

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI**  
**KHOA PHÁP LUẬT KINH TẾ**  
**BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI**

**BỘ BÀI TẬP NHÓM**  
**LUẬT THƯƠNG MẠI 2**  
**BỘ 3**

**DÀNH CHO CÁC LỚP HỌC TỪ NGÀY**  
**30.3.2026 ĐẾN NGÀY 3.5.2026 NGÀNH LUẬT**

**Một số lưu ý:**

- 1. Đối với BT nhóm, các nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập**
- 2. Ghi rõ nguồn trích dẫn đối với từng đoạn viết có trích dẫn**

**HÀ NỘI - 2026**

## **LTM 2. N1 (Ths. Lê Ngọc Anh)**

Công ty trách nhiệm hữu hạn BB (Công ty BB - doanh nghiệp Việt Nam) được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp ngày 23/11/2022. Sau một thời gian kinh doanh, thương hiệu trà sữa của Công ty BB đã rất có tiếng trên thị trường. Ngày 25/8/2023, Hộ kinh doanh Ngọc Mai muốn ký hợp đồng nhượng quyền thương hiệu trà sữa với Công ty BB.

1. Phân tích các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng nhượng quyền thương mại nêu trên?

2. Trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, Công ty BB (bên A) và Hộ kinh doanh Ngọc Mai (bên B) thoả thuận một số điều khoản như sau:

- Giá trị nhượng quyền thương hiệu là 01 tỷ đồng, được thanh toán 01 lần duy nhất ngay sau khi hai bên ký hợp đồng tại địa điểm kinh doanh của bên B.

- Hàng tháng, bên B phải trả cho bên A 5% doanh thu của tháng đó trong vòng 03 ngày, kể từ ngày hai bên chốt báo cáo doanh thu hàng tháng. Ngày chốt báo cáo doanh thu là ngày 30 của tháng (tại tháng Hai dương lịch là ngày 28).

- Bên A được kiểm soát định kỳ hoặc đột xuất hoạt động tại địa điểm kinh doanh của bên B, được bên B tuân thủ và phối hợp trong việc kiểm soát này.

- Bên B phải nhập trang thiết bị, máy móc nguyên vật liệu để phục vụ cho hoạt động kinh doanh từ bên A hoặc các đại lý mà bên A cung cấp nhằm đảm bảo tính đồng nhất, chất lượng sản phẩm mang đến cho khách hàng. Nếu xảy ra trường hợp nhập không đúng nguyên vật liệu do bên A yêu cầu thì bên B sẽ bị phạt hợp đồng:

+ Lần 1: 10.000.000 đồng

+ Lần 2: 30.000.000 đồng và buộc chấm dứt hợp đồng.

- Bên B phải tuân thủ và bắt buộc chạy các chương trình khuyến mại, quảng cáo do bên A đưa ra.

- Bên B không được nhượng quyền lại, không được chuyển nhượng hợp đồng này cho bên thứ ba bằng bất kỳ cách thức nào.

- Hợp đồng có hiệu lực 05 năm kể từ ngày ký.

Hãy nhận xét về các điều khoản nêu trên?

3. Sau 01 năm kể từ ngày hai bên ký hợp đồng nhượng quyền, để thu hút khách hàng, Công ty BB đã tổ chức chương trình giảm 20% giá bán sản phẩm và mỗi hoá đơn từ 200.000 đồng sẽ được tham gia bốc thăm trúng thưởng. Hãy xác định chương trình khuyến mại mà Công ty BB thực hiện và tư vấn thủ tục thực hiện?

4. Sau một lần kiểm tra đột xuất, Công ty BB phát hiện Hộ kinh doanh Ngọc Mai không thực hiện đúng chương trình khuyến mại, thay vì giảm 20% giá bán sản phẩm thì Hộ kinh doanh Ngọc Mai chỉ giảm 10% giá bán sản phẩm. Hộ kinh doanh Ngọc Mai giải thích việc làm này của mình là do Công ty BB chỉ giảm 10% giá nhập nguyên liệu, nếu giảm 20% giá bán sản phẩm thì doanh thu của Hộ kinh doanh Ngọc Mai bị giảm sút, khó có khả năng thu hồi vốn đầu tư ban đầu. Công ty BB không chấp nhận lý do đó, yêu cầu Hộ kinh doanh Ngọc Mai phải thực hiện đúng chương trình khuyến mại, chịu phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại 100 triệu đồng.

Các yêu cầu của Công ty BB có thực hiện được không?

5. Sau một thời gian kinh doanh, hiệu quả kinh doanh của Hộ kinh doanh Ngọc Mai không đạt được như mong đợi, Hộ kinh doanh Ngọc Mai đã yêu cầu chấm dứt hợp đồng trước thời hạn vì Công ty BB đã nhượng quyền cho nhiều thương nhân khác có vị trí gần với cửa hàng kinh doanh của Hộ kinh doanh Ngọc Mai.

