

LỪA ĐẢO HÀNG HẢI QUỐC TẾ

TÁC GIẢ: ELLEN VÀ CAMPBELL
NGƯỜI DỊCH: NGUYỄN VĂN THƯ

1. GIỚI THIỆU CHUNG

Trong vài chục năm gần đây, những vụ lừa đảo có giá trị lớn đã xảy ra trên khắp thế giới trong đó có nhiều vụ có liên quan đến hàng hải.

Ở vương quốc Anh, tên lừa đảo khét tiếng nhất gần đây chắc là Emil Savundra, kẻ bị cho là đã vạch kế hoạch và điều khiển vụ lừa đảo cà phê của Costa Rica với khối lượng lên đến trên hai triệu Bảng anh vào năm 1959. Những vụ lừa đảo được báo cáo gần đây là những bản sao của vụ lừa đảo cà phê Costa Rica nhưng theo chiều ngược lại. Vụ Costa Rica liên quan đến việc giao hàng hoá (6.000 tấn cà phê - một phần mười sản lượng cà phê của quốc gia này lúc đó) nhưng không nhận được xu nào, còn trong các phi vụ gần đây thì có tiền nhưng không có hàng hoá mà chỉ là những vụ vận chuyển hàng ma.

Savundra và đồng bọn đã lừa đảo thành công trong vụ mua cà phê vì chúng đã thuyết phục được các chuyên gia tài chính của Costa Rica rằng theo các quy định về lưu hành tiền tệ thì cần phải có khoảng thời gian 180 ngày cho việc trả tiền. Số tiền mà Savundra nhận được từ riêng phi vụ này đã giúp hắn thực hiện những vụ lừa đảo lớn hơn về bảo hiểm hoá hoạ, bảo hiểm ô tô và bảo hiểm hàng hải. Cuối cùng Savundra cũng bị kết tội và phải ngồi tù 7 năm.

Một trong những vụ lừa đảo liên quan đến hàng hải lớn nhất trong lịch sử và những kẻ chủ mưu đã bị toà New Jersey kết án 10 năm tù là vào năm 1965. Vụ này được biết đến dưới tên gọi "Vụ lừa đảo dầu Salad vĩ đại", trong đó Anthony De Angelis đã vay được một lượng lớn tiền nhờ những biên lai giả mạo về một lượng dầu không có thực dự định được xuất sang những nước kém phát triển theo chương trình "đổi lương thực lấy hoà bình" của Mỹ trong những năm 1950 và 1960. Tổng số tiền theo báo cáo trong vụ lừa đảo này lên đến 200 triệu USD. De Angelis bị phá sản vào tháng 10 năm 1963 và gần như đã gây nên một sự đổ vỡ khác ở thị trường tài chính Mỹ. Một điều lý thú là mặc dù đã xảy ra vụ De Angelis, nhưng vẫn có rất ít biện pháp đề phòng được đưa ra.

Norman C. Miller, một nhà báo đoạt giải thưởng báo chí quốc tế Pulitzer đã viết:

"Ở Chicago, Ngân hàng quốc gia Continental Illinois đã chấp nhận những hoá đơn của những người môi giới của De Angelis trong đó thể hiện 331,5 triệu pound (tương đương 150.000 tấn) dầu đậu nành trị giá trên 30 triệu USD mà không hề nghi ngờ gì vì tổng lượng dầu đậu nành của toàn nước Mỹ thời điểm đó không thể cung ứng cho công ty này một lượng dầu lớn như vậy được. Không chỉ các ngân hàng đã lỏng lẻo trong trường hợp này mà theo Miller thì kể từ lúc vụ De Angelis bị vạch trần, vẫn có rất ít biện pháp được đưa ra để khắc phục tình trạng lỏng lẻo trong thương mại".

Vào những năm sau này đã có sự leo thang đáng kể về lừa đảo trong lĩnh vực hàng hải và trong năm 1979 bình quân trong một tháng đã có 3 vụ lừa đảo hàng hải được báo cáo với số tiền thiệt hại cỡ 1.000.000 USD. Nếu tính đến một thực tế là có một lượng nhiều hơn nữa những vụ lừa đảo bằng giấy tờ và hợp đồng thuê tàu không được đưa ra công khai thì số liệu của năm 1979 chỉ thể hiện được phần nổi của tảng băng.

