

中国企业进入越南前 需要理解的税务、发票 与成本结构

进入越南前, 先验证交易结构能否成立。
本报告帮助中国 B2B 企业判断报价、税票、
付款和本地履约成本是否支撑进入路径。

税票边界

报价结构

付款路径

90 天验证

适用对象: 准备在越南报价、签约、收款、找代理或做本地交付的中国 B2B 企业

报告版本: 正式报告 V1.0

报告日期: 2026-06-03

提交方: Yundinh Advisory | 云定咨询

00 封面主张

很多中国企业第一次看越南时, 会先问三个问题:

- 越南客户能不能买。
- 价格有没有竞争力。
- 先找代理还是先设公司。

但进入越南后, 真正让项目卡住的经常不是客户兴趣, 而是更底层的交易条件:

Yundinh 判断

谁签合同, 谁开发票, 谁收款, 谁报关, 谁承担税费, 谁把本地交付成本算进报价。

Yundinh 的判断是:

Yundinh 判断

税务、发票和成本结构不是财务后台问题, 而是越南市场进入路径能否成立的前置变量。

本报告帮助中国 B2B 企业在正式报价、签代理、做项目试点、安排安装售后或设立主体之前, 先判断:

- 越南客户是否需要本地 VAT 发票或进口完税凭证。
- 当前交易是否可能触发外国承包商税、进口税、进口 VAT 或本地服务税费。
- 跨境销售、代理销售、本地服务商执行、EOR/外包支持和设立越南公司分别解决什么问题。
- 报价中哪些成本容易被遗漏。
- 哪些问题可以先由 Yundinh 帮助商业验证, 哪些必须交给越南税务师、会计师、律师或报关行确认。

01 重要说明

本报告不是越南税法手册, 也不是税务筹划方案。

它是一份面向中国 B2B 企业的市场进入准备文件, 帮助企业把税务、发票、付款路径和成本结构转化为商业判断问题。报告的核心不是教客户自行判断税率, 而是帮助客户在进入越南前知道哪些事项会影响报价、客户信任、利润、收款和后续本地增长。

边界说明

本报告用于商业判断、进入路径设计和客户沟通准备, 不构成税务建议、会计建议、法律意见、报关意见、投资建议或经营承诺。涉及企业所得税、增值税、外国承包商税、个人所得税、进口关税、电子发票、报关估价、合同主体、收付款路径、税务申报、双边税收协定、常设机构、劳动薪酬和社会保险等事项, 应由越南持牌税务师、会计师、律师、报关行或其他专业机构逐项确认。

Yundinh 角色

Yundinh 不替代专业机构出具税务或法律意见, 也不承诺通过某种结构降低税负或解决全部合规问题。
Yundinh 的角色是帮助客户在正式投入前识别关键问题, 形成进入模式、报价结构、成本假设、专业机构协作清单和下一步验证路径。

02 Yundinh 管理层判断

Yundinh 管理层判断

判断	对中国 B2B 企业的含义	下一步验证
越南不是“先成交、后补税票”的市场。	合同、发票、付款和凭证链条会直接影响客户是否能采购、入账、抵扣和付款。	先确认客户需要本地 VAT 发票、进口完税凭证, 还是可以接受境外合同加进口流程。
未设越南主体时, 最容易被低估的不是关税, 而是外国承包商税和合同拆分。	跨境销售一旦包含安装、培训、维保、软件、云服务或本地履约, 就可能改变税务与报价逻辑。	把货物、软件、服务、培训、维保和备件拆开做税票与成本假设。
2025-2026 年越南 VAT、电子发票和税务执行口径变化较快。	用旧经验报价, 可能误判 8%/10% VAT、开票时间点、进项抵扣和电子发票要求。	报价前让专业机构复核最新适用口径, 尤其是跨过 2026 年中后的项目。
代理、经销、本地服务商、EOR 和代表处不是同一种进入模式。	有些模式能解决客户开票, 有些只能解决人员或执行, 有些只适合市场联络。	先画清合同主体、发票主体、收款主体和责任主体。
项目利润常常死在“成本没有分层”。	工业设备、自动化、软件、能源和服务项目不能只按中国成本加毛利报价。	建立越南报价底表, 把税票层、进口层、本地履约层和资金层拆开。
税务与发票问题是客户信任问题。	规范越南客户会关注供应商是否能提供可审计、可付款、可追责的交易安排。	在销售话术中提前说明本地签约、付款、开票、售后和专业机构安排。

