

Cạm bẫy trong những hợp đồng xuất khẩu

Vụ việc ồn ào của Global Home sẽ giúp nhiều doanh nghiệp nhận được những bài học đáng giá trong giao thương quốc tế.



Thiếu đơn hàng, chịu gánh nặng việc làm của hàng nghìn lao động, áp lực dòng tiền... là những lý do khiến nhà xuất khẩu Việt Nam từ lâu luôn cam chịu ở “chiếu dưới” trong ký kết hợp đồng mua bán.

Tuy nhiên, bên cạnh đó, kinh doanh thiếu bài bản và kinh nghiệm mới là lý do chính khiến doanh nghiệp Việt trở thành nạn nhân của những hợp đồng đầy cạm bẫy.

Hơn 1 tháng nay, dư luận vẫn ồn ào sau vụ Công ty Gia Hân tố cáo Global Home về hành vi lừa đảo hơn 20 tỉ đồng. Đáng chú ý là Global Home, một công ty thu mua và xuất khẩu đồ gỗ có trụ sở tại Cộng hòa Séc, có nguyên đại diện pháp luật là chồng của một ca sĩ nổi tiếng. Ngoài Gia Hân, có khoảng 20 doanh nghiệp Việt cũng từng gặp rắc rối trong làm ăn với Global Home.

Những bài học rút ra từ vụ việc này dù không mới nhưng vẫn có nhiều doanh nghiệp Việt Nam gặp rắc rối và chịu thiệt hại. “Doanh nghiệp Việt Nam sau khi xảy ra chuyện mới tìm đến luật sư. Trong khi từ đầu, nếu không có nhân viên giỏi nghiệp vụ và nhiều kinh nghiệm ngoại thương, doanh nghiệp cần tìm đến các tổ chức tư vấn hay luật sư để giảm thiểu được rủi ro trong xuất khẩu”, luật sư Phạm Ngọc Hưng cho biết.

Theo ông Hưng, từng có doanh nghiệp xuất khẩu ký hợp đồng dày hơn trăm trang, rồi mới thuê dịch thuật và phát hiện rất nhiều bất lợi được giấu kín trong các điều khoản hợp đồng, hoặc ngôn từ đa nghĩa dễ gây nhầm lẫn cho doanh nghiệp.

Phải thừa nhận, đa phần doanh nghiệp Việt Nam là nhỏ lẻ nên tính chuyên nghiệp rất hạn chế, càng không nói đến khả năng đàm phán được với đối tác nước ngoài. Khi có được đơn hàng giá trị cao, nhà nhập khẩu đưa ra những hứa hẹn hấp dẫn như “hàng có bao nhiêu thì mua bấy nhiêu”, lại thanh toán đúng hẹn trong 5-7 lô hàng đầu. Vì thế, doanh nghiệp Việt dễ thiếu cảnh giác.

Theo luật sư Hưng, từng có doanh nghiệp sau khi ký hợp đồng mới biết người đàm phán với mình không đủ thẩm quyền đại diện cho doanh nghiệp hoặc biết đối tác từng có tiếng xấu trong giao dịch quốc tế trước đây nhưng vẫn nhắm mắt làm lơ.

Vì vậy, lời khuyên cơ bản của giới luật sư là để tìm hiểu về đối tác trước khi đặt bút ký hợp đồng, ngoài yêu cầu giấy phép kinh doanh, các doanh nghiệp Việt cần chủ động tham gia các hiệp hội ngành nghề, mua thông tin về đối tác từ các tổ chức uy tín, tham khảo qua tùy viên Lãnh sự Việt Nam tại nước đó...

Năm ngoái, Công ty Năng lượng Xanh HD, trụ sở tại Thanh Hóa đã nhận được đơn hàng 1.500 tấn than củi, trị giá gần 1 triệu USD cho Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế Benin (thuộc châu Phi). Không những bán được giá, bên mua còn đề xuất đặt cọc 70% giá trị hợp đồng và gửi hàng loạt giấy tờ của Ngân hàng Tây Phi, Bộ Tài chính và Bộ Tư pháp Benin để chứng minh tính hợp pháp của doanh nghiệp và thương vụ.