Trong những vụ được báo cáo, người ta nhận thấy:

- (a) Phần lớn số tàu liên can đến lừa đảo đã trên 15 tuổi.

(b) Phần lớn những tàu liên can này được thuê theo hợp đồng thuê tàu một chuyến đơn.

(c) Một phân tích về 93 vụ được báo cáo cho tới tháng 11/1979 cho thấy mỗi liên hệ sau đến quốc tịch của những tàu liên can:

Hy Lạp – 46

Tây ban Nha – 2

Panama – 24

Ai cập – 16

Liberia, Ấn độ, Singapore, Hàn Quốc, Sharjah – Mỗi nước một chiếc.

Tuy nhiên, khi xem xét những số liệu này cần phải nhớ rằng mỗi nước chiếm một tỉ trọng khác nhau trong tổng trọng tải đội tàu thế giới.

Trong thời gian đầu, các vụ lừa đảo thường tập trung ở Nigeria và các nước Ả rập ở Trung đông. Tại những vùng này, các cảng đang trong giai đoạn phát triển và việc tăng nhanh nhập khẩu đã làm cho các tàu bị chậm trễ hàng tuần, thậm chí hàng tháng để được vào cầu dỡ hàng.

Trong một số trường hợp, các chủ tàu và người thuê tàu nhận thấy họ không thể đợi được vì áp lực về kinh tế và khai thác tàu và đã dỡ hàng lên bờ ở một nơi nào đó. Ngay sau đó, một số kẻ đã nhận thức được rằng có thể lợi dụng cách thức này để thực hiện hành vi tội phạm là bán hàng để thu lợi. Chúng đã lợi dụng những nước không có luật pháp hay luật pháp còn có kẽ hở về lĩnh vực này. Khi những nước này nhận thức được vấn đề và siết chặt luật của họ thì chúng lại chuyển sang hoạt động ở khu vực khác chẳng hạn như Liban. Người ta đã phát hiện ra kiểu lừa đảo bằng giấy tờ ở Viễn đông và ở khu vực này số lượng tàu bị chìm cũng tăng lên nhanh chóng. Một nhà điều tra hàng hải hàng đầu, người đã được mời để điều tra một loạt những vụ tai nạn trên tàu liên quan đến những hợp đồng bảo hiểm hàng hoá giá trị hàng triệu đô la đã nhận thấy rằng nhiều tàu bị cố ý đánh chìm ở biển Đông, nơi có rất ít khả năng lấy lại được hàng hoá hoặc có thể tìm ra là liệu trên tàu có hàng hoá lúc bị đắm hay không.

2. THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Lịch sử khởi đầu

Để bắt đầu cho phần nghiên cứu này về thương mại quốc tế, chúng ta hãy trở lại với một người tiền sử. Trước mặt anh ta là một tảng thịt còn thừa sau khi đã ăn no nê và không còn thích nữa. Còn hàng xóm của anh, có lẽ không thể giết được súc vật vì sức yếu, đã học được cách đánh bắt cá, hái lượm hoa quả và phân biệt được hầu hết những lá cây có thể ăn được. Liệu anh chàng khoẻ mạnh kia có ý định đổi phần thịt không dùng đến của mình để lấy những thực phẩm khác với người hàng xóm hay không? Vì cả hai cùng thấy thật nhàm chán khi cứ phải ăn một thứ thức ăn do mình tự kiếm được nên tất nhiên họ đều nghĩ đến việc trao đổi thực phẩm cho nhau và như vậy đã xuất hiện khởi đầu của nghề thương mại.

Giai đoạn tiếp theo của thương mại, phải mất hàng nhiều thế kỷ để đạt tới thời điểm mà thương mại quốc tế được thiết lập và ở đây ta có thể xem xét hoạt động của một nhà sản xuất rượu, chẳng hạn ở Brundisia. May mắn làm ra được số rượu nhiều hơn cho nhu cầu của bản thân và để bán ở trong nước mình, người làm rượu này nảy ra ý nghĩ đưa chúng xuống tàu để chở đến bán tại cảng ở Alexandria. Sau đó ông ta quyết định quay sang Carthage, dùng số tiền lời từ việc bán rượu để mua lùa và ngựa voi tại đó mang về bán tại quê nhà nhằm kiếm thêm lợi nhuận.

