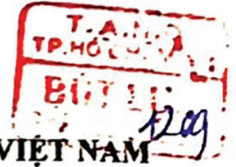


**TÒA ÁN NHÂN DÂN
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

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



**BIÊN BẢN
PHIÊN TÒA PHỨC THẨM
(tiếp theo biên bản ngày 20/4/2021)**

Vào hồi 13 giờ 30 phút, ngày 22 tháng 4 năm 2021

Tại: 131 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

- Chủ tọa phiên tòa tuyên bố tiếp tục phiên tòa.
- Thư ký phiên tòa báo cáo với Hội đồng xét xử về sự có mặt, vắng mặt của những người tham gia phiên tòa.

Nguyên đơn là Công ty TNHH Phát hành sách Sài Gòn do ông Lương Vĩnh Kim là đại diện theo pháp luật - Có mặt

Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của nguyên đơn: Luật sư Phùng Thanh Sơn và Luật sư Đoàn Khắc Độ - Có mặt

Bị đơn là Công ty TNHH Thương mại – Tư vấn – Kỹ thuật Sao Nam do ông Quách Vũ Ân Khoa và bà Mai Thị Thùy Dương là đại diện theo ủy quyền - Có mặt

Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho bị đơn: Luật sư Đỗ Đức Văn Hồng - Có mặt và Luật sư Trần Hải Đức – Vắng mặt

Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan:

1. Công ty TNHH Konica Minolta Business Solutions Việt Nam do bà Phạm Ngọc Linh Lan và bà Nguyễn Thị Thanh Ngọc là đại diện theo ủy quyền - Có mặt

Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp: Luật sư Châu Huy Quang - Có mặt

2. Công ty TNHH MTV Cho thuê tài chính Ngân hàng Á Châu do ông Lê Đức Thiệp là đại diện theo ủy quyền - Vắng mặt

Chủ tọa hỏi bị đơn có ý kiến gì về việc luật sư của mình vắng mặt?

BD: Đề nghị tiếp tục phiên tòa.

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

LS Quang hỏi ND

H: Trong quá trình nguyên đơn đàm phán liên quan tới hai hợp đồng 038 và 03 ông có liên hệ trực tiếp với KMV không?

Đ: Có

H: Chứng cứ gì chứng minh không?

Đ: Có các chứng từ thể hiện trong hồ sơ và vi bằng.

H: Hợp đồng 038 ông yêu cầu tuyên bố vô hiệu ở điểm nào?



Đ: Đã trình bày và gửi cho hội đồng xét xử không trình bày lại. và không trả lời thêm các câu hỏi của các luật sư.

H: Theo Điều 6 và 9 hợp đồng 038 có thời gian bảo hành 36 tháng, nội dung này có đồng ý không?

H: Ông khẳng định bên ACBL trên cơ sở Saigonbook giới thiệu, thông tin này chính xác không?

H: ACBL hoàn toàn độc lập tìm hiểu bị đơn và KMV, vậy có bao gồm ACBL đàm phán giá không?

Ông Kim không trả lời và đề nghị không hỏi thêm.

LS Quang hỏi SAO NAM:

H: Giá niêm yết quy định trong hợp đồng phân phối có ý nghĩa như thế nào?

Đ: Giá bán cho nhà phân phối chứ không khống chế giá bán của nhà phân phối

H: BD có phải xin phép KMV để đưa giá với Saigonbook không?

Đ: Không

H: ACBL có trực tiếp làm việc với KMV không?

Đ: Không.

H: Thực chất ai mua máy?

Đ: ACBL

H: Bàn giao máy cho ai?

Đ: Cho Saigonbook theo chỉ định của ACBL

H: BD có quyền cung cấp thời gian bảo hành ngắn hơn thời gian bảo hành của KMV qui định không?

Đ: Có

H: BD có cung cấp thông tin lô máy nhập về phải sản xuất tại Nhật Bản không?

Đ: Không, bán máy do Công ty KONICA sản xuất.

H: Nếu hợp đồng vô hiệu, BD nhận lại máy từ Saigonbook hay ACBL, bên ông trả lại tiền cho ACBL không?

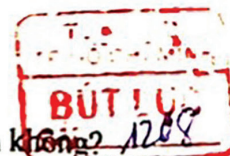
Đ: Ngay từ đầu ACBL đưa thông tin sai trong hợp đồng nên Saigonbook nhầm lẫn và buộc chúng tôi có trách nhiệm do lừa dối.

H: Nếu xử lý hợp đồng vô hiệu, ai chịu trách nhiệm các khoản lợi nhuận, phạt tất toán hợp đồng cho thuê tài chính trước thời hạn, bảo hiểm?

Đ: Các bên phải có trách nhiệm của mình trong trường hợp xử lý hợp đồng vô hiệu

H: HĐ 03 do ai soạn thảo?

Đ: Do ACBL soạn thảo.



H: Điều kiện cấp 1 khoản tín dụng có phải là mặt hàng phải sản xuất ở Nhật Bản không?

Đ: Đề nghị HĐXX thu thập chứng cứ để xác định nội dung xuất xứ Nhật Bản do ai đưa ra

H: Nếu có sự lừa dối trong hợp đồng này thì ai sẽ chịu thiệt hại?

