Mã số: 284

Ngày nhận: 29/06/2016

Ngày hoàn thành biên tập: 02/08/2016

Ngày duyệt đăng: 02/08/2016

THỰC TIỄN SỬ DỤNG HỢP ĐỒNG CÀ PHÊ CHÂU ÂU VÀ LƯU Ý CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Nguyễn Minh Hằng[1]

Tóm tắt

Hiện nay, trong các hợp đồng xuất khẩu cà phê của Việt Nam và các đối tác nước ngoài thường dẫn chiếu đến các hợp đồng mẫu của các hiệp hội, liên đoàn cà phê lớn trên thế giới. Việc không hiểu rõ hoặc chấp nhận toàn bộ nội dung của các hợp đồng mẫu này có thể dẫn tới thua thiệt cho doanh nghiệp Việt Nam. Bài viết phân tích một số nội dung của Hợp đồng cà phê Châu Âu (European Contract for Coffee - ECC) năm 2002 cũng như thực tiễn sử dụng ECC tại Việt Nam (thông qua thu thập, nghiên cứu và phân tích 13 hợp đồng xuất khẩu cà phê theo ECC), từ đó đưa ra một số lưu ý cho doanh nghiệp Việt Nam trong việc soạn thảo và thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê.

Từ khóa: Xuất khẩu cà phê; hợp đồng cà phê Châu Âu; hợp đồng mẫu

Abstract

In the coffee export contracts between Vietnamese enterprises and foreign partners reference is usually made to the model contract forms or general conditions issued by international coffee associations and federations. Failure to understand or acceptance of the entire contents of the model contract could lead to losses for Vietnamese enterprises. The paper analyses some articles of the European Contract for Coffee (ECC) of 2002 as well as the practical use of ECC in Vietnam (through collection, research and analysis of 13 export coffee contracts referencing ECC) and makes some recommendations for Vietnamese enterprises in the drafting and performance of the coffee export contracts.

Keywords: coffee export; model contracts; European Coffee Contract

1. Giới thiệu chung về Hợp đồng Cà phê Châu Âu (ECC)

Liên đoàn Cà phê Châu Âu (ECF- European Coffee Federation) đại diện cho ngành

[1] TS, Trường Đại học Ngoại thương, email: hangnm@ftu.edu.vn

công nghiệp sản xuất cà phê hòa tan, hoạt động thương mại cà phê thô và ngành công nghiệp rang cà phê Châu Âu. ECF đã ban hành nhiều hợp đồng cà phê mẫu, trong đó mẫu hợp đồng được sử dụng chủ yếu trong xuất khẩu cà phê tại Việt Nam là ECC (European Contract for Coffee).

ECC có nhiều phiên bản khác nhau. Trước năm 2002, ECF có ban hành các mẫu hợp đồng khác nhau cho cà phê giao trong bao và cà phê giao hàng rời. Tuy nhiên, phiên bản năm 2002 được thiết kế để áp dụng cho cả hai dạng cà phê giao trong bao và hàng rời. Phiên bản ECC năm 2012 là bản sửa đổi từ phiên bản năm 2002, và có hiệu lực từ ngày 1/9/2012. Nhìn chung, so với ECC năm 2002, ECC năm 2012 quy định trách nhiệm và rủi ro của Người bán tăng lên.

ECC được soạn thảo bởi một tổ chức cà phê lớn và uy tín, tuy nhiên cần lưu ý rằng ECF được hình thành từ nỗ lực của các nhà nhập khẩu cà phê Châu Âu chứ không phải là từ các nhà xuất khẩu. Trong quá trình soạn thảo ECC, Ủy ban hợp đồng của ECF có tổ chức thu thập ý kiến từ các nhà xuất khẩu nhưng nhìn chung, việc soạn thảo các hợp đồng mẫu này lại nhằm phù hợp với đặc điểm thị trường nhập khẩu Châu Âu chứ không dựa vào đặc điểm tình hình của các nước xuất khẩu. Có thể nói, các phiên bản ECC quy định chặt chẽ các điều khoản trong hợp đồng nhằm mục đích đảm bảo lợi ích cho cả hai bên tham gia hợp đồng, đặc biệt là cho bên mua hàng. Bài viết này sẽ phân tích ECC các phiên bản năm 2002 và 2012 (các phiên bản được dẫn chiếu nhiều nhất trong các hợp đồng xuất khẩu cà phê của doanh nghiệp xuất khẩu cà phê Việt Nam hiện nay)[2].