Yêu cầu của Hộ kinh doanh Ngọc Mai có thực hiện được không?

**LTM 2. N2 (Ths. Lê Ngọc Anh)**

Công ty cổ phần du lịch HL (Công ty HL) có trụ sở chính tại Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh. Tháng 7/2025, có một chiếc tàu bị lật khi đang tham quan vịnh Hạ Long. Sau vụ việc này, số lượng khách du lịch thành phố Hạ Long giảm đi đáng kể, khiến cho việc kinh doanh của Công ty HL bị ảnh hưởng. Công ty HL muốn kích cầu du lịch nên đang phân vân lựa chọn các phương án sau:

- Thực hiện chương trình khuyến mại đối với các tour du lịch
- Thực hiện quảng cáo các tour du lịch trên mạng xã hội
- Tham gia hội chợ du lịch.

1. Hãy tư vấn phương án tốt nhất cho Công ty HL?

2. Với phương án thực hiện chương trình khuyến mại, Công ty HL đang phân vân lựa chọn hình thức giảm giá hoặc quà tặng, kết hợp với bốc thăm trúng thưởng với tổng giá trị giải thưởng là 300 triệu đồng.

Hãy phân biệt giảm giá và quà tặng, đồng thời phân tích thủ tục thực hiện chương trình bốc thăm trúng thưởng?

3. Ngày 25/7/2025, ông Nguyễn Văn Mạnh ký hợp đồng lữ hành với Công ty HL cho gia đình ông gồm 20 người đi tour du lịch Vân Đồn 3 ngày 2 đêm với giá 7.990.000 đồng/người. Tuy nhiên, khi tổ chức tour du lịch cho gia đình ông Mạnh, Công ty HL đã bố trí cho gia đình ông Mạnh ở khách sạn 4 sao, trong khi hợp đồng ông Mạnh ký với Công ty HL nơi ở là khách sạn 5 sao. Ông Mạnh yêu cầu Công ty HL trả tiền phạt hợp đồng và bồi thường thiệt hại 20.000.000 đồng.

Yêu cầu của ông Mạnh có thực hiện được không?

4. Công ty HL không đồng ý với yêu cầu của ông Mạnh, do đó ông Mạnh đã khởi kiện ra Tòa án. Biết rằng trong hợp đồng du lịch hai bên có thỏa thuận: “Trong quá trình thực hiện nếu có vướng mắc, hai bên gặp nhau bàn bạc để giải quyết trên tinh thần hợp tác và hai bên cùng có lợi. Trường hợp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ đưa ra Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) để giải quyết”.

Dự định của ông Mạnh có thể thực hiện được không?

5. Công ty trách nhiệm hữu hạn BM muốn ký hợp đồng đại lý lữ hành với Công ty HL.

Phân tích các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng đại lý lữ hành?

**LTM 2. N3 (Ths. Cao Thanh Huyền)**

Công ty cổ phần Minh Thu (Công ty Minh Thu) là doanh nghiệp chuyên sản xuất, nhập khẩu và phân phối các sản phẩm thực phẩm chức năng có trụ sở tại phường Vĩnh Tuy, thành phố Hà Nội. Ngày 08/03/2025, Công ty Minh Thu (Bên A) ký Hợp đồng đại lý số 09/2025/HĐDL với Công ty Tiến Phát có trụ sở tại phường Hải Châu, thành phố Đà Nẵng (Bên B). Trong hợp đồng có một số điều khoản như sau: (i) Tại khu vực thành phố Đà Nẵng, Bên A chỉ giao các sản phẩm thực phẩm chức năng do Bên A sản xuất cho Bên B. (ii) Khi chưa được sự đồng ý của Bên B, Bên A không được phép xác lập giao dịch mua bán những sản phẩm đã giao đại lý cho Bên B với bất kỳ đối tác nào khác trên toàn thành phố Đà Nẵng. (iii) Nếu Bên A vi phạm, Bên A phải nộp một khoản tiền phạt tương ứng với 50% tổng giá trị đơn hàng đã giao tính đến thời điểm Bên B phát hiện hành vi vi phạm. Hợp đồng có hiệu lực kể từ thời điểm giao kết.