Đ: ACBL vì ACBL là người ký hợp đồng mua máy.

H: Trong hai hợp đồng ký cùng ngày, hợp đồng nào phải thực hiện trước?

Đ: HĐ cho thuê tài chính phải ký trước để bảo đảm tài chính. Tại các phiên tòa trước ACBL cũng thừa nhận họ tự đưa xuất xứ Nhật Bản vào

H: Nếu xử lý vô hiệu ông có đưa ACBL với tư cách bị đơn hay người liên quan không?

Đ: Có để giải quyết toàn diện vụ án.

H: Có khi nào KMV chỉ đạo về giá bán cho Saigonbook không?

Đ: Không, việc mua bán tự nguyện và trên cơ sở báo giá của chúng tôi.

H: KMV có hưởng lợi gì từ hợp đồng mua bán của Saigonbook và SAO NAM?

Đ: Không

H: Bản án sơ thẩm tuyên KMV chịu liên đới, vậy liên đới bao nhiêu?

Đ: Không có trách nhiệm liên đới.

H: Bản án sơ thẩm tuyên KMV liên đới nhận lại máy C1100, trong quá trình đàm phán, SAO NAM có làm khách hàng nhầm lẫn quyền sở hữu không?

Đ: KMV đã xuất hóa đơn, hạch toán không có lý do gì để buộc họ nhận lại máy

H: Trên máy có ghi xuất xứ không?

Đ: Có tem ghi rõ máy xuất xứ Trung Quốc

H: Khi bàn giao máy cho ACBL là người mua và ông Kim là người sử dụng máy biết được nguồn gốc xuất xứ không?

Đ: Xuất xứ đã ghi rõ trên máy

H: Nếu có sự lừa dối thì ai là người có quyền khởi kiện?

Đ: ACBL

NĐ hỏi KMV

H: Văn bản KMV gửi ban tuyên giáo TW, KMV khẳng định SAO NAM là đại lý phân phối, tại phiên tòa mình khẳng định không phải đại lý phân phối?

Đ: Không trả lời.

H: Giấy ủy quyền ghi “kính gửi quý khách hàng”, quý khách hàng ở đây là ai?

Đ: Là Sao Nam

H: Nội dung thể hiện ghi chữ “khách hàng” này là ai?



Đ: Giấy chứng nhận ủy quyền này lập sau khi các bên ký hợp đồng 03 nên việc lấy giấy ủy quyền này đưa ra tranh cãi là không chính xác.

H: Văn bản SAO NAM gửi KMV đồng thời gửi cho SAIGONBOOK, KMV có nhận được không?

Đ: Chúng tôi phải hỏi lại Công ty.

NĐ hỏi BĐ

H: Tại phiên tòa sơ thẩm bị đơn đã có ý kiến không khiếu lại gì ACBL, tại phiên tòa hôm nay đại diện bị đơn lại đưa ra ý kiến khiếu nại ACBL? Ông phủ nhận ý kiến của SAO NAM ở phiên tòa sơ thẩm đúng không?

Đ: Chúng tôi đưa ra ý kiến tại hôm nay nếu trường hợp có lừa dối thì người có quyền yêu cầu ở đây là ACBL.

H: Lý do thu hồi máy?

Đ: Hỗ trợ khách hàng trên tinh thần khách hàng không phù hợp kinh doanh và thời điểm đó máy còn mới còn có giá trị sử dụng.

*** Chủ tọa hỏi các đương sự và luật sư còn có đặt câu hỏi gì không?**

Các đương sự không đặt câu hỏi thêm.

Chủ tọa hỏi nguyên đơn:

H: Nguyên đơn khởi kiện yêu cầu tuyên bố hợp đồng vô hiệu do lừa dối, căn cứ vào quy định nào của pháp luật? Vậy lừa dối trong giao dịch dân sự được hiểu như thế nào?

Đ: *Điều 132 Bộ luật dân sự 2005: "Lừa dối trong giao dịch dân sự là hành vi cố ý của một bên hoặc của người thứ ba nhằm làm cho bên kia hiểu sai lệch về chủ thể, tính chất của đối tượng hoặc nội dung của giao dịch dân sự nên để xác lập giao dịch đó"*

Căn cứ Luật Thương mại Điều 100: khoản 5 thiếu trung thực, gây nhầm lẫn khách hàng

Chủ tọa hỏi bị đơn:

H: Việc nguyên đơn nêu căn cứ pháp luật để làm cơ sở khởi kiện có phù hợp không hay có cách hiểu khác?

Đ: Chúng tôi hiểu Điều 132, là chúng tôi phải cố tình che giấu, dùng thủ đoạn che giấu để bên kia không biết hoặc không được biết trước khi ký hợp đồng, làm bên kia không đạt được mục đích ban đầu

Chủ tọa hỏi KMV:

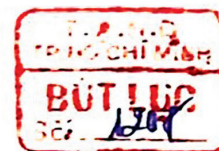
H: Việc nguyên đơn nêu căn cứ pháp luật để làm cơ sở khởi kiện có phù hợp không hay có cách hiểu khác?

