gian hai máy ngừng hoạt động, vì máy ngừng hoạt động, công nhân không có việc làm, a vẫn phải trả lương cho số công nhân này.
- Lãi suất của 136000USD tính cho thời gian kể từ ngày máy ngừng hoạt động cho đến ngày trọng tài xét xử. Đây là khoản thiệt hại do đọng vốn vì không sử dụng được máy.
- Chi phí giám định trả cho SGS Việt Nam. Vì khuyết tật của máy phát sinh trong thời gian bảo hành, làm chóc ho máy móc không hoạt động được, buộc A phải mới SGS làm giám định, kết quả là máy có khuyết tật, không vận hành được.
- Yêu cầu của A đòi bồi thường thiệt hại do máy khách hàng, thiệt hại mất doanh thu, thiệt hại tinh thần không hợp lý bởi vì đây không phải tài sản trực tiếp thực tế, không phải do máy móc có khuyết tật trực tiếp gây ra.

Câu 5:

Công ty A (Singapore) và công ty B (Việt Nam) là hai đối tác quen thuộc trong một cuộc điện đàm đại diện về pháp lý của hai bên vào ngày 10/1/2017 đã trao đổi với nhau một nội dung như sau:

A: Chúng tôi hiện đang có một lô hàng 1000 tấn nhót FO phẩm cấp loại 1, giá 850USD/tấn giao tại cảng Singapore

B: Chúng tôi cũng đang cần số lượng nhót như vậy nhưng giá 850USD là quá cao, chúng tôi khó có thể mua được với giá trên 750USD/tấn.

A: Vậy chúng tôi sẽ để cho các anh giá 800USD/tấn

B: Chúng tôi sẽ mở L/C cho các canh trong tháng này và rất mong anh sẽ giao hàng cho chúng tôi vào trung tuần tháng tới.

A: Chúng tôi đồng ý.

Trung tuần tháng sau, giá nhớt trên thị trường giảm xuống còn 650USD/tấn, A gửi thông báo giao hàng cho bên B, bên B không có ý kiến gì. A tiến hành gửi hàng nhưng B đã không đưa tàu đến nhận hàng, A phải lưu hàng tại cảng, khoản tiền theo L/C do đó cũng không được thanh toán. A đã kiện B ra tòa trọng tài ICC, yêu cầu bên B nhận hàng và bồi thường cho bên A:

- Chi phí lưu kho do B đã không nhận hàng đúng thời hạn
- Thuế xuất khẩu và các lệ phí hải quan mà A đã đóng
- Số tiền lãi theo giá trị của đơn hàng tính từ khi A giao hàng đến khi B thực thanh toán, với lãi suất là lãi suất của đồng USD tại ngân hàng của A
- Do không nhận được tiền hàng A không thể thanh toán tiền mua nguyên vật liệu cho công ty C nên bị công ty C từ chối các đơn hàng sau đó. A yêu cầu B bồi thường về thiệt hại uy tín và những khoản lợi kinh doanh dự tính vì không thực hiện được hợp đồng với C.

Bên B kháng cáo và đưa ra lập luận của mình: Theo các hợp đồng đã ký kết trước đây giữa 2 bên, hai bên luôn thỏa thuận với nhau nếu xảy ra tranh chấp thì luật áp dụng để giải quyết tranh chấp là luật của nước người mua. Và theo luật của Việt Nam thì hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương. Trong trường hợp này, hai bên chỉ thỏa thuận bằng lời nói nên hợp đồng vô hiệu ngay từ khi xác lập và không ràng buộc trách nhiệm các bên. Bên B không có nghĩa vụ phải nhận hàng.

Phán quyết của Trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

Công ước Viên chính thức có hiệu lực với Việt Nam từ 1/1/2017. Theo điều 5 khoản 1 Luật thương mại 2005: “Trường hợp điều ước quốc tế mà cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định áp dụng pháp luật nước ngoài, tập quán thương mại quốc tế hoặc có quy định khác với quy định của Luật này thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó”. Trong trường hợp này nguồn luật được áp dụng sẽ là Công ước Viên năm 1980 do cả Việt Nam và Singapore đều là thành viên của Công Ước. Và theo Công ước, hình thức của hợp đồng có thể là văn bản, lời nói, hành vi nên trong trường hợp này, hợp đồng đã hình thành giữa hai bên.

