


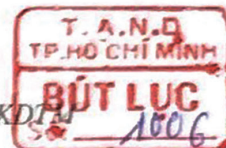
Nộp tại Tòa ngày 09/05/2021


Quách Vũ Ân Khoa

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BẢN TRÌNH BÀY Ý KIẾN

Đối với “cung cấp chứng cứ theo yêu cầu của HDXX” trong Vụ án số 02/2021/TLPT-KDTM ngày 05/01/2021 về việc “Tranh chấp Hợp đồng mua bán hàng hóa”



Thành phố Hồ Chí Minh, Ngày 09 tháng 05 năm 2021

Kính gửi : TÒA ÁN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tôi là **QUÁCH VŨ ÂN KHOA**

Địa chỉ liên hệ tại: Phòng 2&3, Lầu 13, Sài Gòn Centre, 65 Lê Lợi, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Tôi là người đại diện theo ủy quyền của CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI - TƯ VẤN - KỸ THUẬT SAO NAM (“Sao Nam”), là Bị đơn trong Vụ án số 02/2021/TLPT-KDTM ngày 05/01/2021 về việc “Tranh chấp Hợp đồng mua bán hàng hóa” (“Vụ án”)

Tại phiên xử ngày 22/04/2021, Thẩm phán chủ tọa có yêu cầu Bị đơn cung cấp các tài liệu liên quan đến việc bổ sung chứng cứ để chứng minh các lời khai của Sao Nam là có căn cứ, tôi theo đây cung cấp hồ sơ và có một số ý kiến đề Quý tòa hiểu rõ về nội dung Vụ án như sau:

1. Về quá trình soạn thảo và ký hợp đồng 038/HĐKT-14 (“Hợp đồng 038”):

Theo quy định của Sao Nam, khi nhân viên kinh doanh trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, sau quá trình thương thảo nếu hai bên đồng ý thực hiện giao dịch mua bán thì nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành soạn bản dự thảo hợp đồng với một số thông tin và điều khoản cơ bản. Trong quá trình đàm phán, thương thảo Hợp đồng, hai bên sẽ đưa vào Hợp đồng các điều kiện, điều khoản mà hai bên mong muốn, phù hợp với pháp luật. Sau khi bản nháp hợp đồng được soạn thảo, Sao Nam luôn luôn gửi cho khách hàng xem trước thông qua các hình thức như: gửi trực tiếp, gửi bằng thư điện tử hoặc gửi qua đường bưu điện. Trong trường hợp này, Sao Nam đã gửi thư điện tử đến cho Saigonbook vào ngày 17/10/2014. (Tài liệu số 1)

Đồng thời, Sao Nam cũng đã liên lạc với nhân viên kinh doanh Lưu Ngọc Thủy Vân, người trực tiếp làm việc với Saigonbook trong thương vụ mua bán này để tìm hiểu quá trình trước và sau khi ký hợp đồng. Bà Lưu Ngọc Thủy Vân có tường thuật lại như sau:

Cùng ngày, ngay sau khi nhận được bản nháp Hợp đồng mua bán máy C1100 từ bà Vân gửi qua thư điện tử ngày 17/10/2014, ông Lương Vĩnh Kim – Giám Đốc công ty Saigonbook đã gọi điện yêu cầu bà Vân lập tức sang văn phòng của Saigonbook để thương lượng về điều khoản thanh toán, tại đó ông Kim yêu cầu bà Vân sửa lại điều khoản thanh toán trả chậm theo ý của ông Kim. Tuy nhiên bà Vân nói chính sách công ty không cho phép thanh toán chậm nên không đồng ý sửa lại hợp đồng. Ngay lúc đó, ông Kim đã giận dữ và ném bản nháp hợp đồng xuống đất, bà Vân phải nhặt lại từng tờ của hợp đồng. Ngoài yêu cầu sửa điều khoản thanh toán của Hợp đồng, ông Kim đã không yêu cầu gì thêm về nội dung Hợp đồng. Theo lời của bà Vân, do sự việc hai bên đã có

căng thẳng như nêu trên nên bà Vân nhớ rất rõ. Đồng thời bà Vân cũng đồng ý nếu cần phải đối chất thì bà sẵn sàng có mặt tại Tòa để làm rõ việc đã cung cấp hợp đồng nháp trước khi hai bên đi đến ký kết hợp đồng chính thức. Như vậy, kể từ ngày 17/10/2014 cho đến khi ký kết Hợp đồng 038 vào ngày 20/10/2014, ông Kim đã có 3 ngày, đủ thời gian để nghiên cứu nội dung trước khi ký kết Hợp đồng.

