

TP.Hồ Chí Minh ngày 06 tháng 7 năm 2021



ĐƠN YÊU CẦU BỔ SUNG BIÊN BẢN PHIÊN TÒA NGÀY 22/4/2021.

(Bổ sung 57 trang tương ứng với nội dung từ trang 1 đến trang 16 của BB của tòa)

- Thẩm phán Ngô Thanh Nhàn – Chủ tọa phiên tòa.
- Thư ký Hồ Thị Kim Oanh – Thư ký phiên tòa.

Tôi là Lương Vĩnh Kim – đại diện theo pháp luật của Công ty TNHH Phát Hành Sách Sài Gòn – Nguyên đơn trong vụ án “Kinh doanh thương mại Phúc Thắm” đã được tòa án TP.HCM đưa ra xét xử vào các ngày 20/4/2021, ngày 22/4/2021, ngày 6/5/2021, ngày 26/5/2021 và ngày 15/6/2021.

Sau khi được xem biên bản phiên tòa, đối chiếu với ghi âm, tôi thấy biên bản còn nhiều thiếu sót, không phản ánh đúng với diễn biến phiên tòa. Vì vậy, tôi đề nghị bổ sung biên bản phiên tòa bằng tường thuật của tôi, phản ánh đúng diễn biến phiên tòa ngày 28/4/2021 như sau:

I. PHẦN THỦ TỤC:

- **Chủ tọa hỏi :** Như vậy tại phiên toà hôm nay thì có luật sư Trần Hải Đức là người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho bị đơn vắng mặt, mời bị đơn, bị đơn có ý kiến gì không?

- **Bị đơn đáp:** Dạ thưa HĐXX là, chúng tôi đề nghị HĐXX tiếp tục làm việc tại vì chúng tôi đã có một luật sư khác có thể.

***. Chủ tọa tuyên bố phiên tòa tiếp tục ở phần đặt câu hỏi của các đương sự.**

- Thẩm phán Ngô Thanh Nhân nói: Như vậy thì phiên toà vừa rồi thì đang dừng ở sau khi các luật sư và các đương sự đã đặt câu hỏi với nhau thì tiếp tục phiên toà hôm nay thì có luật sư hoặc có đương sự nào cần đặt thêm câu hỏi thì đề nghị có ý kiến trình bày.

- **Luật sư Châu Huy Quang** nói: Thưa HĐXX tôi là luật sư của người có quyền và nghĩa vụ liên quan, tôi có ý kiến, tôi chưa được tham gia.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì bên luật sư có đặt câu hỏi không?

- Luật sư Châu Huy Quang: Dạ thưa có

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì mời luật sư.

- Luật sư Châu Huy Quang: Kính thưa HĐXX, tôi xin đặt câu hỏi cho nguyên đơn. Thưa ông đại diện của nguyên đơn, cho tôi hỏi là, để tránh cái mất thời gian thì tôi xin yêu cầu trước khi đặt câu hỏi thì tôi giới thiệu là tôi sẽ hỏi theo cái nhóm câu hỏi có liên quan tới KMV. Nhóm đầu tiên tôi xin hỏi liên quan đến vấn đề giá cả của máy in C1100 này. Câu hỏi một tôi xin hỏi ông là: “Trong quá trình kinh doanh của SaigonBook thương lượng và liên hệ, thương lượng đàm phán trực tiếp liên quan đến hai cái hợp đồng 038 và 03 thì bên của SaigonBook ông có liên hệ trực tiếp với lại chỗ KVM không?

- Nguyên đơn: Có. Tôi có liên hệ trực tiếp

- Luật sư Châu Huy Quang: Vậy ông có cái chứng cứ gì để cho thấy là ông có liên hệ trực tiếp, và ông liên hệ về nội dung gì không ạ?

- Nguyên đơn: Liên hệ với anh Đào Việt Linh và anh Trần Vũ ở trong hồ sơ vụ án có những cái chứng từ, có cả Printing Shop đã lập vi bằng. Thừa phát lại đã lập vi bằng và cung cấp từ sơ thẩm.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi xin hỏi là trước khi ký hợp đồng 038, hợp đồng 03

- Nguyên đơn: Chúng tôi là những doanh nhân đã liên hệ với nhau và đàm phán với nhau bằng miệng và sau đó là thực hiện hợp đồng. Là hợp đồng thương lượng ba bên và những chứng cứ khác nó đã thể hiện như vậy.

- Luật sư Châu Huy Quang: Cảm ơn ông. Tôi hỏi câu tiếp là vấn đề này luật sư của bị đơn hôm trước đã hỏi ông rồi tuy nhiên cái câu trả lời của ông chưa rõ, chúng tôi xin phép hội đồng cho tôi hỏi lại. Đối với cái hợp đồng 038 thì ông vẫn giữ yêu cầu rằng là yêu cầu HĐXX tuyên bố cái hợp đồng 038 này vô hiệu trước cái hợp đồng 03. Thì trong cái hợp đồng 038 thì cụ thể là ông yêu cầu tuyên bố vô hiệu ở những cái điều khoản nào?

- Nguyên đơn: Tôi xin thưa hội đồng xét xử là tôi đã gửi hồ sơ cho HĐXX về hợp đồng 038 và trong đó tôi có gửi hồ sơ cho đại diện của KMV, đại diện của Sao Nam và họ đã nhận được thì những cái ý kiến tôi về hợp đồng 038 là tôi đã trình bày rất rõ. Tôi đề nghị là không hỏi về vấn đề mà tôi đã trình bày rồi. Và hơn nữa chúng tôi là một đương sự, ba bên này chúng tôi làm ăn với nhau. Cái câu chuyện này là nó dẫn đến là do luật sư biểu đi mua lại tôi không bán được. Chứ còn chúng tôi đã thoả thuận xong rồi. Và bây giờ tôi chỉ gói gọn trong cái chỗ giám đốc thẩm, cái đầu vào là giám đốc thẩm. Và bây giờ giải quyết từ cái sơ thẩm đi. Trước HĐXX là cho tôi từ chối trả lời luật sư và không trả lời anh luật sư nào cả. Tôi chỉ trả lời cái người trực tiếp là đại diện làm ăn với tôi là Sao Nam và KMV.

- Luật sư Châu Huy Quang: Kính thưa HĐXX là chúng tôi cũng ơ, chúng tôi thấy rằng là trong cái vụ án này nó xuất phát điểm từ đơn khởi kiện của chính nguyên đơn, đại diện là ông Lương Vĩnh Kim. Thành ra cái việc mà ông Kim phải có cái nghĩa vụ cũng như quyền và lợi ích hợp pháp cho các bên để làm rõ. Đặc biệt là rất quan trọng trong cái phiên toà xét xử công khai trong phiên toà hôm nay. Thành ra tuy nhiên chúng tôi cũng biết cái quyền của ông Kim là cái quyền từ chối trả lời các câu hỏi của luật sư. Vậy ở góc độ là người bảo vệ quyền lợi hợp pháp của phía KMV thì tôi đặt ra gần 50 câu hỏi, 50 chủ đề mà tôi thấy rất là thiết thực cần câu trả lời từ phía của SaigonBook. Trường hợp ông Kim tiếp tục từ chối bất hợp tác như cái phiên vừa rồi cũng như là phiên hôm nay. Chúng tôi đề nghị chúng tôi sẽ chuyển toàn bộ câu hỏi này cho HĐXX, chúng tôi nhờ HĐXX làm rõ những vấn đề mà chúng tôi nêu trong phần câu hỏi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ông cứ việc đặt câu hỏi còn quyền cái đó là ông Kim trả lời hay không là quyền và nghĩa vụ của ông Kim. HĐXX thì sẽ có những câu hỏi riêng của HĐXX.

- Luật sư Châu Huy Quang: Vâng, nếu như vậy thì tôi xin sẽ tiếp. Theo cái điều 619 của hợp đồng 038 thì có quy định về thời gian bảo hành trong đó có quy định về thời gian bảo hành của cái lô máy này là 36 tháng, biên bản bàn giao, biên bản ghi rằng là đối với cái nội dung này trong hợp đồng 038 thì ông đồng ý không hay là ông vẫn yêu cầu tuyên bố vô hiệu đối với hợp đồng 038. Câu hỏi tiếp tôi xin hỏi là câu số 4 tôi xin hỏi ông rằng là trong cái phần hỏi đáp luật

sư của bị đơn hỏi ông trong cái phiên toà hôm trước thì ông khẳng định rằng ACBL tức là bên mua của cái hợp đồng 03, cũng là bên cung cấp cái khoản vay tài chính, tài sản tài chính cho ông thì ACBL trên cơ sở giới thiệu của SaigonBook sẽ trực tiếp liên hệ đàm phán với KVM cũng như bên Sao Nam. Tôi xin hỏi ông rằng là cái thông tin đó có chính xác hay không? A kính thưa hội đồng là cái câu hỏi này thật ra chúng tôi cũng cần thiết hỏi ngay cả người có quyền và nghĩa vụ liên quan là ACBL và trong hầu hết 50 câu hỏi tôi đặt ra cho Saigonbook cũng có liên quan tới ACBL. Thành ra chúng tôi sẽ xin bảo lưu cái quyền chúng tôi tiếp tục hỏi ACBL, tôi xin hỏi tiếp ông là trong cái phiên trước thì ông cũng khẳng định rằng ACBL hoàn toàn độc lập, trực tiếp liên lạc Sao Nam để tìm hiểu, vậy thì cái nội dung tìm hiểu của ACBL đối với, đối với bên chỗ Sao Nam cũng như với KVM thì có bao gồm việc là ACBL có thương lượng về giá, đơn giá của hợp đồng 03

- Nguyên đơn: Thưa HĐXX để tránh mất thời gian thì tôi không có, tôi đã nói là tôi không trả lời một câu nào. Anh hỏi rất là linh tinh, nên tôi nhìn là tôi biết, tôi nghe là tôi biết anh hỏi linh tinh rồi nên tôi không có trả lời để mất thời giờ. Một cái phiên toà kéo dài tới bốn, năm tiếng đồng hồ, ngày hôm qua và 6 năm trời.

- Luật sư Châu Huy Quang: Kính thưa HĐXX, tôi xin hỏi tiếp. Căn cứ theo cái hợp đồng cho thuê tài chính ký ngày 27/12/2014 của SaigonBook cũng như với ACBL.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi bây giờ như thế này thì ông Kim đã từ chối trả lời toàn bộ các câu hỏi của nguyên đơn. Xem như là cái phần câu hỏi của luật sư thì luật sư sẽ đưa vào phần tranh luận. Luật sư sẽ sử dụng các chứng cứ đã thu thập được từ hồ sơ hoặc các chứng cứ do thu thập để chứng minh cho cái việc làm thủ tục vụ án.

- Luật sư Châu Huy Quang: Kính thưa HĐXX một mặt chúng tôi cũng đồng tình với cái ghi nhận của HĐXX nhưng mà chúng tôi thấy là trong phiên toà công khai hôm nay thì cái cơ hội dành cho luật sư của người có quyền và nghĩa vụ liên quan, đặc biệt là đặt câu hỏi đối với bản thân của nguyên đơn trong vụ án này và một cái người có quyền và nghĩa vụ liên quan rất quan trọng khác là ACBL. Rất tiếc là ACBL, nhiều lần chúng tôi đã đề nghị triệu tập để chúng tôi có cái cơ hội đó

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì bây giờ như thế này, bây giờ luật sư có thể những cái vấn đề mà mình đã đặt câu hỏi cũng như cái việc không được các đương sự trả lời tại phiên toà thì mình có thể vận dụng các chứng cứ có tại hồ sơ trường hợp mà chứng cứ trong hồ sơ chưa đầy đủ thì mình cứ việc làm đơn yêu cầu HĐXX thu thập chứng cứ. Còn bây giờ đọc câu hỏi bên kia họ không trả lời rất mất thời gian.

- Luật sư Châu Huy Quang: Xin cảm ơn hội đồng chúng tôi cũng sẽ ghi nhận

- TP Ngô Thanh Nhân: Còn đương sự hoặc luật sư nào cần đặt thêm câu hỏi đối với các đương sự không?

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi cũng xin hỏi tiếp đại diện của một cái bên bị đơn là Sao Nam. Tôi xin hỏi đại diện của bên bị đơn là trong cái phiên toà hôm trước về nội dung của hợp đồng phân phối ký giữa KVM và Sao Nam thì trong đó có cái thoả thuận rằng là KVM có cái điều nằm ở phương pháp cái biểu giá niêm yết. Vậy chúng tôi xin hỏi rằng là cái giá niêm yết là cái giá và ý nghĩa là gì trong cái hợp đồng phân phối, có phải là cái giá do chỗ KVM khuyến nghị

hay là, cái giá bắt buộc Sao Nam phải tuân thủ trong cái khuôn giá đó, không thể vượt quá cái giá đó, thấp hơn cái giá đó thì là coi như là vi phạm hợp đồng giữa KMV với Sao Nam.

- Bị đơn: Thưa HĐXX giá mà KMV đưa ra là giá khuyến nghị do chúng tôi được quyền đề xuất thực hiện và chúng tôi có quyền bán cho các khách hàng theo các quy định của chúng tôi. Trong trường hợp chúng tôi bán mà có hành vi phá giá hay như thế nào đó vi phạm hợp đồng giữa KMV và chúng tôi thì đó là tranh chấp riêng giữa KMV và Sao Nam.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi hỏi tiếp rằng là trong quá trình mà các ông thương lượng hợp đồng 038 cũng như 03 với bên chủ nguyên đơn SaigonBook các ông có phải xin phép ý kiến của KMV trong cái việc đưa ra giá đối với lại đơn giá trong hợp đồng 038, hợp đồng 03 không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là không ạ, trong quá trình đàm phán hợp đồng cũng như ký kết hợp đồng 038 cũng như hợp đồng 03 sau này có sự tham gia của ACBL thì chúng tôi hoàn toàn tự nguyện ký kết trên tinh thần là báo giá và được sự đồng ý của phía bị đơn cũng như của ACBL. Chúng tôi không hề có văn bản, có chứng cứ hay là có liên hệ làm việc với Konica Minolta để xin ý kiến bất kỳ của họ về vấn đề này.

- Luật sư Châu Huy Quang: Vậy thì khi thực hiện đàm phán đồng 03 giữa bên SaigonBook cũng như là phía ACBL thì cho tôi hỏi rằng là thì bên ACBL họ có trực tiếp thương lượng, đàm phán với phía bị đơn không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là không ạ. Họ chỉ thông qua báo giá của chúng tôi, thông tin do phía Sao Nam cung cấp, chúng tôi không trực tiếp làm việc nhiều với ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Thì trong cái hợp đồng mà ba bên ký này đó thì bên mua, bản chất bên mua của hợp đồng này là bên nào? Ông hiểu kiểu bán cho bên mua nào?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi hiểu là bán cho bên ACBL. Tại vì hoá đơn các thứ chúng tôi đều xuất cho ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Ai chấp nhận thanh toán thời điểm đó?

- Bị đơn: Dạ chúng tôi nhận thanh toán từ ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Và ông bàn giao cái lô máy C1100 cho ai?

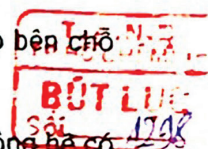
- Bị đơn: Dạ chúng tôi bàn giao máy theo chỉ định của ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Cho tôi hỏi là trong cái hợp đồng 038 là do các ông soạn thảo, các ông có kẹp tài liệu chính là kẹp cái thời hạn bảo hành là 36 tháng nhưng qua tới cái hợp đồng 03 các ông để thời hạn bảo hành 12 tháng. Cho tôi xin hỏi rằng là nếu dựa trên cái hợp đồng phân phối giữa KMV với lại Sao Nam thì KMV cung cấp một cái thời hạn bảo hành đối với Sao Nam là 36 tháng thì liệu ông có quyền cung cấp một cái thời hạn bảo hành khác, ngắn hơn cái thời hạn bảo hành mà KMV cung cấp hay không? Tức là để 12 tháng như cái hợp đồng 03.

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi có quyền đàm phán với khách hàng và quy định điều khoản bảo hành.

- Luật sư Châu Huy Quang: Trong quá trình tôi xin hỏi tiếp rằng là trong quá trình thương lượng, đàm phán, ký kết hợp đồng 038 cũng như là hợp đồng 03 thì bản chất là vô tình hay cố ý bằng

cách nào đó ông làm cho bên chỗ SaigonBook hiểu rằng là cái lô máy bán cho họ bên chỗ ACBL là lô máy phải sản xuất ở Nhật Bản hay không?



- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX như phần hỏi đáp trước tôi đã khẳng định là chúng tôi không hề có hành vi hay là ý định nào làm cho phía SaigonBook nhầm lẫn hay là chúng tôi lừa dối SaigonBook. Và bị đơn toàn là chúng tôi chỉ cam kết bán máy cho SaigonBook, máy được sản xuất bởi công ty Konica Minolta chứ chúng tôi không hề có cam kết là máy này phải được sản xuất tại Nhật Bản hay bất kỳ một vùng lãnh thổ của quốc gia nào.

- Luật sư Châu Huy Quang: Cụ thể là tôi hỏi là phía KMV có làm cách nào đó nhằm lẫn rằng là chúng tôi đã bán cho các ông cái lô máy này xuất xứ Nhật Bản vì vậy các ông phải bán, hứa hẹn để bán là lô máy xuất xứ Nhật Bản cho phía SaigonBook không?

- Bị đơn: Thưa HĐXX là phía KMV nói là máy in này được sản xuất bởi Konica Minolta chứ cũng không hề nói là xuất xứ Nhật Bản và chúng tôi cũng đã truyền đạt những thông tin như vậy cho khách hàng, căn cứ này được cung cấp cho phía SaigonBook.

- Luật sư Châu Huy Quang: Có câu hỏi này thì đúng ra tôi sẽ đặt cho phía SaigonBook nhưng mà người ta đã từ chối trả lời cũng như đúng ra tôi sẽ đặt hỏi ACBL nhưng không có họ thành ra tôi sẽ đặt câu hỏi của mình cho Sao Nam về hợp đồng 03, tôi xin hỏi rằng là, khi mà ký kết hợp đồng này và khi thực hiện việc thanh toán hợp đồng này thì giả sử đi cái hợp đồng này là hiện nay giả sử các bên nhận hành vi là có vấn đề vô hiệu do lừa dối hoặc là do nhầm lẫn thì theo ông, theo tôi hiểu rằng là theo nguyên tắc của việc các bên phải hoàn trả lại nguyên trạng hợp đồng, trong cái việc này ông có hiểu, tôi xin hỏi ông rằng là nếu vậy thì ACBL với tư cách là một bên mua trong cái hợp đồng đó thì người ta có phải hoàn trả lại những cái số tiền họ đã thanh toán cho bên ông, bên ông phải thanh toán trả lại cho ACBL hay không và nếu trường hợp vô hiệu đó bên ông phải nhận cái máy đó từ ACBL hay sẽ nhận cái máy đó từ SaigonBook?

- Bị đơn: Thưa HĐXX về vấn đề này chúng tôi cũng thấy là trong quá trình xét xử sơ thẩm cũng như phúc thẩm chúng tôi nhiều lần tại phiên xử yêu cầu, lại còn làm rõ trách nhiệm của ACBL, thì chúng tôi cho rằng với tư cách là một bên tham gia trong vụ án này thì ACBL phải có trách nhiệm liên quan đến cái việc mà gây thiệt hại cho chúng tôi. Thứ nhất là vụ án này kéo dài quá nhiều năm. Thứ hai là ACBL bản thân là người soạn hợp đồng căn cứ vào thông tin của SaigonBook để đưa thêm thông tin vào không thông qua sự đồng ý của chúng tôi dẫn tới việc là SaigonBook nhầm lẫn về nguồn gốc xuất xứ xong bây giờ SaigonBook lại nói Sao Nam lừa dối, nghiêm trọng đến quyền và lợi ích của chúng tôi. Do đó chúng tôi cho rằng ACBL phải có trách nhiệm trong vấn đề này.

- Luật sư Châu Huy Quang: Cảm ơn ông tôi xin đặt câu hỏi tiếp cho ông rằng là trong cái việc tại phiên tòa hôm trước trong chứng cứ rất là nhiều chứng cứ trong cái hồ sơ vụ án này thì có nguyên đơn đề nghị ra tòa, Sao Nam- bị đơn cũng như là KMV – có trách nhiệm liên đới bồi hoàn lại cái khoản tiền hàng mua bán và trong đó có cái khoản tiền mà nguyên đơn nói rằng là 1 tỷ đồng liên quan đến tiền thanh toán các khoản lợi tức cho ACBL, liên quan các khoản lợi tức, các khoản vay, khoản phạt, trước các khoản bảo hiểm, tôi xin hỏi ông rằng là trong trường hợp xử lý hợp đồng vô hiệu vậy ông có yêu cầu gì đối với việc rằng là ACBL phải hoàn trả lại cái tiền đó cho ông hay cho nguyên đơn hay không? Thay vì KMV phải đứng ra liên đới chịu trách nhiệm hoàn trả các khoản tiền đó nếu mà vô hiệu hợp đồng.

- Bị đơn: Xin luật sư đặt lại câu hỏi tôi chưa rõ.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi hỏi lại là trong cái yêu cầu của nguyên đơn đối với bị đơn và yêu cầu trách nhiệm liên đới của người có quyền và nghĩa vụ liên quan thì trong đó có cái khoản tiền SaigonBook phải thanh toán cho ACBL liên quan đến việc là thuê tài sản từ ACBL, khoản bảo hiểm họ đã thanh toán, cái khoản lợi tức mà họ sẵn sàng phải trả trong cái việc họ phải thanh lý cái hợp đồng cho thuê tài chính với ACBL trước cái thời hạn là 6 tháng thì cái khoản này họ bên phía nguyên đơn họ đang yêu cầu rằng là cái khoản thiệt hại của họ khi hợp đồng vô hiệu trong trường hợp này, tôi xin hỏi rằng là nếu trường hợp đó xảy ra thì có phải rằng là chỉ có Sao Nam và Konica bị thiệt hại còn ACBL không phải hoàn trả lại cái khoản lợi tức mà họ nhận được từ SaigonBook hay không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX tôi thấy như tôi đã trình bày lúc nãy là ACBL phải có phần trách nhiệm trong này vì chính ACBL là người nhận thông tin từ SaigonBook mà gây ra tuy nhiên việc xác định lỗi là do trách nhiệm của HĐXX. Chúng tôi cho rằng không có lý nào mà ACBL hoàn toàn không chịu trách nhiệm trong phần này. Ngoài ra về phần lãi cũng như là về phần tất toán thì chúng tôi nhận thấy là phía nguyên đơn trong suốt quá trình hợp đồng cho thuê tài chính cũng đã tự tất toán hợp đồng với phía ACBL nên là không thể nào yêu cầu Sao Nam phải trả cái số tiền lãi cũng như là cái số tiền chi phí tài chính liên quan đến hợp đồng cho thuê tài chính với ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi hỏi một cái khác là nếu hợp đồng được tuyên bố vô hiệu toàn bộ thì các bên trong đó đều phải có trách nhiệm hoàn trả lại cho nhau những gì đã nhận đúng không? Cái phần nguyên trạng. Không có trường hợp hai bên hoàn trả cho nhau còn một bên được hưởng lợi từ cái việc vô hiệu đó đúng không?

- Bị đơn: Dạ đúng.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi xin hỏi tiếp rằng là cái phần này trong phiên tòa hôm trước đại diện của nguyên đơn đã trả lời rồi. Tôi xin hỏi lại ông các ý rằng là khi ký kết hợp đồng 038, hợp đồng này do chính bên chỗ Sao Nam tức là bị đơn soạn thảo nhưng mà khi chuyển qua hợp đồng 03 thì do chính ACBL soạn thảo. Và khi chuyển sang hợp đồng 03 thì theo đại diện của SaigonBook vì cái lợi ích duy nhất của hai bên là của bên SaigonBook và bên cung cấp khoản vay hợp đồng này là ACBL. Chứ không phải là quyền lợi của Sao Nam. Chứ không phải là quyền lợi của KVM đúng không?

- Bị đơn: Dạ đúng.

