**TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI**

KHOA PHÁP LUẬT KINH TẾ

**BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI**

**BỘ BÀI TẬP NHÓM**

**MÔN: LUẬT THƯƠNG MẠI 2**

**(Dùng cho các lớp K47 LH từ tuần 1 – tuần 5 kỳ 2 năm học 2023-2024)**

**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 - 2023**

**TM2-N1 (Tác giả: TS. Nguyễn Ngọc Anh)**

Công ty cổ phần Cao Nguyên (chuyên sản xuất các sản phẩm cà phê) ký hợp đồng số 01 với Công ty trách nhiệm hữu hạn Đồng Bằng với nội dung: Công ty Đồng Bằng thay mặt Công ty Cao Nguyên để thực hiện hoạt động kinh doanh tại các tỉnh, thành phố thuộc khu vực miền Bắc

Ngày 1/3/2019, Công ty Cao Nguyên vận chuyển 200 thùng hàng (cà phê cùng một loại) từ Buôn Ma Thuột tới trụ sở chính của Công ty Đồng Bằng ở Hà Nội. Nắm được thông tin, Doanh nghiệp tư nhân OHO (trụ sở chính tại quận Đống Đa) đã gửi đề nghị giao kết hợp đồng mua 100 thùng cà phê xay sẵn tới Công ty Đồng Bằng. Ngày 2/3/2019, hợp đồng mua bán 100 thùng cà phê (hợp đồng số 02) được ký kết. Dự kiến sáng này 3/3/2019, hàng có mặt tại trụ sở chính của Công ty Đồng Bằng. Tuy nhiên đang ở địa phận Thanh Hóa, vì gặp phải bão to, lô hàng bị hư hại 150 thùng cà phê.

***Câu hỏi:***

1. Với các kiến thức đã được học, hãy xác định các quan hệ pháp luật thương mại cụ thể được nêu trong tình huống trên.

2. Giả sử, đại diện theo pháp luật duy nhất của Công ty Đồng Bằng là bà Đồng Thị Lúa. Bà Lúa cũng chính là chủ Doanh nghiệp tư nhân OHO. Hãy nhận xét về hiệu lực của hợp đồng mua bán số 02.

3. Chủ thể nào phải chịu tổn thất hư hại 150 thùng cà phê?

4. Giả sử, trong hợp đồng số 02 các bên thỏa thuận về địa điểm giao hàng là trụ sở chính của Doanh nghiệp tư nhân OHO. Thỏa thuận này có ảnh hưởng đến việc xác định chủ thể chịu tổn thất về việc hư hại 150 thùng cà phê không?

5. Giả sử, anh/chị là luật sư đã được hai bên tìm đến để tư vấn các vấn đề pháp lý kể trên. Sau khi hoàn thành vụ việc, anh/chị rút ra được những kinh nghiệm chuyên môn (những vấn đề pháp lý cần lưu ý khi thực hiện pháp luật) nào cho bản thân khi giải quyết đối với các vụ việc tương tự về sau.

**TM2-N2 (Tác giả: TS. Nguyễn Ngọc Anh)**

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thu Hoa (kinh doanh sản phẩm trái cây) có trụ sở tại phố Nguyễn Công Hoan, Hà Nội. Người quản lý của công ty đã lập một trang bán hàng trên facebook nhằm tăng hiệu quả của việc kinh doanh. Trên trang mạng xã hội facebook của công ty xuất hiện thông báo như sau: *“Công ty sẽ dành 3 hộp cherry loại 2kg mới được nhập về để trao thưởng cho khách hàng. Các khách hàng sẽ phải chia sẻ đường link theo chỉ dẫn, tag tên một vài người bạn trong danh sách bạn bè của mình, comment hai chữ số. Người dành được giải thưởng là người đã thực hiện đầy đủ các thao tác theo yêu cầu và có hai chữ số mà họ comment trùng với hai chữ số cuối của giải đặc biệt sổ xố kiến thiết”.*

1. Xác định loại hình khuyến mại mà Công ty Thu Hoa đã thực hiện?

2. Nhận xét về tính hợp pháp của chương trình khuyến mại nói trên.

 3. Tư vấn về nội dung và thủ tục để Công ty Thu Hoa có thể thực hiện được chương trình khuyến mại theo đúng quy định pháp luật.