Theo thoả thuận trong Hợp đồng số 09/2025/HĐDL, Công ty Minh Thu có trách nhiệm giao hàng cho Công ty Tiến Phát định kỳ vào ngày 15 hằng tháng sau khi hợp đồng có hiệu lực. Nhưng sau một vài tháng đầu giao hàng ổn định, kể từ ngày 15/08/2025, Công ty Minh Thu bắt đầu trì hoãn việc giao hàng, khiến cho Công ty Tiến Phát bỏ lỡ nhiều đơn hàng lớn với khách hàng. Trong thời gian này, qua tìm hiểu, Công ty Tiến Phát phát hiện Công ty Minh Thu đã xác lập hợp đồng bán các sản phẩm thực phẩm chức năng mà công ty đang kinh doanh cho một số doanh nghiệp khác trên địa bàn thành phố Đà Nẵng. Công ty Tiến Phát cho rằng Công ty Minh Thu đã vi phạm nghiêm trọng thoả thuận trong Hợp đồng đại lý,

nên đã khởi kiện ra Toà án nhân dân có thẩm quyền yêu cầu Công ty Minh Thu nộp phạt vi phạm theo thoả thuận trong hợp đồng, bồi thường thiệt hại cho phần lợi nhuận mà Công ty Tiên Phát đáng lẽ được hưởng; đồng thời, đề nghị đình chỉ thực hiện hợp đồng với Công ty Minh Thu.

1. Hành vi xác lập hợp đồng bán các sản phẩm thực phẩm chức năng giữa Công ty Minh Thu và các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng trong thời gian hiệu lực của Hợp đồng 09/2024/HĐĐL có hợp pháp hay không? Vì sao?

2. Đánh giá tính hợp pháp của các chế tài thương mại mà Công ty Tiên Phát đề nghị áp dụng đối với Công ty Minh Thu?

3. Xác định Toà án nhân dân có thẩm quyền thụ lý và giải quyết vụ tranh chấp nêu trên?

4. Nhân dịp cuối năm 2025, để xúc tiến hoạt động kinh doanh, Công ty Minh Thu dự định thực hiện một số hoạt động sau:

(i) Giới thiệu sản phẩm thực phẩm chức năng mà Công ty đang kinh doanh trên sàn thương mại điện tử Shopee và bảng quảng cáo ngoài trời tại khu vực Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh.

(ii) Thuê gian hàng để trưng bày, giới thiệu sản phẩm tại Trung tâm triển lãm quốc tế Hà Nội trong khoảng thời gian từ 20/12/2025 đến 25/12/2025.

(iii) Tổ chức livestream bán hàng trên kênh tiktok của Công ty.

(iv) Tổ chức các chương trình sau đây tại chuỗi cửa hàng bán lẻ trên toàn thành phố Hà Nội từ ngày 01/12/2025 đến ngày 31/12/2025

- Bốc thăm mua hàng giá sốc: Chỉ 99.000 đồng khi mua sản phẩm Multi vitamin gummies trị giá 250.000 đồng; chỉ 199.000 đồng khi mua sản phẩm Men vi sinh Life-Space trị giá 500.000 đồng; chỉ 399.000 đồng khi mua sản phẩm viên uống bổ sung Collagen trị giá 800.000 đồng;...

- Giảm giá lên đến 49% hơn 10 loại sản phẩm thực phẩm chức năng Blackmores, xuất xứ Úc;

- Với đơn hàng trên 1.000.000 đồng tặng ngay một bộ hộp đựng thực phẩm Inochi; với đơn hàng trên 2.000.000 đồng tặng ngay máy sấy tóc cao cấp Phillip; với đơn hàng trên 3.000.000 đồng tặng ngay một bộ hai món nồi, chảo inox Elmich.

4.1. Hãy xác định các hoạt động thương mại mà Công ty Minh Thu dự định thực hiện? Giải thích rõ vì sao?

4.2. Tư vấn cho Công ty Minh Thu về những vấn đề pháp lý cần lưu ý trước khi thực hiện các hoạt động nêu trên?

### **LTM 2. N4 (TS. Trần Quỳnh Anh)**

Công ty cổ phần Hoa Hồng (Công ty Hoa Hồng) là doanh nghiệp kinh doanh mỹ phẩm chăm sóc da. Để xúc tiến hoạt động kinh doanh của mình, Công ty Hoa Hồng mong muốn thực hiện các dự định sau:

- Ký hợp đồng với diễn viên nổi tiếng để quảng cáo các sản phẩm của mình trên mạng xã hội. Yêu cầu diễn viên đăng bài quảng bá sản phẩm với tuyên bố đã trực tiếp sử dụng sản phẩm và đạt hiệu quả dưỡng da như tại spa cao cấp chỉ sau 7 lần dùng.

- Thực hiện quảng cáo trên truyền hình với tuyên ngôn: Sản phẩm của công ty là sản phẩm duy nhất trên thị trường có khả năng làm trắng mịn da, chữa khỏi các vấn đề về da ngay sau lần đầu sử dụng.

- Để tăng hiệu ứng quảng cáo, công ty dự định sẽ thực hiện biện pháp quảng cáo so sánh.