- Luật sư Châu Huy Quang: Thứ nhất là tôi xin hỏi rằng là vậy thì ông cũng trình bày rồi là cái xuất xứ Nhật Bản hoàn toàn là do ACBL nhưng nếu tôi có hiểu như vậy có đúng không? Nếu lời khai chỗ nguyên đơn đúng rằng là ACBL trực tiếp liên lạc đàm phán với lại KVM, trực tiếp liên lạc đàm phán với Sao Nam độc lập trong quá trình này vì đây là tài sản của họ. Thành ra có phải theo tôi hiểu có phải rằng là cái việc, điều kiện để cấp một khoản tín dụng như vậy từ một cái công ty tài chính như ACBL cho một cái đơn vị như SaigonBook không? Thì người ta phải đặt với thư ký rằng là cái mặt hàng này, cái mặt hàng phải xuất xứ Nhật Bản người ta mới cung cấp cái thông tin.

- Bị đơn: Thưa HĐXX thì vấn đề này thứ nhất là về phía Sao Nam của chúng tôi với tư cách là một doanh nghiệp cung cấp máy in cũng như là liên quan đến ngành in lâu đời thì chúng tôi không có lý nào chúng tôi lại phải đi ngụy tạo thông tin về nguồn gốc xuất xứ. Bản thân chúng tôi bán máy thì chúng tôi luôn luôn sẵn sàng cung cấp đầy đủ thông tin hoặc là chúng tôi cũng

sẵn sàng liên hệ với nhà phân phối chính thức là Konica để họ nhận thông tin và cung cấp cho khách hàng thông tin trung thực nhất. Chứ chúng tôi không bao giờ có ý định lừa dối khách hàng. Còn dĩ nhiên về phía SaigonBook cũng như ACBL khi ACBL cho thuê tài chính tại như chúng tôi đã trình bày hôm trước thì SaigonBook phải nộp một số yêu cầu về cho thuê tại chính đến ACBL. Thì theo đó chúng tôi. Ngoài ra trong phiên tòa lần trước thì đây chính SaigonBook cũng thừa nhận là ACBL phải biết máy là nguồn gốc của Nhật Bản thì họ mới cho vay. Nên chúng tôi cho rằng đây hoàn toàn là cái việc mà ghi xuất xứ máy hoàn toàn là do lời trình bày của SaigonBook với ACBL. Bởi vậy nên chúng tôi cũng đề nghị HĐXX là thu thập thêm chứng cứ từ ACB liên quan đến toàn bộ hồ sơ mà phía nguyên đơn tiến hành ký kết với ACBL cho thuê tài chính, trước khi ký kết hợp đồng 03 vì cái đó là cơ sở để nhìn rõ ra bản chất của cái vấn đề, cái giao dịch giữa nguyên đơn và ACBL.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tức là ông muốn đi xác định rằng là trước và trong quá trình đàm phán thì bằng cách nào đó ACBL với lại phía SaigonBook đưa thêm cái định danh cái sản phẩm này, cái xuất xứ Nhật Bản vào trong hợp đồng và nếu đưa vào đó thì là Sao Nam có lợi gì không hay là KMV có lợi gì không? Khi mà đưa xuất xứ Nhật Bản vào?

- Bị đơn: Thưa HĐXX là chúng tôi hoàn toàn không có lợi gì. Về phía Sao Nam chúng tôi chỉ bán máy theo cái mức giá khuyến nghị của Konica và chúng tôi cũng hưởng lợi nhuận không nhiều từ đó thì không có gì chúng tôi với một doanh nghiệp làm ăn lâu năm chúng tôi phải rủi ro mạo hiểm với tên tuổi của chính mình để đưa vào thông tin không có trung thực vào để cuối cùng chúng tôi bị chính nguyên đơn đi kiện 6 năm trời như thế này và bản thân chúng tôi cũng bị chịu rất là nhiều những thiệt hại trong quá trình vừa qua.

- Luật sư Châu Huy Quang: Câu hỏi này thì tôi hỏi phía bên của SaigonBook họ từ chối thì ông trả lời dùm tôi rằng là theo đúng cái hợp đồng 038 thì các ông ghi thời hạn bảo hành là 36 tháng qua 03 thì các bên ký là 12 tháng vậy tôi xin hỏi rằng là giữa Konica KMV với Sao Nam thì ngay cả trường hợp Konica cam kết với thời hạn bảo hành 3 năm hoặc lâu hơn cái thời hạn đó thì Sao Nam có quyền cung cấp lại một cái khoản cam kết bảo hành thương mại thấp hơn cái thời hạn mà Konica cho phép không? Tôi xin hỏi tiếp rằng là như lời trình bày của nguyên đơn thì việc này rất quan trọng, ACBL luôn luôn độc lập trong cái việc mà đi thương lượng, đúng như vậy trong cái thoả thuận hợp đồng cho thuê tài chính của họ với bên phía SaigonBook rồi mới ký hợp đồng ba bên thì họ đã độc lập đi ra khảo giá, giám định, trong đó có các hành vi liên quan đến giá của họ rất độc lập thì tương đối là tôi xin hỏi ông là giá sử trong cái thương vụ mua bán máy C1100, giả sử như có một cái hành vi rằng là thông đồng lừa dối giữa KMV với Sao Nam đối với các cái chủ thể trong cái hợp đồng này thì người bị lừa dối trong cái vụ này là ai? Là ACBL hay là SaigonBook?

- Bị đơn: Thưa HĐXX đối với vấn đề này tôi, thực ra tôi cũng khẳng định là thứ nhất chúng tôi không có lừa dối, tuy nhiên giả sử nếu mà có vấn đề nhằm lẫn hay là liên quan đến nguồn gốc xuất xứ thì chúng tôi cho rằng là cái vấn đề nhằm lẫn nó chỉ phát sinh đối với ACBL tại vì ACBL là người ký hợp đồng với chúng tôi.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tức là một cái chủ thể hợp đồng khác tham gia hợp đồng mua bán này tại ACBL và nếu chủ thể có lừa dối hay không lừa dối, nhằm lẫn hay không nhằm lẫn liên quan đến chủ thể này đúng không? Là SaigonBook chỉ là một bên được uỷ nhiệm có quyền sử dụng thôi không có quyền sở hữu trong thời gian 48 tháng kể từ hợp đồng cung cấp này ký được giữa họ với ACBL đúng không? Tôi xin hỏi ông liên quan đến nội dung cuối là cái nội

dụng về vấn đề, nhóm câu hỏi liên quan đến vấn đề xử lý hợp đồng vô hiệu, thì cái phần này trong cái phần yêu cầu của bị đơn, người có quyền và nghĩa vụ liên quan. Nếu mà phát sinh cái hợp đồng 03 thì cái vấn đề này nó có liên quan đến mấy cái đối tượng một là bộ máy in, hai là cái tiền hàng ACBL thanh toán cho Sao Nam, ba là cái khoảng tín dụng, không, khoản cho thuê tài sản tài chính thì đúng hơn không phải cho thuê tín dụng giữa ACBL cung cấp cho SaigonBook, bốn là SaigonBook thanh toán các cái lợi tức riêng trong cái hợp đồng với ACBL phát sinh chính từ hợp đồng 03. Thì tôi hỏi ông là theo cái hiểu biết của ông thì trong hai cái hợp đồng này, hợp đồng 03 khi có ông tham gia và hợp đồng giữa SaigonBook ký với bên chỗ ACBL thì cái hợp đồng nào phải thực hiện trước về mặt logic trên thực tế tôi thấy là không rõ về mặt logic là hợp đồng nào phải thực hiện trước.

- Bị đơn: Thưa HĐXX đối với tư cách là một bên bán máy thì chúng tôi phải biết được là đảm bảo phía người mua có nguồn tài chính trước nên là vấn đề ở đây chúng tôi cho rằng là hợp đồng cho thuê tài chính phải được ký kết trước thì chúng tôi mới thấy được rằng là nguồn tài chính đảm bảo là yếu tố uy tín.

- Luật sư Châu Huy Quang: Nói cách khác là chúng tôi hiểu như vậy đúng không? Một cái cách thực tế khách quan xảy ra như vậy. Hai bên Sao Nam SaigonBook đã ký hợp đồng 038, với cái mô tả về điều 1, điều 2 của hợp đồng, mô tả về quy cách hàng hoá, thanh toán như thế nào, sau đó vì SaigonBook không có khả năng tài chính mới mời ACBL tham gia cung cấp hỗ trợ mua máy và SaigonBook mới copy nguyên văn cái điều 1 điều 2 đưa cho ACBL để làm cái hợp đồng cung cấp phần tính dụng và ACBL đưa ngay phần xuất xứ Nhật Bản vào đúng không? Tôi hiểu như vậy đúng không? Tức là nói một cách khác là hợp đồng tín dụng phải có trước, nguồn tài chính thiếu dựa trên đó thì SaigonBook mới đi ký hợp đồng mua bán tài sản với bên ông và ACBL.

- Bị đơn: Dạ đúng. Và tôi cũng nói thêm là ACB trước đây tại phiên toà sơ thẩm phúc thẩm cũng như phần biên bản phiên toà thì họ cũng đều thừa nhận là cái việc đưa xuất xứ Nhật Bản vào là do họ tự ý đưa vào chứ không thông qua Sao Nam.

- Luật sư Châu Huy Quang: Thưa ông tôi hỏi ông về vấn đề liên quan đến câu cuối rằng là nếu vậy thì trong trường hợp này có, tôi hiểu rằng có tới ba bên được hưởng lợi. Một là ACBL được hưởng lợi từ ký kết hợp đồng 03 và hợp đồng cung cấp tín dụng xuất phát từ giao dịch mua bán, hai là hưởng lợi Sao Nam là được bán cái hàng này, cái thứ ba là phía bên chỗ SaigonBook là bên được sử dụng tài sản này và sau đó được chuyển giao quyền sở hữu cái tài sản này sau khi ông thanh toán đủ số tiền. Vậy thì nếu như xử lý vô hiệu thì ông có yêu cầu là ACBL tham gia trong vụ án này với tư cách là người có quyền và nghĩa vụ liên quan phải là cái bị đơn đúng hay là một cái tư cách nào khác để giải quyết toàn diện vụ việc này khi mà tuyên bố hợp đồng vô hiệu không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX tôi cho rằng là ACBL cũng phải tham gia vụ án này với tư cách hoặc là bị đơn hoặc là người có quyền và nghĩa vụ liên quan bởi vì thực tế là họ có quyền lợi, họ có nghĩa vụ liên quan trong vấn đề này. Bởi vì như tôi đã trình bày lúc nãy chính bởi vì sai sót của ACBL mới dẫn tới cái vụ án này, mới dẫn tới cái việc hiểu nhầm của nguyên đơn điều đó kéo dài vụ kiện gây thiệt hại cho tất cả các bên liên quan trong vụ án. Cuối cùng chỉ là Sao Nam hay là SaigonBook hay chỉ là.

- Luật sư Châu Huy Quang: Tôi xin hỏi ông một câu cuối rằng là ông cam kết và khẳng định với HĐXX rằng là trong quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng 038, hợp đồng 03. Vậy trong quá trình thực hiện hợp đồng này cho đến hoàn tất ký kết hợp đồng này, đến cái đoạn đó ông đã xuất hoá đơn cho nhà thanh toán cho ACB rồi thì có cái cách nào đó, chúng tôi vẫn hỏi có cái cách nào đó trực tiếp hoặc gián tiếp mà KMV họ làm cho, chỉ đạo các anh, áp đặt các anh về giá, áp đặt các anh phải làm việc này, phải làm việc kia không? Trong cái giao dịch của các anh đối với Sao Nam. Hoặc nói cái cách khác họ có liên đới cái hành động của họ tới các anh với SaigonBook hoặc hiểu nhầm rằng là KMV có liên đới, có can thiệp vào liên đới chịu trách nhiệm trong cái giao dịch của các anh hay không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX tôi xin khẳng định rằng là đó là chúng tôi việc mua bán hàng hoá giữa chúng tôi với SaigonBook và ACBL là xuất phát trên tinh thần tự nguyện, xuất phát từ báo giá của chúng tôi được SaigonBook cũng như ACBL chấp nhận trên cơ sở kiểm tra tự nguyện đầy đủ. Chúng tôi cho rằng Konica không hề có ép buộc hay là có tác động gì đến chúng tôi trong quá trình này. Thực tế Konica, chúng tôi không hề biết có sự tham gia của Konica hay như thế nào khác như là cáo buộc của phía nguyên đơn và chúng tôi cho rằng đó là cáo buộc không có cơ sở.

- Luật sư Châu Huy Quang: KMV có nhận được cái giải thích gì từ, cụ thể là cái tranh chấp từ cái hợp đồng 03 ông ký với đại diện SaigonBook không?

- Bị đơn: Dạ không ạ.

- Luật sư Châu Huy Quang: Vậy thì ông hiểu cái kết quả vụ án sơ thẩm tuyên là chúng tôi liên đới, khách hàng của chúng tôi liên đới tham gia. Tôi nói ví dụ giả định cái trường hợp mà chúng tôi đã liên đới tham gia, tại vì chúng tôi theo ông là chúng tôi sẽ phải hoàn trả cho ai, hoàn trả bao nhiêu và trả cho SaigonBook hay trả cho ACBL trong cái giao dịch hợp đồng này.

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là về vấn đề toà án sơ thẩm thì đó cũng là một phần lý do chúng tôi kháng cáo vì chúng tôi không rõ là thứ nhất trách nhiệm của Konica Minolta trong vụ án này đến đâu và thứ hai bởi vì chúng tôi cho rằng Konica không có trách nhiệm và bản án sơ thẩm cũng không xác định được phần lỗi cụ thể của họ là như thế nào nên chúng tôi cũng không thể nào mà ngồi làm việc với Konica để xác định cụ thể giá trị bồi thường giữa tôi và Konica là như thế nào trong cái vấn đề này. Nên chúng tôi cho rằng cái việc mà tuyên Konica phải là một bên liên quan chịu trách nhiệm chung với chúng tôi là không có cơ sở. Mặt khác như chúng tôi đã phân tích ngay từ đầu chúng tôi cũng cho rằng những cái yêu cầu khởi kiện của phía nguyên đơn cũng không có cơ sở đối với Sao Nam nên là chúng tôi cho rằng cái việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong trường hợp này phải yêu cầu hai bên liên đới là Sao Nam và Konica là hoàn toàn không có cơ sở.

- Luật sư Châu Huy Quang: Theo điều 19. Tôi xin hỏi tiếp câu hỏi như sau rằng là tương tự như vậy bản án sơ thẩm cũng tuyên rằng là KMV phải có trách nhiệm liên đới nhận lại cái bộ máy in C1100 sơ thẩm nhận định, thế tài sản này khi chúng tôi chuyển giao rõ ràng, chúng tôi bán cho Sao Nam, chúng tôi chuyển giao quyền sở hữu, các ông đã chuyển giao quyền sở hữu cho ACBL, ACBL lại chuyển giao quyền sở hữu cho SaigonBook thì không có căn cứ gì để bằng cách nào đó các ông hình dung ra kiểu rằng là trong mặc dù vậy KMV vẫn có liên đới nhận lại tài sản hoàn toàn không liên quan tới.

- Bị đơn: Dạ về mặt kế toán cũng như về mặt giao về các bên chúng tôi cũng không rõ là cách nào để mà xử lý vấn đề khi mà nhận lại máy. Tại vì KMV cho chúng tôi hiểu là không có một bên không liên quan.

- Luật sư Châu Huy Quang: Vì vậy tôi hiểu rằng là trong quá trình đàm phán, giải quyết tranh chấp bên chỗ Saigonbook thì các ông thấy vì vấn đề về quan hệ chuyển giao chuyển dịch quyền sở hữu như vậy nên các ông không thể đơn phương đi nhận cái máy về và nếu trường hợp cả hai bên cùng tham gia thoả thuận thương mại khác và thực hiện mua bán theo cái hợp đồng theo máy ký kết thì đã thoả thuận được rồi đúng không?

- Bị đơn: Dạ đúng rồi một phần nữa cũng là do tại vì chúng tôi xuất hoá đơn và xuất hoá đơn cho ACBL nên nếu trong trường hợp chúng tôi thoả thuận thương mại về việc thu hồi máy thì chúng tôi sẽ phải không thể nào ký kết được vì ACBL không đồng ý xuất lại hoá đơn. Do đó chúng tôi chỉ tiến hành thoả thuận thương mại bằng hình thức mua lại. Tuy nhiên là phía nguyên đơn nhiều lần cáo buộc chúng tôi lừa dối mặc dù là những cái cáo buộc này hoàn toàn không có cơ sở nên do đó chúng tôi rút lại những đề nghị thương mại và tiến hành theo dõi vụ kiện này 6 năm trời.

- Luật sư Châu Huy Quang: Rồi tôi hỏi liên quan tới vấn đề về, đây là câu hỏi lưu ý liên quan đến vấn đề về xuất xứ thì trên cái dòng máy C1100 thì có cái chỗ nào ghi là sản xuất ở Trung Quốc, made in china, sản xuất ở Japan, made in Japan không? Sản xuất ở Nhật Bản.

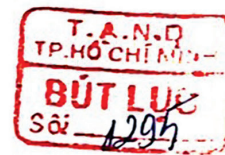
- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi hiểu là phía trên máy, thân máy đã có tem ghi rõ nguồn gốc xuất xứ là sản xuất tại Trung Quốc.

- Luật sư Châu Huy Quang: Thì từ cái thời điểm mà ông bàn giao máy cho ACBL đến cái thời điểm mà ACBL chính thức bàn giao máy theo biên bản bàn giao máy chuyển quyền sở hữu cho họ mất khoảng 1 năm thì theo ông á hiểu một cái bên cuối cùng sở hữu bộ máy này là SaigonBook và người đại diện trong trường hợp này sẽ là ông Lương Vĩnh Kim, ông cũng giới thiệu ông là chuyên gia công nghệ, ông là luật sư, luật gia, vân vân, doanh nhân thì có cơ hội nào đó để làm cho một người với cái trình độ như vậy sau một năm vẫn nhầm lẫn là máy này cho tới khi kiện tụng mới biết máy này là sản xuất tại Trung Quốc mà không phải là Nhật Bản không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX khi bàn giao máy thì chúng tôi cho phép phía người mua là phía ACBL tại thời điểm đó cũng như phía người sử dụng máy là SaigonBook được kiểm tra toàn bộ máy bao gồm đằng trước, đằng sau, nhãn phụ, tem phụ, tất cả các hình thức đầy đủ nên chúng tôi cho rằng là ngay cả ông Kim là SaigonBook cũng như ACBL cũng như nhân viên của ông đều có khả năng kiểm tra và đều có khả năng nhận biết được rằng máy này có nguồn gốc xuất xứ từ đâu và không cần thiết phải đợi tới mấy năm sau mới biết có thể được.

- Luật sư Châu Huy Quang: Cảm ơn ông. Xin hỏi ông một câu nữa là theo ông trình bày thì cái giao dịch mà chúng tôi đã hỏi ông rất nhiều lần rồi là chuyển giao về quyền sở hữu của cái lô tài sản rất rõ ràng cụ thể cho đến thời điểm chuyển giao cho Saigonbook, tôi xin hỏi ông rằng là nếu theo đúng như quan hệ hợp đồng, căn cứ theo quy định của hợp đồng thì theo ông rằng là giả sử, giả định bị cáo buộc rằng là bị lừa dối hay nhầm lẫn dẫn đến vô hiệu có đi, tôi giả định như vậy tôi hỏi ông rằng là thì về mặt tư cách có phải ACBL sẽ là một bên sẽ đứng ra khiếu nại hoặc khởi kiện ông về vấn đề lừa dối. Hoặc nói cách khác là trong trường hợp này nếu có vấn đề liên quan tới nhầm lẫn hay gây lừa dối hay bất kì thì SaigonBook phải nói người

chính danh trong cái giao dịch của họ là ACBL chứ không phải là Sao Nam chứ không phải là KMV đúng không ạ?



- Bị đơn: Dạ thì về mặt hợp đồng tôi hiểu.
- Luật sư Châu Huy Quang: Xin cảm ơn hội đồng tôi không có câu hỏi nữa.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi mời phía đương sự khác. Mời phía luật sư còn ai đặt câu hỏi gì không? Ông đặt câu hỏi với ai?
- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là cho tôi đặt hai câu hỏi với đại diện Sao Nam với đại diện KMV.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ông đặt câu hỏi với ai trước?
- Nguyên đơn: Đặt câu hỏi với KMV, với đại diện KMV.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi, mời đại diện KMV.
- Nguyên đơn: Thưa HĐXX, các luật sư và trước mọi người cho tôi hỏi rằng văn bản mà gửi lên Ban Tuyên Giáo Trung Ương của Đảng thì KMV có nói rằng là Sao Nam là đại lý phân phối của KMV mà mấy bữa nay thì, mà văn bản này thì có trong bản án sơ thẩm và đồng thời có trong hồ sơ vụ án thế thì cho tôi hỏi lại là cái gửi lên này là mình hiện nay nói không phải đại lý. Sao Nam không phải đại lý của mình nhưng mà khi mình gửi lên Ban Tuyên Giáo Trung Ương ghi là đại lý phân phối của KMV. Vậy thì một trong hai trường hợp này thì trường hợp nào là trường hợp nói dối. Tức là bây giờ nói dối với Ban Chấp Hành Trung Ương, Ban Tuyên Giáo Trung Ương hay là nói dối với toà? Tôi muốn hỏi xác định cái này là thế nào?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Đối với câu hỏi này thì Luật sư Châu Huy Quang sẽ trả lời dùm.
- Nguyên đơn: Không. Tôi hỏi đại diện. Nếu đại diện không biết trả lời thì tôi cũng không cần nghe luật sư vì tôi không có hỏi luật sư. Tôi đây là tôi đang làm ăn với các bạn với những người cùng làm ăn với tôi và đấu tranh cái này là đấu tranh ngoài phiên toà trước.
- TP Ngô Thanh Nhân: KMV có thể trả lời.
- Nguyên đơn: Có thể nếu không trả lời thì tuy. Nói không trả lời được thì không trả lời được.
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ. Không trả lời được.
- Nguyên đơn: Vâng. Cho tôi hỏi một câu hỏi tiếp theo đối với KMV. Đây là cái giấy chứng nhận uỷ quyền có trong hồ sơ vụ án bút lục 223 chữ ký này là chữ ký của Tadasu Ichino tổng giám đốc KMV. Trong đó có ghi là kính gửi quý khách hàng thì xin hỏi đại diện KMV quý khách hàng là ai?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tôi xin trả lời quý khách hàng ở đây có nghĩa là Sao Nam chứ không phải quý khách hàng ở đây là khách hàng là người tiêu dùng cuối cùng.
- Nguyên đơn: Thế thì kính gửi quý khách hàng. Nếu gửi Sao Nam thì kính gửi công ty Sao Nam. Lý do tại sao lại ghi là kính gửi quý khách hàng, tức là tôi hiểu là gửi quý khách hàng là nhiều khách hàng, là gửi khách hàng là tôi. Thứ nhất. Thứ hai ở trong này có một cái nội dung thứ ba là công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn thương mại kỹ thuật Sao Nam – là Sao Nam đây

được uỷ quyền báo giá và thực hiện đơn đặt hàng trực tiếp với khách hàng. Như vậy cái chữ khách hàng ở dưới đây với chữ khách hàng trên là khác nhau. Tức là đây nè. Công ty Sao Nam được quyền báo giá thực hiện đơn đặt hàng trực tiếp với khách hàng – là tôi nè. Thì cái chữ khách hàng phía trên này là Sao Nam, khách hàng dưới là SaigonBook hay sao? Hai chữ khách hàng này khác nhau à?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tôi xin trả lời thứ nhất là giấy chứng nhận phân phối uỷ quyền này là lập ngày 19/1/2015.

- Nguyên đơn: Không tôi không hỏi nội dung đó. Tôi chỉ hỏi cái chữ khách hàng này thôi.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tôi đang trả lời câu hỏi này là lập ngày 19/1/2015. Sau khi các bên ký cái hợp đồng 03. Cái hợp đồng 03 này là ký vào tháng 12/ 2014. Cho nên để mà đem cái giấy chứng nhận phân phối uỷ quyền lập sau ngày mà các bên ký kết hợp đồng này ra tranh cãi thì tôi cho rằng không đúng về thủ tục pháp lý và thứ hai là cái việc mà chúng tôi dùng cái cụm từ hay cái thuật ngữ quý khách hàng đó là việc chúng tôi hiểu với nhau chứ bây giờ một cái người không liên quan mà đi tranh cãi cái cụm từ đó dùng thế nào thì tôi nghĩ là không đúng và cái quan trọng nhất là cái ngày của giấy chứng nhận phân phối uỷ quyền này là 19/1/2015. Ngày sau các bên là SaigonBook, ACBL và Sao Nam ký hợp đồng 03. Cho nên tôi nghĩ giấy này không là cơ sở pháp lý và không liên quan.

