

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, K47 LKT từ tuần 9 – tuần 14 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: Ths. Nguyễn Ngọc Anh)

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên X (công ty 100% vốn nước ngoài) chuyên kinh doanh các sản phẩm mứt làm từ rau, củ, quả. Công ty X có trụ sở chính tại Đà Lạt. Để chuẩn bị cho mùa tết âm lịch năm 2020, Công ty X sáng tạo và phát triển dòng sản phẩm mứt mới. Với chiến lược chuẩn bị cho việc phát triển thị trường, từ tháng 9/2019, Công ty X đã thực hiện một số hoạt động sau đây:

- Công ty X quảng cáo trên các phương tiện như truyền hình, phát thanh, mạng internet.

- Công ty X thông báo về chương trình khuyến mại nhân dịp Tết Nguyên Đán: mua các bộ sản phẩm mứt của công ty sẽ được tặng kèm một gói trà hoa quả. Đồng thời, các khách hàng mua sản phẩm có hóa đơn từ 300.000 đồng trở lên của công ty đều có cơ hội được tham gia “Vòng quay may mắn”. Khách hàng sẽ dùng điện thoại quét QR code có trên từng phiếu dự thi, nhập mã số của phiếu dự thi và tham gia quay trúng thưởng trên ứng dụng tải về máy điện thoại.

- Đồng thời, Công ty X ký kết hợp đồng với Doanh nghiệp tư nhân Y (chuyên sản xuất bánh mứt kẹo cổ truyền, có cửa hàng nổi tiếng nằm trên phố Hoàng Hoa Thám, Hà Nội) để các sản phẩm mứt của Công ty X được bày bán tại cửa hàng của Doanh nghiệp tư nhân Y trong dịp giáp Tết Nguyên đán.

1. Xác định các hoạt động thương mại mà Công ty X tiến hành?
2. Công ty X có được tự thực hiện quảng cáo sản phẩm của mình không?
3. Nêu thủ tục Công ty X cần thực hiện theo quy định pháp luật để tiến hành hoạt động quảng cáo và khuyến mại sản phẩm của công ty?
4. Giả sử xảy ra sự kiện bất khả kháng làm hàng hóa của Công ty X đặt tại cửa hàng của Doanh nghiệp tư nhân Y bị hư hỏng. Ai là người phải gánh chịu tổn thất do hàng hóa bị hư hỏng?

5. Giả sử, em 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, em 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-N2 (Tác giả: Ths. Nguyễn Quang Huy)

Ngày 15/5/2020, Công ty TNHH Trọng Đại đặt hàng mua 100 tấm da ca sấu từ Doanh nghiệp tư nhân Ngọc Hiệp để sản xuất 1000 bộ bikini 2 mảnh bán cho Công ty cổ phần Đức Anh. Công ty TNHH Trọng Đại và DNTN Ngọc Hiệp đã ký hợp đồng mua bán vào ngày 16/5/2020, theo đó hai bên thống nhất thời gian giao hàng là 30 ngày kể từ ngày giao kết hợp đồng.

Vào ngày hôm sau, tức 17/5/2020, Công ty Trọng Đại ký hợp đồng mua bán hàng hóa với CTCP Đức Anh, cam kết giao đủ 1000 bộ bikini trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày giao kết hợp đồng. Hợp đồng ký giữa Công ty Trọng Đại và Công ty Đức Anh có thỏa thuận phạt vi phạm 8% giá trị hợp đồng trong trường hợp có vi phạm.

Ngày 10/6/2020, DNTN Ngọc Hiệp gửi email cho Công ty Trọng Đại với nội dung rằng, do dịch Covid hoành hành ở Châu Âu nên da ca sấu đã bị kẹt ở cảng Nhật Bản, không kịp về nước đúng hạn, do đó yêu cầu Công ty Trọng Đại gia hạn thời gian giao hàng. Công ty Trọng Đại sau đó đã từ chối gia hạn, yêu cầu DNTN Ngọc Hiệp thực hiện đúng hợp đồng do sức ép từ phía đối tác là CTCP Đức Anh.

Ngày 12/6/2020, DNTN Ngọc Hiệp tiếp tục gửi email cho Công ty Trọng Đại với nội dung có thể nhập nguyên liệu từ nguồn khác nhưng giá thành cao hơn và chất lượng không giống với hàng mẫu trước đó. Tuy nhiên do tình thế gấp gáp, DNTN Ngọc Hiệp đề nghị Công ty Trọng Đại nhận lô hàng nói trên và sửa đổi hợp đồng, tăng giá trị hợp đồng thêm 20%. Công ty Trọng Đại tiếp tục từ chối đề nghị nói trên.