 4. Đối với các đơn đặt hàng trên mạng, khu vực ở quận nội thành Hà Nội, Công ty Thu Hoa cho nhân viên của mình mang hàng tới địa chỉ khách yêu cầu. Trong một đơn hàng giao 20 giỏ hoa quả cho khách ở Xuân La, Tây Hồ, nhân viên không thể liên lạc được với khách hàng và địa chỉ khách hàng cho là không chính xác. Công ty đã thông báo trên trang facebook bán hàng để khách nào gần đó có nhu cầu lấy hàng giúp và giảm giá 15%. Công ty X đã xác nhận mình sẽ lấy toàn bộ số hàng trên với. Có phải Công ty Thu Hoa đang thực hiện hành vi giảm giá với Công ty X không?

 5. Giả sử, anh/chị là luật sư đã được hai bên tìm đến để tư vấn các vấn đề pháp lý kể trên. Sau khi hoàn thành vụ việc, anh/chị rút ra được những kinh nghiệm chuyên môn nào (những vấn đề pháp lý cần lưu ý khi thực hiện pháp luật) cho bản thân khi giải quyết đối với các vụ việc tương tự về sau.

**TM2-N3 (Tác giả: Ths. Phạm Thị Huyền)**

Ngày 1/1/2021, bà Giang - Giám đốc Công ty cổ phần thương mại Hương Giang (ngành nghề kinh doanh là sản xuất hàng điện tử điện lạnh) gọi điện cho Giám đốc Công ty TNHH Huyền Trang thoả thuận về việc bán 1.000 chiếc điều hòa với giá 7.500.000 đồng/chiếc giao hàng vào ngày 1/3/2021.

Ngày 27/2/2021, do giá điều hòa trên thị trường tăng cao, bà Giang gửi thông báo cho Công ty Huyền Trang về việc Công ty Hương Giang sẽ ko thực hiện hợp đồng trên, với lý do hợp đồng này không có hiệu lực do hai bên chưa ký kết bằng văn bản.

Công ty Huyền Trang yêu cầu Công ty Hương Giang thực hiện hợp đồng theo đúng thỏa thuận; đồng thời, bồi thường thiệt hại cho Công ty Huyền Trang 1 tỷ đồng (tiền lãi công ty dự tính có được từ việc kinh doanh số điều hòa trên cơ sở so sánh giá mua và giá bán trên thị trường vào thời điểm nhận hàng), ngoài ra, Công ty Huyền Trang còn yêu cầu Công ty Hương Giang nộp phạt 8% giá trị hợp đồng.

***Câu hỏi:***

1. Xác định hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá trên.

2. Những yêu cầu của Công ty Huyền Trang với Công ty Hương Giang có hợp pháp hay không? Nêu cách thức giải quyết vụ việc trên?

3. Sau khi thương lượng không thành, Công ty Huyền Trang và Công ty Hương Giang đã ký thỏa thuận giải quyết tranh chấp tại Trung tâm trọng tài thương mại H, quận Thanh Xuân, Hà Nội. Ngày 5/3/2021, Công ty Huyền Trang đã gửi đơn khởi kiện đến Trung tâm trọng tài thương mại H; trong đơn khởi kiện, Công ty Huyền Trang cũng chỉ định ông X là trọng tài viên giải quyết vụ việc. Trung tâm trọng tài thương mại H đã gửi bản sao đơn khởi kiện kiện đến Công ty Hương Giang nhưng không nhận được phản hồi. Ngày 11/4/2021, Chủ tịch Trung tâm trọng tài H đã ra quyết định thành lập Hội đồng trọng tài gồm 3 trọng tài viên là ông X và 2 trọng tài viên cho Chủ tịch Trung tâm trọng tài thương mại H chỉ định, để giải quyết tranh chấp giữa Công ty Huyền Trang và Công ty Hương Giang. Để bảo đảm quá trình giải quyết tranh chấp, Hội đồng trọng tài đã yêu cầu áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời đối với Công ty Hương Giang. Theo phán quyết của Hội đồng trọng tài, Công ty Hương Giang phải thực hiện đúng hợp đồng đã thỏa thuận với Công ty Huyền Trang, bồi thường thiệt hại đã phát sinh do chậm thực hiện hợp đồng; đồng thời, Công ty Hương Giang phải chịu toàn bộ phí trọng tài đã giải quyết.