2. Về việc ghi xuất xứ máy in trên hợp đồng:

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, xuất xứ hàng hóa không phải là thông tin bắt buộc phải có trên hợp đồng, căn cứ theo các quy định sau:

- Theo quy định tại Điểm 1 Điều 11 Nghị định 89/2006/NĐ-CP, thông tin về xuất xứ hàng hóa là thông tin bắt buộc phải ghi trên nhãn hàng hóa, không phải là thông tin ghi trên Hợp đồng¹.
- Mặt khác, theo quy định tại Khoản 1 Điều 33 Luật Thương mại 2005, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa trong đó ghi nhận thông tin về xuất xứ chi chi bắt buộc cho việc nhập khẩu và tính thuế và khai báo hải quan².
- Cuối cùng, Khoản 1 Điều 34 Luật Thương mại 2005³ chỉ yêu cầu Bên bán hàng hóa giao hàng và chứng từ theo thỏa thuận trong Hợp đồng. Tại hợp đồng 038 hai bên không thương thảo về việc cung cấp giấy chứng nhận xuất xứ cũng như yêu cầu phải thể hiện xuất xứ trong hợp đồng nên Sao Nam đã không lừa dối Saigonbook trong vấn đề này.

3. Về dịch vụ click charge

Một lần nữa Sao Nam cần làm rõ rằng, dịch vụ click charge là dịch vụ nhằm tối đa hóa công suất khai thác máy in, căn cứ theo nhu cầu sử dụng thực tế của khách hàng. Tại phần trình bày trong các phiên xét xử phúc thẩm vừa qua, Sao Nam đã làm rõ 2 vấn đề như sau:

¹ Điều 11. Nội dung bắt buộc phải thể hiện trên nhãn hàng hoá

1. Nhãn hàng hoá bắt buộc phải thể hiện các nội dung sau:

- a) Tên hàng hoá;
- b) Tên và địa chỉ của tổ chức, cá nhân chịu trách nhiệm về hàng hoá;
- c) Xuất xứ hàng hoá.

² Điều 33 Luật Thương Mại 2005 có quy định.

“1. Hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu phải có giấy chứng nhận xuất xứ trong các trường hợp sau đây:

- a) Hàng hoá được hưởng ưu đãi về thuế hoặc ưu đãi khác;
- b) Theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên.

2. Chính phủ quy định chi tiết về quy tắc xuất xứ hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu.”

³ Điều 34. Giao hàng và chứng từ liên quan đến hàng hóa

1. Bên bán phải giao hàng, chứng từ theo thỏa thuận trong hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng.



- Thứ nhất, việc không sử dụng click charge hoàn toàn không cản trở hoặc vô hiệu hóa bất kỳ tính năng bình thường nào của máy in; và
- Thứ hai, Sao Nam không là nhà phân phối độc quyền và không hề bắt buộc khách hàng phải lựa chọn làm dịch vụ click charge với mình để sử dụng máy in. Trên thực tế, khách hàng có thể lựa chọn mua từng vật tư cụ thể từ Sao Nam để thay thế và sử dụng trong quá trình khai thác máy in.

Theo yêu cầu của HĐXX, Sao Nam cung cấp bổ sung chứng cứ để làm rõ các nội dung trên như sau:

- Tại bảng giá của Konica Minolta vào tháng 10/2014 (*Tài liệu số 2-Tài liệu này đã nộp tại bản tạt khai ngày 04/12/2015-Tài liệu số 9*) có thể hiện dòng mực cho máy C1100 có mã hàng và tên hàng như sau:

STT	Mã hàng	Tên hàng
1.	A5E7150	Toner TN622K
2.	A5E7250	Toner TN622Y
3.	A5E7350	Toner TN622M
4.	A5E7450	Toner TN622C
5.	A5E7600	Developer DV616K
6.	A5E7700	Developer DV616Y
7.	A5E7800	Developer DV616M
8.	A5E7900	Developer DV616C
9.	A6DY0Y1	Drum Unit DU107

- Tại hợp đồng nguyên tắc số 001/HĐNTSN-BTD được ký giữa Sao Nam với Ban Thi Đua-Khen Thường Trung Ương (*Tài liệu số 3*). Đây là khách hàng chưa từng mua máy của Sao Nam nhưng Sao Nam vẫn bán mực và vật tư để họ chạy. Điều này đã chứng minh việc không có Sao Nam cũng như dịch vụ click charge thì máy vẫn có thể chạy và hoạt động bình thường.
- Cũng tại hợp đồng khác số 01HĐMB/7/2017 và số T12/2017/HVQY-SN được ký giữa Sao Nam và Học Viện Quân Y (*Tài liệu số 4*), chứng minh một lần nữa cho HĐXX thấy rằng Sao Nam đã cung cấp mực, bột từ, trống Drum và phụ tùng cho khách hàng để chạy máy.