Cho tới ngày 16/6/2020, DNTN Ngọc Hiệp không thể giao hàng đúng hạn với lý do cửa khẩu bị đóng do dịch Covid. Hệ quả là Công ty Trọng Đại không thể sản xuất bikini kịp cho CTCP Đức Anh. CTCP Đức Anh sau đó đã yêu cầu Công ty Trọng Đại trả tiền phạt vi phạm theo hợp đồng. Nhân công gia công bikini của Công ty Trọng Đại trong thời gian chờ nguyên liệu đã phải ngồi chơi do không có việc làm tuy nhiên vẫn nhận lương đầy đủ.

Câu hỏi:

1. Điều khoản phạt vi phạm giữa Công ty Trọng Đại và Công ty Đức Anh có giá trị pháp lý không?

2. Công ty Trọng Đại yêu cầu DNTN Ngọc Hiệp bồi thường thiệt hại. Nêu nhân định của em về phán quyết của tòa đối với yêu cầu này.

3. Giả sử DNTN Ngọc Hiệp phải bồi thường cho Công ty Trọng Đại. Xác định phạm vi bồi thường theo quy định của pháp luật hiện hành.

4. Biết rằng, trong hợp đồng giữa Công ty Trọng Đại và DNTN Ngọc Hiệp, điều khoản về giải quyết tranh chấp được quy định như sau: *“Tranh chấp giữa các bên trong hợp đồng sẽ được giải quyết tại trọng tài. Phán quyết của trọng tài là phán quyết cuối cùng”*.

Trong hợp đồng giữa Công ty Trọng Đại và Công ty Đức Anh, hai bên thống nhất giải quyết tranh chấp tại tòa án.

Hỏi: Hãy xác định cơ quan giải quyết tranh chấp trong trường hợp Công ty Trọng Đại khởi kiện DNTN Ngọc Hiệp do vi phạm hợp đồng?

TM2-N3 (Tác giả: Ths. Phạm Thị Huyền)

Ngày 01/01/2021, Công ty cổ phần thực phẩm dinh dưỡng Nhất Tâm ký hợp đồng đại lý số 15/HĐDL với Hộ kinh doanh An Viên dưới hình thức đại lý độc quyền tại khu vực quận Hai Bà Trưng và được hưởng chiết khấu (hoa hồng) theo tỷ lệ phần trăm trên giá mua. Thời hạn hợp đồng là 01 năm từ ngày 02/01/2021 đến ngày 31/12/2021. Trong hợp đồng, hai bên thỏa thuận:

- Hộ kinh doanh An Viên chỉ bán duy nhất sản phẩm của Công ty Nhất Tâm.
- Quyền sở hữu hàng hoá được chuyển cho Hộ kinh doanh An Viên từ thời điểm hàng hoá vận chuyển đến kho của An Viên
- Nếu một trong các bên vi phạm hợp đồng, phạt 4% giá trị phần hợp đồng bị vi phạm.

Câu hỏi:

1. Hàng hoá đang trên đường vận chuyển từ Công ty Nhất Tâm đến kho hàng của Hộ kinh doanh An Viên thì gặp lũ quét khiến một số lượng lớn hàng bị hỏng. Xác định chủ thể chịu rủi ro trong trường hợp này?

2. Một số khách hàng sau khi mua sản phẩm tại cửa hàng của Hộ kinh doanh An Viên đã bị ngộ độc. Xác định chủ thể phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng?

3. Với lý do Hộ kinh doanh An Viên thường xuyên giao hàng chậm, khiến khách hàng phàn nàn, ảnh hưởng đến hiệu quả bán hàng của Công ty Nhất Tâm, ngày 16/6/2021, Công ty Nhất Tâm gửi văn bản số 19/2021/TB đề nghị Hộ kinh doanh An Viên ngừng phân phối hàng ra thị trường, đồng thời, cũng ngay trong ngày 16/6/2021, Công ty Nhất Tâm đã ký hợp đồng đại lý độc quyền với Công ty TNHH Tiến Đạt có chức năng bán hàng tại khu vực quận Hai Bà Trưng. Hộ kinh doanh An Viên không chấp nhận, đã yêu cầu Công ty Nhất Tâm tiếp tục thực hiện đúng hợp đồng đã ký kết, đồng thời bồi thường tổn thất trong khoảng thời gian Hộ kinh doanh An Viên không có hàng để bán ra thị trường, tiền thuê kho bãi cho lưu trữ số hàng còn lại của Công ty Nhất Tâm mà không được bán ra. Ngoài ra, Hộ kinh doanh An Viên cũng yêu cầu Công ty Nhất Tâm chịu phạt với lý do Công ty Nhất Tâm đã vi phạm thỏa thuận về đại lý độc quyền.

