

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG LUẬT THƯƠNG MẠI

- Các trường hợp bất khả kháng:
- + Không lường trước được.
- + Không tránh được.
- + Không khắc phục được.
- Bài tập tình huống:
- + Bị đơn có đáng bị kiện không?
- + Kiện có liên quan đến các bên hay không?
- + Mỗi khoản chi phí liên quan đến hợp đồng muốn bồi thường thì phải có chứng cứ cụ thể.

Câu 1:

Công ty A bán thiết bị thu phát sóng cho công ty B. Trong hợp đồng 2 bên có thoả thuận với nhau công ty A phải lắp đặt hoàn chỉnh và vận hành, chạy thử cho công ty B. Sau khi khảo sát công ty A hoàn thành lắp đặt và chạy thử. Sau đó công ty B vận hành thiết bị nhưng không chạy được do nguồn điện tại công ty B không đồng bộ với nguồn điện của thiết bị. Bên B thông báo và sau nhiều lần thương lượng bên A đã tiến hành sửa chữa cho bên B. Tuy nhiên sau một thời gian vận hành thiết bị vẫn không sử dụng được. Bên B tiếp tục thông báo để bên A sửa chữa nhưng không được bên A hồi đáp. Bên B quyết định trả lại hàng cho bên A và mua thiết bị thay thế từ bên khác (đã thông báo cho bên A biết về giao dịch này), đồng thời yêu cầu bên A:

- Hoàn lại số tiền đã thanh toán.
- Trả khoản tiền chênh lệch giữa thiết bị cũ và mới.
- Bồi thường những thiệt hại ngẫu nhiên.

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

Trả lời:

Bên A đã tiến hành khảo sát, do đó yếu tố nguồn điện không đồng bộ là yếu tố bên A cần phải biết và cần phải điều chỉnh thiết bị để sử dụng được với điều kiện của bên B hoặc yêu cầu bên B thay đổi nguồn điện cho phù hợp với thiết bị.

Bên A đã vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng, giao hàng không đúng phẩm chất, không phù hợp với hợp đồng dẫn đến hậu quả bên B không thể sử dụng được thiết bị.

Chế tài được áp dụng là chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng. Tuy nhiên bên B đã thông báo nhưng bên A không trả lời, do vậy bên B có quyền mua hàng hoá thay thế và bên A phải hoàn lại số tiền đã thanh toán đồng thời trả khoản tiền chênh lệch giữa thiết bị cũ và mới.

Những thiệt hại ngẫu nhiên do không chứng minh được là hậu quả trực tiếp của hành vi vi phạm hợp đồng nên sẽ không được bồi thường.

Câu 2:

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

- Tên hàng: Thép thanh
- Số lượng: 80.000 tấn
- Giá: 350 USD/ 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 lên đến 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 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 NB 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 thêm thời hạn giao hàng đến ngày 30/12/2016. Ngày 5/1/2017, NM đã mua thép từ Nhật Bản với giá 380 USD/tấn (đã bao gồm cước vận chuyển là 5 USD/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:

- 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 376 USD/ 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 NM 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 đây có thể coi là một hành động chủ động nhằm giảm thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra (hành vi không 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 từ bên thứ ba đã có cước vận chuyển, do đó NM thực chỉ mua có 375 USD/ tấn, thấp hơn giá của NB đã đưa ra là 1 USD/tấn.

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: $(380 - 5 - 350) \times 80.000 = 2.000.000$ USD do người mua đã tiết kiệm được 5 USD/tấn tiền cước vận chuyển khi mua hàng từ bên thứ ba.

