

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ  
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG



# KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài

**TRANH CHẤP VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP  
PHÁT SINH TRONG HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ  
XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN**

*Họ và tên sinh viên* : Phạm Thị Thanh Hà  
*Lớp* : A19  
*Khoá* : K42E  
*Giáo viên hướng dẫn* : PGS. TS. Nguyễn Như Tiến

Hà Nội, 11/2007

## LỜI CẢM ƠN

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành tới các thầy giáo, cô giáo Trường Đại học Ngoại thương Hà Nội, những người đã truyền dạy cho tôi những tri thức và phương pháp học tập, tìm hiểu và nghiên cứu trong suốt thời gian tôi theo học tại Trường.

Đặc biệt, tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới PGS.TS. Nguyễn Như Tiến, người đã luôn tận tâm chỉ bảo và hướng dẫn cho tôi trong suốt thời gian học tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

Và tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn tới gia đình và bạn bè đã luôn ở bên tôi, giúp đỡ, động viên và chia sẻ với tôi mọi khó khăn.

Khóa luận được hoàn thành bằng tất cả tâm huyết, sự nỗ lực, cố gắng và sự kỳ vọng của cá nhân tôi, của thầy cô, bạn bè và những người thân yêu nhất trong gia đình tôi. Tôi xin gửi đến tất cả sự trân trọng và lòng biết ơn vô hạn.

Hà Nội, ngày 25 tháng 10 năm 2007

Phạm Thị Thanh Hà

## BẢNG CÁC TỪ VIẾT TẮT

- A Insurance Amount (số tiền bảo hiểm)
- AR All Risks (điều kiện bảo hiểm mọi rủi ro)
- B/L Bill of Lading (vận đơn)
- CFR Cost and Freight (giá và cước phí)
- CIF Cost, Insurance and Freight (giá, phí bảo hiểm và cước phí)
- CIP Cost and Insurance Paid to (giá và phí bảo hiểm trả trước)
- CMR The Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road, May 19, 1956 (Hiệp định về Hợp đồng vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường bộ)
- COGSA Carriage of Goods by Sea Act of the United States of America, April 16, 1936 (Luật Vận chuyển hàng hóa bằng đường biển của Mỹ)
- FOB Free On Board (giao hàng trên boong)
- FPA Free from Particular Average (điều kiện bảo hiểm miễn tổn thất riêng)
- GDP Gross Domestic Product (tổng sản phẩm quốc nội)
- I Insurance Premium (phí bảo hiểm)
- ICC International Chamber of Commerce (phòng thương mại quốc tế)
- ICC Institute Cargo Clauses (các điều kiện bảo hiểm hàng hóa)
- L/C Letter of Credit (tín dụng chứng từ, thư tín dụng)
- QTC Qui Tắc Chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển (Bộ Tài chính Việt Nam ban hành)
- R Insurance Rate (tỉ lệ phí bảo hiểm)
- SDR Special Drawing Right (quyền rút vốn đặc biệt)
- SRCC Strikes, Riots, Civil Commoditons risks (rủi ro đình công)
- TAND Tòa Án Nhân Dân
- V Insured Value (giá trị bảo hiểm)
- WA With particular Average (điều kiện bảo hiểm tổn thất riêng)

# MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU .....	1
<b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....</b>	<b>3</b>
<b>I. KHÁI QUÁT VỀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN .....</b>	<b>3</b>
<b>1. LỊCH SỬ RA ĐỜI VÀ PHÁT TRIỂN CỦA BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. LỊCH SỬ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. MỘT SỐ THUẬT NGỮ CƠ BẢN TRONG BẢO HIỂM .....</b>	<b>5</b>
1.2.1. BẢO HIỂM (INSURANCE) .....	5
1.2.2. ĐỐI TƯỢNG BẢO HIỂM (SUBJECT-MATTER INSURED).....	5
1.2.3. TRỊ GIÁ BẢO HIỂM (INSURED VALUE - V) .....	6
1.2.4. SỐ TIỀN BẢO HIỂM (INSURED AMOUNT - A).....	7
1.2.5. PHÍ BẢO HIỂM (INSURANCE PREMIUM - I).....	8
1.2.6. TỶ LỆ PHÍ BẢO HIỂM (INSURANCE RATE - R).....	8
<b>2. THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN .....</b>	<b>8</b>
2.1. THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TRÊN THẾ GIỚI NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY .....	9
2.2. THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN Ở VIỆT NAM .....	10
<b>II. HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM .....</b>	<b>12</b>
<b>1. KHÁI NIỆM HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM.....</b>	<b>12</b>
<b>2. TÍNH CHẤT CỦA HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM .....</b>	<b>13</b>
2.1. HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM LÀ LOẠI HỢP ĐỒNG BỒI THƯỜNG .....	13
2.2. HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM LÀ LOẠI HỢP ĐỒNG TÍN NHIỆM .....	13

2.3. <i>HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM LÀ LOẠI HỢP ĐỒNG CÓ THỂ CHUYÊN NHƯỢNG ĐƯỢC</i> .....	14
3. <b>PHÂN LOẠI HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM</b> .....	14
3.1. <i>HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM CHUYẾN (VOYAGE INSURANCE)</i> .....	14
3.2. <i>HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM BAO (OPEN INSURANCE)</i> .....	14
4. <b>NỘI DUNG CỦA HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM</b> .....	15
<b>III. CÁC ĐIỀU KIỆN BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN</b> .....	17
1. <b>CÁC ĐIỀU KIỆN BẢO HIỂM CỦA ANH</b> .....	17
1.1. <i>ICC 1963</i> .....	17
1.2. <i>ICC 1982</i> .....	17
1.2.1. <i>RỦI RO THÔNG THƯỜNG ĐƯỢC BẢO HIỂM</i> .....	18
1.2.2. <i>RỦI RO PHẢI BẢO HIỂM RIÊNG</i> .....	19
1.2.3. <i>RỦI RO KHÔNG ĐƯỢC BẢO HIỂM</i> .....	20
2. <b>CÁC ĐIỀU KIỆN BẢO HIỂM CỦA VIỆT NAM</b> .....	21
<b>CHƯƠNG II: CÁC TRANH CHẤP THƯỜNG PHÁT SINH TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN</b> .....	23
I. <b>TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN TƯ CÁCH ĐẠI LÝ BẢO HIỂM</b> .....	23
II. <b>TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC BỔ SUNG THÊM RỦI RO ĐƯỢC BẢO HIỂM</b> .....	26
III. <b>TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC GIẢI THÍCH MỘT ĐIỀU KHOẢN TRONG ĐƠN BẢO HIỂM</b> .....	30
IV. <b>TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN RỦI RO TÀU BỊ MẮC CẶN</b> .....	33
V. <b>TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN KHÔNG GIAN BẢO HIỂM</b> .....	35
VI. <b>TRANH CHẤP XUNG QUANH “TUYÊN BỐ TỪ BỎ HÀNG” VÀ VIỆC TRỤC VỐT MỘT LÔ HÀNG BỊ ĐẮM</b> .....	38

<b>VII. TRANH CHẤP GIỮA NGƯỜI BẢO HIỂM VÀ NGƯỜI CHUYÊN CHỞ TRONG VẬN TẢI ĐA PHƯƠNG THỨC.....</b>	<b>45</b>
<b>VIII. LUẬT ÁP DỤNG VÀ ĐỊA ĐIỂM XẢY RA TỖN THẤT.....</b>	<b>49</b>
<b>IX. LUẬT ÁP DỤNG ĐỂ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....</b>	<b>51</b>

**CHƯƠNG III: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HẠN CHẾ TRANH CHẤP VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....**

<b>I. NGUYÊN NHÂN THƯỜNG DẪN ĐẾN TRANH CHẤP .....</b>	<b>55</b>
<b>1. HOẠT ĐỘNG GIAN LẬN THƯƠNG MẠI TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HẢI.....</b>	<b>55</b>
<b>2. HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM KHÔNG QUY ĐỊNH RÕ RÀNG CÁC ĐIỀU KHOẢN.....</b>	<b>56</b>
<b>3. CÁC BÊN CÓ LIÊN QUAN KHÔNG THỰC HIỆN ĐÚNG NGHĨA VỤ CỦA MÌNH .....</b>	<b>57</b>
<b>4. XÁC ĐỊNH KHÔNG ĐÚNG KHÔNG GIAN BẢO HIỂM QUY ĐỊNH TRONG HỢP ĐỒNG .....</b>	<b>57</b>
<b>II. KIẾN NGHỊ NHẪM HẠN CHẾ PHÁT SINH TRANH CHẤP .....</b>	<b>59</b>
<b>1. ĐỐI VỚI NGƯỜI BẢO HIỂM.....</b>	<b>59</b>
<b>1.1. HIỂU RÕ VỀ NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM VÀ HÀNG HÓA NHẬN BẢO HIỂM.....</b>	<b>59</b>
<b>1.2. HIỂU RÕ VỀ HỆ THỐNG VẬN TẢI CHUYÊN CHỞ HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....</b>	<b>61</b>
<b>1.3. LƯU Ý CÁCH BAO GÓI VÀ SẮP XẾP HÀNG HÓA.....</b>	<b>61</b>
<b>1.4. XỬ LÝ CÁC YÊU CẦU BỒI THƯỜNG MỘT CÁCH HỢP LÝ.....</b>	<b>62</b>
<b>1.5. HIỂU RÕ VỀ QUỐC GIA MÀ HÀNG HÓA ĐI VÀ ĐẾN, QUỐC GIA CỦA NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM .....</b>	<b>63</b>
<b>2. ĐỐI VỚI NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM.....</b>	<b>64</b>

2.1. LỰA CHỌN ĐIỀU KIỆN BẢO HIỂM THÍCH HỢP .....	64
2.2. THEO DÕI HÀNH TRÌNH CỦA HÀNG HÓA VÀ CÓ HÀNH ĐỘNG KỊP THỜI NHẪM HẠN CHẾ TỔN THẤT .....	66
2.3. LƯU Ý KHI NHẬN HÀNG TỪ NGƯỜI CHUYÊN CHỖ.....	68
<b>III. KIẾN NGHỊ NHẪM GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP MỘT CÁCH HỢP LÝ..</b>	<b>69</b>
<b>1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP .....</b>	<b>69</b>
1.1. KHÁI NIỆM “TRANH CHẤP” TRONG KINH DOANH .....	69
1.2. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG KINH DOANH .....	69
<b>2. KIẾN NGHỊ NHẪM GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP MỘT CÁCH HIỆU QUẢ .....</b>	<b>71</b>
2.1. XÁC ĐỊNH ĐÚNG ĐỐI TƯỢNG CẦN KHIẾU NẠI KIỆN TỤNG .....	71
2.2. THAM KHẢO Ý KIẾN CỦA CHUYÊN GIA TƯ VẤN, LUẬT SƯ HAY NHỮNG NGƯỜI CÓ KINH NGHIỆM TRONG LĨNH VỰC BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỖ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	72
2.3. LỰA CHỌN PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP PHÙ HỢP..	72
2.3.1. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP Ở TRUNG TÂM TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI .....	73
2.3.2. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THÔNG QUA HÒA GIẢI .....	74
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>76</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>78</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>80</b>
PHỤ LỤC 1.....	80
PHỤ LỤC 2.....	81
PHỤ LỤC 3.....	83
PHỤ LỤC 4.....	89
PHỤ LỤC 5.....	92
PHỤ LỤC 6.....	94
PHỤ LỤC 7.....	99

## **LỜI NÓI ĐẦU**

Thương mại quốc tế đang ngày càng phát triển mạnh mẽ với khối lượng hàng hóa được luân chuyển đi khắp nơi trên thế giới. Phần lớn hàng hóa xuất nhập khẩu trên toàn thế giới được vận chuyển bằng đường biển. Theo ước tính của UNTAD (the United Nations Conference on Trade and Development - Ủy ban Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển) thì có khoảng 5,8 tỉ tấn hàng hóa được vận chuyển bằng đường biển sau năm đầu tiên của thế kỷ XXI, năm 2001, chiếm 80% khối lượng thương mại toàn cầu. Số hàng hóa này được chuyên chở trên khoảng 46.000 con tàu đi và đến khoảng 4.000 cảng trên toàn thế giới [17;6]. Cùng với sự phát triển của thương mại hàng hải toàn cầu là sự phát triển không ngừng của ngành bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển. Mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển không chỉ giúp người kinh doanh xuất nhập khẩu yên tâm hơn trước những rủi ro, tai họa của biển mà còn đem lại những khoản doanh thu lớn cho các công ty bảo hiểm. Tuy nhiên, việc thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển không phải là vấn đề đơn giản. Trong những năm gần đây, nổi lên ngày càng nhiều những tranh chấp liên quan đến hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển, gây thiệt hại không nhỏ cho cả nhà kinh doanh xuất nhập khẩu lẫn doanh nghiệp bảo hiểm.

Hoạt động ngoại thương ở Việt Nam cũng đang phát triển ngày càng mạnh, trong đó hàng hoá xuất nhập khẩu chủ yếu được chuyên chở bằng đường biển. Tuy vậy, cả doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu và doanh nghiệp bảo hiểm của Việt Nam đều còn rất non nớt và thiếu kinh nghiệm khi thực hiện hoạt động bảo hiểm cho loại hàng hoá này, đặc biệt là khi có tranh chấp phát sinh. Để góp phần giúp người bảo hiểm và người được bảo hiểm của Việt Nam hạn chế tranh chấp phát sinh cũng như có biện pháp giải quyết tranh chấp phù hợp trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển, Khóa luận xin được bước đầu tìm hiểu về tranh chấp và giải quyết tranh chấp thường phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển. Từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho các doanh



ng nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như các doanh nghiệp bảo hiểm của Việt Nam.

Đối tượng nghiên cứu là một số tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển được xét xử tại các tòa án trong và ngoài nước. Từ đó tìm ra nguyên nhân phát sinh tranh chấp, cách giải quyết tranh chấp và kinh nghiệm để hạn chế cũng như giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả cho người kinh doanh xuất nhập khẩu và doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam.

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng chủ yếu trong Khóa luận là phương pháp phân tích, phương pháp thống kê và phương pháp quy nạp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu của khóa luận gồm ba chương:

- Chương I: Tổng quan về bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển;
- Chương II: Các tranh chấp thường phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển;
- Chương III: Một số kiến nghị nhằm hạn chế tranh chấp và giải quyết tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển.

## Chương I

# TỔNG QUAN VỀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

## I. KHÁI QUÁT VỀ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

### 1. Lịch sử ra đời và phát triển của bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển

#### 1.1. Lịch sử bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển

Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển đã có lịch sử rất lâu đời. Nó ra đời và phát triển cùng với hàng hóa và hoạt động ngoại thương. Đầu tiên là vào khoảng thế kỷ thứ V trước Công nguyên, người ta đã tìm cách giảm nhẹ tổn thất toàn bộ một lô hàng bằng cách san nhỏ lô hàng ra làm nhiều chuyến hàng. Đây là cách phân tán rủi ro, phân tán tổn thất và có thể coi đó là hình thức nguyên khai của bảo hiểm. Sau đó, để đối phó với những tổn thất nặng nề, hình thức “cho vay mạo hiểm” đã xuất hiện, theo đó trong trường hợp xảy ra tổn thất đối với hàng hoá trong quá trình vận chuyển, người vay sẽ được miễn không phải trả khoản tiền vay cả vốn lẫn lãi. Ngược lại, họ sẽ phải trả một khoản lãi suất rất cao khi hàng hoá đến bến an toàn. Như vậy có thể hiểu lãi suất cao này là hình thức sơ khai của phí bảo hiểm. Song, số vụ tổn thất xảy ra ngày càng nhiều làm cho các nhà kinh doanh cho vay vốn cũng lâm vào thế nguy hiểm. Và từ đó thay thế nó là hình thức bảo hiểm ra đời.

Vào thế kỷ XIV, ở Floren, Genoa, nước Ý, đã xuất hiện các hợp đồng bảo hiểm hàng hải đầu tiên mà theo đó một người bảo hiểm cam kết với người được bảo hiểm sẽ bồi thường những thiệt hại về tài sản mà người được bảo hiểm phải gánh chịu khi có thiệt hại xảy ra trên biển, đổi lại họ sẽ được nhận một khoản phí [24]. Hợp đồng bảo hiểm cổ xưa nhất mà người ta tìm được có ghi ngày 22/04/1329 hiện còn được lưu giữ tại Floren. Sau đó, cùng với việc phát hiện ra Ấn Độ Dương và tìm ra Châu Mỹ, ngành hàng hải nói chung và bảo hiểm hàng hải nói riêng đã phát triển rất nhanh.

Đến thế kỷ XVII, nước Anh đã chiếm vị trí hàng đầu trong buôn bán và hàng hải quốc tế với London là trung tâm nhộn nhịp nhất. Tàu của các nước đi từ Châu Á, Châu Âu, Châu Mỹ, Châu Phi đều về cập bến hai bờ sông Thame của thành phố London. Các tiệm cà phê là nơi gặp gỡ của các nhà buôn, chủ ngân hàng, người chuyên chở, người bảo hiểm để giao dịch, trao đổi tin tức, bàn luận trực tiếp với nhau.

Edward Lloyd's là một thuyền trưởng về hưu bắt đầu mở quán cà phê ở phố Great Tower, London vào khoảng năm 1692. Các nhà buôn, chủ ngân hàng, người chuyên chở, người bảo hiểm thường đến đó để trao đổi thông tin về các con tàu viễn dương, về hàng hoá chuyên chở trên tàu, về sự an toàn và tình hình tai nạn của các chuyến tàu ... Ngoài việc quản lý quán cà phê, năm 1696 Edward Lloyd's còn cho ra một tờ báo tổng hợp tình hình tàu bè và các vấn đề khác nhau nhằm cung cấp thông tin cho các khách hàng của ông. Sau khi Edward Lloyd's qua đời, người ta thấy rằng cần phải có một nơi tương tự như vậy để các nhà khai thác bảo hiểm hàng hải tập trung đến giao dịch bảo hiểm và năm 1770, "*Society of Lloyd's*" với tư cách là một tổ chức tự nguyện đã thành lập và thuê một địa điểm ở Pope's Head Alley cho các thành viên của họ. Sau đó tổ chức này rời địa điểm đến trung tâm hối đoái của Hoàng gia và ở đó đến năm 1828 thì rời đến toà nhà của riêng họ tại phố Leaden Hall. Tổ chức này hoạt động với tư cách là tổ chức tư nhân đến năm 1871 thì hợp nhất lại theo luật Quốc hội và trở thành "*Hội đồng Lloyd's*" và sau này đã trở thành nơi giao dịch kinh doanh bảo hiểm và là hãng bảo hiểm lớn nhất thế giới.

Chưa có một tài liệu nào chỉ ra một cách chính xác bảo hiểm xuất hiện ở Việt Nam từ khi nào. Người ta chỉ phỏng đoán là vào năm 1880, các Hội bảo hiểm ngoại quốc như Hội bảo hiểm Anh, Pháp, Thụy Sĩ, Hoa Kỳ, đã để ý đến Đông Dương. Các Hội bảo hiểm ngoại quốc đại diện tại Việt Nam bởi các Công ty thương mại lớn, ngoài việc buôn bán, các Công ty này mở thêm một Trụ sở để làm đại diện bảo hiểm. Vào năm 1926, chi nhánh đầu tiên là của Công ty Franco-Asiatique. Đến năm 1929 mới có Công ty Việt Nam đặt trụ sở tại Sài Gòn, đó là *Việt Nam Bảo hiểm Công ty*, nhưng chỉ hoạt động về bảo hiểm xe ô tô. Từ sau năm 1952, hoạt động bảo

hiểm mới được mở rộng dưới những hình thức phong phú với sự hoạt động của nhiều công ty bảo hiểm trong và ngoài nước.

Ở Miền Bắc, ngày 15/01/1965 Công ty Bảo hiểm Việt Nam (gọi tắt là **Bảo Việt**) mới chính thức đi vào hoạt động. Trong những năm đầu, Bảo Việt chỉ tiến hành các nghiệp vụ về hàng hải như bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm tàu viễn dương,...

## ***1.2. Một số thuật ngữ cơ bản trong bảo hiểm***

### ***1.2.1. Bảo hiểm (Insurance)***

Cho đến nay vẫn chưa có một định nghĩa thống nhất về bảo hiểm mà người ta chỉ đưa ra các quan điểm khác nhau về bảo hiểm theo các góc độ tiếp cận khác nhau. Nhìn nhận bảo hiểm như một cơ chế chuyển giao rủi ro, các chuyên gia của tập đoàn bảo hiểm AIG - một tập đoàn lớn nhất nước Mỹ cho rằng “Bảo hiểm là một cơ chế, theo cơ chế này thì một người, một doanh nghiệp hoặc một tổ chức chuyển nhượng rủi ro cho công ty bảo hiểm. Công ty đó sẽ bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất trong phạm vi bảo hiểm và phân chia giá trị thiệt hại giữa tất cả những người được bảo hiểm” [3;6].

Như vậy, bảo hiểm là sự cam kết bồi thường của người bảo hiểm đối với người được bảo hiểm về những tổn thất của đối tượng bảo hiểm do những rủi ro đã được thoả thuận gây ra với điều kiện người được bảo hiểm đã mua bảo hiểm cho đối tượng đó và nộp một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm.

Người bảo hiểm (Insurer) là người ký kết hợp đồng bảo hiểm với người được bảo hiểm, nhận rủi ro tổn thất về phía mình và được hưởng một khoản phí bảo hiểm. Người bảo hiểm là các công ty bảo hiểm, ví dụ như: Bảo Việt, Bảo Minh, AIA,...

Người được bảo hiểm (Insured) là người có quyền lợi bảo hiểm được một công ty bảo hiểm đảm bảo. Ví dụ như các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, các công ty xây dựng, ...

### ***1.2.2. Đối tượng bảo hiểm (Subject-Matter Insured)***

Đối tượng bảo hiểm là đối tượng mà vì nó người ta phải ký kết hợp đồng bảo hiểm. Đối tượng bảo hiểm gồm ba nhóm chính là tài sản, con người và trách nhiệm dân sự.

- Bảo hiểm tài sản là bảo hiểm của cải vật chất, trang thiết bị, các vật dụng của tất cả các thành phần kinh tế trong xã hội. Đặc điểm của bảo hiểm tài sản là khi tham gia bảo hiểm chúng ta xác định được ngay giá trị bảo hiểm của tài sản. Do vậy, khi xảy ra tổn thất, người bảo hiểm sẽ căn cứ mức độ tổn thất để bồi thường.

- Bảo hiểm con người bao gồm bảo hiểm sinh mạng, tình trạng sức khoẻ, hay khả năng lao động của con người. Khác với bảo hiểm tài sản, khi tham gia bảo hiểm, chúng ta không xác định được giá trị của đối tượng bảo hiểm. Người ta chỉ đưa ra hạn mức trách nhiệm (hạn mức này do hai bên thoả thuận và được quy định trong hợp đồng bảo hiểm).

- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự có đối tượng bảo hiểm là phân trách nhiệm và nghĩa vụ của chủ tài sản với người thứ ba trong quá trình kinh doanh và khai thác tài sản. Bảo hiểm trách nhiệm dân sự còn được gọi là bảo hiểm theo luật định. Khác với bảo hiểm tài sản, khi tham gia bảo hiểm trách nhiệm dân sự, chúng ta không xác định được trách nhiệm dân sự đến đâu. Vì vậy người ta chỉ đưa ra hạn mức trách nhiệm (hạn mức này phụ thuộc cam kết của các bên trong hợp đồng bảo hiểm).

### 1.2.3. Trị giá bảo hiểm (Insured Value - V)

Trị giá bảo hiểm là trị giá của tài sản và các chi phí hợp lý khác có liên quan như phí bảo hiểm, cước phí vận tải, lãi dự tính,... Trị giá bảo hiểm là khái niệm thường chỉ được dùng với bảo hiểm tài sản.

Trong bảo hiểm hàng hoá chuyên chở bằng đường biển, trị giá bảo hiểm (V) thường gồm giá hàng (cost) + phí bảo hiểm (insurance) + cước chuyên chở (freight).

Suy ra  $V = \text{FOB cảng đi} + I + F = \text{CIF}$ .

Người bảo hiểm có thể bảo hiểm cho phần lãi ước tính:  $V = \text{CIF} + \text{lãi ước tính}$ . Tuy nhiên, cần lưu ý:

- Nếu trong hợp đồng bảo hiểm nói: “bảo hiểm theo giá trị CIF Incoterms 2000” thì suy ra  $V = 110\% \text{ CIF}$ .

- Nếu trong hợp đồng bảo hiểm không xác định trị giá bảo hiểm (gọi là “hợp đồng không định giá”) thì có thể căn cứ vào giá trị hàng hoá đó trên thị trường bên đến ngày tàu đến (CIF) để xác định trị giá bảo hiểm.

- Trong trường hợp giá trị hàng hoá có xu hướng tăng, muốn đảm bảo về quyền lợi, người tham gia bảo hiểm phải ký thêm một hợp đồng bảo hiểm cho phần giá trị tăng thêm đó.

- Thay đổi trị giá bảo hiểm liên quan đến việc thay đổi các bộ phận cấu thành trị giá bảo hiểm (giá hàng, cước phí, phí bảo hiểm,...) nhưng chỉ được thay đổi khi hàng chưa bị tổn thất và đang trên đường hành trình. Khi thay đổi trị giá bảo hiểm thì phải tính lại giá CIF. So sánh CIF tính lại (gọi là  $CIF_1$ ) với CIF ban đầu (gọi là  $CIF_0$ ):

- $CIF_1 > CIF_0$  : trách nhiệm của người bảo hiểm tăng lên, nên người được bảo hiểm phải nộp thêm phí
- $CIF_1 < CIF_0$  : trách nhiệm của người bảo hiểm giảm xuống, công ty bảo hiểm sẽ hoàn bớt phí cho người được bảo hiểm

#### 1.2.4. Số tiền bảo hiểm (Insured Amount - A)

Số tiền bảo hiểm là số tiền mà người được bảo hiểm kê khai và được người bảo hiểm chấp nhận. Số tiền bảo hiểm có thể nhỏ hơn, bằng hoặc lớn hơn trị giá bảo hiểm.

- Nếu số tiền bảo hiểm nhỏ hơn trị giá bảo hiểm ( $A < V$ ) thì gọi là bảo hiểm dưới giá trị. Thường người được bảo hiểm chỉ mua bảo hiểm cho một phần giá trị lô hàng, phần còn lại người được bảo hiểm sẽ tự bảo hiểm lấy.

- Nếu số tiền bảo hiểm bằng trị giá bảo hiểm ( $A = V$ ) thì gọi là bảo hiểm tới giá trị. Trong trường hợp này, người được bảo hiểm đã mua bảo hiểm cho toàn bộ lô hàng.

- Nếu số tiền bảo hiểm lớn hơn trị giá bảo hiểm ( $A > V$ ) thì gọi là bảo hiểm trên giá trị. Khi số tiền bảo hiểm lớn hơn trị giá bảo hiểm thì người được bảo hiểm vẫn có thể phải nộp phí bảo hiểm cho phần lớn hơn đó nhưng không được bồi thường phần chênh lệch đó khi tổn thất xảy ra.

Như vậy, có thể nói số tiền bảo hiểm là một phần của trị giá bảo hiểm và là sự thể hiện bằng tiền của trị giá bảo hiểm. Số tiền bảo hiểm là cơ sở để tính toán bồi thường, thể hiện hạn mức trách nhiệm của người bảo hiểm đối với người được bảo hiểm và cũng là ràng buộc trách nhiệm giữa họ.

#### 1.2.5. Phí bảo hiểm (*Insurance Premium - I*)

Phí bảo hiểm là một tỷ lệ phần trăm nhất định của trị giá bảo hiểm hay số tiền bảo hiểm. Phí bảo hiểm là khoản tiền mà người được bảo hiểm phải trả cho người bảo hiểm để được bồi thường khi có tổn thất được bảo hiểm xảy ra.

Như vậy, trách nhiệm bồi thường chỉ phát sinh khi có tổn thất xảy ra trong không gian và thời hạn trách nhiệm của bảo hiểm và người được bảo hiểm đã nộp phí.

Phí bảo hiểm tỉ lệ thuận với rủi ro được bảo hiểm. Rủi ro càng nhiều thì mức độ nguy hiểm càng lớn nên phí bảo hiểm càng cao. Vì vậy, phí bảo hiểm còn được coi là giá cả của rủi ro.

#### 1.2.6. Tỷ lệ phí bảo hiểm (*Insurance Rate - R*)

Tỷ lệ phí bảo hiểm là một tỷ lệ phần trăm nhất định thường do các công ty bảo hiểm công bố. Tỷ lệ phí bảo hiểm được xác định trên cơ sở tính toán xác suất các rủi ro hoặc thống kê các tổn thất đến với nhóm đối tượng mà người bảo hiểm nhận bảo hiểm (xác suất xảy ra rủi ro càng lớn thì tỷ lệ phí bảo hiểm càng cao) để đủ bồi thường và đảm bảo có những khoản lãi nhất định trong kinh doanh. Như vậy tỷ lệ phí bảo hiểm mang tính chủ quan của công ty bảo hiểm nhưng được xác định trên cơ sở khoa học. Tỷ lệ phí bảo hiểm phụ thuộc các yếu tố như:

- Đặc điểm, tính chất của hàng hoá, cách đóng gói bao bì
- Điều kiện bảo hiểm mà người được bảo hiểm tham gia
- Tàu vận chuyển
- Hành trình, điều kiện địa lý trong chuyên chở
- Xu thế thị trường, chính sách của nhà nước, ...

## 2. Thị trường bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển

Chúng ta đang chứng kiến sự bùng nổ của nền kinh tế thế giới và sự bành trướng của kinh tế Trung Quốc với hơn 30% GDP toàn cầu (tỷ lệ này được tăng gấp đôi chỉ trong vòng 20 năm). Điều này đã đem lại lợi ích cho ngành công nghiệp vận tải biển và bảo hiểm. Dưới đây xin được trình bày một số nét khái quát về tình hình thị trường bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng.

### **2.1. Thị trường bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển trên thế giới những năm gần đây**

Sau sự kiện ngày 11/9/2003, cùng với sự gia nhập thị trường của nhiều hãng bảo hiểm mới và khối lượng hàng hóa trong thương mại quốc tế không ngừng gia tăng, các nhà kinh doanh bảo hiểm đã phải cạnh tranh gay gắt, đưa ra các sản phẩm bảo hiểm mới nhằm lấy lại mức doanh thu như trước. Kết quả là trong những năm gần đây, tỷ lệ phí bảo hiểm thì ngày càng giảm trong khi nền kinh tế thế giới vẫn đang tiếp tục bùng nổ. Bảo hiểm hàng hóa hiện nay là sản phẩm bảo hiểm có mức phí bảo hiểm thấp nhất. Sự bùng nổ kinh tế của Trung Quốc đã đem lại lợi ích không chỉ cho người kinh doanh xuất nhập khẩu mà còn đem lại lợi ích cho các nhà kinh doanh bảo hiểm. Tuy nhiên, sự tăng trưởng mạnh mẽ này lại đang có tác động trái ngược lên thị trường: cước phí vận tải biển thì ngày càng tăng trong khi phí bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển lại ngày càng giảm. Theo “*Wall street journals*” thì tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới đang vào khoảng 9%/năm so với 3,5%/năm vào giai đoạn năm 2002. Tuy nhiên, tỷ lệ phí bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển lại giảm khoảng 25% trong năm 2005 [12;9].