Không đồng ý với phán quyết trọng tài, ngày 15/5/2021, Công ty Hương Giang đã nộp đơn khởi kiện tại Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội, yêu cầu hủy toàn bộ nội dung phán quyết trọng tài của Trung tâm trọng tài H với lý do: việc thành lập Hội đồng trọng tài không hợp pháp; Hội đồng trọng tài đã sai lầm trong việc đánh giá chứng cứ; áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời với Công ty Hương Giang không phù hợp quy định pháp luật, trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam.

Hãy nhận xét về yêu cầu hủy phán quyết trọng tài của Công ty Hương Giang.

4. Giả sử phán quyết trọng tài bị hủy, Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội có thẩm quyền giải quyết tranh chấp giữa Công ty Huyền Trang và Công ty Hương Giang không?

**TM2-N4 (Tác giả: TS Trần Thi Bảo Ánh)**

Ngày 2/4/2019, Công ty TNHH Hải An ký hợp đồng mua bán hàng hóa số 01/HĐMBHH với Công ty cổ phần Thanh Trà tại tỉnh Hải Phòng của Việt Nam. Trong hợp đồng có một số điều khoản sau:

- Công ty Hải An bán cho Công ty Thanh Trà hai chiếc máy mài chuyên dụng, model 2M.2125 do Trung Quốc sản xuất, chất lượng máy mới 100%

- Tổng giá trị hợp đồng là 1,9 tỷ đồng

- Thời hạn giao hàng: từ ngày 15/4/2019 đến ngày 25/4/2019

- Phạt vi phạm hợp đồng:

+ Giao hoặc nhận hàng chậm: phạt 5% tổng giá trị số hàng giao hoặc nhận chậm cho mỗi đợt giao hoặc nhận hàng chậm.

+ Hàng giao không đúng chất lượng: phạt 8% giá trị hợp đồng.

- Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng số 01/HĐMBHH được giải quyết tại Trung tâm trọng tài thương mại.

***Căn cứ vào pháp luật hiện hành, hãy cho biết:***

1. Các văn bản pháp luật điều chỉnh hợp đồng số 01/HĐMBHH? Giả định vào thời điểm Công ty Hải An và Công ty Thanh Trà ký hợp đồng số 01/HĐMBHH, hàng hóa đang trên đường vận chuyển từ Đà Nẵng về Hải Phòng và sau đó tàu hàng gặp nạn khiến toàn bộ hàng hóa trên tàu bị hư hỏng. Xác định rủi ro thuộc về bên nào? Tại sao?

2. Công ty Hải An có được miễn trách nhiệm do không giao được hàng cho Công ty Thanh Trà không? Vì sao?

3. Điều khoản phạt vi phạm hợp đồng của Công ty Hải An và Công ty Thanh Trà có hợp pháp không? Tại sao?

4. Thỏa thuận trọng tài của các bên có vô hiệu không? Tại sao? Hướng giải quyết như thế nào?

5. Giả định trong hợp đồng mua bán hàng hóa số 01/HĐMBHH hai bên vừa có thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng trọng tài vừa có thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng Tòa án và một bên khởi kiện tại Tòa án thì Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa số 01/HĐMBHH không? Vì sao?

**TM2-N5 (Tác giả: Ths. Lê Ngọc Anh)**

Công ty cổ phần sữa AH (bên A) ký hợp đồng giao đại lý số 01/HĐĐL cho Hộ kinh doanh Tiến Linh (bên B) mặt hàng sữa tươi với một số điều khoản sau:

- Bên B sẽ bán các sản phẩm sữa tươi do bên A sản xuất (danh mục sản phẩm đính kèm hợp đồng);

- Bên B sẽ bán các sản phẩm sữa tươi theo giá do bên A ấn định;

- Bên B sẽ được hưởng 20% trên giá bán mỗi sản phẩm.