Công ty Nhất Tâm không chấp nhận với lý do Hộ kinh doanh An Viên không bảo đảm về doanh số bán hàng, giao hàng chậm khiến khách hàng không hài lòng, ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của Công ty Nhất Tâm. Do đó, Công ty Nhất

Tâm yêu cầu đơn phương chấm dứt hợp đồng và sẽ bồi thường một tháng thù lao đại lý theo quy định tại Điều 177 Luật Thương mại.

Bằng những quy định của Luật Thương mại, hãy giải quyết tình huống trên.

4. Hãy nêu rõ những chế tài thương mại có thể áp dụng trong trường hợp Công ty Nhất Tâm chấm dứt hợp đồng đại lý với Hộ kinh doanh An Viên?

TM2-N4 (Sưu tầm và biên tập: TS Trần Thị Bảo Ánh)

Ngày 15/11/2016, Công ty TNHH thương mại và xây dựng V ký hợp đồng mua 223 tấn thép loại phi 28 của Công ty cổ phần xuất nhập khẩu thép K. Trong hợp đồng hai bên đã thỏa thuận: *“Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này được giải quyết tại Trung tâm trọng tài thương mại M theo thủ tục tổ tụng trọng tài quy định tại Quy tắc tổ tụng của Trung tâm trọng tài thương mại M”*.

Sau khi giao tiền và nhận đủ 223 tấn thép tại kho của Công ty K, Công ty V phát hiện Công ty K đã giao thép phi 26 nên đã yêu cầu Công ty K thực hiện đúng hợp đồng và gia hạn cho Công ty K giao hàng vào ngày 20/11/2016. Tuy nhiên, Công ty K vẫn không thực hiện giao hàng như đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Ngày 25/11/2016, Công ty V đã làm đơn kiện Công ty K và gửi đến Trung tâm trọng tài thương mại M có trụ sở tại quận CG, thành phố HN. Ngày 30/11/2016, Chủ tịch Trung tâm trọng tài M đã ra quyết định thành lập Hội đồng trọng tài gồm ba trọng tài viên để giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa giữa Công ty V và Công ty K.

Ngày 15/12/2016, Hội đồng trọng tài đã mở phiên họp và ra phán quyết buộc Công ty K phải bồi thường thiệt hại là 293 triệu đồng cho Công ty V. Công ty K đã làm đơn yêu cầu Tòa án quận CG tuyên hủy phán quyết trọng tài vì trong hợp đồng mua bán thép các bên không có thỏa thuận về việc bồi thường thiệt hại. Tòa án nhân dân quận CG đã thụ lý đơn và chỉ định Hội đồng xét đơn yêu cầu hủy phán quyết trọng tài của Công ty K. Hội đồng xét đơn đã ra quyết định không hủy phán

quyết trọng tài với lý do chế tài bồi thường thiệt hại là chế tài đương nhiên, không cần các bên thỏa thuận trong hợp đồng.

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

1. Xác định thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Trung tâm trọng tài thương mại M.

2. Việc thành lập Hội đồng trọng tài của Chủ tịch Trung tâm trọng tài thương mại M có hợp pháp không? Giải thích rõ.

3. Tòa án nhân dân quận CG có thẩm quyền thụ lý đơn yêu cầu hủy phán quyết trọng tài của Công ty K không? Tại sao?

4. Lý do Hội đồng xét đơn xét đơn ra quyết định không hủy phán quyết trọng tài có hợp pháp không? Vì sao?

5. Phân tích các căn cứ hủy phán quyết trọng tài theo quy định của pháp luật hiện hành

TM2-N5 (Tác giả: Ths. Lê Ngọc Anh)

Công ty cổ phần Nguyễn Long (bên A) ký hợp đồng mua bán máy tính với Công ty TNHH Minh Bảo (bên B). Trong đó có một số điều khoản sau:

- Bên A bán 100 máy tính để bàn HP Pavilion 590-P0108D cho bên B với giá 7.990.000 đồng/máy;

- Bên A giao hàng vào ngày 3/6/2020 tại trụ sở chính của bên B;

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

- Bên B phải thanh toán đầy đủ tiền hàng trong thời hạn 07 ngày kể từ khi nhận đủ hàng;

- Bên có hành vi vi phạm sẽ phải chịu phạt 8% giá trị hợp đồng;

1. Ngày 3/6/2020, bên A giao cho bên B 80 chiếc máy tính với giá 7.990.000 đồng/máy và 20 chiếc máy tính với giá 8.490.000 đồng (do bên A không đủ hàng

để giao nên phải nhập hàng từ công ty khác dẫn đến giá bị cao hơn). Tuy nhiên, bên B từ chối nhận 20 chiếc máy tính giá cao hơn.

a. Hỏi bên B có vi phạm nghĩa vụ nhận hàng không?

b. Hãy tư vấn cách thức xử lý tình huống này?

