SỔ TAY THỰC HÀNH

XUẤT NHẬP KHẨU TỪ A ĐẾN Z

Dành cho người mới vào nghề xuất nhập khẩu, chưa có ai kèm, cần làm được việc ngay; người đã đi làm dùng để hệ thống lại nghiệp vụ và tra cứu

Import–Export Practice Handbook: A to Z – a bilingual guide

Hợp đồng · Incoterms · Mã HS · Trị giá hải quan · Biểu thuế

Khai hải quan · Vận tải · Thanh toán L/C · Tỷ giá · Logistics

Miễn giảm hoàn thuế · Soát lỗi · Bài thực hành có lời giải

Song ngữ Việt – Anh · Vietnamese – English

Phiên bản 1.0 – Tháng 11 năm 2026

https://tailieuso.vin

MỤC LỤC

CONTENTS

Chương 1. Bản đồ nghề xuất nhập khẩu: một lô hàng đi qua tay những ai – *Chapter 1. The Import–Export Job Map: Who Handles a Shipment*..... 7

1.1. Hành trình một lô hàng từ kho người bán đến kho người mua – *1.1. A Shipment's Journey from Seller's Warehouse to Buyer's Warehouse*.....7

1.2. Các bên trong một giao dịch và việc của từng bên – *1.2. The Parties in a Trade Deal and What Each One Does* 10

1.3. Các vị trí việc làm và một ngày của nhân viên chứng từ – *1.3. Job Roles and a Day in the Life of a Documentation Clerk* 12

1.4. Bộ chứng từ của một lô hàng: hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn, C/O – *1.4. The Document Set for One Shipment: Contract, Invoice, Packing List, Bill of Lading, C/O* 15

1.5. Đọc thuật ngữ và chữ viết tắt tiếng Anh trong email xuất nhập khẩu – *1.5. Reading the English Jargon and Abbreviations in Trade Emails* 18

1.6. Hệ thống văn bản pháp luật của nghề và cách kiểm tra hiệu lực – *1.6. The Legal Framework of the Trade and How to Check Whether a Rule Is Still in Force* 22

1.7. Lập sổ theo dõi lô hàng bằng bảng tính – *1.7. Building a Shipment Tracker in a Spreadsheet* 24

1.8. Lưu trữ hồ sơ để tra lại khi bị kiểm tra – *1.8. Filing Records So You Can Find Them When Customs Asks*.....27

1.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *1.9. Guided practice exercises*.....31

1.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *1.10. Essay questions and answer outlines*.....33

1.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *1.11. Multiple-choice questions*.....34

Chương 2. Chọn thị trường và đánh giá rủi ro trước khi xuất khẩu – *Chapter 2. Choosing a Market and Sizing Up Risk Before You Export* 36

2.1. Sản phẩm của bạn đã đủ điều kiện xuất khẩu chưa – *2.1. Is Your Product Ready to Export?* 36

2.2. Doanh nghiệp đã sẵn sàng xuất khẩu chưa: người, vốn, quyết tâm của chủ – *2.2. Is the Company Ready? People, Capital and Management Commitment* 39

2.3. Động cơ ra thị trường nước ngoài và cách đặt mục tiêu – *2.3. Why Companies Go International and How to Set Targets* 42

2.4. Hệ thống chính trị nước nhập khẩu ảnh hưởng đến lô hàng của bạn – *2.4. How the Importing Country's Political System Affects Your Shipments* 45

2.5. Hệ thống pháp lý và hệ quả với hợp đồng mua bán – *2.5. Legal Systems and What They Mean for Your Sales Contract*.....47

2.6. Nhận diện rủi ro chính trị, pháp lý và chọn cách giảm rủi ro – *2.6. Spotting Political and Legal Risk and Choosing How to Reduce It*.....50

2.7. Hệ thống kinh tế và các chỉ số vĩ mô cần đọc trước khi chọn thị trường – *2.7. Economic Systems and the Macro Indicators to Read Before Picking a Market* 53

2.8. Đọc cán cân thanh toán để đoán rủi ro thanh toán của nước đối tác – *2.8. Reading the Balance of Payments to Judge a Partner Country's Payment Risk* 56
2.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *2.9. Guided practice exercises* 58
2.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *2.10. Essay questions and answer outlines* 61
2.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *2.11. Multiple-choice questions* 62

Chương 3. Đàm phán và soạn hợp đồng ngoại thương – *Chapter 3. Negotiating and Drafting the International Sales Contract* 64
3.1. Hỏi hàng, chào giá, hoàn giá và chấp nhận qua email – *3.1. Inquiry, Offer, Counter-offer and Acceptance by Email* 64
3.2. Incoterms 2020 nhóm E và F: EXW, FCA, FAS, FOB – *3.2. Incoterms 2020, E and F Terms: EXW, FCA, FAS, FOB* 67
3.3. Incoterms 2020 nhóm C và D: CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP – *3.3. Incoterms 2020, C and D Terms: CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP* 71
3.4. Tính giá chào theo từng điều kiện Incoterms – *3.4. Building Your Quote Price Under Each Incoterm* 74
3.5. Điều khoản tên hàng, số lượng, chất lượng và đóng gói – *3.5. Clauses on Description, Quantity, Quality and Packing* 76
3.6. Điều khoản giao hàng, thanh toán và bảo hiểm – *3.6. Delivery, Payment and Insurance Clauses* 79
3.7. Khiếu nại, bất khả kháng, trọng tài và luật áp dụng – *3.7. Claims, Force Majeure, Arbitration and Governing Law* 82
3.8. Soát hợp đồng trước khi ký – *3.8. Checking a Contract Before You Sign* 84
3.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *3.9. Guided practice exercises* 87
3.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *3.10. Essay questions and answer outlines* 89
3.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *3.11. Multiple-choice questions* 90

Chương 4. Phân loại hàng hóa, xuất xứ và tra biểu thuế – *Chapter 4. Classifying Goods, Proving Origin and Reading the Tariff Schedules* 93
4.1. Hàng nào chịu thuế xuất khẩu, nhập khẩu và hàng nào không – *4.1. Which Goods Are Subject to Export and Import Duty and Which Are Not* 93
4.2. Mã HS là gì và đọc cấu trúc 8 số – *4.2. What an HS Code Is and How to Read the 8 Digits* 96
4.3. Áp dụng các quy tắc tổng quát để phân loại một mặt hàng – *4.3. Applying the General Interpretative Rules to Classify an Item* 98
4.4. Tra Biểu thuế xuất khẩu và Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi – *4.4. Looking Up the Export Tariff and the Preferential Import Tariff* 101
4.5. Áp thuế suất xuất khẩu mới theo Nghị định 201/2026/NĐ-CP – *4.5. Applying the New Export Duty Rates Under Decree 201/2026/ND-CP* 104
4.6. Thuế tuyệt đối, thuế hỗn hợp và hạn ngạch thuế quan – *4.6. Specific Duties, Compound Duties and Tariff Quotas* 106
4.7. Xuất xứ hàng hóa và cách được hưởng thuế ưu đãi đặc biệt – *4.7. Rules of Origin and How to Claim Special Preferential Rates* 109
4.8. Thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ – *4.8. Anti-dumping, Countervailing and Safeguard Duties* 112

4.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *4.9. Guided practice exercises* 114
4.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *4.10. Essay questions and answer outlines* 116
4.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *4.11. Multiple-choice questions* 117

Chương 5. Trị giá hải quan và tính số thuế phải nộp – *Chapter 5. Customs Value and Working Out the Duty You Owe* 119

5.1. Trị giá hải quan là gì và các nguyên tắc chung – *5.1. What Customs Value Is and the Basic Principles* 119
5.2. Phương pháp trị giá giao dịch và điều kiện áp dụng – *5.2. The Transaction Value Method and When You Can Use It* 123
5.3. Các khoản phải cộng và các khoản được trừ khỏi trị giá – *5.3. Adjustments: What to Add and What to Deduct* 126
5.4. Phương pháp trị giá hàng giống hệt và hàng tương tự – *5.4. Identical Goods and Similar Goods Methods* 129
5.5. Phương pháp khấu trừ, tính toán và suy luận – *5.5. Deductive, Computed and Fallback Methods* 132
5.6. Xác định trị giá hải quan hàng xuất khẩu – *5.6. Customs Value for Exported Goods* 135
5.7. Căn cứ và thời điểm tính thuế, tỷ giá quy đổi, tính thuế một lô hàng nhập – *5.7. Tax Basis, Tax Point, Exchange Rate and a Full Duty Calculation* 138
5.8. Tham vấn giá và khi hải quan bác trị giá khai báo – *5.8. Valuation Consultation and What to Do When Customs Rejects Your Declared Value* 140
5.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *5.9. Guided practice exercises* 144
5.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *5.10. Essay questions and answer outlines* 145
5.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *5.11. Multiple-choice questions* 147

Chương 6. Khai và thông quan tờ khai hải quan hằng ngày – *Chapter 6. Filing and Clearing Customs Declarations Day to Day* 149

6.1. Người khai hải quan, đại lý làm thủ tục hải quan và chữ ký số – *6.1. Declarants, Customs Brokers and Digital Signatures* 149
6.2. Chuẩn bị hồ sơ hải quan cho hàng xuất và hàng nhập – *6.2. Preparing the Customs File for Exports and Imports* 152
6.3. Khai tờ khai nhập khẩu trên hệ thống VNACCS/VCIS – *6.3. Filing an Import Declaration on the VNACCS/VCIS System* 155
6.4. Khai tờ khai xuất khẩu và đưa hàng qua khu vực giám sát – *6.4. Filing an Export Declaration and Moving Goods Through the Controlled Area* 157
6.5. Phân luồng xanh, vàng, đỏ và việc cần làm với từng luồng – *6.5. Green, Yellow and Red Channels and What Each One Means for You* 161
6.6. Kiểm tra thực tế, lấy mẫu và kiểm tra chuyên ngành – *6.6. Physical Inspection, Sampling and Specialized Inspections* 164
6.7. Giải phóng hàng, đưa hàng về bảo quản và thông quan – *6.7. Release, Taking Goods into Storage and Final Clearance* 167
6.8. Khai bổ sung, hủy tờ khai và sửa sai sau khi đăng ký – *6.8. Amending, Cancelling and Correcting a Declaration After Filing* 170
6.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *6.9. Guided practice exercises* 173

6.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *6.10. Essay questions and answer outlines* 175
6.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *6.11. Multiple-choice questions* 176

Chương 7. Vận tải quốc tế, chứng từ vận tải và hiệu quả logistics – *Chapter 7. International Freight, Transport Documents and Logistics Performance* 179

7.1. Chọn phương thức vận tải: biển, hàng không, đường bộ, đa phương thức – *7.1. Choosing a Transport Mode: Sea, Air, Road or Multimodal* 179
7.2. Hàng nguyên container và hàng lẻ, cách tính cước – *7.2. Full Container Loads, Less-than-Container Loads and How Freight Is Charged* 182
7.3. Đặt chỗ, lịch tàu và hạn chót đóng hàng – *7.3. Booking Space, Reading Schedules and Meeting Cut-off Times* 184
7.4. Đọc và kiểm vận đơn đường biển – *7.4. Reading and Checking an Ocean Bill of Lading* 187
7.5. Phí địa phương, phí lưu container và lưu bãi – *7.5. Local Charges, Demurrage and Detention* 190
7.6. Bảo hiểm hàng hóa và xử lý khi hàng hư hỏng, mất mát – *7.6. Cargo Insurance and Handling Damage or Loss* 193
7.7. Đọc chỉ số hiệu quả logistics để chọn tuyến và cảng – *7.7. Using Logistics Performance Indicators to Choose Routes and Ports* 195
7.8. Thời gian lưu cảng, chuyển tải và độ tin cậy: lập kế hoạch thời gian an toàn – *7.8. Port Dwell Time, Transshipment and Reliability: Planning a Safe Lead Time* 198
7.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *7.9. Guided practice exercises* 200
7.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *7.10. Essay questions and answer outlines* 202
7.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *7.11. Multiple-choice questions* 203

Chương 8. Thanh toán quốc tế, tỷ giá và tài trợ thương mại – *Chapter 8. International Payments, Exchange Rates and Trade Finance* 205

8.1. Ai sợ rủi ro gì khi thanh toán và cách xếp các phương thức theo độ an toàn – *8.1. Who Fears What in Payment, and Ranking the Methods by Safety* 205
8.2. Trả trước và ghi sổ: dùng khi nào, làm thế nào – *8.2. Cash in Advance and Open Account: When and How* 208
8.3. Nhờ thu kèm chứng từ: D/P và D/A – *8.3. Documentary Collections: D/P and D/A* 211
8.4. Thư tín dụng: quy trình từ mở đến thanh toán – *8.4. Letters of Credit: From Opening to Payment* 214
8.5. Lập và kiểm chứng từ xuất trình theo thư tín dụng – *8.5. Preparing and Checking Documents Presented Under an L/C* 217
8.6. Tỷ giá: đồng tiền lên giá, xuống giá ảnh hưởng lãi lỗ ra sao – *8.6. Exchange Rates: How Appreciation and Depreciation Hit Your Margin* 220
8.7. Phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho doanh nghiệp nhỏ – *8.7. Hedging Currency Risk for a Small Business* 222
8.8. Các nguồn tài trợ thương mại: vay trước giao hàng, chiết khấu, bảo lãnh, bảo hiểm tín dụng – *8.8. Trade Finance Options: Pre-shipment Loans, Discounting, Guarantees and Credit Insurance* 225
8.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *8.9. Guided practice exercises* 228

8.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *8.10. Essay questions and answer outlines* 230
8.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *8.11. Multiple-choice questions*.....231

Chương 9. Miễn, giảm, hoàn thuế và các việc thuế định kỳ – *Chapter 9. Duty Exemption, Reduction, Refund and Recurring Tax Tasks*..... 233
9.1. Đọc Nghị định 134/2016/NĐ-CP cùng các lần sửa đổi – *9.1. Reading Decree 134/2016/ND-CP and Its Amendments* 233
9.2. Thông báo danh mục hàng miễn thuế trước khi nhập – *9.2. Registering the Duty-Exempt Goods List Before Importing*.....236
9.3. Miễn thuế hàng nhập để phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo, công nghệ số – *9.3. Duty Exemption for Imports Supporting Science, Technology, Innovation and the Digital Industry* 239
9.4. Hàng nhập để gia công và sản xuất xuất khẩu: miễn thuế và theo dõi nguyên liệu – *9.4. Imports for Processing and Export Production: Exemption and Material Tracking* 242
9.5. Giảm thuế khi hàng hư hỏng, mất mát – *9.5. Duty Reduction for Damaged or Lost Goods* 245
9.6. Hoàn thuế: các trường hợp được hoàn và cách lập hồ sơ – *9.6. Duty Refunds: When You Qualify and How to File*.....248
9.7. Nộp thuế, thời hạn nộp, bảo lãnh và tiền chậm nộp – *9.7. Paying Duty, Deadlines, Guarantees and Late-Payment Interest*.....250
9.8. Việc định kỳ: báo cáo quyết toán và đối chiếu số liệu – *9.8. Recurring Tasks: Year-end Reconciliation Reports and Matching the Books* 253
9.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *9.9. Guided practice exercises*.....256
9.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *9.10. Essay questions and answer outlines* 258
9.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *9.11. Multiple-choice questions*.....259

Chương 10. Soát lỗi, kiểm tra sau thông quan và xử lý sai sót – *Chapter 10. Error Checks, Post-Clearance Audits and Fixing Mistakes* 261
10.1. Soát tờ khai trước khi truyền – *10.1. Checking a Declaration Before You Submit It* 261
10.2. Đối chiếu chéo hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn và tờ khai – *10.2. Cross-checking Invoice, Packing List, Bill of Lading and Declaration* 264
10.3. Lỗi phân loại mã HS hay gặp và cách tránh – *10.3. Common HS Classification Mistakes and How to Avoid Them*.....267
10.4. Lỗi khai trị giá hay gặp và cách tránh – *10.4. Common Valuation Mistakes and How to Avoid Them*.....270
10.5. Chuẩn bị cho kiểm tra sau thông quan – *10.5. Getting Ready for a Post-Clearance Audit* 272
10.6. Ấn định thuế và xử lý số thuế chênh lệch – *10.6. Tax Assessment by Customs and Settling the Difference*.....275
10.7. Khiếu nại quyết định của cơ quan hải quan – *10.7. Appealing a Customs Decision* 278
10.8. Tự kiểm tra nội bộ hằng quý – *10.8. Running a Quarterly Internal Compliance Check*.....280

10.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *10.9. Guided practice exercises* 283
10.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *10.10. Essay questions and answer outlines* ... 285
10.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *10.11. Multiple-choice questions* 287

Chương 11. Nâng tay nghề và bài thực hành tổng hợp – *Chapter 11. Building Expertise and Integrated Practice Cases* **289**
11.1. Theo dõi văn bản mới và cập nhật quy trình làm việc – *11.1. Tracking New Regulations and Updating Your Workflow* 289
11.2. Doanh nghiệp ưu tiên trong lĩnh vực hải quan – *11.2. Authorized (Priority) Enterprise Status in Customs* 292
11.3. Thương lượng giá cước và dịch vụ với hãng tàu, forwarder – *11.3. Negotiating Rates and Service with Carriers and Forwarders* 295
11.4. Bài thực hành: nhập khẩu một lô máy móc theo giá CIF – *11.4. Practice Case: Importing a Machinery Shipment on CIF Terms* 298
11.5. Bài thực hành: xuất khẩu nông sản theo FOB thanh toán bằng thư tín dụng – *11.5. Practice Case: Exporting Farm Produce FOB with Payment by L/C* 300
11.6. Bài thực hành: hợp đồng gia công từ nhập nguyên liệu đến quyết toán – *11.6. Practice Case: A Processing Contract from Material Import to Year-end Report* .303
11.7. Bài thực hành: xử lý sự cố hàng bị luồng đỏ và tàu chậm – *11.7. Practice Case: Handling a Red-Channel Inspection and a Delayed Vessel* 306
11.8. Lộ trình phát triển nghề từ nhân viên chứng từ đến trưởng bộ phận – *11.8. Career Path from Documentation Clerk to Department Head* 309
11.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *11.9. Guided practice exercises* 312
11.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *11.10. Essay questions and answer outlines* ... 314
11.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *11.11. Multiple-choice questions* 315

Phụ lục A. Đáp án trắc nghiệm – *Appendix A. Answers to the multiple-choice questions* **318**

Phụ lục B. Bảng thuật ngữ Việt – Anh – *Appendix B. Vietnamese–English glossary*. 329

Phụ lục C. Tài liệu tham khảo – *Appendix C. References* **337**

Chương 1. Bản đồ nghề xuất nhập khẩu: một lô hàng đi qua tay những ai – *Chapter 1. The Import–Export Job Map: Who Handles a Shipment*

Mục tiêu chương – *Chapter objectives*

- Vẽ được hành trình một lô hàng từ kho người bán đến kho người mua và chỉ ra bên nào làm việc gì ở từng chặng
  Map a shipment from the seller's warehouse to the buyer's warehouse and name who does what at each stage
- Đối chiếu được hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn và C/O để tìm chỗ lệch trước khi khai tờ khai
  Cross-check the contract, invoice, packing list, bill of lading and C/O to catch mismatches before filing the declaration
- Lập được sổ theo dõi lô hàng bằng bảng tính, tra hiệu lực văn bản và tính mốc lưu hồ sơ để sẵn sàng khi bị kiểm tra
  Build a shipment tracker in a spreadsheet, check whether a legal document is in force, and work out file-retention dates so you are ready for an inspection

1.1. Hành trình một lô hàng từ kho người bán đến kho người mua – *1.1. A Shipment's Journey from Seller's Warehouse to Buyer's Warehouse*

Một lô hàng giống như một bưu kiện lớn đi nhờ nhiều người: người bán, nhà xe, hãng tàu, hải quan hai nước, ngân hàng, người mua. Mỗi chặng có một việc, một giấy tờ và một mốc thời gian. Nắm được chuỗi này, bạn biết lúc nào mình phải làm gì và đang chờ ai.

A shipment is like a big parcel passed along a chain: the seller, a trucking company, the shipping line, customs on both sides, the banks, the buyer. Each leg has one task, one document and one time frame. Once you know the chain, you know what you must do at each point and who you are waiting for.

Tám chặng của một lô hàng – *The eight legs of a shipment*

1. Hỏi hàng và chào giá: người mua hỏi sản phẩm, số lượng, giá. Người bán trả lời bằng bảng giá ghi rõ điều kiện giao hàng.
   Inquiry and quotation: the buyer asks about the product, quantity and price. The seller replies with a quotation that states the delivery terms.
2. Ký hợp đồng: hai bên chốt hàng gì, bao nhiêu, giá nào, giao ở đâu, trả tiền ra sao. Từ lúc này mọi việc sau đều bám vào hợp đồng.
   Signing the contract: both sides fix the goods, quantity, price, place of delivery and payment method. Every later step follows the contract from here.
3. Đóng hàng: người bán chuẩn bị hàng, lấy container rỗng từ hãng tàu, xếp hàng vào, niêm phong bằng chì có số. Hàng đóng xong được chở ra cảng.
   Stuffing: the seller prepares the goods, picks up an empty container from the shipping line, loads it and seals it with a numbered seal. The loaded container is trucked to the port.

4. Khai hải quan xuất: người bán (hoặc đại lý thuê) khai tờ khai điện tử về hàng sắp rời nước. Hàng được thông quan thì mới lên tàu.
   Export customs declaration: the seller, or an agent, files an electronic declaration for goods leaving the country. The goods may board only after customs clears them.
5. Vận chuyển quốc tế: tàu chở container sang nước mua. Hãng tàu phát hành vận đơn, giấy xác nhận đã nhận hàng và là chứng từ để lấy hàng ở đầu kia.
   International transport: the vessel carries the container to the buyer's country. The shipping line issues the bill of lading, which confirms receipt of the cargo and is used to collect it at the destination.
6. Khai hải quan nhập: người mua (hoặc đại lý của họ) khai báo hàng vào nước mình, nộp thuế và phí nhập nếu có.
   Import customs declaration: the buyer, or their agent, declares the goods entering the country and pays any import duties and charges.
7. Thanh toán: người mua trả tiền theo hợp đồng, qua ngân hàng. Chặng này thường chạy song song với vận chuyển, không đợi hàng đến.
   Payment: the buyer pays through a bank as the contract says. This leg usually runs alongside transport and does not wait for the goods to arrive.
8. Nhận hàng: người mua xuất trình vận đơn, trả phí tại cảng, kéo container về kho, mở ra kiểm đếm. Đến đây lô hàng mới coi là xong.
   Delivery: the buyer presents the bill of lading, pays port charges, hauls the container to the warehouse and checks the contents. Only then is the shipment finished.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Một container 20 feet hạt tiêu đen, khoảng 14 tấn, giá FOB Hải Phòng, bán cho công ty ở Rotterdam. FOB nghĩa là người bán lo mọi chi phí và rủi ro đến khi hàng nằm trên tàu tại cảng Hải Phòng, từ đó trở đi người mua chịu. Hợp đồng: trả trước 30%, 70% còn lại trả trong 7 ngày sau khi tàu rời cảng. Tiến trình: hỏi hàng và chào giá 7 ngày; ký hợp đồng 3 ngày; đóng hàng và chở ra cảng 5 ngày; khai hải quan xuất 1 ngày; tàu chạy 32 ngày; khai hải quan nhập ở châu Âu 2 ngày; nhận hàng, kéo về kho 2 ngày. Cộng lại: 7 + 3 + 5 + 1 + 32 + 2 + 2 = 52 ngày. Khoản 70% thanh toán nằm trong 32 ngày tàu chạy nên không cộng thêm.
One 20-foot container of black pepper, about 14 tonnes, sold FOB Hai Phong to a company in Rotterdam. FOB means the seller pays all costs and carries the risk until the goods are on the ship at Hai Phong; after that the buyer takes over. The contract says 30% upfront and the remaining 70% within 7 days after the vessel leaves port. Timeline: inquiry and quotation 7 days; contract 3 days; stuffing and trucking to port 5 days; export declaration 1 day; sailing 32 days; import declaration in Europe 2 days; pickup and haulage to the warehouse 2 days. Total: 7 + 3 + 5 + 1 + 32 + 2 + 2 = 52 days. The 70% payment falls inside the 32 sailing days, so it adds nothing.

Cách dùng bản đồ này hằng ngày – *Using this map every day*

1. Mở lô hàng mới, ghi tên hàng, hợp đồng, điều kiện giao hàng và ngày dự kiến của cả tám chặng.
   Open a new shipment record and note the goods, contract, delivery terms and expected dates for all eight legs.
2. Với mỗi chặng, ghi ai chịu trách nhiệm và giấy tờ nào phải có. Ví dụ chặng đóng hàng cần phiếu đóng gói, chặng khai xuất cần hóa đơn.

For each leg, note who is responsible and which documents are needed. For example, stuffing needs the packing list and export declaration needs the invoice.

3. Cập nhật ngày thực tế mỗi khi một chặng xong, so với ngày dự kiến để biết lô hàng chậm ở đâu.
Update the actual date whenever a leg ends and compare it with the plan to see where the shipment is slipping.

4. Lưu bản sao tờ khai, vận đơn, phiếu đóng gói vào một thư mục riêng cho từng lô hàng. Khi hải quan hoặc ngân hàng hỏi lại, bạn lấy ra ngay.
Keep copies of the declaration, bill of lading and packing list in a separate folder for each shipment. When customs or the bank asks later, you can pull them out at once.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Quay lại lô hạt tiêu trên. Giả sử đóng hàng chậm 3 ngày vì thiếu container rỗng, và tàu trễ 4 ngày vì thời tiết. Tổng thời gian mới: 52 + 3 + 4 = 59 ngày, chậm 7 ngày so với kế hoạch. Nếu bạn đã hẹn khách 52 ngày thì trễ hẹn. Nếu hẹn 60 ngày, tức 52 ngày cộng 8 ngày dự phòng, thì lô hàng vẫn kịp.
Back to the pepper shipment. Say stuffing slips 3 days because empty containers are short, and the vessel is 4 days late because of weather. The new total is 52 + 3 + 4 = 59 days, 7 days behind plan. If you promised the buyer 52 days, you are late. If you promised 60 days, which is 52 plus an 8-day buffer, the shipment still arrives on time.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Quên rằng điều kiện giao hàng quyết định ai làm chặng nào. Với FOB, người bán khai xuất, còn người mua lo cước tàu và khai nhập. Với điều kiện khác, phần việc dịch chuyển. Đọc điều kiện trước, rồi mới phân việc.
Forgetting that the delivery term decides who does which leg. Under FOB the seller handles the export declaration, while the buyer arranges the sea freight and import clearance. Under other terms the split shifts. Read the term first, then assign the work.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tính thời gian chỉ bằng ngày tàu chạy. Trong ví dụ, tàu chỉ chiếm 32 trên 52 ngày, 20 ngày còn lại nằm ở đàm phán, đóng hàng và thủ tục. Hẹn ngày giao cho khách mà bỏ sót phần này là hẹn trễ.
Counting only the sailing days. In the example, the voyage is 32 of 52 days; the other 20 go to negotiation, stuffing and paperwork. Promising a delivery date without them means promising a late one.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Khai số lượng hoặc trọng lượng không khớp thực tế. Hàng rời hay lệch khi cân, nên hãy giữ phiếu cân của cảng hoặc kho để giải trình với hải quan khi cần.
Declaring a quantity or weight that does not match the real cargo. Bulk goods often differ when weighed, so keep the weighbridge slip from the port or warehouse to explain the gap to customs if asked.

MẸO / TIP – Cho mỗi chặng thêm vài ngày dự phòng, nhất là chặng đóng hàng và chặng tàu, vì hai chặng này hay lệch nhất.
Add a few buffer days to each leg, especially stuffing and sailing, because those two slip most often.

1.2. Các bên trong một giao dịch và việc của từng bên – *1.2. The Parties in a Trade Deal and What Each One Does*

Một lô hàng giống như gửi một kiện quà đi xa. Có người gửi, người nhận, người chở, người kiểm tra ở cửa khẩu, người giữ tiền và người bảo hiểm. Mỗi bên lo một việc và thu một khoản tiền riêng. Biết rõ ai làm gì thì bạn biết gọi ai khi có sự cố.

Shipping goods abroad is like sending a big parcel a long way. There is a sender, a receiver, a carrier, an inspector at the border, someone holding the money and someone insuring the load. Each party does one job and gets paid for it. When you know who does what, you know who to call when something goes wrong.

Bảy bên và việc của từng bên – *Seven parties and what each one does*

- Người bán (người xuất khẩu): sản xuất hoặc gom hàng, đóng gói, lập hóa đơn, giao hàng theo hợp đồng. Họ thu tiền hàng. Chi phí vận chuyển họ gánh hay không tùy điều kiện giao hàng đã ký.
  Seller (exporter): makes or sources the goods, packs them, issues the invoice and delivers as the contract says. The seller collects the price of the goods. Whether the seller also pays for transport depends on the delivery term in the contract.
- Người mua (người nhập khẩu): trả tiền hàng, nhận hàng, làm hoặc thuê làm thủ tục nhập. Họ nộp thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng cho ngân sách nhà nước.
  Buyer (importer): pays for the goods, takes delivery and handles import clearance, or hires someone to do it. The buyer pays import duty and value added tax to the state budget.
- Công ty giao nhận (forwarder): người lo thay chủ hàng việc đặt chỗ tàu, lấy vận đơn, kéo container, làm thủ tục. Họ thu phí dịch vụ, cộng khoản chi hộ hãng tàu và cảng.
  Freight forwarder: arranges the shipping for the cargo owner, such as booking space, getting the bill of lading, trucking the container and filing paperwork. It charges a service fee plus costs it pays on behalf of the carrier and the port.
- Hãng tàu: chủ con tàu, chịu trách nhiệm chở hàng từ cảng đi đến cảng đến và phát hành vận đơn. Họ thu cước vận chuyển và các phụ phí.
  Shipping line: owns the vessel, carries the cargo from port of loading to port of discharge and issues the bill of lading. It collects ocean freight and surcharges.
- Cơ quan hải quan: không phải bên trong hợp đồng mua bán. Họ kiểm tra tờ khai, hàng thực tế, tính hoặc kiểm tra thuế, rồi cho phép hàng đi hoặc ở lại. Họ không thu phí dịch vụ; khoản bạn nộp là thuế.
  Customs authority: not a party to the sales contract. It checks the declaration and the goods, verifies the duty and decides whether the goods can move on. It charges no service fee; what you pay is tax.
- Ngân hàng hai bên: ngân hàng người bán và ngân hàng người mua chuyển tiền, hoặc xử lý chứng từ nếu dùng nhờ thu hay thư tín dụng. Mỗi ngân hàng thu phí chuyển tiền, phí mở thư tín dụng, phí xử lý chứng từ.
  The two banks: the seller's bank and the buyer's bank move the money, or handle documents under collection or a letter of credit. Each bank charges for transfers, for opening the credit and for processing documents.

- Công ty bảo hiểm: cấp hợp đồng bảo hiểm hàng hóa, bồi thường khi hàng hư hỏng hoặc mất trong phạm vi đã mua. Họ thu phí bảo hiểm.
  Insurance company: issues cargo insurance and pays claims for damage or loss within the cover bought. It collects the premium.

Ai trả khoản nào ở mỗi chặng do điều kiện giao hàng (Incoterms) quyết định. Ở đây bạn chỉ cần nhớ: luôn mở hợp đồng ra đọc điều kiện giao hàng trước khi trả lời câu hỏi "khoản này của ai".

The delivery term (Incoterms) decides who pays for each leg. For now, remember one habit: open the contract and read the delivery term before answering "whose cost is this".

Cách lập bảng các bên cho từng lô hàng – *How to build a party list for each shipment*

1. Mở hợp đồng, ghi tên người bán, người mua và điều kiện giao hàng vào đầu một trang tính.
   Open the contract and write the seller, the buyer and the delivery term at the top of a spreadsheet.
2. Ghi tên forwarder, hãng tàu và người phụ trách của mỗi bên, kèm số điện thoại và email.
   Add the forwarder and the shipping line, with a named contact, phone and email for each.
3. Ghi ngân hàng hai bên và công ty bảo hiểm, kèm số hợp đồng hoặc số thư tín dụng, số đơn bảo hiểm.
   Add both banks and the insurer, with the contract or letter of credit number and the policy number.
4. Với mỗi bên, thêm một cột "khoản phải trả" và một cột "ai trả". Điền theo điều kiện giao hàng.
   For each party, add a column for "charge" and one for "who pays". Fill them in according to the delivery term.
5. Tô màu những ô chưa rõ ai trả, rồi hỏi người bán hoặc forwarder trước ngày hàng đến, đừng đợi đến lúc nhận hóa đơn.
   Highlight any cell where it is unclear who pays, and ask the seller or the forwarder before the cargo arrives, not when the invoice lands.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Công ty bạn nhập một máy cắt kim loại, giá CIF cảng Hải Phòng 52.000 USD. Chuỗi việc: người bán ở Hamburg đóng hàng ⇒ forwarder của người bán đặt chỗ ⇒ hãng tàu chở đến Hải Phòng ⇒ công ty bảo hiểm cấp đơn do người bán mua ⇒ ngân hàng người mua trả 52.000 USD cho ngân hàng người bán ⇒ forwarder bên bạn khai hải quan ⇒ hải quan thông quan ⇒ xe kéo hàng về kho. Vì là CIF, cước biển và phí bảo hiểm đã nằm trong 52.000 USD. Bên bạn trả thêm: phí xử lý hàng tại cảng đến, phí forwarder, phí ngân hàng của mình, thuế nhập khẩu, thuế giá trị gia tăng, cước xe.
> *Your company imports a metal-cutting machine at 52,000 USD CIF Hải Phòng. The chain runs like this: the seller in Hamburg packs the machine ⇒ the seller's forwarder books space ⇒ the shipping line carries it to Hải Phòng ⇒ the insurer issues the policy bought by the seller ⇒ your bank pays 52,000 USD to the seller's bank ⇒ your forwarder files the customs declaration ⇒ customs clears the goods ⇒ a truck takes them to your warehouse. Because the term is CIF, ocean freight and insurance*

premium are already inside the 52,000 USD. You pay extra for port handling at destination, the forwarder's fee, your own bank charges, import duty, value added tax and trucking.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Ba dòng mẫu trong bảng của lô máy trên. Dòng một: bên là hãng tàu, khoản phải trả là cước biển, người trả là người bán, vì cước đã nằm trong giá CIF. Dòng hai: bên là cảng Hải Phòng, khoản là phí xử lý hàng tại cảng đến, người trả là bạn. Dòng ba: bên là hải quan, khoản là thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng, người trả cũng là bạn. Nhìn ba dòng này, bạn thấy ngay khoản nào đã nằm trong 52.000 USD và khoản nào còn phải chuẩn bị tiền.
Three sample rows from the party list for the same machine. Row one: the party is the shipping line, the charge is ocean freight, and the seller pays, because freight is inside the CIF price. Row two: the party is Hải Phòng port, the charge is handling at destination, and you pay. Row three: the party is customs, the charge is import duty and value added tax, and you pay that too. With these three rows you can see at once which cost is already inside the 52,000 USD and which one you still have to fund.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhầm forwarder với hãng tàu. Vận đơn do hãng tàu phát hành (hoặc forwarder phát hành vận đơn của chính mình); khi hàng chậm, hãy hỏi cả hai.
Confusing the forwarder with the shipping line. The line issues its own bill of lading, and a forwarder may issue its house bill; when cargo is late, ask both.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tưởng bảo hiểm CIF phủ mọi rủi ro. Người bán chỉ phải mua mức tối thiểu; muốn rộng hơn, hãy thỏa thuận trong hợp đồng hoặc tự mua thêm.
Assuming CIF insurance covers every risk. The seller only has to buy minimum cover; for wider cover, agree it in the contract or buy extra yourself.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Cho rằng thuê forwarder thì forwarder chịu trách nhiệm về tờ khai. Người khai hải quan là chủ hàng, kể cả khi thuê đại lý; số liệu sai thì chủ hàng vẫn phải giải trình.
Believing that hiring a forwarder shifts liability for the declaration. The cargo owner remains the declarant even through an agent, and still has to explain wrong figures.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Quên báo cho forwarder biết người mua và người bán có quan hệ đặc biệt, ví dụ cùng một công ty mẹ hoặc có người kiểm soát chung. Quan hệ này ảnh hưởng đến cách khai trị giá hải quan, nên hãy ghi vào bảng ngay từ đầu.
Forgetting to tell the forwarder that buyer and seller are related, for example under the same parent company or a shared controller. The relationship affects how customs value is declared, so note it in the party list from the start.

1.3. Các vị trí việc làm và một ngày của nhân viên chứng từ – *1.3. Job Roles and a Day in the Life of a Documentation Clerk*

Trong một công ty xuất nhập khẩu, mỗi lô hàng đi qua tay nhiều người. Công ty lớn chia việc rõ ràng. Công ty nhỏ thường một người ôm hai ba việc. Biết ranh giới từng vị trí giúp bạn hiểu mình đang làm phần nào và hỏi đúng người khi vướng.
In an import-export company, every shipment passes through several hands. Large firms split the work clearly. Small firms often have one person covering two or three jobs. Knowing the boundaries tells you which part you own and who to ask when you get stuck.