Đ: Không trả lời

Chủ tọa hỏi nguyên đơn:

H: Ý tưởng xây dựng mô hình pringting shop từ đâu? Chứng cứ chứng minh?

Đ: Xuất phát từ nhu cầu mở cửa hàng in



H: Ý tưởng xây dựng mô hình này từ đâu?

Đ: Ông Trần Minh Nhật là phó giám đốc Công ty SAO NAM giới thiệu.

H: Giới thiệu bằng hình thức nào?

Đ: Gọi KMV tới để bàn bạc.

H: Chứng cứ thể hiện không?

Đ: Có email của Ông Khánh gửi cho ông Nhật, ông Nhật gửi cho tôi ngày 14/9/2014. Vì bằng của thừa phát lại quận Gò Vấp số 90 ngày 11/1/2016 thể hiện cửa hàng in của tôi thiết kế theo mô hình do KMV cung cấp.

H: Nội dung nào trong email thể hiện mô hình này do ông Khánh giới thiệu?

Đ: Nội dung có thể hiện gửi bản thiết kế

H: Cái này có trước hay sau khi ký hợp đồng mua bán máy C1100

Đ: Trước

H: Vì bằng lập nội dung gì?

Đ: Ghi nhận hiện trạng Pringtingshop

H: Lập khi nào?

Đ: Lập khi khởi kiện và để chứng minh có mô hình này.

Chủ tọa hỏi bị đơn:

H: Ai giới thiệu mô hình cho nguyên đơn? Vì mục đích gì?

Đ: Thời điểm đó ông Kim mong muốn mở 1 mô hình hiện đại nhưng Sao Nam không có kinh nghiệm nên mới nhờ KMV giúp tư vấn cho SAIGONBOOK.

H: Có chứng cứ không?

Đ: Có email nhưng chúng tôi không đem theo hôm nay.

Chủ tọa hỏi KMV:

H: KMV có giới thiệu mô hình này cho nguyên đơn? Vì mục đích gì?

Đ: Để xem lại nhưng chúng tôi không thấy giấy tờ nào thể hiện. Trong email ông Kim cung cấp thể hiện chúng tôi không gửi trực tiếp cho ông Kim, nên việc KMV tư vấn cho SAO NAM là chuyện bình thường. Và tôi không rõ có hay không có.

Chủ tọa hỏi nguyên đơn:

H: Mục đích của NĐ mua máy in C1100 để làm gì?

Đ: Phục vụ mô hình pringting shop kinh doanh kiếm lợi nhuận.

H: Tại sao NĐ lại chọn máy in model C1100 của nhà sản xuất KMV mà không phải một model khác hoặc 1 loại máy của 1 nhà sản xuất khác?

Đ: KMV là đơn vị thiết kế mô hình nên mua máy của họ sẽ đồng bộ cho mô hình. Họ giới thiệu máy này là hiện đại nhất.

H: Hợp đồng 038 do bên nào soạn mẫu?

Đ: Sao Nam

H: HĐ có được gửi trước cho NĐ không? Bao lâu? Chứng minh?

Đ: Không chuyển trước. Tôi không xem trước hợp đồng, đưa qua tôi ký ngay, không có chứng cứ chứng minh.

H: Nội dung trong HĐ 038 đã thể hiện đúng – đầy đủ ý chí của nguyên đơn khi mua máy in chưa?

Đ: Tại thời điểm ký hợp đồng đã thể hiện đầy đủ ý chí của tôi.

H: Khi chuẩn bị mua một món hàng có giá trị lớn như máy in C1100 thì tiêu chí đầu tiên để lựa chọn là gì? Giá bán hay chất lượng?

Đ: Giá, khuyến mại vì mục đích của tôi là lợi nhuận

H: Trước khi quyết định mua máy in của nhà phân phối Sao Nam thì NĐ có đi khảo giá ở những nơi khác không? Nếu không thì tại sao?

Đ: Không khảo giá được vì máy này chưa nhập vào Việt Nam. Chỉ căn cứ vào bảng báo giá của SAO NAM

H: NĐ đã làm gì để đánh giá về giá và chất lượng của món hàng mà mình dự định mua?

Đ: Tìm hiểu về chất lượng thông qua các dòng máy mắc tiền trên thế giới

H: Quá trình tiến hành thỏa thuận, giao kết hợp đồng có sự tham gia của KMV không?

Đ: Có, ở giai đoạn trước báo giá, anh Nhật giới thiệu anh Tấn trưởng phòng tiếp thị KMV. Và anh Tấn xuống khảo sát mặt bằng và đồng ý hỗ trợ thiết kế mô hình với điều kiện cho họ treo logo thương hiệu. Làm việc bằng miệng.

H: Ông Tấn còn làm tại KMV không?

Đ: Đã nghỉ việc.

H: Ông có thể nhờ họ xác nhận những nội dung này không?

Đ: Không thể thực hiện được

H: NĐ có chứng cứ thể hiện giá của SAO NAM cao hơn thị trường không?

Đ: Tôi có thu thập 06 bảng báo giá của KMV cho đại lý của họ, trong đó có bảng báo giá của SAO NAM số 97 là 2 tỷ đồng.