2. Ngày 7/6/2020, bên B phát hiện có 10 chiếc máy tính không thể sử dụng được. Bên B yêu cầu bên A đổi 10 chiếc máy tính khác. Bên A không đồng ý vì cho rằng bên B đã kiểm tra hàng hoá và không thông báo cho bên A trong thời hạn như đã thoả thuận. Xác định chủ thể phải chịu trách nhiệm?

3. Đến hạn thanh toán, bên B không thanh toán vì cho rằng bên A chưa giao đủ hàng, bên B yêu cầu bên A phải chịu khoản tiền phạt 63.920.000 đồng và bồi thường 50 triệu đồng. Bên A cho rằng mình không vi phạm nghĩa vụ giao hàng, yêu cầu bên B thanh toán đủ tiền hàng và chịu khoản tiền phạt 64.720.000 đồng ($8\% \times (80 \times 7.990.000 + 20 \times 8.490.000)$). Nhận xét về yêu cầu của các bên?

4. Hãy tư vấn các phương thức giải quyết tranh chấp giữa bên A và bên B? Theo anh/chị, phương thức nào phù hợp nhất để giải quyết tranh chấp giữa các bên? Tại sao?

TM2-N6 (Tác giả: Ths. Cao Thanh Huyền)¹

Ngày 02/08/2019, Công ty TNHH Bình An có trụ sở tại Phường T, Quận C, Thành phố HN (bên bán) và Công ty cổ phần Đạt Phú có trụ sở tại Phường K, thành phố P, Tỉnh ND (bên mua) ký hợp đồng mua bán hàng hóa số 38/2019/HĐMB với các điều khoản chính như sau:

- Đối tượng của hợp đồng: SMART TIVI OLED
- Số lượng: 100 cái
- Tổng trị giá của hợp đồng: 60.581,32 USD (sáu mươi nghìn năm trăm tám mươi một đô la Mỹ và ba mươi hai cent)

¹ Tình huống được xây dựng dựa trên Bản án số 15/2011/KDTM-ST ngày 29/07/2011 của TAND Quận T, TPHCM.

- Phương thức thanh toán: chia làm hai đợt: đợt đầu bên mua thanh toán 50% giá trị đơn hàng sau khi ký hợp đồng, đợt hai bên mua thanh toán nốt 50% giá trị đơn hàng còn lại trong vòng ba ngày sau khi ký biên bản bàn giao hàng hóa.

- Thời gian giao hàng: ngay sau khi bên mua thanh toán 50% giá trị đơn hàng.

- Phạt vi phạm hợp đồng đối với hành vi giao hoặc nhận hàng chậm: 5% tổng giá trị hợp đồng.

- Giải quyết tranh chấp: mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng thương lượng. Trong trường hợp thương lượng không thành công, tranh chấp sẽ được giải quyết bằng trọng tài thương mại hoặc tòa án nhân dân có thẩm quyền theo quy định pháp luật.

Câu hỏi:

1. Được biết ông Nguyễn Bình An – Giám đốc Công ty TNHH Bình An và bà Bùi Mai Ngọc – Trưởng phòng kinh doanh Công ty cổ phần Đạt Phú là hai đại diện thay mặt cho các bên đứng ra đàm phán, ký kết hợp đồng. Căn cứ vào quy định pháp luật hiện hành, hãy xác định hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa số 38/2019/HĐMB?

2. Theo anh/chị, những điều khoản hợp đồng nêu trên đã phù hợp với quy định pháp luật và đảm bảo quyền, lợi ích hợp pháp của các bên hay chưa? Vì sao? Bằng những hiểu biết về hợp đồng mua bán hàng hóa và thông tin được đưa ra ở đề bài, hãy lập bản hợp đồng mua bán hàng hóa hoàn chỉnh?

Tình tiết bổ sung: Sau khi hợp đồng số 38/2019/HĐMB có hiệu lực thi hành, Công ty Đạt Phú đã thanh toán trước cho Công ty Bình An 700.000.000 đồng (bảy trăm triệu đồng) vào ngày 05/08/2019 theo phiếu ủy nhiệm chi của Ngân hàng BIDV – chi nhánh TL.