Câu 3:

Người mua A ký kết hợp đồng mua 150.000 đôi giày nam với người bán B, yêu cầu người bán B cung cấp giày nam do hãng C sản xuất. Ngay sau khi ký kết hợp đồng, người bán B đã ký 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 bên B nộp phạt vi phạm 2% giá trị 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 không thể giao hàng cho khách của mình. Điều này ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của đối tác bên 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 do hãng C sản xuất nên bên B không thể tìm được nguồn

hàng khác thay thế. Vì vậy, việc B không giao hàng đủ 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 đủ 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 không cung cấp đủ hàng cho bên A không được coi là bất khả kháng, chưa kể đến việc B không chứng minh được đáng lẽ ra họ cũng đã phải lường trước hoặc tìm cách làm 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 giao đủ hàng cho bên B ngay khi sự kiện này xảy ra. Điều này vi phạm quy định về thông báo bất khả kháng nên B sẽ không được miễn.

- 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 các chứng cứ chứng minh thiệt hại như sự sụt giảm của doanh số và lợi nhuận với các đối tác truyền thông mua giày (mà A vẫn nhập của B) so với các kỳ kinh doanh trước. Lý do vì A đã không thảo 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 4:

Công ty A (NB) và công ty B (NM) ký kết hợp đồng mua bán quặng Niken vào ngày 1/11/2013 quy định ngày giao hàng chậm nhất là 15/2/2014, tại cảng 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 hoá 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 hoá 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 Toà trọng tài ICC yêu cầu người mua bồi thường thiệt hại bao gồm:

- Chi phí lưu kho 13 ngày.
- Chi phí chuyển tải và vận chuyển hàng hoá đến cảng nước công ty C.
- Chênh lệch giá bán giữa hợp đồng và 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 ký hợp đồng, và yêu cầu được miễn trách nhiệm 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 xoá khỏi Sổ đăng ký kinh doanh.

Trường hợp này NM có được miễn trách nhiệm 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 sẽ như thế nào? Giải thích.

Trả lời:

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

Quá trình tố tụng trọng tài đã được bắt đầu tiến hành trước khi có sự xoá tên chính thức của NM trong 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 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 quyết của trọng tài bằng số tiền nói trên.

Các chi phí NB 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 hoá 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 chủ 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 người mua sẽ chỉ phải nhận hàng vào ngày muộn nhất là ngày 15/2/2014. Chi phí lưu kho NB yêu cầu như vậy là chưa hợp lý, NB chỉ có thể đòi NM chi phí lưu kho trong 10 ngày.

Câu 5:

Ngày 3/8/1997, công ty A (Việt Nam) và công ty B (Hàn Quốc) ký hợp đồng mua bán theo đó bên A mua của B hai máy thêu trị giá 136.000 USD 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 lại 2 máy thêu 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 29.202 USD cho 40 ngày máy ngừng hoạt động nhưng sau đó B chỉ bồi thường 4.302 USD và không tiếp tục sửa chữa máy nữa.

A đã trưng cầu SGS Việt Nam giám định tình trạng 2 máy thêu. 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 2 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 từ ngày 22 đến ngày 28/4/1999 bởi Viancontrol có sự chứng kiến của luật sư đại diện của B, A không phản đối.

Ngày 28/4/1999 Viancontrol 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 2 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:

- Trả lại 2 máy thêu, lấy lại tiền.

- Bồi thường thiệt hại, gồm:
 - + Chi phí nhân công trong thời gian máy ngừng hoạt động;
 - + Lãi suất trên số tiền hàng 136.000 USD 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 Viancontrol 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 2 máy có khuyết tật, bị hỏng hóc trong thời hạn bảo hành, A đã yêu cầu B thay thế 2 máy này bằng 2 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 2 máy là phương án phù hợp với ý chí của 2 bên. Mặt khác, phương án trả lại 2 máy, lấy lại tiền hàng thông thường được áp dụng khi người bán không thể thay thế được máy khác. Vì vậy, yêu cầu trả lại 2 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 đây:

- Chi phí nhân công trong thời gian 2 máy ngừng hoạt động, vì máy ngừng hoạt động, nhân công không có việc làm, A vẫn phải trả lương cho số công nhân này.
- Lãi suất của 136.000 USD tính co 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 cho máy móc không hoạt động được, buộc A phải mời 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 mất khách hàng, thiệt hại mất doanh thu, thiệt hại tinh thần không hợp lý bởi vì đây không phải thiệt hại tài sản trực tiếp thực tế, không phải do máy móc có khuyết tật trực tiếp gây ra.

Câu 6:

Công ty A (Singapore) và công ty B (Việt Nam) là 2 đối tác quen thuộc, trong một cuộc điện đàm đại diện về pháp lý của 2 bên vào ngày 16/1/2017 đã trao đổi với nhau một nội dung như sau:

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

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

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

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

A: Chúng tôi đồng ý.

Trung tuần tháng sau, giá nhót trên thị trường giảm xuống 650 USD/tấn, A gửi thông báo giao hàng cho B, bên B không có ý kiến gì. A tiến hành gửi hàng nhưng B đã không đưa tàu đến để 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 cho đến khi B thực hiện thanh toán, với lãi suất là lãi suất của đồng USD tại ngân hàng của A.
- Do không nhận được tiền hàng A đã 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 thiệt hại về 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 trước đây giữa 2 bên, 2 bên đã thoả 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 hoá quốc tế phải bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương. Trong trường hợp này 2 bên chỉ thoả thuận bằng lời nên hợp đồng vô hiệu ngay từ khi xác lập và không ràng buộc trách nhiệm của 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 khoản 1 điều 5 Luật Thương mại 2005: “Trường hợp ĐUQT mà nước Cộng hoà 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 ĐUQT đó.” Trong trường hợp này nguồn luật được áp dụng sẽ là Công ước Viên 1980 do cả Việt Nam và Singapore đã 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 thì hợp đồng đã hình thành giữa 2 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 sẽ chỉ phải bồi thường:

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

Những khoản tiền B sẽ không phải bồi thường:

- Thuế xuất khẩu 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. (**điều kiện F theo Incoterms 2010**)
- Những thiệt hại uy tín và những khoản lợi dự tính là những thiệt hại không xác đáng do bên A không thể chứng minh được những khoản thiệt hại này. Hơn nữa, việc 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 7:

Ngày 10/6/2013, giữa người bán Singapore (NB) và người mua Việt Nam (NM) ký hợp đồng 6923/TNUT.13, theo đó NB bán cho NM 9.937 kg cà phê và bột kem 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 hợp đồng, NB đã giao hàng cho NM ngày 21/6/2013. Sau khi giao hàng, NB đã chuyển cho NM vận đơn gốc và hoá đơn thương mại số 059/13 để 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 tiền 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 đơn thư phản bác đơn kiện NM trình bày như sau:

Ngày 10/6/2013 NM đã ký hợp đồng số 9623/INUT.13 với NB để nhập khẩu uỷ thác cho Cửa hàng A. Theo biên bản thoả thuận riêng (không đề cập đến trong hợp đồng) ngày 10/6/2013 giữa 3 bên (NB, NM và 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 thoả thuận của 3 bên để từ chối nghĩa vụ thanh toán là không đúng với lý do:

- Thứ nhất, trong biên bản thoả thuận 3 bên không phải là 1 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 thoả thuận này.
- Thứ hai, bản chất của hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá là bên nhận uỷ thác, để được hưởng phí uỷ thác, thì phải nhân danh bản thân mình thực hiện các công việc đã được uỷ thác với người thứ ba, chứ không phải nhân danh người uỷ thác. Với lập luận của NM, rõ ràng, bằng biên bản thoả thuận 3 bên ngày 10/6/2013, NM, một mặt muốn nhận phí uỷ 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 thoả thuận 3 bên lại quy định Cửa hàng A chịu trách nhiệm trả tiền cho NB – tài khoản ở 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 NM 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 7 ngày kể từ ngày NM nhận được chứng từ gốc, không phải từ ngày giao hàng là 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.