- Nguyên đơn: Trên các cái chứng từ mà Sao Nam gửi đến SaigonBook đề nghị mua lại máy, các cái thu hồi máy đó là có gửi cho, trên cái văn bản đó đều có gửi cho KMV thì KMV có nhận được cái văn bản của Sao Nam không? Đây là những cái văn bản có trong hồ sơ vụ án. Song ngữ Anh Việt thì KMV có nhận được không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cái vấn đề mà giữa Sao Nam với KMV có nhận được hay không thì tôi nghĩ là cái vấn đề này là việc nội bộ giữa Sao Nam và KMV về mặt thủ tục hành chính giấy tờ, công văn thôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: KMV trả lời đúng yêu cầu câu hỏi của phía nguyên đơn.

- Nguyên đơn: Tức là tôi chỉ hỏi có nhận được hay không thôi? Tức là có nhận vì đây là văn bản gửi ba bên tức là khi Sao Nam gửi cho tôi thì gửi đồng thời cho KMV và trong đó là song ngữ Anh Việt. Bởi vì tôi muốn hỏi là có nhận được hay không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cái vấn đề này chúng tôi phải làm rõ lại với bộ phận hành chính.

- Nguyên đơn: Vậy thì thôi. Cảm ơn KMV. Bây giờ cho tôi hỏi đại diện Sao Nam. Ở dưới phiên toà sơ thẩm trong biên bản phiên toà sơ thẩm là Sao Nam đã nói rằng là có ý kiến khiếu nại gì chủ toạ phiên toà sơ thẩm trong biên bản phiên toà sơ thẩm đã nói là Sao Nam có ý kiến khiếu nại gì đối với ACBL không? Cho thuê tài chính. Thì ở dưới đó Sao Nam đã trả lời là không tức là đại diện Sao Nam ở dưới đó là bà Nguyễn Thị Điệp. Thế thì bây giờ lên đây tới phúc thẩm thì Sao Nam mới nêu ra là bây giờ phải đưa ACBL vào thế thì cái ý kiến bà Điệp tham gia tố tụng dưới phiên toà phúc thẩm bây giờ có còn thừa nhận nó là ý kiến của Sao Nam không? À bà Dương với Nhân á. Có còn không?

- Bị đơn: Thừa HĐXX vấn đề ở đây là tôi và Dương đang đại diện và ý kiến của tôi là ý kiến cuối cùng như ở trong phiên toà này tôi có quyền hoàn toàn đưa ra ý kiến của mình. Ý kiến để bảo

vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho Sao Nam với tư cách là người đại diện theo uỷ quyền và chúng tôi cho rằng phiên toà cũ đã bị huỷ. Ngoài những cái vấn đề liên quan đến cái vấn đề chứng cứ thì chúng ta không cần xem xét.

- Nguyên đơn: Tôi đang hỏi anh là bản án sơ thẩm chứ tôi không hỏi phúc thẩm bị huỷ. Hiện nay bản án quyết định giám đốc thẩm đầu vào là chỉ huỷ phúc thẩm thôi còn sơ thẩm là vẫn còn nguyên giá trị chưa có bị huỷ. Anh có nghe rõ ở chỗ là tôi đang hỏi sơ thẩm nên anh nhầm là coi như bị huỷ là huỷ phúc thẩm. Hôm nay chúng ta đang làm phúc thẩm nè, tức là tôi đang hỏi cái đại diện.

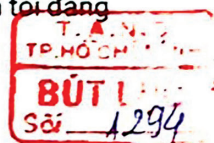
- TP Ngô Thanh Nhân: Ông hỏi lại cụ thể đi.

- Nguyên đơn: Tôi hỏi lại á tức là gì người tham gia tố tụng ý kiến của đại diện của Sao Nam ở dưới sơ thẩm đã không khiếu nại gì đối với ACBL, tức là không có quyền nghĩa vụ vì toà đã hỏi rồi thì bây giờ ông lên đây ông là người phủ nhận cái ý kiến ở dưới sơ thẩm. Tôi muốn hỏi ông là ông có phủ nhận không? Và ông cho biết lý do.

- Bị đơn: Tôi trả lời cho ông một lần. Thứ nhất tại sơ thẩm nếu mà hỏi Sao Nam có ý kiến gì, có yêu cầu khởi kiện hay yêu cầu phản tố gì với ACBL không dĩ nhiên chúng tôi không có bởi vì quan điểm của chúng tôi từ đầu tới cuối trong cả sơ thẩm, phúc thẩm, giám đốc thẩm và bây giờ quay ngược lại phúc thẩm là Sao Nam không lừa dối bên ông, không lừa dối bên nào hết. Còn vấn đề tôi nêu trách nhiệm của ACB ở đây, chúng tôi cho rằng nếu mà giả sử có nhầm lẫn ở đây mà HĐXX cho là có nhầm lẫn hoặc cho là có lừa dối thì hành vi lừa dối này thứ nhất hoàn toàn xuất phát từ phía bên ông và từ phía ACBL chứ không phải chúng tôi, HĐXX có quyền đưa trách nhiệm của người có quyền và nghĩa vụ liên quan trong vụ án. Chúng tôi đưa ra như vậy để HĐXX nhận định rõ ràng cái trách nhiệm của từng bên chứ không phải là chúng tôi có hình thức yêu cầu phản tố hoặc là yêu cầu độc lập với người có quyền và nghĩa vụ liên quan nên ông phải đọc lại và nghe cho rõ.

- Nguyên đơn: Bây giờ tôi hỏi bị đơn là ở dưới sơ thẩm ở ngay từ văn bản ngày 25 mà ông đã có ý kiến trên bản án sơ thẩm là khi nhận được cáo buộc của tôi là Sao Nam và KMV lừa về giá, về chủ thể thì sau đó mấy ông đi thu hồi máy và trong cái việc thu hồi máy. Thứ nhất, ông với chúng tôi đã ghi không phù hợp kinh doanh, thế thì bây giờ tôi hỏi ông là ông lý do vì sao ông đi thu hồi máy. Tức là tôi gửi văn bản nói ông lừa dối, ông không phản đối, ông đi thu hồi máy thì nó phải có một cái lý do gì thì ông mới đi thu hồi máy chứ.

- Bị đơn: Thưa HĐXX tôi trả lời luôn thứ nhất khi chúng tôi làm như vậy tại vì cái hỗ trợ khách hàng trên tinh thần khách hàng không phù hợp kinh doanh, không có mong muốn sử dụng máy nữa thì chúng tôi thu hồi, thời điểm đó máy còn mới còn giá trị sử dụng cao và chúng tôi cho rằng các bên vẫn có thể ngồi lại với nhau để đàm phán được bởi vì tôi nói ngay cả bản thân của toà án hiện nay cũng mong muốn các bên ngồi lại hoà giải bằng chứng là trước khi khởi kiện chúng ta có cái việc đàm phán, hoà giải tại cơ sở. Vậy thì tại sao với tư cách là một bên công ty cung cấp dịch vụ in ấn lâu đời, cung cấp máy in lâu đời, chúng tôi không muốn ngồi lại với SaigonBook để hoà giải và chúng tôi tin rằng KMV ở đây cũng như vậy. Tuy nhiên sau nhiều lần ông đưa thông tin sai lệch về phía Sao Nam, ông cáo buộc chúng tôi lừa dối, ông cáo buộc chúng tôi vi phạm quyền và lợi ích hợp pháp của ông thì chúng tôi cho rằng cần phải có toà án để giải quyết. Nên như vậy chúng tôi mới theo ông cái vụ kiện này 6 năm trời. Chứ nếu mà để hoà giải thì chắc là hoà giải xong lâu rồi nhưng mà chúng tôi cho rằng không



có thể chấp nhận được một cái phương án nào đó luôn. Ở đây không phải đơn thuần là chỉ hỗ trợ.

- Nguyên đơn: Tôi chỉ hỏi ông là lý do gì? Thôi được rồi tôi xin.

- Bị đơn: Ông không có quyền ngắt tôi. Tôi trả lời cho HĐXX chứ không trả lời cho ông.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi. Các bên câu trả lời này xong. Các bên chuyển qua câu trả lời khác đi. Phía ông Kim chuyển qua câu hỏi khác đi, HĐXX đã nghe.

- Nguyên đơn: Tôi hết.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời các luật sư còn đặt câu hỏi gì nữa không? Vậy thì HĐXX sẽ có một số câu hỏi đối với các đương sự thì hướng dẫn thống nhất đối với các đương sự thế này tôi sẽ đặt một số câu hỏi trên cơ sở là theo từng nhóm yêu cầu của phía nguyên đơn và trong các câu hỏi sắp tới sẽ có một số câu hỏi sẽ được lặp lại với các câu hỏi mà các đương sự đã hỏi với nhau, các luật sư đã hỏi với nhau tuy nhiên các câu hỏi này khi mà trả lời tôi thấy rằng là có một số nội dung chưa đầy đủ hoặc trong quá trình trả lời các đương sự chưa chứng minh được cái nội dung trả lời của mình cho nên tôi sẽ hỏi lại và tôi sẽ cần các đương sự phải chứng minh phần trình bày của mình để qua đó HĐXX sẽ có một cái hệ thống hiểu biết cái sự việc hiện nay và có một cái sự đánh giá một cách gọi là một đánh giá khách quan nhất và phù hợp nhất với lại cái thực tế giao dịch của các bên đã diễn ra. Cũng đề nghị các bên là hợp tác trả lời câu hỏi của HĐXX. Thực tế thì sự thật chỉ có một, chân lý chỉ có một và HĐXX đang đi làm cái việc này. Đề nghị các bên có sự hợp tác. Rồi, thứ nhất thì tôi sẽ hỏi về phía nguyên đơn. Mời đại diện nguyên đơn. Trước nguyên đơn khởi kiện yêu cầu tuyên bố hợp đồng vô hiệu do lừa dối thế thì phía nguyên đơn căn cứ vào quy định nào của pháp luật?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là tôi căn cứ vào các quy định về điều 122, điều 129.

- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 132?

- Nguyên đơn: Điều 132 bộ luật cũ vì cái điều khoản đó là bây giờ có thể bây giờ tôi không nhớ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 132 BLTTDS 2005.

- Nguyên đơn: Bộ luật 2005 tức là cái vụ này giao dịch 2005 chứ không phải là cái bộ luật 2015 còn bây giờ thì tôi không nhớ nhưng mà trong cái đơn...

- TP Ngô Thanh Nhân: Ông nhớ cụ thể cái nội dung.

- Nguyên đơn: Tôi nhớ cái điều thôi chứ nội dung là vô hiệu do lừa dối.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nhưng ông có nhớ cái cụ thể trong cái điều luật đó quy định như thế nào không?

- Nguyên đơn: Đề nghị luật sư đọc lên dùm. Có đây rồi, để tôi đọc. Tức là căn cứ theo điều 132 khoản C tức là người tham gia giao dịch hoàn toàn tự nguyện, tức là nó không thoả cái điều kiện tự nguyện của tôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ông đọc cái nội dung của điều luật quy định. Ông thấy cái nào phù hợp với cái vấn đề của mình? Cái nội dung nào?

- Nguyên đơn: Nội dung điều 132 giao dịch dân sự vô hiệu do bị lừa dối, đe dọa. Khi một bên tham gia giao dịch dân sự. Lừa dối trong hành vi giao dịch là hành vi cố ý của một bên hoặc của người thứ ba nhằm làm cho bên kia hiểu lệch về chủ thể tính chất của đối tượng hoặc nội dung của giao dịch dân sự nên đã xác lập giao dịch đó.

- TP Ngô Thanh Nhân: Như vậy ông hiểu cái lừa dối trong cái giao dịch dân sự trong cái vụ kiện này là như thế phải không? Ngoài ra còn có một quy định pháp luật nào khác để ông viện dẫn trong trường hợp này không? Hay là căn cứ nào quy định này?

- Nguyên đơn: Căn cứ vào luật thương mại tức là lừa dối, không trung thực trong khuyến mại. Điều 100 khoản 5. Khuyến mại thiếu trung thực hoặc gây hiểu lầm về hàng hoá dịch vụ để lừa dối khách hàng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là cái điều 100 này để chứng minh cho nội dung của điều 132 đúng không?

- Nguyên đơn: Vâng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Còn cái cụ thể là điều 132. Rồi. Mời phía bên bị đơn. Nguyên đơn nêu căn cứ pháp luật để làm cơ sở khởi kiện thì bị đơn có thống nhất với cái cách hiểu hay không hay là có cách hiểu khác quy định về lừa dối trong giao dịch dân sự?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là chúng tôi ở đây chúng tôi cho rằng là chúng tôi không có hành vi lừa dối và chúng tôi không đồng ý với cái cách hiểu.

- TP Ngô Thanh Nhân: Chưa nói về cái việc có hành vi lừa dối hay không ở đây HĐXX muốn biết rằng là cái hiểu của các bên về cái lừa dối trong giao dịch dân sự này là như thế nào?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX đối với vấn đề lừa dối thì chúng tôi hiểu rằng lừa dối ở đây là chúng tôi phải dùng thủ đoạn gian dối, che giấu vấn đề nào đó và không cung cấp cụ thể để dẫn tới nguyên đơn, phía nguyên đơn hiểu nhầm về giao dịch, không đạt được mục đích giao dịch ban đầu đặt ra.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì cái cách hiểu như thế là căn cứ vào quy định pháp luật nào hay tự mình suy nghĩ ra cái điều đó?

- Bị đơn: Dạ chúng tôi cũng căn cứ vào điều 132 của Bộ luật.

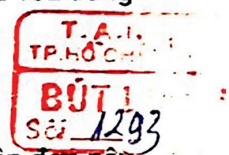
- TP Ngô Thanh Nhân: 132 đúng không? Ngoài cái điều 132 này ra thì còn cái điều nào khác không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi không.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía KMV. Mời đại diện KMV. Ngoài cái cách hiểu như lừa dối trong giao dịch dân sự như nguyên đơn và bị đơn trình bày thì KMV có cách hiểu nào khác không hay là cách hiểu như thế này?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thứ nhất là chúng tôi cho rằng chúng tôi không phải là một bên.

- TP Ngô Thanh Nhân: HĐXX không có, chưa yêu cầu nội dung chỉ muốn biết cái cách hiểu của các bên về cái vấn đề này nó như thế nào? Tại vì mình cũng giao dịch mình cũng tham



gia không phải là trong cái mối quan hệ này nhưng thực tế là mình kinh doanh là mình tham gia vào quan hệ đương sự và mình bắt buộc cũng phải biết. Thế thì KMV hiểu như thế nào về việc lừa dối trong giao dịch dân sự là như thế nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Câu này chúng tôi sẽ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi muốn hỏi trực tiếp KMV mình là phía tham gia giao dịch. Tại vì không phải ở cái mối quan hệ này thì mình là cái nhà bán hàng, phân phối mà. Mình tham gia rất nhiều trong các giao dịch. Có thể trả lời rằng chúng tôi không hiểu.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chúng tôi hoàn toàn không có hành vi lừa dối gì, chúng tôi không liên quan.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi không nói là có hành vi hay không. Chúng tôi muốn biết rằng là cách hiểu tại vì thực chất hiểu nó sẽ dẫn tới hành động.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thứ nhất là bởi vì chúng tôi không có liên quan gì đến cho nên chúng tôi sẽ không có bất kì.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi thôi coi như là không có câu trả lời nha. Mời phía nguyên đơn. Tôi sẽ hỏi về cái mô hình Printing shop. Trước hết nguyên đơn cho biết về cái mô hình Printing Shop này là gì?

- Nguyên đơn: Cái mô hình Printing Shop này, chữ Shop là cái cửa hàng, Printing là cửa hàng in. Cửa hàng in này nó có một cái đặc điểm như thế này.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi, tới đó được rồi. Thế bây giờ tôi hỏi tiếp cái ý tưởng để xây dựng cái mô hình Printing Shop này là từ đâu?

- Nguyên đơn: Cái ý tưởng này là do anh, đầu tiên là do anh Trần Minh Nhật giới thiệu, anh Trần Minh Nhật là phó giám đốc công ty Sao Nam là em ruột của anh Trần Kim Chung. Ảnh vỗ vai giới thiệu rằng là "Mày làm Printing Shop này theo mô hình".

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi. Ông đi vào nội dung cho đỡ mất thời gian. Tức là ông do ông Trần Minh Nhật giới thiệu? Giới thiệu bằng hình thức nào?

- Nguyên đơn: Giới thiệu bằng cách là làm việc với KMV gọi KMV đến. Người đầu tiên đến là anh Đỗ Giang Khánh, anh đó là trưởng phòng tiếp thị của KMV.

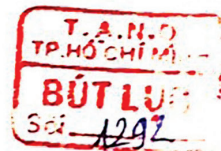
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là thông qua sự giới thiệu của Sao Nam và KMV. Ông có gì chứng minh không?

- Nguyên đơn: Các email ở trong hồ sơ vụ án có là email mà thiết kế Printing Shop từ Singapore gửi về là có nộp cho toà.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể là email nào bút lục số mấy ông có trình bày được không? Bởi vì hồ sơ này không phải do cấp phúc thẩm xây dựng mà do cấp sơ thẩm xây dựng nên là chúng tôi sẽ kiểm tra nhưng mà tuy nhiên để có thể nắm một cách nhanh chóng thì nếu mà các đương sự biết được nằm ở tài liệu nào các đương sự trình bày luôn.

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là cái email như thế này mà bây giờ cái bút lục thì tôi không nhớ được số bút lục. Cái email này có trong hồ sơ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Email này là ông nộp cho toà hay là.
- Nguyên đơn: Đúng rồi. Nộp cho toà từ hồi sơ thẩm và cái email này các bên đã không có phản đối. Ở dưới sơ thẩm đã kiểm tra và không có phản đối gì. Email này là có tên anh Đỗ Giang Khánh gửi cho anh Nhật rồi anh Nhật chuyển cho anh Kim làm Printing Shop và thứ hai nữa là có vi bằng của thừa phát lại quận Gò Vấp.
- TP Ngô Thanh Nhân: Email ngày mấy?
- Nguyên đơn: Email này là 16h 39' ngày 4/9/2014.
- TP Ngô Thanh Nhân: Cái này ông nộp cho toà ở dưới rồi có văn bản xác nhận của toà không?
- Nguyên đơn: Có cái bản liệt kê cho toà đó.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ông nộp lại cái bản liệt kê đó lại cho toà để đánh dấu vào. Email này có vi bằng đúng không? Vi bằng ngày mấy?
- Nguyên đơn: Vi bằng của thừa phát lại quận Gò Vấp.
- TP Ngô Thanh Nhân: Các cái tài liệu chứng cứ ông có đem đầy đủ không?
- Nguyên đơn: Có khá đầy đủ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Theo ông là email. Cái email đó ở đoạn nào thể hiện cái nội dung này và vi bằng thì ở cái điểm nào của vi bằng?
- Nguyên đơn: Vi bằng có hai cái vi bằng của thừa phát lại Gò Vấp là vi bằng số 89 năm 2016 của thừa phát lại Gò Vấp và vi bằng số 90 cũng 2016 thì vi bằng số 90 thì lập 16h20' 11/1/2016. Cái này là lập để nộp cho thẩm phán Phù Quốc Tuấn theo yêu cầu.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì trong cái email mà ông trình bày thì cái nội dung nào là cái chứng cứ hay là cái việc mà ông trình bày là cái mô hình này là do ông Trần Minh Nhật và ông Đỗ Giang Khánh giới thiệu?
- Nguyên đơn: Đây là những cái lời mà " chào anh Kim, em gửi anh bản thiết kế của Konica Minolta, anh vui lòng xem qua và cần gì thêm thì anh cho em biết. Cảm ơn anh" là đây là Nhật Trần. Mà cái anh Nhật Trần này thì ảnh chuyển từ anh Khánh ảnh chuyển cho ảnh rồi ảnh chuyển qua. Trong cái email này có gửi cho anh Nguyễn Duy Kim là cái ảnh hồi nãy ngồi đây rồi, anh Trần Kim Chung và anh Đào Việt Linh là giám đốc thì "Dear anh Nhật, file đính kèm là bản thiết kế cho Printing Shop của anh Kim, Konica Minolta Việt Nam sẽ chịu trách nhiệm làm bản hiệu Konica bên ngoài. Anh chuyển cho anh Kim giúp em. Nếu có gì cần làm rõ anh vui lòng liên hệ với em. Cảm ơn anh".
- TP Ngô Thanh Nhân: Cái này có trước hay sau khi các bên đàm phán mua máy.
- Nguyên đơn: Cái này là ngày 4/9 tức là chưa có ký hợp đồng mua máy, tức là cái Printing Shop này.
- TP Ngô Thanh Nhân: Được rồi tôi chỉ hỏi tới đó thôi. Trong vi bằng thì những cái điều nào trong vi bằng thể cái điều chứng minh trong cái lời trình bày của ông?
- Nguyên đơn: Trong vi bằng thì toàn bộ vi bằng là lập cho Printing Shop.



- TP Ngô Thanh Nhân: Lập để làm mục đích gì?
- Nguyên đơn: Lập để mục đích là để chứng minh thứ nhất là Priting Shop có. Để sau này, ngoài cái này nó còn cái Priting Shop nữa mình còn kiện cái Priting Shop nữa nên thành ra là lập cái Priting Shop. Thứ hai là ...
- TP Ngô Thanh Nhân: Cái vi bằng này là lập trước hay sau khi ký hợp đồng?
- Nguyên đơn: Vi bằng là sau khi khởi kiện mới lập. Tranh chấp khởi kiện rồi mới lập vi bằng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Lập vi bằng để chứng minh cái gì? Để chứng minh có cái mô hình Priting Shop và thực hiện mô hình Priting shop?
- Nguyên đơn: Vâng. Và thứ hai là có một cái máy in không hoạt động bị đóng mật khẩu. Có hai cái vi bằng là để nhằm mục đích.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi đang hỏi về cái mô hình Priting Shop thôi.
- Nguyên đơn: Đúng rồi. Để chứng minh rằng đây là một Priting Shop và có Konica.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ông cho rằng cái ý tưởng này là do phía bên bị đơn và bên KVM giới thiệu đúng không?
- Nguyên đơn: Đúng rồi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía bị đơn. Phía bị đơn xác định lại là cái mô hình Priting Shop này có phải là trực tiếp bị đơn giới thiệu bên nguyên đơn không?
- Bị đơn: Tôi xin phép được trả lời là kính thưa HĐXX thì theo như là lời kể của anh Trần Minh Nhật thì tại thời điểm đó theo yêu cầu của ông Lương Vĩnh Kim với cái ý định của ông là muốn mở một cái mô hình nhà in hiện đại nhất tại thời điểm đó thì với tìm hiểu của Sao Nam thì chỉ một đơn vị thương mại thôi, bán máy móc ra thị trường thôi thì không có cái khả năng để mà thực hiện theo cái ý của ông Kim. Do đó công ty Sao Nam mới nhờ KVM là tư vấn. Tôi nói rõ ở đây là tư vấn thôi, tư vấn về cái mô hình đó tại vì KVM là một cái thương hiệu toàn cầu thì sẽ có nhiều kinh nghiệm trong cái vấn đề đó. Tại vì Sao Nam chỉ là một công ty thương mại thôi, Sao Nam không có làm những cái hoạt động đó nên Sao Nam không có kinh nghiệm trong cái vấn đề đó nên Sao Nam mới nhờ KVM hỗ trợ Sao Nam giúp đỡ khách hàng trong cái trường hợp là khách hàng có yêu cầu như vậy thì đó là sự bình thường.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi. Có gì chứng minh không? Có gì chứng minh cho cái lời trình bày của mình không? Tức là quá trình trao đổi email hay cái gì đó, văn bản hay cái gì đó?
- Bị đơn: Tôi có email mà tôi để ở nhà rồi. Dạ chúng tôi sẽ cần thời gian để thu thập lại email tại vì thời điểm đó.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là có nhưng mà cái email này đã được nộp dưới sơ thẩm chưa?
- Bị đơn: Tức là cái vấn đề này tôi muốn làm rõ Sao Nam bán máy cho SaigonBook.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi đang hỏi là cái email này đã được nộp dưới sơ thẩm chưa?
- Bị đơn: Ý tôi nói cái vấn đề này là đang theo dõi vụ kiện về cái máy nên cái vấn đề email liên quan đến Priting Shop nó không có liên quan tới vụ này nên tôi không có nộp cái vấn đề đó.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy chưa nộp ở cấp sơ thẩm và bây giờ là có nhưng mà tại vì không có đem theo đúng không?