Ngày 06/08/2019, Công ty Bình An đã bàn giao số hàng hóa theo thỏa thuận trong hợp đồng số 38/2019/HĐMB cho Công ty TNHH dịch vụ vận tải Tân Mai để

thực hiện việc vận chuyển đến cho Công ty Đạt Phú. Tuy nhiên, trên đường vận chuyển hàng hóa, xe hàng của Công ty Tân Mai gặp tai nạn giao thông, khiến cho toàn bộ số hàng nhận vận chuyển bị hư hỏng hoàn toàn. Vì sự việc này, Công ty Đạt Phú không có hàng để giao cho đối tác nên bị đối tác phạt vi phạm hợp đồng 100.000.000 đồng (một trăm triệu đồng) và hủy bỏ hợp đồng.

Trước sự việc trên, Công ty Đạt Phú đã nhiều lần gửi văn bản trao đổi, thương lượng với Công ty Bình An nhằm chia sẻ trách nhiệm nhưng không nhận được sự thiện chí, hợp tác từ Công ty Bình An. Vì vậy, Công ty Đạt Phú đã khởi kiện Công ty Bình An ra Tòa án nhân dân quận C, thành phố HN với yêu cầu:

- Buộc Công ty Bình An hoàn trả số tiền 700.000.000 đồng (bảy trăm triệu đồng) đã được Công ty Đạt Phú thanh toán vào ngày 05/08/2019;

- Buộc Công ty Bình An nộp phạt vi phạm 70.000.000 đồng (70 triệu đồng) vì hành vi giao hàng không đúng thời hạn.

- Buộc Công ty Bình An phải bồi thường thiệt hại cho Công ty Đạt Phú số tiền đã bị đối tác phạt vi phạm hợp đồng là 100.000.000 đồng (100 triệu đồng).

Tuy nhiên, Công ty Bình An không chấp nhận yêu cầu của Công ty Đạt Phú. Đồng thời, Công ty Bình An còn yêu cầu Công ty Đạt Phú thanh toán nốt 50% giá trị đơn hàng còn lại là 700.000.000 đồng (bảy trăm triệu đồng) theo thỏa thuận trong hợp đồng số 38/2019/HĐMB vì tính đến thời điểm khởi kiện, Công ty Bình An đã hoàn tất nghĩa vụ giao hàng theo thỏa thuận. **Câu hỏi:**

3. Căn cứ vào quy định pháp luật hiện hành, hãy xác định tính hợp pháp của những yêu cầu được đưa ra bởi Công ty Bình An và Công ty Đạt Phú nêu trên?

4. Công ty TNHH Tân Mai có phải chịu trách nhiệm pháp lý về số hàng hóa bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển nói trên hay không? Vì sao?

5. Tòa án nhân dân quận C, thành phố HN có thẩm quyền thụ lý và giải quyết đơn khởi kiện của Công ty Đạt Phú hay không? Vì sao?

6. Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh, Công ty TNHH Bình An có nhu cầu mở rộng thị trường phân phối, tiêu thụ sản phẩm của công ty sang các quốc gia Đông Nam Á khác. Hãy tư vấn cho Công ty Bình An những giải pháp phù hợp để thực hiện dự định nói trên? Trình bày cụ thể ưu điểm và nhược điểm của từng giải pháp được đưa ra?

TM2-N7 (Sưu tập và biên soạn: Ths. Nguyễn Quang Huy) (Dùng cho cả 3 nhóm)

Ông Ching Chong Đại là chủ sở hữu của thương hiệu trà sữa “Đai tea” ở Đài Loan được thành lập vào năm 2002. Trà sữa “Đai tea” rất phổ biến ở Đài Loan và đã bắt đầu vươn ra các thị trường khác trong khu vực Châu Á theo mô hình nhượng quyền thương mại như Laos, Campuchia, Myanmar. Trong thời gian này, quán cũng bổ sung một số thức uống và hương liệu bản địa để phù hợp với khẩu vị của địa phương.

Tháng 7/2011, Ban giám đốc Đai tea ra quyết định mở rộng thị trường sang Việt Nam. Để tìm kiếm đối tác, Đai tea đưa ra chính sách giảm 30% phí nhượng quyền cho các cửa hàng mở trong 3 năm đầu tiên, với điều kiện bên nhận nhượng quyền phải mở tối thiểu 6 cửa hàng trong 3 năm đó. Cùng thời điểm đó, Đai tea đã tiến hành đăng ký hoạt động nhượng quyền tại Việt Nam với Bộ Công Thương và các quyền sở hữu trí tuệ đối với các nhãn hiệu và logo của Đai tea với Cục sở hữu trí tuệ.