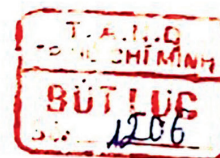
H: Những nội dung nào trên các bảng báo giá này thể hiện máy ông mua cao hơn thị trường?

Đ: Tất cả đều rẻ hơn máy tôi mua. Chỉ có Sao Nam An là báo 3,8 tỷ đồng.

H: Để chứng minh cái gì?

Đ: Họ không có máy, chỉ có KMV có máy để bán.

H: Ông trình bày Sao Nam bán cho đơn vị khác cùng loại máy này chỉ có tầm 1,7 tỷ đồng, ông có chứng cứ chứng minh không?



Đ: Tại thời điểm thông quan có hai máy giống nhau nhưng 2 giá.

H: Ông lấy thông tin bán giá 1,7 tỷ đồng ở đâu?

Đ: Hỏi bạn tôi là người mua máy.

H: Có gì chứng minh không?

Đ: Không

H: NĐ căn cứ vào quy định pháp luật nào để xác định hành vi đưa ra giá bán sản phẩm cao hơn giá thị trường (nếu có) và hành vi khuyến mại giảm giá bán sản phẩm là hành vi lừa dối theo quy định pháp luật? Xác định chứng cứ và quy định pháp luật cụ thể?

Đ: Điều 6, Điều 12 của Luật Giá quy định người bán hàng phải công khai và niêm yết giá, và KMV không công khai giá và không niêm yết giá. Và KMV có nói giá của KMV là giá thống nhất trên toàn quốc.

H: Chứng cứ nào KMV nói giá là thống nhất?

Đ: Trong hợp đồng nhà phân phối với Sao Nam.

H: KMV có nói với ông là giá của họ là thống nhất toàn Quốc?

Đ: Chỉ nói miệng.

H: Chứng minh quan hệ nhân quả giữa hành vi có lỗi và thiệt hại thực tế?

Đ: Tôi không kinh doanh được vì tiền mua máy quá cao nên khách họ không in.

Chủ tọa hỏi bị đơn:

H: BĐ căn cứ cơ sở nào để xác định giá chào bán C1100 cho NĐ?

Đ: Căn cứ theo giá đề xuất của KMV, đã nộp 02 bảng ghi giá của KMV cho SAO NAM.

H: Nộp trước hay sau giai đoạn xét xử sơ thẩm?

Đ: Đang kiểm tra lại các tài liệu nộp ở giai đoạn sơ thẩm. Căn cứ vào tài liệu số 09 chúng tôi đã nộp tại giai đoạn sơ thẩm đó là giá khuyến nghị của KMV gửi cho SAO NAM.

H: Giá chào bán cho Saigonbook là giá bán sỉ hay giá bán lẻ?

Đ: Giá bán lẻ

H: Mục đích BĐ giảm giá để làm gì?

Đ: Hỗ trợ nguyên đơn kinh doanh vì nhận thấy nguyên đơn là khách hàng tiềm năng

H: Việc giảm giá này có phải là khuyến mãi?

Đ: Không

H: Việc thực hiện khuyến mại giảm giá bán hàng có tuân thủ quy định của Pháp luật không? Trên khía cạnh là 01 thương nhân tuân thủ quy định của Pháp luật?

Đ: Quan điểm của chúng tôi là hoàn toàn phù hợp, giảm giá cho khách hàng để có được khách hàng.

H: Cách hiệu giảm giá và khuyến mại?

Đ: Giảm giá trong trường hợp cụ thể chứ không khuyến mại phải đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

H: Ngoài NĐ thì BĐ có thường xuyên thực hiện giảm giá cho khách hàng khác không? Chứng cứ chứng minh?

Đ: Tùy khách hàng. Máy in này là máy đầu tiên tại Việt Nam nên việc giảm giá để hỗ trợ nguyên đơn là phù hợp. Và chỉ áp dụng cho nguyên đơn.

H: Tại thời điểm chào giá cho NĐ thì giá máy trung bình trên thị trường là bao nhiêu?

Đ: Không rõ, vì thời điểm này máy nguyên đơn mua là máy mua đầu tiên tại Việt Nam.

H: NĐ trình bày tại thời điểm mua máy không thể khảo giá vì máy chưa có trên thị trường Việt Nam có đúng không?

Đ: Khi bán chúng tôi không khảo giá thị trường, chỉ căn cứ trên giá khuyến nghị của KMV đưa ra.

H: BĐ giải thích thế nào về việc nguyên đơn thu thập được hai bảng giá của Sao Nam gửi cho khách hàng có sự chênh lệch lớn?

Đ: Bảng giá nguyên đơn thu thập tại hai thời điểm khác nhau nên việc chênh lệch là chuyện bình thường, vì sản phẩm công nghệ, thị trường thay đổi nên chuyện sụt giá là bình thường.

H: BĐ chứng minh sự thay đổi công nghệ, thị trường như thế nào làm cho giá thay đổi trong vòng 09 tháng?

Đ: Chúng tôi không chứng minh được việc này. Công ty SAO NAM chỉ là đơn vị thương mại nên không phải là đơn vị sản xuất.