Hiện nay, Hoa Kỳ là thị trường bảo hiểm lớn nhất thế giới, với mức phí bảo hiểm lên tới 1000 tỉ USD, chiếm 38,1% giá trị thị trường bảo hiểm thế giới. Tiếp theo là Nhật Bản với 445,5 tỉ USD (17%); Anh với 236,7 tỉ USD (9%); Đức với 135,8 tỉ USD (5,2%); Pháp với 125,1 tỉ USD (4,8%) và Italia với 84,1 tỉ USD (3,2%) [18]. Theo một nghiên cứu mới do hãng “*Research and Markets*” vừa công bố thì trong bốn năm nữa thị trường bảo hiểm thế giới sẽ có thể đạt gần 4000 tỉ USD, với mức tăng trưởng chung thường niên là 4,9% trong 5 năm tới và đạt 3.997 tỉ vào năm 2010 [19].



Trong năm 2006, giá trị phí bảo hiểm toàn thị trường (bao gồm cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ) đạt 3,72 tỉ USD, tăng 8,1% so với năm 2005 (theo “*Swiss Re*”). Sau khi điều chỉnh với tỷ lệ lạm phát, tốc độ tăng trưởng về phí bảo hiểm ở Châu Phi là nhanh nhất, đạt 17,6%. Tiếp theo là Mỹ La-tinh và vùng Caribe với 11,6%; Châu Âu đạt 7,5%; Châu Á đạt 3,8%; Bắc Mỹ đạt 2,2% và Châu Úc đạt 2,2% [19]. Cũng trong năm này, các hãng bảo hiểm trên thế giới đã phải bồi thường cho nhiều loại tổn thất, trong đó nổi bật lên là tổn thất do thiên tai (Phụ lục 1).

## ***2.2. Thị trường bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển ở Việt Nam***

Lịch sử bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam đã có từ lâu. Ngay từ khi thành lập, ngày 15/01/1965, Công ty bảo hiểm Việt Nam, nay là Tổng Công ty bảo hiểm Việt Nam, đã được giao nhiệm vụ bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu của nước ta với các nước xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên, cho đến nay, hoạt động bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu do các công ty bảo hiểm Việt Nam tiến hành vẫn còn ở mức rất hạn chế, tốc độ tăng trưởng không cao, có giai đoạn theo chiều hướng giảm xuống. Tính đến cuối năm 2000, các nhà bảo hiểm Việt Nam mới chỉ bảo hiểm được 4,7% kim ngạch hàng nhập khẩu [20]. Đây là con số nhỏ, không phản ánh tiềm năng xuất nhập khẩu của nước ta. Thực trạng trên là do:

*Thứ nhất*, hoạt động xuất nhập khẩu của nước ta chủ yếu áp dụng xuất khẩu theo điều kiện giao hàng FOB và nhập khẩu theo điều kiện giao hàng CIF.

*Thứ hai*, năng lực hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam còn hạn chế, chưa mang tầm quốc tế. Ngoại trừ Bảo Việt có vốn lớn, các công ty bảo hiểm khác đều vừa mới được thành lập sau nghị định 100/CP ngày 15/12/1993, với mức vốn kinh doanh chưa tới 80 tỷ đồng. Trong khi đó, nhiều công ty bảo hiểm nước ngoài, ra đời cách đây hàng trăm năm, vốn kinh doanh hàng tỷ USD. Thêm vào đó, trình độ cán bộ làm công tác bảo hiểm nói chung không những bắt cập so với đòi hỏi của thị trường mà còn non yếu so với mặt bằng thế giới. Theo đánh giá khách quan, các nhà xuất nhập khẩu nước ngoài chưa thực sự yên tâm khi mua bảo hiểm của Việt Nam. Điều này làm giảm sức thuyết phục khi các nhà đàm phán ngoại thương yêu cầu đối tác nước ngoài trao cho ta quyền mua bảo hiểm.

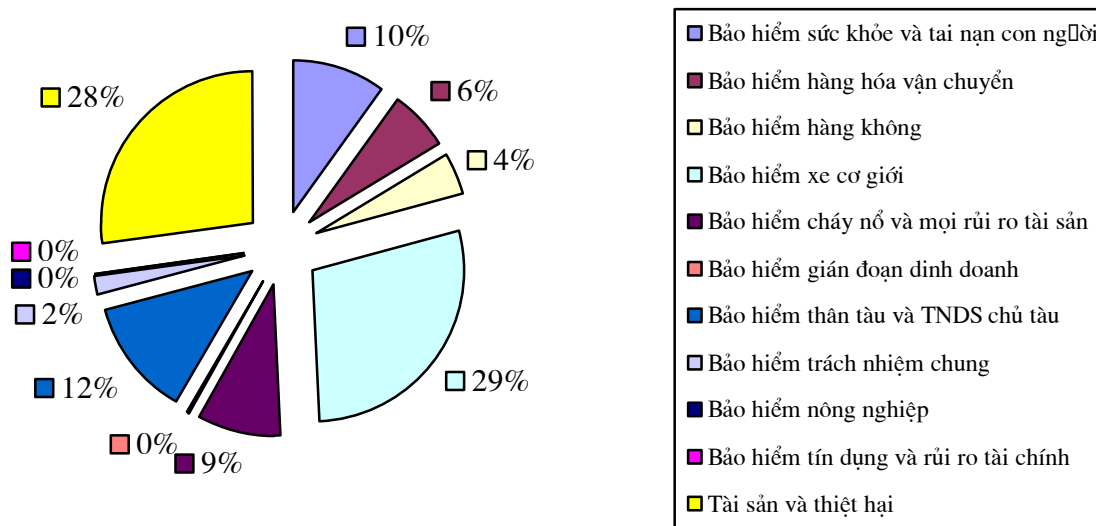
Thứ ba, các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam đã quen với tập quán thương mại xuất khẩu theo điều kiện FOB, nhập khẩu theo điều kiện CIF. Việc thay đổi tập quán cũ này khó thực hiện trong một sớm một chiều. Tuy nhiên, ở một chừng mực nhất định, với phương thức giao hàng như trên, phía Việt Nam sẽ tránh được nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm. Đôi khi công việc này khó thực hiện do phải đáp ứng đầy đủ yêu cầu của đối tác nước ngoài trong bối cảnh năng lực hoạt động của các công ty bảo hiểm và đội tàu biển Việt Nam còn hạn chế.

Tuy vậy, nền kinh tế xã hội Việt Nam quý I năm 2007 đã có những bước tiến ngoạn mục làm cơ sở cho ngành bảo hiểm phát triển ngay từ những tháng đầu năm.

Trong đó thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt doanh thu là 1.794 tỷ đồng, tăng 20,25% so với cùng kỳ năm 2006 [21].

Trích **Doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường theo nghiệp vụ quý I năm 2007**

(Nguồn: <http://www.avi.org.vn/UserFiles/File/Ban%20tin%20Quy%201-2007.xls>)



Mặc dù có những bước phát triển vượt bậc, tuy nhiên, một thị trường mới, năng động cũng tiềm ẩn nhiều bất trắc. Hiện nay trên thị trường bảo hiểm Việt Nam còn tồn tại nhiều vấn đề cần nghiên cứu giải quyết. Ngoài những khó khăn do cơ chế chính sách bảo hiểm chưa hoàn thiện thì nguy cơ rủi ro ngay trong các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, do các phương pháp cạnh tranh cũng như kinh nghiệm quản lý còn non kém. Hiện các doanh nghiệp bảo hiểm mới chỉ đánh giá được rủi ro

của đối tượng bảo hiểm, nhưng nhiều doanh nghiệp bảo hiểm vẫn chưa xem xét một cách chu đáo những rủi ro tiềm ẩn trong chính bản thân doanh nghiệp mình. Hiện ở Việt Nam chưa có một tổ chức nào đánh giá chất lượng hoạt động của các công ty bảo hiểm, cụ thể là công ty đánh giá, xếp loại, xếp hạng doanh nghiệp bảo hiểm. Vì vậy, có tình trạng là khả năng tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam không tương xứng với giá trị tài sản được bảo hiểm mà vẫn nhận bảo hiểm. Thêm vào đó, việc cạnh tranh không lành mạnh về hạ phí bảo hiểm dưới mức an toàn, tăng hoa hồng quá mức quy định của Bộ Tài chính ... càng làm tăng độ rủi ro của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam.

## **II. HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM**

### **1. Khái niệm hợp đồng bảo hiểm**

Hợp đồng bảo hiểm là sự thoả thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm, theo đó bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm phải trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm<sup>2</sup>.

Như vậy, hợp đồng bảo hiểm (insurance contract) là một văn bản trong đó người bảo hiểm (insurer) cam kết sẽ bồi thường cho người được bảo hiểm (insured) những tổn thất, thiệt hại đến với đối tượng bảo hiểm (subject matter insured) do rủi ro được bảo hiểm gây nên. Trong bảo hiểm hàng hải, có hợp đồng bảo hiểm chỉ bảo hiểm cho hàng hoá trong hành trình trên biển, cũng có loại hợp đồng bảo hiểm cho hàng hoá cả trong hành trình trên đất liền (gọi là bảo hiểm theo điều kiện “từ kho đến kho” - “warehouse-to-warehouse”).

Điều kiện để một hợp đồng bảo hiểm có hiệu lực là hợp đồng phải được ký giữa người bảo hiểm và người được bảo hiểm; và người được bảo hiểm đã nộp phí bảo hiểm.

---

<sup>2</sup> Điều 12-Hợp đồng bảo hiểm, Mục 1, Chương II, Luật Kinh doanh bảo hiểm, số 24/2000/QH 10 ngày 09/12/2000

Trong thương mại quốc tế, người mua bảo hiểm có thể là người xuất khẩu (nếu hợp đồng mua bán theo điều kiện CIF hoặc CIP) hoặc là người nhập khẩu (nếu hợp đồng mua bán theo điều kiện FOB hoặc CFR)

## **2. Tính chất của hợp đồng bảo hiểm**

### **2.1. Hợp đồng bảo hiểm là loại hợp đồng bồi thường**

Quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên tham gia trong hợp đồng bảo hiểm thể hiện mối quan hệ tiền tệ rất rõ nét. Tức là, người được bảo hiểm phải trả tiền bằng cách nộp phí bảo hiểm mới được đảm bảo có quyền lợi kinh tế từ công ty bảo hiểm. Vì vậy, dù hợp đồng đã được ký kết nhưng người được bảo hiểm chưa nộp phí và nếu không có quy định gì khác thì hợp đồng vẫn chưa có hiệu lực và người được bảo hiểm chưa thể đòi hưởng quyền lợi của mình. Khi có tổn thất xảy ra, người bảo hiểm có trách nhiệm bồi thường cho người được bảo hiểm.

### **2.2. Hợp đồng bảo hiểm là loại hợp đồng tín nhiệm**

Người ta coi hợp đồng bảo hiểm là một loại hợp đồng tín nhiệm vì:

*Thứ nhất*, phải có lợi ích bảo hiểm (insurable interest) mới được ký kết hợp đồng bảo hiểm. Lợi ích bảo hiểm không nhất thiết phải có khi ký kết hợp đồng nhưng phải có vào thời điểm xảy ra tổn thất. Nếu khi xảy ra tổn thất mà người được bảo hiểm chưa có lợi ích bảo hiểm thì sẽ không được bồi thường cho dù có tổn thất xảy ra là do một rủi ro được bảo hiểm gây nên và nằm trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm.

*Thứ hai*, người được bảo hiểm phải thông báo một cách trung thực mọi chi tiết về hàng hoá, mọi thay đổi hoặc tăng thêm rủi ro mà mình biết được cho người bảo hiểm biết.

*Thứ ba*, khi ký kết hợp đồng bảo hiểm, nếu hàng hoá đã đến nơi an toàn và người bảo hiểm biết điều đó thì hợp đồng bảo hiểm sẽ không có hiệu lực và phải hoàn lại phí bảo hiểm. Ngược lại, nếu người bảo hiểm chưa biết việc đó thì hợp đồng bảo hiểm vẫn có hiệu lực.

*Thứ tư*, khi ký kết hợp đồng, nếu hàng hoá đã bị tổn thất mà người được bảo hiểm đã biết thì hợp đồng bảo hiểm sẽ vô hiệu. Ngược lại, nếu người được bảo hiểm

chưa biết thì hợp đồng bảo hiểm vẫn có hiệu lực và người được bảo hiểm vẫn được bồi thường.

### **2.3. Hợp đồng bảo hiểm là loại hợp đồng có thể chuyển nhượng được**

Hợp đồng bảo hiểm hay các chứng từ bảo hiểm như đơn bảo hiểm có thể chuyển nhượng từ người đứng tên trong đơn cho một người khác được quyền hưởng lợi của đơn bảo hiểm. Người được bảo hiểm chỉ cần ký hậu vào đơn rồi trao lại đơn và các giấy tờ liên quan khác cho người được nhượng.

## **3. Phân loại hợp đồng bảo hiểm**

### **3.1. Hợp đồng bảo hiểm chuyến (Voyage Insurance)**

Hợp đồng bảo hiểm chuyến là hợp đồng bảo hiểm cho một chuyến hàng chuyên chở từ địa điểm này đến địa điểm khác ghi trong hợp đồng bảo hiểm. Công ty bảo hiểm chỉ chịu trách nhiệm về hàng hoá trong phạm vi một chuyến hàng. Hợp đồng bảo hiểm chuyến thường được trình bày dưới hình thức đơn bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm do công ty bảo hiểm cấp. Đơn bảo hiểm chính là bằng chứng của một hợp đồng bảo hiểm chuyến đầy đủ. Nội dung của đơn bảo hiểm chuyến gồm hai phần: mặt trước và mặt sau của đơn bảo hiểm. Mặt trước thường ghi các chi tiết về hàng, tàu, hành trình. Mặt sau thường ghi các điều lệ hoặc quy tắc bảo hiểm của công ty bảo hiểm.

Hợp đồng bảo hiểm chuyến có các loại như: hợp đồng bảo hiểm chuyến có quy định thời gian hành trình; hợp đồng bảo hiểm chuyến có quy định cảng xếp, dỡ (hợp đồng bảo hiểm hành trình); hợp đồng bảo hiểm chuyến có quy định giá (hợp đồng bảo hiểm định giá); và hợp đồng bảo hiểm chuyến không quy định giá (hợp đồng không định giá).

### **3.2. Hợp đồng bảo hiểm bao (Open Insurance)**

Hợp đồng bảo hiểm bao (hợp đồng bảo hiểm mở) là hợp đồng bảo hiểm cho một khối lượng hàng vận chuyển trong nhiều chuyến kế tiếp nhau trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm) hoặc nhận bảo hiểm cho một lượng hàng vận chuyển nhất định không kể thời gian. Nội dung của hợp đồng bảo hiểm bao

thường bao gồm: nguyên tắc chung, phạm vi trách nhiệm, tên hàng được bảo hiểm, việc đóng gói hàng, loại phương tiện vận chuyển, cách tính giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm tối đa cho mỗi chuyến hàng, điều kiện bảo hiểm, tỷ lệ phí bảo hiểm và thanh toán phí bảo hiểm, hiệu lực của hợp đồng, giám định, khiếu nại đòi bồi thường, xử lý tranh chấp, ...

Trong thời gian có hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm bao, mỗi lần vận chuyển hàng hoá, người tham gia bảo hiểm phải gửi giấy báo vận chuyển cho người bảo hiểm. Nếu có thay đổi đặc biệt về số lượng, giá trị hàng, hai bên sẽ phải tiến hành ký kết hợp đồng bảo hiểm khác. Trước mỗi chuyến hàng, người được bảo hiểm phải thông báo cho người bảo hiểm các thông tin về chuyến hàng đó và yêu cầu đơn bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm. Tuy vậy, trong thực tế, nếu người được bảo hiểm chưa kịp thông báo cho người bảo hiểm mà lô hàng đó đã bị tổn thất thì người bảo hiểm vẫn bồi thường vì đã có hợp đồng bao. Vì vậy, người ta còn gọi hợp đồng bảo hiểm bao là loại hợp đồng bảo hiểm tự động và linh hoạt. Trong trường hợp nhu cầu bảo hiểm đã hết, người được bảo hiểm phải thông báo để thanh lý hợp đồng.

#### **4. Nội dung của hợp đồng bảo hiểm**

Theo điều 13, Mục 1, Chương II Luật Kinh doanh bảo hiểm Việt Nam 2000, hợp đồng bảo hiểm phải có những nội dung sau:

- a) Tên, địa chỉ của doanh nghiệp bảo hiểm, bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng;
- b) Đối tượng bảo hiểm;
- c) Số tiền bảo hiểm, giá trị tài sản được bảo hiểm đối với bảo hiểm tài sản;
- d) Phạm vi bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm, điều khoản bảo hiểm;
- đ) Điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm;
- e) Thời hạn bảo hiểm;
- g) Mức phí bảo hiểm, phương thức đóng phí bảo hiểm;
- h) Thời hạn, phương thức trả tiền bảo hiểm hoặc bồi thường;
- i) Các quy định giải quyết tranh chấp;
- k) Ngày, tháng, năm giao kết hợp đồng;

Ngoài những nội dung trên, hợp đồng bảo hiểm có thể có các nội dung khác do các bên thoả thuận. Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển thường có những nội dung sau:

- Ngày cấp đơn bảo hiểm;
- Nơi ký kết hợp đồng bảo hiểm;
- Tên và địa chỉ của người mua bảo hiểm;
- Tên hàng được bảo hiểm;
- Quy cách đóng gói, loại bao bì và ký mã hiệu của hàng;
- Số lượng, trọng lượng của hàng;
- Tên tàu hoặc phương tiện vận chuyển hàng;
- Cách xếp hàng trên tàu;
- Cảng khởi hành, cảng chuyển tải và cảng cuối; trong trường hợp nơi đến của hàng ghi trong đơn bảo hiểm là một điểm nằm sâu trong nội địa, nghĩa là sau khi đến cảng cuối, phải chuyển tiếp hàng trên phương tiện khác đến địa điểm đã định và đến đây mới hết trách nhiệm của công ty bảo hiểm, thì phải tăng thêm phụ phí bảo hiểm vì ngoài rủi ro hàng hải còn có thêm rủi ro trên đoạn đường phụ trong tất cả hành trình được bảo hiểm.
- Ngày tàu khởi hành;
- Giá trị bảo hiểm và số tiền bảo hiểm;
- Điều kiện bảo hiểm;
- Phí bảo hiểm;
- Địa chỉ của giám định viên bảo hiểm;
- Phương thức và địa điểm trả tiền bồi thường, do người được bảo hiểm chọn;
- Số bản đơn được phát hành;

Sau khi ký hợp đồng bảo hiểm hoặc cấp đơn bảo hiểm, nếu người được bảo hiểm thấy cần bổ sung, sửa đổi một số điều và công ty bảo hiểm đồng ý thì công ty bảo hiểm sẽ cấp giấy bảo hiểm bổ sung. Giấy này cũng có giá trị như một đơn bảo hiểm, là một bộ phận được kèm theo và không thể tách rời của đơn bảo hiểm hoặc hợp đồng bảo hiểm ban đầu.

### III. CÁC ĐIỀU KIỆN BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

#### 1. Các điều kiện bảo hiểm của Anh

##### 1.1. ICC 1963

Năm 1963, Học hội bảo hiểm Anh đã đưa ra năm điều kiện bảo hiểm hàng hoá (Institute Cargo Clauses) dựa trên các điều kiện bảo hiểm mà hãng Lloyd's SG sử dụng lúc bấy giờ. Đó là các điều kiện bảo hiểm:

- Điều kiện bảo hiểm miễn tổn thất riêng (Free from Particular Average - FPA): đây là điều kiện bảo hiểm nhỏ nhất, chủ yếu bồi thường tổn thất toàn bộ và một số ít tổn thất riêng.
- Điều kiện bảo hiểm tổn thất riêng (With Particular Average - WA): phạm vi bảo hiểm của điều kiện này bằng phạm vi bảo hiểm của điều kiện FPA cộng thêm tổn thất riêng do thiên tai, tai nạn bất ngờ gây ra.
- Điều kiện bảo hiểm mọi rủi ro (All Risks - AR): đây là điều kiện bảo hiểm rộng nhất nhưng không có nghĩa là mọi rủi ro đều được bảo hiểm.
- Điều kiện bảo hiểm rủi ro chiến tranh (War Clause)
- Điều kiện bảo hiểm rủi ro đình công (SRCC Clause)

Có thể thấy ICC 1963 có khá nhiều điểm bất cập, như: tên gọi và nội dung không hoàn toàn trùng khớp nhau, sử dụng từ ngữ cổ điển nên rất khó hiểu và thường xảy ra tranh cãi; hoặc như người tham gia bảo hiểm sẽ phải sử dụng một mẫu duy nhất hợp đồng bảo hiểm "*Ship&Goods Form*" của hãng "*Lloyd' SG*". Ngoài ra, nhiều vấn đề mới trong thương mại hàng hải quốc tế phát sinh nhưng ICC 1963 chưa đề cập (như rủi ro mất khả năng tài chính của chủ tàu, sự khác biệt về luật pháp của các nước trong thương mại quốc tế, giá trị hàng hoá tăng lên hoặc giảm đi trong quá trình chuyên chở, nạn cướp biển ngày càng phức tạp,...)

##### 1.2. ICC 1982

Trước những bất cập của ICC 1963, năm 1982 người ta đã sửa đổi ICC 1963 thành ICC 1982 với các điều kiện bảo hiểm A, B, C, chiến tranh, và đình công. Xét về mặt tên gọi, ICC 1982 không tách biệt thành tổn thất toàn bộ hay tổn thất bộ



phận, cứ là tổn thất do rủi ro được bảo hiểm gây ra thì đều được bồi thường. ICC 1982 liệt kê rõ những rủi ro nào được bảo hiểm, những rủi ro nào không được bảo hiểm. Điều kiện bảo hiểm A, B, C là những điều kiện bảo hiểm hàng hải, A có phạm vi trách nhiệm rộng nhất, C có phạm vi trách nhiệm hẹp nhất. Điều kiện bảo hiểm rủi ro chiến tranh (War) và đình công (SRCC) là những điều kiện bảo hiểm đặc biệt, người tham gia bảo hiểm có thể mua thêm trong trường hợp cần thiết.

### 1.2.1. Rủi ro thông thường được bảo hiểm

Đây là những rủi ro được bảo hiểm trong các điều kiện bảo hiểm thông thường như điều kiện bảo hiểm A, B, C, ...; bao gồm 3 nhóm rủi ro:

a) Nhóm 1- Nhóm rủi ro chính: đây là những rủi ro, hiểm hoạ lớn của biển và luôn đe dọa đến sự an toàn của tàu, hàng và sinh mạng con người trên biển. Chính vì vậy, ngay từ khi mới ra đời, các điều kiện bảo hiểm đã chịu bồi thường cho những tổn thất do rủi ro thuộc nhóm này gây ra.

- Rủi ro mắc cạn (Stranding): đáy tàu chạm đáy biển hoặc vật khác làm tàu không chạy được, muốn thoát cạn phải dùng ngoại lực (trừ trường hợp tàu mắc cạn do thủy triều, do mớn nước của tàu không phù hợp cảng tàu vào vì đây là những thông tin được cung cấp trước khi tàu vào cảng);

- Rủi ro đắm (Sinking) tàu đắm do thiên tai hoặc tai nạn bất ngờ;

- Rủi ro cháy (Burning): nguyên nhân cháy có thể do chủ quan hoặc khách quan đều được chấp nhận vì người ta cho rằng rủi ro cháy thường xuyên xảy ra và cháy trên biển khó cứu chữa hơn cháy trên đất liền;

- Rủi ro đâm va (Collision): là hiện tượng phương tiện vận tải đâm va vào các vật thể chuyển động hoặc cố định trên biển:

- đâm va nhưng hai bên cùng không có lỗi thì các bên phải tự chịu thiệt hại
- đâm va do lỗi của một bên thì bên có lỗi phải bồi thường thiệt hại
- đâm va do cả hai bên cùng có lỗi thì sẽ tiến hành phân bổ thiệt hại theo tỷ lệ

b) Nhóm 2- Nhóm rủi ro thông thường: là những rủi ro thường gặp nhưng cấp độ nhỏ hơn các rủi ro thuộc nhóm 1.

- Hành vi phạm pháp của thuyền trưởng, thủy thủ hoặc những người làm công trên tàu (Faults or Errors in the management of the vessel). Đây là những hành vi phạm pháp, gây phương hại đến người có quyền lợi bảo hiểm. Ví dụ: cố tình làm chậm hành trình, cố tình lái tàu đi chệch hướng, đốt tàu, phá hàng, đánh chìm tàu,... Trong trường hợp này, nếu người bảo hiểm chứng minh được thuyền trưởng, thủy thủ hay những người làm công trên tàu có cố phần trong hàng hoá bị tổn thất thì phần này sẽ bị trừ đi khi bồi thường;

- Tàu mất tích (Missing Ship): là tàu không đến được cảng theo quy định, và theo luật định, sau một khoảng thời gian nhất định mà không nhận được tin tức gì từ con tàu thì con tàu đó bị coi là mất tích. Khi đó thiệt hại sẽ được bồi thường như là tổn thất toàn bộ đối với cả tàu và hàng;

- Ném hàng xuống biển (Jettition): ném hàng hoặc một số trang thiết bị không cần thiết khi tàu gặp nạn để đảm bảo an toàn cho tàu và hàng. Người bảo hiểm chỉ bảo hiểm rủi ro ném hàng xuống biển khi tàu gặp nạn;

- Mất cắp, không giao hàng, giao thiếu hàng;

c) Nhóm 3- Nhóm rủi ro phụ: những rủi ro này thường được bảo hiểm trong điều kiện bảo hiểm “mọi rủi ro”

- Rủi ro nóng;

- Rủi ro hấp hơi;

- Rủi ro lây bẩn (lây bẩn từ bao bì vào hàng);

- Rủi ro lây hại;

- Rủi ro lây rỉ;

- Rủi ro móc cầu;

- Rủi ro rách, vỡ, chảy (đây vừa là rủi ro, vừa là tổn thất);

- Rủi ro bẹp, cong, vênh;

### 1.2.2. Rủi ro phải bảo hiểm riêng

Những rủi ro này không thuộc trách nhiệm của người bảo hiểm trong các điều kiện bảo hiểm thông thường. Nếu người được bảo hiểm muốn bảo hiểm những rủi ro này sẽ phải mua thêm.

- a) Rủi ro chiến tranh (War Risk)
- b) Rủi ro đình công (S.R.C.C Risks: Strikes, Riots and Civil Commoditions Risks)

### 1.2.3. Rủi ro không được bảo hiểm

Đây là những rủi ro loại trừ trong các điều kiện bảo hiểm thông thường.

- a) Rủi ro do lỗi của người được bảo hiểm gây nên (như: bao bì đóng gói không phù hợp, ký mã hiệu sai hoặc không rõ ràng, ...);
- b) Rủi ro do bản chất của đối tượng bảo hiểm;
- c) Rủi ro do sự hao hụt có tính chất tự nhiên, thông thường;
- d) Rủi ro do chậm trễ hành trình (ngay cả khi sự chậm trễ này là do rủi ro được bảo hiểm gây nên);
- e) Rủi ro bị bắt, bị tịch thu, bị cầm giữ, câu thúc, câu lưu;
- f) Rủi ro buôn lậu;
- g) Rủi ro gian lận thương mại;
- h) Rủi ro phá vây;
- i) Rủi ro tàu không đủ khả năng đi biển;
- j) Rủi ro tàu đi chệch hướng (trừ trường hợp do bất khả kháng);

***Ngoài ra, các điều kiện bảo hiểm trên còn có hai điều khoản chung là:***

- Điều khoản về nguyên nhân trực tiếp: nghĩa là trách nhiệm của người bảo hiểm đối với đối tượng bảo hiểm chỉ dừng lại ở những rủi ro được bảo hiểm là nguyên nhân trực tiếp gây ra tổn thất;

- Điều khoản về hành trình: nghĩa là không gian và thời gian trách nhiệm của người bảo hiểm đối với đối tượng được bảo hiểm là:

+ Không gian: “từ kho đi đến kho đến” (from warehouse to warehouse). Điều này sẽ được xác định cụ thể bằng chứng từ bảo hiểm. Thông thường, kho đi là kho mà ở đó hàng hoá đã được tập trung sẵn sàng, chờ để bốc lên phương tiện vận tải để chở ra cảng rồi bốc xuống tàu. Còn kho đến là nơi chứa hàng của người nhận, hay là nơi tập kết để phân phối hàng. Song trên thực tế, do tập quán thương mại quốc tế, không gian trách nhiệm của người bảo hiểm đã bị thu hẹp, chỉ còn là “từ cảng đến cảng”, thậm chí chỉ là “từ lan can đến lan can”.

+ Thời gian: bắt đầu từ khi hàng được xếp lên phương tiện vận tải để ra cảng, thực hiện hành trình và kết thúc khi hàng đã được xếp vào kho an toàn hoặc là sau 60 ngày kể từ ngày lô hàng cuối cùng được dỡ ra khỏi tàu biển, tùy thời gian nào đến trước.

Tuy vậy, trách nhiệm chứng minh tổn thất là do rủi ro được bảo hiểm gây nên lại thuộc về người được bảo hiểm. Nếu người được bảo hiểm không làm được việc này sẽ không được bồi thường.

## 2. Các điều kiện bảo hiểm của Việt Nam

Khi thành lập Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam, Bộ Tài chính đã ban hành quy tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển năm 1965, viết tắt là QTC 1965. QTC 1965 bao gồm 3 điều kiện bảo hiểm là: Điều kiện bảo hiểm miễn tổn thất riêng (FPA); Điều kiện bảo hiểm tổn thất riêng (WA); Điều kiện bảo hiểm mọi rủi ro (AR). Quy định của QTC 1965 về cơ bản tương đồng với các điều kiện bảo hiểm hàng hoá của Anh 1963 (ICC 1963).

Sau đó, để phù hợp với tình hình bảo hiểm, Bộ Tài chính ban hành Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển mới (năm 1990), viết tắt là QTC 1990 thay thế cho QTC 1965. Trong QTC 1990 quy định 3 điều kiện bảo hiểm là Điều kiện bảo hiểm A; Điều kiện bảo hiểm B; Điều kiện bảo hiểm C. Trong đó quy định cụ thể từng loại rủi ro trong từng điều kiện bảo hiểm như sau:

*(1) Những rủi ro được bảo hiểm trong Điều kiện bảo hiểm loại C:*

- Cháy nổ;
- Mắc cạn, đắm, lật úp;
- Dỡ hàng tại cảng lánh nạn;
- Phương tiện vận tải bị lật, trật đường ray;
- Đâm va với các vật thể khác (trừ nước);
- Hy sinh tổn thất chung;
- Đóng góp tổn thất chung;
- Vất hàng xuống biển;
- Chi phí cứu nạn (cho chính bản thân lô hàng đó hoặc chi phí được phân bổ);

- Trách nhiệm bị phân bổ trong trường hợp hai tàu đâm va cùng có lỗi;
- Tàu, hàng bị mất tích;
- Tất cả các chi phí hợp lý có liên quan;

*(2) Những rủi ro được bảo hiểm trong Điều kiện bảo hiểm loại B:*

Ngoài những rủi ro như quy định trong Điều kiện C, Điều kiện B còn bảo hiểm thêm cho các rủi ro sau:

- Động đất, núi lửa, sét đánh;
- Nước biển, nước sông hồ xâm nhập vào hầm hàng, nơi chứa hàng hoặc container;
- Mất nguyên kiện trong khi xếp, dỡ và chuyển tải;
- Nước cuốn trôi, đứt dây chằng, hàng rơi xuống biển;

*(3) Những rủi ro được bảo hiểm trong Điều kiện bảo hiểm loại A:*

Ngoài những rủi ro như được quy định trong Điều kiện B, Điều kiện A còn bảo hiểm thêm cho các rủi ro sau:

- Thời tiết xấu;
- Mạnh tâm, mạnh động của thủy thủ đoàn;
- Trộm cắp, cướp biển;
- Tất cả các rủi ro phụ;

Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm cũng có những ấn phẩm quy định các điều kiện bảo hiểm của riêng mình như. Ví dụ như ngày 12/12/1994, Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam đã ban hành quy tắc chúng về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển trên cơ sở QTC 1990 của Bộ Tài chính.

## **Chương II**

# **CÁC TRANH CHẤP THƯỜNG PHÁT SINH TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN**

### **I. TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN TƯ CÁCH ĐẠI LÝ BẢO HIỂM**

(Xem thêm phụ lục 2)

Vấn đề xung quanh chủ thể của hợp đồng bảo hiểm là một vấn đề tương đối phức tạp. Chủ thể của hợp đồng bảo hiểm bao gồm các bên tham gia hợp đồng bảo hiểm và những người có liên quan đến hợp đồng. Người có quan hệ trực tiếp với hợp đồng bảo hiểm là các bên đương sự, tức là người tham gia bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm. Người đóng vai trò trung gian giữa các bên đương sự hoặc người có vai trò giúp đỡ trong việc lập và thực hiện hợp đồng bảo hiểm là người hỗ trợ bảo hiểm hay người trung gian bảo hiểm (đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm). Người trung gian bảo hiểm được nhận một khoản tiền là hoa hồng bảo hiểm, có thể là hoa hồng đại lý hoặc môi giới phí. Với nhiều người liên quan đến hợp đồng bảo hiểm như vậy, chỉ cần một bên hoạt động không đúng hoặc thậm chí vượt thẩm quyền của mình sẽ dễ nảy sinh tranh chấp. Dưới đây, tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến vấn đề về tư cách như một đại lý bảo hiểm của một trung gian bảo hiểm.

Ngày 16/1/1984, Valenzuela ký hợp đồng với Seven Brothers để vận chuyển lô hàng số hiệu 940 từ cảng Maconacon (Isabela) đến Manila trên tàu M/V Seven Ambassador.

Ngày 20/1/1984, Valenzuela mua bảo hiểm cho lô hàng (người bảo hiểm là South Sea Surety and Insurance Company, inc) với giá trị bảo hiểm là 2.000.000 P và được cấp đơn bảo hiểm “Marine Cargo Insurance” số 84/24229 cùng ngày.

Ngày 24/1/1984, Valenzuela chuyển séc thanh toán phí bảo hiểm cho ông Victorio Chua.

Ngày 25/1/1984, tàu Seven chìm dẫn đến tổn thất toàn bộ lô hàng.

Ngày 30/1/1984, một tấm séc trị giá 5.625 P thanh toán phí bảo hiểm và tài liệu được chuyển đến cho người bảo hiểm nhưng người bảo hiểm không nhận. Thay vào đó, South Sea hủy đơn bảo hiểm mà họ đã cấp với lý do người được bảo hiểm không nộp phí đúng hạn như quy định ở điều 77 trong đơn bảo hiểm.

Ngày 2/2/1984, Valenzuela yêu cầu South Sea trả tiền phạt vi phạm hợp đồng vì đã không thực hiện nghĩa vụ bồi thường theo quy định trong hợp đồng.

Ngày 11/5/1988, Tòa án xử Valenzuela thắng kiện.

Như vậy, tại thời điểm xảy ra tổn thất, đơn bảo hiểm đã có hiệu lực hay chưa? Tại thời điểm đó, người được bảo hiểm đã chuyển tiền thanh toán phí bảo hiểm cho ông Chua. Hành vi này có được coi là người được bảo hiểm đã nộp phí bảo hiểm hay không? Nói cách khác, cần phải xác định ông Chua có được coi là đại lý của người bảo hiểm hay không.

Trên thực tế, 5 ngày sau khi tàu bị chìm (ngày 30/1/1984) thì giám đốc của ông Chua mới nộp séc cho bên South Sea. Ông Chua là trợ lý hành chính (administrative assistant) được 10 năm cho công ty môi giới bảo hiểm Columbia Insurance Brokers Ltd. Ông ta được trả lương như một trợ lý hành chính và được nhận hoa hồng trên cơ sở phí bảo hiểm cho mỗi vụ môi giới thành công. Vì vậy, Valenzuela cho rằng, với hành vi nhận séc thanh toán của mình, ông Chua đã hành động với tư cách là đại lý của người bảo hiểm theo điều 301 của Luật bảo hiểm Mỹ<sup>2</sup>.

Về vấn đề đại lý bảo hiểm, luật pháp các nước có những quy định về cơ bản là tương tự nhau. Ví dụ như điều 306 Luật bảo hiểm Mỹ quy định rằng: “Bất kỳ công ty bảo hiểm nào khi giao đơn bảo hiểm cho đại lý của mình hay cho người môi giới bảo hiểm sẽ được coi là đã uỷ quyền cho người đó thu phí bảo

---

<sup>2</sup> “Any person who for any compensation, commission or other thing of value, acts, or aids in soliciting, negotiating or procuring the making of any insurance contract or in placing risk or taking out insurance, on behalf of an insured other than himself, shall be an insurance broker within the intent of this Code, and shall thereby become liable to all the duties requirements, liabilities and penalties to which an insurance broker is subject”

hiểm cho mình và điều này bắt đầu có hiệu lực tại thời điểm chuyển giao đơn bảo hiểm”<sup>3</sup>.

Ông Chua cho biết đơn bảo hiểm được chuyển đến cho ông ta tại văn phòng ngày 21/1/1984 để chuyển cho người được bảo hiểm. Như vậy, có thể coi ông Chua được người bảo hiểm ủy quyền để nhận phí bảo hiểm khi đến hạn.

Như vậy, khi tổn thất xảy ra, phí bảo hiểm đã được nộp cho đại lý của người

bảo hiểm. Do vậy, hợp đồng bảo hiểm đã có hiệu lực và người bảo hiểm phải bồi thường cho người được bảo hiểm.

Về vấn đề trung gian bảo hiểm, trong “*Bảo hiểm-Nguyên tắc và thực hành*” **David Bland** có viết như sau [15;250] “Trung gian bảo hiểm gồm hai loại chính: môi giới và đại lý (hoặc đại diện). Môi giới bảo hiểm là một cá nhân hoặc một công ty mà toàn bộ thời gian làm việc của họ là thu xếp bảo hiểm với các công ty bảo hiểm. Người được bảo hiểm có thể nhận được sự tư vấn độc lập từ một người môi giới về một loạt các vấn đề bảo hiểm mà không phải trả phí trực tiếp cho anh ta. Ngoài ra, môi giới còn có thể thực hiện một số việc nhất định như soạn thảo các điều kiện của hợp đồng, tiến hành giám định rủi ro, cung cấp dịch vụ quản lý rủi ro, ... Còn đại lý (hay đại diện), trong thuật ngữ bảo hiểm, là một người được trả lương để làm việc cho một công ty bảo hiểm để bán các “sản phẩm” của công ty cho người mua. Người đại lý phải hành động theo các điều khoản quy định trong hợp đồng đại lý. Nếu đại lý hành động vượt quá thẩm quyền cho phép hoặc tuyên bố là một đại lý trong khi không phải là như vậy (hoặc không còn là đại lý nữa) thì khi đó anh ta có trách nhiệm bồi thường cho bất cứ người nào mà anh ta đã ký hợp đồng.”

*Từ tranh chấp trên, ta thấy rằng, bên bảo hiểm, do không muốn bồi thường, đã trốn tránh bằng cách lập luận rằng ông Chua, người đã nhận phí bảo hiểm từ người được bảo hiểm một ngày trước khi tổn thất xảy ra, không phải là đại lý của*

---

<sup>3</sup> "Any insurance company which delivers to an insurance agent or insurance broker a policy or contract of insurance shall be deemed to have authorised such agent or broker to receive on its behalf payment of any premium which is due on such policy or contract of insurance at the time of its issuance or delivery or which becomes due thereon"



mình. Mặc dù trong tranh chấp này người được bảo hiểm vẫn được bồi thường nhưng trên thực tế, trong những tranh chấp tương tự, đã có rất nhiều trường hợp người được bảo hiểm không thể đòi được bồi thường. Do vậy, để đảm bảo quyền lợi cho chính mình, người được bảo hiểm cần thận trọng khi làm việc với đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm hay các trung gian bảo hiểm.

## **II. TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC BỔ SUNG THÊM RỦI RO ĐƯỢC BẢO HIỂM**

(Xem thêm phụ lục 3)

Sau khi ký hợp đồng bảo hiểm hoặc cấp đơn bảo hiểm, nếu người được bảo hiểm thấy cần bổ sung, sửa đổi một số điều thì phải thông báo cho người bảo hiểm biết. Khi người bảo hiểm chấp nhận, người được bảo hiểm đã nộp thêm phí và người bảo hiểm cấp giấy bảo hiểm bổ sung hoặc đơn bảo hiểm thay thế thì giấy chứng nhận bảo hiểm bổ sung này cũng có giá trị như một đơn bảo hiểm và là một bộ phận không thể tách rời của đơn bảo hiểm. Văn bản sửa đổi hợp đồng bảo hiểm là một tài liệu do hai phía cùng ký, nêu rõ các bổ sung, điều chỉnh của hợp đồng ban đầu. Tuy nhiên, như thế nào thì được coi là người bảo hiểm đã chấp nhận việc sửa đổi bổ sung các điều khoản, nhất là điều khoản về mở rộng hay thu hẹp rủi ro được bảo hiểm. Dưới đây, tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến việc mở rộng rủi ro bảo hiểm.

New York Marine & Insurance Company (NY Co), một công ty bảo hiểm hoạt động tại New York thông qua đại lý điều hành là Mutual Marine Office (MMO) ký hợp đồng bảo hiểm với Tradeline, một tổ chức chuyên cung cấp hàng hóa và vận chuyển hàng hóa bằng đường biển của United Arab Emirates. Tradeline không đàm phán trực tiếp với NY Co mà thông qua Frenkel & Co.inc (Frenkel), một công ty môi giới bảo hiểm của Ấn Độ có văn phòng tại New York. Frenkel không phải đại lý của MMO hay NY Co. Frenkel thương lượng với NY Co qua MMO để lấy hợp đồng bảo hiểm cho Tradeline. Tradeline ký hợp đồng bán hai lô hàng Diammonium phosphate (DAP) với khối lượng là 28.000 MT và

29.509,155 MT cho Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corp.Ltd (Deepak), một công ty chuyên nhập khẩu phân bón để bán trên thị trường Ấn Độ.

Hợp đồng bảo hiểm số 10490MC594 được MMO thay mặt NY Co cấp cho Tradeline tháng 5/1994, có hiệu lực từ ngày 9/5/1994 đến ngày 1/11/1998. Hợp đồng gồm 50 điều khoản được thể hiện dưới dạng bản in, một số điều khoản được dẫn chiếu hoặc đính kèm trong đó có một số nội dung như: điều kiện bảo hiểm là ICC (C); điều 43 trong hợp đồng cho phép Tradeline được quyền cấp chứng nhận bảo hiểm (“evidence of insurance”) cho khách hàng của mình dưới dạng “Certificates of Special Policies Insurance”, để theo đó, khách hàng của Tradeline có thể đòi bồi thường trực tiếp từ NY Co trong trường hợp xảy ra tổn thất do rủi ro được bảo hiểm gây nên.

Tháng 4/1998, Deepak ký hợp đồng mua bán với Tradeline với hàng hoá là Diammonium phosphate (DAP) được vận chuyển làm 2 chuyến từ Mexico về cảng Kandla trên tàu M/V Guardian (tàu do Tradeline thuê). Tradeline có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hóa với không gian bảo hiểm là “từ kho đến kho” (warehouse to warehouse) và các rủi ro có thể xảy đến với hàng hóa liên quan đến quá trình chuyển tải.

Tradeline cấp cho Deepak hai đơn bảo hiểm “Special Marine Policies” (SMP) số 367 và 368. Cả hai chứng từ bảo hiểm này đều ghi rõ điều kiện bảo hiểm là London ICC loại C, thêm rủi ro chiến tranh và rủi ro đình công. Deepak thanh toán toàn bộ tiền hàng cho Tradeline và hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng.

Ngày 18/4/1998, 2 lô hàng DAP được bốc lên tàu M/V Sea Guardian tại cảng Lazaro Cardenas (Mexico) với 2 vận đơn, theo đó cảng dỡ hàng là Kandla (Ấn Độ). Tuy nhiên đến ngày 28/5/1998, tàu Guardian cập cảng Kandla nhưng do cầu cảng đang bị cấm nên hàng được chuyển xuống xà lan để đưa đến cầu tàu. Quá trình chuyển tải này kéo dài đến ngày 8/6/1998. Hàng dỡ ra được đặt ở cầu tàu và các khu vực khác trong phạm vi cho phép của cảng, và bắt đầu được Rishi Shipping (Rishi), đại lý kho vận của Deepak, sắp xếp, đóng bao.

Ngày 28/5/1998, Rishi thông báo cho Deepak biết tình hình thời tiết ở cảng rất u ám và họ không nên mạo hiểm với trời mưa và gửi fax cho Deepak biết,

khuyến Deepak nên mua thêm bảo hiểm cho rủi ro nước mưa. Cùng ngày hôm đó, Deepak gửi lại fax cho Tradeline, cùng với bản viết tay với nội dung “làm ơn làm ngay những gì cần thiết” (“please do the needful immediately”), đồng thời cho biết là họ không muốn tăng chi phí để mua bảo hiểm điều kiện A mà chỉ mua thêm rủi ro nước mưa cho điều kiện bảo hiểm hiện tại và chỉ mua cho lô hàng 21.000 MT.

Ngày 5/6/1998, sau hàng loạt trao đổi giữa Tradeline và Frenkel, giữa Frenkel và MMO, MMO đồng ý điều kiện bảo hiểm như trên cộng thêm rủi ro nước mưa và đưa ra mức phí bảo hiểm mới là 1.5 cents cho 100 USD giá trị bảo hiểm. Deepak chấp nhận điều kiện trên và Tradeline đã cấp lại đơn bảo hiểm SMP cho Deepak, với nội dung được sửa như sau: “điều kiện bảo hiểm là ICC loại C, rủi ro chiến tranh, rủi ro đình công và bảo hiểm thêm rủi ro nước mưa có hiệu lực từ ngày 5/6/1998, nơi trả tiền bồi thường là Ấn Độ”. Frenkel chấp thuận SMP 377 và 378 thay thế cho SMP 367 và 368 và 2 SMP mới này có hiệu lực từ 5/6/1998. Tradeline đã phê chú chữ “cancelled” (huỷ bỏ) lên SMP 367 và 368.

Ngày 9/6/1998, trong quá trình dỡ hàng thì một cơn bão ập tới cảng Kandla kèm theo gió mạnh, mưa lớn và nước triều dâng cao. Khi cơn bão ập tới thì có khoảng 12.500 MT hàng đang được chuyển tải từ tàu Guardian. Khoảng 5.000 MT hàng đã được đóng gói và chuyển đi. Trên tàu Guardian vẫn còn khoảng 36.500 MT hàng và tàu được đưa ra khỏi cảng Kandla, lánh nạn tại cảng JNPT (Ấn Độ).

Ngày 12/6/1998, Deepak thông báo tổn thất do cơn bão cho NY Co thông qua Frenkel và đưa ra các khoản đòi NY Co bồi thường. Ngay sau đó, MMO, thay mặt cho NY Co, mời Tata Marine Services (bên này sau đó đã thuê J.B Bada Surveyors) đến giám định tổn thất. Sau đó, ngày 21/9/1998, MMO gửi thư cho Deepak từ chối bồi thường cho các thiệt hại trên và tranh chấp phát sinh. Tradeline kiện MMO không thực hiện nghĩa vụ bồi thường cho Deepak. NY Co bác bỏ và cho rằng hợp đồng bảo hiểm vô hiệu ngay từ đầu vì Tradeline và Deepak đã vi phạm nguyên tắc trung thực trong bảo hiểm khi đã không thông báo tường tận tình hình thời tiết ở cảng dỡ hàng cho NY Co khi mua thêm rủi ro nước mưa.

Tòa án Mỹ phán quyết như sau:

+ Bác bỏ cáo buộc của NY Co là hợp đồng bảo hiểm vô hiệu.

+ Tradeline và Deepak không được bồi thường cho thiệt hại từ rủi ro nước mưa do đã vi phạm nguyên tắc trung thực trong bảo hiểm khi đã không thông báo cho NY Co hay MMO biết về tình hình thời tiết xấu.

+ Deepak được bồi thường một phần thiệt hại theo hợp đồng bảo hiểm và chứng từ bảo hiểm ban đầu là SMP 367 & 368, với số tiền bồi thường là 410.879,70 USD.

Tình huống này ẩn chứa nhiều vấn đề; tuy nhiên, tôi xin được tập trung phân tích vấn đề sửa đổi, bổ sung các điều khoản của hợp đồng bảo hiểm.

Theo thông lệ, người được bảo hiểm có nghĩa vụ thông báo những trường hợp có thể làm tăng rủi ro hoặc làm phát sinh thêm trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo yêu cầu của doanh nghiệp bảo hiểm. Deepak đã không vi phạm nghĩa vụ này. Tradeline được xem như là đại lý của NY Co khi ký phát SMP 377 & 378 cho Deepak (điều 43 trong hợp đồng bảo hiểm giữa NY Co và Tradeline cho phép Tradeline được cấp chứng nhận bảo hiểm cho khách hàng của mình). Deepak cũng đã cung cấp đầy đủ mọi thông tin về tình hình chuyến hàng và điều kiện thời tiết cho Tradeline khi yêu cầu Tradeline mở rộng thêm rủi ro nước mưa. Vì vậy, Deepak không vi phạm hợp đồng và yêu cầu đòi bồi thường của Deepak cần phải được giải quyết căn cứ trên SMP 377 & 378.

Mặc dù Deepak không hoàn toàn trung thực khi yêu cầu mua thêm rủi ro nước mưa. Deepak gần như chắc chắn rủi ro trên sẽ xảy ra sau thông báo của Rishi. Deepak cũng chỉ mua thêm rủi ro nước mưa cho lô hàng còn đang được dỡ xuống. Như vậy, tại thời điểm bổ sung thêm rủi ro vào đơn bảo hiểm, rủi ro gần như chắc chắn xảy ra. Tuy vậy, đơn bảo hiểm mới này vẫn có hiệu lực vì người bảo hiểm biết điều đó. Người bảo hiểm hoàn toàn có quyền từ chối yêu cầu này. Tuy nhiên, MMO đã đồng ý và coi như NY Co đồng ý vì từ đầu thương vụ, MMO đã thay mặt NY Co để giao dịch với Tradeline để cấp đơn bảo hiểm cho Deepak.

Mặc dù NY Co ký hợp đồng bảo hiểm với Tradeline nhưng NY Co vẫn phải bồi thường cho Deepak vì Deepak đúng là người được bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm này. Khi Deepak tuyên bố mình là người được bảo hiểm thì bên

NY Co không phủ nhận. Mặt khác, điều 1 của hợp đồng cũng quy định người được bảo hiểm là bất kỳ ai có quyền lợi bảo hiểm tại thời điểm xảy ra tổn thất.

*Từ tranh chấp trên ta thấy rằng, vấn đề chủ yếu là việc xác định xem người được bảo hiểm có trung thực và thiện chí cung cấp đầy đủ thông tin về hành trình của hàng hóa cho người bảo hiểm khi muốn thay đổi điều kiện bảo hiểm hay không. Khi muốn bổ sung hay sửa đổi các điều khoản trong hợp đồng bảo hiểm, người được bảo hiểm phải đảm bảo cung cấp đầy đủ thông tin về thực tế vận chuyển hàng hóa và các điều kiện có liên quan cho người bảo hiểm. Người bảo hiểm cần phải kiểm tra một cách kỹ lưỡng thông tin trên và cân trọng ra quyết định xem có nên mở rộng điều kiện bảo hiểm hay không.*

### **III. TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC GIẢI THÍCH MỘT ĐIỀU KHOẢN TRONG ĐƠN BẢO HIỂM**

(Xem thêm phụ lục 4)

Hợp đồng bảo hiểm là một loại hợp đồng tương đối phức tạp với rất nhiều điều khoản được in trực tiếp trên hợp đồng hoặc dẫn chiếu đến một điều kiện bảo hiểm nào đó. Việc hiểu đúng các điều khoản này không phải là một vấn đề đơn giản, nhất là đối bên mà ngôn ngữ trên hợp đồng là ngoại ngữ. Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến việc giải thích điều khoản “derangement” trong đơn bảo hiểm hàng đông lạnh.

Ngày 30/7/1996, Commercial Union cấp một đơn bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển cho Sea Harvest với đối tượng bảo hiểm là lô hàng tôm đông lạnh. Trong đơn bảo hiểm có điều khoản “hàng đông lạnh” (“refrigeration clause”) quy định “hàng dễ hỏng, cần kiểm soát nhiệt độ và các rủi ro được bảo hiểm là mọi rủi ro là nguyên nhân vật lý từ bên ngoài dẫn đến tổn thất, hư hại cho hàng hóa ngoại trừ hàng hóa bị hỏng nhưng người được bảo hiểm không chứng minh được là hàng bị hỏng là do thiết bị làm lạnh bị hỏng hoặc lỗi kỹ thuật (“derangement”) trực tiếp gây ra; hoặc hàng bị hỏng là do tàu bị mắc cạn, bị chìm hoặc đâm va trực tiếp gây ra”.

Ngày 30/10/1998, Sea Harvest gửi chuyên hàng gồm 3.600 thùng tôm đông lạnh cho Sea-Land Service Inc (Sea Land) để chở lô hàng tôm này từ Bangkok (Thái Lan) sang Philadelphia (Pennsylvania). Sea Land đồng ý duy trì nhiệt độ cho lô hàng ở  $-4^{\circ}\text{F}$  trong suốt hành trình. Lô hàng cập cảng California ngày 2/11/1998. Vài ngày sau đó, lô hàng được Union Pacific Rail vận chuyển đến Chicago. Lô hàng đến Chicago ngày 16/11/1998 và được chuyển đến kho của CSX, một tập đoàn vận tải của Mỹ, trước khi được chuyển đi Philadelphia.

Tại một điểm nào đó trong quá trình chuyển tải, Sea Land đã quên không gắn “gen-set” (thiết bị cung cấp điện cho bộ phận làm lạnh ở các container chở hàng đông lạnh) vào container tôm này. Trước khi lô hàng đến Philadelphia, Sea Harvest đã được đại diện của Sea Land thông báo là lô hàng đã rời Chicago mà không có “gen-set”.

Ngày 18/11/1998, Sea Harvest khiếu nại Commercial Union đòi bồi thường cho toàn bộ giá trị lô hàng. Sea Harvest đòi bồi thường 230.005,79 USD với lý do hàng bị tổn thất toàn bộ trong quá trình chuyển tải. Đêm hôm sau lô hàng đến Philadelphia. Theo sự chỉ đạo của Commercial Union, Scott Eslinger of Luard & Company tiến hành giám định lô hàng và kết luận rằng lô hàng đã không được làm lạnh trong 2,5 ngày. Trong báo cáo có ghi: "Khi mở một thùng được lấy ở tầng trên rìa container, chúng tôi không thấy có đá trong các túi nhựa; từng con tôm được sắp thẳng hàng và không có vẻ gì là chúng được làm đông đồng thời với nhau. Chúng tôi cho là số tôm này đã được rã đông rồi làm đông lại". Khi Eslinger giám định lô hàng thấy nhiệt độ trong container giao động từ  $-4$  đến  $1,5^{\circ}\text{F}$ . Việc giám định mẫu hàng được cả Certified Laboratories và Michelson Laboratories tiến hành và cả 2 đều thấy có một số lượng tôm đã bị hỏng. Theo quy định của FDA (US Food and Drug Administration) thì lô hàng này không được chấp nhận và không đủ tiêu chuẩn cho con người sử dụng. Vì vậy, lô hàng cuối cùng đã bị yêu cầu tiêu hủy.

Ngày 7/1/1999, Commercial Union thông báo ngay cho Sea Harvest biết họ từ chối bồi thường, trừ 7 thùng tôm không được gửi kèm trong cùng chuyên hàng, với lý do là Sea Harvest đã không đảm bảo việc bảo quản hàng hóa đúng tiêu

chuẩn vì họ đã quên không gắn “gen-set” vào container theo như quy định trong đơn bảo hiểm. Mặt khác, đơn bảo hiểm không bảo hiểm cho rủi ro trên (điều khoản "derangement").

Trong đơn bảo hiểm, Sea Harvest đã cam kết sẽ đảm bảo hàng hóa được bảo quản tốt ngay từ đầu hành trình nhưng họ đã không xuất trình được bằng chứng chứng minh điều đó. Về phía Commercial Union, họ cũng đã không tự mình kiểm tra tình trạng bảo quản của lô hàng khi ký phát đơn bảo hiểm. Chủ tịch của Sea Harvest khẳng định rằng họ đã cung cấp bằng chứng chứng minh hàng được bảo quản tốt dưới dạng giấy chứng nhận phẩm chất do nhà cung cấp cấp. Commercial Union phủ nhận điều này và khẳng định rằng họ không hề nhận được một giấy chứng nhận chất lượng nào cho đến ngày 11/8/1998.

Tòa án đã áp dụng Luật Hàng hải để phân tích đơn bảo hiểm trên và phán quyết rằng việc không gắn “gen-set” không cấu thành sự cố “hỏng hóc thiết bị làm lạnh” (“derangement or breakdown of refrigeration machineries”), do vậy không thuộc không gian bảo hiểm. Mặt khác cũng không cần thiết phải xác định xem liệu Sea Harvest có chứng minh được hàng hóa được bảo quản tốt hay không.

Tòa án đã giải nghĩa từ “hỏng hóc (“derangement”) như sau: “Đề được coi là “hỏng hóc” thì máy móc phải bị trục trặc về chức năng khi đang vận hành, khác hoàn toàn với việc máy hoàn toàn không hoạt động đơn thuần hay hoạt động không hết năng suất do con người điều chỉnh”. “derangement or breakdown of the refrigeration machinery” chỉ được coi là một điều khoản trong hợp đồng bảo hiểm khi tổn thất xảy ra là do sự hỏng hóc về mặt cơ khí của thiết bị làm lạnh. “hỏng hóc thiết bị làm lạnh” không được áp dụng trong trường hợp quên không gắn “gen-set” vào container. Do vậy, tổn thất rơi vào trường hợp loại trừ của đơn bảo hiểm.

*Như vậy, tranh chấp phát sinh là do các bên đã hiểu không thống nhất về một điều khoản quy định trong đơn bảo hiểm. Cụ thể là người bảo hiểm và người được bảo hiểm đã hiểu khác nhau về thuật ngữ “derangement” trong đơn bảo hiểm. Trong thương mại quốc tế, vấn đề hiểu đúng những quy định trong hợp*

*đồng là một vấn đề vô cùng quan trọng, nhất là khi các bên trong hợp đồng lại thuộc các quốc gia khác nhau, sử dụng ngôn ngữ khác nhau. Do vậy, khi tham gia thương mại quốc tế, không chỉ trong lĩnh vực bảo hiểm, các bên cần lưu ý vấn đề ngôn ngữ của hợp đồng, những vấn đề nào phức tạp cần được quy định và giải thích rõ ràng, càng cụ thể càng tốt để tránh phát sinh tranh chấp.*

#### **IV. TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN RỦI RO TÀU BỊ MẮC CẠN**

(Xem thêm phụ lục 5)

“Rủi ro mắc cạn” là một trong những rủi ro thường xảy ra và gây tổn thất khá nặng nề trong vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. “Mắc cạn là trường hợp đáy tàu sát liền với đáy biển hoặc chạm phải một chướng ngại vật khác làm cho tàu không thể tiếp tục hành trình bình thường và thường phải nhờ đến sự giúp đỡ của bên ngoài” [5;98]. Thông thường, sẽ phải mất một khoảng thời gian khắc phục để tàu có thể đậu nổi và bắt đầu hành trình trở lại. Nếu trong khoảng thời gian này hàng hóa được vận chuyển trên tàu, nhất là hàng lương thực thực phẩm dễ hỏng, bị tổn thất thì có thuộc trách nhiệm của người bảo hiểm không nếu điều kiện bảo hiểm có bảo hiểm cho rủi ro mắc cạn? Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến rủi ro mắc cạn trong hợp đồng bảo hiểm cho một lô hàng chuối.

Ngày 23/6/1933, Universal Ins.Co (Universal, người bảo hiểm) đã cấp cho Lanasa Fruir Steamship & Importing Co. Inc.(Lanasa, người được bảo hiểm) một đơn bảo hiểm mọi rủi ro tai hoạ của biển và thêm điều khoản tàu luôn luôn đậu nổi, với đối tượng bảo hiểm là lô hàng chuối được chở trên tàu Smaragd (tàu của Na Uy).

Khi đang hành trình từ vịnh Chesapeake đến Baltimore ngày 21/7/1935 thì tàu bị mắc cạn. Trước khi tàu nổi lên thì lô hàng chuối trở nên chín quá và bị hỏng, gây tổn thất toàn bộ. Lanasa cho rằng tổn thất thuộc rủi ro được bảo hiểm gây ra và yêu cầu Universal bồi thường nhưng Universal đã từ chối. Tranh chấp phát sinh.

Toà án chỉ tập trung vào phân tích điều kiện bảo hiểm và cho rằng tổn thất là do rủi ro được bảo hiểm gây ra. Tuy nhiên, việc lô hàng chuối bị tổn thất là do nguyên nhân trực tiếp từ việc tàu bị mắc cạn hay là do nội tỳ của lô hàng? Lô hàng chuối có được vận chuyển trong điều kiện tốt không và liệu chúng còn có thể bán



được ở cuối hành trình thông thường hay không? Vấn đề này đã không được đề cập đến trong quá trình xét xử. Mọi phán quyết của Tòa án đều mặc định rằng lô hàng được vận chuyển trong điều kiện tốt và hoàn toàn có thể bán được ở cảng đến nếu tàu không bị mắc cạn và hành trình không bị chậm.

Việc trôi rữa của hàng hoá dễ hỏng do nội tỳ của hàng hoá trong quá trình tàu bị chậm do tai hoạ của biển không thuộc điều kiện bảo hiểm hàng hoá chuyên chở bằng đường biển thông thường, trừ phi rủi ro này được quy định rõ trong đơn bảo hiểm. Và để được bồi thường cho tổn thất như trên, người được bảo hiểm phải chứng minh được rằng tàu không chỉ đơn thuần bị trì hoãn hành trình mà còn bị huỷ hoại do tàu phải đi chệch hành trình, ví dụ như phải vào cảng lánh nạn và neo đậu ở đó quá lâu dẫn đến hàng hoá bị tổn thất.

Như vậy, nguyên nhân trực tiếp dẫn đến tổn thất trong tình huống trên có phải do nội tỳ của hàng hoá không? Và nguyên nhân như thế nào thì được coi là nguyên nhân trực tiếp? Theo Lord Shaw, thẩm phán trong vụ kiện giữa Leyland Shipping Company và Norwich Union Fire Insurance Society (1918) A.C. 350, 368-371, nguyên nhân trực tiếp không có nghĩa là nguyên nhân gần nhất về thời gian. Nguyên nhân trực tiếp phải là nguyên nhân chính gây ra phản ứng. Phản ứng này có thể được duy trì khi các nguyên nhân khác phát sinh nhưng không bị phá hủy bởi các nguyên nhân đó ("The cause which is truly proximate is that which is proximate in efficiency. That efficiency may have been preserved although other causes may meantime have sprung up which have yet not destroyed it, or truly impaired it, and it may culminate in a result of which it still remains the real efficient cause to which the event can be ascribed").

Trong vụ tranh chấp mà Lord Shaw xét xử giữa Leyland và Norwich thì con tàu bị rơi vào vùng lốc xoáy và bị hư hại nghiêm trọng. Dù các nhân viên cứu hộ đã cố gắng bơm nước ra khỏi tàu nhưng con tàu vẫn bị gãy phần thân sau và chìm. Rõ ràng con tàu bị tổn thất do rủi ro tai hoạ của biển vì nước biển đã đập mạnh vào mạn tàu và ồ ạt tràn vào trong tàu. Như vậy việc nước tràn vào trong tàu là nguyên nhân sau cùng (về mặt thời gian) khiến tàu bị chìm nhưng nó không phải là nguyên nhân trực tiếp. Nguyên nhân trực tiếp là tàu bị rơi vào vùng lốc

xoáy. Do vậy, tổn thất trên rơi vào rủi ro bị loại trừ nếu người được bảo hiểm chỉ mua bảo hiểm theo điều kiện thông thường.

Trở lại tranh chấp chính, giả sử một lô hàng dễ hỏng bị tổn thất do tàu bị mắc cạn thì lô hàng sẽ do vậy sẽ bị thối rữa một khoảng thời gian khá lâu sau đó, trước khi tàu về đến cảng đến, và vì lý do an toàn cho thủy thủ đoàn, lô hàng sẽ phải bị yêu cầu ném xuống biển. Nếu người bảo hiểm có thể chứng minh rằng lô hàng chuỗi bị tổn thất là do ngay từ đầu người được bảo hiểm và người chuyên chở đã không bảo quản hàng đúng cách hoặc do nội tỳ của lô hàng và việc tàu bị mắc cạn không phải là nguyên nhân trực tiếp gây tổn thất thì họ đã không phải bồi thường. Tuy nhiên, trong trường hợp này, người ta không tìm thấy bằng chứng nào chứng minh lô hàng không được bảo quản tốt ngay từ đầu hay hàng hóa có nội tỳ. Người bảo hiểm đã không trực tiếp kiểm tra tình trạng của lô hàng khi chúng được xếp lên tàu để vận chuyển. Do vậy, Tòa đã xử rằng tổn thất chỉ có thể do tàu bị mắc cạn, phải dừng hành trình trong một khoảng thời gian nhất định nên chuỗi trở nên chín quá và hỏng. Vì vậy, người bảo hiểm phải bồi thường cho người được bảo hiểm.

*“Tàu mắc cạn” là một rủi ro khá phổ biến trong vận tải biển. Tuy nhiên, nó có phải là nguyên nhân trực tiếp gây tổn thất cho hàng hóa hay không lại là một vấn đề khác. Trong tranh chấp trên, người bảo hiểm đã chủ quan, không kiểm tra hàng hóa trước hành trình. Họ cũng không chứng minh được tổn thất là do ẩn tỳ của lô hàng. Do vậy, mặc dù chưa chắc tàu mắc cạn là nguyên nhân trực tiếp gây ra tổn thất nhưng người bảo hiểm vẫn phải bồi thường. Đây cũng là bài học cho các doanh nghiệp bảo hiểm, phải kiểm tra tình trạng chất lượng của hàng hóa trước hành trình, nhất là những loại hàng dễ hư hỏng như hàng rau quả và thủy hải sản.*

## **V. TRANH CHẤP LIÊN QUAN ĐẾN KHÔNG GIAN BẢO HIỂM**

(Xem thêm phụ lục 3)

Không gian trách nhiệm của người bảo hiểm thường được quy định trong hợp đồng bảo hiểm thông qua điều kiện bảo hiểm. Giả sử, nếu điều kiện bảo hiểm là “từ kho đến kho” (“warehouse to warehouse”) thì trách nhiệm của người bảo

hiểm, ví dụ như theo quy định của Công ty Bảo hiểm Việt Nam như sau: “Trách nhiệm của người bảo hiểm bắt đầu có hiệu lực từ khi hàng hóa được bảo hiểm rời khỏi kho hay nơi chứa hàng tại địa điểm ghi trong đơn bảo hiểm để bắt đầu vận chuyển. Trách nhiệm này tiếp tục có hiệu lực trong quá trình vận chuyển bình thường và kết thúc khi hàng được giao vào kho của người nhận hàng” [5;167]. Việc xác định một tổn thất có thuộc không gian trách nhiệm của người bảo hiểm hay không cũng thường gây tranh chấp giữa các bên. Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến không gian trách nhiệm của người bảo hiểm.

Quay lại với tranh chấp giữa NY Co và Tradeline được trình bày ở phần II chương II, để lánh nạn khi cơn bão ập tới cảng làm hàng Kandla (Ấn Độ), tàu M/V Sea Guardian được đưa đến cảng JNPT (Ấn Độ).

Trong đơn khiếu nại đòi bồi thường, Deepak nêu ra 7 tổn thất với tổng thiệt hại là 1 549 853,70 USD, cụ thể: (1) 1.650 MT DAP (khoảng 399.300 USD) bị tổn thất do chìm xà lan khi đang chuyển tải tại cảng Kankla; (2) 1.054,06 MT DAP (khoảng 255.082,52 USD) bị tổn thất do bị mất trên bờ tại cảng Kandla do nước mưa và nước thủy triều lên cao đến 9 mét; (3) 2.672,92 MT DAP (khoảng 471.978,24 USD), giá trị bảo hiểm trừ đi giá trị hàng cứu được) bị tổn thất do lụt trên khu vực cảng Kandla, lô hàng này đã được chuyển lên xà lan từ tàu và chuyển lên bờ, đặt trong khu vực cho phép của cảng; (4) Chi phí hạn chế và khắc phục thiệt hại, gồm chi phí thay thế bao bì, phụ phí vận chuyển và và tổng chi phí cho hoạt động trực vớt hàng là 30.7703,87 USD; (5) Chi phí vận chuyển, xếp dỡ và lưu kho hàng tại cảng lánh nạn (cảng JNPT) là 280.754,463 USD; (6) 566,53 MT DAP bị tổn thất do nước mưa tại cảng JNPT, thiệt hại khoảng 100.454,48 USD (đã trừ đi giá trị số hàng cứu được); (7) 566,53 MT DAP bị mất trong quá trình dỡ hàng tại cảng lánh nạn (cảng JNPT), thiệt hại 11 579,70 USD.

Điều kiện bảo hiểm được quy định trong hợp đồng là London ICC (C), sau đó bổ sung thêm rủi ro nước mưa. Theo Điều 8 của ICC (C) thì thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm là từ khi hàng rời kho của Tradeline, tiếp tục trong quá trình vận chuyển và chuyển tải thông thường và kết thúc khi: (1) hàng được giao đến kho cuối cùng hoặc được cất giữ tại điểm đến được ghi trong hợp đồng; (2)

hàng được giao đến bất kỳ nhà kho nào hoặc địa điểm cất giữ hoặc tại điểm đến được ghi dưới đây, theo đó thì người được bảo hiểm có quyền chọn hoặc là tại điểm cất giữ ngoài chuyển tải thông thường, hoặc là tại điểm để phân phối, hoặc là sau 60 ngày kể từ ngày hoàn tất việc dỡ hàng.

Như vậy, khi hàng được dỡ lên bờ và đưa vào tầm kiểm soát của Rishi shipping (đại lý kho vận của Deepak) thì trách nhiệm của người bảo hiểm chấm dứt. Vì vậy, mọi tổn thất kể từ sau thời điểm này sẽ không thuộc trách nhiệm của người bảo hiểm. Do vậy, phán quyết của Tòa án rằng NY Co không phải chịu trách nhiệm đối với tổn thất khoảng 1.056 MT DAP bị cuốn khỏi bờ Kandla và khoảng 2.672 MT DAP bị thiệt hại khi đang ở trên bờ thuộc khu vực cảng Kandla là hoàn toàn hợp lý. Mặt khác, khoản đòi bồi thường 30.703,87 USD cho chi phí cứu vớt và khôi phục lại số hàng bị thiệt hại tại bờ cảng Kandla là không được chấp nhận vì bản thân số hàng này không thuộc diện được bảo hiểm khi tổn thất xảy ra.

Deepak đòi bồi thường cho khoản chi phí mà bên này đã bỏ ra để vận chuyển và lưu kho hàng tại cảng lánh nạn theo điều 12 của ICC (C): “Người bảo hiểm sẽ bồi thường các khoản chi phí hợp lý phát sinh để dỡ hàng, lưu kho hay chuyển hàng đến nơi lánh nạn khi tàu có nguy cơ gặp rủi ro mà rủi ro này thuộc điều kiện bảo hiểm”<sup>4</sup>. Tuy nhiên, trước hết ta phải khẳng định được rằng hàng hóa được đưa đến cảng lánh nạn do nguyên nhân gì, có phải do xảy ra rủi ro được bảo hiểm hay không. Thực tế hàng được vận chuyển đến cảng JNPT là do cảng Kandla bị đóng cửa do điều kiện thời tiết có bão. Mà trong hợp đồng bảo hiểm không có rủi ro cảng bị đóng cửa hay rủi ro bão. Vì vậy mà NY Co không phải bồi thường cho Deepak tổn thất này.

Về yêu cầu đòi bồi thường khoảng 566 MT DAP bị tổn thất do bị ngập nước mưa tại một hầm hàng ở JNPT. Vì chúng ta không thể khẳng định trong tình trạng này hàng hóa có được coi là đang chuyển tải (“in transit”) hay không. Mặt

---

<sup>4</sup> “where, as a result of the operation of a risk covered by this insurance, the insured is terminated at a port or place other than that to which the subject-matter is covered under this insurance, the Underwriters will reimburse the Assured for any extra charges and reasonably incurred in unloading, storing and forwarding the subject-matter to the destination to which it is insured hereunder”

khác, Deepak khẳng định rằng số hàng này bị tổn thất một phần là do sự lơ là của công nhân bốc dỡ hoặc do lỗi thiết bị tại cảng JNPT. Vì vậy, NY Co cũng không có trách nhiệm bồi thường cho tổn thất này.

*Từ tranh chấp trên, ta thấy rằng, xác định một tổn thất có thuộc không gian bảo hiểm hay không là một vấn đề khá phức tạp, các bên cần lưu ý hai điều khoản chung là:*

*(1) Điều khoản về nguyên nhân trực tiếp: nghĩa là trách nhiệm của người bảo hiểm đối với đối tượng bảo hiểm chỉ dừng lại ở những rủi ro được bảo hiểm là nguyên nhân trực tiếp gây ra tổn thất;*

*(2) Điều khoản về hành trình: nghĩa là không gian và thời gian trách nhiệm của người bảo hiểm đối với đối tượng được bảo hiểm. Không gian “từ kho đi đến kho đến” thì kho đi là kho mà ở đó hàng hoá đã được tập trung sẵn sàng, chờ để bốc lên phương tiện vận tải để chở ra cảng rồi bốc xuống tàu. Còn kho đến là nơi chứa hàng của người nhận, hay là nơi tập kết để phân phối hàng. Song trên thực tế, do tập quán thương mại quốc tế không gian trách nhiệm của người bảo hiểm đã bị thu hẹp, chỉ còn là “từ cảng đến cảng”, thậm chí chỉ là “từ lan can đến lan can”. Và thời gian là bắt đầu từ khi hàng được xếp lên phương tiện vận tải để ra cảng, thực hiện hành trình và kết thúc khi hàng đã được xếp vào kho an toàn hoặc là sau 60 ngày kể từ ngày lô hàng cuối cùng được dỡ ra khỏi tàu biển, tùy thời gian nào đến trước.*

*Và trách nhiệm chứng minh tổn thất là do rủi ro được bảo hiểm gây nên lại thuộc về người được bảo hiểm. Nếu người được bảo hiểm không làm được việc này sẽ không được bồi thường.*

## **VI. TRANH CHẤP XUNG QUANH “TUYÊN BỐ TỪ BỎ HÀNG” VÀ VIỆC TRỤC VỐT MỘT LÔ HÀNG BỊ ĐẮM**

(Xem thêm phụ lục 6)

“Rủi ro tàu đắm” là một trong những rủi ro gây tổn thất nặng nề cho người được bảo hiểm. “Đắm là sự việc công cụ vận chuyển bị chìm hẳn xuống nước và không thể tiếp tục hành trình được nữa. Nếu tàu chỉ ngập một phần hoặc còn bập bềnh trên mặt nước thì không gọi là đắm, vì trường hợp này thường xảy ra khi

sóng to, gió lớn, trừ khi người ta chứng minh được rằng do tính chất của hàng hóa chở trên tàu nên tàu không thể chìm sâu hơn được nữa” [5;101]. Thông thường, khi tàu đã bị đắm thì tổn thất toàn bộ với số hàng chở trên tàu là không thể tránh khỏi và rất khó để khôi phục lại. Để được bồi thường, người được bảo hiểm phải tuyên bố từ bỏ hàng. Song, tranh chấp có thể nảy sinh nếu lô hàng được một bên nào đó, không phải người bảo hiểm hay người được bảo hiểm, trực vớt. Khi đó, lô hàng thuộc sở hữu của ai? Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan đến việc trực vớt một lô hàng bị chìm khi đã có tuyên bố “từ bỏ hàng” của người được bảo hiểm.

Trên đường hành trình từ New Orleans đến Cincinnati, Canal Barge Company (Canal Barge), chiếc xà lan số hiệu CBX 207 và 214 đã chìm trên sông Mississippi kéo theo 158 tấn thép của một lô hàng thép chìm xuống đáy sông. A.K. Steel (ở Middletown, Ohio) ban đầu đã chấp thuận mua số thép này từ Duferco, S.A (Duferco), một công ty Thụy Sĩ. Steve Henry Adams (Steve) và U.M.S Generali Marine S.P.A (UMS) cùng bảo hiểm cho lô hàng này. UMS (công ty bảo hiểm của Italia) cấp đơn bảo hiểm “open cargo policy” cho Duferco. Steve cấp đơn bảo hiểm cho Canal Barge và Duferco được chỉ định là người được bảo hiểm thứ hai.

Sau tai nạn trên, Duferco đòi bồi thường từ phía UMS. Duferco, thông qua đại lý của mình là Italian Claims Agency (ICA) đã ký hợp đồng trực vớt lô hàng trên với American Eagle. Hợp đồng này có điều khoản quy định rằng hợp đồng này có thể bị hủy nếu có thông báo trước và rằng American Eagle sẽ chỉ phải thực hiện việc trực vớt hàng khi mực nước ở Vicksburg xuống dưới 20 feet. UMS đưa trước cho Duferco 191.000 USD để trang trải chi phí nhân công cho việc trực vớt.

Tháng 3/1994, UMS đã từ chối bồi thường vì Duferco đã không đảm bảo được việc vận chuyển lô hàng một cách an toàn. Trong thời gian này, A.K. Steel (người ban đầu định mua lô hàng này) khẳng định rằng mình không sở hữu lô hàng trên và giao bất kỳ hay toàn bộ quyền hành cho Duferco. Hợp đồng trực vớt vẫn có hiệu lực đến ngày 6/7/1994 khi ICA (đại lý của Duferco) gửi thư cho American Eagle thông báo rằng Duferco đã hủy hợp đồng. Trong lá thư này, một

đại diện của ICA đã viết rằng “hàng hóa bị bỏ hoang”<sup>5</sup>. Từ ngày 6/7/1994 đến gần cuối tháng 1/1995, American Eagle không hề trực vớt số hàng trên mặc dù theo tài liệu thì các tháng 9,10 và 11/1994 là thời gian thích hợp nhất cho việc trực vớt vì lúc này mực nước trên sông xuống thấp nhất.

Ngày 18/2/1995, khi mực nước chỉ ngay dưới mức tối thiểu cho phép để trực vớt an toàn thì American Eagle tự nguyện tiến hành trực vớt lô hàng. Trước khi tiến hành hoạt động trực vớt này, ngày 7/1/1995, American Eagle đã liên hệ với A.K. Steel và A.K. Steel đã đặt mua lô hàng được miêu tả là “hàng của Duferco Steel bị chìm trên sông Mississippi”. American Eagle đã không để ý rằng A.K. Steel chính là người mua ban đầu của lô hàng thép trên. Bên A.K. Steel cũng không thông báo cho Steve hay bất kỳ bên nào có quyền lợi liên quan về việc bên này đã thương lượng về việc mua lô thép trên với American Eagle. American Eagle từ chối việc phải đảm bảo lô hàng là “hàng của Duferco Steel bị chìm trên sông Mississippi” như yêu cầu của A.K. Steel. Trong quá trình trực vớt, American Eagle cũng đã từ chối bán lô hàng trên cho một người mua khác vì người này cũng đòi American Eagle phải đảm bảo rằng lô hàng là “Duferco Steel bị chìm trên sông Mississippi”. Thay vào đó, American Eagle chỉ có thể đảm bảo rằng lô hàng bị bỏ không nên có quyền trực vớt và A.K. Steel đã đồng ý.

Ngày 8/3/1995, American Eagle đã bán toàn bộ số hàng mình trực vớt được cho A.K. Steel. Trong hợp đồng mua bán này, American Eagle đã bán cho A.K. Steel “quyền sở hữu hay bất kỳ quyền nào nếu có với lô hàng”. Và theo hợp đồng đã ký, A.K. Steel trả cho American Eagle 525.424,32 USD.

Steve đã không đòi quyền sở hữu hàng hoá cho đến khi việc trực vớt hoàn tất. Steve biết việc trực vớt vì tư vấn của Canal Barge đã thông báo cho tư vấn của Steve rằng Douglas Adams của American Eagle đã đưa ra yêu cầu trực vớt. Khi Steve thông báo cho American Eagle và A.K. Steel là hàng hoá thuộc quyền sở hữu của mình và yêu cầu dừng việc trực vớt, American Eagle và A.K. Steel từ chối.

---

<sup>5</sup> “had been abandoned”

Tòa án áp dụng Luật “cứu hộ” (The law of salvage), không phải Luật “sự tìm thấy” (The law of finds), cho rằng Steve có quyền sở hữu đối với số thép được trục vớt. Còn American Eagle và A.K. Steel thì cho rằng lô hàng đã bị bỏ hoang, vì vậy theo luật “sự tìm thấy” thì họ có quyền sở hữu lô hàng trên. Vậy vấn đề về sở hữu đối với lô hàng trên phải được xử theo luật nào?

Nhìn chung, việc “cứu hộ” hàng hải chỉ xảy ra khi có một tài sản đang được vận chuyển bằng đường biển được một người tự nguyện cứu thoát khỏi tai họa của biển. Vì đã hành động một cách tự nguyện và cứu được hàng hóa nên người cứu hộ này có quyền lợi nhất định đối với lô hàng cứu được. Người chủ cũ của lô hàng không mất đi quyền lợi đối với lô hàng ngay cả khi lô hàng trở thành đối tượng của dịch vụ trục vớt. Người trục vớt có quyền chiếm hữu lô hàng nhưng không có quyền sở hữu đối với lô hàng đã cứu được. Theo luật hàng hải của Mỹ thì người trục vớt có quyền được hưởng khoản bù đắp cho hoạt động cứu hộ của anh ta. Tất cả những gì người trục vớt có thể làm là thúc ép chủ hàng bằng cách yêu cầu được thưởng công. Do vậy anh ta có quyền chiếm hữu lô hàng cứu được. Anh ta cũng có nghĩa vụ bảo quản số hàng mà mình đang chiếm giữ.

Ngược lại, theo luật “sự tìm thấy” thì lô hàng sẽ được coi là bị bỏ hoang, không thuộc sở hữu của bất kỳ ai và nó thuộc về người nào tìm thấy nó. Luật “sự tìm thấy” coi tài sản bị bỏ hoang là tài sản tự nhiên như cá hay sinh vật biển mà không có ai sở hữu trước cả.

Luật hàng hải Mỹ khuyến khích áp dụng luật “sự cứu trợ” hơn là áp dụng luật “sự tìm thấy” vì những quy định trong luật “sự cứu trợ” phù hợp với các hoạt động hàng hải. Mặt khác, những quy định này còn khuyến khích người ta giảm sự cạnh tranh và hoạt động có thiện ý hơn.

Để được coi là hàng bỏ hoang phải có tuyên bố từ bỏ hàng một cách rõ ràng của chủ hàng. Và khi đó quyền sở hữu đối với lô hàng bị bỏ hoang sẽ theo như quy định trong luật “sự tìm thấy”. Tuy vậy, có một số án lệ trước đây xử rằng một con tàu bị bỏ hoang, chủ tàu cũng không mất đi quyền sở hữu con tàu trừ một



số trường hợp đặc biệt khi tài sản đã bị bỏ hoang trong một khoảng thời gian rất lâu<sup>6</sup>.

Mặt khác chủ tài sản phải làm gì để thể hiện một cách chắc chắn rằng mình từ bỏ quyền sở hữu đối với tài sản. Trên thực tế, việc từ bỏ tài sản của chủ tài sản thường được thể hiện dưới hai hình thức sau: (1) chủ tài sản đã tuyên bố một cách công khai và rõ ràng từ bỏ tài sản; hoặc (2) tài sản được cứu từ tàu bị nạn nhưng chủ sở hữu không xuất hiện tại tòa để xác nhận.

Vì vậy trong trường hợp này chúng ta nên áp dụng luật “sự cứu hộ” trừ khi American Eagle và A.K. Steel chứng minh được rằng chủ số thép đã tuyên bố công khai và rõ ràng là từ bỏ lô hàng này. Ngày 6/6/1994, ICA Representative Victor Bruzzone (đại lý của Duferco) đã viết thư cho American Eagle với nội dung: “về việc trục vớt hàng mà chúng ta đã ký hợp đồng và theo đoạn 6, chúng tôi được phía Duferco yêu cầu hủy hợp đồng này vì hàng đã bị “bỏ hoang”. Sau đó, ngày 28/6/1994, Duferco gửi cho Canal Barge một lá thư với nội dung “chúng tôi xin thông báo cho quý ngài và người bảo hiểm của ngài là chúng tôi đã từ bỏ lô hàng thép. Các ngài chắc cũng hiểu rằng việc trục vớt là không thể vì mực nước ở Mississippi không cho phép; và chi phí trục vớt cũng vượt quá giá trị thị trường của lô hàng. Chúng tôi đề nghị quý ngài thông báo ngay cho người bảo hiểm của quý ngài biết chúng tôi đã từ bỏ lô hàng trên.”

Căn cứ vào lá thư trên, Tòa án xét rằng Duferco đã từ bỏ lô hàng vào ngày 28/7/1994. Steve (người bảo hiểm) đã bồi thường một phần cho Duferco khoản tiền là 986.352,41 USD và thế quyền Duferco đòi UMS, nếu có. Steve được lựa chọn việc nắm quyền kiểm soát lô hàng bị đắm nhưng Steve đã không hành động gì cho đến khi bên này biết là lô hàng đã được trục vớt vào tháng 4/1995. Tuy nhiên, Steve vẫn có quyền sở hữu đối với lô hàng trên sau khi đã bồi thường cho Duferco; và không có bằng chứng rõ ràng nào chứng tỏ rằng Steve đã từ bỏ lô hàng. A.K. Steel không có quyền sở hữu lô thép được trục vớt khi bên này mua từ American Eagle. American Eagle và A.K. Steel phải chịu trách nhiệm vì đã không chuyển trả lại hàng cho chính chủ sau khi trục vớt.

---

<sup>6</sup> Án lệ giữa Treasure Salvors, Inc. và The Unidentified Wrecked với con tàu bị bỏ hoang

Vấn đề tiếp theo là liệu American Eagle có được bồi hoàn khoản chi phí mà bên này đã bỏ ra để trục vớt lô hàng hay không? Theo quy định thì quyền được bồi hoàn cho hành động cứu hộ tài sản chỉ phát sinh khi:

- Có tai họa của biển xảy đến với tài sản;
- Người cứu hộ tự nguyện trục vớt tài sản;
- Cứu được một phần hoặc toàn bộ tài sản;

Mặt khác, người cứu hộ có nghĩa vụ đưa tài sản cứu được đến nơi an toàn để chuyển lại cho chủ. Người cứu hộ không được giữ tài sản, nếu có người này sẽ phải chịu mọi trách nhiệm liên quan đến việc chuyển đổi tài sản. Người cứu hộ sẽ không được nhận một khoản bồi hoàn nào nếu anh ta làm mất tài sản hoặc hành động thiếu thiện chí trong khoảng thời gian hiệu lực là 2 năm.

Thực tế, theo lời khai của Douglas Adams khẳng định rằng anh ta biết lô hàng đã bị Duferco bỏ hoang vào tháng 7/1994. Adams biết rằng nếu anh ta trục vớt lô hàng, anh ta sẽ có quyền chiếm giữ vì anh ta không có quyền sở hữu lô hàng trên. Adams cũng đã chọn được người mua đồng ý với điều kiện này. American Eagle chỉ đảm bảo rằng lô hàng đã bị bỏ hoang chứ không đảm bảo quyền sở hữu lô hàng. Adams chấp nhận bán với giá thấp hơn vì người mua trả giá cao hơn yêu cầu Adams phải đảm bảo được quyền sở hữu lô hàng, việc mà Adams biết chắc mình không thể làm được. Tương tự, A.K. Steel đã chấp nhận điều kiện trên và đồng ý mua số thép trục vớt được với rủi ro là có thể bị Steve kiện về quyền sở hữu lô hàng.

Tuy American Eagle và A.K. Steel đã không thiện chí trả lại lô hàng ngay từ đầu nhưng có thể thấy rõ rằng hàng hóa có thể sẽ không được cứu vớt nếu không có sự nỗ lực của American Eagle và American Eagle sẽ không nỗ lực cứu hàng nếu họ không thương lượng được với một người mua nào đó đồng ý mua hàng với điều kiện như trên. American Eagle đã trục vớt được 128 tấn thép một cách tích cực. Còn A.K. Steel mua lô hàng trên mà không có sự đảm bảo về quyền sở hữu với mục đích nhanh chóng đưa chúng vào sản xuất. Hơn nữa, lá thư ngày 6/7/1994 đã chỉ rõ rằng lô hàng bị từ bỏ nhưng không nói rõ là từ bỏ cho người

bảo hiểm hay cho bất kỳ ai. Điều này càng gây ra sự mập mờ, khiến American Eagle và A.K. Steel càng có động lực để hành động như trên.

American Eagle hoàn toàn có cơ sở khi tin rằng mình có thể trực vớt lô hàng, sau đó sẽ chuyển quyền chiếm hữu cho người khác. Do vậy, A.K. Steel có quyền chiếm hữu lô hàng. American Eagle biết rằng họ không có quyền sở hữu và cũng chưa bao giờ cố gắng chuyển giao quyền đó cho A.K. Steel. Vì vậy, có thể khẳng định rằng American Eagle và A.K. Steel đã hành động cầu thả nhưng họ không hành động một cách thiếu trung thực và xứng đáng được hưởng khoản bồi hoàn do đã nỗ lực trực vớt lô hàng.

*Từ tranh chấp trên ta thấy rằng, tranh chấp phát sinh là do các bên ngay từ đầu đã không thể hiện thái độ dứt khoát trước một tình huống cụ thể. Người bảo hiểm, mặc dù đã bồi thường cho người được bảo hiểm và có quyền đối với lô hàng bị chìm, nhưng họ lại không có những hành động kịp thời, thể hiện rõ ràng thái độ đối với số phận lô hàng. Tuyên bố “từ bỏ hàng” của chủ hàng cũng mập mờ, khó xác định. Còn phía người trực vớt, tuy đã có nỗ lực cứu vớt lô hàng nhưng họ đã không hoàn toàn thiện chí khi không trả lô hàng về cho chính chủ. Tòa án cũng phải “đau đầu” để quyết định xem phải áp dụng “luật sự tìm thấy” hay “luật cứu hộ” để xét xử tình huống này. Đây cũng là bài học cho người bảo hiểm và người được bảo hiểm. Trước một tình huống tương tự như trên, người được bảo hiểm cần tuyên bố một cách rõ ràng bằng văn bản là “từ bỏ hàng”. Còn người bảo hiểm, một khi đã chấp nhận tuyên bố “từ bỏ hàng” của người được bảo hiểm và bồi thường, để không lỡ mất quyền lợi đối với lô hàng đã bị tổn thất, cần có hành động kịp thời như trực vớt hay yêu cầu cứu hộ nếu cần thiết.*

## **VII. TRANH CHẤP GIỮA NGƯỜI BẢO HIỂM VÀ NGƯỜI CHUYÊN CHỞ TRONG VẬN TẢI ĐA PHƯƠNG THỨC**

(Xem thêm phụ lục 7)

Trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển, tranh chấp không chỉ phát sinh giữa người bảo hiểm và người được bảo hiểm mà còn có thể phát sinh giữa người bảo hiểm và người chuyên chở khi người bảo hiểm thế quyền người được bảo hiểm yêu cầu người chuyên chở chịu trách nhiệm đối với tổn thất. Đặc biệt, trong trường hợp hàng hóa được vận chuyển bằng vận tải đa phương thức thì vấn đề càng phức tạp hơn. Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp giữa người bảo hiểm và người chuyên chở liên quan đến trách nhiệm của người chuyên chở theo vận đơn vận tải đa phương thức.

Tháng 8/1996, bị đơn OOCL ký hợp đồng có thời hạn một năm với Trek vận chuyển một số containers hàng nhất định đến một số cảng đến ở Châu Âu. 2 tháng sau, OOCL cấp cho Trek một vận đơn chở suôt (through bill of lading) cho chuyển hàng chở 1 container chứa 301 kiện hàng xe đạp và khung xe đạp từ Oconomowoc (Wisconsin) đến Spijkenisse (Hà Lan). Vận đơn chỉ rõ OOCL là người đảm trách phần vận chuyển đường thủy của hành trình và một số người chuyên chở khác không rõ tên (họ gọi là “Participating Carriers”) sẽ đảm trách phần vận chuyển trên bộ). Theo hợp đồng này thì container sẽ được nhận ở kho của Trek tại Oconomowoc và chuyển bằng xe tải đến Chicago. Từ Chicago, container này sẽ được chuyển bằng tàu hỏa đến Montreal (Canada). Tại đây, container sẽ được bốc lên tàu của OOCL (tàu M/V OOCL, Bravery). OOCL sẽ vận chuyển container này bằng đường biển từ Montreal đến Antwerp (Bỉ). Sau đó dỡ hàng giao cho một người chuyên chở khác để vận chuyển bằng xe tải đến điểm đến ở Spijkenisse. OOCL đã chọn Debrock Gebr làm người vận chuyển hàng bằng xe tải từ Antwerp đến các điểm đến trong Châu Âu, sau đó Debrock lại ký hợp đồng thầu phụ với N.V. Groeninghe để chuyển lô hàng container từ Antwerp đến Spijkenisse.

Ngày 29/10/1996, hàng được dỡ khỏi tàu của OOCL ở Antwerp và được chuyển đi bằng xe tải của Groeninghe. Tối khuya hôm đó chiếc xe tải đã bị đánh cắp cùng với lô hàng xe đạp của Trek sau khi chiếc xe này rẽ khỏi đường chính ở Deurne (Bỉ). Cảnh sát chỉ thu hồi lại được 30 trong tổng số 301 kiện hàng của Trek. Số còn lại không thể nào lấy lại được.

Tháng 11/1996, Trek khiếu nại người bảo hiểm là Hartford đòi bồi thường cho những kiện hàng bị mất. Hartford đã hoàn tiền cho Trek và với tư cách thế quyền bảo hiểm lập tức tiến hành các hoạt động để lấy lại số hàng bị mất và một số chi phí phát sinh. OOCL cho rằng mình được miễn trách nhiệm đối với tổn thất trên theo điều 4 của vận đơn. Cụ thể là hàng bị mất khi đang nằm trong tầm kiểm soát của những người chuyên chở khác (“participating carrier”) và họ được miễn trách nếu hàng bị mất ở chặng vận chuyển không thuộc trách nhiệm của họ<sup>7</sup>.

Toà án cho rằng điều khoản miễn trách này không có hiệu lực và đưa ra phán quyết có lợi cho Hartford. Tòa án lập luận rằng trong trường hợp này phải áp dụng Luật vận chuyển hàng hóa bằng đường biển của Mỹ (Carriage of Goods by Sea Act-COGSA) với phần 3(8) quy định rằng “Mọi điều khoản trong hợp đồng chuyên chở nhằm làm giảm nhẹ trách nhiệm của người chuyên chở phát sinh từ việc cầu thả, sai phạm hoặc không hoàn thành nghĩa vụ của mình như quy định trong điều khoản này đều không có giá trị”<sup>8</sup>. Quy định này nhằm ngăn chặn người chuyên chở tự giới hạn trách nhiệm cho mình bằng cách quy định thêm trong hợp đồng chuyên chở.