Ông Nguyễn Đức Anh là Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn nước giải khát Đa Đa có trụ sở ở TPHCM. Bất trend trà sữa đang lên vào thời điểm bấy giờ, Công ty Đa Đa cũng tiến hành nghiên cứu thị trường, tìm kiếm một thương hiệu trà sữa để đưa về Việt Nam theo mô hình nhượng quyền thương mại. Tháng 5/2012, sau khi biết Đai tea đã có đầy đủ giấy phép nhượng quyền ở Việt Nam, ông Đức Anh chủ động liên hệ đại diện thương hiệu trà sữa Đai tea là ông Đại để đàm phán về vấn đề nhượng quyền. Ngày 27/6/2012, Công ty trách nhiệm hữu hạn nước giải

khát Đa Đa (đại diện là ông Đức Anh) và thương hiệu trà sữa Đa Đa (đại diện là ông Đại) chính thức ký hợp đồng nhượng quyền thương mại tại trụ sở Đa Đa ở TPHCM. Hợp đồng nhượng quyền có những nội dung đáng chú ý như sau:

- Giấy phép nhượng quyền cấp cho Đa Đa là giấy phép không độc quyền.
- Đa Đa được quyền sử dụng hệ thống của Đa Đa, bao gồm tất cả nhãn hiệu, nhận diện thương hiệu Đa Đa vào việc kinh doanh trà sữa trên lãnh thổ Việt Nam trong thời hạn 5 năm kể từ thời điểm ký hợp đồng này.
- Bên nhận quyền không được nhượng quyền lại nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của bên nhượng quyền.
- Mỗi cửa hàng trong hệ thống Đa Đa được đảm bảo một địa bàn kinh doanh phù hợp để khai thác quyền thương mại của hệ thống. Bên nhượng quyền sẽ không cấp phép sử dụng thương hiệu Đa Đa cho bất cứ cửa hàng nào khác trong phạm vi địa bàn của một cửa hàng đã được cấp phép, nếu không đảm bảo doanh thu của cửa hàng đã được cấp phép của bên nhận quyền sẽ không bị giảm sút
- Tiêu chuẩn và tính đồng nhất:
 - + Bên nhận quyền phải tuân thủ hướng dẫn sử dụng hệ thống bao gồm nhưng không giới hạn những nội dung sau đây: bảng hiệu, cách xây dựng, bài trí cửa hàng, thực đơn, công thức pha chế, đồng phục nhân viên.
 - + Bên nhận quyền phải bán tất cả các mục trên thực đơn menu và các sản phẩm khác phù hợp với các tiêu chuẩn, quy chuẩn và yêu cầu khác của Đa Đa.
- Vi phạm và chấm dứt:
 - + Nếu bên nhượng quyền có hành vi vi phạm hợp đồng dẫn tới thiệt hại đáng kể cho hoạt động kinh doanh của bất kỳ cửa hàng nào do bên nhận quyền quản lý, thì bên nhượng quyền sẽ phải bồi thường cho bên nhận quyền bằng cách miễn hoặc giảm phí nhượng quyền bổ sung cho cửa hàng liên quan hoặc một hình thức đền bù khác do các bên thỏa thuận.

+ Nếu bên nhận quyền có hành vi vi phạm hợp đồng như được xác định dưới đây, bên nhượng quyền có thể chấm dứt Hợp đồng trong khoảng thời gian 30 ngày kể từ ngày bên nhận quyền nhận được thông báo vi phạm, nếu bên nhận quyền không khắc phục được hành vi vi phạm. Cụ thể: (i) Không lắp đặt và sử dụng thiết bị hoặc bài trí cửa hàng theo bài trí của bên nhượng quyền; (ii) Thay đổi menu đồ uống hoặc không sử dụng các nguyên liệu từ các nhà cung cấp mà bên nhượng quyền chỉ định; (iii) Không duy trì cửa hàng trong tình trạng tốt.

- Giải quyết tranh chấp: Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này, các bên sẽ giải quyết thông qua thương lượng đàm phán trên tinh thần hợp tác; nếu không đạt được thỏa thuận trong vòng 7 (bảy) ngày, vấn đề tranh chấp sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo quy tắc tổ tụng trọng tài của Trung tâm này.

Tháng 8/2012, Đa Đa mở cửa hàng nhượng quyền đầu tiên ở số 1 phố đi bộ Nguyễn Huệ, Quận 1. Tuy nhiên, do một số nhà cung cấp của Đại tea ở Đài Loan, Hongkong không thể cung cấp nguyên liệu, thiết bị pha trà cho Đa Đa do quy định hạn chế nhập khẩu của Việt Nam, ông Đức Anh đã gửi mail cho ông Đại đề xuất khắc phục bằng cách sử dụng nguyên liệu và thiết bị thay thế sẵn có ở Việt Nam. Ông Đại đồng ý nhưng lưu ý rằng việc chấp thuận chỉ là tạm thời. Sau gần 2 năm hoạt động, quán trà sữa mang thương hiệu Đại tea ở Quận 1 dần tạo được uy tín về chất lượng dịch vụ. Tháng 1/2014, Đa Đa bắt đầu tiến hành mở các quán trà sữa Đại tea ở các địa bàn khác. Tính tới tháng 9 cùng năm, Đa Đa đã mở được 3 quán trà mới, trong đó 01 quán tại quận 3, 01 quán tại quận 5 và 01 quán tại Bình Dương.