1. Hãy nhận xét về các dự định trên của Công ty Hoa Hồng theo quy định của Luật Quảng cáo 2012, sửa đổi, bổ sung năm 2018, 2024, 2025

2. Nhân dịp 2 năm thành lập công ty, Công ty Hoa Hồng quyết định thực hiện chương trình khuyến mại như sau: Mỗi khách hàng mua 1 sản phẩm của công ty sẽ được tặng 1 sản phẩm cùng loại. Ngoài ra, với những hoá đơn có giá trị từ 1 triệu trở lên, sẽ được tặng thêm 1 thẻ cào

trúng thưởng. Giá trị giải thưởng thấp nhất là 2 triệu, cao nhất là 10 triệu đồng.

Nhận xét về chương trình khuyến mại của Công ty Hoa Hồng? Công ty có cần thực hiện thủ tục khuyến mại không?

3. Sau khi xem quảng cáo của Công ty Hoa Hồng, Doanh nghiệp tư nhân Trăng Non quyết định nhập hàng từ Công ty Hoa Hồng về để bán lại. Hai bên đã ký hợp đồng mua bán hàng hoá số 05. Trong hợp đồng các bên thoả thuận: “Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này được giải quyết bằng phương thức thương lượng trực tiếp. Trong thời hạn 30 ngày mà không thương lượng thành công thì một bên có quyền khởi kiện tại Toà án hoặc Trung tâm trọng tài X để giải quyết”.

Sau khi một số khách hàng của Doanh nghiệp tư nhân Trăng Non mua sản phẩm dưỡng da từ Công ty Hoa Hồng bị dị ứng nghiêm trọng và yêu cầu bồi thường thiệt hại, Doanh nghiệp tư nhân Trăng Non đã yêu cầu Công ty Hoa Hồng phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm do lỗi về chất lượng hàng hoá. Công ty Hoa Hồng từ chối với lí do hợp đồng mua bán hàng hoá số 05 không có điều khoản quy định về buộc bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm hợp đồng. Doanh nghiệp tư nhân Trăng Non quyết định nộp đơn khởi kiện ra Toà án.

3.1. Xác định cơ quan tài phán có thẩm quyền giải quyết tranh chấp của các bên?

3.2. Nhận xét của anh/chị về tình huống trên?

### **LTM 2. N5 (TS. Hồ Thị Duyên)**

Ngày 15/3/2024, Công ty cổ phần Hòa Bình (Công ty Hòa Bình - có trụ sở tại Hà Nội) ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa với Công ty TNHH Giải Phóng (Công ty Giải Phóng - có trụ sở tại Thành phố Hồ Chí Minh) về việc mua 500 máy phát điện công nghiệp, mới 100% nhập khẩu từ Nhật Bản, với tổng giá trị hợp đồng là 10 tỷ đồng.

Theo thỏa thuận của các bên, hợp đồng có các nội dung cơ bản sau đây:

(i) Tiền mua hàng được thành toán thành 2 đợt:

Đợt 1: Công ty Hòa Bình thanh toán 30% giá trị hợp đồng trong thời hạn 05 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng;

Đợt 2: Thanh toán 70% giá trị còn lại trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận đủ số lượng hàng hóa theo hợp đồng.

(ii) Công ty Giải Phóng có trách nhiệm giao đủ hàng hóa chậm nhất vào ngày 30/4/2024 tại kho của Công ty Hòa Bình.

(iii) Hàng hóa phải đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật theo công bố của nhà sản xuất; trong trường hợp hàng hóa có khiếm khuyết, Công ty Giải Phóng phải chịu toàn bộ chi phí sửa chữa hoặc thay thế.

(iv) Trường hợp bên bán giao hàng không đúng thời hạn hoặc không đảm bảo chất lượng như đã thỏa thuận thì phải chịu phạt vi phạm với mức 10% giá trị phần nghĩa vụ bị vi phạm.

(v) “Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ do Trung tâm trọng tài hoặc Tòa án nhân dân tại Thành phố Hồ Chí Minh giải quyết theo quy định của pháp luật hiện hành.”

1. Xác định loại hợp đồng được giao kết trong tình huống trên? Cho biết các nguồn luật điều chỉnh hợp đồng đã được ký kết giữa Công ty Hòa Bình và Công ty Giải Phóng, đồng thời giải thích cơ sở pháp lý của việc áp dụng các nguồn luật này?

2. Phân tích và nhận xét điều khoản về phạt vi phạm hợp đồng và điều khoản về giải quyết tranh chấp trong hợp đồng giữa Công ty Hòa Bình và Công ty Giải Phóng? Các điều khoản này có phù hợp với quy định của pháp luật thương mại hiện hành hay không? Vì sao?