Câu 8:

Ngày 15/1/2016, công ty X (Việt Nam) ký hợp đồng mua vỏ giấy kẹo có in sẵn địa chỉ, logo của công ty mình với công ty Y (Trung Quốc), giao hàng làm 3 lần. Hợp đồng quy định trước mỗi đợt giao hàng các bên phải ký xác nhận với nhau về số lượng hàng sẽ giao trong biên bản thoả thuận (là 1 phần không thể tách rời của hợp đồng) làm căn cứ để mở L/C và giao hàng. Đợt giao hàng thứ nhất và thứ hai diễn ra thuận lợi, các bên đã nhận được tiền hàng và tiền thanh toán đúng như hợp đồng. Ngày 20/9/2016, công ty Y fax cho công ty X thông báo mình đã sản xuất xong lô hàng trị giá 80.000 USD và yêu cầu công ty X mở L/C để giao hàng tiếp. Công ty X telex trả lời đồng ý nhận lô hàng làm 2 lần vào ngày 15/11/2016 và 10 ngày sau đợt giao hàng thứ nhất. Tuy nhiên ngày 15/10/2016 công ty X đã thông báo cho công ty Y rằng mình không thể nhận hàng do kẹo không bán được trên thị trường Hà Nội và hiện công ty đang dừng sản xuất. Công ty Y không thể giao hàng và phải lưu lại lô hàng trong kho. Công ty Y sau đó đã kiện ra trọng tài yêu cầu công ty X bồi thường:

- Số tiền hàng mà công ty Y đã sản xuất là 85.000 USD.
- Tiền lãi đối với 85.000 USD kể từ thời điểm đáng lẽ công ty X phải thanh toán đến thời điểm mà công ty Y nhận được tiền thanh toán theo hợp đồng.
- 20.000 USD cho chi phí chung như chi phí pháp lý, thời gian chờ đợi...

Công ty X kháng cáo không bồi thường với lý do:

- Việc công ty X bị ngừng sản xuất là bất khả kháng và được miễn trách.
- Trên thực tế công ty X và công ty Y chưa ký kết với nhau biên bản thoả thuận thứ 3 nào, do vậy Y không có căn cứ yêu cầu X mở L/C và nhận hàng.

Phán quyết của trọng tài sẽ như thế nào? Giải thích.

Trả lời:

Công ty X và Y tuy chưa ký với nhau biên bản thoả thuận thứ ba nhưng công ty Y đã gửi đề nghị thông qua fax và công ty X cũng đã chấp nhận hàng vô điều kiện. Do đó các bên đã có thoả thuận về việc mua lô hàng thứ ba và công ty X phải mở L/C và nhận hàng.

Việc công ty X ngừng sản xuất không thể coi là bất khả kháng vì trong kinh doanh các bên cần phải dự đoán được xu hướng của thị trường, việc hàng hoá không bán được dẫn đến dừng sản xuất không thể coi là một sự kiện không thể lường trước được, do đó công ty X không được miễn trách nhiệm trong trường hợp này.

Công ty X đã vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng nên phải bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm của mình gây ra:

Thông thường trong trường hợp bên mua vi phạm nghĩa vụ hợp đồng và không nhận hàng, bên bán phải bán lô hàng đó đi, nếu lãi họ hưởng còn nếu lỗ thì có quyền yêu cầu bồi thường. Tuy nhiên trong trường hợp này do vỏ kẹo đã in sẵn thông tin của công ty X nên không thể bán cho bên thứ ba, công ty Y có quyền đòi bồi thường là giá trị lô hàng nhưng phải trả lại hàng cho công ty X. Số tiền bồi thường không phải là giá trị số hàng sản xuất mà là giá trị của số hàng trong thoả thuận (80.000 USD).

Tiền lãi đối với 80.000 USD chứ không phải với 85.000 USD.

Chi phí chung nếu công ty Y có thể đưa ra chứng cứ hợp lý thì sẽ được bồi thường nhưng thông thường các chi phí này thường bị trọng tài bác bỏ.