Tuy nhiên, trước khi đặt cọc, phía Benin yêu cầu Năng lượng Xanh HD nộp gần 5.000 USD phí giao dịch, nhập khẩu, đăng ký gia nhập một tổ chức xã hội tại châu Phi để thuận tiện cho việc bán hàng... Nhận thấy dấu hiệu khả nghi cùng điều bất thường là tài khoản chuyển tiền đặt tại Malaysia và Indonesia, đại diện của Năng lượng Xanh HD đã xác minh và biết được các giấy tờ và tổ chức kia có dấu hiệu bị làm giả.

Cũng từng có doanh nghiệp Việt Nam chuyển hơn nửa triệu đô tiền hàng vào tài khoản kẻ lừa đảo tại Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE) để thanh toán tiền hàng. Năm 2015, một doanh nghiệp nhựa tại TP.HCM làm việc với doanh nghiệp Singapore, nhận được yêu cầu thay đổi tài khoản giao dịch sang một tài khoản ở Cộng hòa Séc, đứng tên doanh nghiệp Singapore và có chứng từ ủy quyền đầy đủ.

Tuy nhiên, 1 tuần sau, khi liên lạc, phía Singapore cho biết họ không đưa ra yêu cầu như vậy và cũng không có tài khoản nào ở Séc. Vụ việc này, theo như Cục Thương mại điện tử và Công nghệ thông tin nhận định, thông tin giao dịch của 2 bên qua email đã bị đánh cắp, số tiền đã chuyển cũng bị rút ra êm thấm.

Trong năm qua, Thương vụ Việt Nam tại UAE ghi nhận đã có 8 vụ việc doanh nghiệp Việt Nam bị lừa đảo theo hình thức này. Thương vụ Việt Nam tại Thổ Nhĩ Kỳ và Brazil cũng ghi nhận những sự việc tương tự. Theo kinh nghiệm được chia sẻ từ các thương vụ viên, khi giao dịch với đối tác nước ngoài, doanh nghiệp cần sử dụng email công ty thay vì sử dụng những địa chỉ Gmail, Yahoo... để tránh bị lừa đảo.

Ngoài ra, cũng cần liên hệ trực tiếp với đối tác thông qua điện thoại, fax. Đặc biệt, khi đối tác yêu cầu thanh toán vào tài khoản khác với tài khoản đã ghi trong hợp đồng ký kết thì nhất thiết phải kiểm tra lại.

Theo luật sư Trương Thanh Đức, trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam, chưa kể đến các điều khoản liên quan đến giao nhận, thanh toán và **giải quyết tranh chấp** là những kẽ hở hợp đồng mà doanh nghiệp Việt Nam thường gặp bất lợi.

Chỉ trong trường hợp Global Home, hàng loạt điểm yếu của doanh nghiệp Việt Nam đã được chỉ rõ. Ở công ty Gia Hân, được đặt cọc 10.000 USD, nhưng công ty lại chấp nhận điều khoản thanh toán trả chậm trong vòng 30-37 ngày, phân nửa số tiền này lại dùng để gối đầu cho đơn hàng tiếp theo mà không có những điều khoản bảo lãnh ràng buộc.

Công ty Xuất khẩu gỗ Việt Mỹ cũng cho biết sau khi thực hiện 10 đơn hàng, Global Home nợ 12.000 USD, nhưng chỉ chuyển khoản nhỏ giọt với lý do giao hàng không đúng chất lượng và thời hạn. Còn Công ty Cửu Long từ chủ nợ lại thành con nợ khi bị Global Home phạt ngược lại vì giao chậm đơn hàng. Những thiệt hại trên sở dĩ có thể ngăn chặn hoặc giảm thiểu nếu được xem xét chuẩn mực hơn khi hợp đồng được ký kết, gờ lại trở thành con dao hai lưỡi với các nhà xuất khẩu.