3. Giả sử, Công ty Giải Phóng đã giao hàng chậm 20 ngày so với thời hạn đã cam kết. Ngoài ra, trong số hàng hóa được giao, có 120 máy được sản xuất tại Việt Nam theo công nghệ Nhật Bản (việc này đã được

Công ty Giải Phóng thông báo cho Công ty Hòa Bình tại thời điểm giao nhận hàng). Trên cơ sở đó, Công ty Hòa Bình yêu cầu áp dụng phạt vi phạm theo hợp đồng và yêu cầu Công ty Giải Phóng bồi thường thiệt hại với số tiền 3 tỷ đồng, tương ứng với khoản thiệt hại phát sinh do đối tác của Công ty Hòa Bình hủy bỏ hợp đồng vì hàng hóa không đáp ứng yêu cầu đã thỏa thuận.

3.1. Phân tích các căn cứ làm phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại của Công ty Giải Phóng trong tình huống nêu trên? Theo quy định của Luật Thương mại năm 2005, Công ty Hòa Bình cần chứng minh những yếu tố pháp lý nào để yêu cầu bồi thường thiệt hại được chấp nhận?

3.2. Khoản thiệt hại 3 tỷ đồng do Công ty Hòa Bình bị đối tác hủy hợp đồng có được coi là thiệt hại được bồi thường theo pháp luật thương mại hay không? Phân tích trên cơ sở các tiêu chí về thiệt hại thực tế, trực tiếp và mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm hợp đồng và thiệt hại phát sinh.

4. Do không đạt được thỏa thuận trong quá trình thương lượng, Công ty Hòa Bình đã khởi kiện Công ty Giải Phóng tại Trung tâm trọng tài thương mại X có trụ sở tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Trung tâm trọng tài thương mại X có thẩm quyền giải quyết tranh chấp này hay không? Phân tích và lập luận rõ căn cứ pháp luật?

### **LTM 2. N6 (TS. Nguyễn Như Chính)**

Công ty TNHH A (Công ty ký A) hợp đồng bán hàng cho Công ty TNHH B (Công ty B) 1000 bộ bàn ghế phòng ăn, trị giá 10 tỷ đồng với chất lượng mẫu mã thiết kế do Công ty B cung cấp. Hàng sẽ được giao 1 đợt từ ngày 20/8/2025 đến ngày 25/8/2025 tại kho của Công ty B.

Ngày 22/8/2025 xe hàng của Công ty A chở tới địa điểm thỏa thuận là kho của Công ty B và đề nghị phía Công ty B cử người nhận hàng. Do chưa chuẩn bị xong kho hàng, phía Công ty B từ chối nhận

hàng, trong khi đó, thời tiết chuyển biến xấu và bắt đầu có mưa. Công ty A đã tập kết xe hàng tại một bãi đất trống gần kho hàng của Công ty B.

Ngày 25/8/2025, Công ty B mới nhận hàng, nhưng do nhiều trận mưa to, 30% hàng hoá bị ướt, biến dạng. Công ty B đã từ chối nhận 30% hàng hoá bị ướt nói trên và đòi phạt vi phạm hợp đồng vì giao thiếu số hàng trị giá 800 triệu đồng.

Ngược lại, theo quan điểm của Công ty A, vì Công ty B chậm nhận hàng nên đã làm thiệt hại số hàng nói trên; đồng thời, gây thiệt hại cho Công ty A số tiền 80 triệu đồng là chi phí chi trả cho xe hàng phải chờ đợi trong 4 ngày. Do đó, Công ty A buộc Công ty B phải nhận số hàng bị hỏng (30%) và phải bồi thường 80 triệu đồng.

1. Yêu cầu của hai công ty như trên có căn cứ pháp luật hay không?

2. Giải quyết tình huống trên như thế nào?

3. Xác định thời điểm chuyển rủi ro và thời điểm chuyển quyền sở hữu trong tình huống này. Nếu ngày 22/8/2025 Công ty A có lập biên bản giao hàng và thông báo bằng văn bản cho Công ty B, điều đó ảnh hưởng thế nào đến việc xác định thời điểm chuyển rủi ro?

4. Giả sử hợp đồng có điều khoản “Phạt vi phạm 5% giá trị phần nghĩa vụ vi phạm khi một bên chậm thực hiện nghĩa vụ”. Vậy trong trường hợp Công ty B chậm nhận hàng 4 ngày thì Công ty A có quyền phạt không? Mức phạt tối đa được phép là bao nhiêu?

### **LTM 2. N7 (TS. Nguyễn Ngọc Anh)**

Ngày 04/08/2025, Công ty cổ phần A (Công ty A - trụ sở chính tại phường Giảng Võ, Hà Nội) và Công ty TNHH B (Công ty B - trụ sở chính tại Vinh, Nghệ An) ký kết một hợp đồng số 97/HĐMB.

Trong hợp đồng có một số điều khoản như sau:

- Đối tượng hợp đồng: Công ty A bán cho Công ty B 200 máy tính để bàn loại OPTIPLEX 7060, U5S3MS24 (Core i7-8700/Ram 16GB/New SSD 512GB/Màn hình Dell 24 inch FullHD/Chuột phím Dell/Wifi).