H: NĐ có trình bày v/v có 02 máy C1100 nhập khẩu cùng 1 thời điểm, nhưng 01 bán cho NĐ giá 3,4 tỷ; 01 bán cho Cty TNHH In Hồ Gươm giá 1,7 tỷ đồng BĐ giải thích thế nào?

Đ: Chúng tôi chỉ bán 01 máy cho Saigonbook

H: Hợp đồng do bên nào soạn mẫu?

Đ: Sao Nam soạn và không biết có gửi trước không, vấn đề này phải kiểm tra lại.

H: Yêu cầu bị đơn kiểm tra và cung cấp thông tin này cho HĐXX

Chủ tọa hỏi KMV:

H: Theo HĐ nhà phân phối thì BĐ có được quyền tự đưa ra giá bán cho khách hàng không?

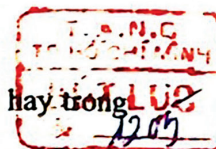
Đ: Có, quy định ở điều 2.1 về giá

H: Nội dung nào thể hiện nhà phân phối được tự chào giá?

Đ: SAO NAM được đưa ra giá trên cơ sở giá khuyến nghị của KMV

H: Việc niêm yết giá Sao Nam sẽ niêm yết ở đâu? Mức giá thống nhất là giá nào?

Đ: Trên cơ sở giá đề nghị thôi chứ không phải tất cả đều cùng một giá. Và SAO NAM có quyền tự đưa ra giá bán.



H: Theo HĐ nhà phân phối thì BĐ được quyền đưa ra giá bán không giới hạn hay trong phạm vi nhất định không?

Đ: Mức giá dưới KMV quy định thì nhà phân phối tự đưa ra. Và phải được KMV phê duyệt nếu thấp hơn giá sàn.

H: Giá Sao Nam bán NĐ là thấp hơn hay cao hơn giá khuyến nghị?

Đ: Thấp hơn, căn cứ bảng ghi giá mà Sao Nam có đề cập năm 2014. Và Sao Nam không bán thấp hơn giá trần nên không phải xin phê duyệt.

H: Thực tế khi BĐ chào giá bán máy C1100 cho NĐ thì có tuân thủ quy định tại HĐ nhà phân phối không?

Đ: Đúng, không vượt khung.

H: Việc khuyến mãi, giảm giá bán có được quy định trong HĐ nhà phân phối không?

Đ: Không ràng buộc nhà phân phối bán lẻ cho khách hàng.

H: Trong HĐ nhà Phân phối khoản 7 Điều 3 qui định khuyến mãi cho khách hàng phải do bên KMV tổ chức? Vậy việc BĐ giảm giá bán cho NĐ thì có đúng quy định trong HĐ nhà phân phối không, KMV có biết không?

Đ: Không phải là khuyến mãi nên việc giảm giá thì do nhà phân phối quyết định.

H: Nếu Pháp luật qui định việc giảm giá là khuyến mãi thì việc giảm giá của SAO NAM có vi phạm qui định không?

Đ: Không biết có vi phạm hay không, do quy định của pháp luật.

H: Tại thời điểm chào giá cho NĐ thì giá sản phẩm do KMV ban hành chung đối với máy C1100 là bao nhiêu thể hiện ở tài liệu nào?

Đ: Thời điểm chào giá cho SAO NAM chỉ có bán 01 máy duy nhất cho Sao Nam, đây là máy đầu tiên có mặt tại Việt Nam.

H: NĐ có trình bày v/v có 02 máy C1100 nhập khẩu cùng 01 thời điểm, nhưng 01 bán cho NĐ giá 3,4 tỷ đồng; 01 bán cho Cty TNHH In Hồ Gươm giá 1,7 tỷ đồng KMV giải thích thế nào?

Đ: Chúng tôi không có thông tin bán cho Công ty Hồ Gươm, tại thời điểm này chúng tôi chỉ nhập về 01 máy.

Chủ tọa hỏi NĐ:

H: NĐ cung cấp chứng cứ tại thời điểm nhập máy có hai máy in C1100?

Đ: Trong chứng từ nhập khẩu đã cung cấp cho tòa án. Tờ khai nhập khẩu có chữ ký của ông đại diện pháp luật công ty Konica thể hiện có 2 máy in C1100. Tài liệu này đã nộp cùng vi bằng tại cấp sơ thẩm.

Chủ tọa hỏi KMV:

H: KMV có ý kiến gì về tài liệu này?

Đ: Chưa tìm hiểu, sẽ trả lời sau.

H: Yêu cầu KMV kiểm tra và trả lời nội dung này cho HĐXX vào phiên tòa kế tiếp.

H: Cụ thể máy in C1100 bán cho NĐ thì BĐ mua của KMV là bao nhiêu? Chứng cứ chứng minh?

Đ: KMV bán cho Sao Nam giá 2,7 tỷ đồng đã bao gồm VAT

H: Chứng cứ chứng minh?

Đ: Hóa đơn ngày 30/11/2014.

Chủ tọa hỏi nguyên đơn:

H: Xuất xứ hàng hóa có được các bên đàm phán và đưa vào HĐ 038 không? (tại văn bản của NĐ trình bày Chứng cứ mới và trình bày bổ sung –BL408 có ghi “*nguyện vọng của SAIGONBOOK là mua máy xuất xứ từ Nhật...*” vậy nguyện vọng này thể hiện như thế nào khi đàm phán ký HĐ 038?