Dạng buôn bán đơn giản đó đã phát triển sang châu Âu và Anh quốc từ khi những người Phoenix tới nước Anh để đổi hàng hoá lấy thiếc. Sau này, khi vàng và bạc trở thành biểu tượng của giá trị thì việc trao đổi hàng hoá giữa những bên ở cách xa nhau trở nên đơn giản hơn và linh hoạt hơn nhiều. Từ vàng tới đơn vị tiền tệ quốc gia, tỉ giá hối đoái và các dạng phức tạp khác của thanh toán quốc tế là các bước tiếp theo của quá trình thương mại trên thế giới cùng với sự phát triển nhanh chóng của thông tin liên lạc. Một nhà nông ở Omaha muốn bán lúa mì không thể đưa nó xuống tàu để đem đi bán ở khắp các cảng ở Trung đông được, một nhà khai khoáng ở Welsh cũng không thể bán than của mình ở những nơi xa hơn cảng Stavanger được. Chính vì vậy một hệ thống thương mại quốc tế đã hình thành và phát triển dựa trên những luật lệ và tập quán về thương mại được các nhà buôn trên toàn thế giới chấp nhận.

Các nguyên tắc căn bản

Thương mại quốc tế chỉ thực hiện được trong phạm vi của một thoả thuận giữa các bên, những hiểm hoạ và khó khăn mà những người tham gia vào việc buôn bán như vậy gặp phải cũng khác nhau đến nỗi người ta phải đưa ra hàng loạt các quy ước để giúp cho việc buôn bán được suôn sẻ. Ví dụ, khi nào thì người bán từ bỏ quyền sở hữu hàng hoá của mình và giao nó cho người mua; ai là người chịu trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển và ai là người đứng ra khiếu nại khi số hàng đó bị mất hay hư hỏng. Một khi chưa hiểu được những nguyên tắc chung nhất của thương mại đường biển thì rất khó trong việc đánh giá được những yếu tố bị ảnh hưởng khi một người nào đó thực hiện hành vi lừa đảo.

Thương mại quốc tế dựa trên một hợp đồng bán hàng đơn thuần. Chẳng hạn ông Smith ở Anh muốn bán 100 thanh rằm thép cho ông Khan ở Pakistan và Khan muốn mua số thép này. Lý tưởng nhất là Smith chất số thép này lên tàu của mình và chở chúng đến Pakistan, tại đây Khan dỡ chúng lên cầu tàu và trả tiền cho Smith. Tuy nhiên, cuộc sống thường phức tạp hơn nhiều so với một thoả thuận đơn giản, nên khi bàn thảo với nhau, cả hai bên phải đạt được một sự thống nhất về những điều khoản cơ bản mà trong số đó giá cả là quan trọng nhất. Ta hãy giả thiết là giá của các thanh rằm thép của Smith là 1000 Bảng “giao tại xưởng” (điều kiện ex works). Nếu Khan muốn mua chúng với giá 1000 bảng với điều kiện này thì ông ta sẽ trở thành chủ của lô thép vào thời điểm ông ta hay đại lý của mình nhận chúng từ xưởng của Smith và tuân thủ các điều kiện về trả tiền. Thay vì phải nhận thép tại xưởng, Khan cũng có thể đồng ý mua chúng với giá 1.025 Bảng với điều kiện “giao tại tàu” (điều kiện f.o.b) và một thoả thuận như vậy thường thông dụng hơn là điều kiện “giao tại xưởng” khi mà người mua hàng ở nước ngoài không có các phương tiện vận tải và kho bãi tại nước của người bán hàng. Cũng có thể người mua chấp nhận giá mua là 1.200 Bảng với điều kiện người bán chịu thêm cước vận chuyển và phí bảo hiểm (điều kiện c.i.f). Hai nhóm các chữ viết tắt này mô tả những trách nhiệm và bổn phận được các bên tham gia hợp đồng chấp thuận nhưng việc hiểu rõ chúng là điều tiên quyết để hiểu được về lừa đảo hàng hải, vì những lý do sẽ được nói rõ hơn trong những phần sau.