- Giá trị hợp đồng: 240 triệu đồng

- Địa điểm giao hàng: tại trụ sở chính của Công ty B

- Thời gian giao hàng: Đợt 1 (từ ngày 10/8/2025 đến ngày 12/8/2025), giao 100 bộ máy tính; Đợt 2 (từ 18/08/2025 đến 20/08/2025), giao 100 bộ máy tính.

- Bên mua có quyền kiểm tra hàng hoá khi bên bán giao hàng đến trụ sở chính của bên mua. Nếu hàng hoá có khiếm khuyết thì phải thông báo cho bên bán trong thời hạn 02 ngày kể từ thời điểm kiểm tra hàng hoá.

- Phạt vi phạm: hàng giao không đảm bảo chất lượng phạt 8% giá trị hợp đồng.

1. Ngày 10/8/2025, Công ty A gửi thông báo cho Công ty B về việc giao hàng đợt 1 vào ngày 11/08/2025. Tuy nhiên, do chưa chuẩn bị xong chỗ cất máy tính nên Công ty B đề nghị lùi thời gian nhận hàng sang ngày 12/08/2025 nhưng không được Công ty A đồng ý. Công ty B có được lùi thời gian nhận hàng không?

2. Ngày 20/8/2025, Công ty A giao cho Công ty B 100 bộ máy tính còn lại. Đến ngày 21/08/2025, Công ty B phát hiện 20 bộ máy tính không dùng được. Xác định chủ thể phải chịu trách nhiệm?

3. Trong điều khoản về giải quyết tranh chấp của hợp đồng ghi rõ: “Mọi tranh chấp phát sinh từ và để thực hiện hợp đồng này sẽ thuộc thẩm quyền của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC). Tranh chấp phát sinh sẽ do Hội đồng trọng tài gồm 03 trọng tài viên giải quyết theo quy tắc trọng tài của VIAC. Địa điểm giải quyết tranh chấp tại Hà Nội”.

Ngày 17/10/2025, Công ty A nộp đơn yêu cầu VIAC tuyên bố hợp đồng vô hiệu do đại diện Công ty B tham gia ký kết không đủ thẩm quyền. Sau khi thụ lý đơn yêu cầu và tiến hành giải quyết tranh chấp, Hội đồng trọng tài ra phán quyết tuyên hợp đồng mua bán giữa Công ty A và Công ty B vô hiệu. Công ty B lập tức làm đơn yêu cầu Toà án ra quyết định huỷ phán quyết trọng tài với lý do hợp đồng vô hiệu nên VIAC không có thẩm quyền giải quyết.

3.1. Tranh chấp giữa Công ty A và Công ty B có đủ điều kiện để giải quyết tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC) không? Giải thích và nêu căn cứ pháp lý

3.2. Công ty B có quyền yêu cầu toà án huỷ phán quyết trọng tài hay không?

3.3. Công ty B cần gửi yêu cầu đến toà án có thẩm quyền nào?

### **LTM 2. N8 (Ths. Dương Hiểu Phong)**

Công ty cổ phần công nghệ Sao Bắc (Công ty Sao Bắc) ký hợp đồng cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin số 15/2024/HĐDV với Công ty cổ phần giải pháp số An Phát (Công ty An Phát) nhằm triển khai hệ thống phần mềm quản lý bán hàng cho chuỗi cửa hàng bán lẻ của Công ty An Phát trên toàn quốc.

Một số nội dung chính của hợp đồng:

- Giá trị hợp đồng: 18 tỷ đồng;
- Thời hạn hoàn thành: 06 tháng kể từ ngày ký hợp đồng;
- Thanh toán làm 03 đợt theo tiến độ nghiệm thu;
- Hợp đồng có điều khoản giải quyết tranh chấp như sau: “Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này trước hết được giải quyết bằng thương lượng. Trường hợp không đạt được thỏa thuận thì tranh chấp được giải quyết tại trọng tài thương mại.”

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Công ty An Phát cho rằng phần mềm do Công ty Sao Bắc cung cấp không đáp ứng đầy đủ các chức năng như đã cam kết, thường xuyên xảy ra lỗi, làm gián đoạn hoạt động kinh doanh. Công ty An Phát đã nhiều lần yêu cầu Công ty Sao Bắc khắc phục nhưng không đạt kết quả như mong muốn.

Tháng 3/2025, Công ty An Phát gửi văn bản thông báo đơn phương chấm dứt hợp đồng, đồng thời yêu cầu Công ty Sao Bắc hoàn trả số tiền đã thanh toán và bồi thường thiệt hại phát sinh.