Ngay cả với những mặt hàng xuất khẩu chủ lực như nông sản, các nhà xuất khẩu Việt Nam vẫn rất cẩn tin. Với mặt hàng cà phê, nhà xuất khẩu thường có thói quen ký vào hợp đồng mẫu do người mua đưa ra là Hợp đồng Cà phê châu Âu (ECC), trong đó tồn tại nhiều rủi ro về quy chuẩn hàng hóa, kiểm định chất lượng và giải quyết tranh chấp thương mại. Theo hợp đồng này, bất kỳ tranh chấp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ giải quyết bằng trọng tài địa phương được xác định trong hợp đồng, luật áp dụng là luật quốc gia nơi tiến hành trọng tài thương mại đó.

Điều đáng nói, trong các hợp đồng xuất khẩu cà phê được Việt Nam ký kết, không có hợp đồng nào sử dụng trọng tài Việt Nam, mà hầu hết địa điểm trọng tài được 2 bên đồng nhất là London, Hamburg, Le Harve... Luật sư Phạm Ngọc Hưng cho biết trong nhiều hợp đồng trước đây, nhà xuất khẩu còn đưa vào căn cứ pháp luật là một pháp lệnh kinh tế đã hết hạn hay giao quyền trọng tài vào một cơ quan đã giải thể từ lâu.

Mới thấy, những góc ngách này không được doanh nghiệp quan tâm hoặc thậm chí không biết đến. Sự hiện diện của các trung tâm trọng tài quốc tế tại Việt Nam còn mờ nhạt và chưa được doanh nghiệp tận dụng làm nơi giải quyết tranh chấp trong những hợp đồng mua bán để giành lợi thế về cho mình.

Sự việc tương tự đang xảy ra với Gia Hân, khi theo hợp đồng ký kết với Global Home, đơn vị giải quyết tranh chấp là cơ quan tài phán Hồng Kông, luật áp dụng trong hợp đồng là luật Anh. Theo luật sư Nguyễn Thế Truyền, chỉ riêng chi phí luật sư đã là 1.000-2.000 USD/giờ, chưa kể chi phí đi lại, thi hành phán quyết sau khi có kết luận trọng tài, Gia Hân chưa đòi được nợ đã phải chi gấp đôi số tiền nợ, song doanh nghiệp vẫn kiên quyết đòi lại công bằng dù có tốn kém đến đâu đi nữa.

Mặt khác, những nhà nhập khẩu nước ngoài, vốn đã quen lối làm ăn ràng buộc bằng hợp đồng, kinh nghiệm ra tòa cũng không thiếu. Họ hoàn toàn có cơ sở để vận lại doanh nghiệp Việt trong mọi tình huống tranh chấp.

Trong vụ việc ngành gỗ, Global Home đã đưa ra được những bằng chứng cáo buộc doanh nghiệp Việt Nam vi phạm các điều khoản chất lượng, đã ngồi xuống hòa giải với một đơn vị sản xuất tại Đà Nẵng để tìm được tiếng nói chung, hay có giấy tờ chứng minh mối quan hệ làm ăn tốt đẹp với các nhà sản xuất khác tại Việt Nam và hứa hẹn sẽ tiếp tục đưa ra những bằng chứng khác có lợi cho mình trong thời gian tới.

Xét về lý, những tranh chấp thương mại trước nhất phải được giải quyết bằng đàm phán giữa hai bên, rồi mới đến những đơn vị tài phán quốc tế, chứ không thể giải quyết bằng hình sự hay sức ép truyền thông. Nhưng suy cho cùng, chính vụ việc ồn ào của Global Home sẽ giúp nhiều doanh nghiệp nhận được những bài học đáng giá trong giao thương quốc tế. Chỉ hy vọng là “học phí” cho những bài học này không quá đắt.

Nguồn: tapchitaichinh.vn