Mặt khác, Tòa án cũng cho rằng nếu áp dụng luật chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ sẽ vi phạm nguyên tắc “cơ hội như nhau” (“fair opportunity”) như quy định trong luật hàng hải. Theo cơ chế “cơ hội như nhau” thì người gửi hàng cũng có quyền đưa ra cho người chuyên chở một giới hạn trách nhiệm cao hơn đối với lô hàng của mình theo như quy định trong COGSA. Nếu áp dụng cơ chế này thì Tòa án thấy rằng OOCL đã không cho người gửi hàng là Trek cơ hội được đưa

---

<sup>7</sup> “Hiệp định về vận chuyển hàng hoá quốc tế bằng đường bộ – CMR”

<sup>8</sup> “any clause ... in a contract of carriage relieving the carrier or the ship from liability ... arising from negligence, fault, or failure in the duties and obligations provided in this section, or lessening such liability otherwise than as provided in this Chapter, shall be null and void and of no effect.”

ra giá trị lô hàng cao hơn mức giới hạn quy định trong CMR. Vì vậy mà Tòa án từ chối việc Hartford chỉ được bồi thường theo hạn mức quy định trong CMR mà phán quyết rằng Hartford được phép đòi bồi thường ở mức giá trị thị trường của toàn bộ số hàng bị mất cộng với chi phí bất thường phát sinh khác.

Như vậy, vấn đề quan trọng ở đây là xác định xem luật áp dụng là luật nào. Vụ án này thuộc tầm điều chỉnh của cả Luật hàng hải và một số luật khác. Luật hàng hải chỉ được áp dụng khi đối tượng được vận chuyển chủ yếu bằng đường thủy. Hợp đồng vận tải đa phương thức bao gồm cả vận tải biển và vận tải bộ thông thường sẽ không chịu sự điều chỉnh của luật hàng hải với điều kiện là trên vận đơn quy định là “vận tải một phần bằng đường biển, một phần bằng đường bộ” (“partial sea and partial land transport”). Vận đơn trong trường hợp này chỉ ghi là “mixed contract” vì container hàng của Trek được vận chuyển bằng đường bộ từ Oconomowoc đến Montreal, bằng đường biển từ Montreal đến Antwerp, và lại bằng đường bộ từ Antwerp đến Spijkenisse. Như vậy, vận đơn này thuần túy không chịu sự điều chỉnh của luật hàng hải. Tòa án chỉ có thể áp dụng luật hàng hải khi:

- Tranh chấp phát sinh do có sự vi phạm hợp đồng ở chặng vận tải biển và không thể tách biệt với các chặng vận tải khác;

- Chặng vận tải bộ chỉ là một phần rất nhỏ so với chặng vận tải biển;

Trong tình huống này, cả 2 điều kiện trên đều không thỏa mãn:

- Điều kiện 1 không thỏa mãn vì ngay cả khi có thể tách biệt nghĩa vụ của người chuyên chở trong chặng vận tải biển thì lô hàng của Trek bị tổn thất không phải là do sự vi phạm các nghĩa vụ trên. Hơn nữa, tổn thất xảy ra khi hàng đang được vận chuyển bằng đường bộ ở Bỉ.

- Điều kiện 2 cũng không thỏa mãn vì trong hợp đồng vận tải này, chặng vận tải bộ chiếm một phần đáng kể so với chặng vận tải biển (tiêu chuẩn là 1000 dặm). Mặc dù trên vận đơn không thể hiện rõ quãng đường của từng chặng vận tải nhưng chặng vận tải bộ rõ ràng là không phải là không đáng kể so với chặng vận tải biển. Theo ước tính của giám định viên thì tổng chặng đường ít nhất là 850 dặm. Mặt khác, vận đơn còn quy định chặng vận tải bộ phải đi qua 4 quốc gia và

sử dụng 2 loại phương tiện vận tải khác nhau là xe tải và tàu lửa và có sự tham gia của một số nhà vận chuyển khác (“participating carriers”).

Do đó, vận đơn này không chỉ đơn thuần chịu sự điều chỉnh của luật hàng hải. Việc Tòa án áp dụng luật COGSA cho toàn bộ hành trình là sai. Điều 23 trong vận đơn quy định áp dụng COGSA trừ trường hợp có quy định khác trong vận đơn. Như vậy rõ ràng là có thể áp dụng nguồn luật khác cho các chặng hành trình khác sử dụng cùng một vận đơn. Điều 4 lại quy định rằng mỗi chặng vận tải sẽ chịu sự điều chỉnh của luật tương ứng với chặng đó. Như vậy, theo điều 4 thì nguồn luật điều chỉnh sẽ thay đổi trên mỗi chặng vận chuyển và COGSA sẽ không áp dụng cho toàn bộ hành trình của hàng hóa và chỉ áp dụng COGSA cho các chặng vận tải khác khi ở các chặng đó không có nguồn luật nào trực tiếp điều chỉnh.

Điều 1 trong CMR quy định “CMR sẽ được áp dụng cho các hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ giữa 2 nước, trong đó có ít nhất 1 nước dẫn chiếu áp dụng CMR”<sup>9</sup>. Mặt khác luật Bỉ có dẫn chiếu áp dụng CMR. Vậy luật áp dụng là CMR và Tòa án cần xác định hiệu lực của điều khoản miễn trách trong vận đơn theo CMR.

Thông thường, đối với người gửi hàng bằng vận tải liên hợp thì họ thường tiến tới sự thống nhất về nguồn luật điều chỉnh và quy định 1 nguồn luật nào đó sẽ điều chỉnh tất cả các chặng của hành trình. Trong trường hợp này các bên đã không quy định như vậy.

*Như vậy, tranh chấp phát sinh là do người bảo hiểm yêu cầu người chuyên chở chính trong vận tải đa phương thức chịu trách nhiệm theo hạn mức trách nhiệm quy định trong luật vận tải bộ, nơi xảy ra tổn thất; còn người chuyên chở chính lại muốn giới hạn trách nhiệm của mình theo luật vận tải biển, chặng vận tải mà người chuyên chở chính đảm nhận. Có thể thấy cơ chế phân chia trách nhiệm trong vận tải đa phương thức khá là phức tạp. Tuy người chuyên chở chính chỉ đảm nhận chặng vận tải biển nhưng họ vẫn phải chịu trách nhiệm đối với hàng hóa trên toàn bộ hành trình. Mặt khác, nguồn luật điều chỉnh cũng có thể*

---

<sup>9</sup> CMR shall apply to every contract for the carriage of goods by road in vehicles for reward between two countries, one of which has ratified CMR”

khác nhau trên mỗi chặng trong toàn hành trình. Do vậy, người bảo hiểm cũng như người được bảo hiểm cần lưu ý để đảm bảo quyền lợi của mình khi có tổn thất xảy ra, đặc biệt là khi tổn thất xảy ra trên chặng vận tải bộ, không phải là chặng vận tải chính trong vận tải đa phương thức.

## **VIII. LUẬT ÁP DỤNG VÀ ĐỊA ĐIỂM XẢY RA TỔN THẤT**

(Xem thêm phụ lục 3)

Xác định đúng luật điều chỉnh hợp đồng và luật áp dụng để giải quyết tranh chấp là một vấn đề vô cùng phức tạp trong hoạt động bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển nói riêng và trong thương mại quốc tế nói chung. Tranh chấp có thể phát sinh khi hai bên bất đồng về luật áp dụng khi có tổn thất xảy ra. Khi giải quyết tranh chấp, việc áp dụng luật khác nhau cũng có thể đem lại kết quả khác nhau. Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp liên quan luật điều chỉnh hợp đồng bảo hiểm hàng hoá.

Trở lại với tranh chấp được trình bày ở phần II chương II giữa Commercial Union (người bảo hiểm) và Sea Harvest (người được bảo hiểm) về tổn thất đến với lô hàng tôm đông lạnh được chở bằng đường biển (người chuyên chở là Sea-Land Service Inc) từ Bangkok (Thái Lan) sang Philadelphia (Pennsylvania). Lô hàng cập cảng California ngày 2/11/1998. Vài ngày sau đó, lô hàng được Union Pacific Rail vận chuyển đến Chicago. Lô hàng đến Chicago ngày 16/11/1998 và được chuyển đến một trạm của CSX, một hãng vận tải đường sắt của Mỹ, trước khi được chuyển đi Philadelphia. Đêm hôm sau lô hàng đến Philadelphia. Theo sự chỉ đạo của Commercial Union, Scott Eslinger of Luard & Company tiến hành giám định lô hàng và kết luận rằng lô hàng đã không được làm lạnh trong 2,5, hỏng toàn bộ và phải đưa đi tiêu hủy. Sea Harvest yêu cầu Commercial Union bồi thường tổn thất nhưng Commercial Union từ chối, tranh chấp phát sinh.

Toà án đã áp dụng Luật hàng hải để phân tích hợp đồng bảo hiểm này. Tuy nhiên Sea Harvest cho rằng phải áp dụng luật của bang Kansas (Mỹ) để giải quyết tranh chấp này. Sea Harvest cho rằng từ “derangement” sử dụng trong đơn bảo hiểm khá mập mờ và do vậy đơn bảo hiểm này có bảo hiểm cho rủi ro không gắn thiết bị làm lạnh trên chặng vận tải bộ. Sea Harvest còn chỉ ra rằng điều khoản “từ



kho đến kho” trong đơn bảo hiểm quy định rằng đơn bảo hiểm vẫn còn hiệu lực khi hàng đang được chuyển tải hoặc chờ để chuyển tải giao về kho cuối ở nơi có tên trong đơn bảo hiểm hoặc sau 15 ngày. Do vậy đơn bảo hiểm này bảo hiểm cho cả chặng vận tải biển và vận tải bộ. Hơn nữa, tổn thất xảy ra khi hàng hóa vẫn đang được vận chuyển và chặng vận chuyển trên bộ chiếm một phần đáng kể.

Commercial Union khẳng định rằng đơn bảo hiểm trên về bản chất là đơn bảo hiểm hàng hải. Do vậy, lập luận trên của Sea Harvest là không hợp lý. Hơn nữa, tranh chấp này liên quan đến nghĩa vụ của các bên quy định trong đơn bảo hiểm. Commercial Union khẳng định rõ ràng rằng đơn bảo hiểm này áp dụng cho chuyến hàng vận chuyển từ Far East sang Hoa Kỳ. Phí bảo hiểm cũng được tính dựa trên cơ sở này. Đúng là không gian bảo hiểm là từ khi hàng được xếp lên tàu đến khi hàng đến điểm đến cuối cùng, nhưng không có nghĩa là không áp dụng luật hàng hải cho các chặng không phải là vận tải biển. Commercial Union cho rằng điều kiện bảo hiểm từ kho đến kho mà điều chỉnh chặng vận tải bộ chỉ chiếm một phần không đáng kể trong toàn đơn bảo hiểm mang đặc tính bảo hiểm hàng hải. Ngoài ra, không có bằng chứng rõ ràng nào chỉ ra rằng điểm đến cuối cùng của chuyến hàng là Philadelphia. Phí bảo hiểm chỉ được tính trên cơ sở chặng vận tải từ Thái Lan đến California (chặng này hoàn toàn là vận tải biển). Thực tế thì lô hàng được vận chuyển bằng tàu hỏa sau chặng vận tải biển và điều này không phủ định tính hàng hải của đơn bảo hiểm.

Như vậy, vấn đề là có áp dụng luật hàng hải để giải quyết tranh chấp khi hàng hóa bị tổn thất trên chặng vận tải biển không. Theo quy định của Hoa Kỳ thì chỉ áp dụng luật của bang để giải quyết tranh chấp liên quan đến hợp đồng bảo hiểm hàng hải khi không có quy chế tương ứng ở cấp liên bang nhằm tạo sự thống nhất trong việc áp dụng luật hàng hải. Ngày nay các tòa án chấp nhận áp dụng luật hàng hải trong các trường hợp:

*Thứ nhất*, tranh chấp phát sinh quanh hợp đồng không hoàn toàn là hàng hải với điều kiện chặng vận tải không phải biển chiếm một phần không đáng kể.

*Thứ hai*, khi chặng vận tải biển trong vận tải liên hợp có thể tách biệt được với các chặng còn lại mà không ảnh hưởng đến toàn hợp đồng.

Rõ ràng chặng đường biển chiếm một phần đáng kể trong toàn hành trình và hành trình từ Bangkok đến Los Angeles là phần chủ đạo trong giao dịch này. Trong chuyến hàng này, một Vận đơn chở suốt (Through bill of lading) được cấp bởi. Có thể trong toàn hành trình có sử dụng những người và phương thức vận tải khác. Tuy vậy, trên vận đơn cũng không chỉ rõ ràng điểm đến cuối cùng là Philadelphia mà chỉ ghi là “Los Angeles, CA, USA” là “cảng dỡ hàng” và là nơi “giao hàng cho người chuyên chở tiếp theo”. Vì vậy, theo vận đơn thì điểm đến cuối cùng rõ ràng là Los Angeles. Chỉ có một bằng chứng chứng minh hàng được chuyển đến điểm đến cuối cùng là Philadelphia là hóa đơn mà Sea Land fax cho Sea Harvest ngày 27/10/1998. Hóa đơn này chỉ rõ điểm đến cuối cùng là Philadelphia, PA. Tuy nhiên phí bảo hiểm chỉ tính trên chặng vận tải biển và không có thêm khoản phụ phí nào cho các chặng vận tải bộ nội địa. Trên đơn bảo hiểm ghi rõ “bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển”. Nếu trên vận đơn quy định rõ về chặng vận tải bộ thì có thể không áp dụng luật hàng hải để giải quyết tranh chấp khi tổn thất xảy ra trên chặng vận tải bộ. Tuy nhiên, trên vận đơn trong trường hợp này không có căn cứ nào chỉ ra rằng hàng hoá cần vận tải bộ. Do vậy, đơn bảo hiểm này về cơ bản là bảo hiểm hàng hải.

*Như vậy, tranh chấp phát sinh là do các bên không đồng thuận được về luật điều chỉnh đơn bảo hiểm, nhất là bảo hiểm cho những lô hàng được chuyên chở bằng vận tải đa phương thức mà chỉ mua bảo hiểm hàng hải. Luật điều chỉnh đơn bảo hiểm cần dựa trên bản chất của đơn bảo hiểm đó. Đã là đơn bảo hiểm hàng hải và người được bảo hiểm chỉ nộp phí bảo hiểm trên cơ sở chặng vận tải biển thì luật điều chỉnh, ngoài luật về bảo hiểm, đương nhiên là luật hàng hải.*

## **IX. LUẬT ÁP DỤNG ĐỂ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN**

Nhiều tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển phải mất nhiều năm mới được giải quyết do các bên tranh chấp và cơ quan xét xử không xác định đúng khung pháp lý để giải quyết tranh chấp, nhất là ở những nước đang phát triển như

Việt Nam, khi mà khung pháp lý điều chỉnh hoạt động kinh tế đối ngoại còn chưa hoàn chỉnh. Tranh chấp về hợp đồng bảo hiểm sẽ phải giải quyết theo tranh chấp về hợp đồng kinh tế hay hợp đồng dân sự? Dưới đây tôi xin được trình bày một tranh chấp kéo dài trong nhiều năm và qua nhiều lần xét xử sơ thẩm rồi phúc thẩm.

Ngày 30/7/1995, Vinatea ký hợp đồng trị giá 558.000 USD, bán cho Công ty Thông Đạt (Trung Quốc) 3.000 tấn ngô vàng. Đến ngày 26/9/1995, Vinatea hoàn thành tờ khai hải quan tại Cục Hải quan. Trưởng phòng Giám sát quản lý xuất nhập khẩu cũng kết luận lô hàng 230 tấn ngô đủ tiêu chuẩn xuất khẩu. Ngay sau đó, Vinatea đã cử ông Nguyễn Ngọc Dũng, đại diện công ty, đến Bảo hiểm Bình Định mua bảo hiểm cho lô hàng trên. Sau khi nhận phí bảo hiểm là 127 USD (0,27% tổng giá trị được bảo hiểm), Công ty Bảo hiểm Bình Định (thuộc Bảo Việt) đã cấp đơn bảo hiểm số 17/HX-95 ngày 5/10/1995 ghi rõ số lượng hàng được bảo hiểm là 5.111 bao (230 tấn) ngô, trị giá là 110% CIF Phòng Thành (tức 47.058 USD).

Để vận chuyển lô hàng trên, ngày 17/8/1995, Vinatea đã ký hợp đồng với Công ty Hàng hải thương mại Bình Định, chở 1.000 tấn ngô đóng bao từ cảng Quy Nhơn (Việt Nam) đi cảng Phòng Thành (Trung Quốc). Tuy nhiên, Công ty Hàng hải thương mại Bình Định lại chuyển nhiệm vụ chuyên chở số hàng trên cho Công ty Vận tải biển Bình Thuận, do thuyền trưởng tàu B15 Trần Văn Phong chịu trách nhiệm. Ngay khi hàng cập bến Phòng Thành, Công ty Bảo hiểm nhân dân Trung Quốc, huyện Phòng Thành và Cục Kiểm nghiệm hàng hóa xuất nhập khẩu Quảng Tây đã có hai cuộc kiểm tra số hàng trên. Cả hai biên bản đều khẳng định lô hàng bị mốc toàn bộ và không thể sử dụng được. Nguyên nhân hư hỏng là do quá trình vận chuyển, bạt che không kín, nước biển lọt vào hầm tàu làm hỏng hàng và ngày 2/11/1995, Cục Kiểm nghiệm đã yêu cầu tiêu hủy toàn bộ 230 tấn ngô hỏng.

Ngay sau đó, Vinatea đã có công văn gửi Bảo hiểm Bình Định và Bảo Việt thông báo tình hình hàng hỏng, yêu cầu Bảo hiểm Bình Định, Công ty thương mại hàng hải Bình Định và tàu BT15 bồi thường, nhưng đều bị khước từ.

Ban đầu, Vinatea đã đưa đơn kiện lên Tòa án Kinh tế Hà Nội và trong phiên xét xử sơ thẩm đầu tiên vào tháng 7/1998, Tòa án đã ra phán quyết là Bảo Việt phải bồi thường cho Vinatea.

Tuy nhiên, Bảo Việt đã kháng cáo. Tòa án phúc thẩm Tối cao, tháng 3/2000, đã bác đơn kiện của Vinatea vì cho rằng Vinatea không đủ tư cách đi kiện và nguyên nhân hàng hỏng là do tàu chở quá tải; không có rủi ro, không có sơ xuất và không có sai lầm từ phía tàu BT15 và khẳng định Vinatea và Thông Đạt mới là người có lỗi.

Vinatea lại khiếu nại. Tuy nhiên, bản án giám đốc thẩm ngày 13/3/2000 của Ủy ban Thẩm phán TAND tối cao nhận định rằng Vinatea đòi Bảo Việt bồi thường là có căn cứ. Nhưng Vinatea mua bảo hiểm bằng miệng và Bảo hiểm Bình Định cấp đơn bảo hiểm theo khoản 1 Điều 1,4,13 Pháp lệnh Hợp đồng dân sự, nên việc tòa sơ thẩm, phúc thẩm xét xử vụ án theo thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế là sai thẩm quyền. Do vậy, Ủy ban Thẩm phán quyết định hủy án sơ thẩm và phúc thẩm, giao hồ sơ về TAND Hà Nội xét xử lại theo thủ tục dân sự.

Sau đó, cả hai cấp xét xử dân sự sơ thẩm (26/4/2000) và phúc thẩm (13/6/2000) đều cho rằng sau khi mua bảo hiểm cho 230 tấn ngô, Vinatea vẫn giữ ba bản hợp đồng bảo hiểm mà chưa chuyển nhượng cho Thông Đạt. Do đó, Vinatea vẫn là người có quyền lợi bảo hiểm đối với lô hàng trên và có quyền đòi Bảo Việt bồi thường khi có rủi ro xảy ra. Mặt khác, trong biên bản giám định ghi rõ, hàng bị tổn thất do bạt không che kín hàng, để nước biển tràn vào hầm tàu khi vận chuyển, làm thiệt hại toàn bộ lô hàng 230 tấn ngô, Đây là sơ xuất và sai sót của thuyền trưởng tàu BT15, tức là lỗi của người chuyên chở, không phải lỗi của người được bảo hiểm. Do vậy, Bảo Việt phải bồi thường cho Vinatea toàn bộ tổn thất trên.

Như vậy, Vinatea đã phải mất 6 năm tranh chấp, 5 năm theo kiện, 2 lần kháng cáo, 4 cuộc sơ thẩm và phúc thẩm cả ở án kinh tế và án dân sự chỉ để được bồi thường cho thiệt hại mà Vinatea hoàn toàn đáng được bồi thường. Thông qua quá trình xét xử cũng như các phán quyết mà tòa án đưa ra có thể thấy năng lực

xét xử của tòa án Việt Nam còn thấp. Đội ngũ thẩm phán còn thiếu kinh nghiệm xét xử các tranh chấp trong thương mại quốc tế. Đồng ý rằng ở Việt Nam tại thời điểm đó tồn tại ba luật hợp đồng khác nhau là: (1) Bộ Luật Dân sự điều chỉnh hợp đồng dân sự; (2) Pháp lệnh hợp đồng kinh tế điều chỉnh hợp đồng kinh tế; và (3) Luật Thương mại điều chỉnh hợp đồng thương mại nhưng rõ ràng tranh chấp về hợp đồng bảo hiểm là thuộc tranh chấp về hợp đồng kinh tế. Do vậy, khung pháp lý điều chỉnh tranh chấp này là Pháp lệnh hợp đồng kinh tế. Vậy mà, tòa án cũng như hai bên đương sự đã phải mất nhiều thời gian và tiền của để theo kiện một tranh chấp mà lúc thì được xử theo khung pháp lý của hợp đồng kinh tế, lúc thì được xử theo khung pháp lý của hợp đồng dân sự.

Song, ở Việt Nam hiện nay, pháp luật về hợp đồng đã có những bước đi quan trọng. Tất cả các quy định chung về hợp đồng được đưa ra khỏi Luật thương mại năm 2005. Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế 1989 hết hiệu lực ngày 1/1/2006. Các quy định có tính chất luật chung về hợp đồng đang được quy định trong Bộ Luật Dân sự năm 2005 tạo niềm tin lớn hơn cho các doanh nghiệp, và tạo điều kiện dễ dàng cho việc áp dụng pháp luật.

*Tóm lại, tranh chấp thường phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển rất đa dạng và phức tạp. Trên đây là một số tranh chấp điển hình đã được xét xử tại các tòa án trong và ngoài nước. Có thể thấy, trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển, tranh chấp có thể phát sinh ở bất kỳ khâu nào và liên quan đến nhiều chủ thể tham gia. Tranh chấp có thể phát sinh liên quan đến thẩm quyền của đại lý bảo hiểm, liên quan đến việc thay đổi các điều khoản trong đơn bảo hiểm, hay liên quan đến các rủi ro được bảo hiểm và luật áp dụng đối với hợp đồng bảo hiểm.*

### **Chương III**

## **MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HẠN CHẾ TRANH CHẤP VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU CHUYÊN CHỞ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN**

*Thông qua việc phân tích một số tranh chấp ở chương II, ở chương III này tôi xin rút ra một số nguyên nhân thường dẫn đến tranh chấp, biện pháp để hạn chế phát sinh tranh chấp cũng như kiến nghị để giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả.*

### **I. NGUYÊN NHÂN THƯỜNG DẪN ĐẾN TRANH CHẤP**

Nguyên nhân dẫn đến tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển rất đa dạng, song, qua quá trình nghiên cứu, tác giả thấy có những nguyên nhân chủ yếu sau:

#### **1. Hoạt động gian lận thương mại trong thương mại hàng hải**

Trên thực tế, rất nhiều tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển mà nguyên nhân sâu xa là do những hoạt động gian lận trong thương mại hàng hải, như:

- Thuyền viên bất bình, đánh cắp tàu nhằm giải quyết mâu thuẫn với chủ tàu;
- Thuyền viên đồng lõa với các nhóm có tổ chức đánh cắp tàu;
- Tàu và hàng hóa trên tàu bị đánh cắp, có thể có hoặc không có sự đồng lõa của thuyền viên;
- Các nhóm có tổ chức hoặc thuyền viên đánh cắp tàu và hàng hóa trên tàu;
- Hành vi cầm giữ tàu/hàng bất hợp pháp của chủ tàu để buộc chủ hàng phải nộp phí thuê tàu cao hơn hoặc chi phí phát sinh trong thời gian tàu bị cầm giữ;
- Cướp biển tấn công nhằm cướp hàng hóa, trang thiết bị và tiền mặt có trên tàu;

Các hoạt động gian lận trong thương mại quốc tế đang ngày càng gia tăng. Các hoạt động gian lận này không chỉ giới hạn ở vùng eo biển Malacca mà đã lan sang Việt Nam, Quần đảo Phipippines, một số khu vực ở Trung Quốc, Trung Mỹ, Nam Mỹ, một số khu vực ở Châu Phi và thậm chí là cả ở Châu Âu. Phương thức hoạt động của những kẻ gian lận thì hết sức tinh vi và phức tạp, liên quan đến nhiều người, trong đó có cả quan chức hải quan và các nhà phân phối tại một số nước. Không thể trông chờ vào các cơ quan thi hành luật pháp hay các tòa án ở nhiều nước để thu hồi lại những thiệt hại từ những hoạt động gian lận này. Do vậy, tốt hơn hết, người bảo hiểm cũng như người được bảo hiểm nên có các biện pháp cẩn trọng để tránh khỏi rơi vào các tranh chấp mang tính lừa đảo.

## **2. Hợp đồng bảo hiểm không quy định rõ ràng các điều khoản**

Thực tế bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển cho thấy nhiều khi tranh chấp phát sinh do các điều khoản quy định trong đơn bảo hiểm không rõ ràng, hoặc đơn bảo hiểm không quy định đầy đủ mọi điều khoản cần thiết.

Chẳng hạn như điều khoản về luật áp dụng cho hợp đồng bảo hiểm. Đa phần các đơn bảo hiểm không quy định nguồn luật nào là nguồn luật điều chỉnh tối cao. Do vậy, khi có sự xung đột về các nguồn luật điều chỉnh, ví dụ như xung đột giữa Điều kiện bảo hiểm được dẫn chiếu trong hợp đồng và Luật điều chỉnh hợp đồng, tranh chấp giữa các bên là tất yếu. Vấn đề xác định luật áp dụng không đơn thuần là xác định nguồn luật nào sẽ điều chỉnh toàn bộ hợp đồng mà xác định xem, trong từng trường hợp cụ thể sẽ phải áp dụng luật nào. Khi giải quyết tranh chấp giữa các bên, việc lựa chọn nguồn luật áp dụng khác nhau sẽ dẫn đến kết quả khác nhau.

Hoặc như các thuật ngữ “chuyên môn” thường không được giải thích một cách rõ ràng trong đơn bảo hiểm. Điều này thường dẫn đến tình trạng các bên hiểu khác nhau về cùng một điều khoản. Trong bảo hiểm nói riêng và thương mại quốc tế nói chung, ngôn ngữ sử dụng trong hợp đồng là rất quan trọng, đặc biệt là đối với bên mà ngôn ngữ trong hợp đồng là ngoại ngữ. Ngay cả khi vượt qua rào cản

về ngôn ngữ, nếu hợp đồng không giải thích một cách rõ ràng, cụ thể một số thuật ngữ quan trọng thì khả năng xảy ra tranh chấp vẫn rất cao.

### **3. Các bên có liên quan không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình**

Hợp đồng bảo hiểm là hợp đồng dân sự, ràng buộc trách nhiệm của cả hai bên vì đã đồng ý với các điều khoản quy định trong hợp đồng. Ngoài chủ thể của hợp đồng là công ty bảo hiểm và người được bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm còn liên quan đến đại lý của người bảo hiểm cũng như đại diện của đại lý hay người môi giới bảo hiểm. Tranh chấp rất dễ phát sinh nếu một trong các bên không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình hay hoạt động vượt quá thẩm quyền cho phép.

Ví dụ như khi các bên vi phạm tắc trung thực trong bảo hiểm. Một trong những nguyên nhân thường dẫn đến tranh chấp là người được bảo hiểm không thông báo đầy đủ mọi thông tin liên quan cho người được bảo hiểm. Về nguyên tắc, tất cả các bên trong hợp đồng bảo hiểm phải trung thực tuyệt đối, thông báo đầy đủ mọi tình huống xảy ra trên thực tế. Bất kỳ việc không thông báo hoặc thông báo không chính xác hoặc làm việc sai thẩm quyền của đại lý đều dẫn đến một kết quả là hợp đồng bảo hiểm sẽ vô hiệu. Cũng có trường hợp người bảo hiểm là bên vi phạm nguyên tắc trung thực tuyệt đối này. Đa phần những thông tin người được bảo hiểm cần phải biết đều do đại lý hoặc người đại diện của công ty bảo hiểm cung cấp. Trong những tình huống như vậy, thường thì người được bảo hiểm là bên chịu thiệt vì đại lý bảo hiểm không phải là chủ thể của hợp đồng bảo hiểm.

### **4. Xác định không đúng không gian bảo hiểm quy định trong hợp đồng bảo hiểm**

Không gian trách nhiệm của người bảo hiểm thường được quy định thông qua điều kiện bảo hiểm. Tuy nhiên, việc hiểu khác nhau giữa người bảo hiểm và người được bảo hiểm về không gian trách nhiệm cũng là một trong nhiều nguyên nhân thường gây ra tranh chấp. Ví dụ như điều kiện bảo hiểm là “từ kho đến kho” nghĩa là trách nhiệm của người bảo hiểm bắt đầu kể từ khi hàng rời kho của người



bán để bắt đầu vận chuyển cho đến khi hàng vào kho của người mua. Tuy nhiên, hiểu thế nào là kho cũng là cả một vấn đề.

Khái niệm về kho được hiểu theo nghĩa gồm có kho đi và kho đến [5,67].

- Kho đi: kho là kho nơi hàng hóa đã được đóng gói cẩn thận để có thể chuyển hàng ra cảng biển;

- Kho đến: kho đến gồm các loại sau:

- Kho loại 1: kho cuối cùng thuộc quyền sở hữu hoặc quản lý của người được bảo hiểm;
- Kho loại 2: là kho người được bảo hiểm dùng để lưu kho, lữ bãi hoặc phân phối hàng hóa;
- Kho loại 3: là kho nằm ngoài hành trình vận chuyển của tàu;
- Kho loại 4: là kho dùng cho hàng hóa được gửi nhằm tới đó;

Để tránh tranh chấp, kho đi và kho đến thường được ghi rõ trong hợp đồng bảo hiểm. Trong trường hợp kho đi và kho đến không được ghi rõ thì cần dựa vào khái niệm trên để giải quyết. Trong quá trình vận chuyển, nếu xảy ra chậm trễ ngoài sự kiểm soát của người được bảo hiểm, tàu đi chệch hướng, bắt buộc dỡ hàng, chuyển tải ngoại lệ hay thay đổi hành trình thì trách nhiệm của người bảo hiểm đến đâu? Thông thường, trong những tình huống như vậy, người được bảo hiểm phải thông báo cho người bảo hiểm biết về việc xảy ra và phải trả thêm phí bảo hiểm nếu có yêu cầu. Hợp đồng bảo hiểm vẫn giữ nguyên hiệu lực nhưng người được bảo hiểm sẽ mất quyền đòi bồi thường nếu không đáp ứng được yêu cầu này. Ngoài ra, trong trường hợp hành trình bảo hiểm có cả quãng vận chuyển trên sông hoặc trên bộ thì trách nhiệm của người bảo hiểm sẽ giới hạn ở những rủi ro tương ứng với điều kiện bảo hiểm ghi trên đơn bảo hiểm hàng hải.