- Bị đơn: Dạ đúng. Nếu HĐXX yêu cầu chúng tôi có thể kiểm tra lại.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời KMV. KMV có tư vấn cái mô hình Printing Shop cho SaigonBook không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Về vấn đề này thì chúng tôi hỗ trợ như thế nào thì chúng tôi sẽ xem lại nhưng mà về phía văn bản thì KMV không có bất cứ một cái uỷ quyền nào bằng văn bản cho bất kì một cái cá nhân nào để mà đứng ra.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi đang hỏi là có liên đới trong cái vấn đề do KMV bởi SaigonBook có cho rằng là chứng cứ từ phía bị đơn và KMV. Vì HĐXX muốn làm rõ là có đúng như vậy hay không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Theo như tôi kiểm tra giấy tờ hành chính về cái uỷ quyền thì tôi không thấy có văn bản uỷ quyền nào cho bất cứ một cá nhân nào để mà làm việc về Printing Shop.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thực tế có hay không về quá trình trao đổi như là bên SaigonBook đã chứng minh rằng có email và có kèm theo cái bản vẽ.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cho tôi xin được phép trả lời. Vấn đề này tôi nắm rõ hơn. Về phía đại diện của Konica Minolta thì nếu như trong quá khứ giữa ông Kim và nhân viên của Konica có trao đổi email riêng như ông đã trình bày vì bằng thì Konica không có chối chuyện đó nếu sự thật là nó diễn ra như thế nhưng xin quý toà lưu ý ông Kim đã tự khẳng định trong email là ông nhận được từ anh Nhật từ công ty Sao Nam. Konica có tư vấn, hỗ trợ cho Sao Nam, gởi cho anh Nhật và anh Nhật gởi cho ông Kim chứ không phải là trực tiếp Konica gởi cho ông Kim nên có hỗ trợ lúc đó đi chăng nữa chỉ là hỗ cho khách hàng của nhà phân phối. Nếu mà Konica có hỗ trợ về thiết kế, về mẫu mã thì điều đó, chuyện đó rất là bình thường. Tại vì Sao Nam không phải là hãng và thương hiệu của tất cả các nhãn hàng trên thế giới họ đều rất là chú ý về sự chính xác của logo hay là thương hiệu của hãng nên là thiết kế đó nếu đi từ Konica thì rất là bình thường và rất là hợp lý để đảm bảo được là logo.

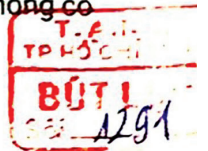
- TP Ngô Thanh Nhân: Được rồi. Cái việc mục đích thì để xem xét sau nhưng mà ở đây thì chỉ muốn làm rõ cái mô hình. Cái mô hình này nó xuất phát từ đâu.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tôi xin phép xác nhận lại một lần nữa. Nếu có trong trường hợp đó thì.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có hay không có chứ không có nếu. Tại vì tôi đã nói ngay từ đầu rồi sự thật thì chỉ có một thì có hay không có hoặc là mình không biết mình trả lời không biết. Có hay không có?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Bây giờ em không có bằng chứng nên em không thể trả lời có hay không có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía nguyên đơn. Ông cho biết là mục đích mua máy in để làm gì? Máy C1100 trong vụ án này.



- Nguyên đơn: Mua máy C1100 này là để phục vụ cho mô hình Printing Shop.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là nói tóm lại là để kinh doanh đúng không? Kinh doanh hay là mô hình phục vụ xã hội?
- Nguyên đơn: Để kinh doanh. Kiếm lời.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì tại sao mà nguyên đơn lại chọn cái máy in C1100 của nhà sản xuất KMV phát hành mà không phải là một cái morden khác hoặc là một máy khác của nhà sản xuất khác bởi vì trên thị trường có rất nhiều.
- Nguyên đơn: Bởi vì là KMV thiết kế giới thiệu toàn bộ máy in, mô hình thì mua máy của họ thì mới đặt vào đó và cái máy đó họ giới thiệu họ giúp cho mình để làm ăn. Thì mình mua cái máy đó để gắn liền với Printing Shop còn Pritting Shop màu xanh cái máy của họ cũng màu xanh. Tức là nó đi nó phải đồng bộ thì phải mua của Konica và họ nói rằng là bữa sau tôi làm vậy là anh không được mua máy của người khác đặt vô. Sau này nó đổ vỡ mới dính ra chuyện đó chứ còn mình đang làm cho họ đó thì giống như cái nhượng quyền thương mại vậy cái logo, tất cả của họ. Họ dán hết ở ngoài rồi ở trong màu xanh.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì đó là cái lý do mà để ông lựa chọn thương hiệu KMV đúng không?
- Nguyên đơn: Lý do lựa chọn là vậy. Konica.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy tại sao lựa chọn mua máy morden C1100 mà không phải là những cái morden khác?
- Nguyên đơn: Vì họ nói rằng là để làm Printing Shop thì phải mua một cái máy hiện đại được sản xuất năm 2014 mới sản xuất ở Nhật Bản. Hiện đại nhất. Mới xuất qua châu Âu và Bắc Mỹ 9 chiếc, xuất qua châu Á hai chiếc, tức là Trung Quốc một chiếc, Ấn Độ một chiếc, Đông Nam Á là chưa có chiếc nào. Nếu anh mua...
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì theo cái lời quảng cáo của Sao Nam thì đây là máy hiện đại nhất trong thời điểm lúc đó đúng không? Cho nên là ông mới chọn cái máy này?
- Nguyên đơn: Vâng!
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế cái hợp đồng 038 là do bên nào soạn thảo?
- Nguyên đơn: Do Sao Nam soạn thảo.
- TP Ngô Thanh Nhân: Hợp đồng có được gửi trước cho bên ông trước khi ký hợp đồng không? Hợp đồng soạn thảo xong có được gửi trước không?
- Nguyên đơn: Hợp đồng soạn đưa qua là tôi ký.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ký trong ngày, ký ngay?
- Nguyên đơn: Đưa qua là ký ngay. Coi như bảng báo giá, tất cả các thứ đưa qua là tôi ký. Tôi chỉ quan tâm tới cái việc giá cả với thanh toán.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là ký là ký trong ngày hay một, hai ngày sau hay như thế nào?

- Nguyên đơn: Bây giờ là không chắc nhớ lắm nhưng thường tôi ký liền tôi đưa lại liền tôi ít khi..
- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Ông phải xác định, cái việc này phải xác định là khi hợp đồng là ông trình bày do Sao Nam soạn và khi Sao Nam có chuyển hợp đồng trước cho ông không?
- Nguyên đơn: Không.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ông có thể chứng minh được không?
- Nguyên đơn: Có thể chứng minh được là bởi vì cái ngày ký hợp đồng 20/10, cái ngày chuyển tiền là một. Tại vì ký xong là tôi vô tôi chuyển online luôn.
- TP Ngô Thanh Nhân: Ngày ký hợp đồng, ngày chuyển tiền đó là giai đoạn khác nhưng ở đây là cái khi mà soạn thảo hợp đồng ra theo thông thường, theo cái thông lệ, bình thường là cái người soạn thảo hợp đồng sẽ gửi trước cái hợp đồng cho người bên kia và cái người bên kia thường thông lệ cũng có quyền yêu cầu là phải cho mình coi trước hợp đồng trong thời gian hội ý.
- Nguyên đơn: Không. Tôi không xem trước hợp đồng. Tôi không xem gì cả. Đưa qua là tôi ký thôi vì tôi đi làm ăn đối với ...
- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi. Mà quan trọng là có gì để chứng minh không?
- Nguyên đơn: Không. Tôi không chứng minh gì. Thì cứ đưa qua tôi ký thôi. Bây giờ không có cái chứng cứ gì để mà chứng minh họ đưa tới cho mình không có.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi vậy thì theo ông là trong cái hợp đồng 038, hợp đồng này nó đã thể hiện đúng, đầy đủ ý chí của ông khi mua máy chưa?
- Nguyên đơn: Chưa. Chưa đầy đủ mà cũng không đúng ý chí của tôi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tại cái thời điểm ký thì ông có thấy rằng là hợp đồng này nó phù hợp với ý chí, đương nhiên mình phải xem qua.
- Nguyên đơn: Đúng. Đúng. Phù hợp với ý chí tức là tại cái thời điểm ký là nó phù hợp với ý chí tôi. Tức là ý chí tôi làm Priting Shop là tôi ký đúng cái máy đó phù hợp với ý chí tôi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì khi mà ông quyết định mua máy in cái thì cái tiêu chí đầu tiên mà ông lựa chọn là gì? Tức là tiêu chí là bình thường mua hàng người ta sẽ đặt cái tiêu chí để mà lựa chọn, một là chất lượng, hai là giá.
- Nguyên đơn: Cái tiêu chí đầu tiên đối với người kinh doanh là giá bởi vì mục đích của tôi là lợi nhuận, tức là tôi mua mà tôi thấy rẻ hơn người khác là tôi có lời ngay lúc mua.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là ông xác định lúc mà mua cái C1100 này tiêu chí của ông là giá đúng không?
- Nguyên đơn: Giá, khuyến mại đó là tiêu chí đầu tiên.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì với cái tiêu chí này, khi mà quyết định mua thì khi nhận được cái bảng báo giá này thì ông có đi khảo giá không?



- Nguyên đơn: Không khảo giá được, lý do đây là cái máy chưa nhập vào Việt Nam, mà họ nói với mình như thế nào thì mình nghe thôi. Ở Việt Nam chưa có, hiện đại nhất Đông Nam Á mà mới xuất qua châu Âu với Bắc Mỹ 9 chiếc, châu Á mới có hai chiếc mà làm sao có được thì họ nói họ bán cho mình là giá rẻ và rẻ đến 20% thì mình mua xong là mình lời luôn 774 triệu đó. Chứ không có khảo được mà nó cũng không phải có nhiều nhà cung cấp để mà khảo.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì khi mà ông định mua máy thì ông có ngoài cái việc giá ra thì ông có tìm hiểu về cái công năng, chất lượng của cái máy này không, cái công năng để khi mà mình bước vào cái tiêu chí mình mua sản phẩm, lúc nào cũng phải đặt tiêu chí là giá và chất lượng. Giá là ông đã đặt đầu tiên rồi, vậy ông có quan tâm về chất lượng không?

- Nguyên đơn: Có quan tâm nhưng mà theo cái lời họ thôi, tức là mình chưa nhìn thấy cái máy bao giờ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nếu mà quan tâm về chất lượng thì ông tìm hiểu về chất lượng đó qua những cái thông tin gì?

- Nguyên đơn: Chất lượng thì như thế này. Chất lượng thì trên cái dòng các máy in kỹ thuật số trên thế giới Đức rồi Nhật Bản rồi Mỹ những cái dòng như vậy đó thì hẳn có những cái loại máy hiện đại để làm Printing Shop để in những cái hình cho cô dâu chú rể. Mà ở chỗ tôi là nó gần Đường Lý Thái Tổ mấy cái chỗ cho thuê tiệc cưới là nó xuống nó in mấy cái album, chụp hình cho cô dâu đẹp thì phải in sao mà để cô dâu về để đời. Thì những cái máy mà in như vậy thì phải rất đắt tiền. Tức là tôi biết những cái dòng máy của các nước khác là phải đắt về tiền.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là theo ông là vào thời điểm đó máy chưa có trên thị trường Việt Nam cho nên là theo quảng cáo của bên Sao Nam thì ông cho rằng là máy này là máy hiện đại nhất.

- Nguyên đơn: Quảng cáo cái đó là của KMV. Cái ý kiến mà hiện đại nhất Đông Nam Á đầu tiên có mặt ở Việt Nam là anh Đỗ Giang Khánh.

- TP Ngô Thanh Nhân: Quá trình thiết lập thỏa thuận giao kết hợp đồng thì có sự tham gia của KMV không?

- Nguyên đơn: Có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ở giai đoạn nào?

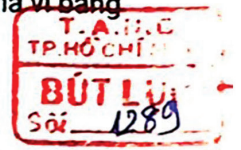
- Nguyên đơn: Ở giai đoạn trước báo giá.

- TP Ngô Thanh Nhân: Là cụ thể là tham gia như thế nào?

- Nguyên đơn: Tham gia tức là anh Linh, anh Nhật giới thiệu anh Khánh. Anh Khánh xong rồi anh Khánh mới đến quan sát cái mặt tiền Minh Khai. Anh Đỗ Giang Khánh là trưởng phòng tiếp thị của KMV. Thì ảnh xuống ảnh thấy cái mặt tiền của đường Minh Khai 14m như vậy đó thì ảnh mới nói rằng ảnh đồng ý là giúp cho mình làm Printing Shop điều kiện là để cho ảnh treo cái bản hiệu của Konica ở trên cái mặt tiền của mình Rồi ảnh chỉ một khoảng tiền, ảnh thuê người để làm các cái logo trên đó và cung cấp cho mình một cái bản thiết kế Printing Shop.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có gì chứng minh không?

- Nguyên đơn: Cái đó là nói miệng rồi sau đó mới đi thực hiện, khi nói rồi nói đi vào thoả thuận thực hiện bằng hành vi. Tức là có chứng minh bằng hành vi bằng cái Printing Shop mà vi bằng có rồi.



- TP Ngô Thanh Nhân: Ông Đỗ Giang Khánh còn làm việc cho KMV không?

- Nguyên đơn: Sau khi có dính vụ này thì những người tham gia vụ này là, theo tôi nhận thông tin lại là họ bị đuổi sạch, đuổi cả ông Linh, ông Vũ, đuổi cả ông Khánh, đuổi luôn ông Tống Khánh Trình.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì ông trình bày có sự tham gia vậy thì ông có chứng minh được bằng cái lời trình bày, cái lời thừa nhận lại của những người này không?

- Nguyên đơn: Không. Làm ăn với nhau một thương nhân không bao giờ nghĩ tới cái chuyện mà đi ghi âm cái lời nói, không làm cái chuyện đó.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Bây giờ xác định lại.

- Nguyên đơn: Xác định lại thì không. Đây là nói miệng. Tức là nói với nhau là nói miệng. Thoả thuận xong đồng ý rồi nhiều người ngồi lại với nhau rồi mời uống bia.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì bây giờ nếu HĐXX mời người đó lên để xác nhận cái lời trình bày của ông thì liệu người đó có xác nhận không?

- Nguyên đơn: Họ xác nhận hay không thì tôi không biết chắc nhưng mà chắc chắn là tôi nói chuyện với họ tôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bởi vì nghĩa vụ chứng minh là nghĩa vụ của đương sự. Đúng ra là những cái việc này, những cái lời nói miệng trước đây thì ông có thể chứng minh bằng cách là ông nhờ những người đối tác này người ta xác nhận nội dung, ông có hiểu vấn đề chưa?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX, cái việc đó là bất khả thi bởi vì cái người mà họ đã đi lừa dối mình là họ trốn luôn.

- TP Ngô Thanh Nhân: Theo ông là bây giờ ông không chứng minh được đúng không?

- Nguyên đơn: Đúng rồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nguyên đơn căn cứ vào chứng cứ nào để chứng minh rằng cái giá mua máy in C1100 này là giá cao hơn thị trường?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là tôi đã thu thập 6 cái phiếu báo giá, 6 cái phiếu báo giá của KMV uỷ quyền cho các đại lý của họ báo giá.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể là những bản báo giá nào?

- Nguyên đơn: Bảng báo giá đã kê trên hồ sơ vụ án là có tới 6 bảng báo giá. Trên cái tài liệu mà tôi nộp lên là nó có bảng chào giá ngày 20/7/2015 của STS, bảng chào giá của chính KMV ngày 20/7/2015, rồi bảng chào giá cũng KMV ngày 23/07/2015, rồi bảng báo giá máy C1100 của Sao Nam An 17/7/2015, trên cái tài liệu mà nộp theo cái đơn khởi kiện là có cái bảng báo giá này, rồi bảng báo giá máy cũng STS là một đại lý của KMV 17/7/2015, bảng báo giá C1100 ngày 24/7/2015 cũng một đại lý STS và đặc biệt là có một cái bảng báo giá của chính Sao

Nam bảng báo giá số 97. Trên cái mực hai Sao Nam có hai bảng chào giá một là bảng chào giá số 128 của Sao Nam là bán cái máy C1100 là 3 tỷ 8 và một cái bảng chào giá thứ 2 của Sao Nam chính anh Trần Kim Chung ký số 97 CTV14 cái máy này là báo giá 2 tỷ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Trong những cái bảng báo giá này thì bảng báo giá 97 mà ông vừa trình bày thể hiện cái giá trên hợp đồng là 2 tỷ thấp hơn cái giá mà máy của ông mua còn những cái bảng báo giá kia thì thể hiện cái giá như thế nào.

- Nguyên đơn: Cái máy này KMV là độc quyền ở nước ngoài chứ ở Việt Nam mình là không có nên thành ra khi tôi đi thu thập cái bảng báo giá này là để tôi gửi cho HĐXX sau này vụ kiện nó như thế này mà tôi phải thu thập.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi hỏi rõ ràng là những cái nội dung nào trên các bảng báo giá này thể hiện rằng là cái máy mà ông mua cao hơn cái máy mà trên thị trường?

- Nguyên đơn: Tất cả các bảng báo giá mà về sau này đều thấp hơn.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể là bảng báo giá 97 là bảng báo giá 2 tỷ đúng không?

- Nguyên đơn: Thấp hơn. Rồi cái giá của STS là 1 tỷ 289 – cái máy này là tôi mua đối chứng, tôi có mua luôn cái máy C1100 mà tôi phải bí mật là dùng một công ty khác mua in 474. Còn mấy cái kia thì nó thấp hết đặc biệt có một cái bảng báo giá của Sao Nam An là vẫn là 3 tỷ 8 là bằng với giá Sao Nam hồi 2014.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì rõ ràng trên thị trường cũng có máy ngang bằng với máy của ông đúng không?

- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là như thế này cái máy, cái cách làm của họ mà để dẫn đến cái vụ án này là như thế này một cái máy rồi họ làm ra nhiều cái đại lý gọi là chân gỗ để họ làm ra bảng báo giá họ đưa vô để đấu thầu lấy tiền của nhà nước để mà tài chính duyệt những cái bảng báo giá như này. Nhìn cái bảng báo giá này thì cứ nghĩ cái bảng rẻ nhất này là rẻ thì những người mà báo giá còn lại này sẽ ăn hoa hồng, báo giá giả. Đó ví dụ như hiện nay cái bộ phận tài chính của toà án mà đi mua máy đi, mua máy xong đưa lên sở tài chính duyệt thì bao giờ họ cũng đòi đấu giá mà đấu giá thì phải có nhiều đơn vị vì vậy nên đây là cái báo giá lừa.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ông trình bày như vậy nhưng ông có gì để chứng minh không?

- Nguyên đơn: Tôi có chứng minh là thưa HĐXX là cái máy này là tất cả những người này là không có máy chỉ có KMV mà KMV báo giá đó thì KMV là người uỷ quyền cho những người này khi nhân viên tôi đến ngay chỗ KMV để xin báo giá hoặc xin báo giá đơn vị khác có Sao Nam An và Sao Nam An dẫn lên gặp anh Tuấn Anh KMV thì lập tức anh Tuấn Anh này nói một cái địa chỉ đơn vị khác thì anh cho ra cái giá là 3 tỷ 8. Ảnh biểu Sao Nam An này là báo 3 tỷ 8. Còn anh này là ảnh tự động ảnh báo hai cái giá khác nhau. Một cái máy C1100, một cái ảnh báo là 2 tỷ một cái ảnh báo là 3 tỷ 3. Ảnh báo trong cách một ngày thôi. Tôi là một nạn nhân của cái kiểu báo giá này.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi hỏi tiếp là trong cái lời trình bày của ông á thì có một cái nội dung là ông có trình bày có hai cái máy C1100 nhập khẩu cùng một thời điểm nhưng một cái máy bán cho ông với giá 3 tỷ 4 một cái máy bán cho công ty in Hồ Gươm với giá 1 tỷ 7. Cái này ông có nộp chứng cứ cho toà án chưa?

- Nguyên đơn: Thưa là cái hồ sơ đó tôi yêu cầu toà là thu thập ở Sao Nam bởi vì đấy là hồ sơ tôi không thể thu thập được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Toà án thu thập chưa?

- Nguyên đơn: Sao Nam không chịu nộp, KMV không chịu nộp.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại sao ông có cái thông tin này?

- Nguyên đơn: Tại vì anh Nguyễn Trí Hùng ở ngoài Hà Nội ảnh là bạn ngành in.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là ông có cái gì liên quan trong cái chứng cứ này?

- Nguyên đơn: Tại một cái thời điểm trong cái tờ khai nhập khẩu mà nộp cho toà là có nhập về hai máy C1100, là có hai chiếc máy C1100 tại một thời điểm. Cái tờ thông quan đó nó có hai chiếc thì một chiếc là KMV uỷ quyền cho STS là chỗ anh Phan Quang Phú bán cho anh Nguyễn Trí Hùng in Hồ Gươm mà tôi có chụp cái hình anh Hùng ảnh có xác nhận.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nhưng mà cái thông tin này thì là, tức là cái thông tin này là có hai máy cùng một thời điểm ông tìm thấy được trong cái tờ khai nhập khẩu?

- Nguyên đơn: Đúng rồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Còn cái thông tin mà bán với giá 1 tỷ 7 thì ông lấy ở đâu?

- Nguyên đơn: Là vì tôi hỏi anh Phú với tôi hỏi anh Trí Hùng tức là tôi hỏi người bạn hàng với nhau mà.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có cái gì chứng minh là những cái người đó trả lời cho ông như vậy không? Có cái lời xác nhận của họ không?

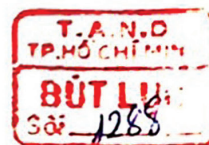
- Nguyên đơn: Không. Tôi chỉ hỏi, tôi nêu với toà là tôi yêu cầu toà thu thập chỗ KMV. Tức là tôi đề nghị toà án vì tôi không có khả năng mà đi thu thập cái giá bán.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ít nhất thì ông cũng phải chứng minh cho toà thấy cái vụ việc này nó có cần ít nhất là cái người đó phải có một cái xác nhận thì toà mới có thể thu thập được chứ?

- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là trên cái hồ sơ tôi gửi cho toà đó là có hai cái máy, tôi không cần nói cái người đó, tôi đề nghị HĐXX hay là toà cấp sơ thẩm là chỉ cần thu thập cái giá bán của hai cái máy đó thôi. Còn họ bán cho ai cũng là không phải là câu chuyện lớn. Tại vì nó đã có hai cái máy nhập cùng thời điểm.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tại vì ông đang trình bày với chứng minh rằng là có một cái máy bán cho ông với giá 3 tỷ 4, một cái máy bán cho công ty in Hồ Gươm là 1 tỷ 7, về chứng từ thì có thể là ông không có thật nhưng mà cái thông tin đó từ đâu ông phải chứng minh được chứ. Ví dụ ông bảo của ông a, ông b, ông c nào đó thì ít nhất là cũng có một cái văn bản thừa nhận của người đó cung cấp thông tin này cho ông Kim chẳng hạn.

- Nguyên đơn: Trong làm ăn kinh doanh là thưa với HĐXX, trong thủ tục toà án thì toà án phải hỗ trợ làm cái đó còn thực tế là bất khả thi. Làm như vậy là bất khả thi bởi vì các doanh nghiệp không ai làm như thế người ta đang còn làm ăn với Konica chỉ khi nào bắt buộc, người ta đang còn là một đối tác đang làm ăn.



