

Doanh nghiệp cần lưu ý khi giao dịch thương mại quốc tế tại Ai Cập

13:03 18/08/2023

Thương mại song phương có rất nhiều triển vọng khi thị trường Ai Cập với hơn 100 triệu dân, ngày càng quan tâm đến các mặt hàng nông sản của Việt Nam. Tuy nhiên, thương mại quốc tế luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro về tranh chấp thương mại, thậm chí là lừa đảo và gian lận. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần được trang bị đầy đủ thông tin và kỹ năng nghiệp vụ cần thiết để có thể tránh các rủi ro và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.



Ảnh minh họa

Theo Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập, Chính phủ Ai Cập đã phải áp dụng các biện pháp siết chặt quản lý ngoại hối, điều tiết nhập khẩu nhằm đảm bảo ngoại tệ để nhập khẩu các hàng hóa thiết yếu và nguyên liệu sản xuất, đồng thời hạn chế nhập các mặt hàng được xem là không thiết yếu.

Đây cũng là một phần trong chính sách của Chính phủ Ai Cập nhằm thúc đẩy xuất khẩu của nước này, hỗ trợ các ngành sản xuất trong nước và thu hút đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực sản xuất ưu tiên.

Bên cạnh đó, Việt Nam và Ai Cập hiện chưa ký kết Hiệp định thương mại tự do (FTA) nên Ai Cập áp thuế khá cao đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam. Nhiều mặt hàng của Việt Nam, đặc biệt hàng tiêu dùng, khó cạnh tranh với hàng hóa nhập khẩu từ các nước đã ký FTA với Ai Cập.

Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập cho biết, tranh chấp và gian lận thương mại là một vấn đề trong giao dịch thương mại quốc tế mà các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam luôn phải tính đến, trong bối cảnh thị trường luôn có nhiều biến động. Từ các vụ tranh chấp thương mại giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Ai Cập trong thời gian qua, tranh chấp thương mại có thể được chia làm 2 loại.

Một là, tranh chấp thương mại xuất phát từ yếu tố khách quan tại thị trường. Đây là tranh chấp khá phổ biến trong thời gian qua, chủ yếu liên quan đến vấn đề các ngân hàng Ai Cập chậm thanh toán do thiếu ngoại tệ. Khi hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam cập cảng Ai Cập, bên mua không thể thanh toán tiền hàng theo hợp đồng cũng như không có được bất kỳ cam kết nào của ngân hàng về thời hạn thanh toán. Khi đó, hàng hóa có thể phải nằm chờ nhiều ngày tại cảng, dẫn đến các chi phí phát sinh liên quan đến kho bãi.

Bên cạnh đó, chất lượng hàng hóa có thể xuống cấp, khiến giá cả bị thay đổi, dẫn đến tranh chấp về chia sẻ thiệt hại. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp xuất khẩu phải chấp nhận giao hàng (nếu không muốn đưa hàng về hoặc bị hải quan phát mãi do quá thời hạn cho phép) và buộc phải đồng ý phương thức thanh toán chậm nhằm giảm thiểu tổn thất.

Hai là, tranh chấp thương mại có dấu hiệu gian lận và lừa đảo. Tranh chấp này thường liên quan đến hợp đồng ký qua môi giới khi doanh nghiệp xuất khẩu không liên lạc trực tiếp với nhà nhập khẩu và mọi thông tin trao đổi đều phải qua bên môi giới.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập, đã có trường hợp bên môi giới giả danh là bên nhập khẩu để yêu cầu doanh nghiệp Việt Nam chuyển hàng sớm. Sau đó, bên nhập khẩu không đồng ý nhận hàng do không đúng với tiến độ giao hàng theo hợp đồng, buộc doanh nghiệp Việt Nam phải giảm giá. Hệ quả là doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu thiệt hại không nhỏ. Việc ký kết với bên môi giới hợp đồng không chặt chẽ, không ràng buộc trách nhiệm về thanh toán rất dễ dẫn đến tranh chấp. Trong trường hợp này, doanh nghiệp xuất khẩu luôn

phải gánh chịu phần thiệt hại.

Mặt khác, bên nhập khẩu còn có thể lấy lý do khó khăn hoặc kinh doanh thua lỗ để yêu cầu được nhận hàng trước và thanh toán sau, theo nhiều đợt. Tuy nhiên, bên nhập khẩu sau đó liên tục trễ hẹn và cuối cùng gây sức ép đòi giảm giá hoặc không thanh toán tiền hàng đợt cuối.

Trước tình hình này, Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập cảnh báo và khuyến cáo các doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường Ai Cập cần chú ý một số vấn đề.

Một là, doanh nghiệp Việt Nam cần xem xét kỹ các điều khoản hợp đồng về điều kiện giao nhận hàng và hình thức thanh toán, cũng như bổ sung điều khoản xử lý các phát sinh để giảm thiểu rủi ro, đặc biệt trong trường hợp hàng hóa phải lưu tại cảng nhiều ngày do vấn đề chậm thanh toán từ phía nhà nhập khẩu.

Hai là, doanh nghiệp nên hạn chế ký kết hợp đồng qua môi giới. Khi ký hợp đồng với bên môi giới, doanh nghiệp cần làm rõ trách nhiệm của bên môi giới trong việc thu hồi đủ tiền hàng hoặc các điều kiện liên quan đến thanh toán tiền hoa hồng. Các hợp đồng cần phải có điều khoản thanh toán trước với mức chiếm ít nhất 30% tổng giá trị hợp đồng, theo thông lệ tại địa bàn Ai Cập. Ngoài ra, khi có bất cứ yêu cầu thay đổi nào từ phía nhà nhập khẩu, doanh nghiệp cần kiểm tra, xác thực lại thông tin người gửi và yêu cầu đối tác gửi văn bản chính thức để có cơ sở giải quyết khi xảy ra tranh chấp.

Được biết, Ai Cập hiện đang thực hiện cải cách các thủ tục hải quan và xuất nhập khẩu, nên doanh nghiệp Việt Nam cũng cần cập nhật các thay đổi liên quan đến mặt hàng xuất khẩu trước khi ký hợp đồng. Doanh nghiệp xuất khẩu cần thông báo sớm cho Cơ quan Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập về những vấn đề vướng mắc trong quá trình thực hiện hợp đồng để nhận được hỗ trợ, tư vấn kịp thời.

Hà Trần