

Cảnh Báo Các Vụ Lừa Đảo Trong Thanh Toán Quốc Tế

1. Cảnh báo các hành vi lừa đảo trong giao thương với khách hàng Hồng Kông khi thanh toán bằng T/T

Thời gian qua, một số thương nhân, doanh nghiệp Việt Nam mua bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ cho đối tác Hồng Kông đã bị phía đối tác Hồng Kông lừa đảo, không trả tiền.

Một số vụ việc lừa đảo điển hình:

1.1. Một công ty của Việt Nam ký hợp đồng mua thiết bị ánh sáng sân khấu với một công ty của Hồng Kông, tuy nhiên sau lần giao dịch lần đầu thành công với giá trị nhỏ, đến thương vụ giao dịch lần thứ 2 với giá trị lớn, đối tác phía Hồng Kông đề nghị chuyển trước 100% tiền hàng theo hình thức chuyển tiền bằng điện (TT) theo số tài khoản cũ (số tài khoản giao dịch lần đầu) nhưng không chuyển được, phía Hồng Kông đề nghị chuyển tiền vào tài khoản cá nhân. Sau khi phía công ty Việt Nam chuyển tiền thành công vào tài khoản cá nhân, thì phía Hồng Kông nói là không nhận được tiền và phủ nhận việc yêu cầu chuyển vào tài khoản cá nhân, phía công ty Hồng Kông cho rằng Email đã bị hacker.

1.2. Một công ty của Việt Nam ký hợp đồng mua máy ép nhựa của đối tác Trung Quốc, tuy nhiên đến giai đoạn thanh toán tiền hàng trước phía công ty bên Trung Quốc yêu cầu sửa lệnh cho người hưởng lợi mới là một công ty tại Hồng Kông, sau khi chuyển tiền vào tài khoản, phía đối tác nói không nhận được tiền hàng và không có yêu cầu thay đổi người hưởng lợi.

1.3. Một công ty Thương mại Thủy sản của Việt Nam ký hợp đồng xuất khẩu mặt hàng Thủy sản đông lạnh với một đối tác Hồng Kông, tổng giá trị hợp đồng lên tới 400.000 USD, hàng đã giao tuy nhiên phía đối tác Hồng Kông cố tình khát lần, trì hoãn

thanh toán tiền hàng và chưa biết khi nào họ mới thanh toán cho phía Việt Nam.

1.4. Một công ty của Việt Nam ký hợp đồng cung cấp dịch vụ phần mềm với một công ty của Hồng Kông từ năm 2012, sau nhiều lần giao dịch thành công với giá trị nhỏ, những tháng cuối năm 2013 và đầu năm 2014 có các giao dịch với giá trị lớn, phía đối tác phía Hồng Kông chây ì, chậm thanh toán cho phía công ty Việt Nam.

1.5. Một công ty của Việt Nam ký hợp đồng xuất khẩu trái cây cho một công ty của Hồng Kông để đi nước thứ ba từ tháng 12/2013, sau nhiều giao dịch thành công, thời gian gần đây công ty của Hồng Kông khất lần, trốn tránh việc thanh toán tiền hàng với số tiền vài chục nghìn USD.

Nguyên nhân các doanh nghiệp Việt Nam bị lừa đảo:

Qua một số vụ điển hình trên, chúng tôi thấy:

- Các doanh nghiệp Việt Nam bị lừa đảo, chiếm đoạt tiền đặt cọc, tiền ứng trước hợp đồng, tiền cung cấp dịch vụ phần lớn *do không tìm hiểu kỹ về đối tác, thường không trực tiếp gặp mặt mà chỉ giao dịch qua thư điện tử, điện thoại, fax nên không có khả năng kiểm tra được tính xác thực của địa chỉ, số điện thoại, khả năng tài chính của đối tác;*

*Một số doanh nghiệp Việt Nam nhận được chào hàng với giá rất hấp dẫn, điều kiện thanh toán, giao hàng thuận lợi... nên đã nhanh chóng ký kết hợp đồng và thanh toán ứng trước mà chưa kiểm tra về đối tác; Nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn sử dụng phương thức thanh toán tiềm ẩn nhiều rủi ro là điện chuyển tiền (TTR), trả trước, đặt cọc, *tạm ứng một tỷ lệ phần trăm khá cao trị giá lô hàng.**

- **Một thủ đoạn gần đây các đối tượng hay áp dụng** là sử dụng một Email gần giống hoặc trùng với Email của đối tác, yêu cầu công ty phía Việt Nam chuyển tiền vào một tài khoản khác. Hiện chưa rõ Email bị hacker hay có sự thông đồng của đối tác phía Hồng Kông, tuy nhiên làm việc với cảnh sát Hồng Kông được biết đây là thủ đoạn phổ biến của tội phạm mạng hiện nay, mỗi năm cảnh sát Hồng Kông phát hiện và xử lý hàng nghìn vụ việc liên quan đến tội phạm công nghệ cao, lừa đảo giao dịch trên mạng để chiếm đoạt tiền, số vụ có thể thu hồi được tiền rất ít vì chủ yếu bọn tội phạm là người nước ngoài, sau khi chiếm đoạt được tiền sẽ cho đóng tài khoản nên rất khó thu hồi.

- Tại Hồng Kông rất phổ biến hiện tượng người nước ngoài thành lập công ty tại Hồng Kông hoặc công ty thành lập tại Quần đảo British Virgin Islands (BVI) trực thuộc Vương quốc Anh nhưng đặt trụ sở giao dịch tại Hồng Kông, chuyên tiến hành các giao dịch với các nước khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Việc thành lập cũng như giải thể các công ty tại Hồng Kông hay Quần đảo BVI rất dễ dàng, chi phí thấp trong khi sự quản lý, kiểm soát của cơ quan chức năng không thật chặt chẽ. Chính sự thông thoáng này mà nhiều công ty được thành lập để tiến hành các hoạt động mờ ám, sau một vài “phi vụ” kết thúc sẽ tiến hành giải thể công ty.

Nhiều công ty thành lập tại Hồng Kông không có trụ sở văn phòng cụ thể mà thuê địa chỉ của công ty dịch vụ thư ký làm địa chỉ giao dịch (công ty offshore), không có nhân viên mà thuê nhân viên công ty thư ký tiến hành các giao dịch, nếu khách hàng điện thoại đến sẽ được trả lời là giám đốc của công ty cần tìm đi vắng, đề nghị gửi lại lời nhắn, số điện thoại, email để họ liên hệ lại. Do đó khi xảy ra các vụ việc lừa đảo, chậm thanh toán tiền hàng sẽ rất khó để tìm gặp được giám đốc công ty.

- Một thủ đoạn phổ biến của các vụ việc lừa đảo, chậm thanh toán tiền hàng là phía đối tác Hồng Kông thanh toán sòng phẳng một số giao dịch ban đầu để tạo lòng tin cho phía Việt Nam, sau đó mới

tiến hành lừa đảo, lừa tiền hàng, dịch vụ với các thương vụ số tiền lớn.

Những điều cần thực hiện trong giao thương với khách hàng Hồng Kông:

Dự báo thời gian tới đây số lượng các công ty gặp khó khăn về tài chính, phá sản sẽ gia tăng do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu kéo dài, do đó khả năng xuất hiện các vụ lừa đảo, tranh chấp thương mại cũng sẽ tăng lên. Để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong làm ăn với doanh nghiệp Hồng Kông nói riêng và nước ngoài nói chung trong điều kiện môi trường kinh doanh khó khăn như hiện nay, **Thương vụ Việt Nam tại Hồng Kông** đề nghị các doanh nghiệp trong nước lưu ý một số điểm sau để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra:

- *Cần kiểm tra tư cách pháp nhân và tình trạng tín dụng, khả năng giao hàng và uy tín của đối tác nước ngoài trước khi giao dịch ký kết hợp đồng, cần thận trọng và nắm vững thông tin về các đối tác trước khi đặt quan hệ làm ăn; Đồng thời thông qua các bạn hàng khác, công ty dịch vụ hay cơ quan đại diện ngoại giao của Việt Nam tại nước ngoài để tiến hành thăm tra thêm về đối tác;*
- *Thường xuyên cập nhật thông tin về đối tác đang làm ăn với mình, thận trọng trong giao dịch với các đối tác mới, cố gắng trực tiếp gặp gỡ, ký kết hợp đồng với đối tác, kiểm tra kỹ các loại văn bản, giấy tờ mà phía đối tác nước ngoài cung cấp.*
- *Hạn chế sử dụng các hình thức thanh toán nhiều rủi ro như chuyển tiền bằng điện (TTR), nhờ thu (D/A, D/P), hạn chế hoặc không ứng trước tiền hàng với giá trị lớn; nên sử dụng các hình thức thanh toán có độ an toàn cao hơn như thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C at sight).*

- Cảnh giác, thận trọng khi giao dịch điện tử trên mạng, khi có những dấu hiệu đối tác thay đổi Email, người hưởng lợi... cần kiểm tra kỹ lại thông tin trước khi chuyển tiền.

- Cảnh giác trước những chào hàng giá rẻ “bất ngờ”, các điều kiện giao hàng, thanh toán dễ dãi và những đối tác cho địa chỉ không rõ ràng, chỉ sử dụng điện thoại di động, email trong giao dịch.

Cần biết thêm thông tin về đối tác đề nghị liên hệ:

Thương vụ Việt Nam tại Hồng Kông

17/F, Golden Star Building

20 – 24 Lockhart Road, Wan Chai, Hong Kong

Tel: (852) 2865 3218/2527 0495

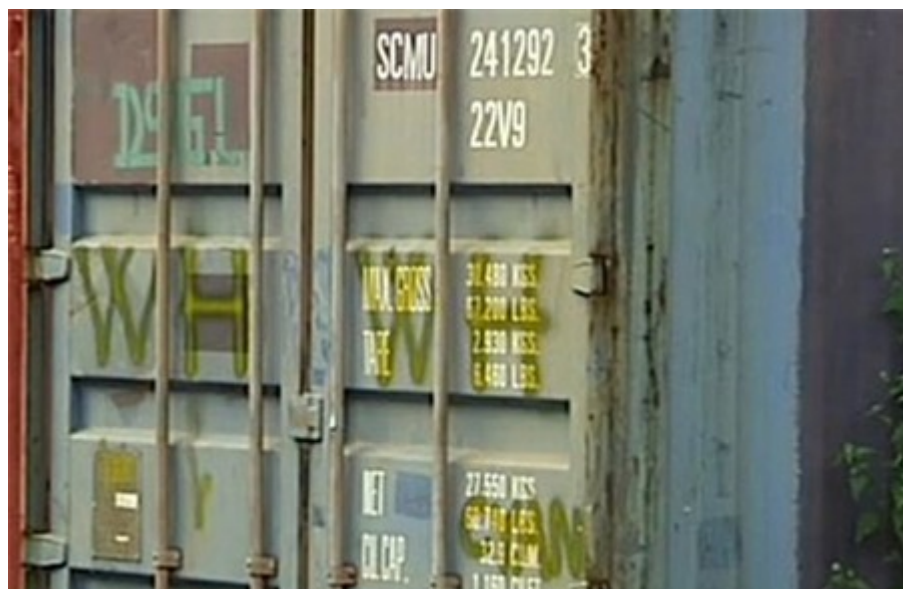
Fax: (852) 2865 3808

Email: hk@moit.gov.vn; hkvnttrade@gmail.com

2. Những kẻ lừa đảo chọn phương thức thanh toán DP (thanh toán bằng DP là nhà xuất khẩu thông qua ngân hàng của mình gửi bộ chứng từ nhờ thu đến ngân hàng của nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu thanh toán tiền hàng mới được nhận bộ chứng từ). Bộ chứng từ được gửi thông qua ngân hàng phía Việt Nam để gửi sang ngân hàng họ yêu cầu, tuy nhiên địa chỉ này là của khách hàng chứ không phải địa chỉ ngân hàng. Và khách hàng thường "ôm hận" khi chọn cách thanh toán này.

Thủ đoạn lừa đảo của các đối tác nước ngoài là không thanh toán bằng tín dụng thư (L/C - người mua phải mở thư tín dụng tại ngân hàng đảm bảo thanh toán cho người thụ hưởng).

DN tuyệt đối không sử dụng hình thức thanh toán D/A (nhờ thu chấp nhận chứng từ) vì rất dễ bị mất hàng. Đối với những đơn hàng đầu tiên, chỉ nên mua với khối lượng nhỏ. Hợp đồng phải quy định rõ cơ quan giải quyết tranh chấp để làm cơ sở cho việc giải quyết khi tranh chấp phát sinh" -



Bên trong container này là cát, đá mà Công ty Vàng Phước Sơn nhập về thay vì hóa chất dùng trong khai thác vàng.

3. Vụ Lừa Thanh Toán Bằng L/C

Thời gian vừa qua, đã có một vài doanh nghiệp xuất khẩu bị lừa đảo trong giao dịch thương mại quốc tế và gần đây nhất, một số doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản có nguy cơ mất hàng trăm nghìn USD với khách hàng **ECHOPACK INC**, đại diện bởi người có tên Jason Brown (địa chỉ tại: 5084 Francois, Cusson Lachine, Quebec, Canada). Các lô hàng xuất khẩu đều được sử dụng thanh toán qua Ngân hàng GENERAL EQUITY (đại diện cho Công ty Echopack tại Level 4, General Equity house, 17 Albert street, Auckland 1010, New Zealand), qua hình thức L/C 60 ngày từ ngày Bill of Lading và có giấy chứng nhận an toàn thực phẩm của CFIA.

Để phòng ngừa giảm thiểu các rủi ro trong thương mại quốc tế, Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) khuyến nghị các doanh

nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu lưu ý một số nội dung sau khi giao dịch với khách hàng:

3.1. Ưu tiên hàng đầu việc tìm hiểu thị trường, kiểm tra đánh giá, xếp hạng rủi ro tín dụng, kinh doanh của các đối tác nước ngoài, đặc biệt các đối tác với giao dịch, đối tác tìm được qua kênh trung gian. Việc thực hiện thẩm tra có thể qua các nguồn tin công khai, mua dịch vụ từ các công ty chuyên cung cấp dịch vụ thẩm tra (như các tổ chức cung cấp thông tin uy tín hay như Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam CIC – Ngân hàng Nhà nước Việt Nam), qua kênh của Hiệp hội tại các nước nhập khẩu, cơ quan đại diện ngoại giao, Thương vụ và Chi nhánh Thương vụ tại nước nhập khẩu...

3.2. Do hợp đồng mua bán luôn là cơ sở để giải quyết các tranh chấp giữa các bên, doanh nghiệp cần quy định chặt chẽ các điều khoản bảo vệ quyền lợi của mình (đặc biệt là điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp, khiếu nại), tránh các trường hợp bất lợi cho doanh nghiệp khi phát sinh tranh chấp.

3.3. Đối với khâu thanh toán, doanh nghiệp lưu ý tìm hiểu nguyên tắc, thông lệ quốc tế để nắm rõ vai trò, trách nhiệm của các bên liên quan, qua đó xem xét lựa chọn các phương thức và điều kiện thanh toán hợp lý, đảm bảo lợi ích cho doanh nghiệp.

3.4. Trong quá trình thực hiện giao dịch, doanh nghiệp có thể cân nhắc việc sử dụng các dịch vụ của ngân hàng (như xác nhận thư tín dụng, chiết khấu miễn truy đòi, bao thanh toán XK...) để có thêm sự đảm bảo cho khả năng đòi tiền từ phía ngân hàng cung cấp dịch vụ, cũng như hỗ trợ doanh nghiệp tìm hiểu đánh giá các thông tin về đối tác nhập khẩu, đơn vị phát hành thư tín dụng.

4. Một công ty Việt bị lừa hơn 61.000 USD tại Senegal bằng Phương Thức Thanh Toán CAD 100% at sight



Ảnh minh họa.

Thương vụ Việt Nam tại Algeria cho biết đã nhận được thư từ một doanh nghiệp xuất khẩu tiêu của Việt Nam nhờ hỗ trợ đòi tiền hàng một công ty tại Senegal.

Theo đó, công ty này được doanh nghiệp Việt Nam tìm thấy qua mạng internet có tên **GSN International**, địa chỉ: Lot 1TF2805 Ouest Foire, Dakar, Senegal, người đại diện là ông Elahdji Sidy Niang, điện thoại di động: +221771946767, email : sidyniang1104@gmail.com.

GSN INTERNATIONAL đã mua 1 container tiêu đen 40 feet từ Việt Nam trị giá 61.750 USD.

Hình thức thanh toán là CAD 100% at sight thông qua ngân hàng. Ngân hàng của người mua là VDN/BICIS (địa chỉ: Sacré-Cœur 3 - Lot B - VDN angle Ancienne Piste BP 392 Dakar, Senegal). **Người mua đã nhận bộ chứng từ**, lấy hàng ra khỏi cảng song không thanh toán cho công ty Việt

Nam (đến nay đã gần hai tháng). Công ty xuất khẩu Việt Nam đã liên lạc với người mua nhiều lần nhưng không được. Ngân hàng người bán cũng đã liên lạc với ngân hàng người mua tại Senegal thì được trả lời là **người ký nhận bộ chứng từ (do khách hàng giới thiệu) không làm việc tại ngân hàng này.**

Thương vụ Việt Nam tại Algeria đã điện thoại trực tiếp cho khách hàng là ông Elahdji Sidy Niang nhưng ông này nói không có bằng chứng việc công ty Senegal nhập khẩu hàng Việt Nam, sau đó cắt mọi liên lạc. Thương vụ đã gửi thư kèm theo các chứng từ liên quan tới Đại sứ quán Senegal tại Algeria, Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Senegal cũng như Ngân hàng VDN/BICIS để nhờ hỗ trợ, yêu cầu khách thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu Việt Nam. Tuy nhiên, phía bạn xử lý rất chậm chạp và chưa có kết quả.

Qua vụ việc trên và những tranh chấp thương mại phát sinh trước đó với một số đối tác châu Phi, Thương vụ Việt Nam tại Algeria lưu ý các doanh nghiệp khi kinh doanh tại khu vực này, nhất là ở Tây và Trung Phi (Senegal, Mali, Niger...) cần tìm kiếm đối tác qua các kênh như tham dự hội chợ, triển lãm quốc tế, các diễn đàn doanh nghiệp, các cuộc giao thương trực tiếp, qua giới thiệu của các cơ quan xúc tiến thương mại và bạn hàng quen thuộc. Hạn chế tìm kiếm bạn hàng qua mạng internet hoặc giao dịch với đối tác tự tìm đến mình qua website.

Đề nghị đối tác cung cấp giấy phép đăng ký kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu, bản sao hộ chiếu, thẻ căn cước của người đại diện để các cơ quan chức năng (Thương vụ, Đại sứ quán Việt Nam tại châu Phi...) có thể hỗ trợ xác minh trước khi tiến hành giao dịch.

Phương thức thanh toán nên sử dụng L/C không hủy ngang có xác nhận. Đề nghị khách hàng trả trước (đặt

cọc) ít nhất là 30% giá trị tiền hàng, hạn chế cho khách hàng trả chậm. **Tuyệt đối không nên sử dụng hình thức thanh toán D/A (Document Acceptance - nhờ thu chấp nhận chứng từ)** bởi một khi khách hàng đề nghị hình thức thanh toán này, rất có thể doanh nghiệp xuất khẩu sẽ bị mất hàng.

Nếu nhập khẩu hàng từ châu Phi, cần tiến hành kiểm định hàng hóa thông qua tổ chức giám định quốc tế có uy tín tại nước sở tại (như **Bitec International SA, Văn phòng Veritas**) trước khi đưa hàng lên tàu. Doanh nghiệp Việt Nam nên cố gắng đàm phán với nhà cung cấp để không phải đặt cọc tiền hoặc đặt cọc mức tối thiểu. **Tránh sử dụng dịch vụ Western Union để chuyển tiền.** Đối với những đơn hàng đầu tiên, chỉ nên mua với khối lượng nhỏ. Tốt nhất, trong giai đoạn đầu nên sang trực tiếp để gặp gỡ nhà cung cấp, giám sát việc thu mua và chất hàng lên tàu.

Ngoài ra, hợp đồng cần quy định rõ cơ quan giải quyết tranh chấp (trọng tài hay tòa án) để làm cơ sở cho việc giải quyết khi tranh chấp phát sinh.

Theo đó, để xác định được các DN là hợp pháp hay lừa đảo, Thương vụ Việt Nam tại Nigeria đã hướng dẫn DN Việt cách thẩm tra mã số thuế (Tax Identification Number – TIN) của DN Nigeria.

5. Vụ Lừa thanh toán bằng D/P

Một doanh nghiệp nhập khẩu gỗ tại Việt Nam đã tìm được qua trang www.ceblaza.net một nhà cung cấp gỗ ở Cameroon có tên là Woodventure Group.

Theo hợp đồng, nhà xuất khẩu Cameroon sẽ cung cấp một khối lượng gỗ Tali logs rất lớn trị giá hơn 400.000 USD và công ty Việt Nam đặt cọc 10% giá trị hợp đồng. 90% còn lại sẽ thanh toán bằng DP qua ngân hàng sau khi bên mua nhận được chứng từ gốc. Thời gian giao hàng trong vòng 2 tuần kể từ ngày nhận tiền đặt cọc.

Tuy nhiên, sau khi nhận tiền hơn 1 tháng, nhà cung cấp gỗ vẫn chưa giao hàng và đã cắt đứt mọi liên lạc. Mặc dù trước đó, doanh nghiệp Việt Nam đã yêu cầu **Woodventure** cung cấp giấy phép kinh doanh nhưng đó là một giấy phép giả mạo. Địa chỉ của công ty Cameroon cũng không có thật.

Cách đây 2 năm, một doanh nghiệp Việt Nam khác cũng từng bị lừa mất khoản tiền đặt cọc 11.000 USD khi giao dịch với một công ty xuất khẩu gỗ tại Cameroon có tên là **Savanna Wood**.

Dù đã được Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc cảnh báo về nguy cơ bị lừa đảo và được khuyến cáo chấm dứt giao dịch với nhà cung cấp gỗ của Cameroon, song doanh nghiệp Việt Nam vì muốn có hợp đồng vẫn tiếp tục liên hệ giao dịch, dẫn đến bị đối tượng lừa mất khoản tiền đặt cọc với thủ đoạn tương tự.



Người dân châu Phi chưa có thói quen giao dịch bằng thương mại điện tử. Ảnh minh họa.

Bộ Công thương cho biết, đây chỉ là hai trong số nhiều vụ lừa đảo thương mại diễn ra tại một số quốc gia thuộc khu vực Trung và Tây Phi như Cameroon, Togo, Benin, Ghana, Nigeria.

Để tránh xảy ra những trường hợp tương tự sắp tới, Vụ thị trường châu Phi, Tây Á, Nam Á nhắc nhở các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý những biểu hiện lừa đảo thương mại qua mạng.

Cụ thể, thông thường, phong cách kinh doanh của các đối tác châu Phi là gặp mặt và trao đổi trực tiếp, tận mắt nhìn thấy hàng hóa trước khi quyết định mua hàng. Hình thức giao dịch thông qua thương mại điện tử chưa phổ biến và cơ sở hạ tầng của các nước châu Phi cũng chưa đáp ứng được cho hoạt động thương mại điện tử. Do vậy, nếu đối tác nào chỉ chấp nhận giao dịch thông qua Internet mà không gặp gỡ trực tiếp, nhiều khả năng là lừa đảo.

Hình thức lừa đảo phổ biến thường được các đối tượng áp dụng là yêu cầu phía doanh nghiệp Việt Nam đặt cọc hoặc trả trước những chi phí như: phí nhập khẩu, phí giao dịch, phí trúng thầu, phí bảo lãnh hợp đồng của Bộ Tư pháp, Tòa án tối cao... Sau khi nhận được các khoản phí này, đối tượng cắt đứt mọi liên lạc với doanh nghiệp Việt Nam.

Cũng theo Bộ Công thương thì đa số trường hợp lừa đảo xuất phát từ các nước Tây và Trung Phi như Nigeria, Ghana, Benin, Togo và Cameroun và đều được thực hiện thông qua thư điện tử email đối với những doanh nghiệp Việt Nam tìm kiếm khách hàng qua các website thương mại điện tử.

Ngoài việc vẽ ra những khoản lợi nhuận kék xù, các công ty “ma” thường giả danh doanh nghiệp xuất nhập khẩu uy tín, lập website, cung cấp các giấy tờ chứng nhận, đăng ký doanh nghiệp của các cơ quan như Bộ Thương mại, Bộ Tài chính, phòng Thương mại và Công nghiệp, số điện thoại di động, số fax, địa chỉ công ty... Tuy nhiên, tất cả giấy tờ và thông tin trên đều giả mạo.

Thậm chí, đối tượng lừa đảo còn núp dưới danh nghĩa các tổ chức thuộc chính phủ như Niger Delta Development Commission (NDDC) hoặc phi chính phủ như Tổ chức Cứu trợ và phát triển kinh tế Tây Phi (EDSROWA), Tổ chức Niềm tin Hồi giáo Cameroon (IRC), tổ chức ECOWAS để lừa đảo.

Bộ Công thương cũng lưu ý, nhiều quốc gia ở khu vực Trung và Tây Phi là nước nói tiếng Pháp (trừ Nigeria, Ghana, Zambia và Liberia) và **tất cả các văn bản chính thức được soạn thảo bằng tiếng Pháp**, ngay cả tại các tổ chức nước ngoài hoặc quốc tế có trụ sở tại đây. Do vậy, nếu văn bản hành chính (giấy phép kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu) viết bằng tiếng Anh thì đó có thể là hành vi lừa đảo.

Liên tiếp "mắc câu"

Ngày 31/7, Bộ Công Thương phát đi cảnh báo gửi tới các DN XK không giao dịch với công ty MACROTEX TRADING SL tại Tây Ban Nha. Công ty này liên quan đến công ty STE TOP ARABIC SARL A.U ở Maroc do người đứng tên giao dịch là Mohamed Tuhami mà Bộ Công Thương đã cảnh báo vài ngày trước.

Qua tìm hiểu, công ty **MACROTEX TRADING SL** là DN có duy nhất một người sáng lập và điều hành là ông Mohamed Tuhami. Tuy đăng ký kinh doanh tại Tây Ban Nha nhưng theo thông tin của Hải quan Tây Ban Nha thì không có tên DN như vậy trong số các nhà nhập khẩu nông sản vào nước này, có nghĩa đây chỉ là nhà môi giới mua hàng bán sang nước thứ ba.

Thương vụ tại Tây Ban Nha cho biết hồi năm 2016 đã có DN trong nước bán hàng cho công ty MACROTEX TRADING SL với phương thức thanh toán đổi chứng từ, sau đó khi hàng đã đến cảng Ceuta thì việc thanh toán rất khó khăn và chậm trễ.

Ngoài ra, giữa tháng 7/2018, một DN có tên GOLD NUTS tại Ceuta cũng do ông Mohamed Tuhami mới thành lập tháng 3/2018 có hỏi mua hạt điều từ DN Việt Nam. Tuy nhiên, sau khi Thương vụ tìm hiểu và khuyến cáo yêu cầu điều khoản thanh toán chặt chẽ thì DN này không hỏi âm nữa.

Vì vậy, các DN trong nước nên biết và tránh giao dịch với các công ty MACROTEX TRADING SL hay GOLD NUTS cũng như người giao dịch là ông Mohamed Tuhami.

Được biết, công ty STE TOP ARABIC SARL A.U do Mohamed Tuhami thành lập ở Maroc thường trực tiếp liên hệ hoặc qua trung gian để tìm kiếm DN XK ở các nước, trong đó có DN Việt Nam XK các mặt hàng nông sản như: Hoa quả đóng hộp, hạt điều, cà phê, hạt tiêu, gia vị...

Sau khi ký hợp đồng với phương thức thanh toán đối chứng từ và bên bán đã gửi hàng theo cam kết, công ty này không lấy hàng, bỏ mặc hàng lưu kho với mức phí hàng ngày tại Maroc rất cao nhằm mục đích ép giá, gây thiệt hại và đẩy DN XK vào tình trạng tiến thoái lưỡng nan.

Thiệt hại vì không nắm vững luật

Đến nay, một số DN nước ngoài và một DN của Việt Nam đã gặp trục trặc do giao dịch với công ty STE TOP ARABIC SARL A.U với cùng một phương thức như đã nêu.

Thương vụ tại Maroc khuyến nghị các DN Việt cần lưu ý tìm hiểu, xác minh đối tác kỹ lưỡng, cũng như đàm phán các điều khoản hợp đồng chặt chẽ, nhất là điều khoản thanh toán cần đảm bảo tính ràng buộc để giảm thiểu rủi ro.

Còn trong vụ việc tại Nigeria, theo khuyến cáo của Thương vụ Việt Nam tại nước này, tình trạng lừa đảo tại Nigeria nói riêng và châu Phi nói chung, xảy ra thường xuyên.

Do đó, phía Thương vụ đề nghị DN trong nước không chuyển tiền trước, với bất cứ hình thức nào khi đối tác đề nghị. Ví dụ chi phí thủ tục xin mã số giấy phép xuất nhập khẩu, phí môi giới, phí luật sư..., đây là các hình thức lừa đảo.

6. Thương vụ tại Thái Lan đã nhận được một số đề nghị từ phía DN Việt Nam về việc hỗ trợ xử lý các vụ lừa đảo trong quá trình liên hệ và giao dịch thương mại với DN Thái Lan.

Nhiều DN Việt Nam tìm kiếm các nhà sản xuất, XK Thái Lan trên mạng internet và tiến hành giao dịch trong khi chưa xác minh đầy đủ thông tin về đối tác. Lợi dụng tâm lý chủ quan, ham rẻ và thiếu nghiệp vụ ngoại thương của một số DN Việt Nam nên đã xảy ra nhiều vụ việc DN Thái Lan lừa tiền đặt cọc của các nhà nhập khẩu Việt Nam và không chịu giao hàng.

7. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cùng Thương vụ Việt Nam tại Nigeria, đề nghị doanh nghiệp trong nước không chuyển tiền trước, với bất cứ hình thức nào khi đối tác đề nghị, ví dụ: phí môi giới, phí thủ tục xin mã số giấy phép nhập khẩu (NAFDAC), phí luật sư...

“Mặc dù thẩm định doanh nghiệp châu Phi có thật, tuy nhiên khi ký hợp đồng xuất khẩu-nhập khẩu, đề nghị áp dụng hình thức “Thư tín dụng không hủy ngang, thanh toán ngay (Irrevocable L/C, At sight), không dùng các hình thức thanh toán T/T, D.A, DAP. Nhiều doanh nghiệp đã bị mất vốn, khi áp dụng hình thức 30% trả trước, 70% trả sau (đối với hàng xuất khẩu), hoặc mất tiền đặt cọc từ 30 – 50% (đối với hàng nhập khẩu)”, VCCI khuyến cáo.

Lừa đảo kiểu cò con nhan nhản

Các DN xuất nhập khẩu thường xuyên nhận những thư yêu cầu báo giá từ nhiều nước khác nhau. Để nhận biết người mua thực hay bọn lừa đảo, chúng ta nên xem xét tên công ty, địa chỉ, số điện thoại, tình hình hoạt động của công ty đó (những người có kinh nghiệm chỉ nhìn qua là biết bọn "tâm phào"). Cũng có những kẻ tinh vi hơn là cũng để tên công ty, có địa chỉ, điện thoại, website nhìn rất đáng tin cậy và nhiều DN bị lừa. Thủ đoạn là bọn chúng gửi email đặt mua hàng với giá cả, số lượng rất hấp dẫn. Chúng cũng kỳ kèo, thương lượng giá cả để tạo độ tin cậy rồi cũng làm hàng mẫu, gửi mẫu... Đến lúc chốt lại đơn hàng, chúng yêu cầu DN chuyển tiền hoa hồng trước khi DN ký kết hợp đồng trực tiếp

với người mua. Nếu DN chuyển tiền thì xem như sẽ bị mất trắng vì sẽ không có hợp đồng nào cả...

Còn chuyện email các DN bị hacker chuyên nghiệp thâm nhập rất nhiều. Chúng lấy được tất cả thông tin của người mua và người bán, tự giao dịch với bên mua và yêu cầu bên mua chuyển vào tài khoản do chúng chỉ định. Nếu người mua không kiểm tra kỹ thì rất dễ bị dính bẫy. Do vậy DN phải thường xuyên đổi mật khẩu của email và trước khi chuyển tiền, người mua nên yêu cầu người bán ký xác nhận vào phiếu thông tin tài khoản. Thủ công là chuyển một ít trước, nếu chắc ăn mới chuyển đủ! Cách tốt nhất là chọn mặt gửi vàng và hình thức thanh toán có lợi sao cho ta phải "nắm đằng cán"!

Để tránh những rủi ro, các DN Việt Nam cần tích cực tham gia giao lưu thương mại do Bộ Công Thương, VCCI và các cơ quan xúc tiến thương mại tổ chức. Hoặc DN có thể thông qua các hội chợ, triển lãm quốc tế và chủ động tìm kiếm thông tin trên các trang web của Bộ Công Thương như www.vietnamexport.com, www.moit.gov.vn, qua các Vụ Thị trường, các thương vụ, Đại sứ quán Việt Nam tại thị trường đó. Ngoài ra DN có thể tìm hiểu đối tác thông qua hiệp hội, liên hệ với VCCI nhờ hỗ trợ