- TP Ngô Thanh Nhân: Tại vì toà án là không thể nào đi chứng minh dùm cho đương sự, toà án chỉ có thu thập dùm thôi, từ những chứng cứ nào có thật mà đương sự thu thập không được thì mình phải biết chắc chắn là có thật thì toà án mới thu thập được còn này ông chỉ nghe cái thông tin mà ông nói là ông a ông b nói cho ông, toà án không dám chắc chắn rằng là cái thông tin ông cung cấp cho toà án để mà toà đi thu thập, ông hiểu không?
- Nguyên đơn: Thưa toà là toà hỏi thì tôi nói nhưng mà cái mà tôi đề nghị thu thập là thu thập từ KMV, chứ không phải thu thập từ người mua mà thu thập cái đó là thu thập từ KMV. Mà cái chuyện tôi gởi đơn cho cơ quan thuế để họ giải quyết họ truy thu thuế để họ xử phạt KMV, họ đã trả lời văn bản là họ đã xử phạt.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy coi như là cái nội dung ông trình bày là ông không cung cấp được chứng cứ đúng không?
- Nguyên đơn: Vâng, không cung cấp được cái chỗ đó, không cung cấp được cái máy đó.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì bây giờ với những cái quy định phạm luật nêu trên ngay từ đầu thì ông căn cứ vào cái quy định nào để ông cho rằng là hành vi với giá bán sản phẩm cao hơn giá thị trường như này giờ ông vừa trình bày á và những hành vi ở phúc thẩm giá bán sản phẩm là hành vi lừa dối theo quy định pháp luật.
- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là bán hàng điều 6, điều 12 quy định là phải niêm yết giá.
- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 6, điều 12 của luật nào?
- Nguyên đơn: Luật Giá. Người bán hàng phải công khai giá và niêm yết giá nếu vi phạm sẽ bị xử phạt và KMV đã không công khai giá, không niêm yết giá theo điều 6, điều 12 của Luật Giá. Thứ hai là KMV đã nói với tôi rằng là giá của họ là thống nhất toàn quốc, mỗi năm chỉ thay đổi có một lần là do tỷ giá trong hợp đồng nhà phân phối.
- TP Ngô Thanh Nhân: KMV nói với ông ở trong trường hợp nào, trong hoàn cảnh nào ông có chứng minh được không?
- Nguyên đơn: Trong cái hợp đồng nhà phân phối họ có nộp vô cho toà là đã thể hiện cái đó.
- TP Ngô Thanh Nhân: Hợp đồng nhà phân phối là giữa họ và Sao Nam chứ không phải thoả thuận với ông cho nên là ông đang nói rằng là họ nói với ông như vừa trình bày thì có chứng cứ gì để chứng minh không?
- Nguyên đơn: Hiện nay tôi không có chứng cứ chứng minh mà họ nói với tôi là cái máy mà họ bán cho tôi. Thứ nhất là họ nói giá của họ là giá thống nhất.
- TP Ngô Thanh Nhân: Họ là ai? Sao Nam hay KMV?
- Nguyên đơn: KMV.
- TP Ngô Thanh Nhân: Nói trong trường hợp nào cụ thể?
- Nguyên đơn: Cụ thể là anh Linh ảnh nói như này " Anh mua em với Sao Nam như nhau mà bây giờ Sao Nam đã lờ bán cái máy C1".
- TP Ngô Thanh Nhân: Chứng minh được không?

- Nguyên đơn: Bây giờ là tài liệu thu thập sau này chứ còn lúc đó là nói miệng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bây giờ tại phiên toà này, tức là chứng minh thì có thể chứng minh bằng nhiều cách bằng chứng cứ trực tiếp tại thời điểm đó thông qua giao dịch hoặc bằng chứng cứ gián tiếp là thời điểm hiện nay là nhờ HĐXX lại những cái nội dung sự kiện đã xảy ra.

- Nguyên đơn: Không. Không. Bây giờ hiện nay chỉ có một cái hợp đồng nhà phân phối thôi còn mấy cái chứng cứ đó là nói miệng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là hiện nay, khi nhận định giá là phải niêm yết và công khai giá mà phía Sao Nam và KMV không có niêm yết công khai cho nên là dẫn tới cái việc mà ông mua cái sản phẩm giá cao so với cái giá chung trên thị trường nên ông cho rằng bị lừa dối đúng không? Thế thì nếu giả sử nếu có lừa dối thì ông bị thiệt hại cái gì?

- Nguyên đơn: Thiệt hại là thứ nhất là họ lừa tôi đó thì tôi không kinh doanh được. Thừa HĐXX là như thế này tôi mua một chiếc xe taxi mà về tôi chạy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Không. Đang nói trong trường hợp cụ thể này. Tại vì về nguyên tắc bồi thường thì thiệt hại phải xảy ra.

- Nguyên đơn: Thiệt hại là cái máy này không làm ăn được lý do là cái tiền mua máy này nó cao hơn cái giá mà cái máy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ông đang nghiến về cái giá thành rồi.

- Nguyên đơn: Tức là tôi nói làm ra trang in khách hàng họ không có in, nó cao giống như taxi chạy 12 nghìn một cây số bây giờ ông mua chiếc xe taxi tới 2 tỷ ông đưa lên 20 nghìn cây số thì coi như ông ra ông không chạy được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là vì cái giá cao nên giá thành ông đưa ra cao.

- Nguyên đơn: Cao là không kinh doanh được, không trả lãi vay được, không làm được mà mình lừa khách hàng thì khách hàng họ đập vai.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời bị đơn. Bị đơn căn cứ cơ sở nào để xác định cái giá máy in C1100?

- Bị đơn: Thừa HĐXX chúng tôi căn cứ theo giá đề xuất, khuyến nghị của Konica.

- TP Ngô Thanh Nhân: Giá đề xuất của Konica, chứng cứ gì?

- Bị đơn: Dạ chúng tôi đã nộp cho HĐXX hai bảng báo giá là thời điểm tháng 10/2010 và tháng 7/2015. Bảng khuyến nghị giá của Konica tức là họ sẽ đưa ra một danh mục những cái sản phẩm đó đối với Sao Nam, cái giá họ khuyến nghị với Sao Nam.

- TP Ngô Thanh Nhân: Đây cụ thể là cái bảng liệt kê tài liệu nộp cho toà thì cái bảng đó nằm ở phụ lục số mấy?

- Bị đơn: Thừa HĐXX tôi không có biểu lục nhưng mà nó nằm trong cái bảng ý kiến với phiên toà phúc thẩm gần đây nhất chúng tôi đã nộp cho toà, dạ có đầy đủ, nếu HĐXX cần thì tôi có thể cung cấp ngay bây giờ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Về tài liệu chứng cứ thì các đương sự nộp rất là nhiều cho nên là bây giờ để tìm ra những cái tài liệu đó nó rất là mất thời gian tức là tất nhiên nó nằm đây thôi

nhưng nếu các đương sự có tại vì nếu bị đơn cho HĐXX biết nó nằm ở cái mục nào thì nó nhanh chóng hơn.

- Bị đơn: Tại vì thành ra chúng tôi nộp cũng rất là nhiều giai đoạn là cái thứ nhất, cái thứ hai là khi mà sao chụp hồ sơ tại tòa chúng tôi cũng không được tiếp cận.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì trong các cái tài liệu đính kèm mà công ty Sao Nam nộp cho tòa cho tòa cấp sơ thẩm là đã có nộp cái đó chưa? Ở tài liệu số mấy?

- Bị đơn: Xin HĐXX cho đại diện chúng tôi kiểm tra lại. Chúng tôi trả lời câu hỏi đó sau. HĐXX cứ hỏi tiếp khi nào có chúng tôi sẽ trả lời. Tài liệu số 8.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu số 8 là bảng chào giá đầu phải là mới vừa trình bày là căn cứ trên giá đề xuất của KMV.

- Bị đơn: Xin HĐXX cho thời gian kiểm lại. Nếu HĐXX cần ngay bây giờ thì tôi có thể đưa bản chụp cho HĐXX.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu đó ông đã nộp cho tòa cấp sơ thẩm chưa?

- Bị đơn: Dạ rồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có biên bản giao nộp chứng cứ với tòa không? Các đương sự chú ý là việc thu thập tài liệu chứng cứ phải theo quy định của tố tụng thì mới được xem là tài liệu chứng cứ, được tòa án công nhận là tài liệu chứng cứ để giải quyết, thu thập theo trình tự tố tụng quy định nha.

- Bị đơn: Thực tế là chúng tôi cũng đã có nộp rồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Toàn bộ các cái tài liệu chứng cứ của bị đơn nộp nó đều nằm phần liệt kê. Đây là cái danh mục tài liệu do bị đơn liệt kê là không có.

- Bị đơn: Tại vì chúng tôi nhiều lần nộp trong nhiều bảng tờ khai ngoài ra sơ thẩm và phúc thẩm đều có nộp.

- TP Ngô Thanh Nhân: Theo quy định thì cung cấp tài liệu chứng cứ là trước khi HĐXX ra quyết định, lúc mà xét xử tòa án sơ thẩm đó thì chứng cứ đó mới được công nhận, cho nên làm rõ xem ở giai đoạn nào, có cái trình tự tố tụng thích hợp về mặt chứng cứ. Thôi thì bây giờ bị đơn xác định cho HĐXX biết là cái chứng cứ này là nộp sau hay là nộp trước, trong giai đoạn xét xử hay sau giai đoạn xét xử sơ thẩm.

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX trong giai đoạn xét xử sơ thẩm chúng tôi chưa có xác nhận được nhưng mà trong giai đoạn phúc thẩm chúng tôi xác nhận là có cái chứng cứ này.

- TP Ngô Thanh Nhân: Hiện nay là nó đang nằm trong tay tôi đây nhưng mà tôi không biết là cái tài liệu này đã được bị đơn có nộp trước trong giai đoạn sơ thẩm hay không?

- Bị đơn: Tại vì thực tế là chúng tôi đã nộp tại sơ thẩm. Để chúng tôi kiểm tra lại.

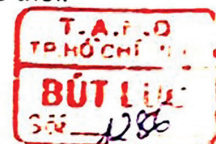
- TP Ngô Thanh Nhân: Đại diện cứ kiểm tra và trả lời cho chính xác.

- Bị đơn: Thưa HĐXX là chúng tôi căn cứ tại phụ lục số 9 chúng tôi đã nộp trong giai đoạn sơ thẩm ạ là bảng giá của công ty Konica Minolta.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu này có phải tài liệu số 9 không? Tài liệu số 9 có hai tờ thôi.

- Bị đơn: Dạ cái này là bao gồm bản phiên dịch tiếng Việt.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mục đích bị đơn giảm giá bán cho SaigonBook làm gì?



- Bị đơn: Thưa HĐXX nhằm hỗ trợ cho phía nguyên đơn tại vì thực tế chúng tôi cũng thấy rằng là phía nguyên đơn cũng là khách hàng có tiềm năng với bị đơn. Ngoài ra tôi cũng thấy là nguyên đơn mua cái máy này cũng có giá trị tương đối cao, sử dụng lâu dài nên chúng tôi nghĩ là có thể hỗ trợ khách hàng trước sau này khách hàng sẽ tiếp tục sử dụng dịch vụ hay là mua máy khác.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái việc giảm giá bán này có phải là khuyến mại không?

- Bị đơn: Dạ không. Nó chỉ là giảm giá đơn thuần cho khách hàng thôi là phía SaigonBook.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái việc giảm giá bán này nó có tuân thủ theo quy định của pháp luật không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX theo quan điểm của chúng tôi là hoàn toàn phù hợp với quy định của pháp luật. Tại vì thực ra quan điểm của chúng tôi ở đây là chúng tôi giảm giá ở đây là chúng tôi giảm giá do cái khoảng lợi nhuận chúng tôi thu được để đổi lấy chúng tôi sẽ có một khách hàng lâu dài chứ không phải là một chương trình khuyến mãi trên diện rộng áp dụng cho tất cả các khách hàng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì theo bị đơn hiểu khuyến mãi là gì và giảm giá là gì? Hai cái đó khác nhau chỗ nào?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi chỉ hiểu ở đây các hình thức khuyến mãi theo quy định của luật thương mại thì nó phải được đăng ký với phía bên cơ quan nhà nước và áp dụng cho toàn bộ các khách hàng còn ở đây chúng tôi giảm giá với tư cách là hỗ trợ cho khách hàng trong một trường hợp cụ thể để giảm cái lợi nhuận chúng tôi có được bằng cách chúng tôi có được khách hàng tiềm năng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì ngoài nguyên đơn ra ở trong trường hợp này bị đơn có thường xuyên giảm giá, thực hiện giảm giá với các khách hàng khác không?

- Bị đơn: Dạ tùy thuộc vào. Chúng tôi không thường xuyên giảm giá cho khách hàng. Ở đây nguyên đơn là một trường hợp đặc biệt như chúng tôi đã nói là thứ nhất.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn có chứng minh được là trong các tài liệu bị đơn có bị đơn có giảm giá cho các khách hàng khác không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là đối với vấn đề này chúng tôi cũng không, không chứng minh được tại vì thực tế là cái quyết định giảm giá này như tôi đã trình bày lúc này nó căn cứ xuất phát từ việc chúng tôi thấy là nguyên đơn mua cái máy in này.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bởi vì cái này biết sao HĐXX đặt câu hỏi không? Bởi vì với tư cách là một thương nhân thì phía bị đơn phải nắm, hiểu quy định pháp luật trong các quy định pháp luật có quy định về bình ổn giá và cái việc giảm giá nó sẽ ảnh hưởng đến mặt bằng giá chung và ảnh hưởng tới giá.

- Bị đơn: Thưa HĐXX tôi hiểu vấn đề đó nhưng mà vấn đề ở đây theo tôi hiểu là những cái mặt hàng bình ổn giá nó không có bao gồm mặt hàng máy in nên là do chúng tôi hiểu là cái việc bình ổn giá nó chỉ áp dụng cho một số mặt hàng cụ thể còn cái vấn đề của chúng tôi ở đây là chúng tôi bán máy in cho khách hàng và chúng tôi nhận thấy khách hàng tiềm năng. Và đúng như lời khách hàng nói là cái khách hàng này mua cái máy in này, mua cái chiếc máy in đầu tiên tại Việt Nam thì để mà có thể hỗ trợ khách hàng lâu dài cũng như là có được khách hàng tiềm năng thì chúng tôi tin rằng cái việc giảm giá này là hoàn toàn phù hợp và cái mặt hàng này của chúng tôi không phải là mặt hàng bình ổn giá.

- TP Ngô Thanh Nhân: Giảm giá này chỉ áp dụng riêng đối với lại nguyên đơn thôi phải không? Tức là giảm giá máy này bị đơn chỉ áp dụng riêng với trường hợp mua máy của nguyên đơn thôi phải không?

- Bị đơn: Không trả lời.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại thời điểm mà bị đơn bán cái máy này cho nguyên đơn thì cái giá bán máy cũng cùng trên thị trường là bao nhiêu?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là chúng tôi cũng không nắm rõ vấn đề này tại vì thứ nhất là cái máy cũng là máy mới trên thị trường Việt Nam và như HĐXX đã thấy khi mà chúng tôi ấy chúng tôi cũng phải mua lại máy từ phía Konica.

- TP Ngô Thanh Nhân: Phía nguyên đơn trình bày rằng là tại thời điểm này nguyên đơn không tìm được cái giá trên thị trường Việt Nam lý do là vì cái máy là tại thời điểm này cái máy chưa có mặt trên thị trường Việt Nam có đúng không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là tôi cần phải làm rõ cái vấn đề này. Thứ nhất là nguyên đơn chỉ nói là không có tìm được đơn vị khác nhưng mà tôi tin rằng là như là lời bên phía Konica trình bày rằng là Konica có nhiều nhà phân phối.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi đang hỏi bị đơn thôi là thứ nhất là bị đơn trả lời cho tôi biết là tại thời điểm mà bán máy cho nguyên đơn thì cái giá máy trung bình trên thị trường lúc đó là bao nhiêu?

- Bị đơn: Chúng tôi cũng căn cứ theo giá đề xuất của Konica cũng như là căn cứ theo giá mà chúng tôi mua lại của Konica theo thương mại khách hàng thôi chứ chúng tôi cũng không có đi tìm hiểu cụ thể là trên thị trường giá máy này là bao nhiêu.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là phía bị đơn cũng không biết giá trung bình trên thị trường là bao nhiêu hết đúng không? Chỉ biết cái giá đề nghị của KMV đưa ra?

- Bị đơn: Chúng tôi tuân thủ theo cái mức giá đề nghị đó để đảm bảo cái khoảng lợi nhuận cho mình thôi. Thưa HĐXX thì ngoài ra tôi cũng muốn tham khảo thêm cho HĐXX thôi tại vì theo trên thực tế tại thời điểm đó thì theo như chúng tôi tìm hiểu thì thu thập được thì cái giá của máy in C1100 trên thị trường lúc đó nó cũng tương đối cao như là ở Châu Âu thì cái giá của nó là khoảng 162.000 Euro.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi chỉ hỏi giá trên thị trường Việt Nam thôi còn ở nước ngoài thì cái đó không liên quan đến thị trường Việt Nam.

- Bị đơn: Tại vì cái đó, ý quan điểm của chúng tôi ở đây là cái giá máy in, cái giá đó khi về thị trường Việt Nam chỉ thêm về phần thuế và khác nhau về thuế giữa các nước với nhau thôi chứ còn về giá thì nó cũng không phải là có một sự chênh lệch thì ý tôi và quan điểm chúng tôi như trình bày thôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì bị đơn cho biết rằng là sao có sự chênh lệch giá chào bán máy giữa các bảng chào giá do nguyên đơn cung cấp vừa rồi?

- Bị đơn: Thưa HĐXX thì cũng như nguyên đơn đã trình bày thì nguyên đơn có thu thập hai bản chào giá của phía công ty Sao Nam là phía bị đơn ban hành thì một bảng chào giá 2014, một bảng chào giá là tháng 7/2015 thì tôi xin nhấn mạnh một điều rằng. Hai thời điểm thu thập này là khác nhau và giá của hai thời điểm có sự thay đổi. Tháng 7/2015 chúng tôi có một giá bán khác theo đề xuất của Konica. Tháng 10/2014 chúng tôi có giá bán khác theo đề xuất của Konica. Dĩ nhiên nếu bị đơn muốn chứng minh được là giá của chúng tôi bán cao hơn hoặc thấp hơn thì bị đơn phải thu thập đáng lẽ ngay tại tháng 10/2014 mức giá là bao nhiêu. Tuy nhiên tôi nhấn mạnh ở đây là hai thời điểm khác nhau và hai mức giá đó khác nhau thì dĩ nhiên trong quá trình thay đổi công nghệ cũng như là trong quá trình hơn 8 tháng rồi thì trong cái phần công nghệ trên thị trường nó có thể sụt giảm hoặc tăng lên đó là chuyện bình thường.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì bị đơn có thể chứng minh được những cái lời mình vừa trình bày không? Lý do tại sao trong vòng 9 tháng mà giá chênh lệch với một mức giá mà gần 50%. Do Công nghệ thì công nghệ gì ảnh hưởng đến cái giá máy?

- Bị đơn: Thưa HĐXX đối với cái vấn đề này thứ nhất là chúng tôi là một nhà phân phối chúng tôi căn cứ theo dựa trên giá khuyến nghị của Konica và thứ hai là chúng tôi cho rằng là về cái vấn đề thay đổi công nghệ này nó cũng là một chuyện hoàn toàn bình thường.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bởi vì theo bản án của giám đốc thẩm họ cũng đã ghi rất rõ rằng trong một cái máy hiện đại trong một khoảng thời gian 9 tháng mà có cái sự chênh lệch nhiều vậy thì bất hợp lý. Thì với trách nhiệm, nghĩa vụ của mình mình phải chứng minh. Mình cho rằng nó hợp lý, mình chứng minh.

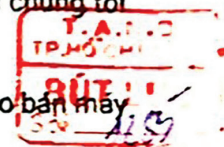
- Bị đơn: Thưa HĐXX chúng tôi là những người kinh doanh thì tại thời điểm đó nếu mà chúng tôi bán trên thị trường với giá đó, giá 1 đồng chúng tôi bán giá 5 đồng thì chắc chắn chúng tôi không bán được hoặc là thời điểm đó thị trường bán với giá 5 đồng chúng tôi chỉ bán 1 đồng chúng tôi cũng lỗ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi chỉ hỏi ông là có chứng minh cái vấn đề đó được hay không thôi? Tức là cái việc chênh lệch giá này là do ảnh hưởng của thị trường, do ảnh hưởng của công nghệ, vân vân thì mình có chứng minh được cái điều đó không? Ảnh hưởng thị trường là ảnh hưởng cái gì của thị trường và ảnh hưởng công nghệ là ảnh hưởng công nghệ nào làm cho việc chênh lệch giá này?

- Bị đơn: Thưa HĐXX thì cái vấn đề đó chúng tôi cũng chỉ được biết thông qua phía báo giá của Konica chứ chúng tôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Là không chứng minh được?

- Bị đơn: Dạ.



- Bị đơn: Tôi xin thừa HĐXX cái việc mà công ty Sao Nam như lần đầu tôi đã nói là công ty Sao Nam chỉ là một công ty thương mại, công ty Sao Nam hoạt động dựa trên cái lợi nhuận mà công ty Sao Nam thu được từ cái việc mà bán hàng cho khách hàng và Sao Nam dựa trên cái giá mà Konica xuất cho Sao Nam.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tất nhiên rồi, thôi trả lời vậy được rồi, tôi hiểu rồi. Tức là mình là người bán chứ mình không phải là cái người sản xuất cho nên là không thể chứng minh được. HĐXX hiểu rồi khỏi phải giải thích nữa. HĐXX cũng muốn biết rằng là lời trình bày của mình là không chứng minh được còn lý do thì đương nhiên phải có lý do đúng không?

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi hỏi thêm một câu hỏi nữa. Phía nguyên đơn trình bày là qua tìm hiểu có biết được có hai cái máy C1100 nhập khẩu cùng một thời điểm nhưng mà bán với hai mức giá chênh lệch khác nhau thì có đúng không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX tôi cho rằng nguyên đơn cũng đã nói là không chứng minh được và chúng tôi chỉ mua một máy từ phía Konica và chúng tôi bán máy này cho SaigonBook chứ chúng tôi không biết và chúng tôi cũng không có nghĩa vụ phải đi tìm hiểu là có máy thứ hai hay không?

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái máy mà bán cho công ty trách nhiệm hữu hạn in Hồ Gươm có phải do Sao Nam bán không?

- Bị đơn: Dạ không ạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi hợp đồng tố tụng 038 là do bên nào soạn?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX hợp đồng 038 là do Sao Nam soạn.

- TP Ngô Thanh Nhân: Sao Nam có gửi trước cho nguyên đơn không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là vấn đề gửi trước, về truyền thống kinh doanh của chúng tôi thường gửi soạn thảo trước cho phía nguyên đơn tuy nhiên là xem xét là có gửi trước hay không và gửi trước trong thời gian cụ thể là bao nhiêu chúng tôi cần phải kiểm tra lại hệ thống email, tại vì thời điểm này cũng tương đối dài chúng tôi cũng có thể kiểm tra được nếu có. Và nếu HĐXX yêu cầu chúng tôi sẽ kiểm tra để cung cấp cho HĐXX.

- TP Ngô Thanh Nhân: HĐXX yêu cầu phía bị đơn chứng minh về cái việc cho rằng mình đã gửi trước cho phía nguyên đơn. Mình phải có tài liệu chứng cứ đầy đủ để chứng minh.

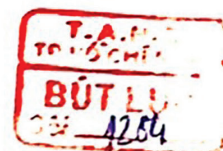
- Bị đơn: Chúng tôi xin phép về sẽ kiểm tra lại trong email và sẽ cung cấp riêng cho HĐXX và các bên liên quan.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía đại diện KMV. Giữa KMV và Sao Nam quan hệ với nhau qua hợp đồng phân phối, nhà phân phối? Thì theo hợp đồng nhà phân phối thì bị đơn có quyền tự đưa ra giá bán hàng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Quy định ở đâu?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Quy định ở điều 2.1 thì trên cơ sở này là chúng tôi.