*Ngoài những nguyên nhân trên, tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển còn có thể phát sinh từ các vấn đề có liên quan đến quyền sở hữu đối với lô hàng bị tổn thất hay việc trục vớt một lô hàng bị chìm; trách nhiệm của người chuyên chở chính*

*trong vận tải đa phương thức; khung pháp lý để giải quyết tranh hoặc các bên chủ động vi phạm hợp đồng bảo hiểm ...*

## **II. KIẾN NGHỊ NHẪM HẠN CHẾ PHÁT SINH TRANH CHẤP**

Để hạn chế tranh chấp phát sinh, nhất là những tranh chấp mà nguyên nhân phát sinh là từ phía người chuyên chở, người bảo hiểm và người được bảo hiểm, trước mỗi giao dịch, cần lưu ý các vấn đề sau:

- Tìm hiểu về chất lượng, xuất xứ của tàu, quan hệ sở hữu con tàu, thân thể của những người thuê tàu;
- Nếu tàu chở hàng không thuộc sở hữu của người chuyên chở mà chỉ là tàu trong hợp đồng thuê tàu chuyển thì cần thu thập các giấy tờ giữa các bên trong hợp đồng thuê tàu, người môi giới thuê tàu và chủ tàu để xác định tính chất của quan hệ sở hữu giữa những người này đối với con tàu;
- Tìm hiểu thông tin về các hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu, cũng như hợp đồng bảo hiểm thân tàu, máy móc trên tàu để xác định điều kiện bảo hiểm phù hợp;
- Thu thập bản sao các chứng từ liên quan đến chuyến hàng;
- Tìm hiểu thông tin về thủy thủ đoàn (nếu có thể) như quốc tịch, tuổi tác, trình độ, địa chỉ thường trú nhằm đưa ra được nhận xét chung về mức độ tin cậy của thủy thủ đoàn và xác định được liệu họ có đồng lõa trong các vụ vi phạm hay không;
- Tìm hiểu thông tin về các bên trong hợp đồng thuê tàu như bản chất ngành nghề kinh doanh, quy mô hoạt động và địa điểm đặt trụ sở chính của họ;

*Ngoài ra, từ phía người bảo hiểm cũng như người được bảo hiểm cũng cần có những biện pháp thích hợp để hạn chế tranh chấp phát sinh. Cụ thể là:*

### **1. Đối với người bảo hiểm**

#### **1.1. Hiểu rõ về người được bảo hiểm và hàng hóa nhận bảo hiểm**

Người bảo hiểm cũng nên thu thập chứng cứ và tìm hiểu thông tin về thân thể của người gửi hàng như bản chất ngành nghề kinh doanh; những chuyến hàng đã từng bị tổn thất; việc gửi hàng được bố trí như thế nào; việc lựa chọn tàu như

thế nào, các điều khoản trên vận đơn; hoạt động xuất nhập khẩu có hợp pháp hay không; ...

Đồng thời xác định dây chuyền mua hàng, tức là xác định xem người mua hàng là trung gian hay là người mua thực sự; xác định thân thể của họ, và nếu có thể, xác định liệu họ có đủ tư cách pháp lý theo đơn bảo hiểm hay không, liệu việc nhập khẩu có hợp pháp hay không; ... Và kiểm tra tình trạng thị trường của hàng hóa là đối tượng của vụ việc.

Có nhiều nhà bảo hiểm vẫn nhận bảo hiểm cho một lô hàng nhất định trong khi họ có rất ít thông tin về lô hàng đó. Nhiều người thậm chí còn không có đủ phương tiện để tìm hiểu xem loại hàng mà mình sắp bảo hiểm có đặc điểm, tính chất như thế nào. Vì vậy, khi quyết định một rủi ro nào đó có đáng được bảo hiểm theo điều kiện loại A hay không; hoặc liệu một loại hình vận tải nào đó có thích hợp với điều kiện bảo hiểm không; hoặc một lô hàng đã bị tổn thất một phần liệu còn có thể bán được trên thị trường hay không; ... thì họ chủ yếu dựa vào đề nghị của người được bảo hiểm hoặc của người môi giới bảo hiểm.

Ví dụ như trong ngành kinh doanh thép, rất nhiều người bảo hiểm không hiểu rõ tính phức tạp của thị trường thép. Có những loại thép chỉ đáng bảo hiểm theo điều kiện B thì người bảo hiểm lại chấp nhận bảo hiểm theo điều kiện A. Tương tự như vậy, đối với mặt hàng ngũ cốc và các loại nông sản khác, nhiều người bảo hiểm cho rằng tổn thất chủ yếu xảy ra trong quá trình vận chuyển, nhưng thực chất có nhiều loại hàng hóa tổn thất phát sinh chính tại khâu sản xuất; do điều kiện thời tiết không thích hợp; do kỹ thuật canh tác kém hoặc do lỗi trong quá trình thu hoạch trước khi được xếp lên tàu. Hoặc như đối với các mặt hàng là gỗ và dầu thực vật, khi bị tổn thất kiểu như gỗ bị mốc hoặc dầu thực vật bị lây bẩn, nếu bảo quản và tái chế đúng cách thì vẫn có thể bán được với giá tốt trên thị trường.

Với khối lượng kiến thức rộng về nhiều loại hàng hóa sẽ giúp người bảo hiểm bán được những hợp đồng bảo hiểm với giá cao mà không mất nhiều thời gian đàm phán, đồng thời hạn chế được những rủi ro có thể dẫn đến tranh chấp khi có tổn thất xảy ra trên thực tế. Để có được những kiến thức này, người bảo hiểm

có thể tham gia các khóa học ngắn hạn hay các buổi nói chuyện của các chuyên gia ở các tổ chức thương mại.

### ***1.2. Hiểu rõ về hệ thống vận tải chuyên chở hàng hóa bằng đường biển***

Ngày nay, hàng hóa được vận chuyển đi khắp nơi trên thế giới với các phương thức vận chuyển đa dạng như tàu chở container cỡ lớn, tàu chuyên dụng, xà lan, các phương tiện vận chuyển bằng đường bộ, đường sắt, ... ở một số nước như Nhật Bản, các nước ở Châu Âu và Mỹ thì hệ thống vận tải rất phát triển. Tuy nhiên, ở hầu hết các nước khác thì hệ thống vận tải vẫn còn kém phát triển. Vì vậy, trước khi cấp một đơn bảo hiểm, người bảo hiểm cũng cần phải nắm vững loại hệ thống vận tải sẽ vận chuyển hàng hóa.

Ví dụ như hiện nay có rất nhiều tàu chở dầu không được trang bị đầy đủ thiết bị mà vẫn được thuê để chở hóa chất hoặc các sản phẩm dầu sạch khác từ rất nhiều con tàu chở dầu hiện đại đậu ở ngoài khơi vào các khu cảng sông nội địa. Tình trạng vệ sinh và sẵn sàng của những con tàu này không được kiểm tra và giám sát kỹ lưỡng trước khi chất các loại hàng khác lên tàu. Do vậy, hàng rất dễ bị lây bẩn, lây hại khi đến cảng đến.

Cũng có nhiều người bảo hiểm, vì áp lực kinh doanh, vẫn sẵn sàng nhận bảo hiểm cho hàng hóa theo điều kiện “từ cửa đến cửa” (“from door to door”) cho dù họ không có chút thông tin nào về tình trạng của hệ thống vận tải nội địa của quốc gia người nhập khẩu. Trong những trường hợp này, hàng hóa bị tổn thất đa phần là do những nguyên nhân không thể tránh khỏi chứ không phải do nguyên nhân ngẫu nhiên.

Để tăng cường hiểu biết về hệ thống vận tải nội địa và khung pháp lý điều chỉnh các chặng vận tải không phải là vận tải biển, người bảo hiểm nên xây dựng cho mình hệ thống cơ sở dữ liệu và những báo cáo có liên quan về các quốc gia cũng như hệ thống vận tải và khung pháp lý của họ.

### ***1.3. Lưu ý cách bao gói và sắp xếp hàng hóa***

Một trong những nguyên nhân chủ yếu thường gây tổn thất cho hàng hóa là cách đóng gói không phù hợp và bao bì đóng gói không đạt tiêu chuẩn, đặc biệt là trong khâu chuyển tải. Có những lô hàng người đóng gói chính là chủ hàng nhưng cũng có những lô hàng người đóng gói là đại lý kho vận của chủ hàng. Thường thì khi có phát sinh tranh chấp liên quan đến bao bì của hàng hóa, chủ hàng thường viện dẫn rằng loại bao bì này đã được sử dụng cho nhiều chuyến hàng rồi mà không có tổn thất gì. Vì vậy, họ phủ nhận tổn thất là do lỗi bao bì. Người được bảo hiểm thường lập luận rằng hàng hóa được đóng gói cẩn thận và phù hợp với thông lệ. Tuy nhiên, việc sử dụng thường xuyên một phương pháp đóng gói mà không gây ra tổn thất gì không có nghĩa là cách đóng gói đó là phù hợp. Ví dụ như sự lơ là của con người, kết hợp với điều kiện thời tiết xấu hoặc hỏng hóc của máy móc có thể dẫn đến tổn thất cho hàng hóa.

Nhiều chủ hàng, trước áp lực phải giảm chi phí sản xuất, đã cắt giảm chi phí ở khâu đóng gói và chất lượng bao bì cũng bị giảm theo. Có nhiều loại bao bì và cách đóng gói giúp cho hàng hóa có thể chịu được va đập trong quá trình xếp dỡ. Tuy nhiên, mỗi tiêu chuẩn chỉ đúng với một phương thức vận chuyển nhất định mà thôi.

Một trong những cách hiệu quả để giúp người bảo hiểm có thể kiểm soát được những yêu cầu đòi bồi thường là tập trung vào cách đóng gói hàng hóa. Loại bao gói chất lượng tốt, phù hợp có thể giúp làm giảm quy mô và mức độ tổn thất trong quá trình vận chuyển hàng hóa. Mặt khác, khi hàng được xếp lên tàu, người bảo hiểm cũng cần kiểm tra xem hàng có ở trong tình trạng chất lượng tốt và được bảo quản đúng cách hay không. Đề phòng trường hợp phải bồi thường do không thể chứng minh hàng hóa bị tổn thất là do nội tỳ hay do cách bảo quản không đúng như trường hợp đã trình bày ở phần IV chương II.

#### ***1.4. Xử lý các yêu cầu bồi thường một cách hợp lý***

Giải quyết hiệu quả các khiếu nại đòi bồi thường từ phía người được bảo hiểm tức là phải đảm bảo rằng chỉ những yêu cầu hợp lý mới được bồi thường. Đã nhiều trường hợp, người bảo hiểm không chịu bồi thường, bị người được bảo

hiểm kiện ra tòa. Tòa án cuối cùng cũng kết luận người bảo hiểm phải bồi thường. Như vậy, người bảo hiểm vẫn phải bồi thường, ngoài ra còn bị phạt thêm một số khoản phí khác.

Về việc xử lý bồi thường, trên thực tế, người bảo hiểm lệ thuộc quá nhiều vào quy mô của mạng lưới các giám định viên bảo hiểm để xác định xem với một yêu cầu đòi bồi thường nào đó thì có giải quyết bồi thường hay không. Nhiều công ty bảo hiểm tiếng tăm đã phải chịu tổn thất nặng nề khi họ đã bỏ kinh phí ra để thành lập ban điều tra, nhưng cứ mỗi lần có một khiếu nại đòi bồi thường và có một người đứng ra phụ trách thì ban này lại phải thành lập lại. Tuy vậy, nhiều người phụ trách công tác bồi thường của các công ty bảo hiểm vẫn than phiền về chất lượng của đội ngũ giám định viên ở hiện trường. Họ khẳng định rằng họ sẽ làm tốt công việc của mình nếu được cung cấp đầy đủ tài liệu và bằng chứng cụ thể của từng vụ việc. Và do vậy, cũng không cần phải thay đổi danh sách giám định viên mỗi lần có một khiếu nại đòi bồi thường và người đảm trách việc bồi thường bị thay đổi. Nhờ đó mà công tác bồi thường của các công ty bảo hiểm sẽ được thực hiện hiệu quả hơn, giảm bớt thiệt hại và nguy cơ phát sinh tranh chấp với người được bảo hiểm hoặc với những người khác có liên quan.

Do vậy, các hãng bảo hiểm cần xây dựng và duy trì một mạng lưới giám định viên và người thực hiện công tác bồi thường đáng tin cậy. Một khi đã có một mạng lưới như vậy, việc thêm người hay bớt người phải dựa vào công sức, sự đóng góp và giá trị của chính người đó, chứ không phải dựa vào các mối quan hệ cá nhân. Những người này phải có kiến thức về lĩnh vực của mình, có thể tiếp xúc với những nhà kinh doanh xuất nhập khẩu, với người chuyên chở ... Mặt khác, công ty bảo hiểm cũng cần có cơ chế để kiểm soát các giám định viên, phòng tránh trường hợp giám định viên có quan hệ lợi ích với người được bảo hiểm hoặc là trung gian giữa các bên có liên quan.

### ***1.5. Hiểu rõ về quốc gia mà hàng hóa đi và đến, quốc gia của người được bảo hiểm***

Đa phần những người bảo hiểm hiểu về tình hình kinh tế, chính trị, xã hội và luật pháp của Anh rõ và nhiều hơn của các quốc gia khác. Nếu người bảo hiểm muốn có những biện pháp chắc chắn để tránh xảy ra tranh chấp, hay thậm chí, khi có tranh chấp phát sinh có thể đối phó được thì họ cần mở rộng kiến thức của mình về đất nước của những bên có liên quan trong hợp đồng bảo hiểm. Đặc biệt là Trung Quốc, Ấn Độ, EU, các quốc gia Đông Âu, Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ và Nga. Đây là những quốc gia có nền kinh tế đang phát triển mạnh và có tầm ảnh hưởng lớn trên thế giới.

Người bảo hiểm cần xây dựng cơ sở dữ liệu về các quốc gia này để khi cần thiết có thể tham khảo một cách nhanh chóng. Người bảo hiểm cần có thông tin về điểm mạnh, điểm yếu của từng quốc gia này; về khả năng công nghệ của họ; cơ chế chính sách; các hiệp định thương mại cũng như hạn chế thương mại mà các quốc gia này đã ký với bên ngoài; về chất lượng của hệ thống vận tải nội địa; về hệ thống luật pháp và cơ chế giải quyết tranh chấp.

## **2. Đối với người được bảo hiểm**

### ***2.1. Lựa chọn điều kiện bảo hiểm thích hợp***

Theo các quy tắc và tập quán thương mại quốc tế, toàn bộ quá trình vận chuyển hàng hóa từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu sẽ được bảo hiểm bằng một đơn bảo hiểm hàng hóa chuyên chở bằng đường biển với những rủi ro có thể xảy ra trên biển. Tuy nhiên, ngày nay, đối với điều kiện vận chuyển và tính chất của từng chuyến hàng mà đòi hỏi phải có đơn bảo hiểm được thiết kế riêng cho từng trường hợp.

Khi nhập khẩu theo Điều kiện cơ sở giao hàng FOB hoặc CFR, người nhập khẩu là người mua bảo hiểm cho hàng hóa. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, tổn thất lại được kết luận là xảy ra trước khi bốc hàng lên tàu tại nước người xuất khẩu và do vậy, người nhập khẩu không đòi được bồi thường từ phía công ty bảo hiểm. Người bảo hiểm khi đó sẽ lập luận rằng từ kho của người xuất khẩu đến cảng bốc hàng không thuộc không gian bảo hiểm, và người được bảo hiểm khi đó chưa có quyền lợi bảo hiểm.

Vậy làm sao để tránh tình huống trên? Theo phân tích của Incoterms (International Chamber of Commerce) thì khi nhập khẩu theo điều kiện FOB hoặc CFR thì địa điểm di chuyển rủi ro từ người xuất khẩu sang người nhập khẩu là khi hàng được bốc lên tàu. Và do vậy, hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm không phải bắt đầu từ lúc hàng rời kho của người xuất khẩu mà từ lúc hàng được bốc qua lan can tàu. Mặc dù trong đơn bảo hiểm vẫn quy định không gian bảo hiểm là “từ kho đến kho” nhưng người bảo hiểm lại cho rằng thời điểm bắt đầu bảo hiểm là thời điểm chuyển giao rủi ro. Đây cũng là vấn đề rất hay nảy sinh tranh chấp. Do vậy, khi đàm phán ký kết hợp đồng với người xuất khẩu, người nhập khẩu nên yêu cầu người xuất khẩu mua bảo hiểm cho hàng hóa từ kho đến khi hàng bốc lên tàu. Hoặc người nhập khẩu có thể quy định thêm trong hợp đồng bảo hiểm do mình mua để tránh rủi ro trong khoảng từ khi hàng rời kho đến khi được bốc lên tàu.

Ngoài ra, người được bảo hiểm cần cần xác định rõ giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở đến đâu và vai trò của người bảo hiểm đến đâu để chọn mua điều kiện bảo hiểm thích hợp. Người chuyên chở có nghĩa vụ vận chuyển hàng hóa đến điểm đến an toàn, và chịu trách nhiệm đối với tổn thất xảy ra trong quá trình vận chuyển. Tuy nhiên, khi tổn thất xảy ra, người chuyên chở chỉ chịu một phần trách nhiệm liên quan đến việc lơ là trong quá trình bốc hàng, san xếp hàng và bảo quản hàng trong quá trình vận chuyển. Họ được hưởng các hạn mức trách nhiệm ví dụ như theo Hague-Visby thì là 666,7 SDR một kiện hàng hoặc 2 SDR một kilogram trọng lượng hàng, tùy mức nào cao hơn. Ngoài ra, người chuyên chở không chịu trách nhiệm đối với những tổn thất do sự bất cẩn của người chuyên chở, do cháy, thiên tai, sự kiện bất khả kháng và chiến tranh.

Về phía người bảo hiểm, họ cũng có những hạn mức trách nhiệm nhất định. Không phải cứ mua Điều kiện bảo hiểm mọi rủi ro là mọi tổn thất do rủi ro trên biển gây nên đều được bồi thường. Do vậy, trước khi ký hợp đồng bảo hiểm, người được bảo hiểm cần làm rõ trách nhiệm của người bảo hiểm. Dưới đây là một số miễn trách thường gặp của người bảo hiểm mọi rủi ro:

- Tổn thất do bao bì của hàng hóa không đúng cách hoặc không đạt tiêu chuẩn;



- **Tổn thất do hành trình bị trì hoãn hoặc bị thay đổi;**
- **Tổn thất do ẩn tỳ của trang thiết bị vận chuyển;**
- **Tổn thất do hao hụt tự nhiên của hàng hóa trong quá trình chuyên chở;**

Ngoài ra, khi ký hợp đồng bảo hiểm, người được bảo hiểm cần phải hiểu rõ các điều khoản quy định trong hợp đồng, tránh ký các hợp đồng có điều khoản mơ hồ vì đây là nguyên nhân dễ phát sinh tranh chấp sau này. Và, một khi đã ký hợp đồng, người được bảo hiểm cần tiếp tục có những hành động đúng đắn để tự bảo vệ quyền lợi của mình. Dưới đây là một số kiến nghị về những việc người được bảo hiểm nên làm sau khi đã ký hợp đồng bảo hiểm.

## ***2.2. Theo dõi hành trình của hàng hóa và có hành động kịp thời nhằm hạn chế tổn thất***

Người được bảo hiểm phải theo dõi sát sao hành trình của hàng hóa, phải đảm bảo rằng hàng hóa luôn được bảo quản đúng cách. Trong trường hợp tổn thất xảy đến với hàng hóa có thể do rủi ro được bảo hiểm gây nên, người được bảo hiểm nên lập tức thông báo cho người bảo hiểm hoặc đại lý của người bảo hiểm (người được chỉ định trên đơn bảo hiểm). Khi đó người bảo hiểm hoặc đại lý của họ sẽ sắp xếp, tổ chức tiến hành giám định và có các biện pháp cần thiết.

Người được bảo hiểm thường có quan niệm rằng quyền sở hữu đối với hàng hóa sẽ tự động chuyển sang cho người bảo hiểm khi có tổn thất xảy ra, nhất là trong các trường hợp hàng bị tổn thất toàn bộ, và họ không còn quyền lợi gì đối với lô hàng nữa. Không phải vậy, về mặt pháp lý, người bảo hiểm không có quyền sở hữu lô hàng và cũng không phải là một bên trong hợp đồng chuyên chở hay trên vận đơn. Người bảo hiểm chỉ có thể kiện người chuyên chở nếu họ chứng minh được rằng họ đã thanh toán tiền bồi thường cho chủ hàng. Do vậy, người được bảo hiểm phải bảo lưu quyền của người bảo hiểm được yêu cầu các bên liên quan chịu trách nhiệm đối với tổn thất. Thường thì lô hàng vẫn thuộc sở hữu của người được bảo hiểm và trong rất ít tình huống người bảo hiểm chấp nhận việc người được bảo hiểm từ bỏ lô hàng và đứng ra nhận sở hữu lô hàng.

Người được bảo hiểm không được bỏ mặc lô hàng hay không hành động gì nhằm giảm thiểu tổn thất. Trong mọi tình huống, người được bảo hiểm phải nỗ lực

hành động nhằm cứu hàng, giảm mức tổn thất xuống tối thiểu và khắc phục những tổn thất đã xảy ra, như thế họ chưa mua bảo hiểm cho lô hàng vậy. Hành động trung thực và có thiện chí là nguyên tắc cơ bản của bất kỳ đơn bảo hiểm nào. Tuy nhiên, một số người được bảo hiểm lo sợ rằng sẽ không được bồi hoàn khoản chi phí mà họ bỏ ra để giảm thiểu tổn thất trước khi được sự đồng ý của người bảo hiểm. Người được bảo hiểm cần hiểu rằng, nếu sau này, họ chứng minh được những chi phí này là hợp lý, tương ứng với mức độ tổn thất mà họ cố gắng giảm thiểu được thì người bảo hiểm sẽ có trách nhiệm bồi hoàn. Vấn đề này thường được quy định trong điều khoản “khiếu kiện và nhân công” (“sue and labor”) ở hầu hết các đơn bảo hiểm hàng hải

Ngoài ra, để được người bảo hiểm giải quyết nhanh chóng khiếu nại đòi bồi thường, người được bảo hiểm phải chứng minh được rằng:

- Người khiếu nại có quyền lợi bảo hiểm;
- Hàng hóa đã được bảo hiểm;
- Tổn thất do rủi ro được bảo hiểm gây nên;
- Giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm;
- Mức độ tổn thất;
- Số tiền đòi bồi thường; và
- Đảm bảo để người bảo hiểm có thể đòi người thứ ba bồi thường

Người được bảo hiểm cần nhanh chóng chuẩn bị đầy đủ các giấy tờ sau:

- Bản gốc hợp đồng bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm hoặc đơn bảo hiểm;
- Bản gốc hoặc bản copy các chứng từ gửi hàng;
- Bản gốc vận đơn và/hoặc các hợp đồng chuyên chở khác;
- Biên bản giám định tổn thất hoặc các bằng chứng khác để chứng minh mức độ tổn thất của hàng hóa;
- Biên bản dỡ hàng và giám định hàng tại cảng đến;
- Chi phí khắc phục tổn thất;
- Những giấy tờ khác để bảo lưu quyền của người bảo hiểm với những người khác có trách nhiệm đối với tổn thất;

### **2.3. Lưu ý khi nhận hàng từ người chuyên chở**

Một nhân tố quan trọng để có thể được người bảo hiểm bồi thường là khiếu nại đòi bồi thường phải có tính thuyết phục. Người được bảo hiểm phải chứng minh được tổn thất xảy ra trong quá trình vận chuyển và vẫn trong thời hạn hiệu lực của đơn bảo hiểm. Khi nhận hàng từ người chuyên chở, người được bảo hiểm cần *kiểm tra tình trạng bao bì vận chuyển của hàng hóa*. Người được bảo hiểm nên kiểm tra kỹ tình trạng bao bì của tất cả các kiện hàng trước khi ký phiếu nhận hàng. Việc này có thể mất thời gian và làm chậm nhịp độ giao hàng và có thể còn bị công ty vận tải thu thêm phí. Tuy nhiên, nếu kiểm tra kỹ và phê chú tổn thất lên biên bản nhận hàng với người chuyên chở thì người được bảo hiểm sẽ bảo vệ được quyền đòi bồi thường của mình.

Mặt khác, người được bảo hiểm cần lưu ý *phê chú những điểm bất thường vào biên bản nhận hàng* từ người chuyên chở. Nếu người được bảo hiểm hay đại lý của họ nhận hàng có tổn thất mà không phê chú lên biên lai thì mặc nhiên bị coi là đã nhận hàng trong tình trạng bề ngoài tốt. Khi đó, người được bảo hiểm khó chứng minh được rằng hàng hóa bị tổn thất trước khi đến điểm đến cuối cùng; và cũng khó để bảo lưu quyền cho người bảo hiểm yêu cầu người chuyên chở chịu trách nhiệm về tổn thất. Người được bảo hiểm cần lưu ý một số thủ thuật mà các công ty vận tải thường dùng để lấy được biên lai giao hàng sạch. Với một kiện hàng bị tổn thất về bao bì thì họ có thể thuyết phục người nhận hàng rằng đó là do Hải quan yêu cầu mở để kiểm tra. Hoặc họ có thể cố gắng bao biện rằng lô hàng đã bị tổn thất khi người chuyên chở chặng trước giao cho họ. Người nhận hàng không nên chấp nhận các bao biên trên trừ phi họ có thể xác định chắc chắn rằng hàng hóa vẫn ở trong tình trạng tốt. Tuy nhiên, nếu người chuyên chở gây khó khăn cho người nhận hàng trong việc phê chú tổn thất lên biên bản nhận hàng thì yêu cầu để nguyên hàng trên phương tiện và thông báo cho người bảo hiểm mời chuyên gia đến giám định hàng ngay trên phương tiện vận tải. Người nhận hàng cũng không nên chấp nhận ký vào những biên bản có phê chú “hàng sẽ được giám định sau” vì phê chú này không chứng minh được hàng có tổn thất lúc giao và người được bảo hiểm sẽ phải gánh trách nhiệm chứng minh thời điểm xảy ra tổn

thất. Khi phê chú, người nhận hàng cần phê chú rõ tình trạng của từng kiện hàng, số hiệu kiện hàng. Nếu chỉ phê chú là “5 kiện hàng bị tổn thất” thì chưa đủ. Người nhận hàng cần phê chú rõ số hiệu trên từng kiện hàng, ví dụ như “Kiện hàng #5, #6, #7 và #12 trong tình trạng bị tổn thất”.

*Trên đây chỉ là một số kiến nghị để người bảo hiểm và người được bảo hiểm có thể hạn chế đến mức tối đa những tranh chấp có thể phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng có thể ngăn chặn được tranh chấp xảy ra. Khi đó, các bên cần có biện pháp thích hợp để tranh chấp có thể được giải quyết một cách hiệu quả.*

### **III. KIẾN NGHỊ NHẪM GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP MỘT CÁCH HỢP LÝ**

#### **1. Một số vấn đề cơ bản về giải quyết tranh chấp**

##### ***1.1. Khái niệm “tranh chấp” trong kinh doanh***

Tranh chấp trong kinh doanh là những mâu thuẫn hoặc xung đột về quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp giữa các bên chủ thể phát sinh trong hoạt động kinh doanh hoặc có liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh [4;334].

Các dạng tồn tại thực tế của các tranh chấp cụ thể được biến đổi không ngừng cùng với sự phát triển ngày càng đa dạng của các quan hệ kinh tế. Nguyên nhân xảy ra tranh chấp ở đây được xác định là khi có sự mâu thuẫn, bất đồng, xung đột về quyền và lợi ích hợp pháp giữa các bên phát sinh mà không nhất thiết phải có sự vi phạm xảy ra. Ngay cả khi không có vi phạm thì vẫn có thể xảy ra tranh chấp. Tranh chấp hình thành được xác định bắt đầu từ thời điểm có bên trong quan hệ bị vi phạm hay cho rằng mình bị vi phạm về quyền và lợi ích hợp pháp. Đây cũng là dấu hiệu và thời điểm cơ bản và quan trọng để xác định thời hiệu khởi kiện tranh chấp ra cơ quan tài phán (tòa án và trọng tài).

##### ***1.2. Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh***

Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh là việc sử dụng các biện pháp cần thiết nhằm mục đích chấm dứt xung đột, bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tranh chấp, đảm bảo sự bình đẳng giữa các chủ thể kinh doanh, góp phần thiết lập sự công bằng, bảo vệ trật tự, kỷ cương xã hội [4;339].

a) Giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng

Thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp, trong đó các bên tranh chấp tự đưa ra giải pháp và thỏa hiệp với nhau để giải quyết các bất đồng mà không cần tới sự có mặt của bất cứ một bên thứ ba nào và cũng không phải tuân theo bất cứ một thủ tục bắt buộc nào. Phương pháp này chủ yếu áp dụng đối với các tranh chấp nhỏ, đơn giản, mức độ gay gắt của xung đột là không cao. [4;341]

b) Giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải

Hòa giải là phương pháp giải quyết tranh chấp giữa các bên thông qua một người thứ ba là Hòa giải viên. Hòa giải viên chỉ đóng vai trò là người trung gian phân tích về các mâu thuẫn, tranh chấp cho các bên và giúp các bên liên quan tìm ra giải pháp để giải quyết tranh chấp một cách hợp tình, hợp lý. [4;343]

Hòa giải không phải là thủ tục bắt buộc, trừ phi các bên thỏa thuận trong hợp đồng; và quy trình hòa giải được giữ kín. Hòa giải viên chỉ đưa ra các gợi ý để giải quyết tranh chấp chứ không có quyền đưa ra các phán quyết hay bản án như cách giải quyết tranh chấp bằng trọng tài hay tòa án.

c) Giải quyết tranh chấp tại trọng tài thương mại

Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong hoạt động thương mại được các bên thỏa thuận và được tiến hành theo trình tự, thủ tục do pháp luật mỗi nước quy định, ở Việt Nam là Pháp lệnh Trọng tài thương mại. [4;349]

Để có thể giải quyết tranh chấp trong kinh doanh tại trọng tài thương mại, các bên cần lưu ý phải có thỏa thuận trọng tài, không có thỏa thuận trọng tài sẽ không có tổ tụng trọng tài. Thỏa thuận trọng tài có thể được hình thành trước, trong và sau khi tranh chấp phát sinh.

#### **d) Giải quyết tranh chấp tại tòa án**

Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp theo vụ việc, theo cấp, theo lãnh thổ và theo sự lựa chọn của các bên, tùy theo quy định của pháp luật mỗi nước. Thông thường tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp khi:

*Thứ nhất*, khi điều ước quốc tế hữu quan quy định các nước là thành viên của một công ước, điều ước quốc tế nào đó có dẫn chiếu đến tòa án xét xử. Ví dụ: Theo Công ước Lahay thì tòa án nước bị đơn có thẩm quyền giải quyết tranh chấp; hoặc theo Công ước Brom 1980 thì tòa án nơi mà hợp đồng có mối liên hệ mật thiết nhất có thẩm quyền giải quyết tranh chấp.

*Thứ hai*, các bên có thỏa thuận về cơ quan giải quyết tranh chấp trong văn bản hợp đồng (điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp). Điều khoản này tương đương điều khoản luật áp dụng trong hợp đồng. Điều khoản này thậm chí còn cao hơn hợp đồng. Ví dụ trong trường hợp hợp đồng bị vô hiệu thì mọi điều khoản khác đều vô hiệu nhưng điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp và điều khoản luật áp dụng không vô hiệu.