2. Phân tích một số điều khoản của ECC

2.1. Điều khoản trọng lượng

Có hai vấn đề cần lưu ý liên quan đến điều khoản về trọng lượng hàng hóa: dung sai và miễn trừ.

Về dung sai: Theo Điều 2 của ECC, người bán phải giao hàng đúng trọng lượng trong hợp đồng. ECC cho phép dung sai là 3% so với trọng lượng quy định trong hợp đồng nhưng chỉ được áp dụng nếu nguyên nhân nằm ngoài tầm kiểm soát của Người bán[3]. Quy định này bảo vệ lợi ích của người mua nhưng lại gây khó khăn cho người bán. Thứ nhất, dung sai 3% là mức thấp so với các mặt hàng nông sản khác (ví dụ như gạo thường là 5%)[4]. Thứ hai, trong thực tiễn mua bán hàng hóa quốc tế, việc cho phép dung sai là để tạo một sự linh hoạt cần thiết và sự thuận lợi trong việc tổ chức việc thuê tàu và giao hàng và thường sẽ theo sự lựa chọn của người bán nếu người bán có nghĩa vụ thuê tàu. Đối với mặt hàng nông sản được giao với số lượng lớn thì việc đảm

[2] Trong bài viết này, khi nói đến ECC là nói đến ECC năm 2002 vì đây là phiên bản được dẫn chiếu nhiều nhất (cần lưu ý là phiên bản mới ra đời không làm chấm dứt hiệu lực của các phiên bản cũ mà các phiên bản này vẫn tồn tại đồng thời; các bên trong hợp đồng sẽ đàm phán để lựa chọn phiên bản phù ECC phù hợp). Sự thay đổi quy định giữa ECC năm 2002 và năm 2012 sẽ được nêu rõ nếu sự thay đổi đó là quan trọng đối với các phân tích của bài viết này.

[3] Quy định tương tự về dung sai 3% trong hợp đồng mẫu của Hiệp hội cà phê nhân Hoa Kỳ (GCA).

[4] Theo quy định của Ủy ban ngũ cốc Hoa Kỳ thì dung sai cho phép là từ 5% đến 10% tùy từng mặt hàng, xem http://www.grains.org/buyingselling/importer-manual/chapter-3-how-procure-us-grains (truy cập ngày 15/06/2016).

bảo chính xác trọng lượng trong hợp đồng không phải bao giờ cũng dễ dàng[5]. Đây là điểm mà doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý đàm phán để có được quyền lựa chọn dung sai (tolerance at the Seller's option) nếu xuất cà phê theo điều kiện CIF hay CFR hay theo các điều kiện khác mà mình phải tổ chức việc chuyên chở.

Về trọng lượng miễn trừ, đây là điểm gây ra khá nhiều tranh chấp trong thực tiễn thực hiện hợp đồng xuất khẩu cà phê của Việt Nam.

Trọng lượng miễn trừ là 0,5% và bất kỳ sự hao hụt trọng lượng nào ở nơi đến vượt quá 0,5%, người bán sẽ phải hoàn lại tiền theo ECC (Điều 2.e). Trong các mẫu hợp đồng trước năm 1998 của ECF, trọng lượng miễn trừ vẫn là 1%, ECC năm 2002 giảm từ 1% xuống 0,5% với lý do là khi việc hàng được chuyên chở bằng bao gói hay bằng container làm giảm một cách đáng kể việc hao hụt trong lượng[6]. Ngay cả đối với vận chuyển hàng rời, ECC cho rằng sẽ hiếm khi có bất kỳ sự chênh lệch trọng lượng nếu cà phê được vận chuyển bằng những container được chèn lót và niêm phong kẹp chì. Theo nhận định của Hiệp hội cà phê ca cao Việt Nam (VICOFA) thì thay đổi về tỷ lệ miễn trừ này là một bất lợi với nhà xuất khẩu Việt Nam và không phù hợp với tình hình vận chuyển cà phê từ Việt Nam đến các cảng Châu Âu do các nguyên nhân về thay đổi thời tiết, độ ẩm, quãng đường chuyên chở dài. Cà phê có tính hút ẩm, điều này có nghĩa là cà phê hút hoặc mất độ ẩm phụ thuộc vào điều kiện môi trường. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bị khiếu nại và phải hoàn lại tiền cho đối tác nước ngoài do tỷ lệ miễn trừ cao hơn 0,5%[7].

Có hai cách để doanh nghiệp xuất khẩu cà phê Việt Nam đàm phán liên quan đến vấn đề trọng lượng hàng:

- Một là, đàm phán để nâng trọng lượng miễn trừ lên 1%. Rõ ràng là điều kiện khí hậu ở Việt Nam là nóng ẩm và hoàn toàn khác biệt với điều kiện khô lạnh ở Châu Âu[8], vì vậy việc áp dụng tỷ lệ miễn trừ là 0,5% là không phù hợp.

- Hai là, đàm phán để áp dụng trọng lượng giao hàng ở cảng đi (shipped weight) và giấy chứng nhận trọng lượng ở cảng đi là cuối cùng. Về thời điểm tính trọng lượng hàng hóa, ECC có hai phương án: một là trọng lượng giao hàng ở cảng đi (shipped weight), hai là trọng lượng khi nhận hàng ở cảng đến (delivered/landed weight). Trong trường hợp thứ nhất, hóa đơn thanh toán ghi theo trọng lượng giao hàng ở cảng đi, còn trong trường hợp thứ hai thì hóa đơn của người bán chỉ là tạm tính, thanh toán thực tế sẽ theo trọng lượng tại cảng đến khi người mua nhận hàng. Ở vị trí người xuất khẩu, nên lựa chọn phương án đầu tiên và cần nêu rõ điều này trong hợp đồng. Hơn nữa, trong cả hai trường hợp, người bán phải cung cấp bằng chứng độc lập về trong lượng. Ngay cả khi trọng lượng giao hàng ở cảng đi được áp dụng thì giấy chứng nhận trọng lượng xác định tại cảng đi không là cuối cùng trừ khi các bên có thỏa thuận khác

---

[5] Theo các hợp đồng mẫu của FOSFA International (Federation of Oil, Seeds and Fats Associations) thì dung sai cho phép là 5%, và sẽ do người bán lựa chọn nếu hàng được xuất theo điều kiện CIF hay CFR.

[6] International Trade Centre (2012), *The Coffee Exporter's Guide*, third edition, tr.75

[7] Trường Lưu, 2004. HĐ mẫu xuất khẩu cà phê: Tránh thua thiệt cho doanh nghiệp. Từ: <http://dddn.com.vn/35559cat104/hop-dong-mau-xuat-khau-ca-phe-tranh-thua-thiet-cho-dn.htm > [Truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2015]

[8] Độ ẩm trung bình tại Việt Nam là khoảng 80% (nguồn: http://soft.hvacvn.com/thongso/Humidity.aspx truy cập ngày 15/06/2016), trong khi độ ẩm trung bình tại Châu Âu là khoảng 50% (nguồn: http://www.intellicast.com/global/humidity.aspx?region=europ truy cập ngày 15/6/2016)

trong hợp đồng (Điều 3 ECC). Cũng như điều khoản chất lượng[9], về mặt pháp lý, điểm mấu chốt khi soạn thảo cũng như giải quyết tranh chấp liên quan đến trọng lượng là quy định giá trị của giấy chứng nhận trọng lượng. Như vậy, khi đàm phán hợp đồng, người bán cần chú ý thỏa thuận giá trị giấy chứng nhận trọng lượng ở cảng đi là cuối cùng. Nếu đàm phán để đưa được vào hợp đồng quy định này thì người mua sẽ không có quyền đòi hoàn tiền nữa mà phải thanh toán dựa trên trọng lượng ở cảng đi.

Về thời gian xác định trọng lượng tại cảng đến, ECC quy định rằng việc xác định trọng lượng (và lấy mẫu thử) diễn ra không quá 14 ngày làm việc. Thêm vào đó, ECC cho phép người mua cân những container (đóng bao hay hàng rời) đã được chuyển đến điểm đích cuối cùng trong nội địa. Điều này có nghĩa là bên bán phải chịu toàn bộ rủi ro thất thoát trọng lượng cà phê trên quãng đường tăng thêm từ cảng đến đến điểm cân trong nội địa- thường là kho của người mua, và thời gian vận chuyển này có thể kéo dài đến 14 ngày sau khi hàng được dỡ tại cảng đến cuối cùng. Nếu không thể đàm phán về trọng lượng miễn trừ theo một trong hai phương án ở trên thì người bán Việt Nam cũng nên lưu ý đàm phán để việc xác định trọng lượng được tiến hành sớm nhất có thể sau khi hàng đến cảng đến.

2.2. Điều khoản chất lượng

ECC quy định rằng chất lượng phải phù hợp theo đúng mô tả trong hợp đồng và hàng hóa có chất lượng phù hợp cho việc lưu thông hàng hóa, trừ khi có quy định khác trong HĐ (Điều 7(a) (b), ECC 2002). ECC còn cho phép Người mua đòi bồi thường nếu có bất kỳ sự khác biệt chất lượng nào.

Khảo sát các hợp đồng xuất khẩu cà phê mà doanh nghiệp Việt Nam ký kết, có thể thấy có 3 cách mà các doanh nghiệp thường sử dụng khi quy định về chất lượng.

- Quy định bằng mô tả: các bên thỏa thuận chất lượng cà phê thông qua các chỉ tiêu cụ thể, hay dựa vào hàm lượng các chất chủ yếu trong hàng hóa: độ ẩm tối đa, tạp chất tối đa, tỷ lệ hạt vỡ tối đa, tỷ lệ hạt đen, kích thước hạt, không có côn trùng…

- Quy định bằng mẫu: trong các hợp đồng xuất khẩu cà phê mà doanh nghiệp Việt Nam ký thường quy định mẫu do bên bán đưa ra và được bên mua chấp thuận.

- Quy định bằng cách dẫn chiếu đến một tiêu chuẩn.

Về cách thứ hai, các doanh nghiệp Việt Nam thường chỉ quy định về mẫu trước khi giao hàng phải được người mua chấp thuận (*Pre shipment sample to be approved by buyer*) mà chưa quy định việc bảo quản mẫu. Cần quy định về số lượng mẫu, cách thức bảo quản mẫu (ví dụ mẫu đối được lưu giữ bởi một cơ quan thứ ba độc lập để sử dụng khi các bên có tranh chấp). Vấn đề này cần được đặc biệt lưu tâm vì cà phê là mặt hàng mà chất lượng có thể thay đổi theo thời gian nếu không có biện pháp bảo quản một cách thích hợp (ví dụ như thay đổi về độ ẩm, về màu sắc, hay về mùi vị do tác động của môi trường), nguy cơ gây ra các bất đồng và tranh chấp khi thực hiện hợp đồng.

Về cách thứ ba, đây là cách mà một số hợp đồng xuất khẩu mà chúng tôi khảo sát đã sử dụng. Ví dụ hợp đồng xuất khẩu cà phê robusta giữa một người xuất khẩu Việt

[9] Sẽ được phân tích tại mục 2.2 ở sau

Nam và bên mua Đức (năm 2014) có dẫn chiếu đến rất nhiều tiêu chuẩn: ISO 6673/1983, ISO 4150/1980, ISO 3310-2/1990, TCVN 4334/2001, TCVN 4193/2005. Hơn nữa, cũng trong hợp đồng này, hai bên thống nhất giám định theo quy trình của một công ty giám định quốc tế. Không rõ nếu có sự mẫu thuẫn giữa các tiêu chuẩn này thì xử lý thế nào? Các tiêu chuẩn này đều có phương pháp giám định, có thể dẫn tới sự mâu thuẫn giữa tiêu chuẩn và quy trình giám định của công ty nước ngoài. Vì vậy, lời khuyên cho doanh nghiệp là cần phải nêu rõ tên tiêu chuẩn, năm ban hành, cơ quan ban hành tiêu chuẩn để tiện cho việc tham khảo, dẫn chiếu; chỉ nên dẫn chiếu đến một bộ tiêu chuẩn để tránh xảy ra mâu thuẫn giữa các bộ tiêu chuẩn.

Điều 8 của ECC quy định cụ thể cách lấy mẫu dùng cho mục đích đánh giá chất lượng cà phê đóng bao và cà phê đóng rời (có quy định thêm cách lấy mẫu cho phương thức vận tải bằng container). Địa điểm lấy mẫu kiểm tra phẩm chất ở đây là địa điểm nhận hàng (Điều 8(a), ECC 2002), điều này có nghĩa là người bán chịu mọi rủi ro về chất lượng hàng hóa trong toàn bộ quá trình vận chuyển hàng hóa và việc kiểm tra phẩm chất tại cảng đến có giá trị cuối cùng, quyết định.

Các quy định tại Điều 7 và Điều 8 ECC về lấy mẫu và kiểm tra chất lượng tại cảng đến là bất lợi cho người xuất khẩu Việt Nam. Cà phê là mặt hàng nông sản và chất lượng có thể biến đổi ít nhiều trong quá trình vận chuyển (ví dụ độ ẩm). Việc quy định về kiểm tra phẩm chất ở cảng đến là cuối cùng, cộng với việc cho phép người mua đòi bồi thường nếu có bất kỳ sự khác biệt nào đặt người bán ở vị trí bất lợi.

Doanh nghiệp xuất khẩu cà phê Việt Nam nên cố gắng đàm phán để việc kiểm tra phẩm chất tại cảng đi là chung thẩm và ràng buộc cả hai bên. Để có thể thuyết phục đối tác chấp nhận điều này, nên chỉ định một công ty giám định độc lập, chuyên nghiệp, đồng thời quy định về phương pháp, cách thức lấy mẫu và tiến hành giám định theo cách đã được quy định tại Điều 8 ECC.

2.3. *Điều khoản đóng gói hàng hóa*

Điều 5(a), ECC 2002 quy định rằng: "*Cà phê sẽ được đóng gói trong bao sợi tự nhiên đồng nhất phù hợp với các quy định pháp lý đối với vật liệu đóng gói thực phẩm và quản lý chất lượng trong EU đang có hiệu lực trong thời gian ký kết hợp đồng*". Do đó, người bán cần nắm bắt được các yêu cầu pháp lý (mang tính bắt buộc) và yêu cầu của người mua hàng (phát sinh theo nhu cầu thực tế tại thị trường mục tiêu) liên quan đến bao bì. Các yêu cầu này thường là yêu cầu chung về bao bì hoặc cho từng sản phẩm, ngành hàng cụ thể. Nếu không xem xét cẩn trọng, việc này có thể dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng như: bị khách hàng từ chối lô hàng, không trả hay chậm trả tiền hàng vì chính phủ của nước nhập khẩu bắt buộc nhà xuất khẩu hàng hóa phải thực hiện các biện pháp kiểm dịch vệ sinh đối với bao bì, thậm chí phải đóng tiền phạt[10].

2.4. *Điều khoản giao hàng*

Nội dung của ECC cho thấy có một số sửa đổi quan trọng so với các quy định điều kiện giao hàng của Incoterms. Ví dụ: Điều 11, ECC 2002 về giao hàng quy định người bán có nghĩa vụ thuê tàu hoặc lưu cước (Điều 11.a.(i)), ký kết hợp đồng vận chuyển (Điều 11.a.(ii)) và thu xếp tất cả các vấn đề liên quan đến giao hàng dù giá bán là

[10] Để xem về các chỉ dẫn và các yêu cầu về bao bì hàng hóa tại của EU, xem tại: www.europa.eu.

FOB, CFR, CIF (Điều 11.a.(iii)). Quy định này chính là việc tăng thêm nghĩa vụ cho người bán so với việc sử dụng điều khoản FOB theo Incoterms (theo FOB Incoterms thì người mua phải lo các vấn đề về vận chuyển). Các doanh nghiệp Việt Nam cần hết sức lưu ý sự khác biệt này để tránh vi phạm hợp đồng.

Về mua bảo hiểm, ECC quy định bảo hiểm được thực hiện với loại tiền tệ dễ dàng chuyển đổi, với các tổ chức hoặc công ty bảo hiểm có uy tín hàng đầu, và được mua với điều kiện "bảo hiểm tất cả rủi ro" (All Risks) và cũng phải bao gồm "Các Rủi Ro Chiến Tranh" (War Risks) và "Đình công và Bạo Động" (Strikes and Riots). Đây là yêu cầu rất cao về bảo hiểm. Đây có lẽ cũng là một trong số các lý do cho việc các hợp đồng xuất khẩu cà phê của Việt Nam đều giao hàng theo điều kiện FOB[11]. Tuy vậy, doanh nghiệp Việt Nam nên lưu ý nếu xuất khẩu cà phê theo điều kiện CIF, doanh nghiệp hoàn toàn có thể thỏa thuận mua bảo hiểm theo điều kiện thấp hơn quy định trong ECC.

2.5. Điều khoản về thuê tầu

Điều 11 ECC quy định hàng phải được giao bởi một con tàu thuộc Hiệp hội chủ tàu quốc tế hoặc con tàu hạng nhất trong danh sách được liệt kê của một trong 12 nhà đăng kiểm quốc tế[12].

Việc phải buộc thuê tàu hay lưu cước tại các con tàu hạng nhất được đăng ký tại 12 cơ quan đăng kiểm cố định được liệt kê trong ECC là một thách thức không nhỏ và doanh nghiệp Việt Nam sẽ gặp khó khăn trong việc tìm hãng chuyên chở và con tàu theo đúng yêu cầu. Hơn nữa, ECC còn quy định nếu dùng một tàu của bất kỳ hãng tàu nào khác Bên bán sẽ phải bồi thường cho Bên mua bất kỳ hư hại nào xảy ra (Điều 11.k).

ECC 2012 quy định khắt khe hơn về phương tiện vận tải khi quy định việc vận chuyển sẽ được thực hiện bởi con tàu đạt chất lượng theo Institute Classification Clause (ICC) phiên bản 01/01/2001. Theo quy định này: (a) Tàu phải được phân cấp bởi một trong số cơ quan đăng kiểm thuộc Hiệp hội đăng kiểm quốc tế (IACS) gồm 10 cơ quan đăng kiểm hàng đầu thế giới, (b) Giới hạn tuổi tàu: Không quá 10 tuổi với tàu hàng rời và tàu hàng kết hợp; không quá 15 tuổi với các tàu khác; tàu bách hóa chuyên tuyến không quá 25 tuổi; tàu container không quá 30 tuổi.

Với quy định khắt khe như vậy, điều dễ hiểu là 100% các hợp đồng xuất khẩu cà phê của Việt Nam theo ECC mà chúng tôi khảo sát, cà phê được giao theo các điều kiện mà doanh nghiệp Việt Nam không phải thuê tàu, hay nói cách khác là không giành được quyền thuê tàu. Đằng sau quy định khắt khe như vậy về con tàu chuyên chở cà phê có thể là cách để các Hiệp hội cà phê lớn mạnh ở nước ngoài "giành" lấy quyền

[11] Trong số 13 hợp đồng xuất khẩu cà phê theo ECC mà chúng tôi khảo sát thì không có hợp đồng nào sử dụng các điều kiện cơ sở giao hàng mà người bán phải mua bảo hiểm.

[12] Đó là: LLOYD'S REGISTER OF SHIPPING; AMERICAN BUREAU OF SHIPPING; BUREAU VERITAS; CHINA CLASSIFICATION COCIETY; DET NORSKE VERITAS; GERMANISCHER LLORD; KOREAN REGISTER OF SHIPPING; NIPPON KAIJI KYOKAI; REGISTRO ITALIANO NAVALE; RUSSIAN REGISTER OF SHIPPING; CROATIAN REGISTER OF SHIPPING; INDIAN REGISTER OF SHIPPING

thuê tàu, cũng là giành được lợi thế, chủ động trong việc thực hiện giao dịch cà phê quốc tế[13].

Như vậy, nếu doanh nghiệp Việt Nam muốn đàm phán để giành được quyền thuê tàu để sử dụng đội tàu Việt Nam thì cần nêu rõ một hay một số con tàu chuyên chở trong hợp đồng. Nếu làm được như vậy, thỏa thuận của các bên trong hợp đồng về con tàu chuyên chở sẽ có giá trị áp dụng cao hơn so với các điều kiện khắt khe về tàu được quy định trong Điều 11 ECC.

2.6. Điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp và luật áp dụng

Về điều khoản trọng tài, theo ECC 2002, bất kỳ tranh chấp nào phát sinh mà không thể giải quyết bằng thương lượng sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại địa điểm được xác định trong hợp đồng (Điều 24).

Khảo sát các hợp đồng xuất khẩu cà phê mà doanh nghiệp Việt Nam ký kết, địa điểm trọng tài là: London, Hamburg, Le Havre, không có hợp đồng nào sử dụng trọng tài tại Việt Nam[14].

Điều này còn kéo theo luật áp dụng là luật nước ngoài. Thật vậy, theo quy định tại Điều 25 ECC thì luật áp dụng là luật quốc gia nơi tiến hành trọng tài. Như vậy, trong các hợp đồng nói trên, nếu có tranh chấp xảy ra, thì luật áp dụng sẽ là luật Anh, luật Đức, luật Pháp.

Như vậy doanh nghiệp Việt Nam sẽ hoàn toàn bất lợi trong việc giải quyết tranh chấp. Việc đàm phán để có thể sử dụng trọng tài Việt Nam và luật Việt Nam sẽ rất khó khăn. Giải pháp mà doanh nghiệp có thể tính đến, đó là đàm phán để sử dụng trọng tài Việt Nam, cụ thể là Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC), và luật áp dụng là Công ước Viên năm 1980 của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG). Điều 15 của ECC có loại trừ áp dụng CISG, nhưng điều đó không cản trở việc các bên trong hợp đồng thỏa thuận luật áp dụng. Thay vì phải áp dụng một luật nước ngoài mà doanh nghiệp không nắm rõ, trong bối cảnh Việt Nam đã tham gia CISG và các đối tác nhập khẩu cà phê chính của Việt Nam đều đã tham gia CISG (trừ Anh), thì việc áp dụng CISG là thuận lợi đối với DNVN.

3. Kết luận

Một số kết luận rút ra từ nghiên cứu ECC và khảo sát nghiên cứu các hợp đồng xuất khẩu cà phê được ký kết theo ECC tại Việt Nam:

- Khi hợp đồng xuất khẩu cà phê dẫn chiếu đến ECC, các doanh nghiệp Việt Nam cần đọc kỹ các điều khoản của ECC, đặc biệt là các điều khoản về số lượng, chất lượng, bao bì, giao hàng để tuân thủ đúng hợp đồng.
- Hợp đồng mẫu, về nguyên tắc, thường chứa các điều khoản có lợi cho bên soạn thảo. Trong ECC, về cơ bản, quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua

[13] Chưa có khảo sát xem đội tàu Việt Nam có bao nhiêu phần trăm con tàu đạt được các yêu cầu của ECC 2002/2012. Dù cho doanh nghiệp xuất khẩu cà phê của Việt Nam có đàm phán để giành được quyền thuê tàu đi nữa, nhưng nếu đội tàu của Việt Nam còn thiếu những con tàu đạt các tiêu chuẩn quốc tế như ECC đặt ra, thì doanh nghiệp Việt Nam sẽ vẫn phải thuê tàu nước ngoài (cũng là một hình thức xuất khẩu dịch vụ).

[14] Thực tiễn quốc tế cũng ghi nhận việc lựa chọn trọng tài tại 3 địa điểm nói trên. Ngoài ra, một số sự lựa chọn tiếp theo là: Italy (Trieste), Bỉ (Antwerp) và Hà Lan (Amsterdam). Xem thêm tại: International Trade Centre (2012), *The Coffee Exporter's Guide*, third edition, trang 80.

khá cân bằng. Tuy nhiên, vẫn tồn tại nhiều quy định gây bất lợi cho nhà xuất khẩu Việt Nam, ví dụ như các quy định về kiểm tra phẩm chất, trọng lượng ở cảng đến có tính chất quyết định, quy định về điều kiện bảo hiểm rất cao, đưa ra yêu cầu khắt khe về con tàu chuyên chở.

- Về nguyên tắc, các bên có thể thỏa thuận để thay đổi các nội dung của hợp đồng mẫu. Vì vậy, khi hợp đồng dẫn chiếu đến ECC, doanh nghiệp Việt Nam vẫn có thể đề xuất sửa đổi các quy định trong ECC bằng cách đàm phán và ghi các nội dung này vào hợp đồng giữa các bên. Các quy định cụ thể do hai bên đàm phán sẽ có giá trị áp dụng cao hơn các quy định trong ECC. Tùy vào tình hình thực tiễn và nhu cầu mà doanh nghiệp đàm phán các vấn đề cụ thể. Các vấn đề mà doanh nghiệp Việt Nam nên lưu ý để đàm phán, đó là vấn đề chất lượng, trọng lượng hàng, cơ quan giải quyết tranh chấp, luật áp dụng.

Cho đến nay, với những ưu điểm và sự thuận lợi vốn có, hợp đồng mẫu được sử dụng rộng rãi trong thương mại quốc tế, đặc biệt trong ngành cà phê. Bên cạnh ECC, ở Việt Nam còn áp dụng khá phổ biến các mẫu hợp đồng cà phê của Hiệp hội cà phê nhân Hoa Kỳ (Green Coffee Association) với nhiều nội dung khá tương đồng với ECC. Các doanh nghiệp xuất khẩu cà phê Việt Nam cần chủ động hơn trong việc đề xuất các nội dung phù hợp với nhu cầu và thực tiễn doanh nghiệp nhằm soạn thảo các điều khoản hợp đồng bảo vệ tốt nhất quyền lợi của mình, tránh phải áp dụng các điều khoản bất lợi cho mình trong các hợp đồng mẫu do đối tác đưa ra. Trong bối cảnh Việt Nam đã trở thành nước xuất khẩu cà phê lớn thứ hai trên thế giới[15], khi mà vị thế đàm phán của các doanh nghiệp tăng lên, thì việc xây dựng một hợp đồng mẫu xuất khẩu cà phê cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam là rất cần thiết[16].

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ECF (2012), *European Contract for Coffee*. <http://www.ecf-coffee.org/documents/ECC_-_May_2012_FINAL_website.pdf > (truy cập ngày 16 tháng 5 năm 2015).
2. International Trade Centre (2012), *The Coffee Exporter's Guide*, third edition, <http://www.intracen.org/The-Coffee-Exporters-Guide---Third-Edition/> (truy cập ngày 16 tháng 5 năm 2015)
3. Green Coffee Association, 2010, *Contract Terms and Conditions*, http://www.greencoffeeassociation.org/images/uploads/resources/PROFESSIONAL_RESOURCES_-_Contract_Terms_Conditions.pdf (truy cập ngày 16 tháng 5 năm 2015)
4. Trường Lưu, 2004, *Hợp đồng mẫu xuất khẩu cà phê: Tránh thua thiệt cho doanh nghiệp*. Từ: <http://dddn.com.vn/35559cat104/hop-dong-mau-xuat-khau-ca-phe-tranh-thua-thiet-cho-dn.htm > (truy cập ngày 30/10/2015)
5. Hoa Minh, 2012, *Tránh rủi ro trong xuất khẩu cà phê từ hợp đồng mẫu*,

[15] Nguồn: http://www.cesti.gov.vn/the-gioi-du-lieu/ca-phe-viet-nam-nhung-nam-qua.html truy cập ngày 15/06/2016.

[16] Vicofa đã khởi động ý tưởng và tiến hành xây dựng hợp đồng mẫu xuất khẩu cà phê vào năm 2012 nhưng cho đến nay, chưa có hợp đồng mẫu nào được Vicofa chính thức ban hành. Nguồn: Hoa Minh, 2012, Tránh rủi ro trong xuất khẩu cà phê từ hợp đồng mẫu, http://vneconomy.vn/thi-truong/tranh-rui-ro-trong-xuat-khau-ca-phe-tu-hop-dong-mau-20120515084017113.htm (truy cập ngày 30/10/2015)

http://vneconomy.vn/thi-truong/tranh-rui-ro-trong-xuat-khau-ca-phe-tu-hop-dong-mau-20120515084017113.htm (truy cập ngày 30/10/2015)

6. Vũ Nghi, Trần Mạnh, 2013, *Thiệt hại vì thiếu chặt chẽ trong hợp đồng*, http://www.baomoi.com/thiet-hai-vi-thieu-chat-che-trong-hop-dong/c/10092395.epi, (truy cập ngày 16/5/2015)