Đ: Không đàm phán, tôi chỉ đưa ra yêu cầu, chỉ nói miệng, sau này mới thể hiện ở hợp đồng 03.

H: NĐ căn cứ vào quy định pháp luật nào để xác định hành vi không đưa thông tin về xuất xứ sản phẩm là hành vi lừa dối theo quy định pháp luật? Xác định chứng cứ và quy định pháp luật cụ thể?

Đ: Nghị định về xuất xứ hàng hóa 89/2016, Điều 16 qui định thông tin về xuất xứ hàng hóa đối với hàng nhập khẩu. dán nhãn chính và phải được dịch ra Tiếng Việt để định danh hàng hóa.

H: Nếu có việc lừa dối về xuất xứ đã gây thiệt hại cụ thể gì cho nguyên đơn chưa? Chứng minh quan hệ nhân quả?

Đ: Vì họ không ghi xuất xứ, cố ý dấu thông tin xuất xứ để làm cho Saigonbook hiểu là đối tượng của giao dịch được sản xuất từ Nhật Bản.

H: Nếu có Việc lừa dối về xuất xứ gây thiệt hại gì cho nguyên đơn?

Đ: Xuất xứ đi liền với chất lượng, việc này gây thiệt hại về tinh thần là nhiều. Cái quan trọng là lừa giá.

Chủ tọa hỏi bị đơn:

H: Tại sao trong HĐ 038 không có ghi cụ thể về xuất xứ hàng hóa? Có vi phạm quy định Pháp luật không?

Đ: Nguyên đơn chưa bao giờ yêu cầu chúng tôi đưa thông tin này vào HĐ. Thông tin này không bắt buộc ghi trong hợp đồng

H: HĐ 03 do ai soạn thảo? Tại sao BĐ không có ý kiến phản đối khi HĐ 03 và biên bản bàn giao ghi sai xuất xứ hàng hóa?

Đ: ACBL soạn thảo và đưa các bên ký.

H: Tại sao bị đơn không phản đối ghi hợp đồng 03 ghi xuất xứ Nhật Bản?

Đ: Do sai sót không phát hiện ra

H: Hội đồng xét xử yêu cầu Nguyên đơn cũng cung cấp chứng cứ chứng minh lười trình bày của mình về dịch vụ click charge.

H: Nếu không có Click charge thì máy có hoạt động bình thường được không? Chứng minh?

Đ: Hoạt động bình thường và khi bàn giao máy đã hoạt động bình thường. Chúng tôi sẽ cung cấp một đơn vị không sử dụng click charge vẫn sử dụng bình thường.

Chủ tọa hỏi KMV:

H: Click charge được hiểu như thế nào? Được hiểu trên cơ sở nào?

Đ: Giải pháp kinh tế chứ không phải là giải pháp kỹ thuật.

H: Nếu không có Click charge thì máy có hoạt động bình thường được không? Chứng minh?

Đ: Được, KMV sẽ cung cấp sau. Sẽ cung cấp những khách hàng không ký click charge của KMV.

Chủ tọa hỏi nguyên đơn:

H: NĐ biết được thời hạn bảo hành của máy là 36 tháng từ thời điểm nào? Trước hay sau khi khởi kiện?

Đ: Trước khi khởi kiện sau khi thu hồi máy bất thành. Dựa trên email của Sao Nam thông báo điều chỉnh thời gian bảo hành.

H: NĐ đã làm gì khi biết? BĐ đã giải quyết thế nào?

Đ: NĐ gọi cho KMV hỏi chính sách bảo hành và KMV nói chính sách bảo hành là 36 tháng, Sao Nam đã ghi sai. Sau đó hòa giải nhưng không được mới khởi kiện.

H: BĐ có đưa ra cách giải quyết gì không?

Đ: Không

H: Đã có thiệt hại gì xảy ra?

Đ: Không liên quan, chưa có thiệt hại giầy ra.

H: NĐ căn cứ vào quy định pháp luật nào để xác định hành vi rút ngắn thời hạn bảo hành là hành vi lừa dối theo quy định pháp luật? Xác định chứng cứ và quy định pháp luật cụ thể?

Đ: Điều 132, cụ thể làm tôi hiểu sai về thời hạn bảo hành.

Chủ tọa hỏi BĐ:

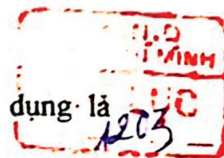
H: Khi bán máy thì phiếu bảo hành có phải giao cho khách hàng không?

Đ: Không, sau khi lắp đặt hoàn chỉnh xong mới giao phiếu bảo hành.

H: Thực tế là giao cho nguyên đơn chưa? Chứng minh?

Đ: Giao nhưng nguyên đơn không nhận tháng 4/2015. Không có chứng cứ chứng minh.

H: Trên phiếu bảo hành ghi thông tin gì?



Đ: Phiếu bảo hành chính hãng của KMV, đã nộp cho tòa, ghi đơn vị sử dụng là Saigonbook. Tài liệu số 3 nộp kèm bản tự khai ngày 22/01/2016.