Giải thích các thuật ngữ

F.o.b là viết tắt của từ free on board và có thể nhận biết được ngay khi ta mô tả những trách nhiệm của Smith:

- (1) Đưa thép trong tình trạng tốt tới một cảng được Khan chỉ định trong hợp đồng và xếp chúng xuống một con tàu được Khan chỉ định.
- (2) Phải trả tất cả những chi phí cho tới khi hàng đã được xếp lên tàu;
- (3) Hoàn tất tất cả các thủ tục hải quan;
- (4) Thông báo kịp thời cho Khan về ngày xếp hàng để Khan mua bảo hiểm.

Trách nhiệm của Khan là:

- (1) Thông báo cho Smith về tên con tàu và nơi nó tới để nhận thép trong một khoảng thời gian thích hợp để Smith đưa kịp hàng tới cầu và xếp xong trong khoảng thời gian theo quy định của hợp đồng.
- (2) Thuê đủ không gian trên tàu để xếp hết thép.
- (3) Trả tiền cước vận chuyển thép.

Khi Smith đã hoàn tất tất cả trách nhiệm của mình theo hợp đồng: thép đã được xếp lên đúng con tàu được chỉ định trong tình trạng tốt và trong khoảng thời gian quy định. Khan đã có đủ thời gian để mua bảo hiểm cho hàng hoá trong thời gian vận chuyển. Smith đã được thuyền trưởng cấp cho một Vận tải đơn và hiện tại đang chờ Khan trả tiền phù hợp với những thoả thuận trong hợp đồng.

Trong trường hợp thoả thuận theo điều kiện c.i.f. thì trách nhiệm của mỗi bên sẽ hoàn toàn khác và như đã nói ở trên, Khan sẽ phải trả với giá cao hơn. Ở đây cần phải nói rõ là những số liệu đã cho chỉ là giả thiết để làm ví dụ minh hoạ cho các nguyên tắc căn bản chứ không phải là giá trị thực của giá, chi phí vận tải và phí bảo hiểm.

C.i.f. là viết tắt của các từ: Giá hàng (cost), bảo hiểm (Insurance) và cước vận tải (freight) hay là giá của các thanh rằm cộng với phí bảo hiểm và phí để vận chuyển hàng tới cảng đích. Trong cả hợp đồng theo điều kiện f.o.b và c.i.f đều phải chỉ định một cảng khởi hành và một cảng đích. Vì những trách nhiệm của người bán và người mua là khác nhau, sự khác nhau này có thể thấy rất rõ. F.o.b Luân Đôn có nghĩa là người bán phải giao hàng qua mạn lên một con tàu được chỉ định trước tại cảng Luân Đôn trong khi đó điều kiện c.i.f Karachi lại có nghĩa là người bán phải có trách nhiệm đưa hàng lên một con tàu do mình chọn và đưa chúng tới cảng Karachi.

Trong hợp đồng theo điều kiện c.i.f, Smith có những trách nhiệm sau:

- (1) xếp các thanh rằm trong tình trạng tốt xuống tàu trong một khoảng thời hạn đã thống nhất và thường là vào trước ngày đã thoả thuận;
- (2) trả tiền cước vận chuyển hàng từ cảng xếp đến cảng Karachi;
- (3) mua bảo hiểm cho hàng từ lúc đưa xuống tàu đến lúc giao cho người mua;
- (4) lấy vận đơn, hoá đơn bán hàng và những giấy tờ khác theo yêu cầu và trao chúng cùng với giấy chứng nhận bảo hiểm cho người mua để anh ta có thể lấy hàng từ tàu.