Hỏi: 1. Xác định hình thức đại lý theo hợp đồng số 01/HĐĐL?

2. Để xúc tiến việc bán hàng, Công ty cổ phần sữa AH đã thực hiện một số hoạt động sau đây:

- Công ty cổ phần sữa AH thực hiện quảng cáo trên website của công ty;

- Công ty cổ phần sữa AH thực hiện chương trình khuyến mại trên phạm vi cả nước: mỗi lốc sữa (gồm 4 hộp) tặng kèm 1 hộp sữa cùng loại. Đồng thời khách hàng mua 6 lốc sữa trở lên sẽ được bốc thăm trúng thưởng, với giá trị giải thưởng gồm: giải nhất: 1 chiếc xe máy Honda SH 125i (giá 89 triệu đồng); giải nhì: 1 tivi Sony 55 inch (giá 41 triệu đồng), giải ba: 1 bộ bàn học thông minh chống gù chống cận iSmart (giá 6,5 triệu đồng).

***Hỏi:*** a. Công ty cổ phần sữa AH có được thực hiện hoạt động quảng cáo không?

b. Tư vấn thủ tục thực hiện chương trình khuyến mại nêu trên?

3. Hộ kinh doanh Tiến Linh muốn làm đại lý bán các sản phẩm sữa tươi của Công ty cổ phần MTV, biết rằng Công ty cổ phần MTV và Công ty cổ phần sữa AH đều là những tên tuổi có tiếng trên thị trường và có sự cạnh tranh với nhau. Hỏi dự định của Hộ kinh doanh Tiến Linh có thể thực hiện được không?

4. Trong một lần kiểm tra đột xuất, Công ty cổ phần sữa AH phát hiện Hộ kinh doanh Tiến Linh không thực hiện đúng chương trình khuyến mại của công ty đến khách hàng mà bóc hết các hộp sữa tặng kèm để bán. Do đó, Công ty cổ phần sữa AH tuyên bố đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý với Hộ kinh doanh Tiến Linh, đồng thời yêu cầu Hộ kinh doanh Tiến Linh thanh toán toàn bộ các hộp sữa đã bóc ra để bán và bồi thường 50 triệu đồng do không thực hiện đúng chương trình khuyến mại, khiến khách hàng nghĩ rằng Công ty cổ phần sữa AH quảng cáo gian dối, ảnh hưởng đến uy tín của công ty. Phía hộ kinh doanh Tiến Linh yêu cầu Công ty cổ phần sữa AH phải bồi thường thiệt hại vì đã đơn phương chấm dứt hợp đồng. Nhận xét về yêu cầu của các bên?

5. Hết thời hạn trao thưởng, chương trình bốc thăm trúng thưởng chỉ có giải nhì và giải ba có người trúng thưởng, giải nhất không xác định được người trúng thưởng. Hãy tư vấn cho Công ty cổ phần sữa AH thủ tục phải thực hiện trong trường hợp này?

**TM2-N6 (Tác giả: Ths. Cao Thanh Huyền)[[1]](#footnote-1)**

Ngày 04/10/2018, Công ty cổ phần An Hợp (có trụ sở tại phường M, thành phố P, tỉnh HN) (bên A) ký hợp đồng phân phối hàng hóa số 05/2018/HĐPP với Công ty TNHH Trung Thủy (có trụ sở tại phường T, quận C, thành phố BN) (bên B) để phân phối độc quyền các sản phẩm nồi cơm điện và nồi chiên không dầu mang thương hiệu BEEs! của Công ty An Hợp tại thành phố BN. Trong hợp đồng có một số điều khoản như sau:

- Khi chưa được sự đồng ý của bên B, bên A không được quyền bán cho đối tác thứ ba trong khu vực địa lý mà bên B đã độc quyền. Nếu bên A vi phạm, bên A phải nộp cho bên B khoản tiền phạt vi phạm bằng 5% tổng giá trị hợp đồng.

- Khi chưa được sự đồng ý của bên A, bên B không được mua các sản phẩm của bên A từ bất kỳ nguồn cung cấp nào khác ngoài bên A và không được phân phối thêm bất cứ sản phẩm nào khác có cạnh tranh trực tiếp hay gián tiếp với sản phẩm của bên A.

- Hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của bên A cho đến khi bên B bàn giao hàng hóa cho khách hàng.

- Bên A được quyền quy định giá bán lẻ hàng hóa ra ngoài thị trường.

- Bên B thanh toán cho bên A tương ứng với giá trị số lượng hàng giao ghi ở mỗi hóa đơn trong vòng 15 ngày kể từ ngày cuối cùng của tháng bên B đặt hàng. Với đơn hàng đầu tiên sau khi hợp đồng này có hiệu lực, bên B thanh toán trước cho bên A 30% giá trị đơn hàng.

- Bên B được hưởng tiền hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá bán hàng hóa ra thị trường.

- Thời hạn hợp đồng: 05 năm (60 tháng) kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực thi hành.

- Giải quyết tranh chấp: Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này sẽ được giải quyết thông qua thương lượng. Trường hợp thương lượng không thành công, vụ tranh chấp sẽ được giải quyết bằng trọng tài thương mại theo quy định của pháp luật.

***Câu hỏi:***

1. Căn cứ vào quy định pháp luật hiện hành, hãy xác định bản chất của quan hệ hợp đồng thương mại nói trên có phải là hợp đồng phân phối hàng hóa hay không? Giải thích rõ vì sao?

 ***Tình tiết bổ sung***: Sau khi hợp đồng số 05/2018/HĐPP có hiệu lực thi hành, ngày 10/10/2018, Công ty Trung Thủy tiến hành đặt đơn hàng đầu tiên thông qua việc ký Phụ lục hợp đồng số 01/PL-05/2018/HĐPP với đại diện của Công ty An Hợp. Theo Phụ lục số 01, đơn hàng bao gồm 50 nồi cơm điện và 50 nồi chiên không dầu thương hiệu BEEs! với tổng giá trị là 300 triệu đồng. Sau khi ký Phụ lục hợp đồng, ngày 11/10/2018, Công ty Trung Thủy đã chuyển trước 30% giá trị đơn hàng theo thỏa thuận (90 triệu đồng) vào tài khoản của Công ty An Hợp tại ngân hàng VIETCOMBANK chi nhánh TV.

Theo thỏa thuận trong Phụ lục hợp đồng, Công ty An Hợp có nghĩa vụ giao hàng trong vòng 15 ngày kể từ ngày 11/10/2018 cho Công ty Trung Thủy. Tuy nhiên, sau nhiều lần trì hoãn, Công ty Trung Thủy vẫn chưa nhận được thông báo nhận hàng từ phía Công ty An Hợp. Trong thời gian này, qua tìm hiểu Công ty Trung Thủy biết được Công ty An Hợp đã đem bán các sản phẩm mà Công ty Trung Thủy được giao phân phối độc quyền cho Công ty TNHH Tâm Dũng và Công ty cổ phần Trung Hòa. Những việc làm nói trên của Công ty An Hợp đã vi phạm nghiêm trọng hợp đồng và gây thiệt hại cho Công ty Trung Thủy. Vì vậy, Công ty Trung Thủy đã làm đơn khởi kiện ra Tòa án nhân dân thành phố P, tỉnh HN yêu cầu:

- Buộc Công ty An Hợp hoàn trả số tiền 90 triệu đồng Công ty Trung Thủy đã thanh toán trước cho đơn hàng đầu tiên.

- Buộc Công ty An Hợp phải nộp phạt do hành vi vi phạm hợp đồng với mức phạt là 50% giá trị đơn hàng đầu tiên (tương đương 150 triệu đồng).

- Buộc Công ty An Hợp phải bồi thường thiệt hại với mức bồi thường bằng 150% lãi suất cơ bản đối với số tiền thanh toán trước cho Công ty An Hợp là 90 triệu đồng, tính từ ngày công ty chuyển tiền cho đến khi đưa vụ án ra xét xử.