- TP Ngô Thanh Nhân: Điều mấy?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Điều 2.1.
- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 2.1 nội dung cụ thể là gì?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Là nhà phân phối phải niêm yết và chào giá các sản phẩm Konica Minolta cho khách hàng sử dụng cuối cùng với mức giá chào bán lẻ thống nhất do bên A ban hành.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bên A là bên nào?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Bên A là bên KMV.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế nội dung nào thể hiện rằng là nhà phân phối tự đưa ra giá bán?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ chúng tôi đưa ra cái mức giá khuyến nghị và nhà phân phối có nghĩa là Sao Nam sẽ chào giá các sản phẩm Konica Minolta cho khách hàng sử dụng cuối cùng thì cái việc chào giá thì sẽ do Sao Nam chào giá bán cho khách hàng cuối cùng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi thế thì cho biết rằng là nhà phân phối của bên A, ở đây nhà phân phối của bên A tức là Sao Nam phải không? Phải niêm yết giá chào bán sản phẩm cho khách hàng sử dụng cuối cùng thế thì niêm yết cái giá của nhà phân phối niêm yết là ở đâu?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thật sự ra cái này là chúng tôi đề xuất cái mức giá khuyến nghị cho các nhà phân phối nhưng mà cái mức giá.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi đang hỏi nội dung của cái này nè. Mình đang dẫn chiếu đến cái nội dung này đúng không? Thì trong cái trường hợp này thì Sao Nam phải niêm yết và chào giá sản phẩm cho khách hàng sử dụng cuối cùng với mức giá chào bán lẻ thống nhất do bên A phát hành. Giá bán thống nhất do bên A phát hành là mức nào?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Mức bán đó là mức giá khuyến nghị mà chúng tôi ban hành.
- TP Ngô Thanh Nhân: Trong đây đâu có nói khuyến nghị, trong đây nói là
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ có, cái đó là giá bán đề nghị đó, giá bán lẻ đề nghị.
- TP Ngô Thanh Nhân: Giá bán lẻ thống nhất chứ đâu có chữ đề nghị
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không cái đấy là đang quy định trong cái phần là quy định giá bán lẻ đề nghị thì nhà phân phối của bên A phải niêm yết và chào giá với mức giá chào bán lẻ thống nhất do bên A ban hành nhưng mà cái đoạn này là đang nói về cái giá bán.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì hiểu như thế nào giá bán lẻ thống nhất tức là chỉ có một giá thôi đúng không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không cái đấy là cái giá mà đề xuất cái giá bán đề nghị thôi chứ không phải là tất cả đều thống nhất trong cùng một.

H. RA. H. 1.4.11

- TP Ngô Thanh Nhân: Giải thích của KMV là KMV giải thích như thế phải không? Thế thì KMV viện dẫn cái quy định này cho toà, nhà phân phối tức là bị đơn, tức là Sao Nam được quyền đưa ra giá bán đúng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng rồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì theo hợp đồng nhà phân phối này bị đơn được quyền đưa ra giá bán không giới hạn trong một cái phạm vi quy định?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không giới hạn trong phạm vi quy định.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Không ví dụ như KMV đưa ra cái giá khuyến nghị của tháng 10/2014 chúng tôi đưa cái giá đề nghị là 3 tỷ 765.878. Chúng tôi chỉ quy định khuyến nghị là cái mức giá đề nghị như vậy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn theo hợp đồng này thì bị đơn được quyền tự đưa ra giá. Cái tự đưa ra giá đó nó có khống chế trong một cái phạm vi nào không? Hay là muốn đưa bao nhiêu cũng được?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Về cái mức mà dưới cái mức mà chúng tôi khuyến nghị thì các nhà phân phối tự đưa ra.

- TP Ngô Thanh Nhân: Dưới cái mức bên A đưa ra, ở đâu quy định? Khoản nào trong hợp đồng quy định?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cũng quy định tại điều 2.1 mà cái gạch đầu dòng thứ 8 thì một số trường hợp giá bán thấp hơn giá nhà phân phối nếu có vì yếu tố đặc biệt như đấu thầu, chào giá cạnh tranh phải được bên A phê duyệt. Có nghĩa là nếu như mà cái mức giá thấp hơn cái giá mà chúng tôi bán cho nhà phân phối thì các nhà phân phối mới xin cái sự chấp thuận của KMV.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì cái mức giá mà phía Sao Nam bán cho nguyên đơn là cao hơn hay thấp hơn giá khuyến nghị?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ thấp hơn tại vì cái giá khuyến nghị của chúng tôi 12/2014, năm 2014 là cái giá khuyến nghị là 3 tỷ 765.878 chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Là thể hiện ở đâu trong tài liệu này?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ trong cái bảng chào giá mà Sao Nam có nói là đã nộp cho toà.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là trong trường hợp này thì thực tế Sao Nam bán giá thấp hơn. Thấp hơn thì phải được sự đồng ý của KMV?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không chúng tôi chia làm hai cái. Cái giá này khi nào mà bán thấp hơn cái giá nhà phân phối, nhưng mà ở đây cái giá khuyến nghị của chúng tôi trong này là 3 tỷ 765.878 thì Sao Nam đã bán thấp hơn cái giá mà giá bán lẻ khuyến nghị. Còn cái giá mà nhà phân phối thì Sao Nam không có bán thấp hơn cho nên là không có phải xin chấp thuận của KMV. Thưa quý toà tôi xin phép bổ sung. Khung giá kiến nghị mà Konica

gợi cho Sao Nam đó là khung giá trần và khung giá sàn. Tôi xin giải thích là bên Konica khuyến nghị cho Sao Nam bán ra thị trường bán lẻ, bán lẻ cho khách hàng của họ thì không được cao hơn 3 tỷ 7. Thực tế thì Sao Nam bán không có vượt giá đó, vẫn bán trong khuôn. Còn trong hợp đồng quy định nếu mà bán thấp hơn thấp hơn giá sàn thì mới xin ý kiến của Konica.

T. A
TP. HCM
BƯT
1253

- TP Ngô Thanh Nhân: Giá trần và giá sàn được quy định ở đâu?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Trong cái bảng báo giá mà Sao Nam có nộp cho phía toà. Nghĩa là Konica chỉ khuyến nghị giá trần và giá sàn cho nhà phân phối thôi còn cụ thể họ muốn quyết định giá bao nhiêu là do họ quyết định với khách hàng của họ tùy trường hợp cụ thể.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì theo KMV thì khi mà bị đơn chào bán máy này cho nguyên đơn, bị đơn có tuân thủ đúng theo quy định của hợp đồng nhà phân phối không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng theo quy định không vượt khung.

- TP Ngô Thanh Nhân: Việc khuyến mãi giảm giá bán có được quy định trong hợp đồng nhà phân phối không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Trên hợp đồng nhà phân phối thì chỉ thể hiện mối quan hệ bán lẻ, bán sỉ giữa Konica và nhà phân phối thôi còn việc nhà phân phối bán lẻ lại cho khách hàng của họ như thế nào thì không có ràng buộc.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn cho HĐXX biết cái quy định tại khoản 7 của điều 3, gạch đầu hàng thứ nhất có quy định là về hỗ trợ khuyến mãi, khuyến mãi cho người sử dụng cuối cùng do bên A tổ chức sẽ được áp dụng trên toàn quốc thì cái trường hợp mà phía bị đơn. Không tôi đang hỏi KMV á. Trong cái hợp đồng nhà phân phối tại khoản 7 điều 3 có quy định đó là khuyến mãi cho người sử dụng cuối cùng là do bên A tổ chức sẽ được áp dụng trên toàn quốc đúng không? Bên A tức là bên KMV đúng không? Tức là khuyến mãi cho người sử dụng cuối cùng thì phải được bên A tổ chức đúng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng. Những cái chương trình khuyến mãi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế trong trường hợp này cái việc mà bên bị đơn tự giảm giá thì có được sự đồng ý của bên KMV không? Có vi phạm với lại cái quy định này của hợp đồng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không việc giảm giá thì do nhà phân phối tự quyết định.

- TP Ngô Thanh Nhân: Giảm giá không phải là khuyến mãi phải không? Như vậy cho rằng giảm giá không phải là khuyến mãi?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy nếu trường hợp pháp luật có quy định giảm giá là hình thức khuyến mãi thì bị đơn có vi phạm cái quy định này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không cái việc mà giảm giá thì do Sao Nam là nhà phân phối, là người bán hàng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi đang hỏi là nếu. Nếu, giá sử pháp luật có quy định giám giá là hình thức khuyến mãi thì Sao Nam có vi phạm cái quy định này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ cái việc mà Sao Nam có tuân thủ quy định không thì mình phải căn cứ vào quy định của pháp luật.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi nói nếu giá sử pháp luật có quy định giám giá là hình thức khuyến mãi, tại vì theo mình nghĩ việc giám giá không phải là hình thức khuyến mãi nhưng đặt trường hợp pháp luật quy định giám giá là hình thức khuyến mãi thì Sao Nam có vi phạm cái điều luật này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ câu này thì luật sư Châu Huy Quang sẽ trả lời.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Tôi muốn hỏi bên đây.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ câu này liên quan tới pháp luật thì luật sư được quyền trả lời cho tôi ạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại vì mình là người trực tiếp ký hợp đồng. Không cần phải trả lời, nếu không biết.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Không. Nhưng mà tại sao không được quyền nhờ luật sư trả lời thay?

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại vì đây là hai chủ thể giao dịch với nhau. Hội đồng muốn biết ý kiến của chủ thể khi giao dịch. Hội đồng đang tìm hiểu sự thật của vấn đề đó là cái gì và sự thật nó nằm ở ý chí của các bên và ở đây hội đồng muốn biết ý chí của các bên là như thế nào? Chứ ngay cả luật sư cũng không thể biết được ý chí của bên KMV là cái gì? Cho nên hội đồng muốn biết còn nếu không trả lời được thì có thể từ chối trả lời. Không sao cả.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại thời điểm mà KMV gởi chào giá cho nhà phân phối thì cái giá này có phải cái giá thống nhất chung trên thị trường không? Hay là cái giá của riêng nhà phân phối Sao Nam thôi?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cho tôi xin được trả lời là Konica Minolta không chỉ có một nhà phân phối là Sao Nam.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thì ý HĐXX muốn hỏi là vì không phải chỉ có riêng một nhà phân phối Sao Nam cho nên là cái thời điểm này thì cái giá chào cho Sao Nam có phải là cái giá thống nhất của các nhà phân phối khác không? Hay là chỉ là cái giá riêng của Sao Nam thôi?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Hội đồng muốn hỏi giá của Konica bán cho Sao Nam hay là giá niêm yết mà.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái giá mà chào nè, cái giá bảng giá nhà cung cấp chào cho Sao Nam. Giá trần giá sàn á.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tùy theo những cái chính sách khác nhau mà chúng tôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thời điểm này nó có thống nhất không hay là tùy theo chính sách của mỗi nhà phân phối là giá khác nhau.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tại thời điểm này thì chúng tôi chỉ có bán một máy duy nhất thôi, chúng tôi không có bán máy khác.

- TP Ngô Thanh Nhân: À thời điểm này chỉ có bán một máy.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Máy đó cũng là máy đầu tiên được ra mắt ở Việt Nam.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thì theo nguyên đơn trình bày là được biết có hai cái máy C1100 nhập khẩu cùng một thời điểm. Tuy nhiên là một máy bán cho nguyên đơn với giá 3 tỷ 4, một máy bán cho công ty trách nhiệm hữu hạn in Hồ Gươm với giá 1 tỷ 7 thì có không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Tôi không có thông tin nào về cái máy bán cho Hồ Gươm nếu có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nguyên đơn trình bày thì tại thời điểm nhập khẩu có hai chiếc máy thì có không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không. Chúng tôi chỉ có một máy thôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Chỉ có một máy thôi không có hai máy. Rồi, mới nguyên đơn. Nguyên đơn cung cấp chứng tài liệu cho rằng có hai máy thì nằm trong tài liệu nào?

- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là trong cái tờ nhập khẩu nộp cho toà, cái tờ khai nhập khẩu.

- TP Ngô Thanh Nhân: Phụ lục số mấy?

- Nguyên đơn: Đây là trên cái tờ khai nhập khẩu này là có chữ ký của Tadasu Ichino.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái tờ khai đó đã được nộp cho toà sơ thẩm chưa?

- Nguyên đơn: Nộp rồi, thưa HĐXX.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nộp ở tài liệu số mấy theo cái bản đính kèm này?

- Nguyên đơn: Trong cái bảng tài liệu đính kèm ban đầu nó tới cái ngày mà nộp đồng thời với vi bằng. Tức là cái tờ này phải phát hiện xuất xứ sau khi cấp sơ thẩm đã làm hoà giải tới gần cuối rồi thì mới phát hiện ra cái xuất xứ này. Mới nộp cái tờ khai nhập khẩu này thì trong cái tờ khai nhập khẩu này nó có hai cái trang. Mỗi cái trang là nó có một chiếc máy C1100. Hiện nay đây là bản chính có chữ ký của Tadasu Ichino.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu ông nộp cho toà sơ thẩm vào ngày nào?

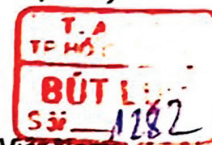
- Nguyên đơn: Tháng 1/2016 ạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là nộp sau khi nộp tài liệu kèm theo đơn khởi kiện ở đây đúng không?

- Nguyên đơn: Nộp sau. Tức là sau hoà giải tới lần thứ mấy rồi mới nộp. Trên cái tờ khai nhập khẩu cùng với cái vi bằng. Còn trên cái tài liệu bảng kê ban đầu là chưa nộp cái này nhưng mà sau đó là nộp bổ sung cùng với cái vi bằng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có cái biên bản giao nhận chứng cứ với toà không?

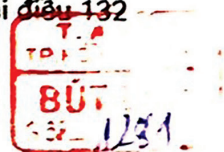
- Nguyên đơn: Dạ không ạ. Bản án sơ thẩm có thể hiện chứng từ nhập khẩu đó.



- TP Ngô Thanh Nhân: Phía KVM có ý kiến gì về tài liệu này?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thì trong tài liệu này thì chúng tôi phải xác định lại rằng là cái thời điểm hai máy này về như thế nào? Có về cùng một lúc hay không hay là khác thời điểm như thế nào? Thì chúng tôi phải xác định lại.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là chưa có tìm hiểu đúng không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tại sao vẫn chưa được tiếp cận tài liệu này?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cái này để chúng tôi làm rõ sau.
- TP Ngô Thanh Nhân: Như vậy thì khi KVM về kiểm tra lại cái chứng từ nhập khẩu này. Nếu đúng là thời điểm đó có hai máy thì cho HXX biết luôn cái giá còn lại bán cho ai với giá bao nhiêu? Và cung cấp tài liệu chứng cứ để chứng minh.
- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể cái máy bán cho nguyên đơn thì bị đơn thanh toán cho KVM bao nhiêu?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Trong hoá đơn ngày 30/11 thì cái giá bán là 2 tỷ 708 triệu 222 ngàn 660 đồng đã bao gồm VAT.
- TP Ngô Thanh Nhân: Chứng cứ chứng minh?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ hoá đơn số 000393 ngày 30/11/2014.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời nguyên đơn. Cho tôi hỏi về vấn đề xuất xứ. Về xuất xứ hàng hoá thì các bên có đàm phán trước khi ký hợp đồng không?
- Nguyên đơn: Không đàm phán. Tôi chỉ đưa ra yêu cầu.
- TP Ngô Thanh Nhân: Có gì chứng minh không?
- Nguyên đơn: Lúc đó thì đàm phán với nhau bằng miệng và sau này mới thể hiện bằng cái ký hợp đồng 03.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì nguyên đơn căn cứ vào quy định pháp luật nào để xác định rằng là hành vi không đưa thông tin về xuất xứ sản phẩm là hành vi lừa dối?
- Nguyên đơn: Căn cứ vào nghị định về xuất xứ hàng hoá, thưa số nghị định tôi không nhớ lắm. Nghị định 89/2006 ạ. Trong đó điều 11 có quy định rằng là cái thông tin về xuất xứ hàng hoá khoản 1 điều 11 là đối với hàng nhập khẩu thì buộc phải có thông tin về xuất xứ và xuất xứ đó phải được dịch ra tiếng Việt. Dán bên cạnh nhãn chính để định danh hàng hoá. Một hàng sản xuất trong nước thì phải có địa chỉ sản xuất và có nhà sản xuất và nếu hàng ngoại quốc thì phải có xuất xứ. Hàng trong nước thì phải có tên nhà sản xuất và phải có địa chỉ còn hàng nước ngoài.
- TP Ngô Thanh Nhân: Giả sử cho rằng là bị đơn có vi phạm về quy định xuất xứ hàng hoá này thì cái quan hệ nhân quả giữa cái vi phạm này dẫn tới cái hành vi lừa dối mà theo Bộ luật dân sự quy định như lúc đầu tôi xác định giữa các bên thì cái liên quan như thế nào?

- Nguyên đơn: Liên quan bởi vì họ không ghi xuất xứ mà họ là người Nhật và mình lại đưa ra yêu cầu về xuất xứ thì họ không ghi thì mình cứ đinh ninh họ là hàng Nhật.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nhưng mà từ đó thì nó rơi vào cái trường hợp nào trong cái điều 132 quy định?



- Nguyên đơn: Họ lừa mình. Họ lừa dối điều 132.

- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 132 quy định thì lừa dối về, ý nghĩa về dân gian thì lừa dối rất là nhiều, lừa dối về tình cảm, lừa dối về, nói dối cũng là lừa dối vân vân nhưng mà lừa dối khi mà áp dụng vào dân sự mà đã rơi vào trường hợp giao dịch dân sự vô hiệu do bị khống chế bởi điều 132 thì nguyên đơn hãy chứng minh cái hành vi lừa dối này là nó rơi vào được qui định ở điều 132.

- Nguyên đơn: Là quy định của điều 132 tức là họ. Trong giao dịch hành vi này là họ cố ý, Sao Nam cố ý và cả KMV là bên thứ ba cố ý giấu đi cái thông tin xuất xứ để làm cho SaigonBook hiểu là đối tượng của hợp đồng này là cái máy C1100 này là của Nhật Bản, tức là sai về đối tượng hợp đồng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là làm cho SaigonBook hoàn toàn hiểu sai về đối tượng đúng không?

- Nguyên đơn: Đúng rồi. Hiểu sai về tính chất của đối tượng nên đã xác lập cái giao dịch này.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái việc lừa dối về xuất xứ này thì đã gây thiệt hại cụ thể gì cho nguyên đơn?

- Nguyên đơn: Thứ nhất là khi mà biết được cái máy xuất xứ này là nó gắn liền với chất lượng cái máy. Bởi vì sao? Bởi vì cái máy mà hiện đại mà được sản xuất ở Nhật Bản là thứ nhất giá nó cao thì chất lượng nó gắn liền với xuất xứ. Còn cái máy xuất xứ Trung Quốc này là nó dẫn đến giao kết hợp đồng là nó thiệt hại tại vì giá nó cao. Tức là do mình nghĩ rằng cái máy Nhật nên mình.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Giá là cái phần khác rồi. Hội đồng chỉ hỏi lừa dối về cái phần xuất xứ này thôi. Nếu mà có lừa dối về xuất xứ thì cái lừa dối này nó đã gây thiệt hại gì cho nguyên đơn chưa?

- Nguyên đơn: Thiệt hại là bởi vì nó không đúng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là nó dẫn tới cái việc là chất lượng không đảm bảo đúng không?

- Nguyên đơn: Dẫn đến thứ nhất chất lượng không đảm bảo. Thứ hai là quảng cáo không đúng sự thật lừa khách họ biết cái máy Trung Quốc, không phải hiện đại như quảng cáo thì không kinh doanh được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái đó mình chứng minh được không? Cái mà mình trình bày, cái kết luận thì mình sẽ để vào phần sau nhưng mà cái phần mà nói rằng là thiệt hại là vì biết và không đến thì cái này mình chứng minh được không? Hay chỉ suy luận vậy thôi? Nó xảy ra chưa?

- Nguyên đơn: Cái lừa về xuất xứ này thì bản chất là đối với người kinh doanh thì thiệt hại về xuất xứ này nó không lớn như cái lừa giá. Nó chỉ gây cho mình tức giận, gây cho mình nhăm.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thiệt hại về tinh thần nhiều là hơn đúng không?
- Nguyên đơn: Tinh thần là nhiều là mình bị lừa mình tức.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời nguyên đơn ngồi. Mời bị đơn. Tại sao trong cái hợp đồng 038 thì không có ghi thông tin cụ thể về xuất xứ hàng hoá?
- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX, nguyên đơn chưa bao giờ yêu cầu chúng tôi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là yêu cầu mới ghi, không yêu cầu thì thôi đúng không?
- Bị đơn: Dạ. Đúng rồi. Thông tin về xuất xứ hàng hoá cũng không phải là thông tin bắt buộc phải có trong hợp đồng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là theo bị đơn hiểu là thông tin về xuất xứ hàng hoá là không bắt buộc đúng không? Pháp luật không có quy định bắt buộc ghi hoặc không đúng không?
- Bị đơn: Im lặng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Hợp đồng 03 thì do ACBL soạn thảo và các bên đều thừa nhận ACBL là người soạn thảo phải không?
- Bị đơn: Về quy trình là ACBL soạn xong rồi đưa SaigonBook ký.
- TP Ngô Thanh Nhân: ACBL là người soạn thảo?
- Bị đơn: Dạ đúng rồi đưa SaigonBook ký xong cuối cùng mới chuyển cho chúng tôi ký.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi. Soạn thảo xong các bên kí thể tại sao phía bị đơn không có ý kiến phản đối khi hợp đồng 03 và biên bản bàn giao có ghi sai về xuất xứ.
- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX đó là sơ sót của phía bị đơn. Tại vì quan điểm ban đầu của phía bị đơn bán hàng, đầu tiên chúng tôi bán hàng trên cái hợp đồng 038, theo đó chúng tôi hiểu đây chúng tôi bán cho khách hàng máy in C1100 thì theo đó khi mà khách hàng khó khăn về tài chính chúng tôi sẵn sàng hỗ trợ khách hàng bằng cách là.
- TP Ngô Thanh Nhân: Được rồi. Câu trả lời của bị đơn là do sơ sót. Sơ sót không phát hiện ra đúng không?
- Bị đơn: Dạ đúng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời KMV. Xuất xứ hàng hoá thì có phải là thông tin bắt buộc mà pháp luật quy định phải công bố khi bán sản phẩm ra thị trường không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Về vấn đề xuất xứ là vấn đề mà chúng tôi đã nêu rõ trên thân máy. Thực hiện đầy đủ theo quy định của pháp luật.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là KMV cho rằng mình đã thực hiện đầy đủ về cái thông tin hàng hoá nhưng theo KMV thì pháp luật có bắt buộc là mình phải nêu cái xuất xứ hàng hoá đó trên sản phẩm không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chúng tôi chỉ tuân thủ những gì pháp luật quy định và chúng tôi đã làm việc đó.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là mình biết pháp luật có quy định như vậy đúng không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chúng tôi đã tuân thủ đúng pháp luật và đã có dòng chữ made in china trên thân máy rồi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi. Tôi muốn hỏi là pháp luật có quy định với tư cách là nhà phân phối đưa sản phẩm ra thị trường thì mình có biết là có quy định về bắt buộc hay không bắt buộc phải ghi cái xuất xứ hàng hoá trên sản phẩm không? Mình có biết cái quy định đó không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chúng tôi đã tuân thủ đầy đủ quy định.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi hỏi về Click Charge. Mời nguyên đơn. Click Charge được hiểu như thế nào?
- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là Click Charge là phần thương mại, dịch vụ, kỹ thuật tiếp diễn sau khi lắp đặt máy.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là trong quá trình mua bán?
- Nguyên đơn: Trong suốt quá trình sử dụng máy.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bắt đầu sử dụng máy là nó.
- Nguyên đơn: Gắn liền với Click Charge. Tức là thương mại, dịch vụ, kỹ thuật tiếp diễn. Nó là phần tiếp diễn như trong quyết định giám đốc thẩm ghi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì cái hiểu này của mình nó có dựa trên cái cơ sở nào không, cái quy định nào không hay là mình chỉ hiểu vậy thôi?
- Nguyên đơn: Hiểu là, thừa HĐXX hiểu là trên cơ sở tìm hiểu các cái đơn vị kỹ thuật số mà các cái hợp đồng để đi mua máy sau này mà gửi 19 tài liệu cho HĐXX. Trong đó có một cái hợp đồng với STS tức là một đại lý thương mại khác của KMV. Và hiểu là hiểu trên cơ sở là sau khi các bên đã ngồi lại với nhau.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thực tế diễn ra mình hiểu như vậy?
- Nguyên đơn: Thực tế diễn ra hiểu như vậy vì cái này nó mới vào Việt Nam mình không có biết đâu, tới tháng 8 hai mươi mấy mới biết, người bình thường ngoài nghề không biết mà vô nghề thời gian mới biết, lâu lắm mới biết.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy nguyên đơn xác định rằng là nếu không có cái Click charge này thì máy có hoạt động bình thường được không?
- Nguyên đơn: Không bình thường. Không hoạt động được.
- TP Ngô Thanh Nhân: Chứng minh bằng gì?
- Nguyên đơn: Chứng minh là sau khi mà các bên đã thương lượng với nhau để cái máy lại tức là. Thực ra là cái máy đang hoạt động, hoạt động là có Sao Nam thì nó mới hoạt động mà không có Sao Nam thì nó sẽ không hoạt động. Trước đó thì có Sao Nam, Sao Nam làm tất cả những cái công việc như là dịch vụ kỹ thuật, cung cấp vật tư rồi những cái trống, từ, những cái belt rồi cái rum thì họ cung cấp vào họ không lấy tiền hàng tháng nhưng mà họ tính vào trong

một cái hoá đơn để mình trả tiền thì cái máy hoạt động cho đến khi các bên thoả thuận là thu hồi máy SaigonBook mới đi thanh toán tiền, rồi từ đó tới giờ là không hoạt động được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là có Sao Nam thì máy mới hoạt động. Sau này không có Sao Nam rồi Sao Nam không cung cấp thì máy không hoạt động?

