

Cảnh báo cho doanh nghiệp xuất hàng sang Algeria

Nhiều doanh nghiệp đối tác đã lợi dụng quy định của thị trường Algeria để gây khó dễ cho doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Thương vụ Việt Nam tại Algeria (Bộ Công Thương) cho biết, thời gian gần đây, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam gặp phải một số vấn đề với đối tác Algeria.

Cụ thể, khi hàng đến cảng Algeria, vì một số lý do như giá hàng xuống thấp hơn so với thời điểm mua, hoặc tìm được nhà cung cấp khác với giá rẻ hơn, một số khách hàng Algeria thường không nhận hàng hoặc ép người bán phải giảm giá. Điều này đã gây thiệt hại cho các nhà xuất khẩu Việt Nam.

Mặt khác, theo quy định của Algeria, khi hàng đã vào cảng, tức là thuộc quyền sở hữu của người mua dù chưa thanh toán, thậm chí chưa đặt cọc hay cầm bộ chứng từ gốc. Nếu muốn bán cho khách hàng khác hoặc kéo hàng về nước thì nhà xuất khẩu phải có sự đồng ý và hợp tác của khách hàng.

Khi hàng nằm ở cảng quá 81 ngày, Hải quan Algeria sẽ tiến hành bán đấu giá, sung công quỹ. Việc thuê luật sư khởi kiện tại Algeria thường tốn kém và thủ tục kéo dài, hiệu quả không cao.

"Lợi dụng điều này, một số khách hàng Algeria thường gây khó dễ cho doanh nghiệp Việt Nam, nhất là khi hàng đã đến cảng", Bộ Công Thương nhấn mạnh.

Do đó, theo Bộ Công Thương để chắc chắn trong khâu thanh toán với các doanh nghiệp Algeria, doanh nghiệp xuất khẩu nên đề nghị khách hàng đặt cọc ít nhất 40 – 50% giá trị lô hàng hoặc sử dụng thanh toán bằng L/C không hủy ngang có xác nhận. Bởi đã xảy ra một số trường hợp, sau khi giao dịch được vài năm khá suôn sẻ, khách đột nhiên không tôn trọng hợp đồng đã ký kết.

Ngoài ra doanh nghiệp có thể liên hệ với Thương vụ Việt Nam tại Algeria để nhờ hỗ trợ khi cần thiết.