Sau khi nhận được đơn khởi kiện của Công ty Trung Thủy, Công ty An Hợp đã có văn bản trình bày như sau: Công ty An Hợp không thừa nhận hiệu lực của Phụ lục hợp đồng số 01, bởi lúc này ông An Minh Cường là người đại diện theo pháp luật của Công ty An Hợp đang đi công tác. Công ty Trung Thủy đã tự ý ký kết Phụ lục hợp đồng với bà Trần Thị Thủy – trưởng phòng kinh doanh Công ty An Hợp, trong khi bà Thủy không được ông Cường ủy quyền ký kết phụ lục hợp đồng này. Vì vậy, Công ty An Hợp không có nghĩa vụ thực hiện theo thỏa thuận đã xác lập trong Phụ lục hợp đồng số 01. ***Câu hỏi:***

2. Xác định hiệu lực pháp lý của Phụ lục hợp đồng số 01/PL-05/2018/HĐPP ký ngày 10/10/2018?

3. Xác định tính hợp pháp của yêu cầu được đưa ra bởi Công ty Trung Thủy?

4. Tòa án nhân dân thành phố P, tỉnh HN có thẩm quyền thụ lý và giải quyết đơn khởi kiện của Công ty Trung Thủy hay không? Vì sao?

***Tình tiết bổ sung***: Sau khi hợp đồng số 05/2018/HĐPP được thực hiện một năm, đến ngày 04/10/2019, do thay đổi chiến lược kinh doanh, Công ty An Hợp đã làm văn bản gửi Công ty Trung Thủy yêu cầu chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Công ty Trung Thủy đã yêu cầu Công ty An Hợp phải bồi thường một khoản tiền cho thời gian mình đã phân phối độc quyền hàng hóa cho Công ty An Hợp thì mới đồng ý chấm dứt hợp đồng nhưng Công ty An Hợp không đồng ý. ***Câu hỏi:***

5. Công ty An Hợp có được quyền chấm dứt hợp đồng trước thời hạn hay không? Xác định tính hợp pháp của yêu cầu đòi bồi thường từ phía Công ty Trung Thủy?

6. Để đáp ứng nhu cầu tích trữ thực phẩm của người dân trong giai đoạn giãn cách xã hội do dịch bệnh Covid 19, Công ty An Hợp đang có nhu cầu tìm kiếm đối tác để nhập khẩu lô hàng 1000 tủ đông COOL! xuất xứ từ Nhật Bản. Hãy tư vấn cho Công ty An Hợp giải pháp phù hợp để thực hiện dự định nói trên?

7. Sau thời gian giãn cách xã hội do dịch bệnh Covid 19, để xúc tiến việc tiêu thụ sản phẩm, Công ty An Hợp đã tổ chức chương trình khuyến mại trong tháng 10/2021 như sau: Đối với khách hàng mua sản phẩm nồi cơm điện và nồi chiên không dầu mang thương hiệu BEEs! tại các cửa hàng thuộc hệ thống phân phối của Công ty An Hợp trên địa bàn thành phố Hà Nội, khách hàng sẽ được tham gia chương trình bốc thăm trúng thưởng với quà tặng là các voucher giảm giá từ 10% đến 50% áp dụng cho chính lần mua hàng đó (100% khách hàng tham gia bốc thăm đều sẽ trúng thưởng). Bên cạnh đó, khách hàng còn được công ty hỗ trợ giao hàng tận nhà, miễn phí vận chuyển. Hãy xác định hình thức khuyến mại và thủ tục Công ty An Hợp cần thực hiện để tiến hành chương trình khuyến mại nêu trên?

**TM2-N7 (Tác giả: Ths. Trần Trọng Đại)**

Công ty TNHH Song Thanh, trụ sở tại quận Cầu Giấy, Hà Nội, có chức năng sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng (gọi là bên A). Công ty cổ phần Nam Thái (gọi là bên B), trụ sở tại quận Hoàng Mai, Hà Nội có chức năng kinh doanh dịch vụ xây dựng.