- Nguyên đơn: Đúng rồi không hoạt động.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế cái việc cho rằng là bị đơn bán máy nhưng không bao gồm dịch vụ Click Charge này thì đã gây thiệt hại gì cho nguyên đơn?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là cái máy nó trở thành cái xác chết nằm đó. Từ hồi đó tới giờ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thiệt hại cụ thể là gì?

- Nguyên đơn: Là hoàn toàn không hoạt động được. Mất hết tiền rồi phá sản luôn cả doanh nghiệp. Thiệt hại thì vô kể.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì nguyên đơn căn cứ như thế nào để cho rằng là về cái hành vi bán máy không kèm dịch vụ Click Charge là hành vi lừa dối và lừa dối theo quy định của bộ luật dân sự?

- Nguyên đơn: Theo bộ luật dân sự tức là khi bán vật là bốn trăm mấy đó, đồng bộ. Vật là phải đồng bộ 410.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy nó được quy định theo khoản nào?

- Nguyên đơn: Thứ nhất là giao vật không đồng bộ. Thứ hai là hợp đồng dân sự vô hiệu sẽ do có đối tượng, đối tượng không thể thực hiện được tức là cái Click Charge.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là mình phải phân biệt được nếu mà đang khẳng định cái đó thì đối với hành vi này rơi vào cái trường hợp hợp đồng vô hiệu do cái quy định đó chứ không phải là vô hiệu do bị lừa dối.

- Nguyên đơn: Họ lừa dối dẫn đến cái máy nó không có hoạt động được.

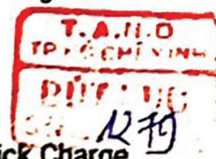
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là mình phải thống nhất cái này lừa dối trong dân gian rất là nhiều nhưng mà lừa dối để đưa vào cái quy định tại điều 132 thì nó phải liên quan như thế nào với quy định tại điều 132 chứ. Tại vì ở đây tôi cho rằng là cái quy định này là vi phạm về quy định là giao vật không đồng bộ mà giao vật không đồng bộ thì nó lại rơi vào dạng khác, vô hiệu khác của bộ luật dân sự chứ không phải là của lừa dối, đúng không?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là vô hiệu do vật không đồng bộ riêng trường hợp này. Riêng trường hợp Click Charge là vô hiệu do vật không đồng bộ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía bị đơn. Bị đơn cho biết Click charge được hiểu như thế nào?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX Click Charge là giải pháp dịch vụ mang tính kinh tế. Tức là khi mà mua máy in về thì người sử dụng máy in có hai lựa chọn một là khi mà máy in hết mực hoặc là cần thay thế một linh kiện có tiêu hao ví dụ như rum, mực, belt này kia thì có thể mua từng phần linh kiện riêng và kêu kỹ thuật viên đến thay. Lựa chọn thứ hai là họ trả tiền theo tháng tính

theo số trang in khi mà họ có hư hỏng hay là có hết mực hay xảy ra vấn đề gì thì chúng tôi sẽ đến thay và miễn phí, chỉ tính phí theo tháng thôi.



- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là cái việc hiệu này theo cái cơ sở nào?

- Bị đơn: Dạ trên cơ sở là thực tế trên thị trường tất cả doanh nghiệp cung cấp Click Charge đều thực hiện như vậy. Tức là thực tế là một cái hoạt động thương mại bình thường.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì bị đơn có chứng minh được rằng là trong thực tế bán máy như mình, có hai trường hợp này xảy ra?

- Bị đơn: Dạ có. Chúng tôi có thể chứng minh. Chúng tôi có thể cung cấp cho HĐXX hai trường hợp. Một là có những công ty chúng tôi ký hợp đồng họ mua máy, mua mực và mua những cái linh kiện tiêu hao của chúng tôi và những công ty khác họ vẫn ký hợp đồng Click Charge với chúng tôi và chúng tôi cung cấp dịch vụ cho họ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu này đã được cung cấp cho cấp sơ thẩm chưa?

- Bị đơn: Dạ chưa. Cấp sơ thẩm không yêu cầu nên chúng tôi chưa cung cấp nhưng nếu HĐXX yêu cầu chúng tôi vẫn sẽ cung cấp. Thì theo cái hồ sơ mà bên phía nguyên đơn đã nộp cho toà phúc thẩm đợt này thì trong đó có cái hợp đồng của công ty Sáng Tạo Trẻ là ký trực tiếp với lại bị đơn mua cái dòng máy C8000 đó là cũng không có bao gồm Click Charge trong đó và họ đã sử dụng từ thời điểm đó tới nay 21/5/2012 tới nay vẫn không phải ký hợp đồng Click Charge với Sao Nam thì cái hợp đồng này chính là công ty nguyên đơn đã gửi cho phía HĐXX. Đồng thời phía Sao Nam cũng đã gửi những cái phiếu xuất kho, cái phiếu hoá đơn mà công ty nguyên đơn đã mua mực, vật tư và phụ tùng trong quá trình chạy máy. Đã cung cấp hồ sơ ở sơ thẩm rồi ạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Phía bị đơn cho tôi biết là nếu không có Click Charge này thì máy có hoạt động bình thường được không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX máy hoạt động hoàn toàn bình thường. Bằng chứng là chúng tôi khi đã bàn giao máy đã chạy thử máy thành công vào đầu năm 2015.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy có chứng minh được không? Đối với cái máy này vì nguyên đơn cho rằng không có Click Charge thì máy không hoạt động được.

- Bị đơn: Dạ như là người đồng đại diện của chúng tôi đã trình bày lúc này có những đơn vị khác đã mua máy của chúng tôi, tài liệu nguyên đơn đã nộp cho.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cùng cái máy hiệu này hay là máy khác?

- Bị đơn: Cùng máy hiệu này. Tại thì nó cũng tương tự như vậy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Đâu có nói như vậy được tại vì mỗi máy in có giá khác nhau mà, cái thông số kỹ thuật nó cũng khác nhau.

- Bị đơn: Nhưng mà về bản chất nó cũng là máy in.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi biết rồi nhưng mà có chứng minh được không?

- Bị đơn: Đề nghị HĐXX cho biết cách chứng minh để chúng tôi có thể xem xét và cung cấp cho HĐXX.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có một cái thực tế là nếu có một đơn vị nào thứ ba để hỏi tìm, HĐXX cũng không phải là từng sử dụng máy in, HĐXX cũng không phải là người có chuyên môn kỹ thuật về máy in cho nên giữa hai cái trình bày của các đương sự thì HĐXX cũng không thể khẳng định được là lời trình bày nào làm rõ bản án về tính chất kỹ thuật. Do vậy để chứng minh trong vấn đề này thì cần phải có một cái kết luận của một cơ quan chuyên môn về thủ tục có chức năng kiểm tra về kỹ thuật thì HĐXX mới có thể căn cứ được. Ở đây vừa trả lời vừa thông báo luôn cho phía nguyên đơn và bị đơn để chứng minh rằng vì đây là cái kỹ thuật. HĐXX bây giờ có đi xuống dưới nhìn cái máy in thì cũng không biết được là Click Charge nó có sử dụng được hay không, sử dụng như thế nào cả. Cho nên là riêng vấn đề này thì đề nghị các đương sự chứng minh bằng cách cung cấp cho HĐXX một cái giấy xác nhận của một cơ quan chuyên môn có thẩm quyền khẳng định rằng là đối với nguyên đơn thì không có Click Charge thì máy in không chạy đối với bị đơn thì không có Click Charge máy in vẫn chạy.

- Bị đơn: Thừa HĐXX thì dĩ nhiên là chúng tôi sẽ xem xét lại việc đó nhưng mà tôi cũng muốn lưu ý HĐXX là tại vì cái vấn đề này nó, theo quan điểm của tôi thì nó cũng không hẳn thuộc về vấn đề kỹ thuật để một cái đơn vị như trung tâm giám định thường tôi thấy giám định ở đây là phải giám định một vật cụ thể bởi vậy chúng tôi đề nghị rằng giám định máy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không. Đây là ví dụ thôi. Tức là để chứng minh cho một cái lời trình bày bắt buộc phải có một cái chứng cứ mà chứng cứ về kỹ thuật thì phải có một cơ quan về kỹ thuật xác nhận. Lời trình bày của các đương sự đối lập với nhau. Hoặc là như tôi vừa nói là về phía bị đơn có thể cung cấp cho HĐXX một cái hợp đồng của một cái đơn vị đang sử dụng cái máy này mà không sử dụng dịch vụ Click Charge. Đây cũng là cách để chứng minh.

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX, vấn đề về Click Charge là vấn đề sâu, chuyên môn sâu giống như chủ tọa phiên tòa đã vừa nói hoàn toàn rất là chính xác, rất là khó hiểu. Phải rất là ở trong nghề thì Click Charge nó như này thật ra cái máy nó không hoạt động, thí dụ có Sao Nam là nó hoạt động, còn cái tên gọi thì không quan trọng mà quan trọng là có cái người bán máy này nè thì họ làm với mình. Họ với mình còn thuận thảo thì nó hoạt động không có họ thì nó không hoạt động.

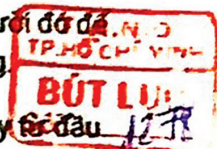
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì nếu như vậy thì nghĩa vụ của nguyên đơn phải chứng minh cho cái điều đó. Chứng là có một cái cơ quan về kỹ thuật chuyên môn.

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là có thể hỏi ngay họ là bây giờ không có Sao Nam thì ai sẽ là người giúp SaigonBook đưa máy vào hoạt động. Ai sẽ là người trên thị trường hiện nay chỉ ngay ai là người đưa máy vào hoạt động. Chỉ cần hỏi người nớ là xong.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không nhưng mà cái nguyên đơn đang nói bị đơn nó có phải phạm vi của cái Click Charge hay không?

- Nguyên đơn: Click Charge đó. Đúng rồi bây giờ không có Sao Nam với lại Konica hay là một cái đại lý do Konica chỉ định thì tìm trên cái đất nước Việt Nam này, tìm đâu ra người đưa máy vào hoạt động. Bây giờ chỉ hỏi Sao Nam. Vì đây là trước HĐXX và trước mọi người rất đông và sớm hay muộn là nó cũng sẽ lan cái câu chuyện này ra cả nước thì hãy trả lời là. Ai? Không

phải Sao Nam với lại Konica, nhà phân phối do Konica uỷ quyền thì ai là ngoài cái người đó đó. Tôi có thể đi kiểm họ tôi thương lượng hay tôi làm để đưa cái máy này vào hoạt động.



- Bị đơn: Thưa HĐXX chính vì cái lý do này nên là chúng tôi yêu cầu giám định ngay. Bởi vì bản chất họ, phía nguyên đơn cáo buộc chúng tôi là vì chúng tôi kiểm soát nên máy không hoạt động được chúng tôi thích thì máy hoạt động chúng tôi không thích thì máy không hoạt động nhưng bản thân họ không chứng minh được là tại sao phải có chúng tôi thì mới không hoạt động được. Chúng tôi đâu có kiểm soát gì chúng tôi đâu có ngăn cấm họ là không hoạt động bằng chứng là họ đã in hơn 200.000 trang kể cả tại thời điểm sau khi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi vấn đề này. Tôi nhắc lại một lần nữa HĐXX không phải là người có chuyên môn về vấn đề này cho nên là đề nghị các đương sự bổ sung chứng cứ để chứng minh. Rồi mời KMV. KMV cho biết Click Charge này được hiểu như thế nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thưa HĐXX, giải thích của KMV cũng không có gì khác hơn là giải thích của Sao Nam. Click Charge là một giải pháp kinh tế chứ không là một giải pháp về kỹ thuật cho nên có hay không máy vẫn hoạt động bình thường như luật sư của Sao Nam đã nói trong phiên toà trước. Hoạt động kinh tế ở đây là do người sử dụng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thôi được rồi quan trọng là chứng cứ gì để chứng minh cho những điều mình vừa nói?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chứng cứ là cũng có rất nhiều khách hàng của Konica không sử dụng Click Charge nhưng mà vẫn xài máy được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Là cụ thể khách hàng nào? Có chứng minh được không? Có tài liệu cung cấp cho?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Bên Konica sẽ cung cấp. Kính thưa quý toà có thể cho Konica giải thích thêm chút xíu để tất cả mọi người ở đây hiểu Click Charge là gì được không ạ?

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái vấn đề này thì cũng giải thích rồi.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Nhưng mà bên phía đương sự và bên phía nguyên đơn giải thích không đúng sự thật cho nên Konica xin được giải thích.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thật ra vấn đề sự thật ở đây thì không ai xác định được hết vì không ai trong đây hiểu về kỹ thuật cả. Cho nên là hãy chứng minh bằng những chứng cứ. Rồi cho hỏi tiếp là nếu không có Click Charge thì máy hoạt động bình thường được không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ được chắc chắn 100% là được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Có chứng minh được điều này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Chứng minh như thế nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Konica có thể cung cấp những khách hàng không ký hợp đồng Click Charge và một trong những khách hàng ông Kim đã từng nêu ra là nhà in Sáng

Tạo Trẻ cũng đang mua máy của Konica vẫn xài, ông Kim cũng từng cho rằng bạn thân của ông Kim vẫn xài mà không hề biết.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi nhớ cái gì mà vừa rồi mình sẽ cung cấp thì đề nghị là cung cấp nha.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi mời ngồi. Về vấn đề bảo hành mời phía nguyên đơn. Nguyên đơn cho biết là thời gian bảo hành máy nguyên đơn biết được thời hạn bảo hành là 36 tháng kể từ thời điểm nào?

- Nguyên đơn: Thời điểm là khoảng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Trước hay sau khi khởi kiện.

- Nguyên đơn: Trước khi khởi kiện nhưng mà sau khi tranh chấp. Tức là sau khi thu hồi máy bất thành. Nó nằm vào khoảng tháng 9, tháng 10 gì đó. Bây giờ cái thời điểm thì không nhớ nhưng mà đến tháng 9, tháng 10 thì mới phát hiện, tức là sau khi đã thu hồi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Chứng minh như thế nào? Thời điểm mà mình biết là mình cho rằng trước khi khởi kiện sau khi tranh chấp đúng không? Vào khoảng tháng 9, tháng 10 gì đó thì chứng minh dựa vào đâu?

- Nguyên đơn: Trên cái chứng từ của Sao Nam gửi cho SaigonBook xác định cái.

- TP Ngô Thanh Nhân: Đó là chứng từ nào?

- Nguyên đơn: Chứng từ Sao Nam gửi lại mà có nộp cho toà.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể là chứng từ nào? Ông có thể nêu được không?

- Nguyên đơn: Email. Cái bản email thông báo điều chỉnh thời gian bảo hành. Cái này là Sao Nam nộp. Chứng từ 30 bản email. Thông báo điều chỉnh thời gian bảo hành. Khi mà SaigonBook biết và nói chuyện với Sao Nam thì Sao Nam gửi email. Anh Chung làm sai thì mới về coi cái hợp đồng cũ là 1070 nó cũng có 12 tháng thì lúc đó mới bảo là hai cái máy này nó đều 12 tháng thì anh Đào Việt Linh nói là Sao Nam làm sai hết, sai cả hai máy chứ cả hai máy đều là 36 tháng. Thì lúc đó tôi mới gọi điện cho anh Nhật vì lúc đó là tôi không bao giờ tôi nghĩ rằng chúng tôi sẽ phải tranh chấp tới bây giờ đâu thì tôi gọi điện cho anh Nhật với anh Chung "Tụi bây làm ăn vậy là tụi bây quá, chết luôn nhiều khách hàng, tụi bây chơi kiểu này là nó kiện, phát hiện ra nó kiện". Lúc đó thì tôi mới gọi điện cho anh Dũng Ca An, những người bạn trong ngành in là "Sao Nam nó lừa mày cái bảo hành" thì anh Chung với anh Kim này mới làm cái thời hạn bảo hành cho người bạn tôi rồi lùi ngày lại tôi có nộp cho toà. Còn về phía tôi, tôi cứ chờ vì họ hứa là họ thu hồi máy mà nên thành ra tôi không có kiện cho đến ngày tôi khởi kiện cái đơn ngày 10 tháng 11 tôi thấy theo đuổi hoài không được rồi tôi mới phải kiện chứ thật ra là chúng tôi đã hoà giải với nhau từ hồi ngày 25/7.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là sau khi phát hiện ra cái thời hạn bảo hành không đúng thì nguyên đơn thông báo cho bị đơn biết. Tuy nhiên là trong thời điểm đó thì phía bị đơn cũng rất là chần chừ. Có đưa ra cái cách giải quyết nào không?

- Nguyên đơn: Không. Lúc đó họ không đưa ra cách giải quyết gì cả. Nói chung là vì họ đang chờ KMV thu hồi. Tôi có anh bạn anh Thành Ba ở đây cũng gọi để động viên họ nên thanh tra lúc đó mình cũng không có bao giờ mình nghĩ cái chuyện bảo hành là cái gì lớn đâu cho đến khi kiện rồi tôi lui về. Tôi bỏ doanh nghiệp xong tôi lui về nghiên cứu về pháp luật, về bảo hành. 12/7/17

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là thời điểm đó do nghĩ rằng là máy sẽ được thu hồi cho nên là cũng không có cái khiếu nại gì về cái thời hạn bảo hành đúng không?

- Nguyên đơn: Đúng rồi chuẩn bị thu hồi cái máy thì cái chuyện bảo hành này nó nhỏ mà. Thì để họ thu hồi thôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì cái vi phạm về cái thời hạn bảo hành này nó có xảy ra thiệt hại gì cho nguyên đơn chưa?

- Nguyên đơn: Cho đến thời điểm này cái máy nó nằm một đống đó cho nên đâu làm gì đâu nên thành ra bảo hành cũng đâu có làm gì. Chưa có thiệt hại gì xảy ra. Máy nó không hoạt động được. Không gây ra cái gì.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì nguyên đơn cũng cho rằng là liên quan đến cái bảo hành này thì cho rằng có lừa dối thì cái việc mà căn cứ vào cái quy định pháp luật nào để cho rằng là cái hành vi, không đúng về cái thời hạn bảo hành này thì là lừa dối?

- Nguyên đơn: Điều 132 ạ. Cụ thể là cái nội dung của cái giao dịch về bảo hành này nó sai về nội dung. Điều 132 lừa dối trong giao dịch là hành vi cố ý của một bên là của Sao Nam hoặc là của KMV làm cho tôi hiểu sai về cái nội dung của điều khoản bảo hành và nếu như mà tiếp tục đưa máy đi vào hoạt động thì tôi sẽ mất một khoảng tiền nhưng mà vì máy nó cũng không hoạt động.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía bị đơn. Khi bán máy thì phiếu bảo hành có giao cho khách hàng không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX là sau khi nghiệm thu máy là bắt đầu tính thời gian bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là khi bán máy tại vì trong hồ sơ thể hiện rằng là nguyên đơn cho rằng bị đơn không có giao phiếu bảo hành cho nguyên đơn thì khi bán máy thì phiếu bảo hành có phải giao cho khách hàng không?

- Bị đơn: Sau khi chúng tôi lắp đặt hoàn thiện xong thì chúng tôi mới giao phiếu bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Theo quy định khi bán máy có phải giao phiếu bảo hành không?

- Bị đơn: Dạ không ạ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Không phải giao?

- Bị đơn: Ngay khi bán thì không giao nhưng mà ngay khi lắp đặt xong chúng tôi mới giao. Chính xác là vậy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thực tế là đã giao bên phía nguyên đơn chưa?

- Bị đơn: Thực tế là ở đây có hai phiếu bảo hành. Một phiếu bảo hành chính hãng của Konica thì ngay tại thời điểm lắp xong thì chúng tôi đã có giao cho phía nguyên đơn, theo chúng tôi biết là phía nguyên đơn không có nhận. Còn
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là cho rằng đã giao mà nguyên đơn không nhận? Thời điểm giao là thời điểm nào?
- Bị đơn: Dạ tháng 4/2015
- TP Ngô Thanh Nhân: Có gì chứng minh đã giao nhưng nguyên đơn không nhận không?
- Bị đơn: Chúng tôi không có ạ. Nhân viên kỹ thuật có giao cho phía nguyên đơn.
- TP Ngô Thanh Nhân: Trên phiếu bảo hành ghi thông tin gì?
- Bị đơn: Đó là phiếu bảo hành chính hãng của Konica trên phiếu bảo hành có ghi cụ thể là số series máy, kiểu máy cũng như là công ty khách hàng, đơn vị xuất nhập khẩu.
- TP Ngô Thanh Nhân: Phiếu bảo hành đó mình nộp cho tòa chưa?
- Bị đơn: Dạ rồi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tài liệu số mấy?
- Bị đơn: Tài liệu số 3 22/1/2016.
- TP Ngô Thanh Nhân: Trong cái phiếu bảo hành này có ghi thông tin về thời hạn bảo hành không?
- Bị đơn: Dạ có ạ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Là bao nhiêu tháng?
- Bị đơn: Là 36 tháng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời nguyên đơn. Nguyên đơn cho biết là sao lại không nhận phiếu bảo hành khi lắp đặt bị đơn giao?
- Nguyên đơn: Thưa HĐXX là họ không có giao phiếu bảo hành. Không giao mà. Giao thì phải có biên bản giao.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn có trình bày vừa rồi là bị đơn có giao nhưng do nguyên đơn không nhận?
- Nguyên đơn: Nói dối.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thì được rồi. Thì tôi hỏi nguyên đơn xác nhận là không có giao đúng không?
- Nguyên đơn: Không có giao phiếu bảo hành và đã giao phiếu bảo hành thì không có cần thiết phải ghi vào trong hợp đồng là thời hạn bảo hành. Họ đã ghi vào thời hạn bảo hành tức là họ không giao phiếu bảo hành mà phiếu bảo hành còn thông số nữa.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi bị đơn cho biết là ai phát hiện thông tin về thời hạn bảo hành trong hợp đồng là không đúng?

- Bị đơn: Thừa HĐXX là nguyên đơn có gửi email cho chúng tôi.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nguyên đơn là người phát hiện đúng không?

- Bị đơn: Dạ đúng và sau đó ngày 24/7/2015 chúng tôi có email lại đính chính và ghi nhận lại thời hạn bảo hành là 36 tháng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là bị đơn đã xử lý cái việc này bằng thông báo cho nguyên đơn biết là điều chỉnh lại cái thời hạn bảo hành thông qua cái email ngày 24/7/2015.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi mời phía KMV. Về chính sách bảo hành và thời hạn bảo hành của máy do ai quy định?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Về chính sách bảo hành thì chúng tôi có chính sách bảo hành đa chức năng do KMV quy định.

- TP Ngô Thanh Nhân: Phạm vi bảo hành là gồm cái gì?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Khi phát sinh bảo hành thì theo cái chính sách này thì nhà phân phối sẽ thực hiện bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nhưng mà cái phạm vi là thể hiện ở đâu? Có nhiều không? Nếu ít thì trình bày luôn. Nếu nhiều thì thể hiện trong tài liệu nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Phạm vi bảo hành thì có trong chính sách bảo hành của Konica Minolta, chúng tôi có thể cung cấp cho quý toà. Cái đó nghiên về kỹ thuật hơi nhiều nên là tôi không tiện trình bày.

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái chính sách bảo hành này đã được KMV nộp cho toà chưa?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ chúng tôi kiểm tra lại.

- TP Ngô Thanh Nhân: Kiểm tra lại trả lời sau hay là trả lời liền?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ chúng tôi trả lời sau.

