TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Doanh nghiệp Việt cảnh giác khi xuất khẩu sang thị trường Senegal

09:49 11/10/2019

Một doanh nghiệp xuất khẩu tiêu của Việt Nam đã bị một công ty tại Senegal cắt đứt liên lạc sau khi mua một container tiêu trị giá hơn 61.000 USD mà không thanh toán.

Thông tin từ Bộ Công Thương cho biết mới đây, Thương vụ Việt Nam tại Algeria kiêm nhiệm Senegal nhận được thư của một doanh nghiệp xuất khẩu tiêu của Việt Nam nhờ hỗ trợ đòi tiền hàng một công ty tại Senegal.

Theo đó, công ty của Senegal có tên GSN International và người đại diện là ông Elahdji Sidy Niang đã mua 1 container tiêu đen 40 feet từ Việt Nam trị giá 61.750 USD. Công ty này được doanh nghiệp Việt Nam tìm thấy qua mạng internet.

Theo hợp đồng mua – bán, hình thức thanh toán giữa hai bên là CAD 100% at sight thông qua ngân hàng. Tuy nhiên, phía công ty Senegal đã nhận bộ chứng từ, lấy hàng ra khỏi cảng song không thanh toán cho công ty Việt Nam (đến nay đã gần 2 tháng).

Công ty xuất khẩu Việt Nam đã liên lạc với người mua nhiều lần nhưng không được. Ngân hàng người bán cũng đã liên lạc với ngân hàng người mua tại Senegal thì được trả lời là người ký nhận bộ chứng từ (do khách hàng giới thiệu) không làm việc tại ngân hàng này.



Ảnh minh họa

Thương vụ Việt Nam tại Algeria đã điện thoại trực tiếp cho khách hàng là ông Elahdji Sidy Niang, nhưng ông này nói không có bằng chứng việc Công ty Senegal nhập khẩu hàng Việt Nam, sau đó cắt mọi liên lạc.

Thương vụ đã gửi thư kèm theo các chứng từ liên quan tới Đại sứ quán Senegal tại Algeria, Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Senegal cũng như Ngân hàng VDN/BICIS để nhờ hỗ trợ, yêu cầu khách thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu Việt Nam. Tuy nhiên, phía Senegal xử lý rất chậm chạp và chưa có kết quả.

Qua vụ việc trên và những tranh chấp thương mại phát sinh trước đó với một số đối tác châu Phi, Thương vụ Việt Nam tại Algeria lưu ý các doanh nghiệp khi kinh doanh tại khu vực này, nhất là ở Tây và Trung Phi (Senegal, Mali, Niger…) cần tìm kiếm đối tác qua các kênh như tham dự hội chợ, triển lãm quốc tế, các diễn đàn doanh nghiệp, các cuộc giao thương trực tiếp, qua giới thiệu của các cơ quan xúc tiến thương mại và bạn hàng quen thuộc. Hạn chế tìm kiếm bạn hàng qua mạng internet hoặc giao dịch với đối tác tự tìm đến mình qua website.

Nếu có bạn hàng đề nghị nhập khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam cần đề nghị đối tác cung cấp giấy phép đăng ký kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu, bản sao hộ chiếu, thẻ căn cước của người đại diện để các cơ quan chức năng (Thương vụ, Đại sứ quán Việt Nam tại châu Phi…) có thể hỗ trợ xác minh trước khi tiến hành giao dịch.

Đặc biệt, trong phương thức thanh toán, các doanh nghiệp nên sử dụng L/C không hủy ngang có xác nhận. Đề nghị khách hàng trả trước (đặt cọc) ít nhất là 30% giá trị tiền hàng, hạn chế cho khách hàng trả chậm.

Tuyệt đối không nên sử dụng hình thức thanh toán D/A (Document Acceptance - nhờ thu chấp nhận chứng từ) bởi một khi khách hàng đề nghị hình thức thanh toán này, rất có thể doanh nghiệp xuất khẩu sẽ bị mất hàng...

Hằng Vương