Công ty Sao Bắc không đồng ý, cho rằng:

- Hai bên chưa thực hiện đầy đủ thủ tục thương lượng theo thỏa thuận;

- Việc Công ty An Phát đơn phương chấm dứt hợp đồng là trái pháp luật;

- Tranh chấp này bắt buộc phải giải quyết bằng trọng tài, nên Công ty An Phát không có quyền khởi kiện ra Tòa án.

Tuy nhiên, Công ty An Phát vẫn nộp đơn khởi kiện Công ty Sao Bắc tại Tòa án nhân dân có thẩm quyền, với lý do:

- Điều khoản trọng tài trong hợp đồng không quy định rõ trung tâm trọng tài cụ thể;

- Việc thương lượng chỉ mang tính hình thức, không phải điều kiện bắt buộc để khởi kiện;

- Tranh chấp liên quan đến việc hoàn trả tiền và bồi thường thiệt hại nên Tòa án có thẩm quyền giải quyết.

1. Xác định loại tranh chấp phát sinh trong tình huống trên. Đây có phải là tranh chấp thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của trọng tài thương mại hay không? Giải thích căn cứ pháp lý?

2. Phân tích hiệu lực pháp lý của điều khoản giải quyết tranh chấp trong hợp đồng? Việc không xác định cụ thể trung tâm trọng tài có làm cho thỏa thuận trọng tài vô hiệu hay không?

3. Việc các bên thỏa thuận “trước hết giải quyết bằng thương lượng” có được coi là điều kiện bắt buộc trước khi khởi kiện ra trọng tài hoặc Tòa án hay không? Hãy lập luận bảo vệ quan điểm của mỗi bên?

4. Trong trường hợp Công ty An Phát đã nộp đơn khởi kiện tại Tòa án, Tòa án có phải từ chối thụ lý vụ án hay không? Phân tích căn cứ pháp lý và các khả năng xử lý của Tòa án.

5. Bình luận mối quan hệ giữa Tòa án và trọng tài thương mại trong pháp luật Việt Nam hiện hành. Theo anh/chị, cơ chế này đã thực sự bảo đảm quyền tự do thỏa thuận và hiệu quả giải quyết tranh chấp thương mại hay chưa?

### **LTM 2. N9 (Ths. Phạm Thị Huyền)**

Tháng 9/2025, Công ty cổ phần Long Đình (Công ty Long Đình) ký hợp đồng nhượng quyền thương mại số 07/2025/HĐNQ với Doanh nghiệp tư nhân Hoa Mai (DNTN Hoa Mai). Theo hợp đồng, Công ty Long Đình cho phép DNTN Hoa Mai được sử dụng thương hiệu, hệ thống vận hành, công thức và công cụ marketing để kinh doanh trà sữa tại một khu vực/địa điểm cụ thể; cung cấp đúng chuẩn các nguyên liệu và phụ gia cần thiết để sản xuất trà sữa theo công thức gốc của bên nhượng quyền.

1. Trong ngày khai trương, để thu hút khách hàng, DNTN Hoa Mai đã tiến hành các hoạt động sau:

- Tổ chức workshop pha chế tại quán: hướng dẫn pha chế cho khách hàng mua sản phẩm bất kỳ;
- Up size miễn phí từ size M lên size L áp dụng trong 03 ngày đầu khai trương;
- Thuê 10 PG vừa trượt patin, vừa uống trà sữa trước cửa hàng;
- Treo băng - rôn "100% sản phẩm hữu cơ - an toàn với người sử dụng".

Hãy xác định những hình thức xúc tiến thương mại mà DNTN Hoa Mai đã áp dụng?

2. Trong một lần kiểm tra đột xuất, Công ty Long Đình phát hiện DNTN Hoa Mai đã tự ý điều chỉnh 1 thành phần trong trà sữa trân châu khoai môn - một trong những sản phẩm nhượng quyền mà không được sự đồng ý của Công ty Long Đình. DNTN Hoa Mai giải thích do phía Công ty Long Đình không kịp thời cung cấp đủ nguyên vật liệu dẫn đến DNTN Hoa Mai phải tìm giải pháp thay thế. Tuy nhiên, Công ty Long Đình không chấp nhận, cho rằng điều này sẽ ảnh hưởng đến uy tín của Công ty Long Đình. Công ty Long Đình yêu cầu DNTN Hoa Mai chịu phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại, nhưng phía DNTN Hoa Mai không chấp nhận.

Bằng quy định pháp luật, hãy giải quyết tình huống trên?

3. Một số khách hàng sử dụng sản phẩm trà sữa tại cửa hàng của DNTN Hoa Mai và bị ngộ độc.

Chủ thể nào chịu trách nhiệm với khách hàng?

