

## **Tập quán kinh doanh tại Nam Phi**

### ***Gặp mặt và chào đón:***

Ở Nam Phi có rất nhiều cách để chào đón một người bởi quốc gia này có nhiều dân tộc với các nền văn hóa khác nhau. Tuy nhiên khi làm ăn với người nước ngoài thì bắt tay là cách tiếp cận phổ biến nhất. Một số phụ nữ có thể không bắt tay mà chỉ cúi đầu. Khi đó một cái cúi đầu theo sau đó là một nụ cười là đủ cho một lời chào đón thân thiện.

Nói chung, người Nam Phi khá thoải mái và thân mật trong môi trường kinh doanh. Khi gặp một ai đó, cách tốt nhất để bắt đầu câu chuyện là nói về những thứ xung quanh họ như sức khỏe, gia đình, thời gian rảnh rỗi hay thể thao. Đi thẳng vào vấn đề kinh doanh và bỏ qua những phép tế nhị đời thường này có thể biến bạn thành một người thô lỗ, không biết quan tâm tới người khác.

Trao đổi danh thiếp cũng là một tập quán thông thường nhưng có rất ít những nghi thức xung quanh việc trao đổi những tấm thiếp này. Theo qui tắc thông thường, bạn nên coi trọng những tấm danh thiếp và cất giữ chúng ở một nơi hợp lý hơn là cất vào trong ví khi nhận được chúng.

### ***Giao tiếp:***

Nhìn chung, những người Nam Phi là những người thẳng thắn và thường nói to nhưng họ lại rất biết nói cái gì, nói như thế nào và đang nói với ai. Họ biết được điều gì có thể làm người khác không cảm thấy hài lòng. Cách thức giao tiếp phụ thuộc rất nhiều vào cấp độ của mối quan hệ. càng thân thiết, họ càng cởi mở và thật lòng. Những mối quan hệ mới bắt đầu cần sự tế nhị và khéo léo hơn.

Đối với khoảng cách khi giao tiếp, giống như người châu Âu, người Nam Phi khi nói chuyện họ thường giữ một khoảng cách nhất định. Không giống như văn hóa của người Nam Mỹ và người Ả rập, họ không ưa việc chạm vào người

hay những việc làm tương tự.

Nam Phi là một nơi lý tưởng cho những buổi trò chuyện thân mật, người Nam Phi thích nói chuyện về rất nhiều chủ đề. Là một quốc gia thích các hoạt động ngoài trời, họ yêu thích thể thao và đây luôn là chủ đề bắt đầu câu chuyện tốt nhất. Các môn thể thao họ yêu thích bao gồm bóng đá, bóng chày, bóng bầu dục. Các chủ đề khác cho cuộc nói chuyện có thể về thức ăn, rượu Nam Phi, du lịch thể giới... Chú ý, tránh so sánh các thành phố với nhau bởi mỗi người Nam Phi đều tự hào về thành phố của riêng họ. Đừng bao giờ đưa ra những chủ đề gây tranh cãi.

### ***Những buổi gặp mặt làm ăn:***

Trước khi muốn gặp đối tác Nam Phi bạn nên hẹn trước. Bạn có thể sẽ gặp khó khăn khi lên lịch những cuộc hẹn vào khoảng thời gian giữa tháng 12 đến giữa tháng 1 hay 2 tuần trước và sau ngày lễ Phục Sinh vì đây là những mùa nghỉ lễ chính trong năm của người Nam Phi.

Những buổi gặp mặt ban đầu thường chỉ để xây dựng các mối quan hệ. Hầu hết các cuộc họp được bắt đầu với những câu chuyện nhỏ và được chuyển sang chủ đề kinh doanh một cách nhanh chóng. Nếu có thể, hãy gửi cho đối tác của bạn một bản chương trình làm việc trước cuộc gặp mặt để đối tác của bạn biết rõ những vấn đề gì mà bạn muốn giải quyết. Nếu thực hiện một bài thuyết trình, hãy nhớ làm cho nó thật rõ ràng. Những quyết định kinh doanh được đưa ra dựa trên những con số và dẫn chứng, chứ không phải cảm tính hay một thứ gì đó vô hình. Hãy đưa những biểu đồ, số liệu, dẫn chứng vào bài thuyết trình của bạn.

Tuy phần lớn công việc kinh doanh được thực hiện bằng tiếng Anh, nhưng khi bạn làm với một công ty mà ngôn ngữ họ dùng là tiếng Afrikaans và nếu bạn có thể chuyển một số tài liệu thành tiếng Afrikaans thì bạn đã thực sự gây ấn tượng với đối tác của mình.

### ***Lưu ý khi xuất khẩu hàng hóa:***

Theo thông lệ của Nam Phi thì các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thường thuê một đại lý giao nhận làm các thủ tục cần thiết. Mỗi đại lý vận tải có mã số hải quan của riêng mình, đồng thời người ta đã thiết lập nên một hệ thống liên lạc qua mạng giữa Hải quan Nam Phi và các công ty giao nhận. Điều này làm giảm thời gian làm thủ tục hải quan giảm xuống còn tối đa 4 ngày làm việc kể từ ngày có đầy đủ chứng từ.

Khi thuê đại lý hãng tàu hoặc đại lý giao nhận thực hiện các thủ tục nhập khẩu hàng thì cần chú ý thỏa thuận rõ ràng về cước phí tàu biển/máy bay, chi phí bốc dỡ hàng khỏi tàu/máy bay, chi phí làm thủ tục Hải quan, chi phí lưu kho lưu bãi tại kho hải quan và kho của đại lý, chi phí vận chuyển nội địa, chi phí bốc xếp hàng vào kho của mình. Nếu có được Tổng chi phí (Total all - in Charge) là tốt nhất.

Cần yêu cầu hãng giao nhận cung cấp Giấy dự kiến giao hàng để ràng buộc trách nhiệm của họ đối với lô hàng. Đã có trường hợp xảy ra với một số công ty Việt Nam khi sang Nam Phi không quy định rõ về chi phí vận chuyển và gặp phải tranh chấp không cần thiết. Hãng giao nhận luôn giữ hàng cho đến khi được thanh toán hết số tiền chi phí vận chuyển và đó là một lợi thế của họ. Do đó càng thỏa thuận cụ thể bao nhiêu trước khi gửi hàng càng đỡ xảy ra khả năng tranh chấp về vận tải bấy nhiêu.

Hóa đơn Thương mại và Danh mục hàng phải được lập bằng tiếng Anh.

Các chi tiết về hàng hóa phải được mô tả đầy đủ. Tránh việc chỉ nêu tên và nhãn hiệu không thôi. Ví dụ đối với máy móc thì phải ghi thêm một số chi tiết cơ bản về công suất, năm sản xuất... trong từng danh mục một. Cần phải cung cấp giá FOB của lô hàng đó bằng đô-la Mỹ trên Hóa đơn bán hàng (Commercial invoice) và Danh mục hàng. Không ghi câu "No commercial value" trong hai chứng từ trên.

Nếu là hàng triển lãm thì cần phải ghi rõ câu sau: "The invoiced goods are of ... (Country) .... origin and are intended for display purpose only at the

exhibition site in.. .. (Place)..., South Africa". Trong mọi trường hợp đều phải ghi rõ xuất xứ hàng hoá để hải quan lưu trữ dữ liệu.

Đối với hàng đồ gỗ cần phải ghi rõ thông tin là dùng trên sàn hay để treo tường và chất liệu của sản phẩm.

Cung cấp đầy đủ số liệu cơ bản cho từng kiện hàng nếu trọng lượng và khối lượng không giống nhau. Hóa đơn bán hàng và Danh mục hàng phải được gửi đến đại lý vận tải biển ít nhất trước 7 ngày hàng tới cảng/sân bay để đảm bảo việc giao nhận được đúng thời điểm.

Lưu ý: cách tốt nhất đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu là thuê Đại lý để làm thủ tục hải quan và vận chuyển hàng hóa tới kho được yêu cầu.