Một yếu tố quan trọng cần lưu ý khi xem xét sự khác nhau giữa hợp đồng điều kiện f.o.b và c.i.f là quyền sở hữu, tức là quyền sở hữu hàng hoá được chuyển giao tại những giai đoạn khác nhau. Trong hợp đồng theo điều kiện f.o.b. quyền sở hữu được chuyển từ người bán sang người mua sau khi xếp hàng xong, trừ trường hợp ngoại lệ khi quy ước này không được tuân thủ và người bán dành cho mình quyền sở hữu hàng hoá. Tuy nhiên, trong hợp đồng theo điều kiện c.i.f. thì quyền sở hữu sẽ không được chuyển cho người mua hàng cho tới khi họ đã trả tiền mua hàng. Do có hiểm họa đi kèm với quyền sở hữu nên người mua trong hợp đồng f.o.b và người bán trong hợp đồng c.i.f phải mua bảo hiểm

cho hàng trong thời gian hàng di chuyển trên biển. Sự hiểu biết này có tầm quan trọng và có quan hệ trực tiếp tới việc biết được các vụ lừa đảo đã được tiến hành bằng cách nào, nhất là với những người làm công tác bảo hiểm.

Một yếu tố căn bản khác của thương mại là cách thức trả tiền và ta có thể nói thật ngắn gọn về điều này trong hợp đồng f.o.b. Thông thường, một người mua hàng theo điều kiện f.o.b nhận được quyền sở hữu hàng sau khi xếp hàng xong và sẽ trả tiền cho người bán hoặc lập một tín dụng thư dưới dạng này hay dạng khác và theo logic thì sau khi xếp hàng lên con tàu do người mua chỉ định thì người bán mất quyền sở hữu hàng và họ sẽ không chịu hoàn tất việc xếp hàng nếu chưa được trả đủ tiền. Việc trả tiền theo nhiều hợp đồng c.i.f. sẽ phức tạp hơn nhiều và một lần nữa chúng lại phụ thuộc vào việc độc giả đã làm quen được với các khái niệm chưa. Trước khi chuyển sang phần nói về tài chính trong thương mại quốc tế, xin được giới thiệu qua về khía cạnh pháp luật của vấn đề.

Giới thiệu các nguyên tắc luật pháp

Một hợp đồng c.i.f dựa trên một vận đơn do người vận chuyển phát hành theo khuôn khổ của các quy tắc Hague hoặc Hague-Visby. Những quy tắc này đã được hầu hết các nước chấp nhận như là nền tảng đối với các hợp đồng vận chuyển và cũng là một phụ chương tạo nên Bộ luật vận chuyển hàng hoá bằng đường biển năm 1971 (của Anh). Nói chung, chúng định nghĩa thế nào là người vận chuyển, thế nào là một hợp đồng vận chuyển và các vấn đề liên quan khác.

Quy tắc Hague định nghĩa hàng hoá là bất kỳ vật phẩm nào, trừ súc vật sống và hàng được chở trên boong thì trong vận đơn sẽ phải nêu rõ như vậy. Quy tắc cũng đề cập đến những hiểm hoạ trong vận chuyển bằng đường biển, nhưng để nhằm mục đích phác hoạ những nét cơ bản của thương mại quốc tế thì chức năng quan trọng nhất của chúng là nêu lên trách nhiệm và nghĩa vụ pháp lý của người vận chuyển. Các quy tắc này nói rằng một người vận chuyển phải miễn cán đúng mức để đảm bảo cho tàu đủ khả năng đi biển, đủ định biên, trang bị và cung ứng đầy đủ cho tàu và đảm bảo cho tàu phù hợp với hàng được chở. Cần nhấn mạnh đến sự khác nhau giữa đủ khả năng đi biển (sea worthy) và phù hợp với hàng được chở (cargo worthy). Một tàu đủ khả năng đi biển có thể là rất tốt và được định biên đầy đủ đến mức nó có thể chịu đựng được bất cứ rủi ro nào tác động vào nó. Tuy nhiên con tàu này có thể có kết cấu hoặc được duy trì không thích hợp tới mức không thể giữ được các hầm hàng của nó hoàn toàn khô ráo khi thời tiết xấu. Không một nhà xuất khẩu ngũ cốc, xi măng hay hàng khô nào lại đồng ý rằng những tàu như vậy là một tàu phù hợp (cargo-worthy).

Người vận chuyển phải phát hành một vận đơn và tại giai đoạn này, tầm quan trọng của văn bản này trở nên rõ ràng bởi vì đây là bằng chứng cho thấy hàng hoá được mô tả ở trong đó đã được xếp xuống tàu. Vận đơn không chỉ là sự thừa nhận của thuyền trưởng rằng ông ta đã nhận hàng xuống tàu của mình mà còn là sự bảo đảm của người gửi hàng về việc mô tả chính xác tính chất và khối lượng của hàng. Trở lại về hợp đồng giả định giữa Smith và Khan một chút, ta thấy đó là một hợp đồng c.i.f, và phù hợp với các quy tắc Hague, thuyền trưởng của tàu *Wanderer* sẽ xếp các thanh rầm xuống hầm hàng của tàu mình và cấp cho Smith một vận đơn. Vận đơn còn có một đặc trưng khác chưa được xem

xét đến đó là nó có thể được chuyển nhượng từ người này qua người khác mà vẫn giữ nguyên chức năng là một giấy tờ hợp pháp của mình qua mỗi lần chuyển nhượng.

Ta biết rằng Smith có trách nhiệm phải bảo hiểm các thanh rầm nhưng không phải là bất kỳ loại bảo hiểm nào mà đòi hỏi phải có những đặc trưng nhất định trong đó khả năng chuyển nhượng được coi là đặc trưng quan trọng nhất. Bảo hiểm được thu xếp qua việc người bảo hiểm sẽ cấp một giấy chứng nhận bảo hiểm dựa trên cơ sở một hợp đồng bảo hiểm theo đúng luật lệ hơn và phải tuân thủ một số quy ước nhất định có thể tóm tắt như sau:

- 1) Quyền lợi bảo hiểm phải chuyển nhượng được một cách tự do từ người này qua người khác.
- 2) Phải được bảo hiểm ở một công ty đáng tin cậy và được đưa ra dựa theo một chuẩn mực thương mại thích hợp.
- 3) Phải bảo hiểm cho toàn bộ giá c.i.f của hợp đồng

Khả năng chuyển nhượng được là một đặc trưng hiển nhiên trong hình thức thương mại này bởi vì khi quyền sở hữu hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua thì sẽ kéo theo quyền lợi bảo hiểm cũng chuyển đổi theo. Các yêu cầu còn lại là theo logic mà ta không cần phải đi sâu thêm.

Smith cũng phải cấp một hoá đơn thương mại thích hợp trong đó mô tả đầy đủ về hàng với đầy đủ ký nhãn hiệu để giúp nhận dạng được và ngoài ra phải cung cấp thêm bất kỳ giấy tờ nào cần thiết phải trình tại cảng đến để lấy được hàng. Bộ giấy tờ này cùng với vận đơn, bảo hiểm và hoá đơn trở thành các phương tiện để chuyển rủi ro và quyền sở hữu từ người bán sang người mua và để người bán thu được tiền. Rõ ràng là Smith hoàn toàn không sẵn lòng đi theo cùng các thanh rầm để giao chúng cho người mua và lấy tiền về, ta cũng không cho rằng ông ta hoàn toàn phó mặc cho đại lý ở Karachi thu tiền giúp mình. Việc thu tiền được thực hiện qua hệ thống ngân hàng thế giới, do đó Smith sẽ lấy tiền của mình bằng một hệ thống giấy tờ tín dụng.

Các điều khoản về tài chính

Giao dịch giữa Smith và Khan được thực hiện bằng một hối phiếu. Trong mục 3(1) của luật hối phiếu 1882 định nghĩa: “Hối phiếu là một lệnh vô điều kiện dưới dạng văn bản do một người lập, ký và gửi cho một người khác yêu cầu người này trả một lượng tiền cho một người xác định hay trả theo lệnh của người xác định đó hay cho người giữ hối phiếu ngay khi nhận được nó hoặc tại một thời điểm xác định trong tương lai”. Hợp đồng giữa Smith và Khan được lập trên cơ sở thoả thuận rằng tiền sẽ được trả bằng hối phiếu và tuân theo các quy định thống nhất đối với việc thu nhận các giấy tờ tài chính năm 1967. Những quy định này do Phòng thương mại quốc tế đưa ra nhằm đơn giản hoá việc thương mại và giảm thiểu những tranh luận tốn kém về sự rõ ràng của các thuật ngữ trong các hợp đồng.

Việc đổi hàng lấy tiền bắt đầu khi Smith viết một hối phiếu gửi cho Khan yêu cầu Khan trả 1.200 Bảng trong vòng 90 ngày kể từ lúc nhận được hối phiếu và đưa hối phiếu này

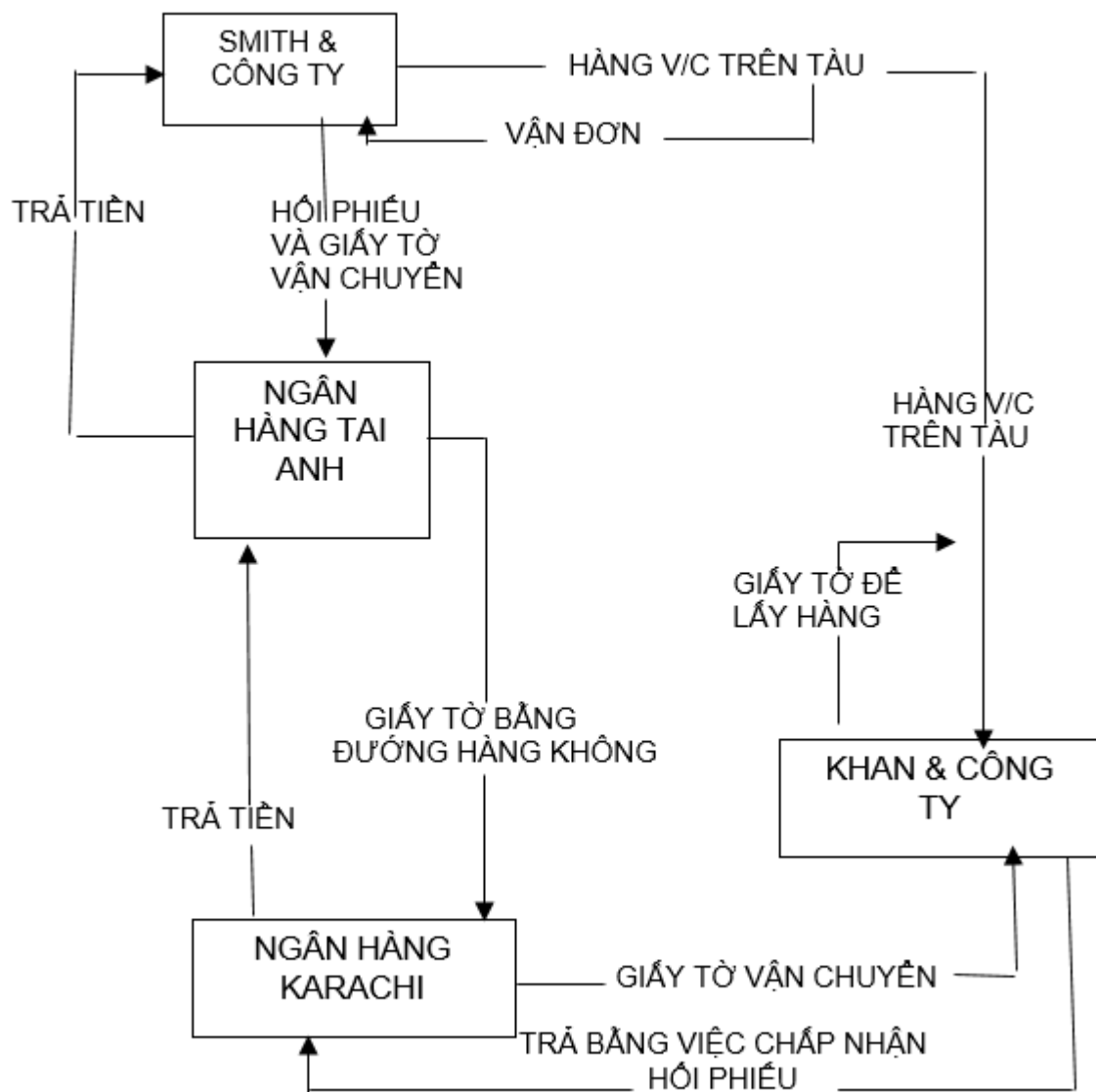
cho ngân hàng của mình. Smith cũng đưa các giấy tờ về vận chuyển cùng với hối phiếu, cụ thể là vận đơn, giấy chứng nhận bảo hiểm và hoá đơn bán hàng. Sau khi nhận được những giấy tờ này, ngân hàng sẽ chiết khấu hối phiếu, tức là trả cho Smith số tiền bằng mệnh giá của hối phiếu trừ đi một lượng phần trăm theo thoả thuận. Như vậy Smith đã đổi hàng của mình để nhận được một số tiền ít hơn một chút so với số tiền thu được nếu đem hàng bán trực tiếp để lấy tiền mặt và rõ ràng là Smith đã phải tính đến lượng tiền thâm hụt này trong lúc tính toán giá c.i.f với Khan.

Smith đã lấy được tiền, ngân hàng đã có tất cả những giấy tờ cần thiết để vẫn nắm giữ quyền kiểm soát một cách thật sự lô hàng cho tới khi được trả tiền. Thuyền trưởng tàu *wanderer* nắm quyền kiểm soát về mặt vật lý lô hàng thanh rằm thép, trong khi đó Khan có quyền lợi được bảo hiểm. Tại giai đoạn này Khan bắt đầu xuất hiện vì cuối cùng thì các giấy tờ cũng sẽ được chuyển tới ngân hàng của ông ta để cho phép Khan nhận số thanh rằm thép đó. Tuy nhiên, trước khi nhận được số hàng này, ngân hàng của Smith phải được bảo đảm chắc chắn rằng tờ hối phiếu là trung thực và họ sẽ gửi nó bằng đường hàng không cho ngân hàng của Khan. Ngân hàng của Khan phải tìm hiểu và chắc chắn rằng Khan là một khách hàng có đủ khả năng trả nợ và sẽ đồng ý giao dịch với ngân hàng của Smith về việc chuyển tiền sau khi ngân hàng của Smith gửi cho họ các giấy tờ về vận chuyển.

Trong giai đoạn này của cuộc giao dịch, ngân hàng của Smith đã trả tiền cho Smith và mất quyền kiểm soát các giấy tờ vận chuyển và dĩ nhiên mất quyền kiểm soát hợp pháp về nắm giữ vật thể chấp đổi với hàng hoá mà Smith đã giao cho họ. Ngân hàng của Smith sẽ nhận lại được số tiền do ngân hàng của Khan trả hoặc một sự đảm bảo sẽ trả. Ngân hàng của Khan bây giờ có quyền nắm giữ các giấy tờ về quyền lợi và sẽ dàn xếp cách thức trả tiền của Khan.

Ta hãy xem xét trước một chút, tại thời điểm khi mà tàu *Wanderer* đang ở gần Karachi và Khan muốn dàn xếp để nhận lô hàng là các thanh rằm. Trước khi thuyền trưởng từ bỏ quyền nắm giữ về mặt vật lý các thanh rằm, ông ta sẽ đòi hỏi phải có bằng chứng chứng minh là hàng sẽ được giao cho đúng người nhận, và dĩ nhiên đó là người nắm giữ các giấy tờ vận chuyển. Trước khi ngân hàng của Khan giao các giấy tờ vận chuyển, họ cũng phải được đoan chắc là tiền sẽ được trả hoặc đã được trả vào lúc giấy tờ được giao. Tại thời điểm này, họ chỉ cần yêu cầu Khan chấp nhận tờ hối phiếu của Smith và ký chấp nhận mình là người nhận thanh toán, tiếp đó sẽ giao giấy tờ vận chuyển cho Khan. Sau đó Khan sẽ nhận lô hàng của mình từ tàu *Wanderer* và cuộc giao dịch hoàn tất.

Để dễ theo dõi quá trình giao dịch khá phức tạp này hơn, ta lập sơ đồ như hình 1, và như vậy, đối với những độc giả mà vấn đề tài chính trong thương mại quốc tế là một điều mới, có thể nhận thức được rằng giao dịch buôn bán giữa Smith với Khan cũng không đến nỗi quá phức tạp. Toàn bộ cuốn sách sẽ nói về hối phiếu, giấy tờ tín dụng và nhiều yếu tố khác nữa của công tác tài chính. Thường thì sẽ có nhiều ngân hàng liên quan đến nhau hơn là chỉ có hai mà thôi.



Hình 1.