Qua các chứng cứ trên, Sao Nam khẳng định một lần nữa máy C1100 không bắt buộc sử dụng hình thức click charge thì mới có thể hoạt động được, đồng thời việc cung cấp vật tư và phụ tùng cho khách hàng chạy máy không độc quyền bởi một nhà cung cấp nào cả, kể cả các khách hàng có hoặc không mua máy tại Sao Nam thì Sao Nam vẫn cung cấp vật tư và phụ tùng nếu khách hàng có nhu cầu mua từ Sao Nam.

4. Về việc giảm giá 20% trên giá bán

Tại bàn chào giá số 128/CTV/14 Sao Nam có chào giá cho SaigonBook thể hiện giá máy in C1100 là 3.873.990.185 đồng và giảm giá đặc biệt cho SaigonBook 20% tương đương 774.798.037 đồng. Sao Nam xin giải thích nội dung này như sau:



- Tại bản tự khai nộp cho tòa Sơ thẩm ngày 04/12/2015, Sao Nam đã trình bày: Sao Nam đã không có bất cứ cam kết nào đối với Saigonbook về việc bán giá rẻ hơn 20% so với các đối tác khác. Việc Sao Nam giảm giá 20% là đúng sự thật và là giảm giá trên giá bán ra của Sao Nam tại thời điểm tháng 10/2014.
- Như đã trình bày tại các bản tự khai trước đây đã nộp cho Tòa Phúc thẩm lần 2, Sao Nam khẳng định việc giảm giá 20% này chỉ là mục đích giảm giá thông thường trên giá bán cho khách hàng mua máy C1100 đầu tiên tại thị trường Việt Nam. Sự thực là, khi nhận được yêu cầu chào giá từ SGB cho máy C1100, nhận thấy SGB là khách hàng tiềm năng Sao Nam đã quyết định giảm lợi nhuận của mình lẽ ra được hưởng nếu bán đúng giá mà Sao Nam được phép bán (giá khuyến nghị của KMV) đây là thiện chí và sự tự nguyện của Sao Nam đối với SaigonBook để khách hàng có cơ hội sở hữu chiếc máy C1100 với giá mua thấp hơn giá thị trường tại thời điểm 12/2014. Để chứng minh, Sao Nam đã trình bày bản phân tích lợi nhuận sau khi trừ chi phí và nghĩa vụ thuế cho tòa Sơ thẩm (*Tài liệu số 5 – Tài liệu này đã được nộp tại bản tự khai ngày 04/12/2015 - Tài liệu số 17*).
- Tại Khoản 3, Điều 92 Hình thức khuyến mại, Luật thương mại 2005 : “*Bán hàng, cung ứng dịch vụ với giá thấp hơn giá bán hàng, giá cung ứng dịch vụ trước đó, được áp dụng trong thời gian khuyến mại đã đăng ký hoặc thông báo...*”. Chiếu theo quy định này, việc giảm giá của Sao Nam cho SaigonBook không thể được coi là hành vi khuyến mãi vì trước khi chào giá và ký kết Hợp đồng với SaigonBook, Sao Nam chưa hề bán chiếc máy C1100 nào khác cho bất cứ khách hàng nào với giá cao hơn để từ đó có cơ sở thực hiện việc khuyến mãi.

5. Kết luận của Sao Nam

- 5.1. Căn cứ theo các nội dung nêu trên cũng như nội dung đã phân tích trong Bản trình bày ý kiến ngày 24/02/2021, tôi khẳng định rằng Sao Nam hoàn toàn không có bất kỳ hành vi nào lừa dối Nguyên đơn trong quá trình ký kết và thực hiện các Hợp đồng 038 và Hợp đồng MB 03.
- 5.2. Ngoài ra, Nguyên đơn không chứng minh được bất kỳ hành vi lừa dối nào của Sao Nam trong quá trình ký kết và thực hiện các Hợp đồng 038 và Hợp đồng MB 03. Các nhận định của Nguyên đơn là hoàn toàn chủ quan và không có cơ sở phù hợp.
- 5.3. Sao Nam không có bất kỳ hành vi nào lừa dối Nguyên đơn về khuyến mãi.
- 5.4. Do đó, đề nghị tòa án cấp phúc thẩm bác toàn bộ yêu cầu khởi kiện của Saigonbook trong Vụ án này.

Rất mong nhận được sự xem xét từ Quý tòa.

Trân trọng.


QUÁCH VŨ ÂN KHOA