*Thứ ba*, khi các bên đã thỏa thuận bằng một văn bản riêng (văn bản này trở thành phụ lục của hợp đồng) về cơ quan giải quyết tranh chấp.

*Thứ tư*, khi các bên thỏa thuận mặc nhiên, tức là hai bên không thỏa thuận gì về cơ quan giải quyết tranh chấp. Khi đó cơ quan nào có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phụ thuộc vào từng vụ việc cụ thể.

## **2. Kiến nghị nhằm giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả**

Mặc dù đã có những biện pháp để hạn chế tranh chấp phát sinh nhưng không phải lúc nào chúng ta cũng tránh được tranh chấp. Do vậy, một khi tranh chấp đã xảy ra thì cũng cần có những biện pháp để giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả, tránh gây mất thời gian và tổn thất thêm cho các bên. Người kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như doanh nghiệp bảo hiểm cần lưu ý những vấn đề sau:

### **2.1. Xác định đúng đối tượng cần khiếu nại kiện tụng**

Nguyên nhân phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển rất đa dạng và phức

tạp, liên quan đến nhiều chủ thể. Vì vậy, khi có tranh chấp phát sinh, người được bảo hiểm và người được bảo hiểm cần xác định đúng ai là người cần phải khiếu nại và khiếu nại về vấn đề gì. Xác định đúng người đúng việc trong khiếu nại kiện tụng sẽ giúp các bên tiết kiệm được thời gian và giảm chi phí để giải quyết một tranh chấp. Mặt khác, các bên cần lưu ý thực hiện việc khiếu nại, kiện tụng đúng thời gian và thủ tục.

## ***2.2. Tham khảo ý kiến của chuyên gia tư vấn, luật sư hay những người có kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển***

Theo thống kê của Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, trong khoảng 2 năm trở lại đây, trong các vụ tranh chấp thương mại, có đến gần 60% vụ việc xảy ra giữa các doanh nghiệp trong nước với các đối tác nước ngoài, trong đó có tranh chấp về hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển. Doanh nghiệp Việt Nam thường thua thiệt trước các doanh nghiệp nước ngoài do thiếu kinh nghiệm. Vì vậy, đối với các doanh nghiệp Việt Nam, việc tham khảo ý kiến tư vấn của các chuyên gia để tìm ra hướng giải quyết cho hợp lý trong khiếu nại và kiện tụng là việc làm hết sức cần thiết. Các chuyên gia thường là những người am hiểu và có kinh nghiệm trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh.

Ở Việt Nam, các doanh nghiệp có thể tham khảo ý kiến của Trung tâm trọng tài quốc tế bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam; các trọng tài viên; các chuyên gia thương mại, bảo hiểm và hàng hải; các chuyên gia về pháp luật; ...

## ***2.3. Lựa chọn phương pháp giải quyết tranh chấp phù hợp***

Theo truyền thống, khi bất đồng quan điểm và xảy ra tranh chấp, cách mà các doanh nghiệp Việt Nam thường làm là đưa vụ việc ra Tòa án địa phương để giải quyết. Đây chỉ là giải pháp tại chỗ và không phải là cách hiệu quả. Các bên tranh chấp dù đã nhận phán quyết nhưng bên thua kiện (nếu là phía nước ngoài) sẽ cho rằng họ bị xử ép do không được hưởng “ưu thế sân nhà”. Trong nền kinh tế thương mại toàn cầu như hiện nay thì việc giải quyết tranh chấp tại tòa án khá tốn

kém. Ngoài tòa án ra, tranh chấp có thể được giải quyết ở nơi khác vừa có chi phí thấp hơn mà hiệu quả cũng chấp nhận được. Mặt khác, để đảm bảo khách quan, các bên nên tìm công bằng ở “người thứ ba” là các trọng tài kinh tế quốc tế (có thể ở một nước khác).

Ngoài ra, ngay khi soạn thảo hợp đồng, các bên nên quy định rõ điều khoản “Nếu xảy ra tranh chấp, khi hai bên không thương lượng được thì tranh chấp sẽ được giải quyết theo quy tắc tố tụng của Trung tâm trọng tài quốc tế X”. Có như vậy mới đảm bảo cho các vụ tranh chấp được nhanh chóng giải quyết. Các trọng tài kinh tế, nhất là trọng tài kinh tế tại một nước thứ ba, luôn khách quan vì họ không bị phụ thuộc vào ý chí của các bên tranh chấp như các tòa án địa phương. Luật được áp dụng trong các cuộc phân xử là luật dựa trên Bộ luật mẫu của Ủy ban Thương mại Quốc tế của Liên hiệp quốc (UNCITRAL) và Hiệp định Trọng tài New York, bộ luật được nhiều nước trên thế giới công nhận. Do vậy, mọi phán xét cuối cùng của Trọng tài kinh tế sẽ có hiệu lực rất cao, buộc bên thua trong vụ tranh chấp phải thực hiện nghĩa vụ đối với bên thắng, dù là quốc gia nào.

Thực tế thì việc giải quyết tranh chấp thương mại thông qua Trọng tài kinh tế ngày càng thông dụng ở Châu Á. Cách giải quyết tranh chấp này vừa hiệu quả, lại đáp ứng được nhu cầu của các bên với những mục tiêu kinh doanh khác nhau. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần theo cách này để tránh các vụ kiện kinh tế không cần thiết trước tòa mà vẫn bảo toàn mối quan hệ hợp tác với bên tranh chấp. Dưới đây là một số lưu ý khi các bên lựa chọn giải quyết tranh chấp ở trung tâm trọng tài thương mại và giải quyết tranh chấp thông qua hoà giải.

### *2.3.1. Giải quyết tranh chấp ở trung tâm trọng tài thương mại*

Giải quyết tranh chấp ở trung tâm trọng tài thương mại có nhiều ưu điểm.

*Thứ nhất*, phán quyết/ quyết định của trọng tài là chung thẩm (khác với xét xử tại tòa án, phán quyết của trọng tài sẽ ràng buộc các bên và chỉ xét xử một lần).

*Thứ hai*, việc xét xử bằng trọng tài ít bị lệ thuộc vào yếu tố chính trị (đa số các trung tâm trọng tài là các tổ chức phi chính phủ) nên tính khách quan và trung lập cao.



*Thứ ba*, giải quyết tranh chấp ở trung tâm trọng tài linh hoạt hơn là ở tòa án. Quy trình và thủ tục xét xử không phức tạp như ở tòa án; các bên có thể thỏa thuận về quy trình, lựa chọn trọng tài viên, địa điểm, ngôn ngữ xét xử, ...

*Thứ tư*, khả năng chuyên môn của các trọng tài viên thường cao hơn các thẩm phán.

*Thứ năm*, việc xét xử bằng trọng tài là xét xử kín.

Tuy nhiên, giải quyết tranh chấp bằng trọng tài cũng có nhược điểm là tính cưỡng chế không cao, có nhiều trường hợp phải nhờ đến tòa án để buộc các bên phải thi hành phán quyết của trọng tài.

Để việc giải quyết tranh chấp thông qua Trung tâm trọng tài thương mại một cách hiệu quả, các bên cần trả lời được những câu hỏi như: Các trọng tài viên được chỉ định như thế nào? Sự khác nhau giữa việc ban trọng tài chỉ có một trọng tài viên và ban trọng tài có ba trọng tài viên? Vấn đề bắt đầu giải quyết bằng trọng tài và việc bảo lưu quyền kiện ra tòa như thế nào? Làm thế nào để có thể bác lại khi trọng tài viên vi phạm nguyên tắc xét xử? Làm sao để đảm bảo tính minh bạch và đáng tin cậy của quy trình giải quyết tranh chấp bằng trọng tài? Làm thế nào để cưỡng chế thi hành một phán quyết của trọng tài ở trong nước cũng như ở nước ngoài? Quyền được khiếu nại lên Tòa án như thế nào?...

### *2.3.2. Giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải*

Ngoài cách giải quyết tranh chấp ở trung tâm trọng tài thương mại hay tòa án, các bên có thể tìm cách giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải. Một số hòa giải viên có tiếng quốc tế cho rằng, giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải là biện pháp hiệu quả nhất. Trong hầu hết các tình huống tranh chấp, nhất là đối với các tranh chấp phát sinh do nguyên nhân khách quan, các bên đều hài lòng với kết quả hòa giải. Tuy nhiên, đối với nhiều doanh nghiệp ở các nước đang phát triển như Việt Nam, khái niệm hòa giải còn khá xa lạ vì họ quen với tập quán giải quyết tranh chấp bằng con đường kiện ra tòa. Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải có nhiều ưu điểm.

*Thứ nhất*, nhờ có hòa giải viên, các bên có thể giải bày khúc mắc của mình và hiểu rõ hơn về khúc mắc của đối phương.

*Thứ hai*, hòa giải viên là người có uy tín, kinh nghiệm, có kiến thức cả về pháp luật và kinh doanh nên dễ thuyết phục các bên để giải quyết tranh chấp (hòa giải viên được lựa chọn thường là các trọng tài viên).

*Thứ ba*, hòa giải mang tính mềm dẻo và linh hoạt;

*Thứ tư*, quá trình hòa giải được giữ kín, các bên không bị lộ bí mật kinh doanh.

Tuy nhiên, giải quyết tranh chấp bằng hòa giải cũng có nhược điểm là việc hòa giải không mang tính chất bắt buộc (trừ phi các bên quy định rõ trong hợp đồng) nên kết quả hòa giải không có tính chất cưỡng chế.

Như vậy, để có thể giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả thông qua con đường hòa giải, các bên cần trả lời được các câu hỏi như: Việc hòa giải sẽ diễn ra như thế nào? Sự khác nhau giữa hòa giải giữa các bên thuộc cùng một quốc gia và hòa giải giữa các bên thuộc các quốc gia khác nhau? Làm thế nào để chỉ định một hòa giải viên? Làm thế nào để một tranh chấp về bảo hiểm có thể được giải quyết bằng con đường hòa giải? Lợi ích của việc giải quyết tranh chấp bằng hòa giải là gì? Nếu chúng ta lựa chọn việc giải quyết tranh chấp bằng con đường hòa giải thì liệu sau này chúng ta có thể yêu cầu giải quyết lại ở trung tâm trọng tài hay tòa án không? Liệu kết quả hòa giải có ràng buộc các bên hay không? Và cuối cùng là chi phí cho việc hòa giải khoảng bao nhiêu?

***Trên đây là một số kiến nghị để hạn chế tranh chấp phát sinh cũng như giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển. Tùy từng tình huống cụ thể mà người kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như các doanh nghiệp bảo hiểm cần tìm cho mình giải pháp cụ thể để có thể hoạt động một cách an toàn và có lợi.***

## KẾT LUẬN

Hợp đồng bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển là một loại hợp đồng tương đối phức tạp, liên quan đến nhiều chủ thể. Thông thường, các tranh chấp thường phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng này là các tranh chấp liên quan đến các bên trong hợp đồng và thẩm quyền của họ; việc thêm bớt các điều khoản trong hợp đồng, nhất là việc bổ sung thêm rủi ro vào điều kiện bảo hiểm ban đầu; các rủi ro thường xảy ra trên biển và hậu quả của nó; mâu thuẫn về nguồn luật điều chỉnh hợp đồng; ... Các tranh chấp này có thể phát sinh do nhiều nguyên nhân khác nhau. Tùy từng tình huống cụ thể mà các bên cần xác định rõ nguyên nhân để có hướng giải quyết thích hợp.

Từ những tranh chấp cụ thể được phân tích trong chương II, khóa luận đã rút ra được nguyên nhân thường dẫn đến tranh chấp và đưa ra một số kiến nghị cho người kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam để hoạt động hiệu quả hơn trong thời kỳ hội nhập thương mại toàn cầu như hiện nay.

*Thứ nhất*, người bảo hiểm phải luôn hiểu rõ về hàng hóa mà mình nhận bảo hiểm, về quốc gia của người được bảo hiểm cũng như quốc gia của những người có liên quan, về luật pháp và tập quán thương mại quốc tế, về vận tải hàng hải, ...

*Thứ hai*, người được bảo hiểm phải biết lựa chọn điều kiện bảo hiểm và người bảo hiểm thích hợp, theo dõi hành trình của hàng hóa và có biện pháp thích hợp nhằm ngăn chặn và hạn chế thiệt hại khi có tổn thất xảy ra và đặc biệt luôn luôn tăng cường học tập các kiến thức về luật pháp quốc tế.

*Thứ ba*, cả hai bên cần có biện pháp xây dựng và bảo quản cơ sở thông tin, chứng từ của toàn thương vụ, phòng khi có tranh chấp thì luôn có đầy đủ chứng cứ và nhanh chóng thực hiện việc khiếu nại, kiện tụng để đảm bảo quyền lợi cho chính mình.

*Thứ tư*, các bên cần lựa chọn phương pháp giải quyết tranh chấp phù hợp để không mất thời gian và tiền của vào những việc không hiệu quả.

Trên đây là một số kết quả mà khoá luận thu được sau việc bước đầu tìm hiểu về tranh chấp và giải quyết tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hoàng Văn Châu (1997), *Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương*, NXB Giáo Dục, Hà Nội.
2. Nguyễn Văn Định (2005), *Giáo trình bảo hiểm*, NXB Thống Kê, Hà Nội.
3. Nguyễn Văn Định (2007), *Bảo hiểm thương mại*, NXB Lao Động Xã Hội, Hà Nội.
4. Nguyễn Thái Hà (2007), *Pháp luật trong hoạt động kinh doanh - Những nội dung cơ bản*, NXB Thống Kê, Hà Nội.
5. Nguyễn Vũ Hoàng (2001), *Những khía cạnh Kinh tế và Luật pháp về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển trong thương mại quốc tế*, NXB Chính Trị Quốc Gia, Hà Nội.
6. Nguyễn Như Tiên (2004), *Tranh chấp và giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thuê tàu chuyển*, NXB Giao Thông Vận Tải, Hà Nội.
7. Nguyễn Như Tiên (2006), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam - Cơ hội và thách thức trong quá trình hội nhập*, NXB Lý Luận Chính Trị, Hà Nội.
8. Số 24/2000/QH 10 ngày 09/12/2000, *Luật Kinh doanh bảo hiểm*.
9. Số 40/2005/QH11 ngày 14/06/2005, *Bộ Luật Hàng hải*.
10. Tổng Công Ty Cổ Phần Bảo Minh (2005), *Hướng dẫn nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển*, Tp. Hồ Chí Minh.
11. Ủy ban Thường vụ Quốc hội ngày 25/02/2003, *Pháp lệnh Trọng tài thương mại*.
12. Aon Aviation & Aerospace Publications (11/2005), *Marine Insurance Market Review - 2005*, London UK.
13. Aon Aviation & Aerospace Publications (11/2006), *Marine Insurance Market Review - 2006*, London UK.
14. APEC Secretariat (1997), *International commercial disputes – a guild to arbitration and dispute resolution in APEC member countries*.
15. David Bland (Học viện Bảo hiểm Hoàng gia Anh 1993), *Bảo hiểm - Nguyên tắc và thực hành*, NXB Tài Chính, Hà Nội.

16. Jerome Yeatman (2001), *Giáo khoa quốc tế về bảo hiểm*, Trường Quốc gia Bảo hiểm Paris, NXB Thống kê, Hà Nội.
17. Organisation for Economic Co-ordination and Development (7/2003), *Security in Maritime Transport-Risk factors and Economic impact*.
18. 25/08/2007, [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn),  
<http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=82&ItemID=6336>
19. 25/08/2007, [www.taichinhvietnam.com](http://www.taichinhvietnam.com),  
<http://www.taichinhvietnam.com/taichinhvietnam/modules.php?name=News&file=article&sid=6621>
20. 27/08/2007, *Bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, [www.baoviet.com.vn](http://www.baoviet.com.vn),  
<http://www.baoviet.com.vn/newsdetail.asp?websiteId=1&newsId=66&catId=33&lang=VN>
21. 27/08/2007, [www.webbaohiem.net](http://www.webbaohiem.net),  
[http://www.webbaohiem.net/index.php?option=com\\_content&task=view&id=74](http://www.webbaohiem.net/index.php?option=com_content&task=view&id=74)
22. 01/09/2007, [www.jus.uio.no](http://www.jus.uio.no),  
<http://www.jus.uio.no/lm/institute.marine.cargo.clauses.a.1982/doc>
23. 01/09/2007, [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn),  
<http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=612&ItemID=25164>
24. 02/09/2007, *Lịch sử ra đời bảo hiểm hàng hải*, [irv.moi.gov.vn](http://irv.moi.gov.vn),  
<http://irv.moi.gov.vn/KH-CN/chocongnghe/2007/2/16730.ttvn>

## PHỤ LỤC

### PHỤ LỤC 1

Trích bảng Tổng kết 20 tổn thất lớn nhất được bảo hiểm năm 2006:

( Nguồn: [http://www.swissre.com/resources/5b015900455c7687a6d4be80a45d76a0-A\\_2006.pdf](http://www.swissre.com/resources/5b015900455c7687a6d4be80a45d76a0-A_2006.pdf) )

Tiền bồi thường (*)	Số vụ	Thời điểm	Sự cố	Quốc gia
1850	1	13/04	Lốc xoáy, bão (sức gió lên đến 240km/h), mưa đá	Mỹ
1282	12	06/04	42 trận lốc xoáy (sức gió lên đến 274km/h), mưa đá	Mỹ
1024	10	15/09	Bão Shanahan (sức gió lên đến 126km/h)	Nhật
920	10	11/03	Lốc xoáy, sức gió lên đến 207km/h, lụt	Mỹ
560	1	23/08	Bão, lốc xoáy, mưa đá, lụt	Mỹ
500	24	02/04	Giông bão, lốc xoáy, mưa đá	Mỹ
407	350	01/08	Lụt do mưa mùa	Ấn Độ
401	16	25/06	Giông bão, mưa lớn, lụt, lở đất	Mỹ
355	16	23/04	Mưa đá (hạt to bằng quả bóng chày), lốc xoáy	Mỹ
335	16	20/03	Bão Larry (sức gió lên đến 290km/h)	Úc
315	1	01/05	Mưa đá, giông bão (sức gió lên đến 110km/h)	Mỹ
290	1	07/02	Bão tuyết, mưa đá	Áo, Đức
245	14	27/08	Bão Ernesto (sức gió lên đến 113km/h)	Caribe
220	10	14/12	Giông bão, tuyết gây mất điện	Mỹ
< 200	10	22/01	Hỏng hệ thống là ủi	Braxin
< 200	10	29/04	Cháy, nổ ở nhà máy hóa chất	Mỹ
< 200	10	22/06	Cháy ở nhà máy cán thép	Đức
< 200	10	02/10	Giông bão, mưa đá, lụt	Mỹ
< 200	3	12/10	Bão, tuyết, lụt	Mỹ
< 200	11	30/11	Bão, lốc xoáy, tuyết, mất điện	Mỹ

(\*) đơn vị triệu USD

## PHỤ LỤC 2

### PHILIPPINE JURISPRUDENCE - FULL TEXT

The Lawphil Project - Arellano Law Foundation

G.R. No. 102253 June 2, 1995

**SOUTH SEA SURETY & INSURANCE CO. vs. COURT OF APPEALS, ET AL.**

---

Republic of the Philippines

**SUPREME COURT**

Manila

THIRD DIVISION

**G.R. No. 102253 June 2, 1995**

**SOUTH SEA SURETY AND INSURANCE COMPANY, INC.**, petitioner,

vs.

**HON. COURT OF APPEALS and VALENZUELA HARDWOOD AND INDUSTRIAL SUPPLY, INC.**, respondents.

### RESOLUTION

**VITUG, J.:**

Two issues on the subject of insurance are raised in this petition, that assails the decision, that assails the decision of the Court of Appeals. (in CA-G.R. NO. CV-20156), the *first* dealing on the requirement of premium payment and the *second* relating to the agency relationship of parties under that contract.

The court litigation started when Valenzuela Hardwood and Industrial Supply, Inc. ("Hardwood"), filed with the Regional, Trial Court of the National Capital Judicial Region, Branch 171 in Valenzuela, Metro Manila, a complaint for the recovery of the value of lost logs and freight charges from Seven Brothers Shipping Corporation or, to the extent of its alleged insurance cover, from South Sea Surety and insurance Company.

The factual backdrop is described briefly by the appellate court thusly:

It appears that on 16 January 1984, plaintiff [Valenzuela Hardwood and Industrial Supply, Inc.] entered into an agreement with the defendant Seven Brothers whereby the latter undertook to load on board its vessel M/V Seven Ambassador the former's lauan round logs numbering 940 at the port of Maconacon, Isabela for shipment to Manila.

On 20 January 1984, plaintiff insured the logs, against loss and/or, damage with defendant South Sea Surety and Insurance Co., Inc. for P2,000,000.00 and the latter issued its Marine Cargo Insurance Policy No. 84/24229 for P2,000,000.00 on said date.



On 24 January 1984, the plaintiff gave the check in payment of the premium on the insurance policy to Mr. Victorio Chua.

In the meantime, the said vessel M/V Seven Ambassador sank on 25 January 1984 resulting in the loss of the plaintiffs insured logs.

On 30 January 1984, a check for P5,625.00 (Exh. "E") to cover payment of the premium and documentary stamps due on the policy was tendered to the insurer but was not accepted. Instead, the South Sea Surety and Insurance Co., Inc. cancelled the insurance policy it issued as of the date of inception for non-payment of the premium due in accordance with Section 77 of the Insurance Code.

On 2 February 1984, plaintiff demanded from defendant South Sea Surety and Insurance Co., Inc. the payment of the proceeds of the policy but the latter denied liability under the policy. Plaintiff likewise filed a formal claim with defendant Seven Brothers Shipping Corporation for the value of the lost logs but the latter denied the claim.<sup>1</sup>

In its decision, dated 11 May 1988, the trial court rendered judgment in favor of plaintiff Hardwood.

### PHỤ LỤC 3

UNITED STATES COURT OF APPEALS FOR THE SECOND CIRCUIT

August Term, 2000 (Argued: February 21, 2001) (Decided: September 28, 2001 )

Docket Nos. 00-7825(L), 00-7855(XAP), 00-7903(XAP), 00-7933(XAP)

-----  
NEW YORK MARINE & GENERAL INSURANCE COMPANY,

Plaintiff-Appellee-Cross-Appellee-Cross-Appellant,

v. TRADELINE (L.L.C.), Defendant-Appellee-Cross-Appellant-Cross-Appellee,

DEEPAK FERTILISERS and PETROCHEMICALS CORP., LTD.,

Defendant-Appellant-Cross-Appellee.

-----  
TRADELINE (L.L.C.), Third-Party-Plaintiff-Appellee-Cross-Appellant,

v. MUTUAL MARINE OFFICE, INC., Third-Party-Defendant-Appellee-Cross-Appellee.

-----  
NEW YORK MARINE & GENERAL INSURANCE COMPANY,

Second-Third-Party-Plaintiff-Appellee- Cross-Appellant,

v. FRENKEL & CO., INC., Second-Third-Party-Defendant-Appellee- Cross-Appellant.

-----  
BEFORE: MESKILL, PARKER, and KATZMANN, Circuit Judges.

Appeal and cross-appeals from the judgment of the United States District Court for the Southern District of New York (Harold Baer, Jr., Judge) entered on June 29, 2000, following a bench trial, principally concluding that Plaintiff- Appellee-Cross-Appellee-Cross-Appellant New York Marine & General Insurance Company was partially liable under a marine insurance policy to Defendant- Appellant-Cross-Appellee Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corporation, Ltd. for loss sustained to its shipment of diammonium phosphate from Mexico to India.

AFFIRMED in part, REVERSED and REMANDED in part.

JOHN A.V. NICOLETTI, Nicoletti, Hornig, Campise & Sweeney, New York, New York, for Defendant-Appellant-Cross-Appellee Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corp., Ltd.

TIMOTHY G. HOURICAN, Brown Gavalas & Fromm LLP, New York, New York (David H. Fromm, on the brief), for Plaintiff-Appellee-Cross-Appellee-Cross-Appellant New York Marine & General Insurance Company and Third-Party-Defendant- Appellee-Cross-Appellee Mutual Marine Office, Inc.

ANTHONY J. PRUZINSKY, Hill Rivkins & Hayden LLP, New York, New York, for Defendant-Appellee-Cross-Appellant-Cross-Appellee Tradeline (L.L.C.).

BARBARA A. SHEEHAN, Peterson & Ross, New York, New York, for Second-Third-Party-Defendant-Appellee-Cross-Appellant Frenkel & Co., Inc.

PARKER, Circuit Judge:

This admiralty case requires us to interpret a marine insurance policy, Open Cargo Policy No. 10490MC594 ("the Policy") issued by Mutual Marine Office, Inc. ("MMO") for New York Marine & General Insurance Company ("New York Marine") and certificates of insurance, Special Marine Policies ("SMPs"), issued under the Policy by Tradeline (L.L.C.) ("Tradeline") to Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corp., Ltd. ("Deepak") to cover two shipments of diammonium phosphate ("DAP") aboard the M/V Sea Guardian. Deepak incurred a loss when a cyclone struck the port of Kandla, India, during the discharge of the DAP in early June 1998.

Plaintiff New York Marine brought suit, seeking to disclaim liability under the Policy for any of Deepak's loss. On June 29, 2000, the district court awarded Deepak partial recovery. For the reasons set forth below, we affirm in part, and reverse and remand in part.

## I. BACKGROUND

### A. The Parties

New York Marine & General Insurance Company is an insurance company that does business in New York through its managing general agent, Mutual Marine Office, Inc. MMO issued to Tradeline the marine insurance policy at issue in this litigation. Tradeline is a United Arab Emirates corporation engaged in the business of supplying and shipping various commodities. Frenkel & Co. ("Frenkel"), an insurance broker with an office in New York, acted as an intermediary for Tradeline in obtaining the insurance policy by negotiating with New York Marine through MMO. Frenkel, however, is not an agent of either New York Marine or MMO.

Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corp., Ltd. is a corporation organized under the laws of India, engaged in importing fertilizer for sale in the Indian market.

### B. The Policy

In May 1994, MMO, on behalf of New York Marine, issued to Tradeline Open Cargo Policy No. 10490MC594, effective May 9, 1994 ("the Policy"). The Policy remained in effect until it was canceled around November 1, 1998, and therefore was in effect during the incidents giving rise to this litigation. The Policy contained 50 typed or manuscripted clauses, several typed endorsements, and several attached pre-printed forms, including the industry standard Institute Cargo Clauses (C) ("ICC(C)"),<sup>1</sup> which were referenced in the typed clauses or endorsements. Tradeline is the named insured under the Policy.

Clause 43 of the Policy authorized Tradeline to issue to its customers "evidence of insurance" in the form of Certificates or Special Policies of Insurance. This clause provides that "[t]he clauses appearing in this form shall be deemed to be included in Certificates and/or Special Policies of Insurance when issued under the authority granted in this clause." These Certificates or Special Policies were intended to provide Tradeline's customers with a way to make direct claims against New York Marine for loss or damage to insured cargo. Shortly after the Policy became effective, MMO forwarded to Tradeline pre-printed Certificates for issuance to its customers.

### C. The Tradeline-Deepak Contract

In April 1998, Deepak purchased two shipments of diammonium phosphate from Tradeline, in the amounts of 28,000 metric tons ("MT") and 21,509.155 MT. Both shipments were to be carried from Mexico to the sole port of discharge at Kandla, India aboard the M/V Sea Guardian, a vessel chartered by Tradeline.

The DAP was purchased on "CIF" (cost, insurance and freight) terms for \$220 per metric ton, for a total price of \$10,892,014.10. Tradeline was bound by the terms of its contract with Deepak to maintain insurance on the cargo on a warehouse to warehouse basis and to sell insurance to Deepak for the risks associated with the transit. Therefore, Tradeline delivered to Deepak Special Marine Policies ("SMPs") 367 and 368 as evidence of the insurance on the DAP shipments, issued pursuant to its power under Clause 43 of the Policy. In addition to the preprinted provisions, both SMPs contained a typed provision that stated, "[n]otwithstanding anything contained herein to the contrary: Average Terms & Conditions: London ICC Clauses (C), London War Clauses (cargo), London Strikes Clauses (cargo)." Deepak fulfilled its obligation to Tradeline under the contract, having paid to Tradeline the full purchase price of the DAP.

### D. The Voyage and Request for Rainwater Coverage

On or about April 18, 1998, the two shipments of DAP were loaded aboard the M/V Sea Guardian at the port of Lazaro Cardenas, Mexico, under two Bills of Lading. The port of Kandla, India was agreed upon by Deepak and Tradeline as the sole port of discharge.

On May 28 or 29, 1998, the M/V Sea Guardian arrived at the Port of Kandla, and, because of draft restrictions at the berth, began to load the DAP onto lightering barges for transit to the wharf at Kandla. The lightering process continued through June 8, 1998, and the offloaded DAP was located on the wharf or at other locations within the port trust area, where the DAP was being bagged by Rishi Shipping ("Rishi"), Deepak's handling and forwarding agent.

Meanwhile, on May 28, 1998, Deepak was informed by Rishi that "weather is cloudy and we shouldn't take risk of rain." The next day, Rishi again informed Deepak by facsimile that insurance for rain was necessary. Deepak forwarded this fax to Tradeline on that same day, with a handwritten note, "please do the needful immediately." Deepak advised Tradeline, shortly after this communication, that it did not wish to insure for the more expensive all risks coverage under Institute Cargo Clauses (A) ("ICC(A)"), but rather wished to add rainwater coverage to the existing coverage. Deepak also wished only to cover 21,000 MT of the entire shipment.

On June 1, 1998, Tradeline inquired of Frenkel whether it could obtain an upgrade to include the risk of rainwater. Specifically, Tradeline asked if ICC(A) terms covering only rainwater damage could be obtained, whether rainwater coverage could be added to the existing ICC(C) coverage, and whether rainwater damage could be obtained for only part of the total DAP shipment. On June 5, 1998, after various communications between Tradeline and Frenkel, and Frenkel and MMO, MMO set the rate for an upgrade of ICC(C) coverage to include risk of rainwater damage at 1.5 cents per \$100 of insured value. On June 8, 1998, Deepak informed Tradeline that it accepted these quoted terms and Tradeline issued new SMPs shortly thereafter. The new SMPs contained a revised typewritten provision stating:

Notwithstanding anything contained herein to the contrary: Average terms & conditions:

London ICC clauses (C)

London War Clauses (cargo)

London Strike Clauses (cargo)

including risks of rainwater damages, with effect from 5th June 1998.

Claims payable in India.

Frenkel approved these SMPs 377 and 378 to replace SMPs 367 and 368, with the new coverage to be effective June 5, 1998. Tradeline wrote "cancelled" on SMPs 367 and 368.

On June 9, 1998, while the DAP was still being discharged, a cyclone struck the port of Kandla, involving cyclonic wind and rain forces, tidal waves and rising waters. When the cyclone struck, approximately 12,500 MT had been offloaded from the M/V Sea Guardian. About 5,000 MT were already bagged and transported to other inland locations. The M/V Sea Guardian, with approximately 36,500 MT of DAP still on board, was diverted from the port of Kandla, which was closed due to the cyclone, to the distress port of JNPT, India.

On June 12, 1998, Deepak gave notice of loss stemming from the cyclone to New York Marine through Frenkel. Shortly thereafter, MMO, on behalf of New York Marine, retained Tata Marine Services, who in turn hired J.B. Boda Surveyors Ltd. to assess the extent of the damage to the DAP shipment.

