

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

Công ty cung ứng trang thiết bị văn phòng A gửi một đơn đặt hàng gồm 1000 tủ đựng hồ sơ đến Công ty sản xuất B. Công ty B đáp ứng bằng cách chuyên chở số hàng này đến cho Công ty A và sau đó gửi lại một giấy yêu cầu thanh toán. Ngoài việc nêu rõ số lượng và giá cả hàng hóa, biên lai này còn quy định rằng, sau 30 ngày kể từ ngày lập biên lai này công ty A phải trả 18% lãi suất hàng năm cho số tiền còn thiếu.

Giữa hai bên đã có hợp đồng?

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

1 Cảng ty của VN sang Anh làm phôi kết H, bỏ thông nhất các điều khoản ngoại trừ điều khoản thanh toán. Cảng ty VN từ chối thanh toán bằng L/C trả chẵn, Cảng ty của Anh từ chối thanh toán bằng L/C trả ngay. Bản VN trả vủ n. 5 ngày sau Cảng ty của Anh gửi sang công thanh toán bằng L/C trả chẵn.

Hỏi: Cảng ty VN có bắt buộc không? Tại sao?

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG – TH 3

Peter nhìn thấy 1 bandzon như sau trên cửa kính 1 cửa hàng "giá đặc biệt cửa hàng hôm nay, cửa hàng M.J là 2,99 USD/chiếc". Peter vào cửa hàng và muốn mua 5 chiếc. Người bán nói rằng : Tổng cộng là 64.95 USD. Peter cho người bán thấy rằng báo giá cửa hàng sai, người bán nói rằng người giúp việc cửa hàng nhầm lẫn, giá hàng là 12.99 USD/chiếc chưa kể hàng phí 2.99 USD/chiếc.

Người bán có chịu trách nhiệm không, có ràng buộc Peter không ?

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG – TH 4

Ngày 1/3/2006 Công ty McLean (M) chào hàng cho Công ty Stevenson (S) sẽ bán 3000MT sắt, giá 40 bảng/MT, thanh toán L/C trả ngay và quyết định thời hạn hiệu lực của chào hàng đến hết 15/3/2006. Bên S đánh bức điện vào sáng 15/3/2006 với nội dung : Theo giá 40 bảng/MT, có thể thanh toán trong 2 tháng không ?. Chờ mãi đến 1h35 tr☐a 15/3/2006 vẫn ch☐a đ☐ợc phía M trả lời. Vào lúc 1h45 cùng ngày bên S đã đánh điện: Chấp nhận L/C trả ngay, 3000 MT sắt, giá 40 bảng/MT nh☐ng M cho là S chào hàng ng☐ợc vào sáng 15/3/2006 khiến chào hàng mất hiệu lực và đã bán số hàng đó cho công ty khác.

Ai ☐☐ng, Ai sai?

ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG – PC2

Nguyên đơn: Cảng ty Balan

Bên: DN Việt Nam

Nguyên đơn ký HĐ mua của bị đơn 12MT chè đen loại D và 10 MT chè đen loại PS theo điều kiện FOB Hải phòng. HĐ có quy định phẩm chất hàng như sau:

Thuế phẩm tiêu: 9% Tro tiêu: 6,5% Tạp chất tiêu: 0,3%

Kiểm tra phẩm chất được tiến hành ở cảng bốc do Vinacontrol làm.

Thực hiện HĐ, sau khi chuẩn bị hàng xong, bị đơn đã mời Vina đến kiểm tra phẩm chất lô hàng và cấp GCNPC trong đó kết luận chung là chè phù hợp với HĐ.

Hàng được dỡ tại cảng đến, sau 5 tháng khi dỡ hàng, nguyên đơn mời SGS Ba Lan giám định lô chè, kết luận:

Thủy phân 8%; Tạp chất chứa sắt từ tính 6,05%; Tro không tan trong nước 11,14%

Vì thế lô hàng đã không được phép nhập vào Ba Lan. Để chứng minh điều này nguyên đơn đã dẫn các chứng từ sau: BB kiểm tra lô chè của trạm vệ sinh dịch tễ tỉnh Gdynia; BBGD phẩm chất của SGS Ba Lan; Quyết định không cho nhập khẩu lô chè của Thanh tra Nhà nước về vệ sinh.

Bị đơn không chấp nhận. Nguyên đơn đã khởi kiện ra trọng tài và đòi các thiệt hại phát sinh.

Yêu cầu: Việt cách Luốt số bản nguyên, Anh (chi) giữ quy tắc nào trong tình huống này?

Hợp đồng mua hàng qua mạng

Một công ty Việt Nam mới đây đã bị lừa mất gần 400 triệu đồng trong một giao dịch mua bán quốc tế qua mạng Internet.

Làm quen

Cuối năm 2004, đang lang thang trên mạng Internet, người của công ty A, một đơn vị chuyên ngành xây dựng và thương mại tại Tp.HCM, mừng như bắt được vàng khi phát hiện có công ty chào bán cột chống giàn dáo đã qua sử dụng với giá chỉ từ 5-7 Đôla Mỹ/cột chống.

Bên bán ở tận Seoul, Hàn Quốc, nhưng họ cung cấp đầy đủ thông tin về địa chỉ trụ sở, số điện thoại, số fax và đặc biệt có một cái tên vừa nghe đã cảm thấy yên tâm: Công ty TNHH Hyundai Metal (1-154 Seorindong, KPO Box 558, Chongrogu, Seoul).

Sau khi liên lạc với đối tác và kiểm tra các thông tin đúng như lời quảng cáo, công ty A vội vàng ký ngay đơn đặt hàng. Tuy nhiên, do mới quen biết nên trong đợt đầu công ty cũng thận trọng chỉ đặt mua số hàng trị giá 5.000 Đôla Mỹ và yêu cầu được thanh toán qua L/C.

Tiền trao cháo múc, chỉ sau vài ngày thanh toán, công ty A đã nhận được vận đơn của Công ty Hyundai Metal gửi với số hàng đúng như hai bên đã ký hợp đồng.

Hợp đồng mua hàng qua mạng

Sập bẫy

Lô hàng thuận buồm xuôi gió đầu tiên khiến cho công ty A hoan hỉ. Công ty quyết định đặt mua lô hàng lớn hơn, trị giá đến 31.257 Đôla Mỹ. Để bớt rắc rối cũng như tỏ lòng tin tưởng lẫn nhau, hai bên thỏa thuận bỏ luôn thủ tục thanh toán qua L/C như đợt trước đã làm. Bên mua trả thẳng tiền, bên bán chuyển hàng sang, giản tiện vô cùng.

Bằng cách đó, đợt đầu trong thương vụ, công ty A đã nhận được số hàng trị giá 6.200 Đôla Mỹ. Lòng tin nhân lên gấp bội. Đúng lúc này, Công ty Hyundai Metal liên lạc với công ty A than thở rằng họ đang gặp khó khăn về tài chính, nếu không ứng hết tiền trước thì sẽ khó mà cung cấp đủ hàng. Chẳng một chút nghi ngờ, công ty A chấp nhận chuyển toàn bộ số tiền còn lại trong hợp đồng sang cho đối tác.

Một tháng, hai tháng, rồi ba tháng... trôi qua, số hàng đặt mua cũng như đối tác ở Hàn Quốc đều mất tăm. Công ty A tìm mọi cách liên lạc nhưng đều không có kết quả, coi như mất trắng số tiền 25.057 Đôla Mỹ (tương đương gần 400 triệu đồng).

SAI LÀM Ở ĐÂU?????