TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Nhận diện, vạch trần các chiêu thức lừa đảo thương mại quốc tế

06:45 22/08/2024

Lừa đảo thương mại quốc tế thời gian qua tuy đã được các cơ quan trong nước, cũng như đại diện các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài liên tục cảnh báo phòng ngừa, nhưng hiện tượng này vẫn xuất hiện với những chiêu thức mới và tinh vi.

Thực tế, gian lận, lừa đảo thương mại quốc tế không chỉ gây tổn thất trực tiếp cho doanh nghiệp, còn ảnh hưởng đến lòng tin kinh doanh và quan hệ kinh tế giữa Việt Nam với các đối tác nước ngoài.



Nhiều doanh nghiệp Việt “sập bẫy” lừa đảo thương mại quốc tế - Ảnh minh họa: Cục An toàn thông tin.

Cụ thể, hồi tháng 1/2024, Thương vụ Việt Nam tại Hà Lan cảnh báo các trường hợp lừa đảo qua mạng liên quan đến các sản phẩm xăng dầu. Các đối tượng lừa đảo thường lập trang web giả mạo, với các thông tin bịa đặt hoàn toàn. Khi các doanh nghiệp có ý định xác minh tư cách pháp nhân, các đối tượng cung cấp thông tin qua sao chép dữ liệu giấy phép đăng ký kinh doanh, trích xuất từ cơ quan có thẩm quyền, hoặc cho phép các doanh nghiệp tiến hành xác minh trực tiếp bởi bên thứ ba độc lập, nhưng thực tế không thể xác minh vì bên thứ ba này không có thật.

Đến tháng 4/2024, Vụ Thị trường Châu Á-Châu Phi, Bộ Công Thương cũng lên tiếng cảnh báo về nghi vấn có dấu hiệu lừa đảo, liên quan đến lô hàng nhập khẩu từ thị trường UAE. Doanh nghiệp Việt Nam đã ký 3 hợp đồng mua 1.000 tấn nhựa PET với đối tác UAE với trị giá 665.500 USD. Sau khi nhận đặt cọc 526.257 USD, đối tác UAE đã tiến hành giao 25 container hàng cho doanh nghiệp Việt Nam, nhưng trọng lượng thực tế trong mỗi container chỉ bằng 15%-

20% so với hóa đơn chứng từ.

Tương tự gần đây là vụ việc đối tác ở Tây Phi chỉ cung ứng 50% sản lượng điều thô theo hợp đồng thu mua của doanh nghiệp (DN) Việt Nam, hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng, lấy hàng bán cho người mua khác với giá cao hơn trong lúc giá cả tăng vọt.



Nhận diện, vạch trần các chiêu thức lừa đảo thương mại quốc tế.

Mới đây nhất, Thương vụ Việt Nam tại Pakistan cũng cảnh báo thủ đoạn lừa đảo mới trong buôn bán quốc tế, khi các DN Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu chế biến thủy sản xuất khẩu. Cụ thể, tháng 5/2024, 1 DN Việt Nam nhận được thư chào hàng nguyên liệu thủy sản chất lượng cao với giá hấp dẫn từ 1 khách hàng tự xưng là đại diện cho 1 DN uy tín tại Pakistan.

Kiểm tra thông tin theo địa chỉ website, DN Việt Nam đánh giá đây là DN xuất khẩu thủy sản lớn và có uy tín tại Pakistan, nên lập tức ký hợp đồng và chuyển 5.000 USD tiền đặt cọc. Tuy nhiên sau khi nhận được tiền đặt cọc, khách hàng Pakistan không giao hàng theo thời hạn hợp đồng, không trả lời rõ ràng các chất vấn của DN Việt Nam.

Nghi ngờ độ tin cậy của khách hàng Pakistan, DN Việt Nam khi đó mới gửi thư đề nghị Đại sứ quán Việt Nam tại Pakistan và Bộ phận Thương vụ hỗ trợ điều tra. Kết quả điều tra cho thấy, khách hàng Pakistan kia không phải là đại diện của DN Pakistan, đồng thời khẳng định đây là một hành vi lừa đảo bằng cách mở tài khoản mang tên DN một cách trái phép, nên lập tức yêu cầu phong tỏa tài khoản của khách hàng Pakistan.

Tình trạng lừa đảo, tranh chấp thương mại vẫn liên tục diễn ra được xác định phần lớn nguyên nhân do DN còn chủ quan, mạo hiểm khi tiếp cận thông tin của đối tác, soạn thảo hợp đồng sơ hở và thiếu cam kết chặt chẽ.

Từ đó, đại diện cơ quan quản lý, cơ quan thương vụ cũng như các chuyên gia cho rằng, các DN cần tỉnh táo, cảnh giác và có quyền nghị ngờ để tìm hiểu thật kỹ thông tin đơn hàng, đối tác trong các giao dịch thương mại quốc tế.



Nhận diện, vạch trần các chiêu thức lừa đảo thương mại quốc tế. Ảnh minh họa, nguồn internet.

Để hỗ trợ DN tránh rủi ro đáng tiếc, ông Hoàng Minh Chiến, Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại, Bộ Công Thương đề nghị các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài tiếp tục hướng dẫn và hỗ trợ tối đa các hiệp hội, DN trong xử lý các vấn đề tranh chấp thương mại, lừa đảo thương mại. Cục Xúc tiến thương mại tiếp thu và tổng hợp các kiến nghị của các hiệp hội ngành hàng, tăng cường phối hợp với các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài đa dạng các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm hỗ trợ DN tiếp xúc, tìm hiểu và đánh giá đối tác để phát triển quan hệ đối tác ổn định, tin cậy.

“Các hiệp hội ngành hàng, DN cần phối hợp với các đơn vị thuộc Bộ Công Thương cũng như chủ động làm việc với các cơ quan đối tác, hiệp hội ngành hàng nước ngoài, hỗ trợ DN giải quyết tranh chấp thương mại nếu có xảy ra, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp cho DN”, ông Chiến nêu phương hướng.

Đại diện các cơ quan Thương vụ cũng khuyến nghị, đối với các giao dịch có giá trị nhỏ, DN có thể chấp nhận rủi ro 100%. Nhưng riêng với những hợp đồng có

giá trị lớn, DN cần chấp nhận bỏ ra chi phí để sang tận nơi tìm hiểu đối tác xuất, nhập khẩu kết hợp thêm khảo sát thị trường, mở rộng quan hệ, giúp giảm thiểu rủi ro. Qua những chuyến đi này DN có thể còn tìm thêm được nhiều mặt hàng mới, kết nối được với nhiều đối tác mới, mang lại lợi ích lớn gấp nhiều lần chi phí bỏ ra.

PV/VOV.vn