**MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐƠN GIẢN, KHẢ THI ĐỂ HẠN CHẾ THIỆT HẠI, PHÒNG TRÁNH RỦI RO**

**(Qua vụ lừa đảo các containers hạt điều)**

(*Không áp dụng với một số doanh nghiệp như ngân hàng, bảo hiểm, tập đoàn lớn vì đã có cơ chế bảo vệ khách hàng riêng hoặc do đặc thù của doanh* nghiệp)

***- Ông Ngô Khắc Lễ,***

***Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam***

***Phó Tổng thư ký Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam***

1. Thực tế cho thấy, thanh toán bằng thư tín dụng (L/C) là không khả thi trong vụ việc này, người bán và người mua thực hiện phương thức thanh toán là Nhờ thu kèm chứng từ (D/P - Documentary against Payment). Không phải vì thanh toán theo phương thức D/P mà gây ra rủi ro trong vụ việc này. Vấn đề là thanh toán D/P nên được thực hiện như thế nào.

Theo phương thức thanh toán D/P, sau khi giao hàng cho người mua thông qua người vận chuyển (tàu biển), người bán (doanh nghiệp xuất khẩu hạt điều) nộp bộ chứng từ trong đó có một bộ vận đơn gốc duy nhất là loại vận đơn đích danh (ghi rõ tên người nhận hàng là người mua) do hãng tàu cấp để ngân hàng bên bán chuyển cho ngân hàng bên mua, nhờ ngân hàng này thu tiền hàng trước khi giao bộ chứng từ cho người mua (người nhận hàng). Theo điểm a khoản 2 Điều 159 Bộ luật hàng hải Việt Nam 2015 (“Bộ luật hàng hải”) thì vận đơn "Ghi rõ tên người nhận hàng, gọi là vận đơn đích danh". Theo khoản 3 Điều 162 Bộ luật hàng hải, "... Người có tên trong vận đơn đích danh là người nhận hàng hợp pháp".  Hãng tàu/người vận chuyển phải trả hàng cho người nhận hàng có vận đơn hợp lệ được nêu tại Điều 166 (Nghĩa vụ trả hàng) của Bộ luật hàng hải như sau: "Khi tàu biển đến cảng trả hàng, người vận chuyển có nghĩa vụ trả hàng cho người nhận hàng hợp pháp nếu có vận đơn gốc...". Do đó, người mua hàng có quyền nhận hàng vì là người có tên trên vận đơn đích danh.

Ngân hàng bên mua thông báo rằng không có vận đơn gốc trong bộ chứng từ mà ngân hàng này nhận được. Chưa biết bằng cách nào mà người mua hàng chưa trả tiền hàng mà có vận đơn đích danh nộp cho hãng tàu để yêu cầu nhận hàng. Như vậy, với loại vận đơn đích danh và chỉ có duy nhất một bộ vận đơn này, trong trường hợp việc chuyển phát bộ chứng từ từ ngân hàng Việt Nam tới ngân hàng nhờ thu ở nước ngoài có sai sót, thất lạc, đánh tráo, đánh cắp hay bằng cách nào đó mà người mua hàng có được vận đơn gốc thì rủi ro cao là không được thanh toán và mất hàng.

Cách phòng tránh: Trong trường hợp người mua yêu cầu chỉ dùng một bộ vận đơn do hãng tàu cấp (ký phát) thì nên sử dụng vận đơn theo lệnh (to order bill of lading) và ở phần "Người nhận hàng (Consignee)" nêu trên vận đơn, ghi là "theo lệnh của ngân hàng". Ngân hàng này là ngân hàng mà người bán nhờ thu tiền và giao chứng từ cho người mua. Người bán sẽ chỉ thị cho ngân hàng này khi nhận được tiền hàng của người mua thì ký (endorsed) trên vận đơn và ghi rõ là chuyển quyền nhận hàng cho họ, ví dụ như: "Yêu cầu giao hàng cho Công ty ABC" (người mua) (Please deliver to ABC Company). Với cách làm này, người mua không thể cho rằng có thể gây ra chậm trễ cho họ trong việc nhận hàng vì họ chỉ cần trả tiền hàng là sẽ có vận đơn để nhận hàng và nếu vận đơn có bị thất lạc khi gửi đến ngân hàng thì người nhận hàng cũng không nhận được hàng vì vận đơn không hợp lệ (chưa có ký chuyển quyền nhận hàng của ngân hàng) nên hãng tàu không trả hàng.

Nếu người mua yêu cầu dùng vận đơn đích danh là loại vận đơn ghi rõ tên người nhận hàng trên vận đơn thì người bán nên sử dụng nghiệp vụ vận đơn chủ (master bill of lading) và vận đơn thứ cấp (house bill of lading). Như vậy, trên vận đơn chủ, ghi tên người nhận hàng là đại lý của người giao nhận. Đối với vận đơn thứ cấp, tên người nhận hàng chính là tên người mua hàng. Bộ chứng từ gửi cho ngân hàng phía người mua có vận đơn thứ cấp. Sau khi trả tiền hàng cho ngân hàng, người mua sẽ có vận đơn này và nộp cho đại lý của người giao nhận để nhận hàng. Vận đơn chủ được gửi thẳng từ người giao nhận cho đại lý của họ. Như vậy, nếu một phần hoặc tất cả vận đơn bị thất lạc, người có vận đơn cũng không thể nhận hàng từ hãng tàu vì chỉ đại lý của người giao nhận mới nhận được hàng từ hãng tàu bằng vận đơn chủ.

2. Chỉ định ngân hàng nhờ thu: Nên chỉ định ngân hàng quốc tế có uy tín tại nước nhập khẩu để thu tiền, ký hậu vận đơn (trong trường hợp dùng 01 bộ vận đơn), giao bộ chứng. Chi phí tăng thêm không đáng kể so với trị giá lô hàng để bảo đảm an toàn.

1. Về người môi giới: Môi giới thương mại là dịch vụ thương mại khá phổ biến. Thực tế vẫn cần có người môi giới. Một số người môi giới không muốn để người bán và người mua tiếp xúc với nhau. Cần hiểu rõ địa vị pháp lý của họ để sử dụng đúng, hạn chế rủi ro.
2. Đặt cọc: Nên có đặt cọc một số tiền nhỏ để giảm thiệt hại khi người mua không nhận hàng; thông thường khoảng 10% trị giá lô hàng. Việc này là hợp lý kể cả trong trường hợp người mua mua theo điều kiện FOB (FCA).
3. Không cho người mua biết tên hãng chuyển phát bộ chứng từ mà chỉ cho họ biết khoảng thời gian cần liên hệ với ngân hàng nhờ thu để thanh toán tiền hàng, nhận chứng từ. Việc này cũng không có gì là không thể chấp nhận vì đó không phải việc của người mua.
4. Nên thận trọng hơn với doanh nghiệp đối tác mới giao dịch lần đầu (tìm hiểu, điều tra kỹ thương nhân để có độ an toàn cao nhất). Có thể kiểm tra qua bạn hàng cùng hiệp hội ngành nghề. Nên chủ động gửi đăng ký kinh doanh (bản mềm, có màu) của mình trước cho đối tác để có cơ sở đề nghị họ gửi đăng ký kinh doanh và coi đây là việc bình thường khi giao dịch để qua đó biết được thông tin của doanh nghiệp. Ngoài ra, có thể tìm hiểu đối tác qua sự giúp đỡ của đại sứ quán, thương vụ Việt Nam ở nước sở tại. Lựa chọn đối tác gần như là khâu quyết định của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Đối tác có uy tín, làm ăn lâu năm thì dù giá có tăng hay giảm, họ vẫn duy trì hợp đồng.
5. Nên gọi điện thoại để biết cụ thể tên người, số điện thoại bàn, số di động; sử dụng địa chỉ email của công ty (có thể kết hợp với địa chỉ thư điện tử công cộng) để dễ dàng hơn khi xác định người, công ty sau này vì họ phải đăng ký dịch vụ điện thoại để bàn, thư điện tử riêng (không phải công cộng) ở nước sở tại. Nên đưa vào hợp đồng tên người liên hệ, số fax, địa chỉ email của công ty khi giao dịch chính thức. Thực tế đã có vụ lừa đảo, chỉ dùng điện thoại di động, cảnh sát nước sở tại cho biết không xác định được chủ thuê bao là ai, ở đâu - người viết đã trực tiếp cùng đi tìm kẻ lừa đảo ở một nước ở Đông Nam Á trong vụ việc này.
6. Nên thuê tư vấn soạn thảo hợp đồng: nhiều doanh nghiệp ngại thuê do chưa quen, hoặc sợ tốn kém nhưng thực tế cho thấy, so với tổn thất thì không đáng là bao và phải coi đây là "đầu tư cho kiến thức" để tránh rủi ro chứ không phải là "chi phí" của doanh nghiệp, và nhìn rộng hơn, đầu tư một lần có thể dùng cho thời gian dài nên tính theo năm và trên doanh số thì cũng không đáng kể.
7. Nên cho nhân viên tham gia các lớp học chuyên môn, tham gia hội thảo... để nâng cao kiến thức, kinh nghiệm. Học phí không nhiều nhưng có tác dụng rất tốt để giảm rủi ro lâu dài.
8. Cố gắng kiểm soát "lòng tham" trong kinh doanh vì đó là mục tiêu đối tác xấu nhắm đến ngay từ ban đầu (cho giá tốt, mời đi du lịch miễn phí...) cũng như trong quá trình làm ăn với nhau thời gian sau đó (tăng số lượng hàng để có trị giá hợp đồng cao hơn đến mức nào đó; dùng sơ hở có từ trước, hoặc mới phát sinh và vì đã “tin nhau” để lừa đảo).
9. Dùng Trọng tài giải quyết tranh chấp thay cho Toà án như các doanh nghiệp trong vụ việc này đã thoả thuận trong hợp đồng để linh hoạt và nhanh chóng khi sự việc xảy ra.
10. Phối hợp chặt trẽ, nhanh chóng với các cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài như trong vụ việc này để hạn chế hoặc tránh thiệt hại.
11. Sau khi bị lừa đảo, nên thông báo cho bạn hàng, Hiệp hội mà mình tham gia để phòng tránh chung (có thể không nêu tên công ty bị lừa); gửi thông tin cho hiệp hội mà kẻ lừa đảo là hội viên (nếu có) để tố cáo; bảo lưu quyền đòi bồi thường với những tài liệu, chứng cứ đã có ./.