TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Lưu ý trong thanh toán xuất nhập khẩu với châu Phi

14:41 20/04/2020

Do năng lực tài chính có hạn nên nhà nhập khẩu châu Phi thường đề nghị mua hàng trả chậm, hình thức CIF (giao hàng tại cảng đến) và không mở thư tín dụng L/C do chi phí cao. Tuy nhiên, trả chậm là phương thức thanh toán không an toàn gây bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam.

Thương vụ Việt Nam tại Algeria kiêm nhiệm Gambia, Mali, Niger và Senegal cho biết, thời gian gần đây, cơ quan này đã nhận được thư của một số doanh nghiệp Việt Nam trao đổi về những khó khăn trong khâu thanh toán xuất nhập khẩu với đối tác châu Phi.

Thương vụ Việt Nam tại Algeria cảnh báo những bất lợi của doanh nghiệp Việt Nam trong khâu thanh toán xuất nhập khẩu với đối tác châu Phi

Do năng lực tài chính có hạn nên nhà nhập khẩu châu Phi thường đề nghị mua hàng trả chậm, hình thức CIF (giao hàng tại cảng đến) và không mở thư tín

dụng L/C do chi phí cao. Tuy nhiên, trả chậm là phương thức thanh toán không an toàn gây bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam.

Ngoài ra, còn xuất hiện một số vấn đề khác trong khâu thanh toán, cụ thể là tình trạng lừa đảo để lấy bộ chứng từ không qua ngân hàng; Ngân hàng của khách hàng chậm thanh toán, đôi khi không trả lời.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Algeria, có trường hợp, khách hàng gửi hóa đơn có dấu của ngân hàng người mua xác nhận khách đã thanh toán tiền hàng song ngân hàng người bán không nhận được tiền. Mặc dù ngân hàng của người bán đã gửi điện nhiều lần đề nghị chuyển tiền song không nhận được trả lời từ phía ngân hàng của người mua. Khi Thương vụ liên hệ và mang chứng từ có xác nhận của ngân hàng do người mua cung cấp, ngân hàng người mua mới làm thủ tục chuyển tiền cho ngân hàng người bán.

Mặc dù tồn tại những rủi ro song châu Phi lại có nhiều tiềm năng với tổng dân số 1,2 tỷ người, nhu cầu mặt hàng đa dạng, không quá khắt khe.

Do đó, để tránh bị lừa đảo trong các giao dịch thương mại, và khai thác hiệu quả thị trường châu Phi, Thương vụ Việt Nam tại Algeria khuyến cáo, doanh nghiệp Việt cần cẩn trọng khi tìm kiếm bạn hàng qua mạng internet hoặc giao dịch với đối tác chủ động tìm đến doanh nghiệp Việt Nam qua website.

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 như Thương vụ Việt Nam tại châu Phi… có thể hỗ trợ tư vấn, xác minh trước khi tiến hành giao dịch. Đề nghị các ngân hàng thương mại Việt Nam tìm, tư vấn và giới thiệu những ngân hàng uy tín tại châu Phi để yêu cầu đối tác mở tài khoản ở đó.

Cơ quan Thương vụ cũng lưu ý doanh nghiệp nên sử dụng phương thức thanh toán bằng L/C không hủy ngang có xác nhận của ngân hàng uy tín châu Âu hoặc châu Mỹ. Đồng thời, đề nghị khách hàng trả trước (đặt cọc) ít nhất là 40-50% giá trị tiền hàng, không chấp nhận phương thức 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.

Trường hợp doanh nghiệp nhập khẩu hàng từ châu Phi về Việt Nam, cần tiến hành kiểm định hàng hóa thông qua tổ chức giám định quốc tế có uy tín tại nước sở tại (như Bitec International SA, Văn phòng Veritas) trước khi đưa hàng lên tàu. Doanh nghiệp Việt Nam nên cố gắng đàm phán với nhà cung cấp để

không phải đặt cọc tiền hoặc đặt cọc mức tối thiểu.

Đối với những đơn hàng đầu tiên, chỉ nên mua với khối lượng nhỏ. Tốt nhất, trong giai đoạn đầu nên sang trực tiếp để gặp gỡ nhà cung cấp, giám sát việc thu mua và chất hàng lên tàu. Một trong những giải pháp khả thi khi khách hàng cắt đứt liên lạc sau khi lấy hàng là đòi ngân hàng của người mua, nhất là khi sử dụng phương thức thanh toán là nhờ thu hay L/C.

Vương Hằng