03 客户常见误区

很多中国企业进入越南时, 会把税务和发票看成成交之后才处理的后台事务。这个判断在越南很危险。

越南客户采购 B2B 设备、工业软件、能源服务、物流系统、自动化方案或企业服务时, 真正关心的不是“供应商有没有兴趣进入越南”, 而是:

- 能不能签一个内部审计能接受的合同。
- 能不能取得合规发票、进口凭证或本地服务凭证。
- 付款路径是否清楚。
- 税费由谁承担。
- 售后、备件、培训和现场服务是否已经计入总成本。
- 出问题后谁负责。

如果这些问题没有提前回答, 企业会出现四类偏差:

1. 报价看起来有毛利, 实际交付后被税费、佣金、汇率、回款和售后吃掉。
2. 客户愿意沟通, 但因为合同主体、发票和付款路径不清, 采购流程走不下去。

3. 代理或服务商被误当成万能解决方案, 实际只能解决部分本地执行, 不能解决主合同与税票问题。
 4. 等到项目签约后才找税务、会计、律师和报关行, 导致合同重写、价格重谈、交付延迟。
- Yundinh 的建议是: 进入越南前, 不要只验证客户需求, 也要验证交易结构是否成立。
-

04 本报告回答的关键问题

1. 为什么税务、发票和成本结构会影响越南市场进入路径。
2. 越南主要税种和电子发票规则对中国 B2B 企业有什么商业含义。
3. 2025-2026 年的 VAT、发票、CIT/FCT 和海关变化为什么会影响旧报价模板。
4. 跨境销售、代理销售、本地服务商执行、EOR/外包支持和设立越南公司分别适合什么场景。
5. 工业设备、自动化、工业软件、能源服务和项目交付企业应该如何拆分报价成本。
6. 越南客户在采购时会如何看待税票、付款和本地服务能力。
7. 哪些误区最容易造成利润损失、客户拒付或项目延迟。
8. Yundinh 如何帮助客户把税票与成本问题验证成进入路径。

05 税务与发票不是后台问题, 而是进入路径问题

Deep Research 底稿显示, 越南税务和发票规则对中国企业的影响不是单一税率问题, 而是交易结构问题。一个看似简单的项目, 例如“卖设备 + 安装调试 + 培训 + 后续维保”, 在越南可能同时涉及:

- 货物进口、HS 编码、原产地、进口税和进口 VAT。
- 境外供应商取得越南来源收入时的外国承包商税。
- 本地服务商开具电子 VAT 发票。
- 客户能否用完税凭证或本地发票入账。
- 合同里税前价、含税价、代扣代缴和 gross-up 的安排。
- 项目里程碑、预付款、验收、保修金对应的开票与收入确认。

Yundinh 判断

中国企业不能把越南税务理解为“财务部门再查一下税率”。真正要先判断的是:

