

## **Cảnh báo doanh nghiệp kinh doanh với thị trường Senegal**

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. Công ty này được doanh nghiệp Việt Nam tìm thấy qua mạng internet có tên GSN INTERNATIONAL, địa chỉ: Lot 1TF2805 Ouest Foire, Dakar, Senegal, người đại diện là ông ELAHDJI SIDY NIANG, điện thoại di động : +221771946767, email : [sidyniang1104@gmail.com](mailto:sidyniang1104@gmail.com). GSN INTERNATIONAL đã mua 1 container tiêu đen 40 feet từ Việt Nam trị giá 61.750 USD. Hình thức thanh toán là CAD 100% at sight thông qua ngân hàng. Ngân hàng của người mua là VDN/BICIS (địa chỉ: Sacré-Cœur 3 - Lot B - VDN angle Ancienne Piste BP 392 Dakar, Senegal). Người mua đã nhận bộ chứng từ, lấy hàng ra khỏi cảng song không thanh toán cho công ty Việt Nam (đến nay đã gần hai 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.

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 Bạn 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...) một số điểm sau:

1. 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.

2. 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.

3. Phương thức thanh toán 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.

4. Nếu nhập khẩu hàng từ châu Phi, cần tiến hành kiểm định hàng hóa thông qua tổ chức giám định quốc tế có uy tín tại nước sở tại (như Bitech 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. Tránh sử dụng dịch vụ Western Union để chuyển tiền. 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.

5. Hợp đồng cần quy định rõ cơ quan giải quyết tranh chấp (trọng tài hay tòa án) để làm cơ sở cho việc giải quyết khi tranh chấp phát sinh.