#### E. Undisputed Losses Incurred by Deepak

Deepak suffered seven separate categories of damages. First, 1,650 MT of DAP were lost as the result of the sinking of lightering barges in the port of Kandla, amounting to a claim of \$399,300. Second, 1,054.06 MT of DAP were lost in the shore area of the port of Kandla as a result of the cyclone rains, rising tides, and tidal waves of 9 meters, resulting in a claim of \$255,082.52. Third, 2,672.92 MT of DAP were damaged by the cyclone and resulting floods in the port trust area of Kandla. The DAP had been deposited from the lightering barges onto the shore area. The loss amounted to \$471,978.24, which represents the difference in insured value less the monies received after a salvage sale. Fourth, Deepak incurred mitigation expenses in segregating and reconditioning the damaged DAP, cost of replacement bags, additional transportation costs and extra overhead for the salvage operations amounting to \$30,703.87. Fifth, Deepak incurred forwarding, landing and storage costs for diverting the cargo to the port of distress, JNPT, in the amount of \$280,754.89 (\$247,463.39 for additional wharfage, statutory port charges, demurrage, cost of excavators, customs overtime, manual bagging charges statutorily imposed, additional supervision, cost of transporting empty bags to JNPT and survey costs plus \$33,291.50 toward the cost of moving the vessel from Kandla to JNPT). Sixth, 566.53 MT of DAP were damaged by rain water at the port of JNPT, resulting in a loss of \$100,454.48, the difference in insured value less the monies received for the salvage sale. Seventh, 47.85 MT of DAP was lost during the discharge of the shipments at the port of distress, in the amount of \$11,579,70. Total losses claimed amount to \$1,549,853.70. By letter dated September 21, 1998, MMO declined Deepak's claim in its entirety.

#### F.Proceedings Below

Because this complex appeal raises several issues among several parties, we set forth the claims, counterclaims and third-party claims in some detail.

On October 30, 1998, New York Marine brought a declaratory judgment action against Tradeline and Deepak, seeking a declaration that the Policy was void ab initio. New York Marine claimed that the defendants violated the duty of utmost good faith when they sought to add rainwater coverage, by failing to inform New York Marine that the DAP was in route, that two DAP shipments were aboard the same vessel, and that dire weather was predicted.

Tradeline and Deepak counter-claimed against New York Marine, alleging that New York Marine breached the Policy by failing to pay Deepak's claim and, in addition to compensatory damages, prayed for punitive damages based on New York Marine's alleged bad faith in denying the claims under the Policy. Deepak filed a cross-claim against Tradeline for breach of the CIF sales contract. Tradeline also filed a third-party complaint against MMO, New York Marine's agent, alleging that MMO breached its duty of good faith by causing Deepak's claim to be wrongfully denied.

New York Marine filed a third-party complaint against Frenkel, alleging that Frenkel misrepresented or failed to disclose to New York Marine material facts regarding the requested rainwater coverage upgrade and that it permitted unauthorized SMPs to issue.

On motions for summary judgment filed by Deepak, Tradeline, and Frenkel and on New York Marine's motion to dismiss under Federal Rule of Civil Procedure 12(b)(6), the

district court dismissed Tradeline's and Deepak's claims for punitive damages, but denied all the remaining motions because disputed questions of material fact existed. See New York Marine & General Ins. Co. v. Tradeline (L.L.C.), No. 98 Civ. 7840(HB), 1999 WL 1277244, at \*4-\*6 (S.D.N.Y. Nov. 29, 1999) ("New York Marine I").<sup>2</sup> In deciding the parties' motions for summary judgment, the district court concluded that, despite the choice of law provision in the Policy calling for application of English law, New York law applied. See New York Marine I, 1999 WL 1277244, at \*3. The parties do not dispute this conclusion and have set forth their arguments on appeal based on New York law.

Following a bench trial, the district court rejected New York Marine's claim that the Policy was void *ab initio*. See New York Marine & General Ins. Co. v. Tradeline (L.L.C.), No. 98 Civ. 7840(HB), 2000 WL 739567, at \*9 (S.D.N.Y. June 7, 2000) ("New York Marine II"). The district court did conclude, however, that Tradeline and Deepak would not get the benefit of the rainwater coverage evidenced by SMPs 377 and 378 because they violated the duty of utmost good faith by not disclosing the weather conditions to New York Marine or MMO. See *id.* at \*8-\*10. Therefore, the district court awarded to Deepak that part of its claim covered by the Policy and the original SMPs (367 and 368), which, the district court concluded, amounted to \$410,879.70. See *id.* at \*10-\*11. The district court dismissed New York Marine's third-party complaint against Frenkel, as well as Deepak's cross-claim against Tradeline. See *id.* at \*12. Finally, the district court denied Deepak's and Tradeline's requests for attorneys' fees, finding no evidence of bad faith on the part of New York Marine and concluding that Deepak was not "truly successful" in defending New York Marine's declaratory suit, "having prevailed only to a modest degree." See *id.*

The parties filed timely appeals.

## PHỤ LỤC 4

UNITED STATES COURT OF APPEALS TENTH CIRCUIT

COMMERCIAL UNION INSURANCE COMPANY, Plaintiff - Appellee,

v. No. 99-3393 SEA HARVEST SEAFOOD COMPANY, Defendant - Appellant.

June 11, 2001

**Appeal from the United States District Court  
for the District of Kansas  
(D.C. No. 99-CV-2007-KHV)**

Jess B. Millikan, Derby, Cook, Quinby & Tweedt, LLP, San Francisco, California (John M. Duggan and Deron A. Anliker, Duggan, Shadwick & Doerr, Overland Park, Kansas, with her on the brief) for Plaintiff - Appellee.

Lindsay L. Wood (Rebecca S. Bihr, Swanson Midgley, LLC, Kansas City, Missouri, with him on the briefs) for Defendant - Appellant.<sup>(\*)</sup>

Before **HENRY**, Circuit Judge, **MURPHY**, Circuit Judge, and **MILLS**, District Judge.<sup>(2)</sup>

**MILLS**, District Judge.

We deal here with 36,000 pounds of decomposed frozen shrimp.

This appeal is taken from an order granting summary judgment to Plaintiff-Appellee Commercial Union Insurance Company ("Commercial Union") on its action for a declaratory judgment pursuant to 28 U.S.C. § 2201 and denying partial summary judgment to Defendant-Appellant Sea Harvest Seafood Company ("Sea Harvest") on Count I of its counterclaim which alleged breach of contract.<sup>(1)</sup>

### I. FACTS AND PROCEDURAL HISTORY

On July 30, 1996, Commercial Union issued a policy of ocean marine cargo insurance to Sea Harvest. The policy provided that shipments of frozen shrimp would be insured pursuant to the refrigeration clause. The refrigeration insurance endorsement provided:

Perishable Cargo requiring temperature control is insured against:

(1) All Risks of physical loss or damage from any external  
cause but excluding:

A. Deterioration, decay or spoilage unless the Assured  
can demonstrate that such damage was directly caused



by derangement or breakdown of the refrigeration machinery  
or directly caused by the vessel stranding, sinking, burning  
or in collision.

On October 30, 1998, Sea Harvest declared a shipment of 3,600 cartons of frozen shrimp under the policy. Sea Harvest contracted with Sea-Land Service Inc. ("Sea-Land") to transport the shrimp from Bangkok, Thailand, to Philadelphia, Pennsylvania. Sea-Land agreed to maintain the shrimp at -4 degrees F in the cargo container during shipment. The shrimp shipment arrived in California on November 2, 1998. Several days later, the shrimp was sent to Chicago via Union Pacific Rail. The shipment arrived in Chicago on November 16, 1998. It was then transferred to the CSX terminal before departing for Philadelphia. At some point during the transfer, Sea-Land failed to attach a gen-set to the cargo container with the shrimp. The gen-set is a device which provides electrical power to the refrigeration unit on the cargo container. Before the shipment arrived in Philadelphia, Sea Harvest was notified by a Sea-Land representative that the cargo container left Chicago without a gen-set attached.

On November 18, 1998, Sea Harvest made a claim to Commercial Union pursuant to the ocean marine cargo insurance policy for the value of the shrimp. The claim under the policy was for \$230,005.79, which represented the entire value of the shipment based upon Sea Harvest's contention that it was damaged in transit and rendered a total loss. The following night, the shrimp arrived in Philadelphia. At the direction of Commercial Union, Scott Esslinger of Luard & Company inspected the shipment. He concluded that the shipment had been without refrigeration for two and one half days. His report stated as follows:

In the single carton opened for examination of the contents (taken from the top tier of the rear row) we noted no apparent heavy ice or frost inside the plastic bags. Individual shrimp had well defined ridges. They appeared to be fairly evenly distributed throughout the bags, and did not appear to be frozen together in large clumps at the bottom of the bags, as we might expect had they thawed out and been refrozen.

When Esslinger examined the container, the temperature ranged from 4 degrees below Fahrenheit to 1.5 degrees Fahrenheit.

Testing was done on selected portions of the shipment by both Certified Laboratories and Michelson Laboratories. Both laboratories found some degree of decomposition in the shrimp samples tested. Under FDA guidelines, any decomposition of frozen shrimp is unacceptable and renders the shrimp unfit for human consumption. The shipment was therefore eventually ordered to be destroyed.

On January 7, 1999, Commercial Union denied the Sea Harvest claim, except for the value of seven cartons that were not included in the shipment.<sup>(2)</sup> Commercial Union subsequently notified Sea Harvest of its decision. On January 8, 1999, Commercial Union commenced an action for declaratory judgment, contending that it does not owe Sea Harvest's claim under the maritime insurance policy. Commercial Union alleged that the claim was denied for two reasons: (1) Sea Harvest did not establish that the shipment was in good condition when the coverage attached as required by the policy; and (2) the policy excluded coverage of the claim.

Sea Harvest warranted in the policy that "the interest insured hereunder is in good condition at the commencement of the coverage." The parties dispute whether Commercial Union requested that Sea Harvest provide proof that the shrimp shipment was in good condition at the commencement of coverage. It is clear that Commercial Union did not conduct its own independent investigation to determine whether the shrimp was in good condition when coverage attached. Commercial Union points out, however, that Sea Harvest had the burden of demonstrating that the shrimp was in good condition when coverage commenced. Sea Harvest president Shin Quo Lee asserts that Sea Harvest provided proof that the shipment was in good condition from the outset of coverage in the form of quality control certifications from the supplier. Rebecca Galloway, Commercial Union's regional claims manager, denies that quality control certifications were provided by Sea Harvest. She notes that she did not see the certifications until her deposition on August 11, 1999.

On August 13, 1999, Commercial Union moved for summary judgment on its action for declaratory relief. Sea Harvest moved on August 27, 1999, for partial summary judgment on its breach of contract claim. On November 2, 1999, the district court entered an order granting Commercial Union's motion and denying Sea Harvest's motion. The district court determined that under admiralty law, the failure to attach a gen-set did not constitute a "derangement or breakdown of the refrigeration machinery" and therefore was excluded pursuant to the policy. Because the court determined that the policy precluded coverage, it did not reach Commercial Union's other proffered justification that Sea Harvest failed to establish that the shipment was in good condition when coverage attached.

## II. STANDARD OF REVIEW

This Court reviews the district court's grant of summary judgment de novo, applying the same legal standard used by the district court. *See Byers v. City of Albuquerque*, 150 F.3d 1271, 1274 (10<sup>th</sup> Cir. 1998). Summary judgment is appropriate "if the pleadings, depositions, answers to interrogatories, and admissions on file, together with the affidavits, if any, show that there is no genuine issue as to any material fact and that the moving party is entitled to a judgment as a matter of law." Fed.R.Civ.P. 56(c). Pursuant to this standard, we review the evidence and draw reasonable inferences therefrom in a light most favorable to the nonmoving party. *See Byers*, 150 F.3d at 1274.

## **PHỤ LỤC 5**

U.S. Supreme Court

LANASA FRUIT STEAMSHIP & IMPORTING CO. v. UNIVERSAL INS. CO., 302 U.S. 556 (1938)

**302 U.S. 556**

**LANASA FRUIT STEAMSHIP & IMPORTING CO., Inc.,  
v. UNIVERSAL INS. CO. No. 57.**

**Argued Dec. 10, 1937. Decided Jan. 10, 1938.**

Page 302 U.S. 556, 557

Messrs. George Forbes and Henry L. Wortche, both of Baltimore, Md., for petitioner.

Messrs. D. Roger Englar, of New York City, and Frank B. Ober, of Baltimore, Md., for respondent.

Mr. Chief Justice HUGHES delivered the opinion of the Court.

This action was brought upon a policy of marine insurance. Judgment for respondent was affirmed by the Circuit Court of Appeals, 4 Cir., 89 F. 2d 545, and certiorari was granted. 302 U.S. 664, 58 S.Ct. 10, 82 L.Ed. --.

Petitioner was the owner of a cargo of bananas aboard the Norwegian steamship Smaragd. While proceeding up Chesapeake Bay to Baltimore on July 21, 1935, the vessel stranded and before she could be floated the entire cargo of bananas became overripe and rotted, causing a total loss. Petitioner held a floating policy of insurance which had been issued by respondent on June 23, 1933. The general coverage clause of the policy embraced perils of the sea.

Page 302 U.S. 556, 558

To the declaration setting forth these facts and claiming that the loss was within the coverage of the policy, respondent filed four pleas, the first two pleading the general issue and the two others being special pleas. Petitioner joined issue on the first and second pleas and demurred to the third and fourth. The District Court overruled the demurrer to the third plea and, as that decision was considered by the parties and the court to be conclusive of the issue, final judgment was entered for respondent.

The third plea, thus sustained, set forth a rider which for an additional premium, had been added to the policy on April 4, 1934, and had been canceled on January 25, 1935, before the loss occurred. The rider amended the policy so as to provide that the coverage should be 'free of particular average unless the vessel be stranded, sunk, burned, on fire or in

collision, in any, all or several of which events the insurers are liable for such loss by decay, injury or damage to the fruit as is occasioned thereby or occurs during or in consequence of delay resulting therefrom.' The insurers also assumed liability for such loss in consequence of delay resulting from breakage of shaft, loss of blades from propeller, and derangement or breakage of machinery or rudder and/or stern post, 'whether or not the vessel be stranded, sunk, burned or in collision,' provided that the loss amounted to 10 per cent. after deducting 5 per cent. for ordinary loss.

On the cancellation of the rider it was agreed that the policy should have the same coverage as prior thereto, and the premium rate was reduced from 60 cents to the original rate of 25 cents on the \$100 of risk. 89 F. 2d 545, at page 546.

In affirming the judgment, the Circuit Court of Appeals observed that the judgment had been entered upon the pleadings and that petitioner had conceded that its right to recover depended upon the construction of the policy.

## **PHỤ LỤC 6**

UNITED STATES COURT OF APPEALS For the Fifth Circuit

No. 98-30875

STEVEN HENRY ADAMS, for Himself and as Representative of Certain

Underwriters at Lloyd's; INDEMNITY MARINE ASSURANCE COMPANY LTD; THE YORKSHIRE INSURANCE COMPANY LIMITED; COMMERCIAL UNION ASSURANCE COMPANY PLC; PHOENIX ASSURANCE PLC; CORNHILL INSURANCE PLC; NORWICH UNION FIRE INSURANCE SOCIETY LTD; MARITIME INSURANCE COMPANY LTD; THE NORTHERN ASSURANCE CO, LTD; SKANDIA UK INSURANCE PLC; OCEAN MARINE INSURANCE COMPANY; FOLKSAM INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY (U.K.) LTD; SCOTTISH LION INSURANCE COMPANY LTD; WURTTENBERGISCHE FEUERVERSICHERUNG AG; SPHERE DRAKE INSURANCE PLC; DAI-TOKYO INSURANCE COMPANY (U.K.) LTD

Plaintiffs - Appellees - Appellants - Cross Appellants - Cross Appellees  
VERSUS. UNIONE MEDITERRANEA DI SICURTA; ET AL Defendants

AMERICAN EAGLE MARINE, INC Defendant - Appellee - Appellant - Cross Appellant  
- Cross Appellee

VERSUS. AK STEEL CORPORATION, formerly know as, Armco Steel Company, L P

Defendant - Appellee - Cross Appellant

VERSUS. UMS GENERALI MARINE S.P.A., formerly known as Union Mediterranea Di Sicurta'

Defendant - Appellant - Cross Appellee

VERSUS. BRITAMCO UNDERWRITERS, INC

Defendant - Appellee - Appellant - Cross Appellant - Cross Appellee

Appeals from the United States District Court For the Eastern District of Louisiana

August 14, 2000

Before JONES, DUHÃ, and WIENER, Circuit Judges.

DUHã, Circuit Judge:

This appeal involves two causes of action arising out of the sinking of a cargo of 158 steel slabs in the Mississippi River. The first cause of action is a dispute between two insurers of the cargo, Steve Henry Adams, et. al. ("the Plaintiffs") and U.M.S. Generali Marine S.P.A. ("UMS"), over whether the non-paying co-insurer (UMS) should be required to contribute to the payment of loss. The second action is a claim by the Plaintiffs for conversion of the cargo against a voluntary salvor, American Eagle Marine, Inc. ("American Eagle"), and the subsequent purchaser of the salvaged cargo, A.K. Steel Corp. ("A.K. Steel")

## BACKGROUND

- Factual Background

While en route from New Orleans to Cincinnati, Canal Barge Company ("Canal Barge") barges CBX 207 and 214 sank in the Mississippi River. This case involves a dispute over the 158 slabs of steel cargo carried to the riverbed aboard those two barges. A.K. Steel of Middletown, Ohio, had originally agreed to purchase the steel slabs from Duferco, S.A. ("Duferco"), a Swiss Company.

The Plaintiffs and UMS concurrently insured the cargo under open marine cargo policies. Duferco had an open cargo policy with UMS, an Italian insurance company, which was written and issued in Italy and delivered to Duferco in Switzerland. Canal Barge had an open cargo/shippers' interest insurance policy with the Plaintiffs, on which Duferco was named as an additional insured.

After the accident, Duferco made a claim with UMS. Duferco, through its agent, the Italian Claims Agency ("ICA"), awarded a salvage contract to American Eagle to raise the cargo. The contract provided that it could be canceled with notice and that American Eagle did not have to perform salvage until the river gauge at Vicksburg fell below 20 feet, the depth at which salvage could be prudently performed. UMS advanced to Duferco \$191,000 in sue-and-labor costs for the salvage effort. In March 1994, UMS denied the claim primarily because Duferco failed to warrant proper loading of the cargo. In the meantime, A.K. Steel (the original intended purchaser) confirmed that it did not own the cargo and assigned any and all of its rights to Duferco.

The salvage contract remained in effect until July 6, 1994, when ICA wrote American Eagle advising that Duferco was canceling the contract. In the letter, an ICA representative wrote that the cargo "had been abandoned." The parties greatly dispute the meaning of this letter and the circumstances surrounding it. From July 6, 1994 until it mobilized its voluntary effort near the end of January 1995, American Eagle did not salvage the steel, although the river gauges suggested that the months of September, October and November of 1994, presented optimum times for salvage because of the low water depths. On February 18, 1995, with the river gauge just below the minimum depth for prudent operations, American Eagle voluntarily undertook salvage of the steel.

American Eagle did not negotiate with potential buyers for the steel before commencing the salvage operation. While it made some attempt to discover the chemical composition of

the steel, it abandoned those efforts, thereby lowering the potential market value for the steel. American Eagle first contacted A.K. Steel on January 7, 1995. A.K. Steel offered to purchase what it described as the "Duferco Steel, that had sunk in the Mississippi." American Eagle was unaware that A.K. Steel was the original intended purchaser of the steel. A.K. Steel did not advise the Plaintiffs or other interested parties of its negotiations with American Eagle to purchase the steel.

In negotiations, American Eagle refused to warrant title to the steel as insisted by A.K. Steel. During the salvage operation, American Eagle also refused to sell the steel to another buyer because this purchaser demanded that American Eagle warrant title. Instead, it would only warrant abandonment for salvage, a demand to which A.K. Steel eventually acceded. On March 8, 1995, American Eagle sold all its rights in the cargo retrieved to A.K. Steel. In the purchase agreement, American Eagle sold to A.K. Steel its "rights, and possession in salvage and title rights, if any."

Salvage operations commenced on February 21, 1995, and continued through April 26, 1995. American Eagle successfully salvaged 127 steel slabs, relinquishing them to A.K. Steel as they were placed aboard barges in the river. Pursuant to their contract, A.K. Steel paid American Eagle \$525,424.32. The Plaintiffs did not assert an ownership interest in the steel until after the salvage operation was completed.

The Plaintiffs were made aware of the salvage operation in April 1995 by Canal Barge's counsel, who advised Plaintiffs' counsel that Douglas Adams of American Eagle had inquired about salvaging the cargo. When the Plaintiffs advised American Eagle and A.K. Steel that the cargo was theirs and that the salvage should cease, they both refused. American Eagle and A.K. Steel initially argued that they owned the steel. Later American Eagle and A.K. Steel asserted defenses based on the laws of salvage.

## II. Procedural History

The Plaintiffs brought this case originally as an action for declaratory relief to ascertain the proper party to pay the constructive total loss of cargo under the insurance policy they issued to Canal Barge. They also sought to determine whether UMS, which also issued Duferco a similar policy insuring the same cargo, was obligated to contribute to the payment. Plaintiffs named as defendants Ilva, the manufacturer of the steel; Duferco; Canal Barge; UMS; and Duferco Steel, Inc., an American sister company to Duferco. The court voluntarily dismissed Ilva, Duferco, Duferco Steel, Inc., Canal Barge and A.K. Steel from this initial action at various times. The Plaintiffs later made A.K. Steel a co-defendant in the action for conversion of the steel.

In the initial declaratory relief action, the district court held that Duferco was entitled to recover its loss from either Plaintiffs or UMS. Since Duferco made demands on the Plaintiffs first, the Plaintiffs were obliged to pay Duferco before seeking contribution from UMS. Pursuant to this ruling, the Plaintiffs paid Duferco \$986,352.41 in exchange for an assignment of Duferco's rights, if any, against UMS. Plaintiffs refused Duferco's claim for payment of approximately \$191,000 in sue and labor expenses (specifically, investigation expenses, survey costs, and attorney's fees) advanced by UMS during the preliminary loss

investigation. The district court voluntarily dismissed A.K. Steel, which had relinquished any claim it may have had, from the suit prior to payment of the Duferco claim.

The Plaintiffs then discovered the salvage effort and demanded that American Eagle and A.K. Steel return the cargo or pay its value. When American Eagle and A.K. Steel refused, the Plaintiffs filed an amended declaratory judgment action, which asserted a claim to recover the value of the steel from American Eagle and A.K. Steel. UMS then filed a cross-claim against A.K. Steel and American Eagle.

At trial on the amended declaratory action, it was determined that although UMS had initially agreed to pay Duferco's claim, UMS denied coverage after learning Canal Barge had additional coverage. The district court rejected every coverage defense raised by UMS.<sup>(1)</sup> In rejecting these defenses, the district court found that UMS was obliged under its policy with Duferco to contribute to the loss in proportion to the amount its coverage bore to the total amount of insurance (80 percent of the loss). The district court awarded the Plaintiffs \$789,081.93 against UMS or 80 percent of \$986,352.41.

In the conversion action, the district court found that American Eagle and A.K. Steel had, albeit in good faith, negligently converted the steel.<sup>(2)</sup> The court held that the Plaintiffs had not abandoned the cargo. The court awarded \$190,975.68 for the conversion, which it divided on an eighty-twenty basis between UMS (\$152,780.55) and Plaintiffs (\$38,195.13). The district court entered judgment against American Eagle and A.K. Steel in favor of UMS and the Plaintiffs for these amounts. Finally, the court held that American Eagle's liability for negligent conversion was covered by its general liability insurance policy with Britamco.<sup>(3)</sup>

In calculating the judgment, the district court determined that the cargo's value, after applying a 20 percent discount based on the unavailability of the steel's chemistries to Plaintiffs, was \$716,400.<sup>(4)</sup> The court then offset the value of the sunken steel by \$525,424.32, American Eagle's salvage expenses. The district court held that American Eagle's and A.K. Steel's right to assert a salvage claim against the Plaintiffs had lapsed with the passage of the two-year prescriptive period, but the right could nonetheless be asserted as an affirmative defense. The \$190,975.68 is then the difference between the discounted value of the cargo and the salvage expense.

No party is happy with the district court rulings. On appeal, UMS has dropped all coverage defenses. UMS appeals the district court rulings concerning personal jurisdiction over it, venue, and the allocation of the loss between insurers. The Plaintiffs contend that UMS should be barred from receiving any money judgment from A.K. Steel and American Eagle until it pays them its pro-rata share of the constructive loss. Plaintiffs also argue that the district court abused its discretion in not allowing them to recover attorney's fees and expenses from UMS.

Regarding the conversion litigation, American Eagle and A.K. Steel appeal the district court's finding of negligent conversion, arguing that the cargo was abandoned. American Eagle also appeals the district court's ruling on negligent conversion, arguing that it only transferred its possessory interest and salvage claim to A.K. Steel. In addition, A.K. Steel appeals the district court's holdings that it was not protected by the voidable title doctrine,



that UMS could subrogate against it, and the court's exercise of subject matter jurisdiction. Plaintiffs cross-appeal the district court's ruling that American Eagle and A.K. Steel could assert the right to a salvage claim as an affirmative defense, its ruling that they acted in good faith, and its calculating the steel's value and the salvage award. Finally, American Eagle's insurer, Britamco, alleges that the district court erred in concluding that its policy covered American Eagle's negligent conversion.

## PHỤ LỤC 7

UNITED STATES COURT OF APPEALS FOR THE SECOND CIRCUIT

August Term, 1999 (Argued: June 7, 2000 Decided: October 27, 2000 )

Docket No. 99-9502

Hartford Fire Insurance Co., a/s/o Trek Bicycle Corp., *Plaintiff-Appellee*,

v. Orient Overseas Containers Lines (UK) Ltd., OOCL (Europe) Ltd., Orient Overseas Container Line, and OOCL (USA) Inc., *Defendants-Appellants*.

Before: Walker and Cabranes, *Circuit Judges*, and Hodges, *District Judge*.\*

Appeal from a judgment of the United States District Court for the Southern District of New York (Douglas F. Eaton, *Magistrate Judge*) granting summary judgment in favor of plaintiff and awarding damages for stolen cargo. The District Court held that the Carriage of Goods by Sea Act ("COGSA"), 46 U.S.C. ĐĐ 1300 *et seq.*, governed the entire intermodal carriage of goods and, therefore, the limitation-of-liability provision in COGSA applied to defendants' liability for cargo lost during transport by truck following discharge from vessel.

Vacated and remanded.

David L. Mazaroli, New York, NY, *for Plaintiff-Appellee*.

Thomas L. Tisdale, Tisdale & Lennon, LLC, New York, NY, *for Defendants- Appellants*.

Josô A. Cabranes, *Circuit Judge*:

We are asked to decide the law to be applied to the loss of cargo during an "intermodal" shipment of goods—that is, a shipment carried by water and land transportation on a single bill of lading. Defendants Orient Overseas Containers Lines (UK) Ltd., OOCL (Europe) Ltd., Orient Overseas Container Line, and OOCL (USA) Inc. appeal from a November 24, 1999 judgment of the United States District Court for the Southern District of New York (Douglas F. Eaton, *Magistrate Judge*). That Court granted summary judgment in favor of plaintiff Hartford Fire Insurance Co. ("Hartford") and awarded damages for cargo shipped originally from Wisconsin and stolen in Belgium during the final land segment of a shipment to The Netherlands under a bill of lading issued by defendants to Hartford's insured and subrogor, Trek Bicycles Corp. ("Trek"). The District Court concluded that the Carriage of Goods by Sea Act ("COGSA"), 46 U.S.C. ĐĐ 1300 *et seq.*, governed the entire intermodal carriage from Wisconsin to The Netherlands and, therefore, that COGSA's limitation-of-liability provision applied even though the cargo was lost while being transported by truck in Europe after discharge from the vessel. For the reasons stated below, we vacate the judgment of the District Court and remand for further proceedings consistent with this opinion.

I.

In August 1996, defendant OOCL (USA) Inc., as agent for defendant OOCL (UK) Ltd.,<sup>1</sup> entered into a one-year service agreement with Trek to move certain cargo containers from Wisconsin to various destinations in Europe. Two months later, OOCL (UK) issued to Trek a "through bill of lading"<sup>2</sup> for the shipment of a container of 301 packages of bicycles and bicycle framesets from Oconomowoc, Wisconsin to Spijkenisse, The Netherlands. The bill of lading indicated that OOCL (UK) would serve as the "Carrier" for the water segment of the carriage, while other unnamed "Participating Carriers" would transport the container for the land portions of the carriage.

Pursuant to this arrangement, the container was picked up at Trek's facility in Oconomowoc and transported by truck to Chicago. From Chicago, the container was moved by rail to Montreal, Canada, where it was loaded onto defendants' vessel, the M/V OOCL Bravery. Defendants transported the container by sea from Montreal to Antwerp, Belgium, and then discharged it to a participating carrier who was supposed to transport it by truck to the consignee's premises in Spijkenisse.

Defendants had selected DeBrock Gebr. Transport, N.V. ("DeBrock") as their trucker between Antwerp and inland destinations in Europe, but DeBrock subcontracted with N.V. Groeninghe ("Groeninghe") to transport Trek's container from Antwerp to Spijkenisse. On October 29, 1996, a Groeninghe truck picked up the container from defendants' ship at Antwerp. Later that evening, thieves stole the truck, together with the container of Trek's bicycles, after the truck had been left on a public road without any supervision or guard near the driver's domicile in Deurne, Belgium. The police were able to track down approximately 30 of Trek's 301 stolen packages, but the remainder were never recovered.

In November 1996, Trek filed a claim with its insurer, Hartford, for the value of the missing packages. Hartford reimbursed Trek on the claim and then, as subrogated insurer, commenced the instant action for recovery of the value of the missing cargo plus incidental expenses. Defendants responded by setting forth two reasons for why their liability should be limited under Clause 4 of the bill of lading.<sup>3</sup> First, they maintained that, as the "Carrier" under the bill of lading, they were exonerated from liability under Clause 4 because the cargo was lost while in the custody of a "Participating Carrier." Second, they contended that, even if they were liable under the bill, Clause 4 subjected their liability to the limits established by the law governing the particular transport stage during which the goods were stolen—namely, the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road, May 19, 1956, 399 U.N.T.S. 189 *et seq.* ("CMR").

In its Memorandum and Order dated November 19, 1999, the District Court rejected both of these arguments and granted summary judgment in favor of Hartford. Holding that COGSA "applies to the entire intermodal carriage, including the period of time when the goods were in the trucker's custody," the Court concluded that defendants could not avail themselves of either the exoneration provision in the bill of lading (Clause 4) or CMR's limitation-of-liability provision, because both provisions are inconsistent with COGSA.<sup>4</sup> Section 3(8) of COGSA provides that:

[a]ny clause . . . in a contract of carriage relieving the carrier or the ship from liability . . . arising from negligence, fault, or failure in the duties and obligations provided in this

section, or lessening such liability otherwise than as provided in this Chapter, shall be null and void and of no effect.

46 U.S.C. § 1303(8). COGSA, therefore, prohibits a carrier from reducing its liability by inserting an exculpatory clause in its shipping contract. The District Court found that defendants' invocation of the exoneration provision in the bill of lading and CMR's limitation-of-liability provision was an attempt to circumvent this prohibition. Accordingly, it declined to apply either provision.

The District Court also found that the application of CMR's limitation-of-liability provision would violate the "fair opportunity" doctrine, which is a federal common law doctrine developed in admiralty. Under the "fair opportunity" doctrine, a shipper must have had a "fair opportunity" to declare a higher liability value for its cargo in order for a carrier to limit its liability under COGSA. *See General Elec. Co. v. MV Nedlloyd*, 817 F.2d 1022, 1028 (2d Cir. 1987). Applying this doctrine, the District Court found that defendants had failed to provide the shipper, Trek, with an opportunity to declare a cargo value higher than CMR's limit. Accordingly, the Court refused to limit Hartford's recovery under CMR and granted summary judgment in Hartford's favor for the full market value of the unrecovered cargo plus incidental costs. Defendants filed a Notice of Appeal on December 17, 1999, and an Amended Notice of Appeal on February 1, 2000. II