4. Bà Hoàng Thị Lan là nhân viên tại Phòng nghiên cứu và phát triển sản phẩm của Công ty Long Đình. Trong quá trình làm việc, công ty và bà Lan đã ký kết Thỏa thuận bảo mật thông tin và không cạnh tranh có nội dung: “Trong quá trình cá nhân được tuyển dụng hoặc làm việc với Công ty và trong thời gian mười hai (12) tháng dương lịch sau khi chấm dứt tuyển dụng hoặc kết thúc làm việc với Công ty, không xét đến nguyên nhân chấm dứt tuyển dụng hoặc kết thúc làm việc, cá nhân đồng ý không (trực tiếp hoặc gián tiếp và trên toàn bộ phạm vi lãnh thổ) thực hiện công việc tương tự công việc hoặc về bản chất tương tự công việc kinh doanh nào cạnh tranh hoặc trong tương lai sẽ cạnh tranh với công việc kinh doanh của Công ty”. Các bên cũng thỏa thuận nếu xảy ra tranh chấp sẽ được giải quyết bằng trọng tài thương mại.

Tranh chấp giữa Công ty Long Đình và bà Hoàng Thị Lan có thể giải quyết thông qua trọng tài thương mại không?

### **LTM 2. N10 (Ths. Phạm Thị Huyền)**

Công ty TNHH Hải Lâm (Công ty Hải Lâm) là một doanh nghiệp chuyên chế biến, sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm chức năng, hỗ trợ sức khỏe:

- Tổ chức hội thảo, mời các chuyên gia dinh dưỡng chia sẻ về công dụng sản phẩm cũng như tư vấn sức khỏe cho những người tham gia;

- Mỗi người đến tham dự hội thảo được tặng 1 gói trải nghiệm sản phẩm gồm thực phẩm hỗ trợ thải độc gan, sản phẩm bổ sung vi chất, sữa hạt;

- Mỗi đơn hàng trị giá 500.000 đồng được tặng 2 lốc sữa hạt;

- Khách hàng đăng ký mua hàng tại chỗ được giảm 20% giá trị đơn hàng.

1. Xác định rõ các hình thức xúc tiến thương mại mà Công ty Hải Lâm đã thực hiện.

2. Hãy tư vấn thủ tục để Công ty Hải Lâm thực hiện những chương trình xúc tiến thương mại trên?

3. Tháng 12/2025, Công ty Hải Lâm đã ký hợp đồng mua bán hàng hóa với Công ty cổ phần Vĩnh An (Công ty Vĩnh An), nhập 1 lô nguyên vật liệu là tá dược gồm tá dược độn, chất tạo màu, chất điều chỉnh độ nhớt... phục vụ cho việc sản xuất các sản phẩm của công ty, giá thỏa thuận 1.200.000.000 đồng thời gian giao hàng vào ngày 25/2/2026. Hai bên thỏa thuận Công ty Hải Lâm tạm ứng cho Công ty Vĩnh An 50% tiền hàng, sau khi nhận hàng, kiểm tra số lượng và chất lượng theo đúng quy cách hàng hóa thể hiện trong hợp đồng sẽ thanh toán 50% giá trị còn lại của hợp đồng. Đến ngày nhận hàng, đại diện của Công ty Hải Lâm yêu cầu kiểm tra từng thùng nguyên vật liệu; tuy nhiên, phía Công ty Vĩnh An không chấp nhận với lý do kiểm tra từng thùng sẽ kéo dài thời gian, gây

ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa. Do hai bên không thống nhất, Công ty Hải Lâm cho rằng công ty không có nghĩa vụ thanh toán cho Công ty Vĩnh An khi việc kiểm tra hàng hóa chưa được hoàn thành. Việc từ chối thực hiện cam kết cho kiểm tra hàng hóa cho thấy Công ty Vĩnh An đã vi phạm nghĩa vụ giao hàng, ảnh hưởng đến việc sản xuất của Công ty Hải Lâm. Do đó, Công ty Hải Lâm yêu cầu hủy bỏ hợp đồng mua bán hàng hóa giữa hai bên, yêu cầu Công ty Vĩnh An phải hoàn trả số tiền tạm ứng đã nhận, tiền lãi chậm trả tiền tạm ứng, buộc bồi thường thiệt hại do ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của Công ty Hải Lâm. Công ty Vĩnh An không chấp nhận với lý do yêu cầu kiểm tra hàng của Công ty Hải Lâm không hợp lý, buộc Công ty Hải Lâm nhận hàng và thanh toán tiền cho Công ty Vĩnh An như thỏa thuận.

Hãy giải quyết tình huống trên?

4. Biết trong hợp đồng các bên có thỏa thuận "Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng sẽ được giải quyết thông qua hòa giải thương mại hoặc trọng tài thương mại".

Hãy nêu rõ những phương thức giải quyết nào các bên có thể lựa chọn? Qua đó, hãy phân biệt giữa phương thức hòa giải thương mại và trọng tài thương mại?

## **BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI**