

## Một vụ lừa đảo thương mại từ Cameroon

Trong những năm gần đây, thông qua các phương tiện thông tin đại chúng và các cuộc hội thảo về thị trường, Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á - Bộ Công Thương đã liên tiếp đưa ra những cảnh báo về các trường hợp lừa đảo thương mại trên mạng Internet tại khu vực Trung và Tây Phi như Nigeria, Ghana, Benin, Togo, Cameroon,... đồng thời nêu đích danh các tổ chức, cá nhân lừa đảo ở khu vực này. Tuy nhiên, do tâm lý chủ quan, háms lợi, nghiệp vụ ngoại thương hạn chế nên vẫn có nhiều doanh nghiệp Việt Nam bị lừa mất tiền.

Đầu tháng 7/2012, một doanh nghiệp (DN) nhập khẩu gỗ tại Việt Nam đã tìm được qua trang [www.ceblaza.net](http://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 nhưng 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 hai năm, một doanh nghiệp Việt Nam khác cũng 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. Mặc 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.

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.

Một số biểu hiện của lừa đảo thương mại qua mạng

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. 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.

Đa số trường hợp lừa đảo mà doanh nghiệp trong nước đề nghị Bộ Công Thương thẩm tra thường 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, doanh nghiệp Việt Nam tìm kiếm khách hàng qua các website thương mại điện tử,...

Ngoài việc vẽ ra những khoản lợi nhuận kékch xù, các công ty “ma” thường giả danh DN 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.**

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.

### **Những biện pháp phòng ngừa rủi ro**

Để mở rộng thị trường sang châu Phi, doanh nghiệp nên tham gia các Hội thảo, diễn đàn doanh nghiệp, các hội chợ thương mại tổ chức tại châu Phi, các đoàn xúc tiến thương mại do các Bộ, ngành tổ chức hoặc trực tiếp đi khảo sát tìm hiểu thị trường, đồng thời nhờ các Thương vụ của Việt Nam ở châu Phi hoặc các doanh nghiệp quen giới thiệu đối tác uy tín.

Doanh nghiệp không nên tìm kiếm khách hàng qua mạng điện tử Internet, trước thực tế các đối tượng tại Châu Phi thường sử dụng hình thức quảng cáo trên Internet, các kẽ hở của thương

mại điện tử làm công cụ tiếp cận để tiến hành lừa đảo doanh nghiệp Việt Nam.

*Để xác minh DN đối tác nước ngoài, DN nên đề nghị đối tác cung cấp địa chỉ đầy đủ bao gồm cả giấy phép đăng ký kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu và địa chỉ ngân hàng nơi DN đó mở tài khoản và gửi cho Thương vụ Việt Nam tại châu Phi hoặc gửi về Bộ Công Thương (Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á địa chỉ 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội; Điện thoại: (04) 22205409; Fax: (04) 22205517; E-mail: [VCPTANA@moit.gov.vn](mailto:VCPTANA@moit.gov.vn)) để xác minh trước khi tiến hành giao dịch.*

Về phương thức thanh toán, nên thương lượng với đối tác để sử dụng hình thức thư tín dụng L/C hoặc bảo đảm của ngân hàng để phòng ngừa nguy cơ không thanh toán của người mua, nhất là đối với đối tác mới giao dịch lần đầu.

Về 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 trước khi đưa hàng lên tàu (qua các công ty như Bitec International SA, Văn phòng Veritas). Doanh nghiệp Việt Nam nên cố gắng đàm phán với nhà cung cấp để không phải đặt cọc tiền.

Tại đa số các quốc gia Tây Phi, luật thương mại khá thông thoáng và tự do. Đối với những mặt hàng thông thường không thuộc danh mục hạn chế hoặc cấm nhập khẩu thì nhà xuất khẩu nước ngoài không phải chứng minh đã từng xuất khẩu hàng sang nước sở tại hay phải đăng ký tại Phòng Công Nghiệp và Thương mại hoặc Bộ Thương mại của nước nhập khẩu. Ngoài ra, nhà xuất khẩu không phải thanh toán phí nhập

khẩu theo yêu cầu của nhà nhập khẩu vì (nếu có) trách nhiệm này thuộc về người nhập khẩu hàng.

Doanh nghiệp Việt Nam cần chấm dứt các giao dịch với đối tác sau khi đã được Bộ Công Thương hoặc các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài khuyến cáo. Không nên vì muốn có được hợp đồng mà mất cảnh giác, dễ gặp phải rủi ro.