

Cấp Bill Trước Ngày Tàu Chạy – Nên Hay Không?



Theo quy định của tổ chức hàng hải thế giới thì Bill of lading (B/L) chỉ được cấp sau khi tàu đã chạy. Tuy nhiên, trong thực tế hiện nay có nhiều đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển (Forwarder) và những chủ hàng (Shipper) đang làm trái với quy định này. Vậy thì vấn đề này nên hay không nên? Những rủi ro nào phát sinh đối với các forwarder và shipper khi thực hiện việc cấp B/L trước ngày tàu chạy?

Đối với Forwarder, có nhiều nguyên nhân dẫn đến hành vi này của đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển, nhưng có hai nguyên nhân chính sau:

Thứ nhất, đó có thể là do sự thiếu hiểu biết đối với các quy định mang tính nguyên tắc về hàng hải, trường hợp này xảy ra đối với các nhân viên kinh doanh (salesman) mới ra trường hoặc đã có một ít kinh nghiệm. Nếu công ty không có qui trình kiểm soát nghiêm ngặt trong vấn đề cấp bill of lading và training nhân viên kinh doanh kĩ lưỡng về vấn đề này thì sẽ rất dễ xảy ra.

Thứ hai, nhân viên kinh doanh hoặc đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển mặc dù đã hiểu rõ về nguyên tắc này nhưng vẫn cố tình làm với mục đích làm hài lòng hoặc chiều theo yêu cầu của chủ hàng (shipper). Hiện nay, vì lợi nhuận nên nhiều forwarder đồng ý cấp **House bill gốc** cho shipper trước ngày tàu chạy và đã tạo ra một tiền lệ xấu tiềm

Ẩn rất nhiều rủi ro đối với chính bản thân forwarder mà mình sẽ nêu ra ở ví dụ trong phần cuối bài này.

Đối với Shipper, theo quan điểm cá nhân của mình thì một số chủ hàng thường yêu cầu phát hành **House bill gốc** vì các lí do sau đây:

Thứ nhất, chủ hàng có thể hợp thức hóa bộ chứng từ thanh toán và nộp cho ngân hàng để lấy tiền một cách nhanh chóng (ngay cả khi chưa đóng hàng). Đây là một hình thức chiếm dụng vốn của shipper đối với người mua hàng (consignee) và sử dụng tiền này để xoay vòng vốn cho mục đích khác của doanh nghiệp.

Thứ hai, một số chủ hàng bị “eo hẹp” hoặc quản lý dòng tiền không tốt nên thường xuất hiện hiện tượng “khát vốn” cũng sẽ yêu cầu các forwarder cấp **House bill gốc** trước ngày tàu chạy để lấy tiền trước. Trong thực tế ngành này, mình đã từng chứng kiến nhiều doanh nghiệp kéo cont về kho để cả nửa tháng và chịu tiền detention (phí lưu container) nhưng vẫn yêu cầu forwarder cấp **House bill gốc** trước cho họ để lấy tiền.

Vậy thì rủi ro đối với các bên liên quan sẽ như thế nào? Tôi xin nêu ra một ví dụ như sau để các bạn đánh giá:

Công ty A (shipper) bán một lô hàng trái thanh long tươi cho người mua tại Hàn Quốc (consignee) với điều kiện CIF (người bán sẽ lo khâu vận chuyển/book tàu và nắm quyền chủ động hoàn toàn về thông tin cũng như hành trình tàu) và hợp đồng mua bán với người mua qui định hình thức thanh toán là **L/C at sight**. Shipper yêu cầu forwarder cấp **House bill gốc** cho họ trước ngày tàu chạy. Khi đã có trong tay **House bill gốc**, shipper sẽ làm một bộ chứng từ cho khách hàng tại Hàn Quốc và thông báo hàng đã đóng và đã lên tàu (nhưng thực tế là vẫn chưa đóng hàng, container rỗng đang nằm tại kho). Sau đó, shipper nộp bộ chứng từ đầy đủ cho ngân hàng (trong đó bộ House bill gốc là quan trọng nhất) và yêu cầu thanh toán.

Có hai khả năng sẽ xảy ra sau đó:

Thứ nhất, Shipper chiếm dụng vốn của Consignee và giao hàng trễ.

Thứ hai, Shipper nhận được tiền và “bốc hơi”, hàng thì không được giao cho Consignee. Consignee mất tiền, cầm trên tay bộ **House bill gốc** nhưng không nhận được hàng.

Vậy theo các bạn đối với trường hợp thứ hai thì chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo? Câu trả lời là Consignee sẽ đệ đơn kiện ra tòa, khi đó Forwarder là người phải chịu hoàn toàn trách nhiệm cho bộ **House bill gốc** mà mình đã phát hành.

Từ ví dụ và các phân tích ở trên, ta có thể thấy rằng đây là một vấn đề tiềm ẩn rủi ro rất lớn trong mua bán quốc tế. Đặc biệt là đối với các đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển vì bạn đã tự “lấy thòng lọng thắt cổ” và đặt doanh nghiệp của mình vào tình thế “ngàn cây treo sợi tóc” dẫn đến mất uy tín trên thương trường, thậm chí là phá sản. Còn đối với các chủ hàng, họ là người chịu ít rủi ro nhất trong trường hợp này nhưng việc làm này về lâu dài sẽ tạo ra thói quen “gian lận” hay “chiếm dụng vốn”. Việc xoay vòng vốn và quản lý dòng tiền là một trong những yếu tố sống còn đối với một doanh nghiệp nhưng nếu bạn lạm dụng hình thức này thì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp của bạn đang yếu kém về cách quản lý, sức khỏe doanh nghiệp của bạn đang có vấn đề. Và như ông bà mình đã nói “chơi dao có ngày đứt tay”.