Ngày 3/6/2017, bên A do anh Mạnh, Phó Giám đốc làm đại diện ký hợp đồng bằng văn bản số 01/HĐMB với bên B do ông Nguyễn Ngọc Nam là Phó giám đốc làm đại diện (có uỷ quyền của ông Thái, Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT). Theo hợp đồng, bên A bán cho bên B 60 đầu cọc nhãn hiệu Chèm. Hợp đồng có một số nội dung sau :

1. Tên hàng: Cọc bê tông Chèm;

2. Số lượng: 60 cọc;

3. Chất lượng: theo mẫu hàng;

4. Thời gian giao hàng: đợt 1: 40 cọc vào ngày 7/7/2017; đợt 2: 20 cọc vào ngày 15/7/2017

5. Thanh toán: thanh toán bằng tiền mặt sau khi bên mua kiểm tra hàng hoá và trước khi bốc hàng lên phương tiện vận chuyển của bên mua;

6. Phạt vi phạm hợp đồng: (i) Hàng giao không đúng chất lượng: Phạt 8% tổng giá trị hợp đồng; (ii) Giao hoặc nhận hàng chậm: phạt 5% tổng giá trị số hàng giao hoặc nhận chậm mỗi đợt 5 ngày giao hoặc nhận hàng chậm.

***Câu hỏi:***

1. Hợp đồng số 01/HĐMB nói trên là loại hợp đồng nào? Nêu những văn bản pháp luật chủ yếu điều chỉnh hợp đồng số 01/HĐMB nói trên.

2. Ngày 10/6/2017, ông Thái nhân danh bên B gửi thông báo yêu cầu huỷ bỏ hợp đồng 01/HĐMB với lý do: hợp đồng 01/HĐMB không có gíá trị vì thiếu điều khoản chất lượng, giá cả và thời điểm giao nhận hàng. Bên A từ chối yêu cầu của bên B và yêu cầu bên B thực hiện hợp đồng theo thoả thuận.

Yêu cầu huỷ bỏ hợp đồng của bên B có căn cứ hợp pháp để được chấp nhận hay không? Tại sao?

3. Ngày 16/6/2017, bên A và bên B với thành phần đại diện như khi ký hợp đồng ngày 3/6/2017, đã thoả thuận bổ sung nội dung của hợp đồng số 01/HĐMB với những điều khoản như sau: Chất lượng: theo mẫu hàng; Đơn giá: 10.000.000 vnđ/cọc; Tổng giá trị hợp đồng: 600.000.000 vnđ.

Do giá cọc trên thị trường tăng cao, ngày 26/6/2017 ông Tiến - Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐTV của bên A gửi thông báo cho bên B với nội dung không chấp nhận hợp đồng và yêu cầu huỷ bỏ hợp đồng 01/HĐMB, vì người đại diện của bên A không có thẩm quyền (hợp đồng này do Phó Giám đốc ký không có giấy uỷ quyền của Giám đốc). Bên B gửi công văn phản đối yêu cầu huỷ hợp đồng của bên A, vì trước khi ký hợp đồng 01/HĐMB, ông Tiến đã chấp thuận (qua điện thoại) để ông Mạnh đại diện cho bên A ký hợp đồng với bên B.

Hợp đồng 01/HĐMB có vô hiệu hay không? Tại sao?

4. Ngày 3/7/2017, bên A thông báo cho bên B sẽ giao hàng đợt 1 (40 cọc) vào ngày 7/7/2017, nhưng bên B trả lời từ chối vì chưa chuẩn bị được phương tiện ép cọc. Bên B đề nghị nhận hàng vào ngày 15/7/2017, nhưng vì có khó khăn về kho bãi nên bên A không chấp nhận, đồng thời yêu cầu bên B phải nhận hàng vào ngày 7/7/2017 theo thoả thuận. Đến ngày này do bên B không đến nhận hàng nên bên A đã gửi thông báo bên B phải thanh toán cho mình khoản tiền phạt do vi phạm nghĩa vụ tiếp nhận hàng theo thoả thuận trong hợp đồng.

Yêu cầu phạt vi phạm của bên A có căn cứ hợp pháp hay không? Tại sao?

 **BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI**

1. Tình huống được xây dựng dựa trên Bản án số 14/2014/KDTM-ST ngày 11/07/2014 và Bản án số 02/2014/KDTM-ST ngày 14/01/2014 của TAND Quận X, TPHCM. [↑](#footnote-ref-1)