H: Có ghi thông tin thời hạn bảo hành không?

Đ: Có, ghi 36 tháng.

Chủ tọa hỏi Nguyên đơn:

H: BD có giao phiếu bảo hành cho nguyên đơn không?

Đ: Không giao.

Chủ tọa hỏi Bị đơn:

H: Ai phát hiện thông tin thời hạn BH trong HĐ là không đúng?

Đ: ND gửi email cho chúng tôi, và sau đó ngày 24/7/2015 chúng tôi đã gửi email cho nguyên đơn điều chỉnh thời gian bảo hành.

H: BD giải quyết việc này thế nào?

Đ: BD thông báo cho ND về thời hạn bảo hành là 36 tháng.

Chủ tọa hỏi KMV:

H: Chính sách và thời hạn bảo hành của máy C1100 do ai quy định? Phạm vi bảo hành gồm những gì?

Đ: KMV ban hành, phạm vi bảo hành có trong chính sách bảo hành của KMV.

H: Chính sách bảo hành đã nộp cho tòa chưa?

Đ: Chưa nộp.

H: Công ty có quy định thủ tục gì để được bảo hành không?

Đ: Thủ tục với nhà phân phối do KMV qui định

H: Trong HĐ nhà phân phối có qui định về bảo hành không?

Đ: Điều 4 hợp đồng phân phối quy định người dùng cuối phải đăng ký với KMV.

H: Người dùng cuối là ai?

Đ: Nhà phân phối cung cấp người dùng cuối của họ.

H: Ai là người chịu trách nhiệm bảo hành?

Đ: Nhà phân phối.

H: KMV không chịu trách nhiệm bảo hành cho khách hàng cuối?

Đ: Đúng, chỉ bảo hành với nhà phân phối. Giới hạn bảo hành là 03 năm cho nhà phân phối còn nhà phân phối cần nhắc thời gian bảo hành cho khách hàng cuối vì họ còn có thời gian lưu kho.

H: Theo qui định trong hợp đồng nhà phân phối khi bán máy thì phiếu BH có phải giao cho khách hàng cuối không?

Đ: Có

H: Tại sao phải giao phiếu bảo hành cho khách hàng cuối?

Đ: Giao phiếu bảo hành để chứng minh khách hàng sử dụng phiếu bảo hành chính hãng.

Chủ tọa hỏi ND

H: Khi thỏa thuận mua bán giữa các bên quy định về chất lượng máy như thế nào? Nếu cụ thể quy định ở đâu?

Đ: Thỏa thuận mua máy hiện đại nhất.

H: Chất lượng máy được đánh giá trên cơ sở nào? Căn cứ pháp luật?

Đ: Cái này không quan trọng nữa nên tôi rút yêu cầu này.

Chủ tọa hỏi BĐ

H: Ý kiến của bị đơn về việc nguyên đơn rút yêu cầu chất lượng?

Đ: Ngay từ đầu đã giao máy đúng thông số kỹ thuật, nên việc khiếu nại là không có cơ sở.

Chủ Tọa hỏi nguyên đơn:

H: Tình trạng máy hiện nay?

Đ: Không hoạt động được nhiều năm, đang ở 474 Nguyễn Thị Minh Khai, đã lập vi bằng do VPTPL Q5 lập.

H: Máy in này còn bao nhiêu % giá trị?

Đ: Không rõ. Một số bộ phận đã lão hóa theo thời gian không có giá trị sử dụng

H: Đối với các khoản yêu cầu bồi thường thiệt hại ở cấp sơ thẩm, nguyên đơn chứng minh thế nào?

Đ: Tiền mua máy phải trả lại, lãi vay đã thanh toán tính đến ngày khởi kiện, phí bảo hiểm đã đóng, lãi phí bảo hiểm. Phí tất toán trước hạn với ACBL là thiệt hại. Tôi sẽ trừ ra tiền khấu hao khi sử dụng máy.

H: Chứng minh mối quan hệ nhân quả về hành vi ông cho rằng lừa dối dẫn đến thiệt hại?

Đ: Do mua máy mới xảy ra thiệt hại.

Chủ tọa hỏi BĐ:

H: Tình trạng thực tế của máy hiện nay như thế nào? Chứng cứ?

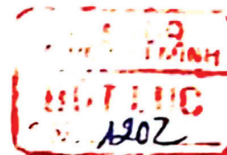
Đ: Chúng tôi ko biết, yêu cầu giám định máy. Nguyên đơn mua máy 2014 đã 7 năm, khấu hao máy đã hết, trong thời gian qua không bảo trì bảo dưỡng.

H: Ý kiến của BĐ về bồi thường thiệt hại?

Đ: Không đồng ý vì không lừa dối. Việc cho thuê tài chính là SAIGONBOOK với ACBL nên trong trường hợp có rủi ro thì nguyên đơn tự chịu trách nhiệm chứ không liên quan đến bị đơn.

Chủ tọa hỏi KMV:

H: Mục đích thành lập doanh nghiệp KMV tại Việt Nam?



Đ: Để kinh doanh kiếm lợi nhuận

H: Phạm vi hoạt động đầu tư của KMV tại VN qui định ở đâu?