Việc bên B không đến nhận hàng là đã vi phạm hợp đồng. hành vi này gây thiệt hại cho bên A nên việc bên A đòi B bồi thường là chính đáng. Tuy nhiên B chỉ phải bồi thường:

- Chi phí lưu kho
- Số tiền lãi theo giá trị của đơn hàng với lãi suất của ngân hàng Singapore vì đây là khoản lãi mất hưởng của bên A (nếu B thực hiện đúng hợp đồng thì A sẽ có số tiền này để gửi tại ngân hàng của mình tại Singapore)

Những khoản B sẽ không phải bồi thường:

- Thuế XK và các lệ phí hải quan là không hợp lý do khi áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng thì nghĩa vụ trên vốn dĩ thuộc về nhà xuất khẩu.
- Những thiệt hại về uy tín và những khoản lợi dự tính là những thiệt hại không xác đáng do bên A không nhận được tiền từ B không phải là nguyên nhân trực tiếp khiến A không thanh toán tiền cho bên C, do A hoàn toàn có thể huy động tiền từ các nguồn khác để thanh toán cho C.

Câu 6:

Ngày 10/6/2013, giữa người bán Singapore (NB) và người mua Việt Nam (NM) ký hợp đồng 9623/INUT13, the đó NB bán cho NM 9937kg Cà phê và bột kèm theo điều kiện CIF cảng HCM, thanh toán bằng chuyển tiền vào tài khoản của NB tại Singapore trong vòng 7 ngày sau khi NM nhận được chứng từ vận tải gốc, người hưởng lợi là NB.

Thực hiện hiowj đồng, NB đã giao hàng cho người mua ngày 21/6/2013. Sau khi giao hàng, NB đã chuyển giao cho NM vận đơn gốc và hóa đơn thương mai số 059/13 đề ngày 21/6/2013 đòi tiền hàng, nhưng cuối cùng NB vẫn không nhận được tiền hàng.

Qua nhiều lần đòi mà không được trả tiền, NB đã khởi kiện NM ra trọng tài đòi NM phải trả các khoản tiền sau:

- Tiền hàng
- Tiền lãi của ngân hàng từ ngày 21/6/2013 đến ngày nhận được tiền thanh toán.
- Phí tư vấn pháp lý, phí dịch thuật, phí liên lạc điện thoại và fax.

Trong văn thư phản bác đơn kiện, NM đã trình bày:

Ngày 10/6/2013, NM đã ký hợp đồng số 9623/INUT13 với NB để nhập khẩu ủy thác cho cửa hàng A. Theo biên bản thỏa thuận riêng (không đề cập trong hợp đồng) ngày 10/6/2013 giữa ba bên (NM, NB, cửa hàng A) thì trách nhiệm thanh toán tiền hàng cho NB là cửa hàng A, cho nên NB không có quyền kiện NM trả tiền hàng.

Phán quyết của Trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích?

Trả lời:

NM căn cứ vào biên bản thỏa thuận ba bên để từ chối nghĩa vụ thanh toán là không đúng với lý do:

- Thứ nhất, trong Biên bản thỏa thuận ba bên không phải là một bộ phận không thể tách rời khỏi hợp đồng, do đó nghĩa vụ của hợp đồng giữa NB và NM không chịu chi phối bởi biên bản thỏa thuận này.
- Thứ hai, bản chất của hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa là bên nhận ủy thác, để được hưởng phí ủy thác, thì phải nhân danh bản thân mình thực hiện các công việc đã được ủy thác với người thứ ba, chứ không phải nhân danh người ủy thác. Với lập luận của NM, rõ ràng bằng biên bản thỏa thuận ba bên ký ngày 10/6/2013, NM, một mawtk muốn nhận phí ủy thác, nhưng mặt khác lại không muốn nhận trách nhiệm về mình qua việc nhân danh mình được thực hiện hợp đồng với người thứ ba.
- Thứ ba, biên bản thỏa thuận ba bên lại quy định của hàng A chịu trách nhiệm trả tiền cho NB – tài khoản tại Singapore. Điều này không thể thực hiện được vì cửa hàng A không được làm việc đó theo quy định của pháp luật Việt Nam (cơ chế quản lý ngoại hối)

Việc NM không trả tiền là vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng, do đó người mua phải bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm gây ra cho NB:

- Tiền hàng chưa thanh toán
- Tiền lãi (lãi mất hưởng) nhưng chỉ được tính từ thời điểm sau bảy ngày khi NM nhận được chứng từ gốc, không phải từ ngày 21/6/2013
- Phí tư vấn pháp lý, phí dịch thuật, phí liên lạc điện thoại và fax nếu không cung cấp được bằng chứng hợp lệ thì sẽ không được bồi thường.