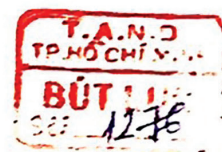
- TP Ngô Thanh Nhân: Về cái chính sách bảo hành này thì thôi tạm thời thì phía bên KMV cũng sẽ chuẩn bị các cái tài liệu thu thập cho HĐXX nha giống như những cái tài liệu trước, nộp bổ sung.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chính sách bảo hành đó là của Konica với nhà phân phối.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tôi hỏi tiếp công ty KMV quy định thủ tục gì để bảo hành?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Theo quy định thì Konica chỉ bảo hành cho nhà phân phối và nhà phân phối sẽ bảo hành cho khách hàng của họ và trong quá trình bảo hành thì

- TP Ngô Thanh Nhân: Cái quy định đó ở đâu?



- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Trong chính sách bảo hành. Nhà phân phối sẽ bảo hành trước cho khách hàng của họ xong sau đó họ mới gởi cái hoá đơn chứng từ hoặc tài liệu về lại cho Konica để Konica thanh toán lại.

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế thì quy định rồi về thủ tục, thời hạn bảo hành ai quy định?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Thủ tục bảo hành từ Konica với nhà phân phối thì do Konica quy định.

- TP Ngô Thanh Nhân: Quy định như thế nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cái đó rất là nhiều bên Konica sẽ cung cấp sau

- TP Ngô Thanh Nhân: Trong hợp đồng nhà phân phối có quy định về cái việc bảo hành này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ có.

- TP Ngô Thanh Nhân: Quy định tại đâu?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Quy định tại điều 4

- TP Ngô Thanh Nhân: Điều 4 quy định như thế nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Vui lòng tham khảo nội dung bảo hành trong chính sách bảo hành. Tất cả sản phẩm của Konica Minolta khi được giao kèm phiếu đăng ký bảo hành. Khách hàng người dùng cuối phải đăng ký với bên A

- TP Ngô Thanh Nhân: Thế giải thích như thế nào về chỗ này? Khách hàng người dùng cuối phải đăng ký với bên A?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Có nghĩa là trong cái phiếu bảo hành chính hãng cho nên Konica sẽ bảo hành cho những sản phẩm chính hãng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Người dùng cuối này là ai? Người dùng cuối ở trong cái giao dịch này là ai?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Người dùng cuối ở đây là khách hàng là người sử dụng máy nhưng phiếu bảo hành thì do chính hãng cấp chứ nhà phân phối không cấp được cho nên là nhà phân phối sẽ thông báo thông tin của khách hàng người dùng cuối của họ cho hãng để hãng cấp phiếu bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Trong cái điều này thì nó có trái với điều này không? Điều này quy định là tất cả sản phẩm của Konica Minolta khi được giao kèm phiếu đăng ký bảo hành. Khách hàng người dùng cuối phải đăng ký với bên A tức là bên KVM đúng không? Trong đây quy định như thế này.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Đăng ký ở đây có nghĩa là nếu mà hãng chính hãng thì anh phải đăng ký với ngay chính hãng để được hưởng cái chế độ bảo hành. Tuy nhiên trong chính sách bảo hành có ghi là khi phát sinh bảo hành thì nhà phân phối thực hiện bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Như vậy cái chính sách với cái quy định nhà phân phối này nó có khác nhau không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không nó không mâu thuẫn vì nhà phân phối thì thực hiện cái việc bảo hành do bởi vì sản phẩm chính hãng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì khách hàng có được tiếp xúc, tiếp cận với lại cái chính sách bảo hành này không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không có nghĩa là khách hàng chỉ đến.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là khách hàng chỉ được tiếp xúc với cái phiếu đăng ký bảo hành thôi đúng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ. Còn nhà phân phối thì sẽ chịu trách nhiệm thực hiện bảo hành cho khách hàng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Sản phẩm không đăng ký sẽ không được bên A bảo hành. Nếu như khách hàng không đăng ký có thể hiểu khi khách hàng không đăng ký thì khách hàng sẽ không sử dụng sản phẩm và khách hàng không được bảo hành?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng bởi vì đây là hàng chính hãng Konica Minolta.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bên A bên KMV xác định lại vậy thì ai là người chịu trách nhiệm về bảo hành?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ nhà phân phối sẽ chịu trách nhiệm về việc bảo hành.

- TP Ngô Thanh Nhân: Sao trong hợp đồng này ghi bên A là người chịu trách nhiệm về bảo hành.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không cái đấy là đăng ký.

- TP Ngô Thanh Nhân: Sản phẩm không đăng ký sẽ không được bên A bảo hành? Tức là phiếu bảo hành không được nhà phân phối bảo hành đâu?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không ở đây ngay cái việc bảo hành ghi là vui lòng tham khảo nội dung bảo hành trong chính sách bảo hành. Có nghĩa là cái gì mà liên quan tới bảo hành.

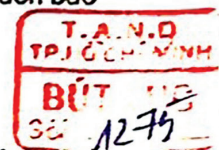
- TP Ngô Thanh Nhân: Nhưng mà ở đây thì khách hàng chỉ được tiếp cận với lại phiếu bảo hành chứ không được tiếp cận với cái chính sách bảo hành mà trong phiếu bảo hành thì ghi đặc biệt phải đăng ký với bên A mới được bên A bảo hành.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Đăng ký ở đây nghĩa là điền vào cái phiếu bảo hành bởi vì sản phẩm chính hãng cho nên điền vào phiếu bảo hành còn cái việc thực hiện vấn đề bảo hành thì do nhà phân phối.

- TP Ngô Thanh Nhân: Đúng rồi. thực hiện thì có thể thực hiện trực tiếp hoặc là nhờ qua cái đơn vị dịch vụ đúng không nhưng mà trách nhiệm bảo hành thì vẫn là của KMV đúng không?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không trách nhiệm là của nhà phân phối.

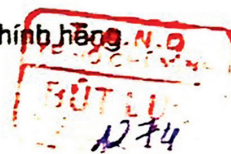
- TP Ngô Thanh Nhân: Chịu trách nhiệm cái máy phải là của KMV chứ?



- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không.
- TP Ngô Thanh Nhân: Chữ nếu như là nhà phân phối thì tại sao phải đăng ký với bên A.
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không thưa quý toà. Konica chỉ bảo hành cho nhà phân phối còn nhà phân phối có thể nâng các cái chính sách bảo hành của họ với khách hàng ít hay nhiều cân nhắc vào lợi nhuận của họ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là KVM không phải nghĩ đến việc bảo hành gì hết? Cái này thì có được quy định trong quy định pháp luật nào hay không? Trái quy định pháp luật nào hay không? Cái việc mà mình cho rằng mình không chịu trách nhiệm gì hết đối với cái sản phẩm mà mình đưa ra thị trường? Mình là người nhập khẩu về mình đưa ra thị trường, mình không chịu trách nhiệm bảo hành cho khách hàng cuối thì nó có đúng với quy định pháp luật hay là trái với quy định pháp luật nào hay không? Mình có biết có quy định nào liên quan đến vấn đề này không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Theo sự hiểu biết của Konica thì Konica vẫn hoàn thành trách nhiệm bảo hành với nhà phân phối là người mua hàng trực tiếp của mình còn khúc sau đó nữa thì do nhà phân phối tự làm việc với khách hàng của họ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bảo hành ở đây là bảo hành cái sản phẩm chứ không phải là bảo hành cái chủ thể.
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ đúng rồi bên Konica bảo hành cho Sao Nam 3 năm thì Sao Nam có thể bảo hành cho khách hàng 3 năm, 2 năm gì tùy họ. Họ có thể trừ ra thời gian họ lưu kho, họ không bán được. Bên Konica chỉ bảo hành họ 3 năm giả sử 1 năm sau họ mới bán được thì họ có quyền quyết định bảo hành 2 năm cho khách hàng của họ thì tụi em chỉ giãn thanh toán hàng hoá cho Sao Nam thôi.
- TP Ngô Thanh Nhân: Có quy định nào của pháp luật cho phép cái điều đó không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Nếu mà nói về pháp luật thì em không có rành.
- TP Ngô Thanh Nhân: Theo quy định của hợp đồng nhà phân phối thì nhà phân phối bán máy cho khách hàng cuối cùng thì phiếu bảo hành này có bắt buộc phải giao cho khách hàng không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ có.
- TP Ngô Thanh Nhân: Lý do tại sao phải giao cho khách hàng cuối?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Để mà chứng tỏ họ mua máy chính hãng để khi mà quay lại giao dịch bảo hành thì đúng thủ tục thì mới được giải quyết.
- TP Ngô Thanh Nhân: Đối với người mua mình đâu có cái trách nhiệm bảo hành cho họ đâu?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Nhưng mà khi nhà phân phối gửi qua cho Konica phải có đủ giấy tờ thì mới.
- TP Ngô Thanh Nhân: Chuyện đó chuyện của nhà phân phối.

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Nhưng mà giao phiếu bảo hành đó thì sẽ giao cho nhà phân phối, nhà phân phối sẽ giao lại cho khách hàng chứ Konica chứ Konica không giao trực tiếp.

- TP Ngô Thanh Nhân: Như vậy cái này để chứng minh khách hàng sử dụng hàng chính hãng phải không?



- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ

- TP Ngô Thanh Nhân: Về chất lượng mời nguyên đơn. Khi thoả thuận mua bán giữa các bên thì các bên có quy định cụ thể về chất lượng cái máy như thế nào?

- Nguyên đơn: Khi mà dựa vào người ta làm Printing Shop thì có thoả thuận là mua cái máy hiện đại, hiện đại nhất Đông Nam Á để mà về làm Printing Shop đầu tiên Việt Nam để cho dân Việt Nam ngưỡng mộ mà mình kiếm được nhiều tiền thì thoả thuận cái máy đó để in hình ảnh. Giống như anh Chung nói đây là một cái máy có tốc độ kính hoàng và nó in thấy râu tơ, tóc của diễn viên điện ảnh. Mình thì vô cái máy kỹ thuật số thoả thuận vậy đó.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là các bên chỉ có thông tin là hiện đại, chất lượng? Hiện đại nhất thì coi như là thoả thuận vậy thôi?

- Nguyên đơn: Thoả thuận có bấy nhiêu.

- TP Ngô Thanh Nhân: Tại vì bây giờ có liên quan đến vấn đề chất lượng tại vì mình có cái khiếu nại về chất lượng thì bây giờ cái chất lượng được đánh giá trên cơ sở nào?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX, cái này nó không quan trọng nữa nên tôi không có yêu cầu về chất lượng nữa. Tới đây là coi như cái máy không hoạt động được thì cái vấn đề chất lượng chỉ có kéo dài thêm phức tạp thôi. Và tại phiên toà hôm nay tôi chỉ nêu vấn đề đó, tôi rút yêu cầu về chất lượng, không có đưa ra cái yêu cầu về chất lượng nữa.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời phía bị đơn. Phía bị đơn có ý kiến như thế nào về ý kiến của nguyên đơn là phía nguyên đơn không khiếu nại về chất lượng của máy nữa?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX ngay từ đầu chúng tôi giao máy đúng chất lượng, thông số kỹ thuật chẳng hạn và máy đã chạy thử thành công nên chúng tôi cho rằng tất cả cáo buộc về chất lượng là không đúng.

- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi như vậy thì không yêu cầu về chất lượng nữa. Về bồi thường thiệt hại. Mời phía nguyên đơn. Phía nguyên đơn cho biết là tình trạng thực tế của máy hiện nay như thế nào và chứng cứ để chứng minh tình trạng thực tế?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là hiện nay máy không hoạt động được đang để ở vỉa hè địa chỉ 474 Nguyễn Thị Minh Khai, phía sau. Rồi phía trước thì làm vào việc khác nhưng mà cái máy vẫn đang giữ phía sau. Về tình trạng trước khi tôi đóng cửa doanh nghiệp thì tôi đã tiến hành lập một cái vi bằng của thừa phát lại quận 5, đã nộp cho HĐXX, nộp cho cấp giám đốc thẩm và vừa rồi tôi cũng có nộp bổ sung thêm một bản nữa. Tình trạng máy đó hiện nay là không hoạt động được nhiều năm. Vì theo thoả thuận là tôi trả cho KVM mà bây giờ họ mua tôi không bán được vì tôi bán thì tôi không phải là người mua bán máy nên tôi không bán được thì bây giờ tôi cũng không biết làm sao mà kiện tụng thì toà xử vậy đó, tôi cũng đem cái máy đó ra

vía hè. Lấy phía trước cho thuê và hiện nay cái máy tình trạng từ chúng tôi ba bên đã thoả thuận từ ngày 6/8 tới giờ nó như thế nào thì nó còn nguyên vậy.

- TP Ngô Thanh Nhân: Theo nguyên đơn thì hiện nay máy còn được bao nhiêu phần trăm giá trị?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là không có đánh giá được vì đây là máy in kỹ thuật số. Tôi cũng chỉ giống như người nông dân, người thương du trên núi mà đi mua cái máy dưới phố. Bây giờ không có biết được mấy cái chuyện kỹ thuật số của Nhật, nó hiện đại mình không nắm được.

- TP Ngô Thanh Nhân: Đối với những cái khoảng mà yêu cầu bồi thường thiệt hại tại cấp sơ thẩm thì nguyên đơn chứng minh được cái khoảng này như thế nào?

- Nguyên đơn: Thừa HĐXX là ngoài cái tiền mua máy là 3 tỷ 4 trên hợp đồng họ trả lại cho chúng tôi. Vì cái máy đó thanh toán cho ACB, tiền lãi vay ngân hàng tính đến cái ngày khởi kiện là 10/11/2015. Cái máy này nó dừng hoạt động có một cái loại phí như là phí bảo hiểm đã đóng. Tất cả những chứng từ đó đã nộp cho toà. Tiền 9tr9 là tiền thanh lý hợp đồng cho thuê tài chính. Tất toán cho thuê tài chính. Tiền trả nợ trước hạn vì theo vì theo hợp đồng cho vay tài chính này để mà mua máy Sao Nam thanh toán thì phải vay tới 60 tháng, 5 năm nhưng mà bây giờ để trả cho Sao Nam như các bên thoả thuận thì tôi tất toán cái hợp đồng cho thuê tài chính. Trả hết khoản vay cho ngân hàng thì cái phí trả nợ trước hạn. Rồi những cái khoảng tương đối nhỏ và tôi cũng giữ một cái nguyên tắc là chúng tôi sẽ trả lại cho nhau những gì đã nhận. Tức là khi tôi đã tính như vậy thì tôi trả lại cái nguyên giá tức là cái máy in họ đưa xuống cho tôi. Tôi in được 221.000 bản in thì như vậy là theo người ta báo cho tôi cái máy in này là máy in được 20 triệu bản. Thì tôi làm đúng theo luật thuế tức là sẽ hạch toán cái chi phí mà in 221.000 này là tiền khấu hao, tôi trừ ra cho họ.

- TP Ngô Thanh Nhân: Ở sơ thẩm này thì ông có thay đổi gì không?

- Nguyên đơn: Không thay đổi gì và tiền này đã được đóng án phí. Ở dưới chúng tôi chỉ còn một cái việc tranh chấp đó là tranh mua lại hay là trả lại thôi chứ những cái khoản tiền này là không có tranh chấp.

- TP Ngô Thanh Nhân: Bây giờ rằng là những cái khoảng tiền thiệt hại ông vừa trình bày tức là đã xảy ra thì bây giờ chứng minh cái mối quan hệ nhân quả giữa cái hành vi ông cho rằng là lừa dối với cái hậu quả xảy ra? Bởi vì nguyên tắc bồi thường thiệt hại là chứng minh hậu quả?

- Nguyên đơn: Tất cả thiệt hại đó đều là thiệt hại vì mua cái máy in C1100 này. Máy in không hoạt động.

- TP Ngô Thanh Nhân: Nếu ông không mua cái máy in này thì hậu quả đó không xảy ra?

- Nguyên đơn: Đúng rồi. Không mua thì không xảy ra.

- TP Ngô Thanh Nhân: Mời ông ngồi. Mời bị đơn. Rồi cái tình trạng máy hiện nay thì phía nguyên đơn trình bày như vậy thì phía bị đơn có ý kiến gì không?

- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX thì chúng tôi có những ý kiến sau. Thứ nhất chúng tôi cho rằng cái việc nguyên đơn nói máy là không hoạt động thì hiện nay tình trạng lỗi như thế nào, do ai chúng tôi không có nắm được bởi vì trên thực tế nguyên đơn là người sử dụng máy chúng tôi không phải là người sử dụng trực tiếp nên do đó phần kiểm tra tại chỗ hoặc có giám định.

- TP Ngô Thanh Nhân: Như vậy thực trạng là yêu cầu giám định như ban đầu phải không?
- Bị đơn: Dạ đúng. Thứ hai là nguyên đơn mua máy từ năm 2014 thì tính đến năm 2021, tính đến thời điểm hiện nay nó là gần 7 năm rồi thì khối lượng khấu hao máy cũng gần hết rồi nên giá trị máy không còn cao nữa chưa kể trên thực tế trong quá trình vận hành thì máy không được bảo trì bảo dưỡng thường xuyên giống như nguyên đơn trình bày nguyên đơn ném ra ngoài vỉa hè thì do đó ở đây chúng tôi cho rằng trong đó cũng có một phần do lỗi của nguyên đơn là không bảo trì bảo dưỡng thường xuyên và cố ý để cho máy hư hỏng thì cũng mong HĐXX xem xét cái vấn đề đó.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn có ý kiến như thế nào về những cái khoản thiệt hại mà nguyên đơn đã nêu?
- Bị đơn: Về phía bị đơn cho rằng bị đơn không có hành vi lừa dối nguyên đơn, hợp đồng này là hợp đồng có hiệu lực nên bị đơn không đồng ý bồi thường những khoản này cho nguyên đơn liên quan đến vấn đề này.
- TP Ngô Thanh Nhân: Nếu giả sử trường hợp HĐXX xác định có hành vi lừa dối thì về nguyên tắc hợp đồng vô hiệu thì phải giải quyết hậu quả. Vậy thì về những khoản thiệt hại mà nguyên đơn đã nêu thì bị đơn có ý kiến như thế nào?
- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi cho rằng.
- TP Ngô Thanh Nhân: Bị đơn cho rằng thiệt hại đã xảy ra và có cái quan hệ nhân quả với lại cái việc mà hợp đồng vô hiệu với cái việc mua máy xảy ra có đúng không?
- Bị đơn: Dạ thưa HĐXX chúng tôi cho rằng không đúng. Thứ nhất là cái việc cho thuê tài chính ở đây nó chỉ đơn thuần là quan hệ giữa bị đơn và ACB. Chúng tôi ban đầu chúng tôi bán máy cho người mua. Còn việc lựa chọn đơn vị cho thuê tài chính, lựa chọn lãi suất vay hoàn toàn là do phía nguyên đơn lựa chọn. Chúng tôi không can thiệp vào nên trong trường hợp có bất kì rủi ro gì thì phía nguyên đơn phải tự chịu trách nhiệm chúng tôi không chịu trách nhiệm.
- TP Ngô Thanh Nhân: Mời KMOV. KMOV cho biết mục đích KMOV thành lập doanh nghiệp tại Việt Nam để làm gì?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Đưa máy, sản phẩm của Konica Minolta đến thị trường Việt Nam.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là các nhà đầu tư vào Việt Nam thì họ có nhiều cái mục đích khác nhau. Có thể có nhà đầu tư vào mục đích làm từ thiện. Nhiều nhà đầu tư vào với mục đích là kinh doanh. KMOV nằm trong mục đích nào? Thế thì cái phạm vi hoạt động đầu tư của KMOV tại Việt Nam được quy định ở đâu?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Kính thưa chúng có, đã được cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và giấy phép kinh doanh hoạt động mua bán hàng hoá và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hoá.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tức là giấy chứng nhận đầu tư, giấy phép kinh doanh. Những tài liệu này đã được nộp chưa?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Trong những phiên toà trước đã nộp rồi. Đây là cái giấy phép mới cập nhật sau này.
- TP Ngô Thanh Nhân: Cụ thể nộp ở đâu? Ở trong hồ sơ tài liệu chỉ có giấy chứng nhận đầu tư và giấy đăng ký kinh doanh thôi còn giấy phép mua bán như có trình bày chưa thấy, đã nộp chưa?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Chúng tôi kiểm tra sẽ nộp bổ sung. Konica ở khu vực Việt Nam thì có 3 loại giấy phép. Thứ nhất là giấy chứng nhận đầu tư, thứ hai là giấy thành lập doanh nghiệp và thứ ba là giấy phép kinh doanh.
- TP Ngô Thanh Nhân: Lợi nhuận của KVM đạt được trên cơ sở nào? Tức là hoạt động kinh doanh để tìm kiếm lợi nhuận, thì cái lợi nhuận của mình sẽ đạt được trên cơ sở nào? Mua hàng, hay bán hàng hay làm dịch vụ?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Vừa bán hàng và vừa làm dịch vụ ạ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Đầu cái giấy phép nào chỉ chỗ bán đâu? Cái giấy chứng nhận đầu tư thì KVM chỉ có được quyền nhập khẩu các máy, nhập khẩu các hàng hoá, dụng cụ, chưa thấy chỗ nào được bán, cái này năm 2020, cái giấy đăng ký bổ sung tôi thấy 2020. Cái giấy này thì sau thời điểm xảy ra tranh chấp?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không ạ. Giấy phép đó cũng vẫn có nhưng mà cập nhật. Mỗi lần bên em đổi tổng giám đốc là đổi người đại diện thôi thì mới cập nhật lại thôi. Nếu quý toà cần giấy phép của năm 2014 thì bên em sẽ cung cấp cho quý toà.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tại thời điểm 2014 thì các cái chứng nhận đầu tư á thì có chỗ nào quy định là KVM được quyền bán sản phẩm không? Bán sản phẩm nhập khẩu không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ không có cái giấy đó ở đây. Chắc chắn hoạt động kinh doanh phải nằm trong giấy phép.
- TP Ngô Thanh Nhân: Tại mục số 3 có quy định về quyền thực hiện phân phối bán buôn, không lập cơ sở bán buôn và quyền lập cơ sở bán lẻ, không lập cơ sở bán lẻ. Tức là được hiểu rằng là KVM không được trực tiếp bán cho khách hàng mà phải thông qua các đại lý, nhà phân phối, trung gian đúng không?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ bên em có hai hình thức bán sỉ và bán lẻ ạ.
- TP Ngô Thanh Nhân: Có hình thức nào bán trực tiếp cho khách hàng không? Khách hàng cuối cùng á? Tại thời điểm 2014.
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Theo em biết là có.
- TP Ngô Thanh Nhân: Biết là có thì đề nghị cung cấp tài liệu chứng cứ chứng minh nha. Tại vì theo giấy phép thì tại thời điểm 2014 thì không thấy KVM có quyền lập cơ sở bán buôn hoặc có quyền lập cơ sở bán lẻ để bán.
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ để em kiểm tra lại.
- TP Ngô Thanh Nhân: Vậy thì tại năm 2014 hoạt động của KVM đạt được lợi nhuận thu về từ kênh nào?

- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Dạ từ kênh nhập thành phẩm từ công ty mẹ ở Singapore để phân phối lại thị trường Việt Nam.
- TP Ngô Thanh Nhân: Thì tại thời điểm đó có hay không có cái việc bán hàng trực tiếp cho khách hàng?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Cái này để em kiểm tra lại.
- TP Ngô Thanh Nhân: Theo KMV thì quan hệ giữa KMV với lại Sao Nam là quan hệ gì?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Đó là quan hệ nhà phân phối. Sao Nam là nhà phân phối của KMV.
- TP Ngô Thanh Nhân: Nhà phân phối được hiểu như thế nào?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Nhà phân phối ở đây là nhà phân phối mua đứt bán đoạn.
- TP Ngô Thanh Nhân: Được quy định ở đâu?
- Người có quyền và nghĩa vụ liên quan: Được quy định ở hợp đồng nhà phân phối.
- TP Ngô Thanh Nhân: đương nhiên là nhà phân phối được quy định ở hợp đồng nhà phân phối nhưng mà hợp đồng nhà phân phối này được áp dụng quy định ở đâu? Hợp đồng này quy định ở điều khoản nào về việc mua đứt bán đoạn?
- TP Ngô Thanh Nhân: Rồi tạm thời bị đơn tiếp, KMV chưa trả lời được thì HĐXX sẽ phải để cho KMV trả lời sau bởi vì là cái này liên quan trực tiếp đến trách nhiệm KMV.

Đến đây là tương ứng với trang 15, dòng 12 từ trên xuống, của biên bản phiên tòa do thư ký Hồ Thị Kim Oanh lập. Chúng tôi không sửa đổi bổ sung thêm nữa.

NGƯỜI BỐ SUNG

Nguyên đơn:



Lương Vĩnh Kim