Đ: Giấy chứng nhận đầu tư, giấy chứng nhận kinh doanh, giấy phép kinh doanh.

H: Lợi nhuận đạt được trên cơ sở nào?

Đ: Bán hàng và làm dịch vụ thể hiện trên giấy chứng nhận đầu tư. Giấy phép kinh doanh. Công ty hoạt động theo giấy phép.

H: Tại thời điểm 2014 có bán trực tiếp cho khách hàng cuối cùng không?

Đ: Để kiểm tra lại.

H: Năm 2014 KMV hoạt động thu lợi nhuận về từ đâu? Có bán lẻ cho khách hàng cuối cùng không?

Đ: Nhập hàng từ Công ty mẹ ở Singapore bán cho nhà phân phối, việc bán lẻ sẽ kiểm tra lại

H: Mọi quan hệ giữa KMV và BD là gì, được quy định ở đâu?

Đ: Nhà phân phối, mua đứt bán đoạn, trong hợp đồng nhà phân phối qui định.

H: Sao Nam hưởng lợi như thế nào từ HĐ nhà phân phối, chứng cứ?

Đ: Bán máy luôn cho nhà phân phối, bán sỉ nên không có hoa hồng. Điều II. điều kiện kinh doanh và điều khoản tín dụng thể hiện việc mua đứt bán đoạn.

H: Việc không chế giá để làm gì?

Đ: Sợ bán phá giá. Bảo đảm uy tín cho công ty KMV

H: KMV muốn khống chế giá, thực tế nguyên đơn cho rằng giá chênh lệch lớn?

Đ: Trong hai năm có những giá khác nhau, giá là do KMV quyết định.

H: Cơ sở nào KMV đưa giá chênh lệch như vậy?

Đ: Thay đổi công nghệ, thời điểm, chiến lược công ty.

H: Chứng cứ chứng minh?

Đ: Sẽ nộp cho tòa sau.

H: Vật tư phụ kiện do ai cung cấp?

Đ: Từ KMV cung cấp cho nhà phân phối nếu nhà phân phối đặt hàng.

H: Ngoài KMV VN nhập vật tư phụ kiện về, có đơn vị nào khác cung cấp những vật tư này không?

Đ: Do nhu cầu của khách hàng, nếu muốn hàng chính hãng thì chỉ có của KMV Việt Nam. Ngoài ra để tiết kiệm chi phí thì có thể dùng hàng không chính hãng hàng của Trung Quốc.

H: KMV có ý kiến thế nào về yêu cầu khi giải quyết hậu quả của HĐ vô hiệu?



Đ: KMV không ký kết nên không có trách nhiệm liên đới, không đồng ý liên đới. Đề nghị bác yêu cầu của nguyên đơn.

Thẩm phán hỏi nguyên đơn:

H: Khi nhận máy thì có sử dụng click charge chưa?

Đ: Sau khi nhận Sao Nam có cung cấp dịch vụ để chạy máy nhưng không dùng từ click charge. Họ gom chung và xuất hóa đơn chung nhưng không dùng từ click charge

H: Ông nói nhân viên của ông có mật khẩu máy, và Sao Nam có, vậy hiện nay dùng mật khẩu này máy có chạy được không?

Đ: Không vì máy mật khẩu 2 tầng.

Thẩm phán hỏi KMV:

H: Nếu Saigonbook chưa được giao phiếu bảo hành, vậy khi máy của Saigonbook có vấn đề thì Saigonbook có được KMV bảo hành không?

Đ: Saigonbook sẽ yêu cầu nhà phân phối bảo hành và nhà phân phối sẽ yêu cầu KMV.

*** Chủ tọa phiên tòa:** Qua phần hỏi tại phiên tòa xét thấy có một số câu hỏi của Hội đồng xét xử mà các đương sự chưa đủ thông tin để trả lời và chưa chuẩn bị tài liệu chứng cứ để chứng minh thì yêu cầu sau buổi hôm nay các đương sự có nghĩa vụ chuẩn bị, thu thập. Đối với nội dung câu hỏi – trả lời thì sẽ trả lời vào buổi kế tiếp, đối với tài liệu chứng cứ cần nộp bổ sung để chứng minh để các đương sự chủ động giao nộp trước khi mở lại phiên tòa và lưu ý việc giao nộp chứng cứ cần phải được thực hiện theo đúng quy định của Bộ luật tố tụng dân sự thì mới được HĐXX chấp nhận.

Hội đồng xét xử vào phòng nghị án để Hội ý.

Chủ tọa thay mặt Hội đồng xét xử tuyên bố tạm ngừng phiên tòa để các đương sự cung cấp tài liệu chứng cứ. Thời gian mở lại phiên tòa vào lúc 08 giờ 30 phút, ngày 06 tháng 5 năm 2021. Địa điểm tại trụ sở Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh.

Phiên tòa kết thúc vào hồi 17 giờ 45 phút, cùng ngày.

**THƯ KÝ TÒA ÁN
GHI BIÊN BẢN PHIÊN TOÀ**



Hồ Thị Kim Oanh

THẨM PHÁN CHỦ TỌA PHIÊN TÒA



Ngô Thanh Nhân

