

## TÀI LIỆU TUYÊN TRUYỀN CẢNH GIÁC

Thời gian gần đây, trên địa bàn một số tỉnh, thành phố xuất hiện tình trạng mạo danh các công ty của một số thị trường như: Canada, Na Uy... để lừa đảo các đối tác nước ngoài. Các đối tượng lừa đảo lập website giả danh các công ty xuất khẩu có thật, với đầu mối liên hệ là giả mạo. Thậm chí, có trường hợp, đối tượng lừa đảo tinh vi hơn khi lập hẳn website ngân hàng giả mạo. Lợi dụng tâm lý cho rằng các thị trường này là thị trường phát triển, hệ thống luật pháp chặt chẽ, các công ty làm ăn đảm bảo uy tín, một số công ty khi thấy hợp đồng có điều khoản hấp dẫn, nên đã tiến hành gấp sọt mất cơ hội và không kiểm tra kỹ thông tin về đối tác... Có một số cá nhân tự tiếp cận hồ sơ đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp lớn, có uy tín cao, có danh tiếng, tải đăng ký kinh doanh và dùng vỏ bọc của các doanh nghiệp; dùng tên của các chủ doanh nghiệp này để lừa đảo các doanh nghiệp Việt Nam. Do đó, các đối tượng xấu đã lừa đảo được nhiều công ty của một số nước, trong đó có Việt Nam.

Các hình thức lừa đảo phổ biến là: Gọi điện trực tiếp, email (đuôi email miễn phí như gmail, hotmail...) hoặc thông qua các ứng dụng Whatsapp, Viber để gửi hồ sơ đăng ký kinh doanh, tài khoản, số dư, chứng nhận nộp thuế... để xác nhận uy tín; sau đó trao đổi đặt hàng, gửi hợp đồng (thường yêu cầu giá CIF), đóng dấu đầy đủ...

Để hạn chế rủi ro trong thương mại quốc tế, Công an tỉnh khuyến nghị Quý doanh nghiệp như sau:

- Nên chọn hình thức giao dịch đảm bảo an toàn như chỉ định ngân hàng quốc tế có uy tín tại nước nhập khẩu để thu tiền, ký hậu vận đơn (trong trường hợp dùng 1 bộ vận đơn). Chi phí tăng thêm không đáng kể so với trị giá lô hàng để bảo đảm an toàn. Nếu thông qua người môi giới, doanh nghiệp cần hiểu rõ địa vị pháp lý của người môi giới để sử dụng đúng, hạn chế rủi ro.

- Cần thận trọng hơn với doanh nghiệp đối tác mới giao dịch lần đầu, có thể kiểm tra qua bạn hàng cùng hiệp hội ngành nghề. Ngoài ra, doanh nghiệp 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.

- Nên thông qua tổ chức đánh giá tín nhiệm hoặc các tổ chức tư vấn doanh nghiệp. Bên cạnh đó, một phương thức để doanh nghiệp có thể hạn chế rủi ro là thông qua các doanh nghiệp dịch vụ logistics uy tín. Ngoài ra, quý doanh nghiệp nên chủ động làm việc với các đơn vị tư vấn luật hoặc luật sư trong suốt quá trình kinh doanh, không phải chỉ khi tranh chấp xảy ra.

- Cần thường xuyên chia sẻ, cập nhật thông tin, nâng cao ý thức cảnh giác với những dấu hiệu bất thường như người mua sử dụng địa chỉ email miễn phí để giao dịch, đưa ra những yêu sách dồn dập, lảng tránh việc gặp mặt và tiếp xúc trực tiếp, đặt mua những lô hàng đầu với số lượng nhỏ và sau đó đột nhiên đặt hàng với số lượng lớn...

Đề nghị Quý doanh nghiệp nêu cao tinh thần cảnh giác, khi phát hiện vụ việc có dấu hiệu như trên cần báo ngay cho cơ quan Công an nơi gần nhất hoặc các kênh tiếp nhận thông tin phản ánh./.