Tháng 5/2015, Đại tea ký hợp đồng nhượng quyền với một đối tác Việt Nam khác là Công ty cổ phần Tập đoàn Huyền Trang có trụ sở ở Hà Nội. Đối tác này không được hưởng ưu đãi như Đa Đa nhưng với kinh nghiệm trong ngành F&B và tiềm lực tài chính mạnh, tới cuối năm 2015, Huyền Trang đã mở được 8 quán trà

sữa Dai Tea: 02 quán ở Hà Nội, 01 quán ở Đà Nẵng và 05 quán ở TPHCM. Trong đó các quán Dai Tea ở TPHCM có vị trí khá gần với các quán Dai Tea của Đa Đa.

Tháng 6/2015, Dai tea gửi thông báo đến Đa Đa yêu cầu Đa Đa phải tiến hành nhập khẩu thiết bị và nguyên liệu từ các nhà cung cấp Đài Loan, Hongkong của Dai tea. Ông Đức Anh rất không hài lòng về những sự kiện này, cho rằng nó ảnh hưởng tiêu cực tới công việc kinh doanh của Đa Đa. Ngày 26/07/2015, ông Đức Anh gửi email cho ông Đại với nội dung chính như sau:

- Thị trường hiện đang tiếp nhận thương hiệu trà sữa Dai tea rất tốt nhờ công sức của Đa Đa

- Việc Dai tea ký hợp đồng nhượng quyền với đối tác khác; mở nhiều quán trà trong cùng địa bàn một quận mà Đa Đa đã có cửa hàng làm ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của Đa Đa.

- Việc yêu cầu Đa Đa phải nhập khẩu thiết bị và nguyên liệu từ nước ngoài sẽ làm gia tăng chi phí vận hành, gây thêm khó khăn cho Đa Đa.

Ngày 27/07, ông Đại phản hồi email của ông Đức Anh, theo đó, ông Đại cho rằng:

- Dai tea ghi nhận công sức của Đa Đa trong việc bước đầu gây dựng thương hiệu cho Dai tea ở Việt Nam

- Quận 1, quận 3, quận 5 là những quận trung tâm của TPHCM, đang có sự gia tăng nhanh của các chung cư cao cấp, tòa nhà văn phòng, trung tâm thương mại, do đó việc Dai tea gia tăng số cửa hàng hiện diện ở khu vực này sẽ không gây ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của Đa Đa.

Tháng 09/2015, Ông Đại cử ông Chính bí mật tiến hành thanh tra hoạt động của các cửa hàng Dai tea thuộc hệ thống của Đa Đa tại Việt Nam. Ông Chính báo cáo một số vi phạm như sau:

- Một số thức uống tại các cửa hàng của Đa Đa có thêm một số hương liệu Việt Nam vào công thức pha chế khác với công thức được hướng dẫn như là trái tắc (quả quất), thạch dừa, hạt đỗ đen.

- Menu đồ uống có xuất hiện một số đồ uống mới không có trong Menu gốc của Dai tea như trà chanh, trà cỏ thơm. Theo ghi nhận tại các cửa hàng ở TPHCM thì những thức uống này bán khá chạy.

- Màu sơn đỏ trong các quán trà sữa của Đa Đa có màu nhạt hơn so với màu đỏ trên logo gốc của Dai tea.

Ngày 20/09/2015, ông Đại đã viết email gửi cho ông Đức Anh với nội dung:

- Chúng tôi đã phát hiện những sai phạm của Đa Đa so với các nghĩa vụ đã ký kết theo hợp đồng nhượng quyền. Chúng tôi yêu cầu ông phải có những biện pháp khẩn cấp để điều chỉnh những vi phạm liên quan tới công thức pha chế, menu đồ uống và màu sơn trong các quán trà của Đa Đa.

- Mặc dù việc bổ sung vào đồ uống hương liệu thuần Việt là thể giúp tăng doanh số bán hàng, tuy nhiên hợp đồng quy định rõ Đa Đa không được bổ sung thay đổi menu, công thức pha chế mà không được sự đồng ý của chúng tôi. Tính đồng bộ, thống nhất của hệ thống là vô cùng quan trọng với chúng tôi.

- Nếu Đa Đa không có hành vi kịp thời khắc phục các vi phạm liên quan, chúng tôi có thể sẽ phải chấm dứt hợp đồng nhượng quyền với Đa Đa theo đúng quy định trong Hợp đồng.