Yundinh 判断

这笔生意到底应该通过什么交易结构执行, 才能让客户能买、企业能收款、成本能控制、后续能复制。

如果企业当前只是泛泛了解越南, 可以先看税种和发票规则。但如果企业已经准备报价、签代理或做项目试点, 就必须进入“交易结构验证”。

06 主要税种与发票规则: 商业理解版

下表不是税务操作指引, 而是进入越南前必须建立的商业认知。具体适用税率、税基、申报方式和豁免条件, 必须由专业机构确认。

主要税种与发票规则: 商业理解版

事项	基础理解	对进入越南的商业含义	必须验证的问题
企业所得税 CIT	越南本地企业通常按企业所得税规则对利润纳税, 标准口径常见为 20%, 部分行业或小规模企业存在特殊规则。	只有形成本地纳税主体后, CIT 才成为利润层主税。它不能替代跨境 FCT、进口税或本地开票安排。	是否需要设立越南公司, 设立后业务收入、成本、转让定价和税收激励如何处理。
增值税 VAT	越南存在 0%、5%、10%、免税以及特定阶段的 8% 临时减征口径。	报价不能机械写 10%, 也不能默认适用 8%。税率误判会直接影响含税价、客户抵扣和毛利。	具体产品或服务适用哪一档, 组合交易是否需要拆分。
外国承包商税 FCT	外国企业未设越南主体但取得越南来源收入时, 常见会涉及 VAT 与 CIT 组成的 FCT。	未设公司不等于没有越南税务影响。安装、培训、维保、软件、云服务和管理费尤其敏感。	是否触发 FCT, 由谁代扣代缴, 合同是否需要 gross-up。

事项	基础理解	对进入越南的商业含义	必须验证的问题
进口税与进口 VAT	设备、备件、样机和物料进口涉及 HS 编码、原产地、关税、进口 VAT 和完税凭证。	对设备和工业部件企业, 进口商身份和完税凭证决定客户成本、抵扣和采购可行性。	谁是 importer of record, HS 编码、C/O、完税价格和进口 VAT 抵扣如何处理。
电子发票	越南已全面推行电子发票, 使用前通常需注册并按规定传输数据。	是否能开具合规电子发票, 直接影响客户付款、入账和审计。	谁开发票, 何时开票, 服务商或本地公司是否具备电子发票能力。
个人所得税与 payroll	在越南雇佣或长期使用人员时, 会涉及工资税、社保、医保、工作许可和劳动合规。	本地团队成本不能只看税前工资, 长期驻场或本地雇佣会影响项目利润和进入模式。	人员是短差、EOR、外包、本地雇佣还是派驻, 税务与劳动责任由谁承担。
专业服务与合规成本	会计、税务、法律、报关、电子发票系统、翻译和本地差旅都不是可忽略项。	这些成本不大, 但会决定项目是否能顺利执行和复制。	哪些服务必须在报价前询价并纳入预算。

07 2025-2026 年规则变化: 旧经验不能直接套用

底稿显示, 2025-2026 年越南 VAT、电子发票、企业所得税、外国承包商税和海关程序均有重要更新或过渡安排。对中国企业而言, 最重要的不是记住每一个法条编号, 而是知道旧经验已经不够稳。

对商业进入最重要的三类变化

变化	商业影响	Yundinh 建议
VAT 口径与临时减征并存	部分原本 10% 的项目在特定期间可能适用 8%, 但不是全行业、全产品、全服务适用。	报价模板中不要固定写死 8% 或 10%, 应设置“待专业确认税率”字段。
电子发票时间点更细	出口、服务、项目制交付、预付款、里程碑验收和对账型业务的开票时间点更需要匹配合同。	项目合同要把验收、付款、发票和收入确认一起设计。
CIT/FCT 和跨境服务执行更严	不设越南公司但长期做安装、培训、软件、云服务、维保或管理输出的企业, 旧 FCT 假设需要复核。	一旦存在越南来源收入或本地履约, 应在报价前做 FCT 和合同主体核验。

Yundinh 判断

越南税务规则的变化方向, 是从“可以凭经验处理”走向“凭证链、合同链、付款链、业务实质必须一致”。这对中国企业意味着:

- 报价阶段就要有税票假设。
- 合同阶段就要有专业机构介入。
- 交付阶段要保留服务、验收、付款和发票证据。
- 项目复盘时要把税票与成本数据沉淀为下一次报价模板。

08 典型进入模式比较

中国企业进入越南时, 常把不同模式混在一起讨论。Yundinh 建议先把五种模式拆开看。

典型进入模式比较

模式	能解决什么	不能解决什么	适合谁	关键验证
跨境销售	固定成本低, 适合早期测试客户需求和进口采购意愿。	通常不能开越南本地 VAT 发票, 也不自动解决安装、售后和 FCT。	客户能接受进口采购、境外付款, 并能处理进口手续的产品型企业。	进口商、完税凭证、FCT、售后责任和付款路径。
代理/经销	可以借助本地渠道、客户关系和本地开票能力。	不保证代理质量, 不保证客户关系沉淀, 也不天然隔离税务风险。	产品标准化、售后较轻、渠道可控的企业。	是买断经销、佣金代理、线索介绍, 还是名义代理。
本地服务商执行	可解决安装、培训、维护、市场执行等本地服务部分。	不能替代产品主合同、跨境收入税务和客户责任。	工业设备、自动化、能源、售后和项目型企业。	服务范围、发票能力、质量责任、客户投诉和证据链。
EOR/外包支持	可帮助前期落地少量人员或行政支持。	通常不能替代销售主体、开票主体和长期本地经营主体。	需要先试运营、试招聘、试本地协同的企业。	人员管理责任、常设机构风险、客户签约和数据边界。
设立越南公司	可本地签约、收款、开票、招聘、承接服务和沉淀客户关系。	固定成本、合规成本和管理复杂度显著上升。	已有明确客户、预算、长期计划和本地增长需求的企业。	设立时点、业务范围、税务注册、会计审计和组织配置。

Yundinh 判断

没有一种模式天然正确。进入模式要由客户采购要求、交易结构、售后复杂度、收入规模和企业长期计划共同决定。

如果客户只是在越南找第一批线索, 跨境销售或代理验证可能足够。如果客户已经要求本地合同、本地 VAT 发票、本地售后和长期服务, 企业就必须重新评估设立主体或本地服务体系的必要性。

09 报价与成本结构：先拆层，再报价

Yundinh 建议中国 B2B 企业进入越南前，把报价从“产品价 + 毛利”改成“越南可执行报价”。

建议报价底表公式：

中国出厂价 / 许可价 / 服务底价

+ 进口层成本

+ 税票层成本

+ 本地履约层成本

+ 渠道与服务商成本

+ 资金与汇率成本

+ 专业服务与合规成本

+ 风险缓冲

= 越南可执行报价

成本结构检查表

成本项	为什么容易被遗漏	对报价的影响	需要谁确认
HS 编码、进口税和 C/O	中国报价表里通常没有越南税则路径。	直接影响到岸成本和客户采购预算。	报关行 / 税务师
进口 VAT	企业常误以为 VAT 一定不是成本。	可能形成现金流占用，也可能因主体不对变成实际成本。	会计师 / 报关行
FCT	未设越南公司时容易被忽视。	可能由买方代扣，直接降低净收入。	税务师 / 律师
VAT 税率	8%、10%、5%、0% 或免税边界容易误判。	影响含税价、客户抵扣和合同价。	税务师 / 会计师
电子发票与开票时点	销售团队通常只关心签约，不关心开票节奏。	影响回款、收入确认和客户付款流程。	会计师 / 税务服务商
本地安装调试	常按中国工程师短差估算。	差旅、翻译、现场安全、工具、返工都会侵蚀利润。	项目经理 / 本地服务商
售后与备件	合同里写了保修，但预算里没放备件和响应成本。	客户信任和项目净利都会受影响。	售后负责人 / 服务商
代理佣金和经销折扣	只看佣金比例，不看税票、坏账和售后责任。	代理模式真实成本高于纸面佣金。	渠道负责人 / 会计师
付款周期和汇率	以为美元报价即可规避全部风险。	保留金、验收、银行费用和汇率会影响现金回笼。	财务 / 银行 / 客户采购
法律、税务、会计、报关、翻译	常被当作“有单再处理”。	小成本可能决定项目是否能执行。	专业机构

Yundinh 判断

报价不是越低越好，而是必须能执行、能收款、能履约、能复制。一个没有税票和成本结构支撑的低价，进入越南后往往会变成客户争议、利润损失或团队失控。

10 越南客户采购中的税票与付款关注点

Yundinh 不建议中国企业把越南客户的税票要求理解为“对方财务部门麻烦”。对规范经营客户来说, 这些问题是采购风险控制。

越南客户采购中的税票与付款关注点

客户关注点	背后原因	中国企业应准备的回答
合同主体是谁	决定付款路径、追责对象和内部审批。	是中国母公司、香港公司、代理商、经销商, 还是未来越南公司。
能否取得合规凭证	决定客户能否入账、抵扣、审计和付款。	提供本地 VAT 发票、进口完税凭证或本地服务发票的路径。
税费由谁承担	FCT、进口税、进口 VAT、保修费若不清楚, 采购预算会失真。	报价单中区分税前价、含税价、代扣代缴和 gross-up。
本地安装售后谁负责	工业客户买的是可用性, 不只是产品。	明确服务商、响应时间、备件、培训和质保边界。
付款和验收如何安排	影响银行付款、发票时间点、现金流和争议处理。	把预付款、里程碑、验收、保留金和开票关系写清。
代理和服务商角色是什么	客户要知道谁真正负责价格、质量、保修和投诉。	区分线索介绍、经销买断、服务外包和项目共担责任。

Yundinh 判断

如果企业无法解释税票、付款和本地服务能力, 即使产品有优势, 客户也可能不愿把项目推进到采购环节。税票和成本结构, 本质上是客户信任的一部分。

11 中国企业最常见的 10 个误区

中国企业最常见的 10 个误区

误区	可能后果	提前验证方式
只按中国成本报价	项目净利被税费、服务和回款周期吃掉。	重做越南报价底表。
把境外商业发票当成越南客户可用税票	客户无法入账或审批卡住。	先问客户需要本地 VAT 发票还是进口完税凭证。
忽视 FCT	签约后被代扣, 净收入低于预期。	报价前做 FCT 触发判断。
把代理当作税务隔离器	代理角色不清, 仍可能产生税务和责任风险。	区分经销、代理、代收款、投标和服务外包。
不拆分货物、软件、安装、培训和维保	税率、发票、收入确认和利润测算混乱。	合同和报价分层。
误判 8%/10% VAT	含税价、客户抵扣和毛利出错。	按具体产品和服务分类专业确认。
忽视进口 VAT 抵扣权	客户或代理承担现金流压力, 引发价格重谈。	明确谁进口、谁缴税、谁持有完税凭证。
把 EOR 当成本地销售主体	人员落地了, 但客户签约、开票、收款仍未解决。	画清法律雇主、业务管理者和客户合同主体。

误区	可能后果	提前验证方式
售后成本未入报价	成交后现场响应、备件和返工吞噬利润。	提前设计售后 SLA 和备件成本。
签约后才找专业机构	合同重写、发票重开、清关延迟或回款受阻。	报价阶段就拉入税务、会计、律师或报关行。

12 Yundinh 税票与成本准备度评分表

这张表适合客户在启动越南报价前做内部自评, 也适合 Yundinh 在初步诊断中判断客户是否具备推进条件。

评分方式: 每项 0-5 分, 0 分为完全未准备, 5 分为已形成清晰方案并经过专业确认。总分 60 分。

Yundinh 税票与成本准备度评分表

维度	评分问题	低分信号	高分信号
客户采购要求	是否知道客户需要本地 VAT 发票、进口凭证还是境外合同。	只知道客户感兴趣。	已问清采购、财务和法务要求。
合同主体	是否明确谁签约、谁收款、谁承担责任。	还在中国主体、代理、未来越南公司之间摇摆。	已形成主体方案和切换条件。
货物流	是否明确谁进口、谁报关、谁承担清关失败风险。	只说“发到越南”。	已明确 importer of record、Incoterms 和单证。
服务流	是否拆分安装、调试、培训、维保、备件和软件服务。	全部写在一个总价里。	每项有报价、责任和凭证安排。
税票流	是否判断 VAT、FCT、进口税、进口 VAT 和电子发票。	只问“越南税率多少”。	已做交易结构级税票假设。
资金流	是否设计付款币种、路径、周期、保留金和汇率条款。	默认客户按中国习惯付款。	已与客户采购和财务核实。
本地履约	是否测算服务商、差旅、翻译、现场安全和售后响应成本。	只算产品成本。	有本地履约预算和供应商报价。
专业机构	是否确认需要税务、会计、法律、报关和发票系统支持。	签约后再找人。	报价阶段已有专业机构清单。
代理边界	是否分清代理、经销、外包和服务商角色。	认为找代理即可解决全部问题。	合同、佣金、客户归属和售后责任清楚。
证据链	是否能保留合同、发票、付款、验收和服务记录。	靠口头沟通和微信确认。	建立文件夹和证据台账。
模式升级	试单成功后能否切换到本地增长模式。	只想先卖一单。	有跨境、代理、本地服务、设主体的阶段路径。
风险缓冲	是否为税务复核、重开票、清关延迟和汇率波动预留空间。	报价极限压低。	留有价格、时间和合同缓冲。

初步判断

得分	判断	建议动作
0-20	不适合直接报价	先做交易结构诊断。
21-40	可以小范围验证, 但不能大规模承诺	先完成客户采购要求、税票流和成本底表。
41-50	具备试点推进基础	拉入专业机构, 完成报价和合同复核。

得分	判断	建议动作
51-60	具备较成熟进入准备	可以进入客户拜访、代理谈判、项目试点或设点评估。

13 Yundinh 五步验证法在本主题中的应用

Yundinh 五步验证法在本主题中的应用

步骤	税票与成本结构主题中的任务	产出
诊断	明确客户进入越南的交易场景、目标客户、产品/服务组合和首轮进入目标。	进入场景诊断表。
假设	对合同主体、进口商、开票主体、收款路径、FCT、VAT、售后和代理成本提出初步假设。	交易结构假设图。
验证	通过客户采购访谈、本地会计税务咨询、报关行询价、代理/服务商访谈和报价底表验证假设。	成本验证表、专业机构问题清单。
判断	判断跨境、代理、本地服务商、EOR/外包或设立公司哪种模式更适合当前阶段。	进入模式判断备忘录。
路径	形成 30/60/90 天推进安排，明确先报价、先访谈、先找服务商、先设点还是暂缓。	越南交易结构与成本路径图。

Yundinh 的独特价值

- 咨询力: 帮助客户判断税票与成本问题如何影响进入模式, 而不是停留在资料解释。
- 营销力: 把复杂税务语言改写成客户内部能讨论的商业语言。
- 连接力: 连接会计师、税务师、律师、报关行、本地服务商和客户访谈对象, 把专业意见转化为可推进动作。

14 30/60/90 天行动路径

30/60/90 天行动路径

阶段	核心任务	关键产出	判断点
0-30 天	完成交易结构诊断。梳理产品、服务、软件、安装、培训、维保、备件、客户采购要求和现有报价。	交易结构草图、成本项清单、客户采购问题表。	当前是否能直接报价，还是必须先补税票和合同假设。
31-60 天	验证税票、进口、付款和本地履约假设。访谈客户采购/财务、本地服务商、代理、会计税务机构和报关行。	成本底表、进入模式比较表、专业机构确认事项清单。	跨境、代理、本地服务商或设主体哪种模式更适合第一阶段。
61-90 天	形成可执行报价和进入路径。把税票、付款、服务、售后和风险缓冲写进客户沟通材料。	越南可执行报价框架、客户沟通话术、下一步项目建议。	是进入客户拜访/项目试点/代理谈判/设点评估，还是暂缓。

15 专业机构协作清单

Yundinh 正式项目中，税票与成本结构不应由单一顾问拍脑袋判断。建议至少建立以下协作分工。

专业机构协作清单

问题	Yundinh 可先做	必须专业确认
客户采购要求	访谈客户采购、财务、使用部门，整理商业要求。	客户内部会计和审计口径。
合同主体与交易结构	比较跨境、代理、本地服务商和设主体的商业优劣。	律师确认合同主体、责任和法律风险。
VAT 与 FCT	识别可能触发点，形成问题清单。	税务师确认税率、税基、申报和代扣方式。
进口税与报关	梳理货物、备件、样品和设备流。	报关行确认 HS 编码、C/O、完税价格和流程。
电子发票	判断客户是否需要本地发票和开票时间点。	会计师或发票服务商确认开票流程。
本地人员与 payroll	判断是否需要本地销售、售后或项目人员。	HR 合规、会计税务和律师确认个税、社保、工签与劳动关系。
本地服务商与代理	评估商业能力、服务范围和责任边界。	律师、税务师确认合同、发票和付款安排。

16 报告如何导向 Yundinh 服务

这份报告对应 Yundinh 的作用，不是证明“越南税务很复杂”，而是帮助客户识别：

- 当前是否已经具备越南报价条件。
- 哪些成本还没有进入报价表。
- 哪些客户采购要求必须先问清。
- 哪种进入模式更适合第一阶段。

- 哪些专业机构必须介入。

适合进入初步诊断的企业

适合启动诊断	不适合直接推进
已有越南客户线索、报价需求、展会计划、代理接触、安装售后需求或试点项目。	只想粗略了解“越南税率多少”，但没有产品、客户或进入场景。
产品或服务包含设备、软件、安装、培训、售后、备件、本地服务或长期维保。	希望用一个通用模板解决全部税务、法律和发票问题。
客户已经问到本地发票、付款、售后、进口和合同主体。	不愿意接受专业机构确认，也不准备调整报价结构。

Yundinh 可在后续项目中帮助客户完成：

1. 越南进入模式初步诊断。
2. 税票与成本结构问题清单。
3. 报价底表和客户采购问题表。
4. 本地会计、税务、律师、报关行和服务商协作路径。
5. 客户拜访、代理沟通或项目试点前的交易结构准备。

17 研究口径与资料来源

Yundinh 正式报告不在正文密集堆叠脚注。正文优先呈现判断、验证问题和行动路径，完整资料来源保留在 Deep Research 归档底稿中。

研究口径

本报告基于 Deep Research 底稿、公开资料和 Yundinh 市场进入验证方法论改写而成。资料时间口径以 2024-2026 年为主，报告日期为 2026-06-03。由于越南税务、发票、海关、用工和公司设立规则持续变化，正式项目签约、报价或设点前必须再次复核最新专业意见。

主要资料来源类型

来源类型	代表来源	使用方式
越南官方法律与监管资料	越南国会、政府法库、财政部、税务机关、海关机关	支撑 VAT、CIT、FCT、电子发票、海关和税务注册等基础规则判断。
国际与专业机构资料	PwC、KPMG、Deloitte、EY、Grant Thornton、Dezan Shira / Vietnam Briefing / China Briefing	用于理解税务摘要、实务解释、企业合规注意事项和跨境服务影响。
商业与行业资料	商协会、主流商业媒体、专业服务机构文章	用于辅助理解客户采购、发票执行、进口和本地服务场景。
后续本地核验	越南会计师、税务师、律师、报关行、本地客户和服务商访谈	用于将公开资料转化为具体客户的进入路径、报价结构和专业确认清单。

边界说明

本报告中的税率、时间点和规则口径仅用于商业判断和进入准备，不作为最终适用结论。具体交易中的税种、税率、税基、申报方式、发票处理、报关估价、合同主体、收付款路径、常设机构、DTA 适用、工资个税和社保安排，应由越南持牌专业机构结合客户实际交易逐项确认。

税务、发票和成本结构不是成交之后再补的后台问题, 而是进入越南之前就要验证的路径变量。

如果企业还没有判断清楚合同主体、发票主体、付款路径、进口责任、本地履约成本和专业确认清单, 就不应直接大规模报价、签独家代理或承诺本地交付。进入越南前, 先把交易结构验证成路径。

适合启动初步诊断的企业

适合启动诊断	不适合直接推进	建议准备
已有越南客户线索、报价需求、展会计划、代理接触、安装售后需求或试点项目。	只想粗略了解税率, 或希望用通用模板解决全部税务、法律、发票和报关问题的客户。	产品/服务拆分、拟报价、客户采购要求、代理/服务商方案、现有成本表和专业确认需求。

Yundinh Advisory | 云定咨询

Ho Chi Minh City, Vietnam

进入越南前, 先把机会验证成路径

联系人、电话、邮箱和二维码可在正式发送前补充