Năm vị trí và kỹ năng tối thiểu – ***Five roles and the minimum skills for each***

- Nhân viên chứng từ: lập, kiểm và giữ hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn, giấy chứng nhận xuất xứ. Cần đọc tiếng Anh thương mại, dùng thành thạo Excel và đối chiếu số liệu không sót.
  Documentation clerk: prepares, checks and files the invoice, packing list, bill of lading and certificate of origin. Needs business English, solid Excel and the habit of cross-checking every figure.
- Nhân viên khai báo hải quan: nhập dữ liệu lên hệ thống để lập tờ khai, theo dõi luồng và xử lý khi hải quan hỏi. Cần biết mã HS (mã số phân loại hàng), cách tính thuế và dùng chữ ký số.
  Customs declarant: enters data into the system to file the declaration, tracks the inspection channel and answers customs queries. Needs HS codes (the numeric classification of goods), tax calculation and a digital signature.
- Nhân viên giao nhận hiện trường: đưa bộ hồ sơ đến cảng, kho, cửa khẩu, nhận container, chứng kiến kiểm hóa. Cần khỏe, nhanh, đọc được số container và số seal (chì niêm phong).
  Field operations staff: carries the paperwork to ports, warehouses and border gates, collects containers and attends physical inspections. Needs stamina, speed and the ability to read container and seal numbers.
- Sales logistics: bán dịch vụ vận chuyển, báo cước cho khách, giữ quan hệ với hãng tàu. Cần biết cách tính cước và giải thích phí rõ ràng cho khách.
  Sales logistics: sells transport services, quotes freight to clients and keeps relations with shipping lines. Needs to calculate freight and explain charges clearly to customers.
- Thu mua quốc tế: tìm nhà cung cấp nước ngoài, so giá, đàm phán điều kiện mua. Cần biết Incoterms (quy tắc chia trách nhiệm và chi phí giữa người bán và người mua) và đọc hợp đồng.
  International buyer: finds overseas suppliers, compares prices and negotiates purchase terms. Needs Incoterms (the rules that split costs and responsibilities between seller and buyer) and contract reading.

Cách phân biệt nhanh: chứng từ lo giấy, khai báo lo hệ thống, hiện trường lo hàng thật, sales lo khách bán dịch vụ, thu mua lo nhà cung cấp. Giấy sai thì hệ thống sai, hàng kẹt. Vì vậy chứng từ đứng ở giữa chuỗi.

A quick way to tell them apart: documentation owns the paper, the declarant owns the system, field staff own the physical cargo, sales owns the service customer, and the buyer owns the supplier. Wrong paper means wrong data and stuck cargo, so documentation sits in the middle of the chain.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Công ty nhỏ có ba người. Lan làm chứng từ kiêm khai báo. Hùng lo giao nhận hiện trường. Giám đốc vừa bán dịch vụ vừa thu mua. Hãng tàu báo dời giờ cut-off sớm hơn sáu tiếng. Lan là người nhận tin, nên cô nhờ Hùng đưa container vào cảng sớm và tự đẩy giờ nộp hồ sơ lên. Giám đốc chỉ cần biết kết quả. Một người ôm nhiều việc vẫn phải biết lúc nào mình đang làm phần việc nào.
> *A small company has three people. Lan handles documents and declarations. Hung runs field*

> *operations. The director sells services and also buys. The shipping line moves the cut-off six hours earlier. Lan receives the news, so she asks Hung to bring the container to port early and moves her own filing time forward. The director only needs the outcome. Even when one person carries several jobs, you must know which job you are doing at any moment.*

Khi chuyển việc giữa hai vị trí, gửi kèm một dòng ghi rõ: lô nào, đã xong gì, còn thiếu gì, hạn lúc mấy giờ. Người nhận khỏi phải hỏi lại.

When you hand work from one role to another, attach one line stating which shipment, what is done, what is missing and the deadline hour. The receiver then has nothing to ask back.

Một ngày của nhân viên chứng từ – *A day in the life of a documentation clerk*

Giả sử công ty bạn xuất một lô cà phê, đóng một container 20 feet, tàu chạy cuối tuần. Một ngày thường diễn ra như sau:

Suppose your company is exporting one 20-foot container of coffee on a vessel sailing at the weekend. A typical day runs like this:

1. 8:00. Mở email, lọc thư của hãng tàu, khách hàng, kho. Ghi việc gấp lên đầu danh sách.
   8:00. Open email and filter messages from the shipping line, buyer and warehouse. Put urgent items at the top of your list.
2. 8:30. Mở sổ theo dõi lô hàng, xem lô nào sắp đến hạn chót cut-off (giờ cuối cùng hãng tàu nhận hàng hoặc chứng từ).
   8:30. Open the shipment tracker and check which shipments are near cut-off (the last time the line accepts cargo or documents).
3. 9:00. Lập hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói theo hợp đồng, rồi gửi sales hoặc giám đốc duyệt.
   9:00. Draft the commercial invoice and packing list from the contract and send them for approval.
4. 10:30. Gửi số liệu đã duyệt cho nhân viên khai báo để lập tờ khai. Gửi nháp vận đơn cho hãng tàu.
   10:30. Send approved figures to the declarant for the declaration. Send the draft bill of lading to the shipping line.
5. 13:30. Đối chiếu nháp vận đơn với hóa đơn và phiếu đóng gói: tên hàng, số lượng, trọng lượng, người nhận. Gửi hãng tàu bản sửa nếu có sai.
   13:30. Compare the draft bill of lading with the invoice and packing list: goods name, quantity, weight, consignee. Send corrections to the line if anything differs.
6. 15:00. Hỏi hiện trường container đã vào cảng chưa. Ghi giờ và số seal vào sổ.
   15:00. Ask field staff whether the container has reached the port. Record the time and seal number in the tracker.
7. 16:30. Scan toàn bộ hồ sơ trong ngày, đặt tên file theo mẫu cố định, lưu vào thư mục của lô.
   16:30. Scan the day's documents, name files by a fixed pattern and save them in the shipment folder.

8. 17:00. Cập nhật sổ theo dõi và ghi việc ngày mai.
17:00. Update the tracker and note tomorrow's tasks.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Kiểm chéo ở bước 13:30. Hóa đơn ghi 400 bao, mỗi bao 60 kg tịnh, nên tổng tịnh là 400 × 60 = 24.000 kg. Mỗi bao nặng bì 1,2 kg, nên bì là 400 × 1,2 = 480 kg và tổng cả bì là 24.000 + 480 = 24.480 kg. Phiếu đóng gói ghi đúng 24.000 kg và 24.480 kg. Nháp vận đơn ghi 24.840 kg: hai chữ số bị đảo. Bạn báo hãng tàu sửa về 24.480 kg trước khi vận đơn chính thức được phát hành.
Cross-check at 13:30. The invoice shows 400 bags at 60 kg net each, so total net is 400 × 60 = 24,000 kg. Each bag has 1.2 kg of packaging, so tare is 400 × 1.2 = 480 kg and gross is 24,000 + 480 = 24,480 kg. The packing list shows exactly 24,000 kg and 24,480 kg. The draft bill of lading says 24,840 kg: two digits are swapped. You ask the line to correct it to 24,480 kg before the final bill is issued.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Gửi chứng từ sát giờ cut-off nên không còn thời gian sửa. Làm việc theo trí nhớ mà không ghi vào sổ. Gõ lại số liệu bằng tay ở nhiều nơi thay vì sao chép từ một bản đã duyệt.
Sending documents right at cut-off, leaving no time to fix errors. Working from memory instead of writing in the tracker. Retyping figures by hand in several places instead of copying them from one approved version.

MẸO / TIP – Dành 15 phút đầu ngày cho việc của hôm nay, 15 phút cuối ngày cho việc của ngày mai. Hạn chót nội bộ nên sớm hơn cut-off thật ít nhất nửa ngày.
Spend the first 15 minutes on today's tasks and the last 15 on tomorrow's. Set your internal deadline at least half a day before the real cut-off.

1.4. Bộ chứng từ của một lô hàng: hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn, C/O – *1.4. The Document Set for One Shipment: Contract, Invoice, Packing List, Bill of Lading, C/O*

Một lô hàng xuất khẩu đi kèm một xấp giấy tờ, giống như mua xe máy cũ cần cả hợp đồng, hóa đơn và giấy đăng ký. Mỗi tờ trả lời một câu hỏi: hai bên đã thỏa thuận gì, hàng đáng giá bao nhiêu, hàng gồm những gì, ai đang giữ hàng trên đường đi, hàng sinh ra ở nước nào. Năm tờ này phải kể cùng một câu chuyện, chỉ cần lệch một con số là hải quan, ngân hàng hoặc người mua sẽ hỏi lại.
A shipment travels with a stack of papers, much like buying a used motorbike needs a sales contract, a receipt and a registration. Each paper answers one question: what the two sides agreed, what the goods are worth, what is inside, who is carrying the goods, and where they were made. All five must tell the same story. One wrong number and customs, the bank or the buyer will come back with questions.

Từng chứng từ: ai lập, dùng ở đâu – *The five documents: who issues them and where they are used*

- Hợp đồng ngoại thương: văn bản hai bên ký, ghi tên hàng, số lượng, đơn giá, điều kiện giao hàng (Incoterms), cách thanh toán. Người bán thường soạn, người mua duyệt rồi cả hai ký. Dùng từ lúc đặt hàng đến khi tranh chấp, và là căn cứ để soát mọi giấy tờ

còn lại.
Sales contract: the signed agreement stating goods, quantity, unit price, delivery terms (Incoterms) and payment method. The seller usually drafts it, the buyer reviews it, and both sign. It is used from the first order to any later dispute, and every other paper is checked against it.

- Hóa đơn thương mại (commercial invoice): giấy đòi tiền của người bán, ghi đơn giá và tổng trị giá. Người bán lập sau khi hàng sẵn sàng. Dùng để người mua trả tiền, để khai trị giá hải quan và để ngân hàng kiểm khi thanh toán.
Commercial invoice: the seller's bill, showing unit price and total value. The seller issues it once the goods are ready. It is used for payment, for declaring customs value, and for the bank's check at settlement.
- Phiếu đóng gói (packing list): bảng kê hàng nằm trong từng thùng, bao, pallet: số kiện, trọng lượng tịnh (chỉ hàng, không tính bao bì), trọng lượng cả bì, kích thước. Người bán lập. Kho, hãng tàu và hải quan dùng để đếm và đối chiếu khi mở kiểm.
Packing list: a list of what is in each carton, bag or pallet: number of packages, net weight (goods only, no packaging), gross weight (goods plus packaging) and dimensions. The seller prepares it. Warehouses, carriers and customs use it to count and compare during inspection.
- Vận đơn (bill of lading, B/L): giấy do hãng tàu hoặc đại diện của họ cấp sau khi nhận hàng lên tàu. Nó vừa là biên nhận hàng, vừa là bằng chứng hợp đồng vận chuyển, vừa (với vận đơn gốc) là chứng từ để nhận hàng ở cảng đến. Người bán cung cấp thông tin, hãng tàu phát hành.
Bill of lading (B/L): issued by the shipping line or its agent after the cargo is loaded. It is a receipt for the goods, evidence of the transport contract and, in its original form, the paper used to claim the cargo at the destination port. The seller supplies the details and the carrier issues it.
- Giấy chứng nhận xuất xứ (certificate of origin, C/O): xác nhận hàng được làm ra ở nước nào. Cơ quan hoặc tổ chức có thẩm quyền cấp theo hồ sơ người xuất khẩu nộp. Người nhập khẩu nộp cho hải quan nước mình để xin thuế ưu đãi, nên khai sai là mất ưu đãi.
Certificate of origin (C/O): states in which country the goods were made. An authorized body issues it based on the exporter's application. The importer gives it to their own customs to claim a lower duty rate, so a mistake can cost the preferential rate.

Số liệu phải khớp – *Data that must match*

Thông tin *Data*	**Phải khớp ở đâu** *Must match in*	**Cách hiểu** *What it means*
Tên hàng, mô tả *Goods description*	Hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn, C/O *Contract, invoice, packing list, B/L, C/O*	Cùng một cách gọi, cùng quy cách, không đổi tên giữa chừng. *The same name and specification everywhere, never renamed along the way.*

Thông tin *Data*	**Phải khớp ở đâu** *Must match in*	**Cách hiểu** *What it means*
Số lượng *Quantity*	Hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, C/O *Contract, invoice, packing list, C/O*	Cùng đơn vị tính và cùng con số. *Same unit of measure and same figure.*
Số kiện, trọng lượng cả bì *Packages, gross weight*	Phiếu đóng gói, vận đơn *Packing list, B/L*	Hãng tàu tính cước và cân hàng theo số này. *The carrier charges freight and weighs cargo by these figures.*
Tổng trị giá, tiền tệ *Total value, currency*	Hợp đồng, hóa đơn, thanh toán *Contract, invoice, payment*	Bằng đơn giá nhân số lượng. *Equals unit price times quantity.*
Tên và địa chỉ hai bên *Names and addresses*	Mọi chứng từ *All documents*	Viết giống nhau đến từng chữ. *Written identically, letter for letter.*

Cách soát một bộ chứng từ – *How to check a document set*

1. Mở hợp đồng, ghi ra giấy: tên hàng, số lượng, đơn giá, Incoterms, tên hai bên.
   Open the contract and note down the goods, quantity, unit price, Incoterms and both party names.
2. Lấy hóa đơn, tự nhân đơn giá với số lượng, so với tổng trị giá in trên hóa đơn.
   Take the invoice, multiply unit price by quantity yourself, and compare with the total printed on it.
3. Cộng số kiện và trọng lượng trên phiếu đóng gói, rồi so với hóa đơn (trọng lượng tịnh) và vận đơn (số kiện, trọng lượng cả bì).
   Add up packages and weights on the packing list, then compare with the invoice (net weight) and the B/L (packages, gross weight).
4. Xem C/O: tên hàng, số lượng, số hóa đơn và tên người nhận có trùng không.
   Check the C/O: do the goods, quantity, invoice number and consignee match?
5. Ghi mọi chỗ lệch ra danh sách, báo bên lập chứng từ sửa trước khi nộp hải quan hoặc ngân hàng.
   List every mismatch and ask the issuing party to correct it before anything goes to customs or the bank.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Công ty A (Việt Nam) bán cho công ty B (nước nhập khẩu) hạt điều nhân, điều kiện FOB cảng Cát Lái. Hợp đồng ghi 18.000 kg, đơn giá 6,20 USD/kg. Hóa đơn INV-0415 ghi 18.000 kg, tổng trị giá 18.000 × 6,20 = 111.600 USD. Phiếu đóng gói PL-0415: 900 thùng, mỗi thùng 20 kg tịnh và 20,5 kg cả bì. Trọng lượng tịnh 900 × 20 = 18.000 kg, khớp hóa đơn. Trọng lượng cả bì 900 × 20,5 = 18.450 kg. Vận đơn ghi 900 thùng, 18.450 kg, một container 20 feet, nên khớp phiếu đóng gói. C/O ghi 18.000 kg, tham chiếu hóa đơn INV-0415. Cả năm tờ cùng tên hai bên và cùng mô tả hàng, nên bộ chứng từ đạt.
> *Company A (Vietnam) sells cashew kernels to company B (an importing country) on FOB Cat Lai*

terms. The contract states 18,000 kg at 6.20 USD/kg. Invoice INV-0415 shows 18,000 kg and a total of 18,000 × 6.20 = 111,600 USD. Packing list PL-0415 shows 900 cartons, each 20 kg net and 20.5 kg gross. Net weight is 900 × 20 = 18,000 kg, matching the invoice. Gross weight is 900 × 20.5 = 18,450 kg. The B/L shows 900 cartons, 18,450 kg and one 20-foot container, matching the packing list. The C/O shows 18,000 kg and refers to invoice INV-0415. All five papers carry the same party names and goods description, so the set passes.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Công ty C bán 4.000 áo thun, đơn giá 3,50 USD/chiếc, đóng 200 thùng, mỗi thùng 20 chiếc. Phiếu đóng gói ghi 200 × 20 = 4.000 chiếc, đúng hợp đồng. Hóa đơn lại ghi tổng 14.500 USD, trong khi 4.000 × 3,50 = 14.000 USD. Lệch 500 USD. Bạn báo công ty C phát hành lại hóa đơn với số 14.000 USD, rồi mới khai hải quan và gửi ngân hàng.
Company C sells 4,000 T-shirts at 3.50 USD each, packed in 200 cartons of 20 pieces. The packing list shows 200 × 20 = 4,000 pieces, matching the contract. The invoice, however, shows a total of 14,500 USD, while 4,000 × 3.50 = 14,000 USD. The gap is 500 USD. Ask company C to reissue the invoice at 14,000 USD, and only then file the customs declaration and send papers to the bank.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhầm trọng lượng tịnh với trọng lượng cả bì, nên hóa đơn ghi 18.450 kg còn hợp đồng ghi 18.000 kg. Lỗi hay gặp khác: đổi đơn vị (kg và pound), sai một chữ trong tên công ty, ghi tên hàng mỗi tờ một kiểu, hoặc C/O trích sai số hóa đơn.
Mixing up net and gross weight, so the invoice says 18,450 kg while the contract says 18,000 kg. Other common slips: unit changes (kg versus pounds), one wrong letter in a company name, a different goods description on each paper, or a C/O quoting the wrong invoice number.

MẸO / TIP – Lập một bảng tính một dòng cho mỗi chứng từ, các cột là số lượng, trọng lượng, trị giá. Nhìn ngang là thấy ngay chỗ lệch.
Build a spreadsheet with one row per document and columns for quantity, weight and value. Reading across a row shows any gap at a glance.

MẸO / TIP – Với hàng rời như gạo xá hay than, số cân thực tế dễ lệch nhẹ so với giấy. Hãy giữ phiếu cân của kho, bãi hoặc cảng để giải thích khi cần. Giữ cả bộ chứng từ thành một tập theo thứ tự trên, vì hải quan có thể yêu cầu xuất trình lại.
For bulk cargo such as loose rice or coal, the real weight can drift slightly from the papers. Keep the weighing slip from the warehouse, yard or port so you can explain the gap if asked. Store the whole set as one file in the order above, since customs may ask to see it again.

1.5. Đọc thuật ngữ và chữ viết tắt tiếng Anh trong email xuất nhập khẩu – *1.5. Reading the English Jargon and Abbreviations in Trade Emails*

Email xuất nhập khẩu viết bằng tiếng Anh, nhưng người trong nghề ít khi viết đủ chữ. Họ rút gọn thành vài chữ cái, ví dụ ETD hay MOQ. Cũng như tin nhắn "ko", "dc" giữa người quen, ai biết thì đọc một giây, ai chưa biết thì bí. Bạn chỉ cần thuộc khoảng hai chục chữ là đọc được phần lớn email hằng ngày.

Trade emails are written in English, and people in the business shorten almost everything to a few letters, such as ETD or MOQ. It works like texting abbreviations between friends: anyone who knows them reads them in a second, anyone who doesn't gets stuck. Learn about twenty of them and you can read most daily emails.

Nhóm giá và số lượng – ***Price and quantity terms***

- MOQ (minimum order quantity): số lượng đặt tối thiểu. Người bán không nhận đơn nhỏ hơn mức này, giống quán chỉ giao khi đơn từ 10 phần.
  MOQ (minimum order quantity): the smallest order the seller will accept, like a restaurant that delivers only for 10 portions or more.
- FOB, CIF: điều kiện giao hàng, cho biết giá đã gồm những chi phí nào. FOB là giá đến lúc hàng lên tàu ở cảng đi. CIF gồm thêm cước biển và bảo hiểm tới cảng đến.
  FOB and CIF: delivery terms that say which costs the price includes. FOB covers costs up to loading on the ship at the departure port. CIF adds sea freight and insurance to the destination port.
- EXW (ex works): giá giao tại xưởng. Hàng chỉ được tính tới cổng xưởng người bán, từ đó trở đi người mua tự lo vận chuyển. Đây là mức người bán gánh ít việc nhất.
  EXW (ex works): the price for goods handed over at the seller's factory. Costs are counted only up to the factory gate, and the buyer arranges transport from there. It is the term where the seller carries the least.
- PCS là cái, MT là tấn, CTN là thùng carton, GW là cân nặng cả bì, NW là cân nặng riêng hàng.
  PCS means pieces, MT means metric tons, CTN means cartons, GW is gross weight with packing, NW is net weight of the goods only.
- CBM (cubic meter): mét khối, đơn vị đo thể tích hàng. Cước hàng lẻ thường tính theo CBM. Một thùng 40 x 30 x 50 cm có thể tích 0,4 x 0,3 x 0,5 = 0,06 CBM.
  CBM (cubic meter): the unit for cargo volume. Shared-container freight is usually charged per CBM. A carton of 40 x 30 x 50 cm is 0.4 x 0.3 x 0.5 = 0.06 CBM.

Nhóm giao hàng và chứng từ – ***Shipping and document terms***

- ETD (estimated time of departure): ngày tàu dự kiến rời cảng đi. ETA (estimated time of arrival): ngày tàu dự kiến đến cảng đến. Chữ "estimated" nghĩa là dự kiến, có thể lệch.
  ETD (estimated time of departure): the date the vessel is expected to leave the departure port. ETA (estimated time of arrival): the date it is expected to reach the destination port. "Estimated" means the date can shift.
- FCL (full container load) là hàng đầy nguyên một container của một chủ hàng. LCL (less than container load) là hàng lẻ ghép chung container với chủ hàng khác, cước tính theo CBM.
  FCL (full container load) means one shipper fills a whole container. LCL (less than container load) means your cargo shares a container with other shippers, and freight is charged per CBM.
- B/L (bill of lading): vận đơn. Hãng tàu cấp, vừa là biên nhận đã nhận hàng, vừa là chứng từ để lấy hàng ở cảng đến.
  B/L (bill of lading): issued by the carrier. It is a receipt for the cargo and the document used to collect it at the destination.
- PO là đơn đặt hàng của người mua. PI là hóa đơn chiếu lệ, tức bảng giá người bán gửi để người mua xác nhận. CI là hóa đơn thương mại, PL là phiếu đóng gói, C/O là giấy

chứng nhận xuất xứ.
PO is the buyer's purchase order. PI is the proforma invoice, a quote the seller sends for the buyer to confirm. CI is the commercial invoice, PL is the packing list, C/O is the certificate of origin.

Nhóm thanh toán – *Payment terms*

- L/C (letter of credit): thư tín dụng. Ngân hàng của người mua cam kết trả tiền nếu người bán nộp đủ chứng từ đúng quy định.
  L/C (letter of credit): the buyer's bank promises to pay if the seller presents the right documents.
- T/T (telegraphic transfer): chuyển khoản qua ngân hàng. "Deposit" là tiền đặt cọc, "balance" là phần còn lại.
  T/T (telegraphic transfer): a bank wire. "Deposit" is the advance payment, "balance" is the remainder.

Đọc một email đặt hàng mẫu – *Reading a sample order email*

Email sau do người mua ở Hà Lan gửi cho xưởng gốm của bạn:
A buyer in the Netherlands sends this email to your ceramics workshop:

```
Subject: PO 2031 - 1,200 PCS ceramic mugs
Dear Mai, we confirm 1,200 PCS at USD 2.50/PC FOB Hai Phong, above your MOQ of 1,000
PCS. Packing: 24 PCS/CTN, 0.06 CBM per CTN. ETD 10 Jan, ETA Rotterdam 14 Feb.
Payment by L/C at sight. Pls send PI and draft B/L asap. Thanks, Jan
```

VÍ DỤ / EXAMPLE – Dịch ra: "Chúng tôi xác nhận 1.200 cái, giá 2,50 USD một cái, giao FOB Hải Phòng, trên mức tối thiểu 1.000 cái của bạn. Đóng 24 cái một thùng, mỗi thùng 0,06 CBM. Tàu dự kiến rời cảng ngày 10/1 và đến Rotterdam ngày 14/2. Thanh toán bằng L/C trả ngay khi nhận chứng từ. Vui lòng gửi PI và vận đơn nháp sớm nhất." Tính nhanh: 1.200 chia 24 được 50 thùng. 50 thùng nhân 0,06 là 3 CBM. Giá trị lô hàng: 1.200 nhân 2,50 bằng 3.000 USD. "Pls" là please, "asap" là as soon as possible, "at sight" là trả ngay khi chứng từ hợp lệ, "draft" là bản nháp.
Translation: "We confirm 1,200 pieces at USD 2.50 each, FOB Hai Phong, above your minimum of 1,000. Packed 24 per carton, 0.06 CBM per carton. The ship is expected to leave on 10 Jan and reach Rotterdam on 14 Feb. Payment by L/C at sight. Please send the PI and a draft B/L as soon as possible." Quick check: 1,200 divided by 24 is 50 cartons. 50 times 0.06 is 3 CBM. Order value: 1,200 times 2.50 equals USD 3,000. "Pls" means please, "asap" means as soon as possible, "at sight" means payable as soon as compliant documents are presented, "draft" means a preliminary version.

Cách đọc một email lạ – *How to read an unfamiliar email*

1. Đọc dòng tiêu đề trước. Tìm số PO hoặc số hợp đồng để biết email thuộc lô hàng nào.
   Read the subject line first. Look for the PO or contract number to see which shipment it belongs to.
2. Gạch chân mọi chữ viết hoa liền nhau, như ETD, L/C. Mỗi chữ tra một lần, ghi vào sổ từ vựng riêng.
   Underline every run of capital letters, like ETD or L/C. Look each one up once and keep them in your own glossary.

3. Tìm con số đi kèm từng chữ: số lượng, giá, ngày, tiền. Đối chiếu với hợp đồng hoặc PI đang có.
   Find the figure beside each term: quantity, price, date, amount. Check it against your contract or PI.
4. Trả lời bằng cách nhắc lại các số chính, ví dụ "Confirmed: 1,200 PCS, ETD 10 Jan". Hai bên sẽ phát hiện lệch ngay.
   Reply by repeating the key figures, for example "Confirmed: 1,200 PCS, ETD 10 Jan". Any mismatch shows up at once.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Thư trả lời mẫu của Mai cho email trên: "Dear Jan, confirmed: 1,200 PCS at USD 2.50/PC FOB Hai Phong, ETD 10 Jan, L/C at sight. PI attached. Draft B/L will follow after we book the vessel. Regards, Mai". Mai nhắc lại số lượng, giá, điều kiện giao, ngày tàu và cách thanh toán. Cô báo PI đã gửi kèm, vận đơn nháp gửi sau khi đặt chỗ tàu. Jan chỉ cần liếc một lượt là biết hai bên có hiểu giống nhau không.
Mai's sample reply to the email above: "Dear Jan, confirmed: 1,200 PCS at USD 2.50/PC FOB Hai Phong, ETD 10 Jan, L/C at sight. PI attached. Draft B/L will follow after we book the vessel. Regards, Mai". Mai repeats the quantity, price, delivery term, sailing date and payment method. She says the PI is attached and the draft B/L comes after the booking. Jan can scan it once and see whether both sides understand the order the same way.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhầm ETD với ETA là lỗi hay gặp nhất, kéo theo hẹn xe kéo hàng sai ngày. Nhầm khác là hiểu "10/01" theo kiểu Mỹ thành tháng 10. Hãy viết ngày kèm tên tháng, như 10 Jan. Cũng đừng coi ETD, ETA là ngày chắc chắn, vì tàu có thể lùi.
Mixing up ETD and ETA is the most common slip, and it leads to trucks booked for the wrong day. Another is reading "10/01" the US way as October. Write dates with the month name, like 10 Jan. And never treat ETD or ETA as fixed, because ships can slip.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lẫn GW với NW cũng hay xảy ra. GW luôn lớn hơn NW vì có thùng và giấy đệm. Ví dụ mỗi thùng cốc nặng NW 12 kg, thùng và đệm nặng 1,5 kg thì GW là 13,5 kg. Với 50 thùng, NW là 600 kg còn GW là 675 kg. Cước thường tính theo GW.
Confusing GW with NW is also common. GW is always larger than NW because of cartons and padding. For example, if a carton of mugs has an NW of 12 kg and the carton and padding add 1.5 kg, the GW is 13.5 kg. For 50 cartons, NW is 600 kg and GW is 675 kg. Freight is usually charged on GW.

MẸO / TIP – Chữ viết tắt có thể khác nghĩa theo ngữ cảnh. Gặp chữ lạ, hỏi lại đối tác thay vì đoán, vì đoán sai một chữ có thể sai cả đơn hàng.
An abbreviation can change meaning with context. When one is unfamiliar, ask your partner instead of guessing, since one wrong guess can sink an order.

1.6. Hệ thống văn bản pháp luật của nghề và cách kiểm tra hiệu lực – *1.6. The Legal Framework of the Trade and How to Check Whether a Rule Is Still in Force*

Văn bản pháp luật xếp thành tầng, như một ngôi nhà: móng là luật, tường là nghị định, mái là thông tư. Tầng trên nêu nguyên tắc. Tầng dưới hướng dẫn cách làm và không được trái tầng trên. Hai văn bản mâu thuẫn nhau thì bạn theo văn bản ở tầng cao hơn.

Legal documents sit in layers, like a house: laws are the foundation, decrees the walls, circulars the roof. The upper layer sets principles. The lower layer explains how to carry them out and may not contradict the layer above. When two documents conflict, follow the higher one.

- Luật do Quốc hội ban hành, nêu nguyên tắc, quyền và nghĩa vụ.
  A law is passed by the National Assembly and sets out principles, rights and duties.
- Nghị định do Chính phủ ban hành, hướng dẫn chi tiết để luật đi vào đời sống.
  A decree is issued by the Government and spells out how a law is applied in practice.
- Thông tư do bộ trưởng ban hành, quy định thủ tục và biểu mẫu cụ thể. Trong nghề này, đó thường là thông tư của Bộ Tài chính.
  A circular is issued by a minister and sets specific procedures and forms. In this trade, it is usually a circular of the Ministry of Finance.

Năm văn bản bạn sẽ gặp nhiều nhất – *The five documents you will meet most often*

- Luật Hải quan số 54/2014/QH13, ban hành ngày 23-6-2014, có hiệu lực từ 01-01-2015: quy định thủ tục hải quan, kiểm tra và giám sát hàng hóa.
  Customs Law No. 54/2014/QH13, issued on 23 June 2014 and effective from 1 January 2015: it governs customs procedures, inspection and supervision of goods.
- Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu số 107/2016/QH13: quy định ai nộp thuế, tính thuế ra sao, khi nào được miễn, giảm, hoàn. Luật này đã được sửa bởi Luật số 90/2025/QH15, có hiệu lực từ 01-7-2025. Luật số 90/2025/QH15 cũng sửa cả Luật Hải quan.
  Export and Import Duty Law No. 107/2016/QH13: it says who pays duty, how it is calculated, and when it can be exempted, reduced or refunded. It was amended by Law No. 90/2025/QH15, effective from 1 July 2025, which also amends the Customs Law.
- Nghị định 134/2016/NĐ-CP: hướng dẫn chi tiết việc thi hành Luật số 107/2016/QH13, kèm các lần sửa đổi sau đó.
  Decree 134/2016/NĐ-CP: it gives detailed guidance for applying Law No. 107/2016/QH13, together with its later amendments.
- Thông tư 39/2015/TT-BTC: hướng dẫn xác định trị giá hải quan, tức giá làm căn cứ tính thuế.
  Circular 39/2015/TT-BTC: it guides how to determine customs value, the price on which duty is calculated.
- Thông tư 121/2025/TT-BTC: thông tư năm 2025 của Bộ Tài chính. Bạn mở văn bản, đọc tên và phần căn cứ ở đầu để biết nó sửa hay thay thế văn bản nào.
  Circular 121/2025/TT-BTC: a 2025 circular of the Ministry of Finance. Open it and read the title and the legal basis at the top to see which document it amends or replaces.

Văn bản hợp nhất là gì – *What a consolidated text is*

Một luật thường bị sửa nhiều lần, mỗi lần bằng một văn bản riêng. Đọc từng mảnh rất dễ sót. Văn bản hợp nhất gom luật gốc và các lần sửa thành một bản đọc liền mạch, ghi rõ luật gốc có hiệu lực từ ngày nào và được sửa bởi những luật nào. Bản này do cơ quan có thẩm quyền xác thực, chỉ để tiện tra cứu, không đặt ra quy định mới. Bạn tìm các bản đó trên Công báo.

A law is often amended several times, each time by a separate document, and reading the pieces one by one invites mistakes. A consolidated text merges the original law and its amendments into one readable version. It states when the original took effect and which laws amended it. An authorised body certifies it. It exists for easy reference and creates no new rules. You can find these texts in the Official Gazette.

Lần theo dây dẫn từ thông tư lên luật – *Tracing a circular up to the law*

Thông tư hay ghi kiểu "theo Điều 14 Nghị định…". Mỗi câu như vậy là một sợi dây nối lên tầng trên. Bạn kéo dây từng nấc: thông tư, nghị định, luật.

A circular often says things like "under Article 14 of the Decree…". Each such phrase is a rope tied to the layer above. Pull it one rung at a time: circular, decree, law.

1. Đọc thông tư và đánh dấu mọi chỗ có chữ "theo", "căn cứ" hoặc "quy định tại".
   Read the circular and mark every place that says "under", "based on" or "as provided in".
2. Mở nghị định được nhắc, đến đúng điều đó và xem nội dung có khớp với thông tư không.
   Open the decree it names, go to that exact article, and check that the content matches the circular.
3. Làm tương tự với luật. Hai tầng nói khác nhau thì theo tầng cao hơn.
   Do the same with the law. If two layers disagree, follow the higher one.

Kiểm tra một quy định còn hiệu lực không – *Checking whether a rule is still in force*

1. Ghi đúng số hiệu, tên văn bản và điều, khoản bạn đang dựa vào.
   Write down the document number, title, and the article and clause you are relying on.
2. Tìm điều khoản thi hành ở cuối văn bản để biết ngày bắt đầu có hiệu lực.
   Find the implementation clause at the end of the document to see the effective date.
3. Tìm xem văn bản đã bị sửa, bổ sung hay thay thế chưa. Mở bản hợp nhất nếu có, vì danh sách các lần sửa nằm ngay đầu bản.
   Check whether the document has been amended, supplemented or replaced. Open the consolidated text if one exists, since the list of amendments sits at its start.
4. So ngày hiệu lực với ngày đăng ký tờ khai hoặc ngày phát sinh việc của bạn.
   Compare the effective date with the date your declaration was registered or the date your transaction arose.
5. Đọc điều khoản chuyển tiếp nếu ngày của bạn nằm sát mốc đổi luật.
   Read the transitional provisions if your date falls close to the date the rule changed.
6. Ghi vào sổ số hiệu, điều khoản và ngày bạn kiểm tra.
   Record the number, the clause and the date you checked in your log.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Câu hỏi: công ty cho thuê tài chính nhập máy về cho thuê thì có được miễn thuế nhập khẩu không? Một thông tư của Bộ Tài chính trả lời rằng được, với điều kiện giá cho thuê không gồm thuế nhập khẩu. Thông tư dẫn lên nghị định: các Điều 14, 16, 17, 25 của Nghị định 134/2016/NĐ-CP. Thông tư còn dẫn lên luật: điểm a khoản 21 Điều 16 Luật số 107/2016/QH13, được sửa bởi Luật số 90/2025/QH15. Bạn mở Điều 9 của Luật số 90/2025/QH15: luật có hiệu lực từ 01-7-2025. Kết luận: tờ khai đăng ký từ ngày 01-7-2025 áp dụng bản luật đã sửa. Tờ khai đăng ký trước ngày đó thì bạn phải đọc điều khoản chuyển tiếp rồi mới chốt.
Question: if a finance-leasing company imports machines to lease out, is the import duty exempt? A circular of the Ministry of Finance says yes, provided the lease price does not include import duty. The circular points up to the decree: Articles 14, 16, 17 and 25 of Decree 134/2016/NĐ-CP. It also points to the law: point a, clause 21, Article 16 of Law No. 107/2016/QH13, as amended by Law No. 90/2025/QH15. Open Article 9 of Law No. 90/2025/QH15: it took effect on 1 July 2025. Conclusion: a declaration registered on or after 1 July 2025 follows the amended law. For one registered before that date, read the transitional provisions before you decide.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chỉ đọc nghị định hoặc thông tư mà quên mở luật gốc đã sửa. Lỗi thứ hai là dùng bản in cũ của luật khi luật đã được sửa. Lỗi thứ ba là lấy ngày ký làm ngày hiệu lực: hai ngày này thường khác nhau, nên luôn đọc điều khoản thi hành.
Reading only the decree or circular and forgetting to open the amended parent law. A second mistake is using an old copy of a law that has since been amended. A third is treating the signing date as the effective date: the two often differ, so always read the implementation clause.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lỗi thứ tư là chép sai số điều, số khoản khi ghi vào hồ sơ. Một số sai thì cả căn cứ mất giá trị, nên đối chiếu lại với văn bản gốc trước khi nộp.
A fourth mistake is copying the wrong article or clause number into your file. One wrong digit can ruin the whole citation, so check it against the source text before you submit.

1.7. Lập sổ theo dõi lô hàng bằng bảng tính – *1.7. Building a Shipment Tracker in a Spreadsheet*

Sổ theo dõi lô hàng là một bảng tính, mỗi lô hàng nằm trên một dòng. Nó giống cuốn sổ ghi nợ của tiệm tạp hóa: nhìn vào là biết ai nợ gì, đến hạn ngày nào. Có sổ này, bạn không phải lục email hay hỏi đồng nghiệp mới biết hàng đang ở đâu.
A shipment tracker is a spreadsheet with one row per shipment. Think of the ledger a corner shop keeps: one glance shows who owes what and when it is due. With it, you stop digging through emails or asking colleagues where the cargo is.

Bạn cần Excel hoặc Google Sheets, cùng hợp đồng, tờ khai và lịch tàu của các lô đang chạy.
You need Excel or Google Sheets, plus the contracts, customs declarations and vessel schedules for your active shipments.

Các cột cần có – *Columns to include*

Mỗi cột trả lời một câu hỏi. Đừng thêm cột chỉ vì tiện tay, vì sổ càng rộng càng ít người cập nhật.

Each column answers one question. Don't add columns just because you can; the wider the sheet, the less likely anyone keeps it updated.

- Cột A, mã lô: tên nội bộ do bạn đặt, ví dụ L01. Cột B, số hợp đồng. Cột C, số tờ khai hải quan.
  Column A, shipment code: an internal name you choose, such as L01. Column B, contract number. Column C, customs declaration number.
- Cột D, ngày tàu chạy, viết tắt ETD (estimated time of departure, ngày dự kiến tàu rời cảng đi). Cột E, ngày đến, viết tắt ETA (estimated time of arrival, ngày dự kiến tàu cập cảng đến).
  Column D, sailing date, abbreviated ETD (estimated time of departure, the planned day the vessel leaves). Column E, arrival date, abbreviated ETA (estimated time of arrival, the planned day the vessel reaches the destination port).
- Cột F, trạng thái thông quan, chỉ chọn một trong ba giá trị: Chưa khai, Chưa thông quan, Đã thông quan. Cột G, số thuế phải nộp, tính bằng đồng.
  Column F, clearance status, limited to three values: Chưa khai (not declared), Chưa thông quan (not cleared), Đã thông quan (cleared). Column G, tax payable, in dong.
- Cột H, hạn thanh toán. Cột I, tình trạng thanh toán, chỉ ghi Chưa trả hoặc Đã trả.
  Column H, payment due date. Column I, payment status, only Chưa trả (unpaid) or Đã trả (paid).

Các bước lập sổ và tô màu cảnh báo – *Steps to build the tracker and set up colour alerts*

1. Gõ tên cột vào dòng 1, từ A đến I. Mỗi lô hàng một dòng, bắt đầu từ dòng 2.
   Type the column names in row 1, from A to I. Enter one shipment per row, starting at row 2.
2. Giữ dòng tên cột luôn hiện khi cuộn xuống. Excel: View, Freeze Panes, Freeze Top Row. Google Sheets: View, Freeze, 1 row.
   Keep the header row visible while you scroll. In Excel: View, Freeze Panes, Freeze Top Row. In Google Sheets: View, Freeze, 1 row.
3. Nhập cột ngày bằng định dạng ngày thật, ví dụ 25/03/2027, không gõ thêm chữ. Chữ lẫn vào thì công thức không so sánh được.
   Enter the date columns as real dates, for example 25/03/2027, with no extra text. Text mixed in stops formulas from comparing dates.
4. Với cột F và I, bật danh sách chọn sẵn: Excel vào Data, chọn Data Validation, chọn List; Google Sheets vào Data, chọn Data validation. Gõ các giá trị cách nhau bằng dấu phẩy.
   For columns F and I, switch on a dropdown list: in Excel go to Data, then Data Validation, then List; in Google Sheets go to Data, then Data validation. Type the values separated by commas.
5. Chọn vùng A2:I100. Excel: Home, Conditional Formatting, New Rule, Use a formula to determine which cells to format. Google Sheets: Format, Conditional formatting,

Custom formula is.
Select the range A2:I100. In Excel: Home, Conditional Formatting, New Rule, Use a formula to determine which cells to format. In Google Sheets: Format, Conditional formatting, Custom formula is.

6. Tạo luật màu đỏ cho thanh toán trễ hạn, công thức như sau:
Create a red rule for overdue payments with this formula:

```
=AND($H2<>"",$H2<TODAY(),$I2<>"Đã trả")
```

1. Tạo luật màu cam cho hàng đã đến mà chưa thông quan, vì lưu bãi sẽ phát sinh phí:
Create an orange rule for cargo that has arrived but is not cleared, because storage fees start to build up:

```
=AND($E2<>"",$E2<=TODAY(),$F2<>"Đã thông quan")
```

1. Tạo luật màu vàng cho khoản thuế đến hạn trong 7 ngày tới:
Create a yellow rule for payments falling due within the next 7 days:

```
=AND($H2>=TODAY(),$H2<=TODAY()+7,$I2<>"Đã trả")
```

1. Đặt luật đỏ lên trước luật cam và vàng, để dòng vừa trễ vừa gần hạn vẫn hiện đỏ.
Place the red rule above the orange and yellow ones, so a row that is both late and close to due still shows red.

Ba màu ứng với ba kiểu việc: đỏ là việc đã trễ, cam là việc đang tốn thêm tiền mỗi ngày, vàng là việc sắp tới. Dòng không màu nghĩa là chưa cần động tay.
The three colours map to three kinds of work: red is already late, orange is costing extra money each day, yellow is coming up soon. A row with no colour needs no action yet.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Hôm nay là 20/03. Sổ có năm lô, số liệu tự lập. L01: tàu chạy 02/03, đến 12/03, đã thông quan, thuế 48.500.000 đ, hạn 25/03, chưa trả. L02: chạy 05/03, đến 15/03, chưa thông quan, thuế 126.300.000 đ, hạn 30/03, chưa trả. L03: chạy 10/03, đến 28/03, chưa khai, hạn 10/04. L04: chạy 20/02, đến 06/03, đã thông quan, thuế 73.200.000 đ, hạn 18/03, chưa trả. L05: chạy 25/02, đến 10/03, đã thông quan, thuế 31.750.000 đ, hạn 15/03, đã trả. Đọc sổ: L04 đỏ, vì hạn 18/03 đã qua 2 ngày mà chưa trả, cần chuyển tiền ngay. L02 cam, vì hàng đến từ 15/03, đã 5 ngày vẫn chưa thông quan, phải xem hồ sơ vướng ở đâu. L01 vàng, vì còn 5 ngày đến hạn 25/03. L03 chưa đến cảng nên không tô màu. L05 đã trả đủ nên sạch. Để biết còn nợ bao nhiêu thuế, gõ =SUMIF(I2:I6,"Chưa trả",G2:G6), ra 248.000.000 đ, gồm L01, L02 và L04.
> *Today is 20/03. The sheet holds five shipments with made-up figures. L01: sailed 02/03, arrives 12/03, cleared, tax 48,500,000 VND, due 25/03, unpaid. L02: sailed 05/03, arrived 15/03, not cleared, tax 126,300,000 VND, due 30/03, unpaid. L03: sails 10/03, arrives 28/03, not declared, due 10/04. L04: sailed 20/02, arrived 06/03, cleared, tax 73,200,000 VND, due 18/03, unpaid. L05: sailed 25/02, arrived 10/03, cleared, tax 31,750,000 VND, due 15/03, paid. Reading it: L04 is red, since the 18/03 deadline passed 2 days ago and it is still unpaid, so transfer the money now. L02 is orange, since the cargo reached port on 15/03 and has sat uncleared for 5 days, so find out where the paperwork is stuck. L01 is yellow, with 5 days left until 25/03. L03 has not reached port, so it has no colour. L05 is paid and stays clear. To see how much tax is still owed, type =SUMIF(I2:I6,"Chưa trả",G2:G6). The result is 248,000,000 VND, covering L01, L02 and L04.*

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Gõ ngày thành chữ, nên luật màu không bao giờ sáng lên. Gặp tình huống này, thử gõ =ISNUMBER(H2): ra FALSE nghĩa là ô đó đang là chữ.
Typing dates as text, so the colour rules never fire. To test a cell, type =ISNUMBER(H2): FALSE means the cell holds text.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Quên sửa số thuế sau khi khai bổ sung hoặc bị ấn định thuế, khiến tổng nợ trên sổ lệch so với thực tế.
Forgetting to correct the tax figure after an amended declaration or an assessment by customs, so the total owed on the sheet no longer matches reality.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tô màu bằng tay. Hôm sau màu vẫn nằm đó dù việc đã xong. Hãy để công thức tô.
Colouring cells by hand. The next day the colour is still there even though the task is done. Let formulas do the colouring.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Bỏ dấu $ trước chữ cột, ví dụ viết H2 thay cho $H2. Dấu $ giữ công thức luôn đọc cột H và I, nên cả dòng đổi màu cùng lúc. Thiếu nó, mỗi ô tự nhìn sang ô bên cạnh và màu bị lệch.
Dropping the $ before the column letter, for example writing H2 instead of $H2. The $ makes the formula always read columns H and I, so the whole row changes colour together. Without it, each cell looks at its neighbour and the colours drift.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Máy cài vùng tiếng Việt đôi khi đòi dấu chấm phẩy thay cho dấu phẩy trong công thức. Báo lỗi thì thử đổi "," thành ";". Ngoài ra, vùng A2:I100 chỉ phủ 99 lô, nên khi sổ dài hơn hãy kéo rộng vùng áp dụng luật.
Computers set to Vietnamese regional settings sometimes want a semicolon instead of a comma in formulas. If you get an error, try replacing "," with ";". Also, the range A2:I100 covers only 99 shipments, so widen the range when the sheet grows longer.

MẸO / TIP – Mở sổ đầu mỗi buổi sáng, trước khi đọc email. Năm phút nhìn dòng đỏ và cam sẽ cho bạn thứ tự việc cần làm trong ngày.
Open the sheet first thing each morning, before reading email. Five minutes on the red and orange rows gives you your task order for the day.

1.8. Lưu trữ hồ sơ để tra lại khi bị kiểm tra – *1.8. Filing Records So You Can Find Them When Customs Asks*

Khi hải quan hỏi lại một lô hàng từ vài năm trước, bạn phải đưa được hồ sơ ra trong thời gian ngắn. Giống như giữ hóa đơn bảo hành: lúc máy hỏng mới cần, mà lúc đó tìm không ra thì coi như không có. Hồ sơ rối còn dễ bị nghi ngờ khai không đúng.

When customs asks about a shipment from a few years back, you need to produce the file quickly. It works like a warranty receipt: you only need it when something breaks, and if you cannot find it then, it might as well not exist. A messy file also invites suspicion that the declaration was wrong.

Nghĩa vụ lưu giữ – *What you must keep, and for how long*

Luật Hải quan buộc người khai hải quan lưu giữ hồ sơ hải quan 05 năm kể từ ngày đăng ký tờ khai, trừ khi pháp luật có quy định khác. Sổ sách, chứng từ kế toán và các chứng từ khác liên quan đến hàng đã thông quan cũng phải giữ trong thời hạn pháp luật quy định. Khi cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra, bạn phải xuất trình hồ sơ và cung cấp thông tin, chứng từ.

The Customs Law requires the declarant to keep the customs file for 5 years from the date the declaration is registered, unless other laws say otherwise. Accounting books, vouchers and other documents tied to cleared goods must also be kept for the period the law sets. When customs asks to inspect, you must hand over the file and supply information and documents.

Nếu bạn làm thuê cho chủ hàng, nghĩa vụ này vẫn thuộc phạm vi bạn được ủy quyền. Hãy hỏi rõ ai giữ bộ gốc: công ty bạn hay chủ hàng. Hạn giữ sổ sách kế toán có thể dài hơn 5 năm, nên hỏi kế toán trưởng và lấy mốc dài hơn.

If you act as an agent, this duty still applies within the scope of your authorization. Settle who holds the originals: your firm or the cargo owner. Accounting records may need to be kept longer than 5 years, so ask your chief accountant and use the longer deadline.

Hồ sơ cũng là thứ bạn dùng để tự bảo vệ. Khi bị kiểm tra sau thông quan, đoàn kiểm tra lập biên bản dựa trên giấy tờ họ thấy. Bạn có đủ chứng từ, khớp số liệu giữa hợp đồng, hóa đơn, vận đơn và tờ khai thì giải trình nhanh, ít bị kéo dài.

Your file is also how you protect yourself. In a post-clearance audit, the inspection team writes its record based on the papers it sees. If you have complete documents and the figures match across contract, invoice, bill of lading and declaration, you can explain quickly and the audit is less likely to drag on.

Hàng đã đưa về bảo quản chờ kết quả kiểm tra chuyên ngành thì chứng từ chứng minh việc bảo quản (địa điểm, thời điểm đưa về, biên bản kiểm tra) cũng nên cho vào thư mục lô. Thiếu những giấy này, bạn khó chứng minh hàng còn nguyên trạng.

If goods were taken to storage while waiting for specialized inspection results, put the papers proving the storage (location, date moved, inspection record) into the shipment folder too. Without them, it is hard to prove the goods stayed in their original condition.

Bản giấy và bản điện tử – *Paper and electronic copies*

Chứng từ phát hành dưới dạng điện tử, hoặc quét từ bản giấy thành điện tử, phải đáp ứng yêu cầu của Luật Giao dịch điện tử. Chứng từ đã được cấp trên Cổng thông tin một cửa quốc gia thì không cần nộp lại cho hải quan, nhưng bạn vẫn nên lưu một bản trong hồ sơ của mình. Bản gốc có chữ ký tươi, con dấu thì cất riêng ở tủ giấy.

Documents issued electronically, or scanned from paper into electronic form, must meet the Electronic Transactions Law. Documents already issued on the National Single Window need not be resubmitted to customs, but you should still keep a copy in your own file. Originals with wet signatures and stamps go in a separate paper cabinet.

Khi quét bản giấy, quét cả hai mặt nếu mặt sau có dấu hoặc ghi chú. Chọn độ phân giải đủ đọc rõ số và chữ nhỏ, rồi mở file ra kiểm tra từng trang trước khi cất bản giấy.

When scanning paper, scan both sides if the back carries stamps or notes. Pick a resolution that keeps numbers and small print readable, then open the file and check every page before you put the paper away.

Cách đặt tên thư mục và file – *Naming folders and files*

Quy tắc gọn: mỗi lô một thư mục, tên bắt đầu bằng mã lô. Mã lô gồm L, hai số năm, hai số tháng, rồi số thứ tự trong tháng. Ví dụ L2603-01 là lô đầu tiên của tháng 3 năm 2026. Ngày viết theo dạng năm-tháng-ngày liền nhau (20260320) để máy tự xếp đúng thứ tự thời gian.

A simple rule: one folder per shipment, with the name starting with the shipment code. The code is L, two digits for the year, two for the month, then a running number within the month. L2603-01 is the first shipment of March 2026. Write dates as year-month-day with no separators (20260320) so the computer sorts files in time order.

1. Tạo thư mục lô: mã lô, tên đối tác, hàng, điều kiện giao, ví dụ `L2603-01_ABC-Trading_CaPhe_FOB`. Không dùng dấu tiếng Việt, không dùng khoảng trắng.
   Create the shipment folder: code, partner, goods, delivery term, for example `L2603-01_ABC-Trading_CaPhe_FOB`. Avoid accents and spaces.
2. Bên trong tạo bảy thư mục con đánh số: `01_HopDong`, `02_HoaDon-PL`, `03_VanTai`, `04_CO-ChuyenNganh`, `05_ToKhai`, `06_Thue-ThanhToan`, `07_ThuTu-Email`.
   Inside, create seven numbered subfolders: `01_Contract`, `02_Invoice-PL`, `03_Transport`, `04_CO-Permits`, `05_Declaration`, `06_Tax-Payment`, `07_Emails`.
3. Đặt tên file theo mẫu: mã lô, số thư mục, loại chứng từ, ngày, phiên bản. Bản đã ký thêm chữ signed.
   Name each file by pattern: shipment code, folder number, document type, date, version. Add "signed" for signed copies.
4. Khi sửa chứng từ, giữ bản cũ và tăng số phiên bản (v01, v02), không ghi đè.
   When a document is revised, keep the old one and raise the version number (v01, v02). Never overwrite.
5. Sao lưu thư mục sang một nơi thứ hai, ví dụ ổ đĩa mạng công ty và ổ ngoài, mỗi cuối tuần.
   Back the folder up to a second place, such as the company network drive and an external disk, every weekend.
6. Mở sổ theo dõi lô hàng (một file bảng tính chung) và thêm một dòng cho lô mới: mã lô, số tờ khai, ngày đăng ký tờ khai, hạn hủy hồ sơ. Hạn hủy là ngày đăng ký cộng đúng 5 năm.
   Open the shipment tracking sheet (one shared spreadsheet) and add a row for the new shipment: code, declaration number, registration date, destroy-after date. The destroy-after date is the registration date plus exactly 5 years.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Công ty bạn xuất 18 tấn cà phê cho ABC Trading. Ký hợp đồng ngày 05/03/2026, tờ khai đăng ký ngày 22/03/2026, tiền về ngày 10/04/2026. Thư mục: `L2603-`

01_ABC-Trading_CaPhe_FOB. Hợp đồng: L2603-01_01_HD20260305_v02_signed.pdf. Hóa đơn: L2603-01_02_INV20260320_v01.pdf. Vận đơn: L2603-01_03_BL20260322_v01.pdf. Tờ khai: L2603-01_05_ToKhai20260322_v01.pdf. Giấy báo có của ngân hàng: L2603-01_06_BaoCo20260410_v01.pdf. Thời hạn giữ hồ sơ hải quan tính từ 22/03/2026, tức đến hết 22/03/2031. Bạn ghi mốc này vào sổ theo dõi lô hàng, cột "hạn hủy hồ sơ". Bản gốc vận đơn và C/O để trong tủ giấy, nhãn dán đúng mã L2603-01.
Your company exports 18 tonnes of coffee to ABC Trading. The contract is signed on 05/03/2026, the declaration is registered on 22/03/2026, and payment arrives on 10/04/2026. Folder: L2603-01_ABC-Trading_CaPhe_FOB. Contract: L2603-01_01_HD20260305_v02_signed.pdf. Invoice: L2603-01_02_INV20260320_v01.pdf. Bill of lading: L2603-01_03_BL20260322_v01.pdf. Declaration: L2603-01_05_ToKhai20260322_v01.pdf. Bank credit advice: L2603-01_06_BaoCo20260410_v01.pdf. The customs retention period runs from 22/03/2026, so until 22/03/2031. Record that date in your shipment tracking sheet, in a column called "destroy-after date". Keep the original bill of lading and C/O in the paper cabinet, labelled L2603-01.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Thử tình huống tra cứu. Giả sử đầu năm 2029, hải quan hỏi lô L2603-01. Bạn vào thư mục lô, mở 02_HoaDon-PL lấy hóa đơn, 03_VanTai lấy vận đơn, 05_ToKhai lấy tờ khai. Ba file đối chiếu: cùng ghi 18 tấn, cùng tên người mua. Lô này còn trong hạn giữ vì hạn đến hết 22/03/2031. Tìm đủ trong chưa đến một phút, bạn gửi ngay.
Try a lookup. Suppose that in early 2029 customs asks about lot L2603-01. You open the shipment folder, take the invoice from 02_Invoice-PL, the bill of lading from 03_Transport and the declaration from 05_Declaration. Cross-check the three: all say 18 tonnes, all show the same buyer. The lot is still inside the retention period, which runs to the end of 22/03/2031. You find everything in under a minute and send it at once.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Đặt tên theo kiểu "scan_final_moi_nhat2.pdf", rồi không ai biết bản nào đúng. Lỗi khác: chỉ giữ ảnh chụp bằng điện thoại, mờ chữ hoặc mất góc trang; để hồ sơ trên máy cá nhân của một người, người đó nghỉ việc là mất; hủy hồ sơ sớm vì tính hạn từ ngày thanh toán thay vì ngày đăng ký tờ khai.
Naming files "scan_final_newest2.pdf", so nobody knows which copy is right. Other slips: keeping only phone photos with blurred text or cut-off corners; storing files on one person's laptop, which vanish when that person leaves; destroying records early because you counted the deadline from the payment date instead of the declaration date.

MẸO / TIP – Cuối mỗi lô, mở thư mục và thử tìm hóa đơn, vận đơn, tờ khai trong dưới một phút. Nếu chậm hơn, sửa tên file ngay hôm đó.
At the end of each shipment, open the folder and try to find the invoice, bill of lading and declaration in under a minute. If it takes longer, fix the file names the same day.

1.9. Bài thực hành có hướng dẫn – *1.9. Guided practice exercises*

Bài 1. Đối chiếu bộ chứng từ của lô hàng nhập 500 thùng – *Exercise 1. Cross-check the document set for a 500-carton import shipment*

Công ty bạn nhập 500 thùng bánh quy, giá 18 USD một thùng. Hợp đồng ghi 500 thùng. Hóa đơn ghi 500 thùng, tổng 9.000 USD. Phiếu đóng gói ghi 480 thùng. Vận đơn ghi 500 thùng. Hãy tìm chứng từ lệch, tính giá trị chênh và nêu việc phải làm trước khi khai tờ khai.

Your company imports 500 cartons of biscuits at 18 USD per carton. The contract says 500 cartons. The invoice says 500 cartons, total 9,000 USD. The packing list says 480 cartons. The bill of lading says 500 cartons. Find the document that does not match, work out the value gap, and state what to do before filing the declaration.

1. Kiểm tra giá trị hóa đơn: 500 thùng × 18 USD = 9.000 USD, khớp với số tiền trên hóa đơn và với hợp đồng.
   Check the invoice value: 500 cartons × 18 USD = 9,000 USD, which matches both the invoice total and the contract.
2. Lập bảng so số lượng bốn chứng từ: hợp đồng 500, hóa đơn 500, vận đơn 500, phiếu đóng gói 480. Ba chứng từ trùng nhau, chỉ phiếu đóng gói lệch.
   List the quantity on all four documents: contract 500, invoice 500, bill of lading 500, packing list 480. Three agree and only the packing list differs.
3. Tính chênh lệch: 500 − 480 = 20 thùng. Giá trị tương ứng: 20 × 18 = 360 USD.
   Work out the gap: 500 − 480 = 20 cartons. The matching value is 20 × 18 = 360 USD.
4. Liên hệ người bán hỏi số thùng đã đóng thực tế. Nếu là 480 thì hóa đơn phải sửa thành 480 × 18 = 8.640 USD (9.000 − 360). Nếu là 500 thì người bán sửa phiếu đóng gói.
   Contact the seller and ask how many cartons were actually packed. If it is 480, the invoice must be corrected to 480 × 18 = 8,640 USD (9,000 − 360). If it is 500, the seller corrects the packing list.
5. Kết quả: phiếu đóng gói lệch 20 thùng, tương ứng 360 USD. Chưa khai tờ khai cho đến khi người bán gửi lại chứng từ đã sửa và các số khớp nhau.
   Result: the packing list is off by 20 cartons, worth 360 USD. Do not file the declaration until the seller sends corrected documents and all figures agree.

Bài 2. Lập sổ theo dõi ba lô hàng nhập bằng bảng tính – *Exercise 2. Build a tracker for three import shipments in a spreadsheet*

Bạn có ba lô. Lô A: 9.000 USD, tàu đến 03/11/2026, đăng ký tờ khai 06/11/2026. Lô B: 12.500 USD, tàu đến 10/11/2026, đăng ký tờ khai 17/11/2026. Lô C: 4.750 USD, tàu đến 15/11/2026, đăng ký tờ khai 18/11/2026. Lập sổ, tính số ngày từ tàu đến tới khi đăng ký tờ khai, tổng giá trị, số ngày trung bình và lô chậm nhất.

You have three shipments. Lot A: 9,000 USD, vessel arrives 03/11/2026, declaration registered 06/11/2026. Lot B: 12,500 USD, arrives 10/11/2026, registered 17/11/2026. Lot C: 4,750 USD, arrives 15/11/2026, registered 18/11/2026. Build the tracker and calculate days from arrival to declaration, total value, average days and the slowest lot.

1. Tạo bảng có cột A: Lô, cột B: Giá trị USD, cột C: Ngày tàu đến, cột D: Ngày đăng ký tờ khai, cột E: Số ngày chờ. Nhập ba dòng dữ liệu vào các dòng 2 đến 4.
   Create columns A: Lot, B: Value USD, C: Vessel arrival date, D: Declaration date, E: Waiting days. Enter the three lots in rows 2 to 4.
2. Ở ô E2 gõ =D2-C2 rồi kéo xuống E4. Kết quả: lô A 3 ngày, lô B 7 ngày, lô C 3 ngày.
   In cell E2 type =D2-C2 and drag down to E4. Results: lot A 3 days, lot B 7 days, lot C 3 days.
3. Ở ô B5 gõ =SUM(B2:B4). Tổng giá trị: 9.000 + 12.500 + 4.750 = 26.250 USD.
   In cell B5 type =SUM(B2:B4). Total value: 9,000 + 12,500 + 4,750 = 26,250 USD.
4. Ở ô E5 gõ =AVERAGE(E2:E4). Số ngày trung bình: (3 + 7 + 3) ÷ 3 = 13 ÷ 3 ≈ 4,33 ngày.
   In cell E5 type =AVERAGE(E2:E4). Average days: (3 + 7 + 3) ÷ 3 = 13 ÷ 3 ≈ 4.33 days.
5. Kết quả: tổng giá trị 26.250 USD, trung bình khoảng 4,33 ngày, lô B chậm nhất với 7 ngày nên cần xem lại nguyên nhân của lô này.
   Result: total value 26,250 USD, average about 4.33 days, and lot B is the slowest at 7 days, so check what held it up.

Bài 3. Tính mốc lưu hồ sơ theo thời hạn kiểm tra sau thông quan – ***Exercise 3. Work out file-retention dates from the post-clearance audit period***

Hôm nay là 23/11/2026. Công ty có ba tờ khai đăng ký ngày 20/01/2024, 05/08/2025 và 15/03/2026. Thời hạn kiểm tra sau thông quan là 05 năm kể từ ngày đăng ký tờ khai. Tính mốc hết thời hạn của từng tờ khai, cho biết tờ nào hết sớm nhất và tờ nào còn có thể bị kiểm tra vào ngày hôm nay.

Today is 23/11/2026. The company has three declarations registered on 20/01/2024, 05/08/2025 and 15/03/2026. The post-clearance audit period is 5 years from the registration date. Work out the end date for each declaration, which one ends first, and which can still be audited today.

1. Cộng 5 năm vào ngày đăng ký, giữ nguyên ngày và tháng. Tờ khai 20/01/2024 thì mốc là 20/01/2029.
   Add 5 years to each registration date, keeping day and month. For the declaration of 20/01/2024 the end date is 20/01/2029.
2. Tờ khai 05/08/2025 có mốc 05/08/2030. Tờ khai 15/03/2026 có mốc 15/03/2031.
   The declaration of 05/08/2025 ends on 05/08/2030. The declaration of 15/03/2026 ends on 15/03/2031.
3. So với ngày 23/11/2026: cả ba mốc đều ở sau ngày này, nên cả ba tờ khai vẫn còn trong thời hạn có thể bị kiểm tra.
   Compare with 23/11/2026: all three end dates fall after today, so all three declarations can still be audited.
4. Kết quả: mốc lần lượt 20/01/2029, 05/08/2030, 15/03/2031. Tờ khai ngày 20/01/2024 hết sớm nhất. Cả ba tờ khai hôm nay vẫn có thể bị kiểm tra, nên chưa được hủy hồ sơ nào.
   Result: end dates are 20/01/2029, 05/08/2030 and 15/03/2031. The 20/01/2024 declaration ends first. All three can still be audited today, so no file should be discarded yet.

1.10. Câu hỏi tự luận và dàn ý trả lời – *1.10. Essay questions and answer outlines*

Câu 1. Hãy kể lại hành trình một lô hàng xuất khẩu từ kho người bán đến kho người mua và nêu việc của từng bên chính trên đường đi.

Question 1. *Describe the journey of an export shipment from the seller's warehouse to the buyer's warehouse and state the job of each main party along the way.*

- Mở đầu bằng chuỗi chặng: ký hợp đồng, chuẩn bị hàng và chứng từ, giao hàng cho người vận chuyển, khai hải quan, vận chuyển, nhận hàng và nhập kho người mua.
  Open with the chain of stages: signing the contract, preparing goods and documents, handing goods to the carrier, customs declaration, transport, receiving and storing at the buyer's warehouse.
- Nêu việc của người bán (chuẩn bị hàng, hóa đơn, phiếu đóng gói) và người mua (thanh toán, nhận hàng).
  State the seller's work (preparing goods, invoice, packing list) and the buyer's work (payment, receiving goods).
- Nêu việc của người vận chuyển (nhận hàng, phát hành vận đơn) và của đơn vị làm thủ tục hải quan (khai tờ khai, đối chiếu chứng từ).
  State the carrier's work (taking the goods, issuing the bill of lading) and the customs-clearing party's work (filing the declaration, checking documents).
- Chỉ ra chứng từ đi kèm mỗi chặng và nói rằng chứng từ lệch nhau sẽ làm chậm cả lô hàng.
  Point out which document goes with each stage and say that mismatched documents hold up the whole shipment.

Câu 2. Vì sao phải kiểm tra hiệu lực của một văn bản pháp luật trước khi dùng, và bạn kiểm tra bằng cách nào?

Question 2. *Why must you check whether a legal document is in force before relying on it, and how do you check?*

- Nêu lý do: văn bản có thể đã bị sửa đổi, bổ sung, thay thế hoặc bãi bỏ một phần, nên dùng bản cũ có thể dẫn đến khai sai.
  Give the reason: a document may have been amended, supplemented, replaced or partly repealed, so using an old version can lead to a wrong declaration.
- Nêu cách làm: tra ngày có hiệu lực, xem điều khoản chuyển tiếp áp dụng cho hồ sơ nộp trước ngày đó hay không.
  Explain the method: look up the effective date and read the transitional clause to see whether it covers files submitted before that date.
- Nêu việc theo dõi văn bản được viện dẫn: nếu văn bản đó được sửa hoặc thay thì làm theo văn bản mới.
  Explain tracking cited documents: if a cited document is amended or replaced, follow the new one.
- Nêu thói quen: ghi tên văn bản, ngày kiểm tra và kết quả vào sổ để tra lại khi cần.
  Describe the habit: record the document name, check date and result in a log so you can look it up again.

1.11. Câu hỏi trắc nghiệm – *1.11. Multiple-choice questions*

1. Chứng từ nào do người vận chuyển phát hành để xác nhận đã nhận hàng và là bằng chứng của việc vận chuyển?
Which document is issued by the carrier to confirm it has received the goods and to serve as evidence of the transport?

- **A.** Hóa đơn thương mại / *Commercial invoice*
- **B.** Giấy chứng nhận xuất xứ / *Certificate of origin*
- **C.** Phiếu đóng gói / *Packing list*
- **D.** Vận đơn / *Bill of lading*

2. Hàng nhập khẩu bị gửi nhầm người nhận. Việc xử lý gửi nhầm chỉ làm được trong trường hợp nào?
Imported goods were sent to the wrong consignee. In which case can the misdelivery be handled?

- **A.** Hàng đã thông quan và đã ra khỏi cảng / *Goods are cleared and have left the port*
- **B.** Hàng chưa đăng ký tờ khai nhập khẩu và còn trong khu vực giám sát hải quan / *Goods have no registered import declaration and are still in the customs supervision area*
- **C.** Tờ khai nhập khẩu đã đăng ký nhưng chưa nộp thuế / *The import declaration is registered but tax is unpaid*
- **D.** Hàng đã chuyển về kho riêng của người nhận nhầm / *Goods have been moved to the wrong consignee's own warehouse*

3. Thời hạn kiểm tra sau thông quan là bao lâu và tính từ mốc nào?
How long is the post-clearance audit period and from what date does it run?

- **A.** 05 năm kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan / *5 years from the date the customs declaration is registered*
- **B.** 05 năm kể từ ngày tàu cập cảng / *5 years from the date the vessel docks*
- **C.** 05 năm kể từ ngày nộp đủ thuế / *5 years from the date the tax is fully paid*
- **D.** 03 năm kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan / *3 years from the date the customs declaration is registered*

4. Phiếu đóng gói dùng để làm gì trong bộ chứng từ?
What is the packing list used for in the document set?

- **A.** Chứng minh hàng sản xuất ở nước nào / *Proving which country made the goods*
- **B.** Xác nhận quyền nhận hàng từ hãng tàu / *Confirming the right to collect goods from the shipping line*
- **C.** Cho biết số kiện, trọng lượng và cách đóng để đối chiếu với hàng thực tế / *Showing the number of packages, weight and packing so they can be checked against the real goods*
- **D.** Ghi giá tiền người mua phải trả / *Stating the price the buyer has to pay*

5. Email của hãng tàu ghi "ETD 05/12". Bạn hiểu thế nào?
A shipping line's email says "ETD 05/12". How do you read it?

A. Hết hạn lưu kho miễn phí ngày 05/12 / *Free storage ends on 05/12*
B. Dự kiến tàu rời cảng đi ngày 05/12 / *The vessel is expected to depart on 05/12*
C. Hạn cuối nộp tờ khai ngày 05/12 / *The deadline to file the declaration is 05/12*
D. Dự kiến tàu đến cảng đích ngày 05/12 / *The vessel is expected to arrive at the destination port on 05/12*

6. Trước khi dẫn một thông tư vào hồ sơ, việc đúng nhất bạn nên làm là gì?
Before citing a circular in a file, what is the best thing to do?

A. Tra xem văn bản còn hiệu lực không, có bị sửa, thay hoặc bãi bỏ một phần không, và đọc điều khoản chuyển tiếp / *Check whether it is still in force, whether it was amended, replaced or partly repealed, and read the transitional clause*
B. Hỏi một đồng nghiệp và làm theo lời họ nhớ / *Ask a colleague and follow what they remember*
C. Dùng bản đã tải về từ năm trước vì nội dung ít đổi / *Use the copy downloaded last year because the content rarely changes*
D. Chỉ nhìn năm ban hành, văn bản mới hơn thì chắc đúng / *Look only at the year of issue and assume the newer one is right*

Chương 2. Chọn thị trường và đánh giá rủi ro trước khi xuất khẩu – *Chapter 2. Choosing a Market and Sizing Up Risk Before You Export*

Mục tiêu chương – ***Chapter objectives***

- Kiểm tra được sản phẩm và doanh nghiệp của mình đã sẵn sàng xuất khẩu chưa, rồi đặt mục tiêu xuất khẩu bằng con số cụ thể
  Check whether your product and your company are ready to export, then set an export goal with concrete numbers
- Nhận diện được rủi ro chính trị và pháp lý của nước nhập khẩu, đồng thời chọn cách giảm rủi ro cho hợp đồng
  Spot the political and legal risks of an importing country and choose ways to reduce them in your contract
- Đọc được GDP, lạm phát và cán cân thanh toán của một nước để chọn thị trường và đoán rủi ro thanh toán
  Read a country's GDP, inflation and balance of payments to choose a market and judge payment risk

2.1. Sản phẩm của bạn đã đủ điều kiện xuất khẩu chưa – *2.1. Is Your Product Ready to Export?*

Sản phẩm đủ điều kiện xuất khẩu khi khách ở nước ngoài mua về bán được, giao đều được và bạn vẫn có lãi. Hãy hình dung bạn mở quán cơm ở khu phố lạ: món ngon chưa đủ, còn phải đủ nguyên liệu, đúng khẩu vị và giá hợp túi tiền người ở đó. Việc kiểm này làm trước khi tìm khách, vì chữa lỗi sau khi đã ký hợp đồng rất tốn kém.

A product is ready to export when overseas buyers can resell it, you can deliver it steadily, and you still make a profit. Think of opening a rice shop in an unfamiliar neighborhood: tasty food is not enough. You also need enough ingredients, the right flavor for locals, and a price they accept. Do this check before you look for buyers, because fixing problems after signing a contract costs far more.

Bốn tiêu chí cần kiểm – ***Four criteria to check***

- Chất lượng ổn định: lô nào cũng giống lô nào, kể cả mẫu gửi thử. Khách nước ngoài thường đặt hàng theo mẫu, nên lô sau khác lô đầu là họ khiếu nại ngay.
  Stable quality: every batch matches the others, and the sample you send too. Overseas buyers usually order against a sample, so a later batch that differs from the first draws a complaint right away.
- Bao bì và nhãn hợp thị trường: hàng phải đến nơi nguyên vẹn, và nhãn phải ghi đúng ngôn ngữ, thông tin mà nước nhập khẩu yêu cầu. Hỏi khách hoặc tra quy định nước đó, đừng đoán.
  Packaging and labels that suit the market: goods must arrive intact, and labels must carry the language and details the importing country requires. Ask the buyer or check that country's rules instead of guessing.

- Năng lực cung ứng: số lượng tối đa mỗi tháng, thời gian làm một đơn, và việc xưởng có chịu được đơn lớn gấp đôi hay không. Nhận đơn quá sức rồi giao trễ làm mất khách nhanh hơn không nhận.
  Supply capacity: your maximum monthly output, the time to complete one order, and whether the workshop can handle an order twice as big. Accepting an order beyond your means and shipping late loses a buyer faster than turning it down.
- Giá cạnh tranh sau khi cộng chi phí xuất: giá khách thấy là giá cuối cùng, gồm giá xưởng, đóng gói, vận chuyển, thủ tục và cước. So giá này với giá hàng cùng loại của đối thủ, không so với giá bán trong nước.
  A competitive price after export costs: the buyer sees the final price, which includes factory price, packing, transport, paperwork and freight. Compare it with competitors' prices for similar goods, not with your domestic price.

Cách chấm điểm một sản phẩm – *How to score a product*

1. Lập bảng bốn dòng, mỗi dòng một tiêu chí. Gán hệ số theo mức quan trọng với bạn, tổng hệ số là 10.
   Make a table with four rows, one per criterion. Give each a weight by how much it matters to you, with the weights adding up to 10.
2. Chấm mỗi tiêu chí từ 1 đến 5, dựa vào bằng chứng như kết quả kiểm hàng, năng suất xưởng, báo giá thật. Không chấm theo cảm giác.
   Score each criterion from 1 to 5, based on evidence such as inspection results, workshop output and real quotes. Do not score by gut feeling.
3. Nhân điểm với hệ số rồi cộng lại. Tổng tối đa là 5 × 10 = 50. Chia tổng của bạn cho 50 để ra tỷ lệ phần trăm.
   Multiply each score by its weight and add them up. The maximum is 5 × 10 = 50. Divide your total by 50 to get a percentage.
4. Đọc kết quả: từ 80% trở lên thì sẵn sàng; từ 60% đến dưới 80% thì sửa tiêu chí yếu nhất rồi chấm lại; dưới 60% thì chưa nên xuất.
   Read the result: 80% or more means ready; 60% to under 80% means fix the weakest criterion and score again; below 60% means do not export yet.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Xưởng gốm làm bát ăn cơm men trắng, tính bán sang một nước nhập khẩu. Chất lượng: hệ số 3, điểm 4 (tỷ lệ bát nứt men còn vài phần trăm), được 12. Bao bì và nhãn: hệ số 2, điểm 2 (thùng cũ, chưa có nhãn ngoại ngữ), được 4. Cung ứng: hệ số 2, điểm 3 (làm được 8.000 cái mỗi tháng, khách hỏi 12.000), được 6. Giá: hệ số 3, điểm 4, được 12. Tổng là 12 + 4 + 6 + 12 = 34, tức 34 : 50 = 68%. Kết quả nằm ở mức sửa rồi chấm lại, hai chỗ yếu là bao bì và cung ứng. Phần giá kiểm như sau: giá xưởng 42.000 đồng, đóng gói 3.000, vận chuyển ra cảng 2.000, phí thủ tục 1.500, cước chia mỗi cái 4.500, cộng lại 53.000 đồng. Cộng lợi nhuận 8% ra 53.000 × 1,08 = 57.240 đồng. Tính nhẩm 25.000 đồng ăn 1 USD thì giá chào khoảng 2,29 USD. Đối thủ chào 2,40 USD, nên giá của bạn thấp hơn và điểm 4 là hợp lý.
A workshop makes white-glazed rice bowls and plans to sell to an importing country. Quality: weight 3, score 4 (a few percent of bowls still have glaze cracks), giving 12. Packaging and labels: weight 2, score 2 (old cartons, no foreign-language label), giving 4. Supply: weight 2, score 3 (it makes 8,000 pieces a month, the buyer asks for 12,000), giving 6. Price: weight 3, score 4, giving 12. The total is

12 + 4 + 6 + 12 = 34, which is 34 / 50 = 68%. That falls in the fix-and-rescore band, with packaging and supply as the weak spots. The price check goes like this: factory price 42,000 dong, packing 3,000, transport to port 2,000, paperwork 1,500, freight per piece 4,500, a total of 53,000 dong. Adding an 8% profit gives 53,000 × 1.08 = 57,240 dong. At a rough rate of 25,000 dong per USD, the quote is about 2.29 USD. A competitor quotes 2.40 USD, so your price is lower and a score of 4 is fair.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Hai tháng sau, xưởng gốm đổi sang thùng mới có nhãn ngoại ngữ và thuê thêm một tổ nặn. Bao bì và nhãn lên điểm 4, cung ứng lên điểm 4. Chấm lại: 12 + 8 + 8 + 12 = 40, tức 40 : 50 = 80%. Lúc này xưởng đạt mức sẵn sàng.
Two months later, the workshop switches to new cartons with foreign-language labels and hires an extra shaping team. Packaging and labels rise to a score of 4, and so does supply. Score again: 12 + 8 + 8 + 12 = 40, which is 40 / 50 = 80%. The workshop now reaches the ready level.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lấy giá bán trong nước cộng thêm chút lãi rồi chào luôn, quên đóng gói, vận chuyển, thủ tục và cước. Giá chào thấp hơn giá vốn thật, bán càng nhiều càng lỗ.
Taking the domestic price, adding a little profit and quoting it, while forgetting packing, transport, paperwork and freight. The quote ends up below true cost, and the more you sell, the more you lose.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chấm điểm cao cho chất lượng chỉ vì mẫu đẹp. Hãy kiểm vài lô sản xuất liên tiếp, đếm tỷ lệ hàng lỗi rồi mới chấm.
Giving quality a high score just because the sample looks good. Inspect several production batches in a row, count the defect rate, and only then score.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Không biết một sản phẩm tốn bao nhiêu nguyên liệu. Hãy cân đo lượng nguyên liệu dùng cho một đơn vị sản phẩm và ghi lại. Con số này dùng để tính giá vốn, và cơ quan hải quan có thể hỏi tới khi bạn nhập nguyên liệu để làm hàng xuất.
Not knowing how much material one product uses. Measure the material used for one unit and write it down. This figure feeds your cost calculation, and customs may ask for it when you import materials to make export goods.

MẸO / TIP – Chấm điểm xong, ghi lại lý do cho từng điểm và ngày chấm. Ba tháng sau chấm lại, bạn sẽ thấy sản phẩm tiến bộ ở đâu.
After scoring, write down the reason for each score and the date. Score again three months later, and you will see where the product has improved.

MẸO / TIP – Giữ sổ sách và chứng từ mua bán, xuất nhập kho gọn gàng ngay từ đầu. Khi cần chứng minh giá vốn hay số liệu cho khách và cơ quan quản lý, bạn có sẵn mà không phải lục lại.
Keep your sales, purchase and warehouse records tidy from the start. When you must back up your cost or figures for a buyer or an authority, everything is on hand and you do not have to dig it up later.

2.2. Doanh nghiệp đã sẵn sàng xuất khẩu chưa: người, vốn, quyết tâm của chủ – *2.2. Is the Company Ready? People, Capital and Management Commitment*

Trước khi tìm khách nước ngoài, bạn cần biết xưởng mình có đủ sức đi xa không. Giống như đi đường dài: có vé chưa đủ, còn cần sức khỏe, tiền dự phòng và quyết tâm đi hết chặng. Với xuất khẩu, ba thứ cần soi là người, vốn và quyết tâm của chủ.

Before you look for overseas buyers, check whether your workshop can go the distance. It is like a long trip: a ticket is not enough, you also need stamina, spare money and the will to finish. For exporting, you examine three things: people, capital and the owner's commitment.

Người – *People*

Xuất khẩu cần hai loại năng lực. Một là ngoại ngữ, thường là tiếng Anh, để đọc email, hỏi hàng và trả lời khách. Hai là nghiệp vụ: lập hóa đơn, phiếu đóng gói, làm việc với hãng tàu và hải quan. Người giỏi tiếng Anh mà chưa biết chứng từ vẫn dễ làm sai lô đầu tiên.

Exporting takes two skill sets. The first is a foreign language, usually English, for reading emails, asking about goods and answering buyers. The second is know-how: preparing invoices and packing lists, and dealing with shipping lines and customs. Someone fluent in English but unfamiliar with documents can still ruin the first shipment.

1. Liệt kê các việc cần có người làm: trả lời khách, lập chứng từ, theo dõi sản xuất, đòi tiền.
   List the jobs that need an owner: answering buyers, preparing documents, tracking production, collecting payment.
2. Chấm ngoại ngữ cho từng người từ 0 đến 2: 0 là chưa đọc nổi email, 1 là đọc hiểu nhưng viết chậm, 2 là viết và gọi điện được.
   Score each person's language from 0 to 2: 0 means cannot read an email, 1 means reads well but writes slowly, 2 means can write and take calls.
3. Chấm nghiệp vụ theo thang tương tự: 0 là chưa làm lần nào, 1 là từng làm có người kèm, 2 là tự làm được.
   Score know-how on the same scale: 0 means never done it, 1 means done it with a coach, 2 means can do it alone.
4. Việc nào điểm 0 mà chưa ai phụ trách thì ghi cách xử lý (tuyển, thuê đại lý, đào tạo) kèm hạn hoàn thành.
   For any job scoring 0 with no owner, write the fix (hire, outsource to an agent, train) and a deadline.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Xưởng mây tre có bốn việc. Trả lời khách do chị Lan làm, ngoại ngữ 2. Lập chứng từ chưa ai làm, nghiệp vụ 0. Theo dõi sản xuất do anh Hùng làm, nghiệp vụ 2. Đòi tiền do chủ xưởng làm, ngoại ngữ 0, nghiệp vụ 1. Chỗ trống duy nhất là chứng từ. Xưởng ghi cách xử lý: thuê đại lý làm lô đầu, cử chị Lan theo học và tự làm từ lô thứ tư, hạn trong 3 tháng.
>
> *The rattan workshop has four jobs. Answering buyers is done by Lan, language score 2. Preparing documents has no one, know-how score 0. Tracking production is done by Hung, know-how score 2. Collecting payment is done by the owner, language 0, know-how 1. The only gap is documents. The*

workshop writes the fix: hire an agent for the first shipment, send Lan to learn alongside and take over from the fourth shipment, within 3 months.

Vốn – *Capital*

Hàng đã xuất đi mà tiền chưa về ngay. Khách thường trả sau khi nhận hàng 30 đến 60 ngày, đôi khi lâu hơn. Trong lúc chờ, xưởng vẫn phải trả lương và mua nguyên liệu cho lô sau. Khoản tiền nằm chờ đó là vốn lưu động, tức tiền quay vòng hằng ngày của xưởng, và bạn phải có sẵn.

Goods leave but cash does not arrive at once. Buyers often pay 30 to 60 days after delivery, sometimes later. Meanwhile you still pay wages and buy materials for the next order. That cash tied up is working capital, the money that keeps the workshop turning every day, and you must have it ready.

1. Cộng chi phí làm ra một lô: nguyên liệu, nhân công, điện nước, bao bì, vận chuyển và phí thủ tục.
   Add up the cost of producing one shipment: materials, labour, utilities, packaging, transport and handling fees.
2. Lấy số ngày chờ thu tiền chia cho chu kỳ giao hàng để biết bao nhiêu lô đã chi tiền mà chưa thu về.
   Divide the days waiting for payment by the shipping cycle to see how many shipments have been paid for but not yet collected.
3. Nhân số lô đó với chi phí một lô, rồi cộng thêm khoảng 10% dự phòng.
   Multiply that number of shipments by the cost of one, then add about 10% as a buffer.
4. So kết quả với tiền mặt và hạn mức vay xưởng chắc chắn có.
   Compare the result with the cash and credit line you are sure to have.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Xưởng mây tre đan nhận đơn mỗi tháng một lô. Chi phí một lô: nguyên liệu 9.000 USD, nhân công 4.000, điện nước và chi phí chung 1.500, bao bì 1.000, vận chuyển và thủ tục 1.500, tổng 17.000 USD. Khách trả sau 60 ngày. Giao lô 1 cuối tháng 1 thì cuối tháng 3 mới thu, lúc đó lô 2 và lô 3 đã chi xong. Số lô đang chờ tiền là 60 ÷ 30 + 1 = 3. Vốn cần: 3 × 17.000 = 51.000 USD. Dự phòng 10% là 5.100 USD. Tổng cần có: 56.100 USD. Nếu xưởng chỉ có 30.000 USD thì phải vay, xin khách trả trước một phần hoặc giảm số lô mỗi tháng.

A rattan and bamboo workshop ships one order a month. Cost per shipment: materials 9,000 USD, labour 4,000, utilities and overhead 1,500, packaging 1,000, transport and formalities 1,500, total 17,000 USD. The buyer pays after 60 days. Shipment 1 goes out at the end of January and is paid at the end of March, by which time shipments 2 and 3 are already funded. Shipments waiting for cash: 60 ÷ 30 + 1 = 3. Capital needed: 3 × 17,000 = 51,000 USD. A 10% buffer is 5,100 USD. Total required: 56,100 USD. If the workshop has only 30,000 USD, it must borrow, ask the buyer for a deposit, or cut the number of shipments per month.

Thử tính với khoản đặt cọc 30% mỗi đơn, coi như tiền cọc bù đúng một phần chi phí lô đó. Mỗi lô thu trước 30% × 17.000 = 5.100 USD, nên vốn kẹt mỗi lô còn 11.900 USD. Ba lô là 35.700 USD, cộng dự phòng 10% là 3.570 USD, tổng 39.270 USD. Vẫn thiếu

9.270 USD so với 30.000 USD hiện có, nhưng khoản thiếu đã nhỏ hơn nhiều. Đây là cách tính gần đúng để so phương án.

Try a 30% deposit on every order, treating the deposit as covering that share of the shipment's cost. Each shipment brings in 30% × 17,000 = 5,100 USD upfront, so the cash tied up per shipment drops to 11,900 USD. Three shipments come to 35,700 USD, plus a 10% buffer of 3,570 USD, total 39,270 USD. That is still 9,270 USD above the 30,000 USD on hand, but the gap is much smaller. This is a rough method for comparing options.

Quyết tâm của chủ – *Owner commitment*

Chủ xưởng quyết định thời gian, tiền và người. Thị trường mới thường mất 6 đến 12 tháng mới có đơn đều, năm đầu có thể chưa lãi. Hãy hỏi mình: có chịu chờ đến mức đó không, có giao một người cụ thể phụ trách không, có dám sửa mẫu mã theo yêu cầu khách không.

The owner decides time, money and people. A new market often takes 6 to 12 months to produce steady orders, and the first year may bring no profit. Ask yourself: will you wait that long, will you name one person in charge, will you change designs to suit buyers?

Bảng sau để bạn tự chấm xưởng mình. Cột cuối là câu trả lời của xưởng mây tre trong ví dụ:

Use this table to score your own workshop. The last column shows the answers of the rattan workshop in the example:

Hạng mục *Area*	**Câu tự hỏi** *Question to ask*	**Xưởng mây tre trả lời** *Rattan workshop's answer*
Ngoại ngữ *Language*	Có ai viết và trả lời email tiếng Anh trong ngày không? *Can someone write and answer English emails within the day?*	Có một nhân viên điểm 2, chủ xưởng điểm 0. *One employee scores 2, the owner scores 0.*
Nghiệp vụ *Know-how*	Có ai từng lập bộ chứng từ một lô hàng không? *Has anyone prepared a full document set for a shipment?*	Chưa ai, sẽ thuê đại lý lô đầu và cử người theo học. *No one yet, so an agent handles the first shipment while a staff member learns alongside.*
Vốn *Capital*	Tiền mặt cộng hạn mức vay có đủ số vốn chờ tiền không? *Do cash plus credit cover the capital needed while waiting?*	Có 30.000 USD, cần 56.100 USD, thiếu 26.100 USD. *Has 30,000 USD, needs 56,100 USD, short by 26,100 USD.*
Quyết tâm *Commitment*	Chủ có chịu chờ 12 tháng và giao người phụ trách không? *Will the owner wait 12 months and appoint someone in charge?*	Có, đã giao cho một người và cam kết 12 tháng. *Yes, one person is appointed and the owner commits to 12 months.*

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chỉ tính chi phí một lô rồi tưởng đủ vốn. Quên rằng các lô sau vẫn phải chi trong lúc lô đầu chưa thu tiền.

Counting the cost of one shipment and assuming it is enough. Later shipments still need funding while the first is unpaid.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Giao hết việc cho một nhân viên giỏi tiếng Anh, còn chủ đứng ngoài. Người đó nghỉ việc là cả đường dây khách bị đứt.
Handing everything to one English-speaking employee while the owner stays out. If that person quits, the whole buyer pipeline breaks.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lấy ngày chờ tiền theo lời khách hứa mà không tính chậm trễ. Thực tế khách hay trả trễ vài tuần, nên hãy tính thêm 2 đến 4 tuần cho chắc.
Using the payment days the buyer promised and ignoring delays. Buyers often pay a few weeks late, so add 2 to 4 weeks to be safe.

MẸO / TIP – Sau khi chấm điểm, chọn một thiếu sót lớn nhất (thường là vốn) và xử lý trước khi chào giá cho khách đầu tiên.
After scoring, pick the biggest gap (usually capital) and fix it before you quote your first buyer.

2.3. Động cơ ra thị trường nước ngoài và cách đặt mục tiêu – *2.3. Why Companies Go International and How to Set Targets*

Mỗi doanh nghiệp ra thị trường nước ngoài vì một lý do. Lý do ấy quyết định bạn sẽ chịu bỏ bao nhiêu tiền, chờ bao lâu và đo thành công bằng gì. Nếu không gọi tên được lý do, bạn dễ làm theo kiểu thấy ai đi thì đi theo.
Every company goes abroad for a reason. That reason decides how much money you will spend, how long you will wait and how you will measure success. If you cannot name it, you tend to follow whoever else is going.

Động cơ chủ động – *Proactive motives*

Động cơ chủ động là khi bạn tự chọn đi, dù ở nhà vẫn còn làm ăn được. Giống một quán phở đông khách vẫn quyết mở thêm chi nhánh ở quận khác. Có ba động cơ hay gặp.
A proactive motive means you choose to go even though the home business still works. Think of a busy noodle shop that opens a second branch across town anyway. Three motives are common.

- Lợi nhuận: giá bán ở nước ngoài cao hơn hoặc biên lãi tốt hơn trong nước. Ví dụ cùng một loại hạt điều rang, khách nước ngoài trả giá cao hơn và đặt đều đặn.
  Profit: prices abroad are higher or margins are better than at home. For example, the same roasted cashews sell for more overseas and customers order steadily.
- Công nghệ và học hỏi: bạn muốn tiếp cận khách khó tính để buộc mình nâng chất lượng, hoặc muốn học cách làm của đối thủ giỏi hơn.
  Technology and learning: you want demanding customers to push your quality up, or you want to learn from stronger competitors.
- Quy mô: bán thêm sản lượng giúp chi phí trên mỗi sản phẩm giảm. Máy chạy gần hết công suất thì tiền khấu hao máy chia cho nhiều sản phẩm hơn.
  Scale: selling more volume lowers the cost per unit. When machines run near full capacity, the machine depreciation is spread over more units.

Động cơ bị động – *Reactive motives*

Động cơ bị động là khi hoàn cảnh đẩy bạn đi. Bạn chưa chuẩn bị gì, nhưng có việc xảy ra buộc phải nghĩ tới nước ngoài.

A reactive motive means circumstances push you out. You have prepared nothing, but something happens that forces you to look abroad.

- Dư công suất: nhà máy chạy 60% mà vẫn trả đủ lương và tiền điện, nên bạn muốn bán thêm cho kín công suất.
  Spare capacity: the factory runs at 60% yet still pays full wages and power bills, so you want to sell more to fill it.
- Thị trường trong nước bão hòa: khách đã mua đủ, đối thủ nhiều, giá bị ép xuống.
  A saturated home market: customers already have enough, competitors are many and prices are squeezed.
- Đơn hàng tự tìm đến: một người nước ngoài gửi email hỏi giá. Đây là cơ hội thật, nhưng dễ khiến bạn nhận đơn mà chưa tính kỹ.
  Orders that find you: a foreign buyer emails to ask for a quote. It is a real chance, but it tempts you to accept without doing the sums.

Động cơ bị động không xấu. Vấn đề là nó thường đi kèm sự vội vàng, nên bạn cần đặt mục tiêu rõ ràng ngay sau khi đã nhận ra mình thuộc loại nào.

Reactive motives are not bad. The problem is that they usually come with haste, so you need clear targets as soon as you recognise which type you are.

Đặt mục tiêu đo được – *Setting measurable targets*

Mục tiêu đo được là mục tiêu có con số, có mốc thời gian và có người chịu trách nhiệm. "Muốn xuất khẩu nhiều hơn" thì không đo được. Sáu tháng sau bạn không biết mình đã đạt hay chưa.

A measurable target has a number, a deadline and an owner. "We want to export more" cannot be measured. Six months later you cannot tell whether you succeeded.

1. Viết ra mong muốn chung chung bằng một câu.
   Write the vague wish in one sentence.
2. Chọn một thị trường và một sản phẩm để bắt đầu, không chọn nhiều cùng lúc.
   Pick one market and one product to start with, not several at once.
3. Đổi mong muốn thành doanh số: số tiền hoặc số lượng, trong một khoảng thời gian cố định.
   Turn the wish into sales: an amount of money or volume within a fixed period.
4. Đổi doanh số thành số khách. Lấy doanh số mục tiêu chia cho giá trị một đơn trung bình, rồi chia cho số đơn mỗi khách đặt trong kỳ.
   Turn sales into a customer count. Divide the sales target by the average order value, then by the number of orders each customer places in the period.
5. Đặt trần ngân sách cho cả kỳ, ví dụ không quá 10% doanh số mục tiêu, để biết khi nào nên dừng hoặc giảm tốc.

Set a budget ceiling for the whole period, for example no more than 10% of the sales target, so you know when to stop or slow down.

6. Ghi mốc kiểm tra, ví dụ mỗi quý, và người phụ trách.
Set check points, for example every quarter, and name the owner.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Mong muốn chung chung: "Công ty muốn bán cà phê rang xay ra nước ngoài." Chọn thị trường Hàn Quốc, sản phẩm cà phê rang xay. Mục tiêu doanh số: 60.000 USD trong 12 tháng đầu. Giá trị một đơn trung bình: 5.000 USD. Số đơn cần có: 60.000 ÷ 5.000 = 12 đơn. Mỗi khách dự kiến đặt 3 đơn một năm, nên cần 12 ÷ 3 = 4 khách. Mục tiêu hoàn chỉnh: có 4 khách ở Hàn Quốc, tổng doanh số 60.000 USD sau 12 tháng, kiểm tra mỗi quý, giao cho trưởng phòng kinh doanh. Đến cuối quý 2 cần có ít nhất 2 khách đã đặt đơn đầu.
Vague wish: "The company wants to sell roasted ground coffee abroad." Choose South Korea and roasted ground coffee. Sales target: 60,000 USD in the first 12 months. Average order value: 5,000 USD. Orders needed: 60,000 ÷ 5,000 = 12 orders. Each customer is expected to place 3 orders a year, so you need 12 ÷ 3 = 4 customers. The final target: 4 customers in South Korea and 60,000 USD in total sales after 12 months, checked every quarter and owned by the sales manager. By the end of quarter 2 you need at least 2 customers who have placed a first order.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Ví dụ cho nhóm bị động: một xưởng bánh tráng làm tối đa 10 tấn mỗi tháng nhưng chỉ chạy 6 tấn, nên dư 4 tấn. Một người mua nước ngoài hỏi 2 tấn mỗi tháng, giá 1.200 USD một tấn. Phần công suất dư được dùng: 2 ÷ 4 = 50%. Công suất mới: (6 + 2) ÷ 10 = 80%. Doanh số: 2 × 1.200 = 2.400 USD một tháng, nhân 12 tháng được 28.800 USD. Trần ngân sách 10% là 2.880 USD. Nếu chi phí mở đường vượt số này, bạn cần tính lại trước khi nhận đơn.
Example for the reactive group: a rice-paper workshop can make 10 tonnes a month but runs only 6, so 4 tonnes sit idle. A foreign buyer asks for 2 tonnes a month at 1,200 USD per tonne. Share of spare capacity used: 2 ÷ 4 = 50%. New utilisation: (6 + 2) ÷ 10 = 80%. Sales: 2 × 1,200 = 2,400 USD a month, and 12 months give 28,800 USD. A 10% budget ceiling is 2,880 USD. If the cost of opening the route goes above that, recalculate before you accept the order.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lấy đơn hàng đầu tiên làm mục tiêu cả năm, hoặc đặt mục tiêu theo lượng hàng mà nhà máy muốn xả, thay vì theo lượng khách thật sự mua. Sai nữa là không ghi mốc thời gian nên mục tiêu mãi không có ngày chấm điểm.
Mistakes: treating the first order as the target for the whole year, or setting the target by the stock the factory wants to clear instead of what buyers will actually buy. Another is leaving out a deadline, so the target never gets a day of review.

MẸO / TIP – Nếu bạn thuộc nhóm bị động, đặt mục tiêu nhỏ hơn và kiểm tra thường hơn, ví dụ mỗi tháng. Sau vài đơn đầu, nhìn lại xem có nên chuyển sang động cơ chủ động hay không.
If you are in the reactive group, set smaller targets and check them more often, for example monthly. After the first few orders, review whether to shift to a proactive motive.

2.4. Hệ thống chính trị nước nhập khẩu ảnh hưởng đến lô hàng của bạn – *2.4. How the Importing Country's Political System Affects Your Shipments*

Mỗi nước nhập khẩu có một "người cầm lái" riêng, và cách người đó ra quyết định quyết định hàng của bạn có được cập cảng đúng hạn, đúng thuế hay không. Hiểu hệ thống chính trị không phải để bàn chuyện chính trị. Bạn cần nó để đoán xem luật nhập khẩu ở đó thay đổi nhanh hay chậm, báo trước hay không báo trước.

Every importing country has its own "driver", and the way that driver makes decisions determines whether your cargo arrives on time and at the expected tax. You do not study politics to debate it. You study it to guess how fast import rules change there, and whether anyone warns you first.

Các kiểu hệ thống và mức ổn định – *Types of systems and how stable they are*

Hãy nghĩ đến một quán ăn. Nếu thực đơn do hội đồng nhiều người duyệt, món mới ra chậm nhưng ít khi đổi bất ngờ. Nếu một ông chủ tự quyết, ông có thể đổi giá trong một buổi sáng. Nước nhập khẩu cũng vậy.

Think of a restaurant. If a committee approves the menu, new dishes appear slowly and rarely change without notice. If one owner decides everything, prices can change in a single morning. Importing countries work the same way.

- Nước dân chủ nhiều đảng: chính sách thay theo bầu cử và quốc hội, thường có thời gian lấy ý kiến và thông báo. Rủi ro nằm ở chỗ đổi chính phủ thì đổi hướng thương mại.
  Multi-party democracies: policy shifts with elections and parliament, usually with a consultation period and public notice. The risk is that a new government can change trade direction.
- Nước một đảng hoặc quyền lực tập trung: chính sách thường nhất quán trong thời gian dài, nhưng khi đổi thì đổi nhanh và ít báo trước.
  One-party or centralised states: policy is often steady for years, but when it changes, it changes fast and with little warning.
- Nước bất ổn, có xung đột hoặc chính quyền đổi liên tục: luật, cảng, ngân hàng đều có thể ngừng hoạt động, và quy định ghi trên giấy chưa chắc được thực thi.
  Unstable countries with conflict or frequent changes of government: laws, ports and banks can all stop working, and rules on paper may not be enforced.

Không có kiểu nào an toàn tuyệt đối. Điều bạn cần đo là mức dự đoán được: chính sách có công bố công khai không, có thời gian chuyển tiếp không, và trong vài năm gần đây đã đổi mấy lần.

No type is perfectly safe. What you measure is predictability: whether policy is published openly, whether there is a transition period, and how many times it changed in recent years.

Ba loại thay đổi đột ngột hay gặp – *Three sudden changes to watch for*

- Cấm hoặc hạn chế nhập khẩu: một mặt hàng bị ngừng cấp phép, đặt hạn ngạch hoặc đòi giấy phép mới.
  Import bans or limits: a product loses its licence, gets a quota, or needs a new permit.

- Tăng thuế hoặc thêm phụ thu: thuế nhập khẩu tăng, nên giá về kho người mua cao hơn kế hoạch.
  Higher duties or surcharges: import duty rises, so the landed cost at the buyer's warehouse is above plan.
- Kiểm soát ngoại tệ: ngân hàng nước đó hạn chế bán đô la, nên người mua có tiền nội tệ nhưng không chuyển ra được cho bạn.
  Foreign exchange controls: banks there ration dollars, so the buyer holds local currency but cannot pay you abroad.

Ba loại này hay đi cùng nhau. Khi ngoại tệ khan hiếm, chính phủ thường siết giấy phép nhập khẩu và tăng thuế để giữ lại đô la. Thấy một dấu hiệu thì hãy soát luôn hai loại còn lại.

These three often arrive together. When foreign currency runs short, governments tend to tighten import licences and raise duties to keep dollars at home. If you see one sign, check the other two as well.

Cách đánh giá một nước trước khi chào hàng – *How to assess a country before you quote*

1. Xác định kiểu hệ thống của nước đó và ai là người ký các quyết định về nhập khẩu (quốc hội, chính phủ, bộ thương mại hay ngân hàng trung ương).
   Identify the country's system and who signs import decisions (parliament, government, trade ministry or central bank).
2. Đọc thông báo chính sách thương mại trên trang của bộ phụ trách và của cơ quan hải quan nước đó trong 3 năm gần nhất. Đếm số lần đổi thuế, giấy phép, quy định ngoại hối.
   Read trade policy notices on the responsible ministry's and customs authority's websites for the last 3 years. Count changes in tariffs, licences and foreign exchange rules.
3. Hỏi người mua: hàng này có cần giấy phép nhập khẩu không, và nếu thuế đổi khi hàng đang đi thì ai nộp phần chênh.
   Ask the buyer whether this product needs an import licence, and who pays the difference if duty changes while goods are in transit.
4. Ghi kết quả vào một dòng cho từng nước: ổn định, trung bình hoặc thấp, kèm lý do. Nước thấp thì chọn thanh toán an toàn hơn và giao từng lô nhỏ.
   Write one line per country: stable, medium or low, with reasons. For a low score, choose safer payment terms and ship smaller lots.

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Bạn bán 60.000 USD hàng chế biến theo giá FOB cho người mua ở nước Karvia (tên tự nghĩ). Thuế nhập khẩu lúc ký là 5%, tức 3.000 USD. Tàu đi 18 ngày. Giữa đường, chính phủ Karvia công bố thuế mới 25%, áp cho mọi lô hàng chưa làm xong thủ tục nhập. Thuế thành 15.000 USD, chênh 12.000 USD. Hợp đồng không ghi ai chịu phần này. Người mua đòi giảm giá 12.000 USD, bạn nhận 48.000 USD, hoặc họ bỏ hàng ở cảng. Nếu hợp đồng có câu "thuế và phí phát sinh do thay đổi chính sách sau ngày ký do người mua chịu", và bạn nhận thanh toán bằng thư tín dụng, bạn vẫn được đủ 60.000 USD.
> *You sell USD 60,000 of processed goods FOB to a buyer in Karvia (an invented name). Import duty at signing is 5%, or USD 3,000. The ship takes 18 days. Mid-voyage, Karvia announces a 25% duty for every shipment not yet cleared. Duty becomes USD 15,000, USD 12,000 more. The contract does not*

say who bears it. The buyer demands a USD 12,000 discount, leaving you USD 48,000, or abandons the cargo at port. If the contract said "duties and charges arising from policy changes after signing are for the buyer's account", and you were paid by letter of credit, you would still receive the full USD 60,000.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Bạn so hai nước trong 3 năm gần nhất. Nước Dolmen (tên tự nghĩ): thuế đổi 1 lần, giấy phép 0 lần, ngoại hối 0 lần, tổng cộng 1 lần, và luôn báo trước 60 ngày ⇒ ổn định. Nước Karvia: thuế đổi 3 lần, giấy phép 2 lần, ngoại hối 1 lần, tổng cộng 6 lần, có lần áp dụng ngay hôm công bố ⇒ thấp. Với Karvia, bạn chọn thư tín dụng và giao từng lô nhỏ.
Compare two countries over the last 3 years. Dolmen (an invented name): duty changed 1 time, licences 0, foreign exchange rules 0, total 1 change, and always 60 days' notice ⇒ stable. Karvia: duty changed 3 times, licences 2, foreign exchange rules 1, total 6 changes, and one rule took effect the day it was announced ⇒ low. For Karvia, you choose a letter of credit and ship in small lots.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chỉ đọc luật hiện hành mà không xem lịch sử đổi luật của nước đó. Luật ghi 5% hôm nay không có nghĩa là 5% lúc hàng cập cảng.
Reading only the current law and ignoring the country's history of changes. A 5% rate today does not mean 5% when the ship docks.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Để trống điều khoản ai chịu rủi ro thay đổi chính sách, rồi cãi nhau khi chuyện xảy ra.
Leaving the policy-change clause blank, then arguing once it happens.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tin vào một lời hứa miệng của người mua rằng "nước tôi ổn định lắm". Hãy tự đếm số lần đổi chính sách trên thông báo chính thức.
Trusting the buyer's verbal promise that "our country is very stable". Count the policy changes yourself from official notices.

MẸO / TIP – Với nước điểm thấp, cho người mua ký giấy phép nhập khẩu trước khi bạn xếp hàng, và đừng giao nhiều lô liên tiếp khi lô trước chưa được trả tiền.
For low-scoring countries, ask the buyer to obtain the import licence before you load, and do not ship several lots in a row while earlier ones are unpaid.

2.5. Hệ thống pháp lý và hệ quả với hợp đồng mua bán – *2.5. Legal Systems and What They Mean for Your Sales Contract*

Mỗi nước có một bộ luật riêng để xử lý khi hai bên mua bán cãi nhau. Giống như đá bóng: cùng là bóng, nhưng luật sân này và sân kia có thể khác. Bạn bán hàng sang nước nào thì hợp đồng của bạn có thể bị "đọc" theo luật nước đó, trừ khi hợp đồng ghi rõ cách khác.

Every country has its own rules for settling a dispute between a buyer and a seller. It is like football: the ball is the same, but the rules on one pitch differ from another. If you sell into a country, your contract may be "read" under that country's law unless the contract says otherwise.

Bốn hệ thống luật bạn sẽ gặp – *Four legal systems you will meet*

Thông luật (common law) dựa nhiều vào án lệ, tức các bản án cũ mà tòa sau phải tham khảo. Tòa thường bám sát chữ trong hợp đồng. Vì vậy hợp đồng ở các nước này thường dài, ghi rất chi tiết.

Common law relies heavily on precedent, meaning earlier court decisions that later judges must follow. Courts tend to stick closely to the words of the contract. That is why contracts in these countries are usually long and detailed.

Dân luật (civil law) dựa vào bộ luật viết sẵn, ví dụ Bộ luật Dân sự. Khi hợp đồng thiếu điều khoản, bộ luật tự "lấp chỗ trống". Hợp đồng có thể ngắn hơn, nhưng bạn phải biết bộ luật đang quy định gì.

Civil law rests on written codes, such as a Civil Code. When a contract is silent on a point, the code fills the gap. The contract can be shorter, but you need to know what the code provides.

Luật tôn giáo dựa trên giáo lý và kinh sách. Nhiều nước Hồi giáo dùng luật này cho toàn bộ hoặc một phần pháp luật. Nó chủ yếu bàn về đạo đức, chỉ mở rộng sang một số lĩnh vực thương mại. Ở phần thương mại, thường có yếu tố của thông luật hoặc dân luật.

Religious law is built on religious teachings and texts. Many Muslim countries use it for all or part of their law. It mainly concerns moral conduct and extends only to some commercial areas. In commerce, it usually blends in elements of common or civil law.

Luật tập quán là những lệ làng, thói quen buôn bán lâu đời, thường không viết thành văn. Nhiều nơi dùng nó song song với luật chính thức. Bạn khó tra cứu loại này, nên cần hỏi người địa phương hoặc luật sư của nước đó.

Customary law is made of long-standing local practice, often unwritten. Many places apply it alongside formal law. It is hard to look up, so ask local people or a lawyer in that country.

Cách nhớ nhanh: thông luật hỏi "hợp đồng ghi gì", dân luật hỏi "bộ luật nói gì", luật tôn giáo hỏi "giáo lý cho phép gì", luật tập quán hỏi "nơi này vẫn làm thế nào". Một nước có thể pha trộn nhiều loại cùng lúc.

A quick way to remember: common law asks "what does the contract say", civil law asks "what does the code say", religious law asks "what do the teachings allow", customary law asks "how is it usually done here". One country can mix several types at once.

Cùng một điều khoản, hai cách xử – *One clause, two outcomes*

> **VÍ DỤ / EXAMPLE –** Hợp đồng 200.000 USD, hẹn giao trước 30/6. Điều khoản ghi: giao trễ phạt 0,5% giá trị hợp đồng mỗi tuần, tối đa 5%. Bạn giao trễ 14 ngày, tức 2 tuần. Tiền phạt: 0,5% × 2 = 1%, bằng 200.000 × 1% = 2.000 USD. Người mua nói họ thiệt 10.000 USD vì dây chuyền ngừng chạy. Ở nước thông luật, tòa thường coi 2.000 USD là mức hai bên đã tự thỏa thuận, miễn là con số ước tính hợp lý chứ không nhằm trừng phạt. Ở nhiều nước dân luật, bộ luật có quy định riêng về phạt vi phạm, và tòa có thể xem lại mức phạt nếu thấy quá cao hoặc quá thấp so với thiệt hại. Cùng một dòng chữ, kết quả có thể khác nhau, nên bạn không nên đoán.
>
> *A 200,000 USD contract promises delivery by 30 June. The clause says: late delivery costs 0.5% of contract value per week, capped at 5%. You ship 14 days late, which is 2 weeks. The penalty is 0.5%*

× 2 = 1%, and 200,000 × 1% = 2,000 USD. The buyer says it lost 10,000 USD because its line stopped. In a common law country, a court usually treats 2,000 USD as the amount both sides agreed, as long as the figure is a reasonable estimate and not meant to punish. In many civil law countries, the code has its own rules on contractual penalties, and a court may review the amount if it looks far too high or too low against the real loss. The same words can lead to different results, so do not guess.

Vì sao phải chọn luật áp dụng và nơi giải quyết – *Why you must choose the governing law and the forum*

Luật áp dụng cho biết hợp đồng được hiểu theo luật nước nào. Nơi giải quyết cho biết ai phân xử: tòa án của nước nào hay một trọng tài. Hai việc này khác nhau, cần ghi cả hai. Nếu bỏ trống, bạn có thể phải kiện ở nước người mua, bằng luật và ngôn ngữ họ quen hơn bạn. Chi phí soạn hợp đồng và kiện tụng cũng phụ thuộc hệ thống luật bạn chọn.

The governing law says which country's law interprets the contract. The forum says who decides: a court in some country or an arbitration panel. They are two different things, so state both. If you leave them blank, you may end up suing in the buyer's country, under law and in a language they know better than you. The cost of drafting and litigating also depends on the legal system you choose.

Cách làm khi soạn hợp đồng – *What to do when drafting*

1. Tra xem nước người mua theo hệ thống nào trong bốn loại trên, hỏi luật sư hoặc phòng thương mại nếu chưa rõ.
   Find out which of the four systems the buyer's country follows; ask a lawyer or a chamber of commerce if unsure.
2. Đề xuất luật áp dụng là luật Việt Nam hoặc luật một nước thứ ba trung lập mà cả hai bên chấp nhận được.
   Propose Vietnamese law, or the law of a neutral third country both sides can accept.
3. Chọn nơi giải quyết và ghi rõ tên: tòa nào hoặc trung tâm trọng tài nào, đặt ở thành phố nào. Ví dụ cách ghi: "tranh chấp do Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam tại Hà Nội giải quyết theo luật Việt Nam".
   Pick the forum and name it exactly: which court or arbitration centre, in which city. Example wording: "disputes are settled by the Vietnam International Arbitration Centre in Hà Nội under Vietnamese law".
4. Ghi ngôn ngữ của hợp đồng, và bản nào được dùng làm chuẩn khi hai bản dịch lệch nhau.
   State the contract's language, and which version prevails if two translations differ.
5. Viết rõ các điều khoản dễ cãi như hạn giao, mức phạt, cách tính thiệt hại, đừng trông vào luật "tự lấp chỗ trống".
   Spell out the clauses that cause fights, such as delivery date, penalty and how damages are calculated; do not count on the law to fill gaps.
6. Đưa hợp đồng cho luật sư am hiểu luật đã chọn đọc trước khi ký.
   Have a lawyer who knows the chosen law read the contract before signing.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Ghi "tranh chấp giải quyết theo luật hai nước" hoặc chỉ ghi "thương lượng", không nêu luật và nơi phân xử. Khi cãi nhau, hai bên lại cãi