Ngày 20/12/2015, ông Chính tiếp tục sang Việt Nam để kiểm tra tình trạng hoạt động của các quán trà sữa thuộc hệ thống Đa Đa và có ghi nhận như sau:

- Màu sơn trong các cửa hàng của Đa Đa được sơn đỏ lại như yêu cầu

- Menu đồ uống đã được xây dựng lại, bỏ đi các đồ uống, các lựa chọn về hương liệu Việt Nam được thêm vào đồ uống (topping) như theo yêu cầu của Dai tea. Tuy nhiên, trên thực tế, nhân viên vẫn phục vụ những đồ uống và topping đó

nếu được yêu cầu. Một số nhân viên còn gợi ý khách hàng có muốn thêm thạch dừa hay đồ đen hay không?

- Ông Chính đã thử uống một số đồ uống thêm vào thạch dừa, trái tắc và hạt đồ đen, mặc dù hương liệu thêm vào làm thay đổi vị của đồ uống nhưng vẫn có hương vị rất dễ chịu.

Ngày 02/01/2016, ông Đại gửi quyết định thông báo chấm dứt hợp đồng với Đa Đa và yêu cầu Đa Đa phải gỡ biển hiệu Đại tea, đồng thời chấm dứt toàn bộ hoạt động kinh doanh dưới tên thương hiệu Đại tea trong thời hạn 15 ngày làm việc. Ông Đức Anh từ chối hợp tác. Trong công văn phản hồi Đại tea vào ngày 04/01/2016, ông Đức Anh đưa ra quan điểm như sau:

- Đa Đa sẽ không gỡ biển hiệu Đại tea do phía Đại tea đã vi phạm hợp đồng khi tiến hành nhượng quyền cho các đối thủ của Đa Đa và cho phép họ mở cửa hàng gần cửa hàng của Đa Đa mà không thông báo trước.

- Trong trường hợp Đại tea muốn đơn phương chấm dứt hợp đồng, Đại tea phải bồi thường thiệt hại cho Đa Đa bao gồm: (i) khoản đầu tư các nhà quán trà sữa đang hoạt động; (ii) tiền phạt vi phạm hợp đồng thuê mặt bằng nếu phải buộc đóng cửa hàng; (iii) khoản lợi nhuận bị mất trong 02 năm còn lại của hợp đồng.

Ngày 06/05/2016, Đại tea đã nộp đơn khởi kiện lên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC)².

Câu hỏi:

Nhóm 1:

Giả sử anh/chị là luật sư được Đại tea lựa chọn làm đại diện theo ủy quyền để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp ở Việt Nam, hãy trả lời các câu hỏi sau:

² Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh, thương mại do các bên trong tranh chấp thỏa thuận lựa chọn. Chức năng của trọng tài cơ bản giống tòa án nhưng thủ tục tố tụng có phần mềm dẻo hơn và phán quyết của trọng tài mang tính chung thẩm.

1. Xác định các vấn đề pháp lý cần phải giải quyết trong tranh chấp nói trên giữa Đại tea và Đa Đa

2. Trình bày lập luận để bảo vệ cho Đại Tea và nêu các vi phạm của Đa Đa có thể khai thác được kèm căn cứ pháp lý.

3. Trình bày các điểm bất lợi mà luật sư phía Đa Đa có thể khai thác được và hướng phản biện kèm căn cứ pháp lý.

Nhóm 2:

Giả sử anh/chị là luật sư được Đa Đa lựa chọn làm đại diện theo ủy quyền để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, hãy trả lời các câu hỏi sau:

1. Xác định các vấn đề pháp lý cần phải giải quyết trong tranh chấp nói trên giữa Đa Đa và Đại tea

2. Trình bày lập luận để bảo vệ cho Đa Đa và nêu các vi phạm của Đại tea có thể khai thác được kèm căn cứ pháp lý.

3. Trình bày các điểm bất lợi mà luật sư phía Đại tea có thể khai thác được và hướng phản biện kèm căn cứ pháp lý.

Nhóm 3:

Giả sử anh/chị là trọng tài của VIAC được Đại tea và Đa Đa lựa chọn để đưa ra phán quyết cuối cùng cho tranh chấp nói trên, hãy trả lời các câu hỏi sau:

1. Xác định các vấn đề pháp lý cần phải giải quyết trong tranh chấp nói trên giữa Đa Đa và Đại tea

2. Xác định các văn bản pháp luật sẽ được sử dụng trong giải quyết tranh chấp.

3. Dựa trên các căn cứ trong đề bài, nêu nhận định về tranh chấp giữa Đa Đa và Đại tea

BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI