Paulnguyen
Kiến trúc sư công nghệ



HỒ SƠ NĂNG LỰC · 2026

Paul Nguyen FoodTech

Nguyễn Quyết Thắng · Kiến trúc sư công nghệ nhà máy chế biến nông sản, thực phẩm

Gần 20 năm trong ngành nông sản – thực phẩm. Thiết kế nhà máy từ thị trường ngược về dây chuyền cho doanh nghiệp Việt Nam làm hàng xuất khẩu: hồ tiêu và gia vị, trái cây nhiệt đới và nước cô đặc, gelatine và collagen từ da cá.

> **Chọn thị trường trước.**
> **Chọn máy sau.**

paulnguyen.vn · contact@paulnguyen.vn · Zalo 0938 613 408

TP. Hồ Chí Minh · tháng 10/2026

01 Thư ngỏ

Kính gửi anh chị chủ đầu tư,

Gần 20 năm làm nghề, tôi gặp đi gặp lại một tình huống. Dây chuyền lắp xong, chạy tốt. Đến lô hàng xuất khẩu đầu tiên mới phát hiện bên mua ở thị trường đích yêu cầu một thứ mà dây chuyền không làm được. Lúc đó sửa tốn gấp nhiều lần so với quyết định đúng từ đầu.

Máy không sai. **Thứ tự sai.** Dự án bắt đầu từ catalogue thiết bị, trong khi lẽ ra phải bắt đầu từ câu hỏi: bán sản phẩm gì, cho ai, ở thị trường nào, và bên mua đòi bộ chỉ tiêu gì.

Vì vậy tôi làm việc theo thứ tự ngược với một nhà cung cấp thiết bị. Thị trường trước, rồi sản phẩm, công nghệ, mặt bằng, hạ tầng. Thiết bị là bước cuối cùng. Tôi ngồi cùng phía với chủ đầu tư, trước khi chủ đầu tư ngồi đối diện nhà cung cấp.

Hồ sơ này trình bày cách tôi làm việc, những dây chuyền tôi đã tham gia, mạng lưới đối tác công nghệ và những việc tôi không nhận. Nếu dự án của anh chị chưa nên làm, tôi sẽ nói thẳng điều đó.

Paul Nguyen (Nguyễn Quyết Thắng)
Kiến trúc sư công nghệ nhà máy thực phẩm · paulnguyen.vn

TP. Hồ Chí Minh, tháng 10/2026

15+	14	10	6
dự án nhà máy đã tham gia, gần 20 năm trong ngành	dây chuyền đồng bộ đã tham gia triển khai	hãng chế tạo đối tác tại 6 quốc gia	thị trường xuất khẩu EU · Hoa Kỳ · Nhật Bản · Hàn Quốc · Trung Quốc · Trung Đông

Mục lục

02 Paul Nguyen là ai
03 Phương pháp: sáu bước, đúng thứ tự
04 Ba nhóm ngành làm chuyên sâu
05 Mười bốn dây chuyền đã tham gia
06 Năm điểm khác biệt
07 Lộ trình dự án bốn giai đoạn
08 Mạng lưới đối tác công nghệ
09 Sáu thị trường và yêu cầu với nhà máy
10 Ở hiện trường
11 Đối tác nói gì · Công trình xuất bản
12 Bắt đầu thế nào · Liên hệ

02 Paul Nguyen là ai



Paul Nguyen (Nguyễn Quyết Thắng)
Kiến trúc sư công nghệ nhà máy thực phẩm

Tôi là **Nguyễn Quyết Thắng (Paul Nguyen)**, kỹ sư chuyên ngành tự động hoá và cơ khí chế tạo máy, có thời gian học tập ở các nước Bắc Âu. Tôi là **kiến trúc sư công nghệ** cho dự án nhà máy chế biến nông sản, thực phẩm: thiết kế nhà máy **từ thị trường ngược về dây chuyền** — bán cho ai, theo chuẩn nào, công nghệ gì, rồi mới tới máy nào — cho doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Đông, Trung Quốc và Hàn Quốc.

Công việc của tôi thường bắt đầu trước lúc chọn máy rất lâu. Tôi xác định thị trường đích, làm rõ bộ chỉ tiêu bên mua ở thị trường đó yêu cầu, rồi mới nói tới công nghệ và thiết bị.

Số hợp đồng tôi từ chối nhiều hơn số tôi ký. Phần lớn vì dự án chưa tới lúc, hoặc chủ đầu tư chưa trả lời được câu hỏi đầu tiên: khách hàng ở thị trường đích cần bộ chỉ tiêu gì.

Thương hiệu cá nhân	Paul Nguyen FoodTech · **paulnguyen.vn**
Chuyên môn	Hồ tiêu và gia vị · Trái cây nhiệt đới và nước cô đặc · Gelatine và collagen từ da cá
Khách hàng	Chủ đầu tư và ban dự án nhà máy chế biến; nhà máy đang vận hành cần nâng cấp; hợp tác xã, doanh nghiệp nông nghiệp muốn chế biến sâu
Hình thức làm việc	Zoom · gặp trực tiếp tại TP. Hồ Chí Minh · khảo sát tại nhà máy

Cách tính phí

Phiên chẩn đoán dự án

- 45–60 phút, qua Zoom hoặc gặp trực tiếp. **Không tính phí.**
- Anh chị mang về một trang: quyết định nào đã chốt, chỗ nào còn hở, việc tiếp theo nên làm.

Từ giai đoạn 1 trở đi

- Có phí, chốt theo phạm vi từng giai đoạn. Phí tư vấn tách khỏi doanh thu thiết bị.
- Danh mục thiết bị viết theo thông số, không theo tên hãng, để anh chị gọi thầu công bằng.

03 Phương pháp: sáu bước, đúng thứ tự

Câu hỏi đầu tiên của một dự án nhà máy không phải "mua máy gì", mà là **"bán cho ai"**. Thiết bị là bước cuối cùng.

01 **THỊ TRƯỜNG** bán cho ai → 02 **SẢN PHẨM** bán cái gì → 03 **CÔNG NGHỆ** làm bằng cách nào → 04 **MẶT BẰNG** luồng đi trong xưởng → 05 **HẠ TẦNG** điện, hơi, nước → 06 **THIẾT BỊ** bước cuối cùng

1 Thị trường
Bên mua châu Âu không mua nông sản. Họ mua một bộ chỉ tiêu: Brix, độ ẩm, dung trọng, vi sinh, dư lượng, hồ sơ từng mẻ.

2 Sản phẩm
Cùng một quả, làm puree hay làm nước cô đặc là hai nhà máy khác nhau.

3 Công nghệ
Sản phẩm quyết định công nghệ, không phải ngược lại.

4 Mặt bằng
Công nghệ quyết định luồng đi trong nhà xưởng. Layout sai không sửa được bằng tiền.

5 Hạ tầng
Điện, hơi, nước, xử lý nước thải. Phần này không nằm trong catalogue nào, và là phần làm vỡ ngân sách.

6 Thiết bị
Chỉ đến lúc này mới mở catalogue.



Làm việc với kỹ sư nhà chế tạo trước sơ đồ công nghệ (P&ID) tại một nhà máy ở Việt Nam.

> **Vấn đề có thật.** Nhiều chủ đầu tư bắt đầu ở bước sáu. Tới lúc xuất hàng mới phát hiện không đạt yêu cầu thị trường đích. Sửa dây chuyền lúc đó tốn gấp nhiều lần so với sắp đúng thứ tự từ đầu.

Ba tình huống hay gặp khi làm ngược thứ tự

Tình huống	Hậu quả
Nhà máy xây xong mới tìm hiểu chuẩn Halal cho Trung Đông	Halal yêu cầu phân tách vật lý trên dây chuyền. Đó là quyết định mặt bằng, sửa sau khi xây tốn gấp nhiều lần.
Chọn công nghệ sấy theo giá, không theo sản phẩm	Đúng con số độ ẩm nhưng hoạt độ nước vẫn cao, hàng mốc trong container. Đổi công nghệ sấy là đổi cả cụm thiết bị.
Dây chuyền không ghi dữ liệu theo lô	Khi có sự cố phải thu hồi toàn bộ thay vì đúng lô, vì không truy được "một bước trước, một bước sau".

04 Ba nhóm ngành làm chuyên sâu

Tôi không nhận mọi ngành hàng. Ba nhóm dưới đây là nơi tôi có **đủ số dự án để nói có căn cứ**.



Hồ tiêu, gia vị, thảo dược

- Làm sạch, phân loại tỷ trọng, tiệt trùng hơi nước, sấy.
- Theo bộ chỉ tiêu của bên mua, như chỉ tiêu độ sạch ASTA.
- Chế biến sâu cho thị trường thực phẩm, dược phẩm.



Trái cây nhiệt đới, rau củ

- Xoài, dứa, chanh dây, thanh long, chuối, bơ.
- Puree và nước cô đặc, cô đặc chân không nhiều hiệu ứng, thu hồi hương.
- Chiết rót vô trùng vào drum 200 kg; IQF, sấy, đóng hộp.



Gelatine và collagen

- Từ phụ phẩm giàu collagen: da cá, da lợn, xương.
- Trích ly, thuỷ phân enzyme, lọc màng, sấy.
- Biến phụ phẩm giá trị thấp thành nguyên liệu giá trị cao.

Ảnh từ trái sang phải: tầng trên máy sấy với phễu cấp liệu, chế tạo tại Hà Lan · cụm ép, sàng rung của dây chuyền nước quả, chế tạo tại Ý · khu sấy của một nhà máy gelatine.

Vùng nguyên liệu gắn với nhà máy

- Quy hoạch vùng nguyên liệu: chọn vùng, giống, quy mô, lịch mùa vụ cho dứa MD2, chanh dây, bơ Hass.
- Chuyển giao quy trình canh tác cùng đối tác Israel: giống, tưới, dinh dưỡng, sâu bệnh, thu hoạch.
- SOP, nhật ký vùng trồng, mã lô, GlobalG.A.P. theo thị trường mục tiêu.
- Tính diện tích, sản lượng, lịch thu hoạch theo công suất chế biến để nhà máy không thiếu nguyên liệu.

Ngoài ba nhóm trên

- **Đàm phán hợp đồng** thiết bị với hãng chế tạo tại Hà Lan, Ý, Israel, Tây Ban Nha.
- **Dự FAT tại xưởng hãng** và **nghiệm thu SAT tại nhà máy** cùng chủ đầu tư. Đây là phần quyết định lô thiết bị về tới nơi có đúng như bản chào hay không.
- **Xúc tiến thương mại** sang châu Âu, Nhật Bản, Hoa Kỳ, Trung Quốc, Trung Đông, Hàn Quốc, theo mạng lưới sẵn có. Đây là hạng mục riêng. Tôi không cam kết người mua hay đơn hàng.

> **Công nghệ chọn theo sản phẩm đích, không theo giá thiết bị.** Cùng là "sấy", nhưng hồ tiêu xuất EU, gelatine dược phẩm và trái cây đông khô cần ba nguyên lý sấy khác nhau. Tôi làm rõ điều này trước khi bàn tới hãng nào.

05 Mười bốn dây chuyền đã tham gia

HÀ LAN · Ý · ISRAEL

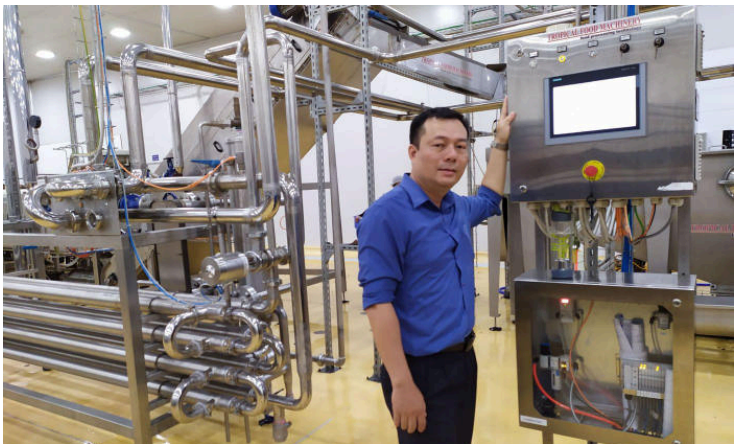
Số lượng	Dây chuyền	Nước chế tạo
6	Tiệt trùng hơi nước và sấy tầng sôi cho nhà máy hồ tiêu, thảo dược	Hà Lan
3	Sấy băng chuyền và khử ẩm chuyên biệt cho nhà máy gelatine	Hà Lan
3	Puree và nước trái cây cô đặc	Ý
1	Đông lạnh IQF cho trái cây, rau củ	Ý
1	Bảo quản, giữ tươi trái vải thiều	Israel

Ngoài thiết bị: chuyển giao công nghệ giống dứa MD2, bơ Hass và chanh dây cùng đối tác Israel.

6 · 3 · 3

Ba con số đó nói được nhiều hơn mọi tính từ: **khách quay lại nhiều lần**. Làm một lần là may. Làm sáu lần là nghề.

Về tên khách hàng và tên hãng.
Tôi không nêu tên khách hàng khi chưa có văn bản đồng ý. Nhiều khách hàng là tập đoàn quốc tế với quy trình duyệt truyền thông chặt. Danh mục trên chỉ ghi nước chế tạo, không gắn tên hãng với dự án cụ thể. Trong buổi làm việc trực tiếp, tôi trao đổi chi tiết hơn trong phạm vi được phép.



Paul Nguyen bên tủ điều khiển của dây chuyền nước quả cô đặc, chế tạo tại Ý, tại một nhà máy ở Việt Nam.



Thiết bị thu hồi hương của cùng nhà máy. Dịch quả đi qua thu hồi hương trước, rồi mới vào cụm cô đặc.



Nhà máy nước trái cây cô đặc: cụm ép và nghiền, chế tạo tại Ý, giai đoạn lắp đặt.



Nhà máy gelatine: cụm thiết bị sấy và hệ ống hơi, chế tạo tại Hà Lan, sau lắp đặt.

06 Năm điểm khác biệt

NHÀ CUNG CẤP THIẾT BỊ THƯỜNG HỎI

"Anh cần máy công suất bao nhiêu?"

TÔI BẮT ĐẦU BẰNG CÂU HỎI

"Anh sẽ bán gì, cho ai, ở thị trường nào, và nhà máy phải đạt điều gì để bán được?"

1 **Đi từ thị trường đến thiết bị**
Thị trường, sản phẩm, công nghệ, mặt bằng, hạ tầng, rồi mới tới thiết bị.

2 **Biến yêu cầu bán hàng thành thông số kỹ thuật**
Brix, bao bì, hạn sử dụng, tiêu chuẩn của thị trường được dịch thành công nghệ, công suất, mức tự động hoá, vệ sinh, truy xuất và cấu hình dây chuyền. Nhà máy được thiết kế để làm ra sản phẩm bán được, không chỉ để chạy được máy.

3 **Tính toàn bộ bài toán nhà máy**
Thiết bị, nhà xưởng, điện, hơi, lạnh, nước, khí nén, xử lý nước thải, lắp đặt, nhân sự, phòng kiểm nghiệm và vốn vận hành. Chủ đầu tư nhìn thấy tổng mức đầu tư trước khi ký hợp đồng.

4 **Đứng về phía chủ đầu tư, không đứng về phía một hãng máy**
Xác định dự án cần gì trước, rồi mới chọn thiết bị đáp ứng. Giải pháp đắt hơn chưa chắc phù hợp hơn. Công suất lớn hơn chưa chắc đúng hơn.

5 **Kết quả tư vấn giúp ra quyết định**
Sau mỗi giai đoạn, chủ đầu tư trả lời được: có nên làm không, sản phẩm nào trước, công suất bao nhiêu, công nghệ nào, cần bao nhiêu vốn, rủi ro ở đâu, khi nào mới nên mua thiết bị.

Năm tình huống chủ đầu tư thường gọi cho tôi

- **Dự án đang ở khâu chọn thiết bị** trong khi thị trường, sản phẩm, công nghệ vẫn còn bỏ trống.
- **Đã có báo giá nhưng không biết bảng đó đang thiếu gì**: phạm vi cấp hàng, phụ tùng bắt buộc, mốc tính bảo hành.
- **Thị trường đích siết tiêu chuẩn sau khi đã chốt cấu hình**, thiết bị đã về cảng.
- **Cần một người không gắn với một loại máy cụ thể**, chọn theo bài toán chứ không theo danh mục có sẵn.
- **Cần một bản ghi bằng văn bản để trình ban lãnh đạo**, vì người liên hệ hiếm khi là người quyết cuối cùng.



Tại dây chuyền nước quả cô đặc, tủ điều khiển của cụm thanh trùng.

07 Lộ trình dự án bốn giai đoạn

Anh chị **dừng được ở bất kỳ giai đoạn nào**. Mỗi giai đoạn có sản phẩm bàn giao dùng được độc lập, kể cả khi anh chị chọn làm tiếp với người khác.

Giai đoạn	Nội dung chính	Bàn giao
1 · Báo cáo thị trường và chốt spec sản phẩm 2–3 tuần	Một đến hai thị trường đích kèm số liệu thương mại. Bộ chỉ tiêu sản phẩm: Brix, độ ẩm, dung trọng, vi sinh, dư lượng, độ Bloom. Rào cản chứng nhận HACCP, ISO 22000, FSSC, BRCGS, Halal, Kosher. Ba kịch bản sản phẩm. Quy định nhập khẩu.	Báo cáo điện tử; buổi trình bày 90 phút cho ban lãnh đạo; một lượt chỉnh sửa trong 7 ngày
2 · Đề án tiền khả thi công nghệ và đầu tư 4–8 tuần	Sơ đồ công nghệ toàn tuyến. Cân bằng vật chất và năng lượng. Danh mục thiết bị theo thông số, không kèm tên hãng. Layout khối. Dự toán CAPEX, OPEX. Tổng chi phí sở hữu 10 năm và điểm hoà vốn. Rà soát hạ tầng tại địa điểm.	Đề án; bản vẽ layout khối; bảng dự toán tự đổi giả định được; buổi trình bày cho ban lãnh đạo và bên góp vốn
3 · Đồng hành triển khai, đại diện chủ đầu tư 6–18 tháng	Hồ sơ mời thầu và tiêu chí chấm thầu. Đánh giá bản chào. Đàm phán hợp đồng. Dự FAT tại xưởng hãng với nguyên liệu thật. Giám sát lắp đặt. Chủ trì SAT có tải. Đào tạo vận hành.	Bảng so sánh bản chào; biên bản FAT, SAT có tiêu chí định lượng; báo cáo tiêu hao thực tế; hồ sơ vận hành, bảo trì
4 · Cố vấn thường trực theo tháng, tối thiểu 6 tháng	Hai buổi làm việc mỗi tháng. Xử lý sự cố chất lượng và khiếu nại từ khách nước ngoài. Chuẩn bị audit. Rà soát báo giá trước khi ký. Tư vấn mở rộng công suất.	Biên bản từng buổi; báo cáo rà soát trước mỗi kỳ audit

Bốn nguyên tắc làm việc

- **Dừng được ở bất kỳ giai đoạn nào**, kể cả khi mang kết quả đi làm tiếp với đơn vị khác.
- **Phí tư vấn tách khỏi doanh thu thiết bị.** Mọi khoản hoa hồng thiết bị, nếu có, được công bố bằng văn bản và trừ vào phí tư vấn. Điều này nằm trong hợp đồng.
- **Danh mục thiết bị viết theo thông số**, không theo tên hãng, để anh chị đấu thầu công bằng.
- **Nói thẳng khi dự án chưa nên làm.** Một lời khuyên dừng lại đúng lúc có giá trị hơn một đề án.

Không thuộc phạm vi

- Thi công xây dựng; bản vẽ thi công, kết cấu.
- Hồ sơ xin phép xây dựng, môi trường.
- Xin cấp chứng nhận thay chủ đầu tư.
- Kiểm nghiệm mẫu tại phòng thí nghiệm bên thứ ba.
- Vận hành thay nhà máy.

> **Chi phí.** Không có bảng giá niêm yết. Sau buổi làm việc đầu, anh chị nhận một bản báo giá ngân sách riêng trong 48 giờ. Phạm vi chốt riêng, chi phí tách theo giai đoạn, mốc thanh toán gắn với sản phẩm bàn giao.

08 Mạng lưới đối tác công nghệ

10 HÃNG · 6 QUỐC GIA

Mười hãng chế tạo, phần lớn ở châu Âu. Ghép lại, họ phủ trọn chuỗi từ đồng ruộng tới pallet thành phẩm. Nhờ vậy tôi **tư vấn được cả dây chuyền**, không bị bó vào một loại máy.

Công đoạn	Quốc gia	Năng lực chính của hãng đối tác
Vùng nguyên liệu	Croatia	Phần mềm quản lý nông trại: mùa vụ, bản đồ thửa, truy xuất nguồn gốc
Canh tác, chăn nuôi	Thổ Nhĩ Kỳ	Cơ giới hoá canh tác và chăn nuôi
Sau thu hoạch	Israel	Phân loại, phân cỡ; xử lý giữ màu vải thiều; sấy rau củ
Chế biến trái cây	Ý	Dây chuyền puree, nước ép, nước cô đặc, nectar, mứt
Ép nước trái cây	Tây Ban Nha	Máy ép cho bán lẻ, khách sạn, nhà hàng và sản xuất công nghiệp
Sấy, tiệt trùng	Hà Lan	Sấy tầng sôi, làm nguội tầng sôi, tiệt trùng hơi nước; có trung tâm chạy thử
Cấp đông, đông khô	Ý	Cấp đông IQF tầng sôi, cấp đông xoắn, máy đông khô
Chiết rót, ghép mí	Ý	Chiết rót lỏng và đặc, ghép mí lon, thanh trùng, tiệt trùng
Chiết rót chai	Ý	Đóng chai và tự động hoá dây chuyền đồ uống
Đóng gói cuối chuyền	Ý	Đóng thùng, xếp pallet, quấn màng, cân kiểm tra

Quan hệ với các hãng là quan hệ đối tác. Hồ sơ này không tuyên bố tư cách đại lý uỷ quyền hay phân phối độc quyền cho bất kỳ hãng nào. Tên hãng được trao đổi cụ thể trong buổi làm việc trực tiếp.

Ba chuỗi hoàn chỉnh ghép từ mạng lưới

ĐỒ UỐNG

Ép (Tây Ban Nha, Ý) → **Chiết rót chai** → **Ghép mí, tiệt trùng** → **Đóng thùng, xếp pallet** (Ý)

TRÁI CÂY CHẾ BIẾN

Sơ chế (Israel) → **Puree, cô đặc** → **IQF, đông khô** → **Đóng gói** (Ý)

NÔNG TRẠI

Cơ giới hoá (Thổ Nhĩ Kỳ) + **Số hoá, truy xuất nguồn gốc** (Croatia)



Trao đổi với đại diện hãng chế tạo Ý bên máy chiết rót vô trùng vào túi trong thùng.

09 Sáu thị trường và yêu cầu với nhà máy

Mỗi thị trường một bộ tiêu chuẩn. Bảng dưới tóm tắt yêu cầu chính và **hệ quả trực tiếp lên thiết kế dây chuyền**, phần chủ đầu tư phải quyết sớm.

Thị trường	Yêu cầu chính	Hệ quả với dây chuyền
EU	An toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật; truy xuất "một bước trước, một bước sau"; ngưỡng dư lượng thuốc bảo vệ thực vật (MRL) hạ dần. Quy định (EU) 2019/1793 tăng tần suất kiểm tra tại biên giới với một số mặt hàng.	Thiết kế vệ sinh, vật liệu tiếp xúc thực phẩm đạt chuẩn EU, ghi dữ liệu phục vụ truy xuất theo lô
Hoa Kỳ	Đăng ký cơ sở với FDA; Luật Hiện đại hoá An toàn thực phẩm (FSMA) với kiểm soát phòng ngừa; nhà nhập khẩu thực hiện chương trình xác minh nhà cung cấp nước ngoài (FSVP). *Nguồn: FDA*	Điểm kiểm soát tới hạn rõ ràng, dữ liệu vận hành, hồ sơ phục vụ nhà nhập khẩu
Nhật Bản	MRL cho nhiều hoạt chất, thường dựa trên Codex; yêu cầu ổn định chất lượng giữa các lô	Kiểm soát quy trình chặt, đồng đều giữa các lô
Hàn Quốc	MFDS đặt MRL cho 446 hoạt chất (tính tới 3/2025); hoạt chất chưa có MRL áp mức mặc định 0,01 ppm. *Nguồn: MFDS*	Kiểm soát từ vùng nguyên liệu; dữ liệu canh tác và truy xuất
Trung Quốc	Lệnh 280 của Tổng cục Hải quan Trung Quốc (GACC) về đăng ký doanh nghiệp sản xuất thực phẩm nước ngoài, hiệu lực 01/06/2026, thay thế Lệnh 248. *Nguồn: Báo Chính phủ, 17/03/2026*	Mô tả được quy trình và hệ thống kiểm soát an toàn thực phẩm khi đăng ký; hồ sơ kỹ thuật dây chuyền sẵn sàng
Trung Đông	Halal theo GSO 2055-1 (vùng Vịnh), UAE.S 2055-1; chứng nhận do tổ chức được nước nhập khẩu công nhận cấp	**Phân tách vật lý trên dây chuyền**, quyết định từ bản vẽ mặt bằng



Trạm chiết rót vô trùng vào thùng phuy cho nước quả cô đặc xuất khẩu.

Ranh giới tôi giữ rõ. Tôi tư vấn giải pháp công nghệ để nhà máy đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của thị trường đích. Tôi không làm hồ sơ pháp lý, không phải đơn vị chứng nhận và không cam kết dự án chắc chắn đạt chuẩn. Chứng nhận do bên thứ ba cấp, và kết quả còn phụ thuộc nguyên liệu, vận hành và hồ sơ của nhà máy.

Quy định thay đổi liên tục. Cần kiểm tra bản hiện hành trước mỗi quyết định đầu tư.

10 Ở hiện trường

ẢNH THẬT, KHÔNG DÀN DỰNG

Tư vấn nhà máy không làm được từ bàn giấy. Phần lớn thời gian của tôi ở **nhà máy, công trường và xưởng của hãng chế tạo**.



Nguyên liệu chanh dây về sân nhà máy giữa mùa vụ. Công suất chế biến phải tính theo đỉnh mùa, không theo trung bình năm.



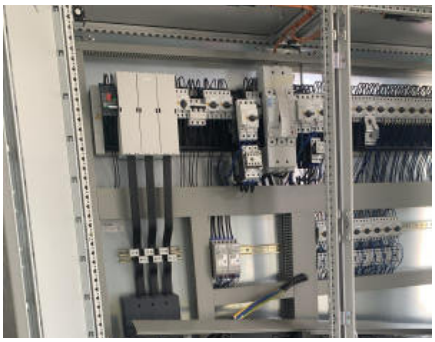
Băng tải tiếp nhận chanh dây của dây chuyền nước quả cô đặc.



Làm việc với hãng chế tạo dây chuyền trái cây tại Ý.



Thiết bị mới về, còn bọc màng. Kiểm đếm trước lắp đặt là một phần của nghiệm thu.



Đấu nối tủ điện điều khiển giai đoạn lắp đặt.



Thiết bị chần rau quả tại một nhà máy nước trái cây.



Thành phẩm đóng bao lớn sau sấy.

11 Đối tác nói gì về tôi

CÁC HÃNG CHẾ TẠO LÀM VIỆC CÙNG NHIỀU NĂM

> *"Với cách làm việc chủ động, có trách nhiệm trong mọi công việc khi triển khai, Mr. Paul Nguyen là một người bạn tốt, một đối tác tin cậy để đồng hành trong việc phát triển kinh doanh của Ventilex B.V tại Việt Nam từ năm 2016 tới nay."*
>
> **Eduvan Broek** · Ventilex B.V., Hà Lan

> *"Những gì tôi nhận được từ Mr. Paul Nguyen từ những ngày đầu năm 2017 trong việc quảng bá công nghệ chế biến nước ép trái cây tại Việt Nam là rất tuyệt vời."*
>
> **Jenna Smith** · Zumex, Tây Ban Nha

> *"Tropical Food Machinery Srl rất ấn tượng và đánh giá cao khả năng phát triển thị trường, điều phối để triển khai các dự án xây dựng nhà máy sản xuất nước ép trái cây cô đặc quy mô công nghiệp có công suất lớn, công nghệ cao tại Việt Nam."*
>
> **Stevens** · Tropical Food Machinery Srl, Ý



Gặp đại diện hãng chế tạo thiết bị cấp đông, Ý.

CÔNG TRÌNH XUẤT BẢN

Đồng tác giả bộ sách 5 tập «Ứng dụng khoa học và công nghệ thực phẩm trong phát triển kinh tế»

Quy mô	5 tập, mỗi tập khoảng 1.000 trang
Nhà xuất bản	Khoa học và Kỹ thuật, đặt hàng và xuất bản
Năm	2024
ISBN	978-604-67-3138-2

Danh mục dự án là tôi tự nói về mình. Bộ sách do bên thứ ba đặt hàng, và tra cứu được bằng mã ISBN.

Hoạt động ngành

- **Triển lãm quốc tế cùng hãng đối tác:** CIBUS TEC (Parma), Anuga FoodTec, IPACK-IMA Milan, ProPak Asia.
- **Triển lãm tại Việt Nam:** Vietnam FoodExpo, Food & Beverage, ILDEX.
- **Làm việc tại xưởng chế tạo** của hãng đối tác ở Ý.
- **Viết và chia sẻ** về quyết định đầu tư nhà máy tại **paulnguyen.vn** và trên VnExpress.

12 Bắt đầu thế nào

1 **Đọc trước, chưa cần gặp**

Bộ 37 câu hỏi phải hỏi nhà cung cấp thiết bị trước khi ký, và Bản đồ 9 quyết định trước khi mở bất kỳ catalogue nào. Miễn phí tại paulnguyen.vn. Tự soi dự án của mình đang hở chỗ nào.

2 **Phiên chẩn đoán dự án, 45–60 phút, không tính phí**

Anh chị điền phiếu chuẩn bị trước. Tôi đọc kỹ rồi mới hẹn, để buổi gặp đi thẳng vào những quyết định đang mở của dự án.

3 **Báo giá ngân sách trong 48 giờ**

Phạm vi chốt riêng cho dự án, chi phí tách theo giai đoạn, mốc thanh toán gắn với sản phẩm bàn giao, giả định và loại trừ ghi rõ. Anh chị quyết đi tiếp hay dừng.

Chi phí gửi mẫu, kiểm nghiệm và chạy thử thiết bị tại trung tâm thử nghiệm của hãng do khách hàng chi trả.

LIÊN HỆ

0938 613 408

Điện thoại · Zalo

EMAIL
contact@paulnguyen.vn

WEBSITE
paulnguyen.vn

LINKEDIN
linkedin.com/in/paulnguyen574

LÀM VIỆC
Zoom · TP. Hồ Chí Minh · tại nhà máy



Chọn thị trường trước.
Chọn máy sau.

Paulnguyen
Kiến trúc sư công nghệ