

CÔNG ƯỚC VIÊN DƯỚI GÓC ĐỘ CỦA DOANH NGHIỆP GỖ VIỆT NAM

TS. Nguyễn Tôn Quyền
Phó Chủ tịch kiêm Tổng thư ký
Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam

I. NHẬN THỨC CỦA DOANH NGHIỆP GỖ VIỆT NAM VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN

1. Các doanh nghiệp gỗ Việt nam đến nay chưa biết đến công ước viên;

2. Hiện nay, Việt nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ 26 quốc gia trên thế giới. Trong đó có nhiều quốc gia bán gỗ cho Việt nam chưa tham gia Công Ước Viên (Lào, Campuchia, Myanmar, Malaysia, Indonexia, Nam Phi, Bazil,...). Trong đó các nước nhập khẩu các sản phẩm gỗ Việt nam cũng còn nhiều quốc gia chưa phải là thành viên của Công Ước Viên (Anh, Đan Mạch, một số nước ở Trung Đông và Đông Âu,...). Trong quá trình thương thảo hợp đồng mua bán hàng hóa giữa Doanh nghiệp Việt nam và đối tác nước ngoài, hầu như không vận dụng đến Công Ước Viên.

3. Công ước viên đã ra đời từ nửa thế kỷ nay nhưng việc tuyên truyền, quảng bá cho Công Ước Viên ở Việt nam đến nay mới chỉ là bước khởi động xây dựng kế hoạch và lộ trình gia nhập Công Ước Viên. Điều đó là quá chậm đã làm cho Doanh nghiệp hiểu biết quá ít về Công Ước Viên này.

II. CÁC HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG MUA BÁN QUỐC TẾ VỀ GỖ VÀ ĐỒ GỖ CỦA VIỆT NAM

1. Hợp đồng thương mại quốc tế về gỗ và đồ gỗ của Việt nam thường được sử dụng các hình thức sau:

- Hợp đồng mua nguyên liệu gỗ được ký kết giữa Doanh nghiệp gỗ Việt nam và Doanh nghiệp nước ngoài;

- Hợp đồng mua thiết bị chế biến gỗ được ký kết bởi:

+ Doanh nghiệp chế biến gỗ Việt nam mua trực tiếp với công ty chế tạo thiết bị nước ngoài;

+ Doanh nghiệp buôn bán thiết bị Việt nam mua thiết bị của nước ngoài về bán lại cho các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt nam.

- Hợp đồng bán sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp Việt nam cho các công ty nước ngoài (thường là các tập đoàn buôn bán lớn của nước ngoài như IKEA, Bare Foure,...).

2. Những nội dung chính của 3 loại hợp đồng trên gồm những điểm sau:

- Những quy định chung của hợp đồng;
- Mẫu mã sản phẩm và bản thiết kế;
- Vật liệu sử dụng và nhân lực;
- Chất lượng sản phẩm;
- Các quy định về đóng gói sản phẩm;
- Thương hiệu và nhãn hiệu;
- Đơn đặt hàng và thời gian giao hàng;
- Kiểm định sản phẩm;
- Cam kết và chứng nhận;
- Khiếu nại về các khuyết tật của sản phẩm;
- Điều kiện thanh toán;
- Kiến thức về sở hữu trí tuệ;
- Uy tín của Doanh nghiệp và sản phẩm;
- Điều kiện để giải tỏa các vi phạm;
- Điều kiện về sự thay đổi nội dung hợp đồng;
- Miễn trách.

3. Những nội dung điều chỉnh hợp đồng mua bán quốc tế của Công ước viên

- Những nội dung chủ yếu của Công ước viên bao gồm:
 - + Những quy định chung;
 - + Nghĩa vụ của người bán;
 - ✓ Giao hàng và chuyển giao chứng từ;
 - ✓ Tính phù hợp của hàng hóa và quyền của người thứ ba;
 - ✓ Các biện pháp bảo hộ pháp lý trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng.
 - + Nghĩa vụ của của người mua
 - ✓ Thanh toán tiền hàng;
 - ✓ Nhận hàng;
 - ✓ Các biện pháp bảo hộ pháp lý trong trường hợp người mua vi phạm hợp đồng.
 - + Các rủi ro;
 - + Bồi thường thiệt hại;
 - + Miễn trách;
 - + Bảo quản hàng hóa.

4. Nhận xét

- Có sự hài hòa giữa các nội dung của các hợp đồng mua bán quốc tế gỗ và đồ gỗ với một phần nội dung điều chỉnh hợp đồng của Công ước viên.

- Công ước viên là một công cụ rất cần thiết trong việc điều chỉnh các nội dung trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và đặc biệt là khi xảy ra tranh chấp.

III. NHỮNG LỢI ÍCH KHI CÁC DOANH NGHIỆP THAM GIA CÔNG ƯỚC VIÊN

1. Giúp các doanh nghiệp có hợp đồng xuất nhập khẩu tiết kiệm được chi phí và thời gian bỏ ra để lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng.

2. Tạo vùng đệm pháp lý an toàn cho doanh nghiệp khi hợp đồng mua bán có sơ xuất

3. Giảm bớt nguy cơ phát sinh, nguy cơ tranh chấp liên quan đến thực hiện hợp đồng;

IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

1. Cần tuyên truyền quảng bá rộng rãi Công ước viên này để nâng cao sự hiểu biết cho doanh nghiệp về các lợi ích khi tham gia Công ước viên.

2. Trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế và sau khủng hoảng, một số quốc gia đã ban hành một số chính sách mới về bảo hộ mậu dịch, các rào cản thương mại,... như Luật LACEY của Mỹ về kiểm tra nguồn gốc gỗ hợp pháp, Chương trình thực thi Luật Lâm nghiệp và quản trị rừng bền vững (FLEGT) của EU và các quy định về sử dụng hóa chất (REACH) được sử dụng trong các sản phẩm gỗ là những vấn đề mới sẽ được quy định trong các hợp đồng mua bán gỗ quốc tế và đồ gỗ từ 2010 trở đi.

Vì vậy, khi Việt nam tham gia Công ước viên cũng cần làm rõ các quy định mới này để tạo điều kiện thuận lợi cho các Doanh nghiệp gỗ Việt nam khi thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế.

3. Trong khi Việt nam đã tham gia đàm phán gia nhập Công ước viên cần có khoản bảo lưu đối với các huy động mua bán quốc tế đối với những ngành kinh tế Việt nam có những đặc thù riêng để đảm bảo không xảy ra tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng.