



GO LINK

Đi đúng đường, đến đúng xưởng

CẨM NANG THỰC CHIẾN

Đi Canton Fair *như người trong nghề*

Người bán Trung Quốc kiếm lời từ khoảng chênh thông tin giữa họ và bạn.
Cuốn ebook này thu hẹp khoảng đó lại.

8 chương **10** công cụ in được **25** câu song ngữ

LÊ HẢI LINH

16 năm xuất nhập khẩu Trung-Việt · 8 mùa tổ chức đoàn Canton Fair
hơn 3.000 khách đã sang hội chợ

GO LINK – 16 năm nổi doanh nghiệp Việt với nhà máy Trung Quốc.

Lê Hải Linh · **0963 316 626**

Về cuốn ebook này

TÁC GIẢ

Lê Hải Linh

ĐƠN VỊ PHÁT HÀNH

GO LINK – *Đi đúng đường, đến đúng xưởng.*

16 năm nổi danh nghiệp Việt với nhà máy Trung Quốc.

Dịch vụ sourcing và tour hội chợ B2B.

DÀNH CHO

Chủ doanh nghiệp, chủ shop Việt Nam muốn tự làm việc trực tiếp với nhà máy Trung Quốc

ẤN BẢN

Lần thứ nhất · tháng 8/2026

Cách cuốn ebook này được biên soạn

Toàn bộ tri thức nghề trong ebook này là của tác giả: 16 năm làm xuất nhập khẩu Trung-Việt, 6 năm sống tại Trung Quốc, 8 mùa tổ chức đoàn đi hội chợ. **Tác giả là người cung cấp toàn bộ nội dung chuyên môn, quyết định cấu trúc cuốn ebook, và chọn đưa cái gì vào – bỏ cái gì ra.**

Trong quá trình làm, tác giả **có sử dụng công cụ AI như một trợ lý soạn thảo và tra cứu. AI không tạo ra kinh nghiệm nghề và không quyết định nội dung.** Mọi ca thực tế, con số và nhận định trong ebook là của tác giả, và tác giả chịu trách nhiệm về chúng.

Phần tài liệu gốc dùng để đối chiếu gồm: quy định của ban tổ chức hội chợ, văn bản pháp luật Việt Nam và Trung Quốc, và tài liệu nghề bằng tiếng Trung.

Miễn trừ liên quan đến tên gọi và nhãn hiệu

Cuốn ebook này KHÔNG phải ấn phẩm chính thức của hội chợ Canton Fair, và không được hội chợ bảo trợ, tài trợ hay chứng nhận dưới bất kỳ hình thức nào.

“Canton Fair”, “广交会” và Hội chợ Xuất nhập khẩu Trung Quốc là tên gọi và nhãn hiệu thuộc về đơn vị chủ quản của hội chợ. Các tên gọi này được dùng ở đây **chỉ để mô tả đúng đối tượng mà ebook nói tới**, không nhằm gợi ý bất kỳ mối liên kết, hợp tác hay sự chấp thuận nào.

Tương tự với mọi tên doanh nghiệp, nền tảng, tiêu chuẩn kỹ thuật và cơ quan nhà nước được nhắc tới – chúng thuộc về chủ sở hữu tương ứng và chỉ được dẫn để người đọc biết đường tra cứu.

Go Link là đơn vị cung cấp dịch vụ sourcing và tour hội chợ độc lập.

Lưu ý khi sử dụng

- Số hiệu văn bản pháp luật, mức phí và chính sách đều có **mốc thời gian ghi kèm** – chúng thay đổi, nguyên lý thì không. **Tra lại văn bản đang hiệu lực trước mỗi lô hàng.**

- Phần **chín điều khoản hợp đồng** là điều khoản rời để đối chiếu, **không phải mẫu hợp đồng** và không phải tư vấn pháp lý. **Cho luật sư rà trước khi ký.**
- Chỗ nào là kinh nghiệm thực tế mà chưa có văn bản, tác giả nói rõ – bạn nên tự kiểm tra lại với cơ quan có thẩm quyền trước khi hành động.

© 2026 Lê Hải Linh & Go Link. Tài liệu dành tặng khách hàng và cộng đồng doanh nhân Việt Nam.
Vui lòng không chỉnh sửa nội dung hoặc gỡ bỏ thông tin tác giả khi chia sẻ lại.

LÊ HẢI LINH

Mục lục

Số bên phải là số trang trong bản PDF này.

Lời mở đầu · Sự thật về thị trường Trung Quốc	7
Bạn không bị báo giá cao vì là người nước ngoài. Bạn bị báo giá cao vì thiếu thông tin.	7
Một điều bạn sẽ ngạc nhiên	8
Tôi là ai, và vì sao bạn nên đọc tiếp	8
Cuốn ebook này không hứa những lời đường mật	9
Cách dùng cuốn ebook	9
Chương 1 · Làm điều này trước khi đi Canton Fair nếu không muốn mất tiền	11
1.1 Một chuyến đi hồng trông như thế nào	11
1.2 Chọn kỳ: mặt hàng của bạn nằm ở kỳ nào	11
1.3 3 loại visa khi đi Trung Quốc – chọn sai là hồng chuyến đi	12
1.4 2 rủi ro khiến bạn không thể xuất cảnh	14
1.5 Sàn mã hàng: sáu cửa, chạy đúng thứ tự	14
1.6 Dụng ngân sách sáu khoản	20
Việc phải làm trước khi sang chương 2	22
Chương 2 · Năm hội chợ trong lòng bàn tay	23
2.1 Việc đầu tiên khi bước vào hội chợ: đến quầy thông tin	23
2.2 Mã gian là tọa độ vật lý, không phải mã số	24
2.3 Xếp lộ trình: nút thắt là đoạn đi bộ, không phải xe cộ	25
2.4 Nhìn một gian là biết nhà cung cấp đã qua cửa lọc nào	26
2.5 Nhịp năm ngày – xếp lịch theo ngày nào làm được việc	27
2.6 Ăn trưa, và gộp việc lật vớt	28
Việc phải làm	29
Chương 3 · 10 phút vàng tại gian hàng	30
3.1 Bạn đang bị đọc trong ba mươi giây đầu	30
3.2 Ba phép đối chiếu, hai phút	32
3.3 Đọc mã 18 số ngay tại gian	33
3.4 Cách kiểm tra chất lượng bất kỳ nhà máy nào ngay cả khi bạn là tay mơ	34
3.5 Ba dấu hiệu gấn cờ, hãy thật cẩn thận	36
3.6 Câu chốt trước khi rời khỏi các gian hàng	37
Mười phút của bạn, theo thứ tự	38
Chương 4 · Buổi tối tra cứu	39
4.1 Một bản gốc pháp lý, nhiều bản sao chậm	39
4.2 Sáu mục, đúng thứ tự này	40
4.3 Bước hai – nền tảng thương mại lấy gì	42

4.4 Ba tên phải trùng từng chữ	43
Kết quả của buổi tối	43
Chương 5 · Chiến lược đàm phán ngược với đa số người Việt đang làm	45
5.1 Một cuộc đàm phán tưởng đã vào ngõ cụt	45
5.2 Báo giá đầu tiên phần lớn chưa phải là giá	46
5.3 MOQ có hai tầng, và hạ được khoảng 30%	47
5.4 Ba khoản luôn nằm ngoài đơn giá	49
5.5 Sáu câu lịch sự – nghe rất hay, nhưng không phải đồng ý	50
5.6 Phản đối mà không làm mất mặt	52
5.7 Quan hệ đo bằng hành vi, không bằng bữa ăn	52
Trước khi rời bàn đàm phán	53
Chương 6 · Hợp đồng	54
⚠ Đọc kỹ trước khi dùng chương này	54
6.1 Vì sao chương này quan trọng hơn bạn nghĩ	54
6.2 Chín điều khoản	55
6.3 Cọc 30%, còn lại 70% – và một cửa không tài liệu nào dạy	58
6.4 Điều 621 – im lặng là chấp nhận	60
6.5 Đọc ngược thang thanh toán	61
6.6 Kiểm hợp đồng khi nhận lại bản đã ký – bốn việc, ba phút	62
Rà trước khi ký	63
Chương 7 · Từ sản phẩm mẫu đến đặt hàng container	64
7.1 Sáu cổng, mỗi cổng sinh ra một loại bằng chứng	64
7.2 Ba loại mẫu – và mẫu nào mới là bằng chứng	65
7.3 AQL là con số, không phải cảm giác	66
7.4 Bốn thời điểm kiểm – và thời điểm quan trọng nhất không phải lúc xuất hàng	68
7.5 Gắn tiền vào kết quả kiểm, không gắn vào mốc thời gian	69
Bảng theo dõi – điền suốt vòng đời đơn hàng	70
Chương 8 · Rủi ro có thể gặp và cách tránh	71
8.1 Năm 2015: nhà cung cấp hai năm uy tín, rồi biến mất	71
8.2 Dấu hiệu báo trước – và nó ngược hẳn điều bạn nghĩ	72
Họ chủ động GIỤC BẠN ĐẶT HÀNG.	72
8.3 Bốn phép kiểm sức khỏe nhà cung cấp – chạy mỗi quý	73
8.4 Khiếu nại: đúng hạn, đúng kênh, đúng hình thức	73
8.5 Năm cửa xử lý tranh chấp	74
8.6 Bản đồ lười bò – rủi ro không tài liệu tiếng Việt nào nhắc	76
Hỏi quan Việt Nam THU HẾT giấy tờ có in bản đồ lười bò.	76
8.7 Và một điều nổi ngược về chương 1	77

Phụ lục · Số liệu biến động**78**

Cách dùng phụ lục	78
1. Lịch và đăng ký hội chợ	78
2. Chi phí chuyển đi (vé, khách sạn, đi lại, visa)	79
2B. Chi phí hợp quy tại Việt Nam	80
3. Vận chuyển, thuế, thủ tục hải quan	81
4. Nền tảng, ứng dụng, công cụ (tên và tính năng có thể đổi)	81
5. Quy định có thể thay đổi (visa, giấy tờ, chính sách XNK)	82
6. Tra cứu doanh nghiệp Trung Quốc	84
7. Mốc pháp lý có thời hạn	85
8. Cước và quy đổi thể tích	86
9. Ngưỡng đọc dữ liệu nền tảng Trung Quốc	87
10. Cửa pháp lý Việt Nam – số hiệu văn bản	88
11. Ngưỡng và ví dụ trong đàm phán	90
12. Hợp đồng, QC, thanh toán	91
13. Thị thực và nhập cảnh	93
14. Thanh toán, SIM, kết nối	95
15. Đi lại tại Quảng Châu	96
16. Mang mẫu về Việt Nam	98

Phụ lục · Mười công cụ in được**100**

Công cụ 1 – Bảng sàng mã hàng	101
Công cụ 2 – Phiếu chấm nhà cung cấp	106
Công cụ 3 – 25 câu song ngữ	110
Công cụ 4 – Phiếu tra cứu doanh nghiệp	116
Công cụ 5 – Bóc tách giá & giá vốn	119
Công cụ 6 – Chín điều khoản hợp đồng	123
Công cụ 7 – Bảng theo dõi sáu cổng	129
Công cụ 8 – Thẻ giải mã sáu câu	133
Công cụ 9 – Checklist hậu cần	136
Công cụ 9B – Khung chi phí chuyển đi	144

Sự thật về thị trường Trung Quốc

Có một câu tiếng Trung tôi nghe được ở Quảng Châu, và nó theo tôi suốt nhiều năm làm nghề:

越南都要便宜货，我们不做。 *Yuènnán dōu yào piányi huò, wǒ men bú zuò.* "Việt Nam toàn đòi hàng rẻ, bọn tôi không làm."

Câu thứ hai, tôi nghe nhiều người nói, gần như một điều hiển nhiên trong nghề của họ:

卖给老外利润高。 *Mài gěi lǎowài lìrùn gāo.* "Bán cho người nước ngoài lợi nhuận cao."

Và câu thứ ba là lý do họ đưa ra cho câu thứ hai. Đây mới là câu quan trọng nhất, cũng là lý do cuốn ebook này tồn tại:

Người nước ngoài không thông thạo thị trường Trung Quốc. Bán ra nước ngoài chênh lệch thông tin lớn nên dễ bán hơn.

Đọc kỹ câu đó đi. Họ không nói "người nước ngoài giàu hơn". Họ không nói "khách Việt dễ lừa". Họ nói **chênh lệch thông tin**.

Bạn không bị báo giá cao vì là người nước ngoài. Bạn bị báo giá cao vì thiếu thông tin.

Đây là hai chuyện hoàn toàn khác nhau, và phân biệt được hai chuyện đó quyết định bạn làm gì tiếp theo.

Nếu vấn đề là hộ chiếu thì chẳng làm gì được. Bạn chỉ còn cách mặc cả to hơn, cãi nhau nhiều hơn, và ầm ỨC khi nghi ngờ người khác mua rẻ hơn mình.

Nếu vấn đề là **chênh lệch thông tin** thì nó **thu hẹp được**. Từng chút một, bằng những thứ rất cụ thể:

- Đọc một mã gian ra tọa độ vật lý, thay vì đi lòng vòng cả buổi

- Đọc hai ký tự đầu của dãy mã 18 số trên giấy phép, biết ngay đây là công ty hay hộ kinh doanh cá thể
- Hỏi một câu về chế độ hoàn thuế, nghe câu trả lời là biết họ có thật sự xuất khẩu hay không
- Hỏi tới mã con chip, tới định lượng vải, tới loại nhựa – hỏi tới chỗ mà người bán hàng thuần tuý phải khựng lại
- Biết một chữ trong hợp đồng khác một chữ khác thế nào, và chữ nào cho bạn quyền đòi gấp đôi

Mỗi thứ trên là một phần của khoảng chênh đó. **Cuốn ebook này là bộ đồ nghề thu hẹp khoảng đó lại.** Không hơn, và cũng không kém.

Một điều bạn sẽ ngạc nhiên

Trong 6 năm sống ở Trung Quốc và 16 năm làm nghề xuất nhập khẩu Trung – Việt, tôi rút ra một kết luận đi ngược lại điều gần như mọi người Việt tin:

Giá mà nhà máy Trung Quốc báo cho thị trường Việt Nam đã thuộc dạng tốt nhất rồi. Đi các nước Âu Mỹ, Tây Á, lợi nhuận nhà máy thu về trên mỗi đơn hàng còn cao hơn nhiều.

Lý do rất đơn giản: **người Việt làm giá rất sát, và rất thông minh trong việc phân biệt hàng hoá.** Đó là năng lực thật, không phải lời khen xã giao.

Nhưng chính năng lực đó có mặt trái, và mặt trái nằm gọn trong câu mở đầu cuốn ebook này: *"Việt Nam toàn đòi hàng rẻ, bọn tôi không làm."* Sát giá quá thì biên lợi nhuận bên kia mỏng, và họ chọn khách khác.

Vậy nên bài toán của bạn **không phải là mặc cả giỏi hơn** – bạn đã giỏi rồi. Bài toán là **sát giá bằng dữ liệu thay vì bằng mặc cả**, và biết cách làm chiếc bánh to lên thay vì giành phần trong chiếc bánh cũ. Chương 5 nói kỹ chuyện này, kèm một câu nói cụ thể đã từng giúp tôi lật ngược một cuộc đàm phán tưởng đã vào ngõ cụt.

Tôi là ai, và vì sao bạn nên đọc tiếp

Tôi dự kỳ Canton Fair đầu tiên năm **2011**, khi còn là sinh viên đang học tại Trung Quốc. Lúc đó tôi đi xem cho biết.

Đến nay tôi đã tổ chức **8 mùa** đoàn hội chợ, đưa **hơn 3.000 khách** sang Canton Fair. Số nhà máy tôi trực tiếp vào tận xưởng thì không đếm nổi – Chiết Giang, Phúc Kiến, Thượng Hải, Hà Bắc, Hồ Nam, Quảng Tây, Vân Nam, Tứ Xuyên, Cát Nhĩ Tân, Nam Kinh, Bắc Kinh và nhiều nơi khác.

Nhưng con số không phải thứ chứng minh nhiều nhất. Thứ chứng minh nhiều nhất là chi tiết này: **mỗi lần sang Trung Quốc tôi di chuyển liên tục, mỗi vùng ở một khách sạn khác nhau, kéo một chiếc vali đi khắp mọi nơi, rong ruổi khắp các nhà máy.** Tôi tự liên hệ nhà máy, tự hẹn lịch, tự đến xem hàng – không qua trung gian nào. Trên kênh của tôi có rất nhiều video quay trực tiếp tại các xưởng đó, bạn mở ra xem là biết.

Và đây là phần tôi ít kể hơn.

Học phí đắt nhất tôi từng trả trong nghề này là những chuyến đi không có mục tiêu. Đi lan man tìm sản phẩm, khoảng **40 triệu đồng một chuyến**, mua rất nhiều hàng mẫu, cuối cùng chẳng bán được gì và cũng chẳng đi tới đâu.

Bây giờ tôi làm khác hẳn: **không có mục tiêu rõ ràng thì không đi, thà ở nhà ngủ còn hơn.** Vì đi mà không có mục tiêu thì đầu óc mông lung, và – điều tệ nhất – **về nhà không làm gì tiếp.**

Chuyến đi hỏng không phải vì tiêu tiền. Nó hỏng vì không có mục tiêu, và vì không có hành động sau đó.

Cuốn ebook này không hứa những lời đường mật

Nó không dạy bạn làm giàu. Nó không có "bí kíp lấy giá tận gốc". Nó cũng không phải ebook kể chuyện truyền cảm hứng.

Nó là một bộ đồ nghề. Có những trang chỉ là bảng để bạn in ra, mang vào hội chợ, và điền bằng bút bi khi đang đứng trước mặt nhà cung cấp.

Tôi đã cố tình bỏ ra khỏi cuốn ebook này mọi thứ bạn có thể tự tìm được bằng Google tiếng Việt trong năm phút. Cái còn lại là phần bạn không tự tìm được: **tài liệu người Trung Quốc viết cho người Trung Quốc đọc**, quy định gốc của hội chợ, điều luật thật với số điều thật, và những thứ chỉ có được sau nhiều năm đứng trong khu triển lãm.

Cách dùng cuốn ebook

Tám chương xếp theo **dòng thời gian của một chuyến đi**, không xếp theo chủ đề. Mỗi chương trả lời câu hỏi *"tuần này tôi phải làm gì"*.

CHƯƠNG	BẠN ĐANG Ở ĐÂU
1	Chưa đặt vé

CHƯƠNG	BẠN ĐANG Ở ĐÂU
2	Vừa đến, đứng trước tổ hợp hội chợ
3	Đang đứng tại gian, có 10 phút
4	Buổi tối ở khách sạn
5	Ngồi vào bàn đàm phán
6	Sắp ký hợp đồng
7	Hàng đang chạy trong xưởng
8	Có chuyện xảy ra, và ngày mang hàng về

Kèm theo là **mười công cụ in được** – mỗi công cụ một mặt A4, điền được bằng bút, vì chúng được dùng khi bạn đang đứng trong khu triển lãm chứ không phải khi ngồi trước máy tính. Bảng tra "lúc nào dùng công cụ nào" nằm ở đầu tập công cụ.

Đọc hết một lượt trước chuyến đi. Rồi in công cụ ra, mang theo. Phần chữ để hiểu; phần công cụ để làm.

Một lời cuối trước khi vào chương 1. Mọi số hiệu văn bản pháp luật, mức phí và chính sách trong ebook này đều có ngày tháng ghi kèm. Chúng thay đổi. Nguyên lý thì không. Chỗ nào tôi chắc chắn, tôi nói chắc chắn. Chỗ nào tôi chỉ biết qua thực tế mà chưa có văn bản, tôi nói rõ đó là thực tế – và bạn nên tự kiểm tra lại với cơ quan có thẩm quyền trước khi hành động. Đó là cách trung thực duy nhất khi viết về những thứ có thể khiến bạn bị chặn ở cửa khẩu hoặc bị giữ hàng.

Làm điều này trước khi đi Canton Fair nếu không muốn mất tiền

Xong chương này bạn làm được: chọn đúng kỳ · chọn đúng đường vào · sàng mã hàng qua sáu cửa **trước khi tiêu tiền** · dựng ngân sách sáu khoản và biết khi nào nên hoãn chuyến. **Công cụ đi kèm:**
① Bảng sàng mã hàng · ⑨B Khung chi phí chuyến đi

1.1 Một chuyến đi hồng trông như thế nào

Chuyến đi hồng không ồn ào. Nó trông rất giống một chuyến đi thành công.

Bạn bay sang, đi hết năm ngày, gặp mấy chục nhà cung cấp, chụp vài trăm tấm ảnh, xin được một túi hàng mẫu, danh thiếp đầy một hộp. Về đến sân bay Nội Bài, bạn thấy mình vừa làm việc rất chăm chỉ.

Rồi ba tháng sau, bạn nhìn lại: không có đơn hàng nào chạy. Hàng mẫu nằm trong kho. Danh thiếp không gọi ai. Và bạn không nhớ nổi tại sao lúc đó mình lại thấy cái sản phẩm kia hay đến thế.

Tôi từng một mình đi những chuyến như vậy. **Khoảng 40 triệu đồng một chuyến**, đi lan man tìm sản phẩm, mua rất nhiều hàng mẫu, cuối cùng chẳng bán được gì.

Sai lầm không nằm ở chỗ tiêu tiền. Nó nằm ở chỗ **tôi lên máy bay mà không biết mình đi tìm cái gì**. Và vì không biết đi tìm cái gì nên về nhà cũng không biết làm gì tiếp.

Bây giờ tôi có một luật cho chính mình: **không có mục tiêu rõ ràng thì không đi, thà ở nhà ngủ còn hơn**.

Chương này tồn tại để chuyến đi của bạn không rơi vào cái bẫy đó. Toàn bộ công việc của chương 1 là công việc **làm ở nhà**, trước khi mua vé.

1.2 Chọn kỳ: mặt hàng của bạn nằm ở kỳ nào

Canton Fair chia làm ba kỳ trong mỗi mùa, và **mỗi kỳ là một nhóm ngành hoàn toàn khác nhau**. Đi sai kỳ nghĩa là bay sang một hội chợ khổng lồ không có món hàng bạn cần.

Đây là chuyện đơn giản nhưng vẫn có người mắc, vì họ nghe "hội chợ tháng 4" rồi đặt vé theo ngày tiện bay chứ không theo ngành hàng.

Cách làm đúng: vào trang chính thức của hội chợ, mở **bảng phân ngành theo kỳ** của đúng mùa bạn định đi, tra nhóm hàng của mình. Đừng tra bảng của mùa trước – khu trưng bày có xê dịch giữa các kỳ.

Ba ngày đổi kỳ – cái bẫy lịch trình, và cách biến nó thành cơ hội

Giữa hai kỳ có khoảng **ba ngày đổi hội chợ**: kỳ trước dọn ra, kỳ sau dựng vào. Trong ba ngày đó, tổ hợp không tiếp khách mua.

Người mới hay đặt vé "cho chắc" thành ra rơi đúng vào khoảng này, và mất ba ngày ngồi khách sạn.

Nhưng nếu biết trước, ba ngày đó lại là **khoảng thời gian tốt nhất để đi thăm xưởng**. Nhà cung cấp lúc này rảnh hơn hẳn, và việc bạn chủ động xuống tận nơi là một tín hiệu rất mạnh về mức độ nghiêm túc.

Câu hện:

换展期这三天我想去工厂看看，方便安排吗？
Huànzǎn qī zhè sān tiān wǒ xiǎng qù gōngchǎng kànkàn, fāngbiàn ānpái ma?
Ba ngày đổi kỳ tôi muốn đi thăm nhà máy, sắp xếp được không?

⚠ Nếu bạn đi theo **visa đoàn** thì việc tách ra đi thăm xưởng riêng **không làm được** – xem mục 1.3 ngay dưới đây trước khi lên kế hoạch.

Một dòng để tiết kiệm nửa buổi

Trong tổ hợp có **khu nhập khẩu** (进口展区) – nơi dành cho nhà cung cấp **ngoài Trung Quốc** trưng bày. Nếu mục tiêu của bạn là mua hàng Trung Quốc thì **gạch khu này khỏi lộ trình ngay từ khi lên kế hoạch**. Nó thú vị, nhưng nó không phải việc của bạn trong chuyến này.

1.3 3 loại visa khi đi Trung Quốc – chọn sai là hỏng chuyến đi

Đây là mục nhiều người đọc lướt, và cũng là mục làm hỏng chuyến đi nhiều nhất. Có **ba đường** để vào Trung Quốc dự hội chợ, ràng buộc khác hẳn nhau.

ĐƯỜNG	AI DÙNG	RÀNG BUỘC PHẢI BIẾT TRƯỚC
① Visa đoàn	Đường chính của các đoàn hội chợ	Bắt buộc đi theo đoàn, không được tách lẻ
② Thị thực du lịch cá nhân	Ai muốn ở lại thêm, hoặc tách ra đi thăm xưởng riêng	Tự làm hồ sơ, tốn thời gian hơn
③ Quá cảnh miễn thị thực	Người tự đi lẻ	Bắt buộc có vé đi tiếp nước/khu vực thứ ba

Đường ① – visa đoàn, và cái bẫy tách đoàn

Phần lớn các đoàn hội chợ chuyên nghiệp đi bằng visa đoàn. Nó nhanh, gọn, đơn vị tổ chức lo hồ sơ.

Cái giá là bạn mất quyền tự do đi lại. Visa đoàn ràng buộc bạn phải di chuyển cùng đoàn. Thành viên tách ra đi riêng **bị chặn** – đây là chuyện có thật, xảy ra nhiều, không phải rủi ro lý thuyết.

Cho nên nếu bạn có ý định:

- ở lại thêm vài ngày sau khi đoàn về, hoặc
- tách ra đi thăm xưởng ở tỉnh khác, hoặc
- kết hợp gặp đối tác ngoài lịch trình đoàn

thì **phải chọn đường ② ngay từ đầu**. Không đổi được giữa chừng, và cũng đừng nghĩ "cứ đi rồi tính".

Đường ③ – quá cảnh miễn thị thực: đọc kỹ chỗ này

Có một tin lan rất rộng: "*Việt Nam được miễn visa Trung Quốc*." Tin đó bị hiểu sai ở đúng một chữ, và hiểu sai chữ đó thì **mua nhầm vé**.

Đó là diện miễn thị thực **QUÁ CẢNH**. Nghĩa là bạn phải đang trên đường **đi tiếp sang một nước hoặc khu vực thứ ba**. Bay Việt Nam → Quảng Châu → quay về Việt Nam là **không đủ điều kiện**, vì đó là chuyến khứ hồi, không phải quá cảnh.

Muốn dùng đường này thì hành trình phải có **vé chặng tiếp đi nước thứ ba**, và bạn phải xuất trình được nó.

Còn một chỗ nữa, và tôi nói thẳng để bạn tự quyết:

Công bố cho phép nhập cảnh diện này với mục đích du lịch, thương mại, thăm viếng, thăm thân – và loại trừ mục đích "làm việc". Nhưng **không có văn bản nào định nghĩa ranh giới giữa "thương mại ngắn hạn" và "làm việc"**.

Trên thực tế, người đi hội chợ xem hàng theo diện này vẫn vào bình thường. Nhưng **đó là thực tế, không phải cam kết**. Chính sách visa thay đổi nhanh, và người quyết định cuối cùng là cán bộ tại cửa khẩu.

Vì vậy: **hỏi lại hãng bay hoặc cơ quan xuất nhập cảnh trước mỗi chuyến**, đừng suy đoán, và cũng đừng dựa vào việc chuyển trước đã trót lọt.

Riêng với đoàn có tổ chức, tôi không dùng đường ③ để tổ chức tour. Đường ③ là đường của người tự đi lẻ.

1.4 2 rủi ro khiến bạn không thể xuất cảnh

Trước khi lo chuyện nhập cảnh Trung Quốc, có hai thứ chặn người ở **chiều đi, tại sân bay Việt Nam**. Trong kinh nghiệm tổ chức đoàn của tôi, đây mới là nhóm bị chặn nhiều nhất.

Nợ thuế

Đây là lý do chủ yếu. Người đại diện doanh nghiệp đang có nợ thuế chưa xong có thể bị **tạm hoãn xuất cảnh**.

Điều tệ nhất: **phần lớn không biết mình đang bị, cho đến lúc đứng ở quầy làm thủ tục**. Lúc đó thì mất vé, mất phòng, mất cả kỳ hội chợ – và mất luôn công chuẩn bị của cả đội.

Việc phải làm: kiểm tra tình trạng nghĩa vụ thuế của **doanh nghiệp** và của **cá nhân người sẽ đi**, làm **trước khi đặt vé**, không phải trước khi bay.

Dấu đen ở quốc gia khác

Lịch sử xuất nhập cảnh có vấn đề ở nước thứ ba cũng kéo theo hệ quả. Nếu trong đoàn có người từng gặp rắc rối về cư trú hay nhập cảnh ở đâu đó, nên xử lý trước chứ đừng để đến sát ngày.

Cả hai thứ này đều **kiểm tra trước được**. Đó là lý do chúng nằm ở **Khối 0** của công cụ ⑨ – khối làm trước cả khối "ba ngày trước khi bay".

1.5 Sàng mã hàng: sáu cửa, chạy đúng thứ tự

Đây là phần lõi của chương 1, và là lý do công cụ ① tồn tại.

Người mới thường làm theo thứ tự này: thấy sản phẩm hay → hỏi giá → tính lãi thô → đặt cọc → về nước mới gặp cửa pháp lý và cửa cước vận chuyển.

Bốn bước đầu mất một buổi. **Hai bước cuối mất cả lô hàng.**

Nguyên tắc phải đảo lại: **cửa loại thẳng chạy trước, cửa tính toán chạy sau.** Không có lý do gì ngồi tính biên lợi nhuận cho một mã hàng không nhập được về.

THỨ TỰ	CỬA	LOẠI THẮNG KHI
1	Pháp lý Việt Nam	Thuộc nhóm cấm nhập, hoặc thuộc nhóm có điều kiện mà bạn chưa đủ điều kiện
2	Mật độ đóng gói	Hàng quá cồng kềnh mà giá bán không gánh nổi cước
3	Tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại theo ngành	Ngành dễ lệch cỡ, lệch màu mà chưa có cách chốt dung sai
4	Cung – cầu	Sân đã quá chật
5	Biên lãi sau khi trừ đủ	Lãi thật mỏng hơn mức bạn đặt ra từ đầu
6	Độ bền nhà cung cấp	Không có khách quay lại

Cửa 1 – Pháp lý Việt Nam

Ba câu hỏi quyết định mã hàng của bạn rơi vào cửa nào:

- 1. Sản phẩm có phát sóng không? (wifi, bluetooth, điều khiển từ xa, định vị)
- 2. Có tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm hoặc cơ thể người không?
- 3. Có dành cho trẻ em không?

Hai nhóm gạch thẳng, không bàn thêm:

- Hàng thuộc danh mục cấm nhập khẩu
- Thiết bị nguy trang dùng để ghi âm, ghi hình, định vị – đây là ngành nghề kinh doanh có điều kiện về an ninh trật tự. Điểm mấu chốt nằm ở chữ "nguy trang", không nằm ở chữ "ghi âm": một chiếc máy ghi âm bình thường là hàng hoá thông thường, một chiếc bút hay cúc áo có gắn thiết bị ghi âm thì là chuyện khác hẳn.

⚡ TỪ 1/7/2026: KHÔNG CÒN KHÁI NIỆM "HÀNG NHÓM 2"

Đây là thay đổi lớn mà phần lớn bài viết tiếng Việt trên mạng chưa cập nhật.

Việt Nam đã **bỏ cơ chế quản lý theo "hàng hoá nhóm 2"**, chuyển sang **quản lý theo MỨC ĐỘ RỦI RO**. Mỗi bộ ban hành danh mục riêng, chia thành **rủi ro cao** và **rủi ro trung bình**; hàng không nằm trong hai danh mục đó thì là **rủi ro thấp**.

Sáu bộ hay gặp nhất khi nhập hàng Trung Quốc:

BỘ QUẢN LÝ	NHÓM HÀNG THƯỜNG GẶP
Khoa học và Công nghệ (gồm cả viễn thông – vô tuyến sau khi hợp nhất Bộ TT&TT)	Thiết bị có sóng, điện tử, đo lường
Công Thương	Máy móc, thiết bị công nghiệp, hoá chất
Y tế	Thực phẩm, dụng cụ chứa đựng thực phẩm
Nông nghiệp và Môi trường	Nông sản, vật tư nông nghiệp
Xây dựng	Vật liệu xây dựng, thiết bị vệ sinh, kính, gạch ốp lát
Công an	Hàng thuộc quản lý an ninh

Cách tra cho đúng: 1. Xác định **mã HS** của mã hàng – danh mục lập theo mã HS, không lập theo tên gọi thương mại 2. Tra mã HS đó trong danh mục của bộ tương ứng 3. **Một mã hàng có thể nằm trong danh mục của nhiều bộ cùng lúc** – khi đó phải tuân thủ **đủ tất cả** quy chuẩn tương ứng 4. Hàng **rủi ro trung bình** thì tự công bố tiêu chuẩn áp dụng, tự đánh giá hoặc thuê tổ chức chứng nhận được công nhận

 **Nguyên tắc không bao giờ cũ:** số hiệu văn bản trong ebook chỉ để bạn biết đường mà tra. **Tra lại văn bản đang hiệu lực trước mỗi lô hàng.** Danh mục cụ thể và số hiệu văn bản nằm ở phụ lục – đó là chỗ tôi cập nhật, không phải trong thân ebook.

NẾU MÃ HÀNG PHẢI LÀM HỢP QUY – TÍNH NGAY, ĐỪNG ĐỂ SAU

Rất nhiều người tính xong biên lợi nhuận rất đẹp, đặt cọc, rồi mới biết mã hàng phải chứng nhận hợp quy. Lúc đó chỉ phí và thời gian thủ tục ăn hết phần lãi, hàng nằm chờ, tiền cọc đã đi rồi.

Ba điều quyết định mã hàng còn sống hay chết ở cửa này:

Một – chi phí tính theo MÃ (model), không theo lô. Thêm một mã là thêm một lần chi phí. Đây là lý do rất thực tế để **đừng ôm nhiều mã cùng lúc ở lô đầu:** mỗi mã bạn thêm vào là một khoản phí và một khoảng thời gian chờ nữa.

Hai – giấy hợp quy có thời hạn. Hết hạn phải làm lại. Nghĩa là đây không phải khoản trả một lần rồi thôi, mà là khoản quay lại theo chu kỳ.

Ba – mức phí bạn nghe được thường chưa gồm chi phí thử nghiệm mẫu. Khi xin báo giá, hỏi rõ: "*Đã bao gồm thử nghiệm mẫu chưa?*"

Công thức phải tính trước khi đặt cọc:

Chi phí hợp quy trên mỗi sản phẩm = (phí hợp quy + phí thử nghiệm mẫu) ÷ số cái bán được trong CẢ thời hạn hiệu lực của giấy

Chia cho lô đầu là sai. Chia sai thì hoặc bạn tưởng mã hàng lỗ trong khi thật ra lãi, hoặc ngược lại.

Lấy kết quả đó so với **lãi gộp mỗi cái**. Nếu nó ăn quá sâu, mã hàng này cần **sản lượng lớn hơn mới đáng làm** – hoặc bỏ.

Và đừng quên về thời gian. Thử tục mất thêm nhiều ngày làm việc. Với hàng bán theo mùa, **trễ mùa còn đắt hơn phí hợp quy**.

Mức phí và thời gian cụ thể nằm ở phụ lục. Nhưng dù phụ lục nói gì, hãy **xin báo giá thật cho đúng mã hàng của mình** – mức chênh giữa các loại quy chuẩn là rất lớn.

Một việc làm ngay tại gian để rút ngắn thủ tục sau này: xin sẵn hồ sơ kỹ thuật, vì xin sau khi về nước rất chậm.

能不能提供产品规格书、材质报告和第三方检测报告？我们进口要做合规。 Cho tôi bản thông số sản phẩm, báo cáo vật liệu và báo cáo thử nghiệm bên thứ ba được không? Chúng tôi nhập khẩu phải làm hợp quy.

Cửa 2 – Mật độ đóng gói: ngưỡng 167 kg/m³

Đây là chỗ mà niềm tin thông thường sai hẳn.

Ai cũng nghĩ **hàng nhẹ thì cước rẻ**. Thực tế ngược lại: hãng vận chuyển không tính tiền theo cân nặng thật, mà theo **trọng lượng tính cước** – là số **LỚN HƠN** giữa **trọng lượng thực** và **trọng lượng thể tích**.

Hệ số quy đổi thường gặp: chuyển phát nhanh quốc tế chia **5000**, hàng không chia **6000**, đường biển gom hàng lẻ tính theo nguyên tắc lấy số lớn hơn giữa số tấn và số mét khối.

Từ hệ số đó ra một ngưỡng rất dễ nhớ:

Mật độ = khối lượng cả bì một thùng ÷ thể tích thùng đó

MẬT ĐỘ	NGHĨA
Trên 167 kg/m ³	Hàng nặng – trả cước theo cân thật, cước dễ dự đoán
Quanh 167 kg/m ³	Vùng ranh giới – đổi quy cách đóng gói là đổi luôn cước
Dưới 167 kg/m ³	Hàng cồng kềnh – bạn đang trả tiền cho không khí trong thùng

Ba câu hỏi lấy số, hỏi **trước** khi hỏi giá:

一箱装多少个？箱规是多少？毛重多少？ *Một thùng đóng bao nhiêu cái? Quy cách thùng bao nhiêu? Trọng lượng cả bì bao nhiêu?*

能不能改成压缩包装或者拆件装箱，把体积降下来？ *Có thể đổi sang đóng gói nén hoặc tháo rời để hạ thể tích xuống không?*

一个40尺高柜大概能装多少个？ *Một container 40 feet cao chứa được khoảng bao nhiêu cái?*

Câu thứ ba là câu quan trọng nhất của cả cửa này. Số cái trên một container chính là mẫu số để chia toàn bộ chi phí vận chuyển ra từng sản phẩm. Không có con số đó thì mọi phép tính lãi của bạn đều là đoán.

Cửa 3 – Tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại theo ngành

Tỷ lệ hàng lỗi và hàng bị trả lại **gắn với ngành hàng, không gắn với sản phẩm cụ thể của bạn**. Thời trang và những nhóm hàng dễ lệch cảm nhận nằm ở nhóm rủi ro cao nhất – lệch cỡ, lệch màu, khác ảnh.

Có những con số về tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại theo ngành lưu hành trong tài liệu Trung Quốc, và chúng hữu ích để **xếp hạng rủi ro giữa các ngành**. Nhưng phải nói rõ hai điều:

Một – số của Trung Quốc không bê sang Việt Nam được, đặc biệt với hàng điện tử. Hai thị trường khác nhau về hành vi mua, về kênh bán, về kỳ vọng.

Hai – tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại không phải định mệnh của ngành. Nó phụ thuộc rất nhiều vào **cách bạn chọn nhà cung cấp và mức độ kiểm soát chất lượng ngay từ đầu vào**. Cùng một ngành, hai người mua có thể có tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại chênh nhau rất xa.

Cho nên cửa này không dùng để loại theo bảng. Nó dùng để hỏi: **mã hàng này có cách chốt dung sai không?**

Nếu là hàng có cỡ, có màu, đòi ngay tại gian:

请给我每个码的详细尺寸表，标明公差是多少厘米。颜色按什么色卡？能给我实物色板吗？

Cho tôi bảng số đo chi tiết từng cỡ, ghi rõ dung sai bao nhiêu centimet. Màu theo bảng màu nào? Cho tôi bảng màu thật được không?

Không chốt được dung sai bằng con số → **gạch**, hoặc chấp nhận đây là mã hàng rủi ro cao và trích dự phòng tương ứng ở cửa 5.

Cửa 4 – Cung chia cầu

Trên nền tảng dữ liệu của Alibaba có chỉ số cung và cầu theo từ khoá. Lấy **cung chia cho cầu** ra một tỷ số thô để cảm nhận độ chặt của sân.

Tôi để cửa này ở mức tham khảo chứ không đặt ngưỡng cứng, vì đây là **heuristic chứ không phải luật**. Cách nghĩ thì giữ: sân càng chặt, mã hàng càng phải có điểm khác biệt rõ, và biên lãi càng phải dày để chịu được cạnh tranh.

Một chỉ báo phụ dễ đọc hơn: **top 10 người bán chiếm bao nhiêu phần trăm thị phần từ khoá đó**. Chiếm quá lớn nghĩa là sân đã có chủ.

Cửa 5 – Biên lãi sau khi trừ đủ

Cửa này là toàn bộ công cụ ⑤, nên ở đây tôi chỉ nêu **năm khoản người ta hay quên**:

1. **Cước tính theo trọng lượng tính cước**, không phải cân thật
2. **Chi phí hợp quy / công bố**, chia theo công thức ở cửa 1
3. **Chi phí nhãn** – rẻ nhất khi đẩy về khâu in bao bì tại xưởng, đắt nhất khi ôm về Việt Nam dán từng cái
4. **Dự phòng hàng hoàn, hàng lỗi**
5. **Phí mẫu và phí khuôn**, chia đều trên tổng số cái đặt

Trừ đủ năm khoản đó rồi mới gọi là lãi thật.

Cửa 6 – Độ bền của nhà cung cấp

Bạn không mua một lô hàng. Bạn mở một quan hệ cung ứng. Nếu nhà cung cấp biến mất sau lô đầu thì mọi công sức chọn mã hàng thành công cốc.

Ba câu hỏi đo độ bền:

这个款近90天的成交额大概多少？和去年同期比是涨还是跌？ *Mã này 90 ngày gần đây giá trị giao dịch khoảng bao nhiêu? So cùng kỳ năm ngoái tăng hay giảm?*

过去90天，大概有多少老客户重新下单？ *90 ngày qua có khoảng bao nhiêu khách cũ đặt lại?*

Câu thứ hai đắt hơn câu thứ nhất rất nhiều. Lý do: **đánh giá 5 sao có thể mua được bằng chương trình hoàn tiền, còn khách quay lại đặt tiếp thì phải qua nghiệm thu nội bộ của chính họ.** Chính các nền tảng thương mại Trung Quốc cũng đã hạ trọng số của đánh giá và nâng trọng số của tỷ lệ mua lại trong thuật toán xếp hạng – vì họ biết chỉ số nào khó làm giả hơn.

Không có khách quay lại → gạch.

1.6 Dựng ngân sách sáu khoản

Đây là việc cuối cùng làm ở nhà, và là việc quyết định **đi hay hoãn.**

#	KHOẢN	GHI CHÚ
1	Vé máy bay (hoặc chi phí đường bộ)	Biến động rất mạnh
2	Phòng × số đêm	Biến động rất mạnh trong kỳ
3	Đi lại tại chỗ	Thấp, ổn định
4	Ăn uống + SIM + phát sinh	Thấp
5	Chi phí mẫu	Phí mẫu + phí khuôn + cước gửi mẫu về
6	Chi phí bỏ lỡ	Ngày công của bạn và của người đi cùng

Khoản 6 là khoản lớn nhất và bị quên nhiều nhất. Nó thường lớn hơn tiền vé. Không đưa vào thì phép so sánh "đi hay không đi" sai lệch ngay từ đầu.

Bốn quy luật về chi phí

Một – chênh lệch giữa đường bộ và đường bay là khoản lớn nhất trong toàn bộ ngân sách. Lớn hơn mọi khoản tiết kiệm vật khác cộng lại. Đổi lại là thời gian và sức. Đi một mình mà lịch không gấp thì cân nhắc đường bộ; đi từ hai người trở lên thì chênh lệch nhân đôi nhân ba, lúc đó phải tính bằng **giá trị ngày công**, không tính bằng cảm giác tiết kiệm.

Hai – đặt sớm và đặt sát ngày chênh nhau tới hơn gấp đôi trên cùng một chặng bay. Đây là khoản tiết kiệm được nhiều nhất chỉ bằng cách quyết sớm. Người còn đang phân vân "có đi không" đến sát ngày mới đặt là người trả giá cao nhất.

Ba – giá phòng khu hội chợ trong kỳ và ngoài kỳ là hai thị trường khác nhau. Tra nhằm giá ngày thường rồi lên ngân sách là sai từ gốc, và chỉ phát hiện khi đã sang tới nơi. Lúc đó phải đổi chỗ ở giữa chuyển, mất thời gian và mất nhịp làm việc.

Bốn – ở một mình phải cộng thêm khoản phòng đơn. Với người đi một mình, đây là lý do thực tế nhất để **rủ thêm một người**: vừa chia được phòng, vừa có người ghi chép, vừa phát đúng tín hiệu tại gian (chương 3 nói tại sao).

Ba mức ngân sách – định nghĩa bằng lựa chọn, không bằng con số

MỨC	TUYẾN	CHỖ Ở	NGƯỜI	PHẠM VI
Tiết kiệm	Đường bộ	Xa khu triển lãm, ghép phòng	Một mình	Một kỳ
Cân bằng	Đường bay	Gần ga metro hoặc có xe đưa đón, ghép phòng	Hai người	Trọn một kỳ
Đầu tư	Đường bay	Khu hội chợ, phòng đơn	2-3 người	Hai kỳ, hoặc kèm thăm xưởng

Định nghĩa bằng lựa chọn thì bảng này còn đúng sau nhiều năm. Định nghĩa bằng con số thì hỏng sau một kỳ.

Phép thử cuối cùng trước khi bấm đặt vé

So TỔNG chi phí chuyến đi với phần LÃI ƯỚC TÍNH của lô hàng đầu tiên.

Nếu tổng chi phí vượt phần lãi ước tính, bạn có đúng hai lựa chọn lành mạnh:

- **Gộp thêm mục tiêu cho chuyến đi** – thăm xưởng, kiểm lô đang chạy, gặp lại nhà cung cấp cũ. Một chuyến ba mục tiêu thì chi phí trên mỗi mục tiêu giảm xuống.
- **Dời sang kỳ sau**, khi đã gom đủ số mã hàng cần tìm.

Lựa chọn thứ ba – cứ đi rồi tính – chính là chuyến 40 triệu của tôi.

Việc phải làm trước khi sang chương 2

- ☐ Tra bảng ngành-kỳ, chốt kỳ đi, tránh ba ngày đổi kỳ
- ☐ Chọn **một trong ba đường vào**, và chọn cho đúng với ý định tách đoàn hay không
- ☐ **Kiểm nghĩa vụ thuế** của doanh nghiệp và cá nhân người đi
- ☐ In công cụ ①, điền trước phần đã biết cho từng mã hàng định tìm
- ☐ Chạy sáu cửa cho từng mã – mã nào vướng cửa 1 thì gạch ngay tại nhà
- ☐ Dựng bảng sáu khoản, chạy phép thử, rồi mới đặt vé

Luật cứng mang theo suốt chuyến đi: mã hàng nào chưa qua đủ sáu cửa thì tại gian **chỉ xin mẫu và danh thiếp** – **không đặt cọc**. Việc đặt cọc để dành cho buổi tối hoặc sau khi về nước, khi bảng đã điền đủ.

► XEM THÊM

Ngoài ra tôi có làm thêm một video chi tiết chia sẻ "**Top 10 kinh nghiệm xương máu khi đi Canton Fair**" – nó sẽ giúp bạn có cái nhìn trực quan hơn khi đi sang Trung Quốc.

youtu.be/nVF0hIxWTPs

Nắm hội chợ trong lòng bàn tay

Xong chương này bạn làm được: biết việc đầu tiên phải làm khi bước vào hội chợ · đọc một mã gian ra tọa độ vật lý · xếp lộ trình tiết kiệm nửa ngày đi bộ · nhìn một gian là biết nhà cung cấp đã qua cửa lọc nào · xếp lịch theo nhịp thật của 5 ngày.

2.1 Việc đầu tiên khi bước vào hội chợ: đến quầy thông tin

Trước khi đi xem bất cứ gian nào, làm đúng một việc này:

ĐẾN QUẦY THÔNG TIN (INFO) VÀ XIN QUYỀN SỔ TAY HỘI CHỢ.

Đây là quyền sổ nhỏ, miễn phí, và nó là thứ hành trang quan trọng nhất của ngày đầu tiên. Trong đó có:

Một – sơ đồ toàn bộ hội chợ, chia theo ngành nghề. Khu A, khu B, khu C, khu D – mỗi khu có ngành gì, và ngành đó nằm ở nhà nào. Sổ ghi rất rõ, ví dụ nhóm quần áo thời trang nam nữ ghi kèm **1.1, 2.1, 3.1** – tức đó là các nhà bạn cần tới.

Hai – chi tiết từng nhóm hàng nhỏ bên trong. Ví dụ nhóm đồ mẹ và bé nằm ở khu D, và bên trong còn chia tiếp: đồ ăn cho bé, quần áo trẻ em, đồ chăm sóc bé. Nhóm thiết bị ngoài trời và du lịch nằm ở khu khác. Mức chi tiết này giúp bạn khoanh vùng chính xác thay vì đi mò cả một khu.

Ba – bản đồ khu ăn uống trong tổ hợp.

Bốn – bản đồ tàu điện ngầm Quảng Châu.

Ghép quyền sổ này với quy tắc đọc mã gian ở mục 2.2 là bạn có đủ mọi thứ để xếp một lộ trình hiệu quả ngay trong buổi sáng đầu tiên.

Và quầy phát catalog – chỗ lấy danh sách nhà trưng bày

Ngoài quầy thông tin còn có **quầy phát catalog**. Ở đó bạn xin được **tập catalog kèm danh sách các nhà cung cấp tham gia khu đó** – mang về nghiên cứu thêm sau. Thường họ phát kèm túi đựng, nhưng túi hay hết, đừng trông chờ.

⚠ **Chỗ này đừng nhầm với việc gom giấy ở từng gian.** - Lấy dữ liệu có hệ thống ở quầy thông tin và quầy catalog – đúng, làm ngay ngày đầu. - **Đi từng gian nhặt tờ rơi cho đầy túi** – sai, và đó chính là chân dung khách bị xếp hạng thấp mà chương 3 nói tới.

Một bên là lấy bản đồ để đi cho đúng. Một bên là ôm giấy vì không biết mình cần gì.

► XEM THÊM

Để hình dung rõ hơn về bên trong hội chợ này, tôi có làm thêm một video trải nghiệm thực tế. Bạn có thể xem tại link

youtu.be/TjQXVIBKsus

Và nhớ **chụp ảnh lại toàn bộ tài liệu xin được** – lý do nằm ở chương 8, mục bản đồ lười bò.

2.2 Mã gian là toạ độ vật lý, không phải mã số

Khách nước ngoài cầm danh sách ba mươi mã gian và không biết mã nào gần mã nào. Họ đi theo thứ tự tên công ty trong file Excel, và mất nửa ngày đi bộ.

Nguyên nhân đơn giản: bản tiếng Anh của hội chợ chỉ in sơ đồ, **không in quy tắc đọc mã**. Còn quy tắc thì nằm trong sổ tay tham triển – tài liệu viết cho nhà trưng bày, tức là cho phía bên kia.

Quy tắc như sau:

Mã gian = số nhà triển lãm + số tầng + chữ cái lối đi + số thứ tự gian

Ví dụ chính ban tổ chức đưa ra: **1.2A15** = nhà số 1, tầng 2, lối A, gian số 15.

Từ số nhà suy ra khu:

KHU	SỐ HIỆU NHÀ
Khu A	nhà 1–8
Khu B	nhà 9–13

KHU	SỐ HIỆU NHÀ
Khu C	nhà 14–16
Khu D	nhà 17–20

Hai ký hiệu đặc biệt đọc được ngay trên sơ đồ:

- **Đuôi .0** = **bãi ngoài trời**. Ví dụ 9.0, 12.0, 13.0 – nơi trưng bày máy nông nghiệp, máy công trình, xe cộ.
- **Chữ Y** (như 1.1Y, 2.1Y) = **lối giữa tầng 1 khu A**, tức trục chính giữa nhà.

Gian tiêu chuẩn rộng **9 m²** (2,97 × 2,97 m). Một số khu có gian lớn hơn theo đặc thù hàng: khu xe cộ và khu đá trang trí ngoài trời 20 m², máy công trình và máy nông nghiệp trong nhà 12 m².

2.3 Xếp lộ trình: nút thắt là đoạn đi bộ, không phải xe cộ

Biết đọc mã gian rồi thì việc xếp lộ trình đối hoàn toàn.

Cách làm đúng:

1. Xuất danh sách gian cần gặp
2. **Tách theo số nhà trước, rồi theo tầng** – đi hết nhà 11 tầng 1 rồi mới lên tầng 2
3. **Đừng đi theo thứ tự tên công ty**, dù file của bạn đang sắp xếp như vậy

Ba lưu ý làm lịch của bạn sát thực tế hơn:

Mã đuôi .0 xếp vào sáng sớm hoặc chiều muộn. Đó là bãi ngoài trời, và giữa trưa Quảng Châu tháng 4 hay tháng 10 thì rất nắng. Đi bãi ngoài trời lúc 13 giờ là tự làm hỏng nửa ngày còn lại của mình.

Đoạn cuối của mọi hành trình luôn là đi bộ. Metro, taxi, xe đưa đón chỉ đưa bạn tới cổng. Từ cổng vào tới đúng gian trong một tổ hợp rộng như vậy là một quãng đáng kể. Cộng thời gian đó vào mọi lịch hẹn, nếu không bạn sẽ trễ liên tục và không hiểu vì sao.

Khu A và khu D nằm hai đầu tổ hợp. Đi sai thứ tự một buổi chiều là mất khoảng một tiếng rưỡi đến hai tiếng chỉ để đi bộ – tương đương sáu đến tám cuộc gặp bị bỏ.

Một suy luận nhỏ nhưng hữu ích: **khu C tầng 2 trở lên không có đường cho xe tải lên**, hàng phải đi thang tải, nên ban tổ chức khuyến nghị chính các đơn vị thi công ở đó làm gian đơn giản. Suy ra: gian ở khu C tầng cao thường nhỏ và ít hàng nặng. Đừng kỳ vọng xem máy lớn ở đó.

2.4 Nhìn một gian là biết nhà cung cấp đã qua cửa lọc nào

Đây là chỗ hội chợ đã làm sẵn cho bạn một lớp lọc sẵn, mà phần lớn khách nước ngoài không biết để dùng.

Gian thương hiệu – dấu hiệu nhìn bằng mắt

Ba dấu hiệu nhận ra từ xa:

- **Gian lớn** – từ bốn ô gian trở lên, thay vì một ô 9 m² tiêu chuẩn
- **Biển hiệu to**
- **Thiết kế hoành tráng**, dựng riêng chứ không phải khung tiêu chuẩn mà ban tổ chức lắp sẵn

Vì sao ba dấu hiệu đó đáng tin

Không phải vì gian to thì công ty giàu. Mà vì để được xếp vào khu gian thương hiệu, doanh nghiệp phải **qua một bộ tiêu chí chấm điểm**, trong đó có **ngưỡng kim ngạch xuất khẩu tối thiểu tính bình quân nhiều năm** – và **kim ngạch đó lấy từ số liệu hải quan**.

Đây chính là một ví dụ của nguyên tắc xuyên suốt cả cuốn ebook:

Con số do một bên thứ ba có quyền lực cưỡng chế sinh ra thì đáng tin hơn hẳn mọi con số bên bán tự khai – vì làm giả nó phải trả giá thật bằng tiền hoặc bằng pháp lý.

Hải quan là bên thứ ba như vậy. Một doanh nghiệp có thể tự nói mình xuất khẩu mạnh; nhưng để đạt ngưỡng kim ngạch trong hồ sơ xét gian thương hiệu thì phải có tờ khai thật.

Và dùng nó theo MỘT CHIỀU

Đây là chỗ dễ sai:

- **Gian thương hiệu** → **bằng chứng mạnh** rằng nhà cung cấp này đã qua cửa lọc kim ngạch
- **Gian tiêu chuẩn 9 m²** → **KHÔNG kết luận được gì**

Rất nhiều nhà máy tốt, quy mô vừa, chuyên làm hàng cho một vài khách ổn định, vẫn thuê gian tiêu chuẩn. Loại họ chỉ vì gian nhỏ là bạn tự thu hẹp nguồn hàng của mình.

Cách dùng đúng: gian thương hiệu **được cộng điểm**, gian tiêu chuẩn **không bị trừ điểm**. Đó là cách chấm trong công cụ ②.

2.5 Nhịp năm ngày – xếp lịch theo ngày nào làm được việc

Có nhiều lời khuyên trái ngược nhau về "ngày nào nên đi". Đây là nhịp thật, theo quan sát qua nhiều mùa:

NGÀY	TÌNH HÌNH	NÊN LÀM GÌ
Bốn ngày đầu	Đều rất ổn – nhà cung cấp làm việc bình thường	Dồn toàn bộ việc quan trọng vào đây
Sáng ngày cuối	Thanh lý hết hàng mẫu	Quay lại các gian đã làm việc trước đó
Chiều ngày cuối	Rã đám – họ dọn hết	Coi như không còn giờ làm việc

Điểm cần nhớ: **ngày cuối không phải một ngày làm việc đầy đủ**. Nếu lịch của bạn xếp bốn cuộc gặp quan trọng vào chiều ngày cuối thì coi như mất cả bốn.

Xin hàng mẫu ngày cuối – điều kiện thật

Có một niềm tin phổ biến rằng ngày cuối cứ đi vòng quanh là xin được hàng mẫu miễn phí. Thực tế:

Ngày cuối chủ yếu là MUA mẫu giá rẻ, không phải xin. Và chỉ xin được khi đủ **hai điều kiện**:

1. **Sản phẩm giá trị thấp** – cỡ vài chục tệ
2. **Họ đã biết bạn là ai và nhu cầu của bạn thế nào** – nghĩa là bạn đã đến gian đó và đã trao đổi công việc từ trước

Ngày cuối là phần thưởng cho quan hệ đã xây trong bốn ngày trước, không phải cơ hội xin đồ miễn phí. Người đi lướt gom danh thiếp thì ngày cuối chẳng xin được gì – và điều đó hoàn toàn hợp lý từ phía họ.

Hệ quả cho lịch trình: sáng ngày cuối nên dành để **quay lại các gian đã làm việc**. Vừa mua được mẫu giá thanh lý, vừa là lúc dễ xin nhất, vừa là cơ hội chốt lại những điểm còn treo với nhà cung cấp bạn thật sự quan tâm.

2.6 Ăn trưa, và gộp việc lật vật

Ăn trưa: đi lịch giờ

Nghe như chuyện nhỏ, nhưng nó ăn mất của bạn cả tiếng đồng hồ mỗi ngày nếu làm sai.

Hội chợ rất đông, và **12 giờ trưa là giờ ăn của tất cả mọi người**. Xếp hàng, chờ bàn, chen chúc – mất thời gian mà lại mệt.

Đi ăn lịch hẳn giờ cao điểm: sớm hơn hoặc muộn hơn. Chênh 30–45 phút là khác hẳn.

Lịch giờ còn có một lợi ích phụ: **khoảng 12 giờ là lúc nhiều gian vắng khách nhất** vì đối thủ của bạn đang đi ăn. Đó là thời điểm tốt để ngồi lâu với một nhà cung cấp quan trọng.

Về chỗ ăn, bàn đồ khu ăn uống có trong quyển sổ tay ở mục 2.1. Hai lựa chọn hợp khẩu vị người Việt nhất trong tổ hợp:

- **Chuối cơm có biểu tượng Lý Tiểu Long** – cơm suất, nhanh, dễ ăn
- Các quây **mì, phở**

Gộp việc lật vật

Trong khuôn viên tổ hợp có **ngân hàng, điểm dịch vụ hải quan và bưu chính**. Biết trước thì gộp được các việc lật vật vào một lần đi, thay vì rời khu triển lãm giữa buổi.

Riêng việc gửi mẫu về Việt Nam: nếu lượng mẫu vượt khả năng xách tay, **gửi ngay tại Quảng Châu** thay vì cố nhồi vào vali. Chương 8 nói kỹ vì sao chuyện này quan trọng hơn bạn nghĩ.

Thẻ khách mua và thứ hay thiếu nhất

Thẻ khách mua nước ngoài **đăng ký trước** trên hệ thống chính thức, làm tại các điểm tiếp đón – trong đó có ngay tại sân bay khi vừa hạ cánh. Điều kiện làm thẻ của **khách nước ngoài và khách trong nước là khác nhau**, nên đừng đọc nhầm hướng dẫn dành cho doanh nghiệp Trung Quốc.

Còn thứ hay thiếu nhất, và nghe rất buồn cười cho đến khi bạn thiếu nó thật:

DANH THIẾP GIẤY.

Không mua được ở bên kia trong ngày. Và không có danh thiếp thì mọi cuộc gặp của bạn rơi vào quên lãng ngay sau hội chợ – vì phía bên kia được huấn luyện **ghi chép ngay tại chỗ và kẹp cùng danh thiếp**

khách. Không có tấm giấy đó, bạn không tồn tại trong sổ của họ.

Mang gấp đôi số bạn nghĩ là đủ.

Việc phải làm

Ngay khi vào hội chợ, trước khi xem gian nào: - ☐ Đến **quầy thông tin** xin **quyển sổ tay hội chợ** – sơ đồ ngành nghề, bản đồ ăn uống, bản đồ tàu điện ngầm - ☐ Đến **quầy phát catalog** xin **danh sách nhà trưng bày** của khu mình quan tâm - ☐ **Chụp ảnh lại toàn bộ tài liệu** xin được, lưu lên đám mây

Chuẩn bị từ trước đó: - ☐ Xuất danh sách gian cần gặp, **tách theo số nhà rồi theo tầng** - ☐ Đánh dấu mã đuôi **.0** – xếp vào sáng sớm hoặc chiều muộn - ☐ Cộng thời gian đi bộ vào mọi lịch hẹn - ☐ **Đồn việc quan trọng vào bốn ngày đầu**; sáng ngày cuối dành để quay lại gian đã làm việc - ☐ Đăng ký thẻ khách mua trước, in biên nhận - ☐ **Danh thiếp giấy** – mang gấp đôi

LÊ HẢI LINH

10 phút vàng tại gian hàng

Xong chương này bạn làm được: biết mình đang bị đọc thế nào và đối tín hiệu · sàng nhà cung cấp bằng giấy tờ và ba phép đối chiếu · **hỏi tới chất liệu, thành phần, vật liệu, công suất** – lỗi câu hỏi dùng được cho mọi ngành · nhận ba dấu hiệu phải gắn cờ · điền phiếu chấm ngay tại chỗ. **Công cụ đi kèm:** ② Phiếu chấm nhà cung cấp · ③ Bộ 25 câu song ngữ

Đây là chương lõi của cả cuốn ebook.

3.1 Bạn đang bị đọc trong ba mươi giây đầu

Trong lúc bạn đang nhìn sản phẩm, người đứng đối diện đang làm một việc khác: **phân loại bạn**.

Đây không phải suy đoán.

Có lần tôi xem mạng xã hội Douyin của Trung Quốc, tôi xem được video người Trung Quốc chia sẻ về cách phân biệt khách tại hội chợ. Và đây chỉ là một kỹ thuật – họ còn rất nhiều kỹ thuật khác mà ở đây tôi không tiện nói hết.

- **Khách mặc đồng phục công ty, đi theo đoàn** → khả năng cao là doanh nghiệp có quy mô và thực lực, đáng dành thời gian trao đổi sâu
- **Khách xách nhiều túi, hoặc kéo vali đi gom danh thiếp** → khả năng cao là dạng "thả lưới khắp nơi", ai cũng bắt chuyện, không cam kết với ai

Nhiệm vụ của nhân viên bán hàng trong cuộc nói chuyện ngắn đó, ngoài giới thiệu sản phẩm, là **mọi cho được gốc gác của bạn**. Họ được dạy dùng câu hỏi để lấy thông tin. Và mọi thứ trao đổi được **ghi ngay vào sổ, kẹp cùng danh thiếp, ghi rõ ngày**.

Với khách bị đánh giá là không có giá trị phát triển, có người bán dùng thẳng một câu đã thành công thức: **"NO PRICE, BECAUSE IN EXHIBITION"** – rồi hẹn gửi báo giá qua email sau hội chợ. Email đó, nếu có gửi, sẽ nằm cuối hàng đợi.

Bây giờ hãy tự nhìn lại chân dung khách Việt điển hình tại hội chợ: **đi một mình, cầm túi nilon đựng catalogue, gặp gian nào hỏi giá gian đó**. Đó đúng là chân dung nhóm bị xếp hạng thấp trong tài liệu của chính họ.

Không ai nói cho ta biết là ta đang bị đọc.

Ba lý do khách Việt hay bị xếp nhầm hạng

Ngoài tín hiệu vật lý, còn ba lý do thuộc về hành vi mua:

1. Hay đòi giá rẻ, hay mặc cả
2. Lượng đặt hàng thường không lớn
3. Có khách Việt nhập lượng rất lớn, **nhưng số đó ít** – nên ấn tượng chung vẫn bị kéo xuống

Câu người Trung Quốc hay dùng khi nói về khách Việt, gọn và không dễ nghe: "**Việt Nam làm ít, lại còn mỏng.**"

Và đây là chỗ phải đọc thật kỹ

Đọc tới đây rất dễ kết luận: *người Việt bị chặt giá vì là người Việt*. Kết luận đó **sai**, và sai theo cách khiến bạn vào bàn đàm phán đã ở thế thủ.

Sự thật có **ba tầng**, phải giữ cả ba:

Tầng một – có một niềm tin nền về người nước ngoài. 卖给老外利润高 (bán cho người nước ngoài lãi cao). Nhưng lý do họ nêu ra không phải quốc tịch, mà là: **người nước ngoài không thông thạo thị trường Trung Quốc, và chênh lệch thông tin lớn nên dễ bán hơn.** Gốc của vấn đề là **thông tin**.

Tầng hai – và điều này ngược hẳn với điều bạn nghĩ: giá cho thị trường Việt Nam đã thuộc dạng tốt nhất rồi. Đi các nước Âu Mỹ, Tây Á, lợi nhuận nhà máy thu về còn cao hơn nhiều. Lý do: **người Việt làm giá rất sát, và rất thông minh trong việc phân biệt hàng hoá.**

Tầng ba – cái giá phải trả của việc sát giá. Chính vì sát quá nên biên lợi nhuận bên kia mỏng, và ta rơi vào câu mở đầu cuốn ebook này: 越南都要便宜货, 我们不做 – "Việt Nam toàn đòi hàng rẻ, bọn tôi không làm."

Ba tầng đó gộp lại thành một kết luận có ích:

Bạn không thiếu kỹ năng mặc cả – bạn đã giỏi rồi. Thứ bạn thiếu là cách sát giá bằng DỮ LIỆU thay vì bằng mặc cả, để không bị xếp vào nhóm khách khó chịu ngay từ ba mươi giây đầu.

Chương này là cách làm điều đó.

Bốn việc đổi tín hiệu, không tốn tiền

1. **Đi theo nhóm hai đến ba người, mặc đồ đồng bộ hoặc ít nhất áo có logo công ty.** Đây là tín hiệu rõ nhất và mạnh nhất trong toàn bộ chuyến đi.

2. **Không cầm túi gom catalogue.** Mang một cặp tài liệu mỏng, **chụp ảnh thay vì ôm giấy** – và bạn sẽ thấy ở chương 8 rằng chụp ảnh còn cứu bạn khỏi một rắc rối khác ở cửa khẩu. (Đừng nhầm với việc xin sổ tay và danh sách nhà trưng bày ở quầy thông tin – đó là lấy dữ liệu có hệ thống, làm một lần, và nên làm. Xem chương 2 mục 2.1.)
3. **Mở đầu bằng thông tin về mình, không bằng câu hỏi giá.**
4. **Hỏi ngược ba câu cốt lõi của chính họ.**

Câu mở đầu, nói trước khi hỏi bất cứ điều gì về giá:

您好，我们是越南市场的分销商，这个品类每年进4次货。想找长期合作的工厂。 *Nín hǎo, wǒmen shì Yuènnán shìchǎng de fēnxiāoshāng, zhège pǐnlèi měi nián jìn sì cì huò. Xiǎng zhǎo chángqī hézuò de gōngchǎng.* **Chào anh/chị, chúng tôi là nhà phân phối tại thị trường Việt Nam, nhóm hàng này mỗi năm nhập 4 lần. Chúng tôi tìm nhà máy hợp tác lâu dài.**

Câu này làm ba việc cùng lúc: nói bạn là ai, nói **nhịp mua** của bạn, nói bạn tìm quan hệ dài hạn. Cả ba đều là thứ cách họ chấm điểm khách quan tâm – trong bảng chấm điểm khách hàng, **việc mua đều đặn và điều kiện thanh toán đứng ngang hàng với tỷ suất lợi nhuận.**

Ba câu hỏi ngược:

贵司月产能多少？起订量多少？接不接受第三方验货？ *Guì sī yuè chǎnnéng duōshǎo? Qǐdìngliàng duōshǎo? Jiē bù jiēshòu dì-sān-fāng yànhuò?* **Công suất tháng bao nhiêu? MOQ bao nhiêu? Có chấp nhận kiểm hàng bên thứ ba không?**

Câu thứ ba là **phép thử thái độ**. Bên làm ăn nghiêm túc trả lời "**接受**" ngay, không cần nghĩ.

3.2 Ba phép đối chiếu, hai phút

Trước khi hỏi bất cứ điều gì về sản phẩm, làm ba việc này:

Một – đối chiếu ba cái tên. Tên trên **biển hiệu gian** (楣板), tên trên **danh thiếp** người tiếp bạn, tên trên **báo giá**. Ba tên phải trùng.

Hai – xin xem và chụp chứng nhận tham triển.

可以看一下贵司的参展证明吗？我拍张照存档。 Kěyǐ kàn yíxià guì sī de cānzha zhèngmíng ma? Wǒ pāi zhāng zhào cúndàng. Cho tôi xem chứng nhận tham triển của quý công ty được không? Tôi chụp ảnh lưu.

Đây không phải đòi hỏi bất thường. Quy định quản lý gian **bắt buộc** doanh nghiệp đặt tờ chứng nhận tham triển ở chỗ dễ thấy tại gian, và **không xuất trình được thì bị xử lý như dùng gian trái phép**. Trên tờ đó có: tên pháp nhân, đoàn giao dịch trực thuộc, mã gian, giấy phép kinh doanh, người đại diện pháp luật.

Doanh nghiệp đang hoảng đưa ngay. Và quan trọng hơn: **đây chính là chỗ bạn lấy mã tín dụng xã hội 18 số để tra cứu buổi tối.**

Ba – kiểm thẻ đeo của người đang tiếp bạn có phải thẻ tham triển của chính doanh nghiệp đó không.

Nếu ba tên không khớp thì sao?

Không có nghĩa là dừng lại. Nhưng có nghĩa là bạn đang mua qua **một lớp trung gian**, và khi đó:

- Tiền phải chuyển đúng cho pháp nhân đứng tên hợp đồng
- Hiểu rõ mình đang làm việc với ai, đừng nhầm lẫn

Vì sao chuyện này đáng quan tâm: quy định của hội chợ liệt kê rõ các hành vi bị coi là **chuyển nhượng hoặc cho thuê lại gian trái phép**, trong đó có việc **phát tài liệu của doanh nghiệp không tham triển** và **ký hợp đồng nhân danh doanh nghiệp không tham triển**. Mức phạt tính bằng số kỳ **hội chợ bị cấm** chứ không tính bằng tiền – nghĩa là hành vi này đủ phổ biến để phải lập cả một bộ máy xử lý riêng.

Nếu bạn chuyển cọc cho một pháp nhân không phải bên đứng tên gian, thì khi có chuyện, bạn **không khiếu nại được qua kênh của hội chợ** – vì bên đó không có tư cách tham triển.

3.3 Đọc mã 18 số ngay tại gian

Mọi giấy phép kinh doanh Trung Quốc đều có **mã tín dụng xã hội thống nhất gồm 18 ký tự**. Người mua nước ngoài nhìn dãy số đó như một mã vạch vô nghĩa, chỉ để gõ vào ô tra cứu.

Thực ra **hai ký tự đầu đã trả lời một câu hỏi lớn**:

HAI SỐ ĐẦU	LÀ GÌ
91	Doanh nghiệp (công ty)

HAI SỐ ĐẦU	LÀ GÌ
92	Hộ kinh doanh cá thể – không phải công ty
93	Hợp tác xã chuyên nghiệp của nông dân

Và sáu số ở vị trí 3–8 là mã đơn vị hành chính nơi đăng ký. Đối chiếu sáu số đó với địa chỉ nhà máy họ khai: **đăng ký một tỉnh mà nói nhà máy ở tỉnh khác thì phải hỏi tiếp** – có thể là chi nhánh, có thể là gia công thuê ngoài, cả hai đều là thông tin bạn cần biết.

Ký tự cuối cùng (vị trí 18) là **số kiểm tra** – dùng để phát hiện mã bịa.

Vì sao 91 hay 92 lại quan trọng đến thế: ký hợp đồng với một hộ kinh doanh cá thể mà tưởng là công ty, thì khi tranh chấp, **tài sản chịu trách nhiệm và khả năng đòi bồi thường khác hoàn toàn**. Không sai luật khi làm việc với hộ cá thể – nhưng phải biết mình đang làm việc với ai.

Câu xin mã, và cách nói khiến nó thành một phép thử:

贵司的统一社会信用代码是多少？我现在在国家企业信用信息公示系统上查一下。 Mã tín dụng xã hội của quý công ty là gì? Tôi tra trên hệ thống công khai thông tin tín dụng doanh nghiệp quốc gia luôn.

Nói câu này ngay tại gian. **Phản ứng của họ đã là một dữ kiện.**

3.4 Cách kiểm tra chất lượng bất kỳ nhà máy nào ngay cả khi bạn là tay mơ

Còn dưới đây là cách đặt câu hỏi thực chiến, tôi lấy ví dụ vài ngành cụ thể và bạn áp dụng tương tự là được. Quan trọng nhất hãy nhớ **"Chất liệu, thành phần, vật liệu, công suất..."** Đây chính là lõi của câu hỏi bạn áp dụng cho bất kỳ ngành nghề nào.

Quy luật: hỏi tới tầng kỹ thuật thì người của nhà máy trả lời trôi, người bán hàng thuần túy **khựng lại** – vì với nhà máy, đây là chuyện họ nói hằng ngày.

Và nó không chỉ là phép thử. Khi bạn hỏi kỹ như vậy, **họ thấy bạn "ăn được rất sâu"**, và **buộc phải nói cho bạn nghe** – vì có nói thì mới bán được hàng. Câu hỏi kỹ thuật vừa là phép thử, vừa là

đòn bẩy.

Điện tử và gia dụng: hỏi CHIP, hỏi PIN

Hỏi chip. Cùng một dòng sản phẩm có thể dùng **nhều mã chip khác nhau**, và các mã đó **khác nhau về chất lượng lẫn giá tiền**. Nhà máy thật sẽ bóc tách ra cho bạn nghe từng mã khác nhau ở chỗ nào.

这个用的是什么芯片？有几个型号？不同型号有什么区别？ Cái này dùng chip gì? Có mấy mã? Các mã khác nhau thế nào?

Hỏi pin. Phổ biến nhất là **pin lithium**. Nhưng còn một loại nữa: **半固态电池 — pin bán rắn**, và loại này **đắt hơn**. Biết sự tồn tại của nó là biết một câu hỏi mà phần lớn khách nước ngoài không hỏi.

电池是什么类型？锂电池还是半固态电池？多少瓦时？ Pin loại gì? Pin lithium hay pin bán rắn? Bao nhiêu Wh?

(Câu hỏi số Wh còn phục vụ một việc khác: quyết định mẫu đó có được lên máy bay hay không – xem công cụ ⑨.)

Hàng nhựa: hỏi LOẠI NHỰA, hỏi ĐỘ DÀY

Chất lượng nhựa **khác nhau rất nhiều** giữa các loại: **nhựa tái chế · ABS · nhựa nguyên sinh**. Đây là chỗ giá thành chênh nhau mà nhìn bằng mắt thường rất khó phân biệt.

Thứ hai là **cân nặng và độ dày**, đặc biệt với hàng đặc nhựa như đồ gia dụng – độ dày thành sản phẩm quyết định trực tiếp giá thành.

用的是再生塑料、ABS 还是原生料？壁厚多少？单件重量多少？ Dùng nhựa tái chế, ABS hay nhựa nguyên sinh? Độ dày thành bao nhiêu? Mỗi cái nặng bao nhiêu?

Dệt may: bốn thứ phải hỏi

HỎI GÌ	VÌ SAO
Định lượng vải	Quyết định trực tiếp giá thành

HỎI GÌ	VÌ SAO
Số mũi kim	Quyết định độ bền đường may
Phụ liệu đi kèm loại nào	Giá phụ liệu rất khác nhau, nhiều mức chất lượng – kéo theo giá thành khác nhau
Vải thật hay vải giả	Lựa và giả lựa giá khác nhau hoàn toàn, mà cầm lên thì cảm giác gần giống nhau

面料克重多少？针数多少？辅料用的什么？是真丝还是仿真丝？ Định lượng vải bao nhiêu? Số mũi kim? Phụ liệu dùng loại gì? Là lựa thật hay giả lựa?

Câu dùng cho mọi ngành

贵司最擅长生产的是哪一类产品？ Thế mạnh sản xuất của quý công ty là ở sản phẩm nào?

Câu này buộc họ **tự tự nói ra họ mạnh cái gì**. Một nhà máy trả lời rất gọn và rất hẹp. Một bên trung gian trả lời rất rộng – vì cái gì họ cũng nhận làm được.

Đọc câu trả lời

DẤU HIỆU	KẾT LUẬN
Trôi chảy, có số, có mã, có tên vật liệu cụ thể	Dấu hiệu nhà máy
Khựng lại, nói chung chung, hẹn hỏi lại rồi trả lời sau	Dấu hiệu bên trung gian

3.5 Ba dấu hiệu gắn cờ, hãy thật cẩn thận

Ba dấu hiệu này lấy từ chính tài liệu mà **người mua Trung Quốc** dùng để thẩm định nhà cung cấp – tức là chuẩn nội bộ của thị trường đó, không phải chuẩn do người nước ngoài áp đặt.

- 🚩 Từ chối cung cấp giấy tờ công ty

- 🚩 Đòi đặt cọc lớn vào **TÀI KHOẢN CÁ NHÂN**
- 🚩 Phản đối kiểm hàng bên thứ ba

Gặp một cái → **không đặt cọc**, dù mã hàng có hay đến đâu.

3.6 Câu chốt trước khi rời khỏi các gian hàng

Cả chương này xoay quanh câu hỏi "nhà máy hay công ty thương mại". Nhưng có một chuyện phải nói rõ, nếu không bạn sẽ đi tìm sai thứ.

Câu hỏi đúng không phải "có trung gian hay không".

Lý do: từ cuối năm 2022, mọi doanh nghiệp Trung Quốc mặc nhiên có quyền kinh doanh ngoại thương – nhưng **vẫn phải đăng ký với hải quan mới được khai báo**. Và Trung Quốc có hẳn một loại hình doanh nghiệp gọi là **外贸综合服务企业** – doanh nghiệp dịch vụ ngoại thương tổng hợp – được **năm bộ ngành cùng định nghĩa**, sinh ra để làm thay việc khai hải quan, hoàn thuế, logistics, thanh toán cho các doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ.

Nói cách khác: **lớp trung gian tồn tại vì lý do cấu trúc, không phải vì tham lam**. Phần lớn xưởng nhỏ không có bộ máy làm những việc đó.

Và công ty thương mại có lợi thế thật ở những tình huống cụ thể: đơn dưới MOQ, nhiều mã hàng mỗi mã ít, ghép container, năng lực chứng từ. Với đơn nhiều mã mỗi mã ít, **mua tận xưởng có khi còn đắt hơn** sau khi cộng chi phí gom hàng, năm hợp đồng, năm lần kiểm.

Cho nên câu hỏi đúng là **ba bên**:

不管你们是工厂还是贸易商，我只要三件事：报关单出口方、合同签约方、质量责任方——这三个写清楚在合同里。 *Bùguǎn nǐmen shì gōngchǎng háishì mào yìshāng, wǒ zhǐ yào sān jiàn shì: bàoguāndān chūkǒu fāng, héttóng qiānyuē fāng, zhìliàng zérèn fāng – zhè sān gè xiě qīngchǔ zài héttóng lǐ.* Dù là nhà máy hay công ty thương mại, tôi chỉ cần ba điều: bên xuất khẩu trên tờ khai hải quan, bên ký hợp đồng, bên chịu trách nhiệm chất lượng – ghi rõ ba cái đó trong hợp đồng.

Nói câu này, rồi nhìn phản ứng. **Đồng ý** ngay là một dữ kiện. **Né tránh** cũng là một dữ kiện.

Và một câu nữa, nói luôn trong lần đầu:

货款只能打到合同签约公司的对公账户，不能打个人账户。 Tiền hàng chỉ chuyển vào tài khoản doanh nghiệp của công ty ký hợp đồng, không chuyển vào tài khoản cá nhân.

Mười phút của bạn, theo thứ tự

PHÚT	VIỆC
0-1	Câu mở đầu phát tín hiệu · ba câu hỏi ngược
1-3	Ba phép đối chiếu · xin chụp chứng nhận tham triển · chép mã 18 số
3-5	Hỏi thẳng: họ tự sản xuất hay đi lấy hàng · ai đứng tên xuất khẩu · thế mạnh sản xuất là mặt hàng nào
5-8	Câu bẫy kỹ thuật theo ngành hàng của bạn
8-9	Ba số tính cước: một thùng bao nhiêu cái · quy cách thùng · một container bao nhiêu cái
9-10	Câu chốt trách nhiệm ba bên · câu chuyển tiền · điền nốt phiếu ②

Trước khi rời gian: đã chép mã 18 số chưa? Đã chụp chứng nhận tham triển chưa? Có dấu hiệu nào phải gắn cờ không?

Tối nay về khách sạn: mở công cụ ④, tra từng mã 18 số. Đó là chương 4.

Buổi tối tra cứu

Xong chương này bạn làm được: tra doanh nghiệp Trung Quốc trên hệ thống **được pháp luật công nhận**, miễn phí, đúng sáu mục và đúng thứ tự · đọc ba con số về vốn cho đúng · biết chỉ số cảnh báo mạnh nhất mà gần như không người mua Việt nào biết. **Công cụ đi kèm:** ④ Phiếu tra cứu doanh nghiệp

4.1 Một bản gốc pháp lý, nhiều bản sao chậm

Người Việt đi mua hàng Trung Quốc thường được chỉ dùng 天眼查 (Thiên Nhân Tra) hoặc 企查查 (Xí Tra Tra). Giao diện dễ, có ứng dụng điện thoại, tra nhanh.

Nhưng đó là **bản sao**, không phải bản gốc.

Bản gốc là 国家企业信用信息公示系统 — gsxt.gov.cn. Đây là nền tảng công khai **duy nhất được pháp luật công nhận**, dữ liệu lấy thẳng từ hệ thống đăng ký của cơ quan quản lý thị trường các địa phương, và **tra miễn phí**.

Ba khác biệt đáng để bạn đổi thói quen:

	HỆ THỐNG CHÍNH THỨC	NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI
Nguồn dữ liệu	Thẳng từ cơ quan đăng ký	Cào lại, cộng thêm dữ liệu khác
Độ trễ	Không	7–20 ngày, có khi lâu hơn
Giá trị chứng cứ	Bản in được công nhận trước tòa	Ảnh chụp màn hình thường không tự nó đủ tư cách

Quy tắc: tra bản gốc trước, bản sao sau. Hai bên lệch nhau thì lấy số của bản gốc – và nhớ độ trễ 7–20 ngày để không hoảng vì một thay đổi mới.

Nhưng đừng bỏ hẳn nền tảng thương mại. Chúng có phần bản gốc không có, và một trong số đó rất hữu ích – tôi nói ở mục 4.3.

4.2 Sáu mục, đúng thứ tự này

Thứ tự quan trọng, vì **mục đầu tiên có thể kết thúc luôn việc tra cứu.**

① Sổ kinh doanh bất thường – mục quan trọng nhất, và ít người biết nhất

Tên đầy đủ: **经营异常名录**. Nếu nghiêm trọng hơn thì lên **严重违法失信名单** – danh sách vi phạm nghiêm trọng, mất uy tín.

Bốn trường hợp bị đưa vào sổ:

1. Không công khai báo cáo năm đúng hạn
2. Không công khai thông tin trong thời hạn bị cơ quan quản lý yêu cầu
3. Công khai thông tin gian dối, che giấu sự thật
4. Không liên lạc được qua địa chỉ trụ sở hoặc địa điểm kinh doanh đã đăng ký

Đọc kỹ trường hợp thứ tư. Nó có nghĩa là: **cơ quan nhà nước đã gửi thư đến địa chỉ đăng ký và không liên lạc được.**

Đó chính xác là chân dung của loại đối tác biến mất sau khi nhận cọc.

Đây là chỉ số cảnh báo tốt nhất trong toàn bộ hệ thống công khai, và nó miễn phí. Nhưng rất ít người mua Việt biết tới nó, vì các bài hướng dẫn tiếng Việt chỉ dạy tra tên công ty và vốn điều lệ.

Doanh nghiệp có tên trong sổ mà ba năm không khắc phục thì bị chuyển sang danh sách vi phạm nghiêm trọng.

Có tên trong sổ → dừng lại, hỏi cho ra nhẽ trước khi làm bất cứ việc gì tiếp theo.

② Năm thành lập

Đơn giản nhưng cần, để đặt mọi con số phía sau vào đúng bối cảnh. Một doanh nghiệp hai năm tuổi với vốn thực góp nhỏ là chuyện bình thường; một doanh nghiệp mười lăm năm tuổi mà vẫn vậy thì là chuyện khác.

③ Ba con số về vốn – đọc CÙNG NHAU, đừng đọc rời

CHỈ SỐ	TIẾNG TRUNG
Vốn điều lệ (cam kết)	注册资本
Vốn thực góp	实缴资本
Thời hạn góp vốn	出资期限

Đây là chỗ sai nhiều nhất.

"Vốn điều lệ 50 triệu tệ" nghe rất to. Nhưng phần lớn là vốn CAM KẾT chưa góp. Dưới chế độ cũ, thời hạn góp vốn có thể đẩy ra gần như vô tận – nghĩa là con số đó có thể là số chưa ai bỏ ra một đồng nào, và cũng chẳng bao giờ phải bỏ.

Luật Công ty Trung Quốc bản sửa đổi 2023, **Điều 47, hiệu lực từ 1/7/2024**, đã siết lại: vốn góp mà toàn thể cổ đông cam kết **phải nộp đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày thành lập công ty.**

Cách đọc đúng: nhìn **vốn thực góp** và **thời hạn góp vốn còn lại**, không nhìn con số cam kết. Một công ty vốn điều lệ vừa phải nhưng đã góp đủ đáng tin hơn một công ty vốn điều lệ khổng lồ chưa góp đồng nào.

④ Phạm vi kinh doanh – dùng MỘT CHIỀU

Đã nói ở chương 3, nhắc lại vì đây là chỗ dễ tự lừa mình:

- Có chữ "sản xuất" → **không chứng minh gì.** Phạm vi kinh doanh do doanh nghiệp **tự chọn từ một danh mục chuẩn**, cơ quan đăng ký không thẩm định năng lực.
- **KHÔNG** có chữ đó → **loại được.** Đây mới là giá trị của mục này.

Ghi thêm: hạng mục sản xuất là **许可项目** (có điều kiện) hay **一般项目** (thường)? Hạng mục có điều kiện nghĩa là phải xin phép mới được làm – một tín hiệu mạnh hơn.

⑤ Báo cáo năm → số người đóng bảo hiểm xã hội

Đây là con số **khó nguy tạo nhất** trong tất cả các chỉ số công khai, vì nó gắn với **tiền đóng bảo hiểm thật hằng tháng** – tức có một bên thứ ba có quyền cưỡng chế đứng sau.

Hai cảnh báo khi đọc:

Một – khối tài chính trống KHÔNG đồng nghĩa công ty ma. Doanh nghiệp có quyền chọn không công khai khối tài chính trong báo cáo năm. Đừng vội kết luận.

Hai – và đây là chỗ tôi phải nói thẳng: không có ngưỡng số tuyệt đối theo ngành.

Tôi đã tìm rất kỹ. Mọi tài liệu chỉ nói "quy mô đáng kể" mà không ai đưa con số. Và khi tự soi lại kinh nghiệm của mình, tôi cũng **không đưa ra được một ngưỡng chắc chắn** cho từng ngành – vì nó phụ thuộc quá nhiều vào mức độ tự động hoá và vào việc xưởng đó thuê ngoài bao nhiêu công đoạn.

Nên đừng đi tìm một con số thần kỳ. **Cách dùng đúng là so tương đối:**

Đặt cạnh nhau **các nhà cung cấp cùng ngành, cùng nhóm sản phẩm, cùng cỡ gian**, rồi nhìn số người đóng bảo hiểm của từng bên. Bên nào lệch hẳn xuống dưới so với nhóm – trong khi vẫn khỏe năng lực sản xuất lớn – thì đó là chỗ phải hỏi thêm.

So tương đối trả lời được câu hỏi bạn thật sự cần trả lời, mà không cần một mốc tuyệt đối không tồn tại.

Câu hỏi tại gian nếu muốn nghe trực tiếp:

贵司年报里的从业人数和社保参保人数方便告诉我吗？ Số lao động và số người tham gia bảo hiểm trong báo cáo năm của quý công ty có tiện cho tôi biết không?

⑥ Xử phạt hành chính

Mục cuối, đọc nhanh. Có xử phạt không có nghĩa là loại – nhưng đọc xem phạt về việc gì. Phạt về chất lượng sản phẩm khác hẳn phạt về thủ tục hành chính.

4.3 Bước hai – nền tảng thương mại lấy gì

Sau khi xong sáu mục ở bản gốc, mở nền tảng thương mại để lấy phần bản gốc **không có**:

- **Kiến tụng** (裁判文书)
- **Người bị cưỡng chế thi hành án** (被执行人) – có tên ở đây là cảnh báo mạnh
- Sáng chế, nhãn hiệu
- Chi nhánh, công ty liên quan
- **Tin tuyển dụng** ← mục bị bỏ qua nhiều nhất, mà lại rất hữu ích

Mẹo đọc tin tuyển dụng

Đây là một cách kiểm tra danh xưng "nhà máy" mà không cần đến tận nơi:

HỌ ĐANG TUYỂN	SUY RA
Công nhân vận hành · nhân viên kiểm tra chất lượng · thợ sửa thiết bị · quản đốc phân xưởng	Dây chuyền đang chạy thật
Chỉ kinh doanh, thu mua, theo đơn – không có vị trí sản xuất nào	Phải nghi ngờ danh xưng "nhà máy"

Không ai đi tuyển quản đốc phân xưởng cho một phân xưởng không tồn tại.

4.4 Ba tên phải trùng từng chữ

Kết thúc buổi tra cứu bằng một việc mất ba mươi giây nhưng chặn được rủi ro lớn nhất:

Tên trên GIẤY PHÉP KINH DOANH = tên trên HỢP ĐỒNG = tên trên TÀI KHOẢN NHẬN TIỀN.

Ba tên phải trùng **từng chữ**, không phải "đại khái giống".

Lịch một trong ba thì dừng lại làm rõ trước khi chuyển bất kỳ đồng nào.

Kết quả của buổi tối

Sau khi tra xong, mỗi nhà cung cấp rơi vào một trong ba nhóm:

Đi tiếp – chuyển sang đàm phán, mở công cụ ⑤ để bóc tách giá.

Hỏi lại – có một điểm chưa rõ. Ghi cụ thể điểm đó ra, và hỏi **ngay ngày hôm sau khi còn ở hội chợ**, đừng để về nước.

Dừng – có tên trong sổ kinh doanh bất thường, hoặc ba tên không khớp, hoặc có cờ đỏ từ chương 3.

Vì sao phải tra ngay tối nay chứ không phải sau khi về nước: về Việt Nam mới tra thì bạn đã mất cơ hội hỏi lại. Nhiều thứ chỉ hỏi được khi còn đứng trước mặt họ, ở đúng cái gian đó, trong đúng kỳ

hội chợ đó.

LÊ HẢI LINH

Chiến lược đàm phán ngược với đa số người Việt đang làm

Xong chương này bạn làm được: nhận ra một báo giá chưa phải là giá · đòi bảng bóc tách năm khoản · hỏi MOQ theo hai tầng · **giải mã sáu câu lịch sự** · phản đối mà không làm đối phương mất mặt. **Công cụ đi kèm:** ③ Bộ 25 câu · ⑤ Bảng bóc tách giá · ⑧ Thẻ giải mã sáu câu

5.1 Một cuộc đàm phán tưởng đã vào ngõ cụt

Năm 2016, tôi đàm phán một đơn hàng đồ điện tử. Đến một lúc thì mọi thứ đứng lại – giá không xuống thêm được, hai bên đều đã nói hết lý lẽ, và tôi nghĩ vụ này hỏng.

Rồi tôi nói một câu, không phải câu mặc cả:

"Tôi hy vọng khách hàng dùng sản phẩm hài lòng, và sản phẩm của nhà máy có nhiều tính năng hữu ích để bán được nhiều hơn."

Kết quả sau đó:

- Nhà máy **giảm 20% giá** so với giá ban đầu
- Hỗ trợ mạnh về **thiết kế**
- Hỗ trợ về **công nghệ và mẫu mã**
- Nhận **gia công theo yêu cầu** ở các chi tiết

Tôi kể chuyện này không phải vì câu nói hay. Tôi kể vì **cơ chế đằng sau nó**.

Cơ chế: đổi từ chia bánh sang làm bánh to hơn

Mặc cả là trò chơi **chia một chiếc bánh cố định**. Mỗi phần trăm bạn giành được là một phần trăm họ mất đi. Trong trò chơi đó, bên kia phòng thủ – và phòng thủ giỏi, vì họ chơi trò này mỗi ngày còn bạn chơi mỗi năm vài lần.

Câu nói trên chuyển khung sang trò chơi khác: **làm chiếc bánh to hơn**. Nhà máy nghe thấy điều gì? Nghe thấy rằng sản phẩm của họ sẽ được bán tốt hơn, cho nhiều khách hàng cuối hài lòng hơn, và điều đó có lợi

cho chính họ ở những khách khác nữa.

Khi khung thay đổi, nhượng bộ giá không còn là mất mát. Và quan trọng hơn: **mặc cả thuần túy không bao giờ lấy được phần hỗ trợ thiết kế, công nghệ, mẫu mã.** Những thứ đó không nằm trên bàn đàm phán giá. Chúng chỉ xuất hiện khi bên kia coi bạn là người cùng làm ăn lâu dài.

Nối với điều đã nói ở chương 3

Người Việt **đã làm giá rất sát rồi** – đó là năng lực thật. Thứ còn thiếu không phải kỹ thuật mặc cả.

Thứ còn thiếu là kỹ thuật mở rộng cái bánh.

Cả chương này chia làm hai nửa: nửa đầu là **kỹ thuật phòng thủ** – đừng bị dắt bởi những chiêu có sẵn tên gọi trong nghề của họ. Nửa sau là **kỹ thuật đọc người** – nghe ra thứ họ không nói thẳng.

5.2 Báo giá đầu tiên phần lớn chưa phải là giá

Nghề xuất nhập khẩu Trung Quốc có hai khái niệm mà tiếng Việt không có từ tương đương:

- **实盘** – chào giá **chắc**, có ràng buộc
- **虚盘** – chào giá **lỏng**, chưa đường lui

Và họ có hẳn tên riêng cho hai chiêu chừa đuôi:

TÊN CHIÊU	CÁCH LÀM
低价留尾	Báo giá thấp , kèm MOQ lớn
高价留尾	Báo giá cao , kèm MOQ nhỏ

Cả hai đều tạo cho bạn một cảm giác sai về mức giá thật, và cả hai đều để lại đường lui cho bên bán.

Thêm một nguyên tắc nữa của nghề: **khách mới bị báo từ trên xuống, khách cũ được báo từ dưới lên.** Nghĩa là con số đầu tiên bạn nghe được, với tư cách khách mới, gần như chắc chắn không phải con số cuối.

Năm yếu tố của một chào giá chắc

Đây là cách ép một chào giá lỏng thành chào giá chắc: **đòi đủ năm yếu tố.**

请给我一份实盘报价，包含：品名规格、单价（注明贸易术语）、起订量、有效期到几号、交货期。 Qǐng gěi wǒ yí fēn shí pán bào jià, bāo hán: pǐn míng guī gé, dān jià (zhù míng mào yì shù yǔ), qǐ dìng liàng, yǒu xiào qī dào jǐ hào, jiāo huò qī. **Cho tôi một chào giá chắc gồm: tên hàng và quy cách, đơn giá kèm điều kiện giao hàng, số lượng đặt tối thiểu, hiệu lực đến ngày nào, thời gian giao hàng.**

#	YẾU TỐ	THIỆU THÌ SAO
1	Tên hàng và quy cách đầy đủ	Không so sánh được với báo giá khác
2	Đơn giá kèm điều kiện giao hàng (EXW / FOB / CIF)	Hai con số khác điều kiện giao là hai con số khác nhau
3	MOQ	Không biết giá đó áp ở lượng nào
4	Thời gian giao hàng	Không lên được kế hoạch bán
5	HẠN HIỆU LỰC – đến ngày nào	★ Thiếu cái này thì đó chưa phải giá

Yếu tố số 5 là yếu tố quyết định. Một con số không có hạn hiệu lực không phải một lời chào giá – nó là **một cái neo**, thả ra để kéo bạn theo mức giá họ muốn, và có thể rút lại bất cứ lúc nào.

5.3 MOQ có hai tầng, và hạ được khoảng 30%

Phần lớn người mua coi MOQ là **thông số kỹ thuật của nhà máy** – một con số cứng do năng lực sản xuất quyết định.

Sự thật: **MOQ là công cụ của kỹ thuật báo giá.** Nó được đặt cùng lúc với giá, và đặt để chừa đuôi (xem lại hai chiêu ở mục 5.2).

Nhà cung cấp thường có **hai mức MOQ**: MOQ chính thức, và **MOQ cho đơn thử (试单)**. Mức thứ hai không hiện trên bảng báo giá, nhưng nó tồn tại.

Ba cách hạ MOQ

Một – xưng là khách mới, đặt đơn thử. Trong tài liệu nghề của họ có ví dụ rất cụ thể: xin hạ từ 1.000 xuống 250 chiếc là hoàn toàn khả thi, vì nhà máy cũng cần đơn.

Hai – trộn nhiều mã hàng. Đặt nhiều mặt hàng khác nhau của cùng một nhà cung cấp, không cần đạt MOQ từng mã, chỉ cần đạt **tổng MOQ chung**.

Ba – mua hàng tồn hoặc đơn bị huỷ. Nhà cung cấp thường sẵn sàng bán với bất kỳ số lượng nào để thanh lý.

Biên độ thực tế: hạ được khoảng 30%. Xin thấp hơn nữa thì họ không thu hồi được chi phí và thường không thoả thuận được.

Cái giá phải trả – biết trước để không hiểu lầm

Hạ MOQ thì đơn giá lên. Và không thể vừa xin dưới MOQ vừa đòi giá tốt nhất.

Rất nhiều người xin hạ MOQ thành công, rồi thấy giá tăng, rồi tưởng mình bị chặt. Không phải. Đó là phần đánh đổi hợp lý.

Cách hỏi đúng – hỏi theo thứ tự này, đừng hỏi cộc lốc "MOQ bao nhiêu":

正常起订量多少? 试单起订量多少? 降到这个量, 单价要加多少? MOQ chính thức bao nhiêu? MOQ đơn thử bao nhiêu? Hạ xuống mức này thì đơn giá tăng thêm bao nhiêu?

Câu này **giả định sẵn có hai tầng**, buộc họ trả lời cả hai. Và câu cuối cho bạn biết cái giá ngay lập tức, thay vì phát hiện sau.

Câu đổi cam kết lịch mua lấy MOQ thấp

Đây là cách dùng đúng quy luật "nhịp hơn quy mô" ở mục 5.7:

我先下300件的试单, 满意后接下来三个月每月追加500件, 全年不低于5000件。 Tôi đặt đơn thử 300 cái trước, ưng thì ba tháng tiếp theo mỗi tháng thêm 500 cái, cả năm không dưới 5.000 cái.

Bạn không xin xỏ. Bạn **đổi một cam kết về nhịp mua lấy một điều kiện về lượng**.

5.4 Ba khoản luôn nằm ngoài đơn giá

Hàng làm theo yêu cầu riêng có một loạt khoản phí **tách khỏi đơn giá sản phẩm**, mỗi khoản có tên riêng trong nghề:

TIẾNG TRUNG	LÀ GÌ
打样费	Phí làm mẫu
开模费	Phí mở khuôn
制版费	Phí làm bản in
开机费	Phí khởi máy

Hệ quả trực tiếp: một con số gộp không so sánh được với một con số gộp khác. Hai nhà cung cấp cùng báo một mức giá, một bên đã gồm bao bì một bên chưa, thì bạn đang so hai thứ khác nhau.

Câu đòi bóc tách:

请把单价拆开：产品、包装、模具、打样、印刷版费，分开列。 Tách đơn giá ra: sản phẩm, bao bì, khuôn, làm mẫu, phí bản in – liệt kê riêng từng khoản.

Chuyện phí mẫu – chỗ người Việt hay hiểu ngược

Nhiều người coi việc **đòi mẫu miễn phí** là bản lĩnh đàm phán.

Trong cách nghĩ của bên kia, chuyện đó có nghĩa hoàn toàn khác. Một câu trong tài liệu nghề của họ nói thẳng:

"Người làm ăn tử tế đều hỏi phí mẫu; ai không chịu trả phí mẫu và phí khuôn thì về cơ bản là không có thiện chí."

Tài liệu đó cũng nói rõ: **gửi mẫu miễn phí gần như chắc chắn rơi vào im lặng** – nghĩa là chính họ cũng biết mẫu miễn phí thường không dẫn tới đơn hàng nào.

Nên khi bạn ép cho bằng được mẫu miễn phí, bạn **bị hạ hạng** đúng vào lúc tưởng mình vừa **thắng**.

Cách làm ngược lại, và nó là một tín hiệu mạnh: **chủ động hỏi phí mẫu trước khi họ nêu**.

打样费多少？模具费多少？下大货能不能抵扣？ Phí làm mẫu bao nhiêu? Phí khuôn bao nhiêu? Đặt hàng loạt có khấu trừ được không?

Thông lệ phổ biến nhất là **thu trước rồi khấu trừ vào tiền hàng khi đơn lớn được đặt**, hoặc hoàn lại khi giá trị đơn đạt một mức nhất định. Hỏi rõ mức đó là bao nhiêu.

Và chốt quyền sở hữu khuôn ngay khi trả tiền khuôn

模具费我付了，模具归我，合同里要写清楚。 Phí khuôn tôi đã trả thì khuôn thuộc về tôi, phải ghi rõ trong hợp đồng.

Nếu không có câu này bằng chữ trong hợp đồng: sau này muốn chuyển sang nhà máy khác, **khuôn ở lại xưởng cũ**. Bạn mất khoản đầu tư đó, và mất luôn quyền đàm phán – vì đối nhà máy nghĩa là làm khuôn lại từ đầu.

Câu hỏi phải đặt **trước khi bàn giá**, vì nó quyết định toàn bộ các điều khoản còn lại:

这个款是你们的现成款还是我们独家开发？如果我们出模具费，独家吗？ Mẫu này là mẫu có sẵn của nhà máy hay phát triển riêng cho chúng tôi? Nếu chúng tôi trả tiền khuôn thì có độc quyền không?

5.5 Sáu câu lịch sự – nghe rất hay, nhưng không phải đồng ý

Đây là phần mà phiên dịch giỏi mấy cũng không cứu được bạn, vì **máy dịch và phiên dịch đều dịch đúng nghĩa đen**.

Trong văn hoá không từ chối trực tiếp, người ta nói vòng để giữ thể diện và chừa đường lui cho cả hai bên. Khi nghe những câu mơ hồ hai nghĩa, **thường đó là lời từ chối**.

HỌ NÓI	NGHĨA ĐEN	NGHĨA THẬT	HỎI LẠI NGAY
再说吧	Để sau hãy nói	Không làm. Đừng chờ họ quay lại	具体哪天能给我答复？ <i>(Cụ thể ngày nào trả lời được?)</i>

HỌ NÓI	NGHĨA ĐEN	NGHĨA THẬT	HỎI LẠI NGAY
考虑考虑 / 研究研究	Để cân nhắc	Chưa muốn nhận, hoặc đang chờ bạn nhượng bộ thêm	还有哪里不合适？我们现在就调整。 <i>(Còn chỗ nào chưa ổn? Chính ngay bây giờ.)</i>
应该没问题	Chắc là không vấn đề gì	应该 = phỏng đoán, KHÔNG phải cam kết	能不能写成保证？写进合同的哪一条？
差不多	Cũng gần như vậy	Gần đúng, tức là KHÔNG đúng – nguy nhất khi nói về thông số	差多少？公差是多少？
尽量 / 我尽力	Tôi cố hết sức	Không cam kết kết quả	最晚哪一天？晚了怎么办？
有机会再合作	Có dịp lại hợp tác	Lời chào lịch sự khi khép lại	Không cần theo tiếp – dồn thời gian cho đầu mỗi khác

Thêm ba điều thuộc cùng một hệ:

- Không trả lời tin nhắn = từ chối. Đừng tự an ủi rằng họ bận.
- "Để tôi báo cáo lãnh đạo" / "để tôi bàn với đồng nghiệp" = từ chối gián tiếp.
- "Chuyện này để sau hãy nói" = việc đó tốt nhất đừng nhắc lại nữa.

Một quy tắc duy nhất, dễ nhớ

NGHE THẤY MỘT TRONG SÁU CÂU TRÊN
→ LẬP TỨC ĐỔI LỜI NÓI THÀNH CON SỐ, NGÀY THÁNG, HOẶC ĐIỀU KHOẢN.

Và câu chốt dùng được cho mọi tình huống:

我们把这条写进合同好吗？写清楚数字和日期。 *Wǒ men bǎ zhè tiáo xiě jìn hé tóng hǎo ma? Xiě qīngchǔ shùzì hé rìqī.* Ta ghi điều này vào hợp đồng nhé, ghi rõ con số và ngày tháng.

Phản ứng của họ với câu này chính là câu trả lời thật: đồng ý ghi = cam kết thật · né tránh = vừa rồi chỉ là câu lịch sự.

Cái giá của việc bỏ qua

Bạn về nước, báo với đội của mình rằng nhà máy "đã đồng ý" giao trong 30 ngày và bảo đảm thông số. Cả đội lên kế hoạch bán theo mốc đó.

Trong khi bên kia mới chỉ nói 应该没问题 và 尽量.

Đến hạn không có hàng. Và bạn không có một dòng nào để đối chiếu.

5.6 Phản đối mà không làm mất mặt

Có một ranh giới trong văn hoá làm ăn bên đó:

Mọi thứ đàm phán được, trừ việc bác thẳng đối phương trước mặt người thứ ba.

Bạn có thể không đồng ý, có thể đòi hỏi, có thể ép – nhưng nếu làm người đối diện mất mặt trước đồng nghiệp hoặc cấp trên của họ, cuộc đàm phán sẽ chết theo cách bạn không sửa được.

Câu cứu nguy:

可能是我理解错了, 我们再对一下数据。这个价格我回去很难跟老板交代, 你帮我想想办法。 *Kěnéng shì wǒ lǐ jiě cuò le, wǒ men zài duì yíxià shùjù. Zhège jiàgé wǒ huíqù hěn nán gēn lǎo bǎn jiāodài, nǐ bāng wǒ xiǎng bànfa.* Chắc tôi hiểu nhầm, ta rà lại số liệu. Giá này về tôi khó ăn nói với sếp, anh giúp tôi nghĩ cách.

Cơ chế của câu này: đẩy lỗi về phía mình ("chắc tôi hiểu nhầm") và đẩy quyết định về phía người vắng mặt ("sếp ở nhà"). Bên kia giữ được thể diện, mà bạn không nhượng bộ gì cả. Thậm chí bạn còn biến họ thành người cùng phe đi tìm giải pháp.

5.7 Quan hệ đo bằng hành vi, không bằng bữa ăn

Phần "quan hệ" là phần dễ nói lý thuyết nhất, nên tôi chỉ giữ những gì đo được.

Quy luật: nhịp hơn quy mô.

Mua đều và trả đúng hạn sẽ leo hạng khách hàng **nhANH hơn** đặt một đơn thật lớn rồi biến mất.

Vì sao: trong bảng chấm điểm khách hàng mà giới bán hàng Trung Quốc dùng, **điều kiện thanh toán** và **việc mua đều đặn đúng ngang hàng với tỷ suất lợi nhuận**. Và cách phân loại khách được dùng nhiều nhất là **chấm sao theo trạng thái mua lại**.

Không chỉ riêng ngành ngoại thương. Từ 2024, nền tảng 1688 đã đưa **tỷ lệ khách cũ mua lại** vào nhân tố cốt lõi của xếp hạng tìm kiếm – nghĩa là **toàn bộ hệ thống thương mại bên đó đang định giá hành vi mua lặp lại**.

Hệ quả cho bạn: câu mở đầu ở chương 3 – *"nhóm hàng này mỗi năm chúng tôi nhập 4 lần"* – không phải câu xã giao. Đó là thông tin đi thẳng vào chỗ họ chấm điểm.

Còn cách "mua ưu tiên" **sòng phẳng nhất khi cần gấp** không phải quà cáp, mà là **chịu trả phí gấp để đổi lấy ưu tiên xếp chuyên**. Đó là một giao dịch, và giao dịch thì rõ ràng cho cả hai bên.

Trước khi rời bàn đàm phán

- ☐ Báo giá đã có **đủ năm yếu tố** chưa? Đặc biệt là **hạn hiệu lực**?
- ☐ Đã có **bảng bóc tách năm khoản** chưa, hay vẫn là một con số gộp?
- ☐ Đã hỏi **MOQ hai tầng** và mức chênh giá khi hạ chưa?
- ☐ Đã hỏi **phí mẫu, phí khuôn, và điều kiện khấu trừ** chưa?
- ☐ Đã chốt **mẫu này là OEM hay ODM, và khuôn thuộc về ai** chưa?
- ☐ Trong buổi nói chuyện có câu nào thuộc **sáu câu lịch sự** không? Đã đổi thành số/ngày/điều khoản chưa?
- ☐ Đã nói câu **"ta ghi điều này vào hợp đồng nhé"** và quan sát phản ứng chưa?

Mọi thứ chốt được ở chương này chỉ có giá trị khi nó **nằm trong hợp đồng có dấu**. Đó là chương 6.

Hợp đồng

Xong chương này bạn làm được: đưa chín điều khoản bằng tiếng Trung cho đối tác · chốt nhịp thanh toán **30% trước, 70% sau khi kiểm đạt** và biết đường đàm phán công nợ gối đầu · đặt **thời hạn kiểm nghiệm** thay vì để trống · kiểm dấu, chữ ký, dấu giáp lai và khoảng trắng trong ba phút.
Công cụ đi kèm: ⑥ Chín điều khoản song ngữ

Đọc kỹ trước khi dùng chương này

Chín điều khoản trong chương này **KHÔNG** phải một mẫu hợp đồng. Chúng là **chín điều khoản rời**, để bạn bổ sung vào hợp đồng của mình hoặc để đối chiếu với hợp đồng do bên bán soạn.

Một hợp đồng thật còn cần nhiều phần không có ở đây: chủ thể, mô tả hàng hoá, giá, điều kiện giao hàng, bất khả kháng, luật áp dụng, và **ngôn ngữ nào ưu tiên khi hai bản lệch nhau**.

Bắt buộc cho luật sư rà trước khi ký. Với lô hàng giá trị lớn, phải có luật sư đọc trước khi đặt cọc.

Cuốn ebook này không phải tư vấn pháp lý. Và không đơn hàng nào đáng để đánh đổi rủi ro pháp lý cá nhân của người đại diện doanh nghiệp.

6.1 Vì sao chương này quan trọng hơn bạn nghĩ

Năm 2015 tôi mất một nhà cung cấp phụ tùng xe máy đã làm ăn gần hai năm. Họ nhận cọc rồi biến mất. Tôi sang tận Trung Quốc, tìm được nhà máy, và **đòi lại được 100%**.

Thứ cứu tôi trong vụ đó không phải may mắn, không phải quan hệ, cũng không phải khả năng thuyết phục.

Là vì tôi có đủ giấy tờ.

Đó là quy luật của toàn bộ chương này:

Khi có tranh chấp, thứ quyết định không phải ai đúng – mà là ai có vật chứng được hai bên ký.
Lời nói không có giá trị đối chiếu. Tin nhắn cá nhân là loại bằng chứng yếu nhất.

Chương 8 kể đầy đủ vụ 2015. Ở đây chỉ cần nhớ: mọi thứ bạn chốt được ở chương 5 chỉ tồn tại nếu nó nằm trong một tờ giấy có dấu.

6.2 Chín điều khoản

NHẮC LẠI TRƯỚC KHI DÙNG CHÍN ĐIỀU KHOẢN NÀY

Đây **KHÔNG** phải mẫu hợp đồng. Chín điều khoản dưới đây là **điều khoản rời**, viết ra để bạn đối chiếu với hợp đồng bên bán soạn, hoặc bổ sung vào hợp đồng của mình.

Chúng **không phải tư vấn pháp lý**, không xét tới đặc thù ngành hàng, giá trị đơn hàng hay tình huống cụ thể của bạn. Copy nguyên vào hợp đồng mà không sửa cho hợp với giao dịch của mình là một rủi ro thật.

Bắt buộc: cho luật sư rà trước khi ký. Với lô hàng giá trị lớn, có luật sư đọc **trước khi đặt cọc**, không phải trước khi ký.

Bản dịch tiếng Việt kèm theo chỉ để bạn hiểu nội dung. Khi có tranh chấp, **bản ngôn ngữ nào có hiệu lực là do hợp đồng quy định** – nhớ chốt điều đó.

Điều 1 – Sở hữu khuôn

模具费由买方支付，模具所有权归买方。合作终止时，工厂应无条件返还模具或按买方指示处置。 *Phí khuôn do bên mua trả, quyền sở hữu khuôn thuộc bên mua. Khi kết thúc hợp tác, nhà máy phải trả lại khuôn vô điều kiện hoặc xử lý theo chỉ dẫn của bên mua.*

Rủi ro nếu thiếu: bạn bỏ tiền mở khuôn, hàng bán chạy, rồi muốn chuyển sang nhà máy khác – **khuôn ở lại xưởng cũ**. Mất khoản đầu tư, và mất luôn quyền đàm phán với chính nhà máy đó.

Điều 2 – Sở hữu trí tuệ và thiết kế

买方提供的图纸、设计、商标及由此产生的技术成果，所有权和知识产权均归买方所有，工厂不得用于其他客户或自行销售。 *Bản vẽ, thiết kế, nhãn hiệu do bên mua cung cấp và các thành quả kỹ thuật phát sinh từ đó, quyền sở hữu và quyền sở hữu trí tuệ đều thuộc bên mua; nhà máy không được dùng cho khách khác hoặc tự bán.*

Phân biệt hai mô hình trước khi bàn bất cứ điều gì:

	OEM	ODM
Ai đưa thiết kế	Bạn	Nhà máy
Quyền với bản vẽ	Thuộc bạn	Thuộc nhà máy
Rủi ro	Thấp hơn	Họ bán được cho bạn thì cũng bán được cho đối thủ của bạn – trừ khi bạn mua riêng thoả thuận độc quyền

⚠️ Và đây là điểm ít người biết nhất trong cả chương: Theo pháp luật Trung Quốc, bất kỳ tổ chức nào ghi tên mình lên sản phẩm đều được coi là nhà sản xuất.

Nghĩa là khi bạn in logo của mình lên hàng, bạn **tự đưa mình vào vị trí nhà sản xuất trước pháp luật** – gánh trách nhiệm, chứ không chỉ hưởng thương hiệu. Trong mô hình OEM, bên có tên trên nhãn thường là bên **chịu trách nhiệm** khi có vi phạm.

Đây là lý do điều 4 và điều 5 dưới đây không phải thủ tục giấy tờ, mà là **cách bạn tự bảo vệ mình**.

Điều 3 – Không sản xuất cho đối thủ

本款式及其改型，工厂不得为第三方生产或销售；如需独家，独家范围为越南市场，期限自本合同签订之日起。 *Mẫu này và các biến thể của nó, nhà máy không được sản xuất hoặc bán cho bên thứ ba; phạm vi độc quyền là thị trường Việt Nam, thời hạn tính từ ngày ký hợp đồng.*

Điền **phạm vi** và **thời hạn** cụ thể. Độc quyền không giới hạn thời gian thì bên kia sẽ không ký – và họ có lý.

Điều 4 – Tiêu chuẩn nghiệm thu

验收标准按 GB/T 2828.1 (等同 ISO 2859-1) , 一般检验水平 II, AQL 1.0; 并须与双方签字封样一致。 *Tiêu chuẩn nghiệm thu theo GB/T 2828.1 (tương đương ISO 2859-1), mức kiểm thông thường II, AQL 1,0; và phải giống mẫu niêm phong hai bên đã ký.*

Chi tiết về AQL nằm ở chương 7. Ở đây chỉ cần biết: **hợp đồng ghi "hàng phải đạt chất lượng tốt" là một điều khoản không thi hành được**, vì không có ngưỡng. Còn GB/T 2828.1 là **chuẩn quốc gia của chính họ** – viện dẫn vào là bên kia hiểu ngay.

Điều 5 – Xử lý hàng lỗi

验货不合格的, 工厂承担返工、复验及由此产生的仓储和延期费用; 两次复验仍不合格的, 买方有权拒收并要求双倍返还定金。 *Kiểm không đạt thì nhà máy chịu chi phí làm lại, kiểm lại và chi phí lưu kho, chậm giao phát sinh; kiểm lại hai lần vẫn không đạt thì bên mua có quyền từ chối nhận và yêu cầu trả lại gấp đôi tiền cọc.*

Kèm quyền kiểm:

我方有权委托第三方在生产中期和出货前验货, 工厂须配合。 *Chúng tôi có quyền uỷ thác bên thứ ba kiểm giữa chuyển và trước khi xuất hàng, nhà máy phải phối hợp.*

Chú ý cấu trúc điều khoản này: nó không chỉ nói "hàng phải đạt", mà nói rõ **ai chịu chi phí khi không đạt**. Điều khoản không có hệ quả thì không phải điều khoản.

Điều 6 – Thời hạn kiểm nghiệm ★

检验期限: 买方收货后30日内提出书面异议; 超过期限视为验收合格。 *Thời hạn kiểm nghiệm: bên mua nêu ý kiến bằng văn bản trong 30 ngày kể từ khi nhận hàng; quá hạn coi như nghiệm thu đạt.*

⚠ **Con số 30 ngày là ví dụ.** Hàng phải qua kiểm định, phải lắp ráp, hay bán theo mùa thì cần dài hơn. Tự chọn theo mặt hàng của mình, đừng chép.

Vì sao đây là điều quan trọng nhất trong chín điều – xem mục 6.4.

Điều 7 – Thanh toán và tiền cọc

买方支付预付款 30%，其中 20% 为定金，适用定金罚则。如工厂未按合同交货或大货与封样不符导致合同目的不能实现，工厂双倍返还定金。余款 70% 在第三方验货合格且提供提单副本后支付。 Bên mua trả trước 30%, trong đó 20% là tiền cọc có bảo đảm, áp dụng quy tắc phạt cọc. Nếu nhà máy không giao hàng đúng hợp đồng hoặc hàng loạt không giống mẫu niêm phong khiến không đạt được mục đích hợp đồng thì nhà máy trả lại gấp đôi tiền cọc. 70% còn lại trả sau khi bên thứ ba kiểm hàng đạt và cung cấp bản sao vận đơn.

Chi tiết ở mục 6.3 và 6.5.

Điều 8 – Giải quyết tranh chấp

因本合同产生的争议，双方应先友好协商；协商不成的，提交中国国际经济贸易仲裁委员会按其现行有效的仲裁规则仲裁，仲裁裁决是终局的。 Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này, hai bên trước hết thương lượng thiện chí; không thành thì đưa ra CIETAC giải quyết theo quy tắc trọng tài hiện hành, phán quyết trọng tài là chung thẩm.

⚠️ Chọn cơ quan giải quyết tranh chấp là quyết định có hệ quả lớn về chi phí và khả năng thi hành phán quyết. Hỏi luật sư trước khi chốt điều này, đừng chộp nguyên.

Điều 9 – Chuyển tiền

货款只能打到合同签约公司的对公账户，不能打个人账户。 Tiền hàng chỉ chuyển vào tài khoản doanh nghiệp của công ty ký hợp đồng, không chuyển vào tài khoản cá nhân.

Nối với cờ đỏ ở chương 3: **đòi cọc lớn vào tài khoản cá nhân là một trong ba dấu hiệu phải dừng lại.**

6.3 Cọc 30%, còn lại 70% – và một cửa không tài liệu nào dạy

Đây là phần tôi nói bằng kinh nghiệm làm thật, không phải bằng sách vở.

Hầu hết các bên đều yêu cầu cọc 30% giá trị đơn hàng, sau khi sản xuất xong thì thanh toán 70% còn lại. Đó là nhịp chuẩn của thị trường. Nhà máy đòi 30% vì họ phải mua nguyên vật liệu và xếp chuyển; bạn giữ lại 70% vì đó là toàn bộ đòn bẩy còn lại của bạn khi hàng chưa nằm trong tay.

Nên nhớ một điều: **70% kia là thứ duy nhất khiến nhà máy phải sửa hàng cho bạn.** Trả hết trước khi kiểm là tự bỏ đòn bẩy đó đi. Chương 7 nói kỹ cách gán từng khoản tiền vào một kết quả kiểm cụ thể thay vì vào một mốc ngày.

Câu chốt nhịp thanh toán tại bàn:

合同签订后付 30% 预付款, 余款 70% 在大货生产完成、验货合格后支付。 *Hétóng qiāndìng hòu fù 30% yùfùkuǎn, yúkuǎn 70% zài dàhuò shēngchǎn wánchéng, yànhuò hégé hòu zhīfù.*
Ký hợp đồng xong trả trước 30%, 70% còn lại trả khi hàng loạt sản xuất xong và kiểm hàng đạt.

Và một điều không có trong bất kỳ tài liệu nào: công nợ gối đầu

Đây là cửa mà gần như không người mua Việt nào nghĩ tới, vì ai cũng mặc định "hàng Trung Quốc thì phải trả tiền trước".

Khi bạn xây dựng được quan hệ mật thiết với nhà máy và xây dựng được lòng tin, bạn còn có thể đàm phán công nợ. Cách tôi làm: sau khoảng một năm hợp tác, khi đã chạy đều đơn và chưa lần nào chậm thanh toán, tôi mới mở lời về chuyện công nợ gối đầu.

Vì sao phải đợi đủ lâu:

- Nhà máy cho công nợ là họ **lấy dòng tiền của mình ra gánh cho bạn.** Họ chỉ làm việc đó với khách đã chứng minh được bằng lịch sử, không làm vì một lời hứa.
- Thứ chứng minh không phải là bạn đặt đơn to. Nó là **bạn trả đúng hạn, đơn nào cũng vậy, trong thời gian đủ dài.** Trả sớm vài ngày trong năm đầu là một khoản đầu tư rẻ.
- Mở lời quá sớm còn phản tác dụng: bên kia đọc đó là **dấu hiệu bạn thiếu vốn**, và giá lô sau sẽ phản ánh đúng cách họ đọc.

Câu mở lời, nói khi đã đủ lịch sử hợp tác:

我们合作快一年了, 每一单都按时付款。后面的订单能不能给我们做账期? 比如尾款在收货后 30 天付。 *Wǒmen hézuò kuài yī nián le, měi yī dān dōu ànshí fùkuǎn. Hòumiàn de dìngdān néng bù néng gěi wǒmen zuò zhàngqī? Bǐrú wěikuǎn zài shōuhuò hòu 30 tiān fù.*
Chúng ta hợp tác gần một năm rồi, đơn nào cũng thanh toán đúng hạn. Các đơn sau có thể cho chúng tôi công nợ được không? Ví dụ tiền còn lại trả sau khi nhận hàng 30 ngày.

Công nợ gối đầu đổi thẳng thành tiền mặt cho bạn: hàng về, bán ra, rồi mới phải trả nốt. Với người nhập hàng theo mùa, đây là khoản chênh lớn hơn mọi phần trăm mặc cả được ở bàn đàm phán.

6.4 Điều 621 – im lặng là chấp nhận

Đây là điều khoản **làm mất quyền nhiều nhất**, và gần như không người mua Việt nào biết.

Điều 621 Bộ luật Dân sự Trung Quốc, về hợp đồng mua bán:

TÌNH HUỐNG	HẬU QUẢ
Có thoả thuận thời hạn kiểm nghiệm	Bên mua phải thông báo trong thời hạn đó về việc số lượng hoặc chất lượng không đúng. Chậm thông báo → coi như hàng đúng thoả thuận
Không thoả thuận thời hạn	Phải thông báo trong "thời hạn hợp lý" ; và quá 2 năm kể từ ngày nhận hàng → coi như hàng đúng thoả thuận
Có thời hạn bảo đảm chất lượng	Áp dụng thời hạn bảo hành đó, không áp dụng mốc 2 năm
Hết các thời hạn trên	Bên mua khiếu nại thì toà án không ủng hộ

Có một ngoại lệ bảo vệ bên mua: nếu **bên bán biết rõ** hàng không đạt yêu cầu thì bên mua không bị ràng buộc bởi các thời hạn trên. Nhưng chứng minh "biết rõ" là việc khó – đừng trông vào đó.

Ba hệ quả thực tế

Một – chủ động ghi thời hạn kiểm nghiệm vào hợp đồng, đừng để trống.

Để trống là rơi vào khái niệm **"thời hạn hợp lý"** do **toà xác định** – dựa trên tính chất giao dịch, tập quán, chủng loại và số lượng hàng, độ khó của việc kiểm nghiệm, và nhiều yếu tố khác. Nghĩa là bạn **mất quyền kiểm soát** một mốc quan trọng bậc nhất.

Hai – thêm thời hạn bảo đảm chất lượng cho hàng có tuổi thọ sử dụng. Vì khi có bảo hành thì mốc 2 năm không áp dụng, và bạn được bảo vệ theo thời hạn dài hơn.

Ba – khiếu nại phải bằng văn bản, có ngày, gửi qua kênh lưu vết được.

GỌI ĐIỆN PHÀN NÀN KHÔNG PHẢI LÀ KHIẾU NẠI.

Ta có thói quen "để lờ sau nói luôn thế", hoặc gọi điện phàn nàn rồi thôi. Trong luật bên đó, **im lặng hoặc phàn nàn không lưu vết = xác nhận hàng đạt**.

Khiếu nại đúng cách: email công ty hoặc hệ thống nền tảng, có ngày, kèm ảnh, video, báo cáo kiểm hàng.

Kịch bản mất tiền điển hình: nhận hàng, thấy lỗi, gọi điện phàn nàn, bên kia hứa "lô sau bù". Sáu tháng sau không bù. Bạn đòi bồi thường – họ lập luận bạn đã không thông báo bằng văn bản trong thời hạn. Theo Điều 621, **toà không ủng hộ bạn**. Mất toàn bộ giá trị lô hàng lỗi.

6.5 Đọc ngược thang thanh toán

Mọi tài liệu ngoại thương Trung Quốc đều xếp hạng rủi ro các phương thức thanh toán theo thứ tự từ an toàn đến nguy hiểm:

$$L/C < T/T < D/P < D/A < O/A$$

Và người mua Việt đọc bảng đó rồi làm theo.

Vấn đề: đó là thang rủi ro của NGƯỜI BÁN.

Đây là một trường hợp của quy luật lớn hơn:

Gần như toàn bộ tài liệu hướng dẫn ngoại thương của Trung Quốc được viết cho NGƯỜI BÁN.
Trước khi áp dụng bất cứ lời khuyên nào, hãy hỏi: *tài liệu này viết cho ai?* Lời khuyên tối ưu cho người bán thường bất lợi cho người mua.

Với bạn – người mua – thứ tự **đảo lại**:

PHƯƠNG THỨC	VỚI NGƯỜI BÁN	VỚI BẠN
T/T trả trước 100%	An toàn nhất	 Nguy hiểm nhất
T/T 30% trước + 70% khi thấy bản sao vận đơn	Cân bằng	Cân bằng – chỉ trả nốt khi hàng đã lên tàu
L/C	An toàn	Tốt nhưng đắt và cứng
D/A, O/A	Rủi ro cho họ	Có lợi cho bạn – nhưng hầu như không nhà máy nào cho khách mới

Hai hiểu lầm phải gỡ

"Trả trước 100% cho chắc, thể hiện thiện chí."

Đó là phương án **nguy hiểm nhất cho bạn**. Từ giây phút tiền rời tài khoản, **toàn bộ đòn bẩy đàm phán của bạn về không**. Giao trễ, giao thiếu, giao sai vật liệu – bạn đều chỉ còn cách xin.

"Mở L/C là an toàn, hết lo chất lượng."

Sai. Nguyên tắc của tín dụng thư là **"ngân hàng xử lý chứng từ, không xử lý hàng hoá"**. Điều kiện trả tiền là chứng từ khớp với tín dụng thư và khớp với nhau. **Chứng từ khớp là ngân hàng trả tiền – kể cả khi hàng trong container sai.**

L/C không bảo vệ bạn khỏi hàng kém chất lượng. Thứ bảo vệ chất lượng là **AQL + mẫu niêm phong + kiểm hàng bên thứ ba**. Đó là chương 7.

Nếu có dùng L/C, rà kỹ **điều khoản mềm (软条款)** – bất kỳ điều kiện nào phụ thuộc vào giấy tờ do bên bán tự cấp cho chính họ, hoặc do bên mua ký xác nhận sau, đều là chỗ dễ vướng.

Cấu trúc nên nhắm cho đơn đầu tiên

30% trả trước – 70% sau khi kiểm hàng đạt và có bản sao vận đơn. Trong phần trả trước đó, phần ghi bằng chữ **定金** để trong khoảng 20% – đây là phần được quy tắc phạt cọc bảo vệ.

Gắn tiền vào KẾT QUẢ KIỂM, không gắn vào mốc thời gian.

尾款在第三方验货合格且提供提单副本后支付。 *Tiền còn lại trả sau khi bên thứ ba kiểm hàng đạt và cung cấp bản sao vận đơn.*

6.6 Kiểm hợp đồng khi nhận lại bản đã ký – bốn việc, ba phút

Ở Việt Nam ta quen "có chữ ký giám đốc và dấu tròn là xong". Trung Quốc có **nhều loại con dấu khác nhau**, và không phải dấu nào cũng dùng để ký hợp đồng.

Hợp đồng bên đó thành lập khi các bên **ký tên, đóng dấu hoặc điểm chỉ** – ba hình thức có hiệu lực ngang nhau, chỉ cần một trong ba. Nhưng **con dấu dễ bị làm giả hơn chữ ký**, nên khuyến nghị của giới luật là **đòi cả hai**.

Bốn việc kiểm:

☐ **1. Con dấu đúng loại.** Trên dấu phải là **tên đầy đủ của công ty** kèm chữ **公章** (dấu công ty) hoặc **合同专用章** (dấu chuyên dùng cho hợp đồng). Thấy **财务专用章** (dấu tài chính) hoặc **发票专用章** (dấu hoá đơn) hoặc dấu bộ phận → **trả lại, yêu cầu đóng đúng dấu**. Đây là các con dấu **không dùng để ký kết hợp đồng**.

☐ **2. Ba tên trùng từng chữ.** Tên trên dấu = tên ở phần đầu hợp đồng = tên trên giấy phép kinh doanh bạn đã chụp ở hội chợ.

☐ **3. Có chữ ký người đại diện pháp luật**, và tên người ký trùng với người đại diện pháp luật ghi trên giấy phép kinh doanh.

☐ **4. Dấu giáp lai và khoảng trắng.** Đòi **dấu giáp lai (骑缝章)** để chống tráo trang. Và **xoá hết dòng trống, khoảng trống không cần thiết** để tránh bị thêm nội dung – ghi rõ *"dưới đây là phần ký kết"* trước ô ký. Ngày ký ghi đủ ngày, tháng, năm.

Câu yêu cầu:

请加盖公司公章和法定代表人签字，并加盖骑缝章。 Xin đóng dấu công ty và chữ ký người đại diện pháp luật, đồng thời đóng dấu giáp lai.

Rủi ro nếu bỏ qua: bạn cầm một hợp đồng chỉ có chữ ký nhân viên kinh doanh và một con dấu bộ phận. Khi tranh chấp, bên kia phủ nhận người đó có thẩm quyền đại diện. Bạn phải đi chứng minh thẩm quyền đại diện trên thực tế – tốn kém và không chắc thắng.

Rà trước khi ký

- ☐ Đủ **chín điều khoản**, hay ít nhất đã cân nhắc từng điều và biết vì sao bỏ điều nào
- ☐ Trả trước **30%**, 70% còn lại gắn vào **kết quả kiểm hàng**; phần ghi **定金** để trong khoảng 20%
- ☐ **Thời hạn kiểm nghiệm** đã điền con số cụ thể, không để trống
- ☐ Tiền còn lại **gắn vào kết quả kiểm**, không gắn vào ngày
- ☐ **Tài khoản nhận tiền là tài khoản doanh nghiệp** đúng tên bên ký hợp đồng
- ☐ Bốn việc kiểm dấu và chữ ký
- ☐ **Đã có luật sư đọc**

Ký xong là bắt đầu phần khó nhất: từ đây tới lúc container về tới kho, mỗi bước sinh ra một loại bằng chứng khác nhau. Bỏ bước nào là mất bằng chứng loại đó. Đó là chương 7.

Từ sản phẩm mẫu đến đặt hàng container

Xong chương này bạn làm được: đi qua sáu cổng mà không bỏ cổng nào · làm hai mẫu niêm phong đúng cách · viết AQL vào hợp đồng bằng ngôn ngữ nhà máy hiểu ngay · chọn đúng thời điểm kiểm hàng · gắn tiền vào kết quả kiểm. **Công cụ đi kèm:** ⑦ Bảng theo dõi sáu cổng

7.1 Sáu cổng, mỗi cổng sinh ra một loại bằng chứng

Ta quen nghĩ về việc mua hàng theo ba bước: **đặt hàng – chờ – nhận hàng**. Mẫu là chuyện lịch sử, hợp đồng là thủ tục.

Thực tế, giữa lúc bạn bắt tay ở hội chợ và lúc container về tới kho có **sáu cổng**. Và điều quan trọng nhất:

Mỗi cổng sinh ra một loại bằng chứng KHÁC NHAU. Bỏ cổng nào là mất bằng chứng loại đó – và bạn chỉ phát hiện ra khi cần dùng đến nó.

CỔNG	VIỆC PHẢI CHỐT	BẰNG CHỨNG ĐỂ LẠI
1. Mẫu tại hội chợ	Phí mẫu, phí khuôn, ai giữ khuôn	Biên nhận ghi rõ khoản nào khấu trừ vào đơn lớn
2. Mẫu trước sản xuất (产前样)	Thông số, vật liệu, màu, định lượng	Bảng thông số có số và dung sai
3. Mẫu xác nhận niêm phong (确认样 / 封样)	Hai bản, mỗi bên giữ một , có chữ ký và ngày	Hai mẫu niêm phong
4. Hợp đồng	Chín điều khoản của chương 6	Bản có dấu công ty + chữ ký người đại diện + dấu giáp lai
5. Kiểm hàng	AQL đã viết sẵn trong hợp đồng	Báo cáo kiểm có chữ ký quản đốc trước khi hàng rời xưởng

CỔNG	VIỆC PHẢI CHỐT	BẰNG CHỨNG ĐỂ LẠI
6. Nhận hàng tại Việt Nam	Thông báo sai lệch trong thời hạn	Văn bản có ngày, gửi qua kênh lưu vết được

Hai chỗ hỏng phổ biến nhất:

- **Bỏ cổng 3** → đến cổng 6 bạn **không có gì để đối chiếu**. Toàn bộ khiếu nại trở thành lời nói: bạn bảo hàng khác mẫu, họ bảo đúng mẫu, và không ai chứng minh được gì.
- **Bỏ cổng 5** → tiền đã trả hết trước khi biết hàng thế nào.

7.2 Ba loại mẫu – và mẫu nào mới là bằng chứng

Ngành xuất nhập khẩu Trung Quốc có hệ thống mẫu ba tầng, mỗi tầng một chức năng:

TÊN	LÀ GÌ	DÙNG ĐỂ
产前样	Mẫu trước sản xuất	Chốt thông số, vật liệu, màu trước khi chạy hàng loạt
确认样 / 封样	Mẫu xác nhận, niêm phong	Làm chuẩn đối chiếu – đây mới là bằng chứng
大货样	Mẫu lấy từ lô hàng loạt	Đối chiếu ngược lại với mẫu niêm phong

Làm mẫu niêm phong cho đúng

Đây là cổng bị bỏ nhiều nhất, và bỏ nó thì hỏng cả chuỗi.

确认样做两个，贴标签写清品名、规格、技术参数，双方签字封样，各留一个。大货必须与封样一致，材质、颜色、克重不得更换。 *Làm hai mẫu xác nhận, dán nhãn ghi rõ tên hàng, quy cách, thông số kỹ thuật, hai bên ký niêm phong, mỗi bên giữ một. Hàng loạt phải giống mẫu niêm phong, không được thay vật liệu, màu, định lượng.*

Bốn yêu cầu bắt buộc:

1. **ÍT NHẤT HAI BÀN** – một bên giữ, một nhà máy giữ. Một bên thì vô nghĩa: bên nào giữ bản đó cũng thành bên nắm chân lý.
2. **Dán nhãn ghi đủ**: tên hàng, quy cách, thông số kỹ thuật
3. **Cả hai bên ký xác nhận, ghi ngày**
4. **Chống đổi vật liệu ngầm bằng chữ**: ghi rõ hàng loạt không được thay vật liệu, màu, định lượng

Chống đổi vật liệu bằng **mẫu niêm phong**, không bằng lời hứa. Lời hứa không đối chiếu được với container.

Và một lưu ý về hậu cần: mẫu niêm phong của bạn khi mang về **luôn xách tay**, đừng bỏ hành lý ký gửi. Chương 8 nói vì sao.

7.3 AQL là con số, không phải cảm giác

Hợp đồng của người mua Việt hay ghi "*hàng phải đạt chất lượng tốt*" hoặc "*không có lỗi*".

Câu đó **không thi hành được**. Không có ngưỡng thì không có căn cứ phân định – và khi hàng về có 6% lỗi, bạn cho là quá nhiều, họ cho là bình thường, toà cũng không có gì để dựa vào.

Trong khi đó, bên kia làm việc với một bảng tra có mã chữ và con số cụ thể. **Và đó là chuẩn quốc gia của chính họ**:

GB/T 2828.1 – Quy trình lấy mẫu kiểm đếm, Phần 1: phương án lấy mẫu kiểm từng lô tra theo giới hạn chất lượng chấp nhận (AQL) – tương đương hoàn toàn tiêu chuẩn quốc tế ISO 2859-1.

Viện dẫn tiêu chuẩn này vào hợp đồng thì nhà máy hiểu ngay, vì họ làm việc với nó hằng ngày.

Bảng AQL chạy thế nào

Cơ chế gồm ba bước:

1. **Tra mã chữ cỡ mẫu** – dựa vào cỡ lô hàng và mức kiểm
2. **Tra phương án lấy mẫu** – ra hai con số: **Ac** (số lỗi cho phép) và **Re** (số lỗi bác bỏ)
3. **Kết luận lô hàng** – rút ngẫu nhiên đúng số mẫu quy định để kiểm; số lỗi $\leq \text{Ac}$ thì **nhận lô**, $\geq \text{Re}$ thì **bác cả lô**

Ví dụ minh họa cơ chế, dùng mức kiểm thông thường II với AQL 2,5 – mức hay gặp trong tài liệu ngoại thương: lô **3.201–10.000 sản phẩm** → mã chữ **L** → rút **200 sản phẩm** kiểm → **Ac = 10, Re = 11**. Tức ≤ 10 lỗi thì nhận lô, ≥ 11 thì bác.

⚠ Đây chỉ là ví dụ để bạn hiểu bảng chạy thế nào. **Tra đúng ô trong bảng cho mức AQL và cỡ lô của mình trước khi ghi số vào hợp đồng.**

Mức tối dùng: AQL 1,0 – và vì sao là một mức chung

Tài liệu ngoại thương hay dạy chia **ba tầng lỗi**: lỗi nghiêm trọng 0 / lỗi chính 2,5 / lỗi phụ 4,0.

Tôi không dùng cách đó. Tôi dùng một mức chung: AQL 1,0.

Lý do rất thực tế:

Chia ba tầng không loại bỏ tranh cãi – nó chỉ CHUYỂN tranh cãi sang chỗ khác. Thay vì cãi nhau về số lượng lỗi, hai bên sẽ cãi nhau lỗi này là "chính" hay "phụ". Và cuộc cãi đó khó phân xử hơn nhiều, vì nó thuộc về định nghĩa chứ không thuộc về đếm.

Một mức chung **1,0** thì hết chỗ cãi phân loại. Và nó **chặt hơn hẳn mức 2,5** thông lệ.

Chặt từ hợp đồng thì đỡ phải cãi lúc nhận hàng. Đó là toàn bộ triết lý của chương này.

Nhưng vẫn phải kèm phụ lục mô tả lỗi – không phải để phân tầng, mà để thống nhất **thế nào là MỘT lỗi**. Không có phần này thì nhà máy đếm một kiểu, bạn đếm một kiểu, và con số AQL bao nhiêu cũng vô nghĩa.

Khung mô tả, viết cho đúng mặt hàng của mình:

- Mất an toàn, không dùng được
- Ảnh hưởng chức năng, hoặc không bán được
- Xước, lệch in, lệch màu **quá ngưỡng đã chốt ở mẫu niêm phong**

Câu hỏi tại bàn đàm phán:

你们接受按 GB/T 2828.1 AQL 1.0 验货吗？ Các anh có chấp nhận kiểm theo GB/T 2828.1, AQL 1,0 không?

Bên làm hàng xuất khẩu từ tế trả lời ngay. Bên nhập ngừng là một dữ kiện.

7.4 Bốn thời điểm kiểm – và thời điểm quan trọng nhất không phải lúc xuất hàng

Người mua Việt biết mỗi khái niệm "kiểm hàng trước khi xuất". Kiểm ở thời điểm đó có một nhược điểm chí mạng: **hàng đã làm xong rồi**.

Phát hiện sai vật liệu ở phút chót thì bạn chỉ còn hai lựa chọn: chấp nhận lô hàng lỗi, hoặc làm lại và trễ cả mùa bán.

Dịch vụ kiểm hàng bên thứ ba chia theo **giai đoạn sản xuất**:

VIẾT TẮT	TÊN	THỜI ĐIỂM	DỪNG KHI NÀO
IPC	Kiểm đầu chuyền	Giai đoạn đầu sản xuất	Hàng mới, vật liệu lạ
DUPRO ★	Kiểm giữa chuyền	Đang sản xuất, khoảng 1/3 chặng đường	Đơn ĐẦU TIÊN với nhà cung cấp mới
FRI	Kiểm cuối, rút mẫu ngẫu nhiên	Trước khi giao hàng	Đơn lặp lại của nhà cung cấp đã tin
CLC	Giám sát đóng container	Lúc xếp hàng lên container	Hàng giá trị cao, hàng nhỏ gọn dễ tráo

Vì sao DUPRO đắt giá nhất

Vì đó là thời điểm duy nhất mà **sửa vẫn còn kịp và còn rẻ**.

Nếu nhà máy dùng sai vật liệu, sai định lượng, sai màu – phát hiện khi mới làm được một phần ba thì phần còn lại làm đúng, phần đã làm sửa hoặc bỏ. Phát hiện khi đã xong thì phải làm lại toàn bộ.

Đây là một quy luật rộng hơn:

Càng can thiệp sớm trong chuỗi, chi phí sửa càng thấp. Sau mỗi cổng, chi phí đảo ngược tăng theo bậc.

Nó áp dụng cho mọi thứ trong cuốn ebook này: chạy cửa pháp lý trước khi đặt cọc (chương 1) · xác minh danh tính và liên kết thẻ ở nhà chứ không ở sân bay (công cụ ⑨) · và kiểm giữa chuyền chứ không chỉ kiểm cuối.

Ghi quyền kiểm vào hợp đồng – kèm hệ quả

我方有权委托第三方在生产中期和出货前验货，工厂须配合。验货不合格由工厂承担返工和复验费用。 Chúng tôi có quyền uỷ thác bên thứ ba kiểm giữa chuyên và trước khi xuất hàng, nhà máy phải phối hợp. Kiểm không đạt thì nhà máy chịu chi phí làm lại và kiểm lại.

Về sau quan trọng ngang về trước. Quyền kiểm mà không có hậu quả về tiền thì nhà máy vẫn phối hợp, nhưng sẽ phối hợp theo cách chậm nhất có thể.

Và nhớ nổi ngược về chương 3: **thái độ với câu "có chấp nhận kiểm bên thứ ba không" là một trong ba cờ đỏ.** Bên từ chối ngay từ hội chợ thì đừng đi tiếp.

Báo cáo kiểm phải có chữ ký

验货报告要有工厂负责人签字，验货合格才安排尾款。 Báo cáo kiểm phải có chữ ký người phụ trách nhà máy, kiểm đạt mới thu xếp trả nốt tiền.

Chữ ký quản đốc **trước khi hàng rời xưởng** – đó là điểm khác nhau giữa một tờ báo cáo và một bằng chứng.

7.5 Gắn tiền vào kết quả kiểm, không gắn vào mốc thời gian

Đây là cách ghép chương 6 và chương 7 lại thành một hệ:

MỐC TRẢ	%	ĐIỀU KIỆN KÍCH HOẠT
Trả trước (30%, trong đó 20% ghi 定金)	___%	Ký hợp đồng + xác nhận mẫu niêm phong
Giữa chừng (nếu có)	___%	DUPRO đạt
Tiền còn lại	___%	Kiểm cuối đạt + có bản sao vận đơn

Điểm mấu chốt: **mỗi lần chuyển tiền phải có một sự kiện kiểm chứng được đứng trước nó.** Không phải "sau 30 ngày kể từ ngày ký", mà "sau khi kiểm đạt".

Vì mốc thời gian thì cứ đến, còn kết quả kiểm thì phải làm mới có.

Bảng theo dõi – điền suốt vòng đời đơn hàng

In công cụ ⑦, mỗi mã hàng một tờ, dán lên tường hoặc kẹp vào hồ sơ. Mỗi cổng một dòng, mỗi dòng có ba ô: **ngày xong · bằng chứng lưu ở đâu · đã tích chưa**.

Cột "bằng chứng lưu ở đâu" là cột hay bị bỏ trống nhất, và là cột quan trọng nhất. Có bằng chứng mà không nhớ nó nằm ở đâu thì cũng như không có – nhất là sáu tháng sau, khi bạn cần nó.

Và ngay khi hàng về tới kho: mở hợp đồng, xem thời hạn kiểm nghiệm, tính ra ngày hết hạn khiếu nại, rồi **viết ngày đó lên bằng bằng bút đỏ**.

Vì sao phải viết bằng bút đỏ, chương 8 sẽ nói.

LÊ HẢI LINH

Rủi ro có thể gặp và cách tránh

Xong chương này bạn làm được: nhận dấu hiệu sắp vỡ đơn **trước khoảng một tháng** · khiếu nại đúng hạn đúng kênh · chọn đúng trong **năm cửa** xử lý tranh chấp · tránh một rủi ro ở cửa khẩu mà không tài liệu tiếng Việt nào nhắc tới. **Công cụ đi kèm:** ⑦ Bảng theo dõi · ⑨ Checklist hậu cần

8.1 Năm 2015: nhà cung cấp hai năm uy tín, rồi biến mất

Đây là ca tôi kể đầy đủ, vì mọi bài học của chương này đều nằm trong nó.

Bối cảnh. Năm 2015, tôi làm hàng phụ tùng xe máy với một nhà cung cấp đã hợp tác **gần hai năm**. Rất uy tín. Hàng gửi rất đều, rất đúng hẹn, không vấn đề gì. Tôi tin tưởng hoàn toàn.

Diễn biến. Đơn hàng tiếp theo, tôi làm như mọi khi: đặt cọc. Chuyển tiền xong thì bắt đầu nghe những câu quen thuộc – nửa tháng nữa giao hàng, một tháng nữa giao hàng. Rồi mất tích.

Điểm yếu chí mạng. Tôi ở Việt Nam, họ ở Trung Quốc, và **tôi chưa từng đến nhà máy của họ một lần nào**. Hai năm làm ăn, tôi không biết nhà máy đó nằm ở đâu trên bản đồ.

Cách xử lý. Tôi sang tận Trung Quốc tìm. Dựa vào những thông tin đã nắm được trước đó, cộng với việc **nhờ mạng lưới bạn bè, anh em bên đó đi móc nối và dò**, cuối cùng cũng ra được vị trí nhà máy. Việc này mất rất nhiều ngày tháng.

Cửa quyết định. Tôi sang Trùng Khánh, tìm được ông chủ nhà máy, **báo công an địa phương và kéo người đó ra công an để giải quyết**.

Kết cục. Thu hồi được **100%**. Mất khoảng **một tháng** kể từ khi ra công an.

Và từ đó tới nay tôi không bị lại lần nào.

Ba bài học, và chúng không phải bài học tôi tưởng lúc đó

Một – uy tín hai năm không miễn nhiễm.

Lịch sử giao hàng tốt là dữ liệu về **quá khứ**, không phải bảo lãnh cho tương lai. Doanh nghiệp có thể tốt suốt hai năm rồi gặp khó khăn dòng tiền trong quý thứ chín. Tin tưởng dựa trên lịch sử là hợp lý; **bỏ hết quy trình kiểm dựa trên lịch sử thì không**.

Hai – chưa từng đến nhà máy nghĩa là không có tọa độ để đòi.

Khi họ mất tích, thứ tôi cần không phải hợp đồng – hợp đồng tôi có. Thứ tôi cần là **biết nhà máy nằm ở đâu**. Và tôi phải mất nhiều tháng chỉ để có được thông tin đó.

Ba – thứ cứu được vụ đó là có đủ giấy tờ.

Đến cửa công an, thứ khiến câu chuyện của tôi khác một lời tố cáo suông là bộ hồ sơ: hợp đồng, chứng từ chuyển tiền, trao đổi có lưu vết. Đó chính xác là những gì cổng 1 đến cổng 4 ở chương 7 sinh ra.

8.2 Dấu hiệu báo trước – và nó ngược hẳn điều bạn nghĩ

Nhìn lại vụ 2015, dấu hiệu đã xuất hiện **trước đó khoảng một tháng**. Tôi không đọc ra vì tôi đang chờ sai dấu hiệu.

Hai dấu hiệu:

Một – họ nói chuyện khác mọi khi. Khó mô tả chính xác, nhưng người làm ăn lâu với nhau thì cảm được: nhịp trả lời khác, cách nói khác, mức độ nhiệt tình khác.

Hai – và đây là dấu hiệu lớn nhất:

Họ chủ động GIỤC BẠN ĐẶT HÀNG.

Ai cũng chờ dấu hiệu ngược lại. Ta nghĩ bên sắp có vấn đề thì sẽ **né tránh, chậm trả lời, lảng đi**.

Thực tế trái ngược: **bên đang thiếu tiền mặt thì sốt sắng hơn bình thường**. Họ cần dòng tiền, và tiền cọc của bạn là dòng tiền gần nhất họ với tới được.

Vì vậy sự nhiệt tình đột ngột, lời giục đặt hàng sớm, ưu đãi bất ngờ cho một đơn lớn hơn thường lệ – tất cả đều đáng để dừng lại xem xét, chứ không phải tin vui.

Một dấu hiệu phụ có trong tài liệu nghề bên đó, khớp với quan sát này: **trước khi mất tích, họ thường trễ những khoản nhỏ trước** – trễ gửi mẫu, trễ gửi chứng từ, trễ những thứ không đáng để bạn làm to chuyện.

Thấy dấu hiệu thì làm gì

- ☐ Chưa chuyển cọc → **dừng lại**. Chạy lại bốn phép kiểm ở mục 8.3 trước khi đi tiếp.

- ☐ **Xác minh địa chỉ nhà máy có thật và đến được.** Đây là bài học đắt nhất của vụ 2015 – làm việc này trước khi cần đến nó.
- ☐ **Đòi gọi video xem dây chuyền đang chạy lô của mình, ngay trong tuần.**
- ☐ **Rà lại: giấy tờ mình đang giữ đã đủ để đi đòi chưa?**

8.3 Bốn phép kiểm sức khoẻ nhà cung cấp – chạy mỗi quý

Không chờ đến lúc có dấu hiệu mới kiểm. Với nhà cung cấp đang có đơn chạy, mỗi quý làm bốn việc:

☐ 1. Gọi video xem dây chuyền đang chạy lô của mình

下周方便视频看一下我们这批货的生产线吗？ Tuần tới tiện gọi video cho tôi xem dây chuyền đang chạy lô hàng của chúng tôi không?

Phản ứng với câu này nói nhiều hơn nội dung video.

☐ **2. Tra lại trên hệ thống công khai** – có tên trong sổ kinh doanh bất thường chưa? Có xử phạt mới không? Có bị đưa vào danh sách người bị cưỡng chế thi hành án không? (*Quy trình ở chương 4.*)

☐ **3. Người liên hệ có đổi không?** Đổi người phụ trách mà không báo trước là một dấu hiệu.

☐ **4. Nhịp trả lời tin nhắn có đổi không?** Chậm hơn, ngắn hơn, hay né chat chuyển sang gọi điện – gọi điện thì không để lại vết.

8.4 Khiếu nại: đúng hạn, đúng kênh, đúng hình thức

Chương 6 đã nói về Điều 621. Đây là phần thực hành.

Việc đầu tiên khi hàng về tới kho

Mở hợp đồng, xem thời hạn kiểm nghiệm, tính ra ngày hết hạn khiếu nại, rồi VIẾT NGÀY ĐÓ LÊN BẢNG THEO DÕI BẢNG BÚT ĐỎ.

Nghe đơn giản đến mức buồn cười. Nhưng phần lớn các vụ mất quyền khiếu nại không xảy ra vì người ta không biết luật – mà vì **không ai đếm ngày**.

Hàng về, bán bán, bạn xử lý việc khác, "để mai kiểm kê", rồi ba tuần trôi qua.

Khiếu nại thế nào cho có giá trị

HÌNH THỨC	GIÁ TRỊ
Gọi điện phàn nàn	 Không phải khiếu nại
Nhắn tin cá nhân	 Bằng chứng yếu nhất
Văn bản có ngày, gửi qua email công ty hoặc hệ thống nền tảng, kèm ảnh, video, báo cáo kiểm	 Đây mới là khiếu nại

Câu ghi sẵn để dùng:

收货后我们会在合同约定的检验期内书面通知任何不符。 Sau khi nhận hàng, chúng tôi sẽ thông báo bằng văn bản mọi điểm không phù hợp trong thời hạn kiểm nghiệm đã thoả thuận.

Và nhắc lại một lần nữa vì nó đáng: **im lặng hoặc phàn nàn không lưu vết = pháp luật coi như hàng đạt.**

8.5 Năm cửa xử lý tranh chấp

Xếp theo thứ tự từ rẻ và nhanh đến đắt và chậm.

Cửa 1 – Thương lượng có lưu vết

Rẻ nhất, nhanh nhất, và giải quyết phần lớn các vụ. Điều kiện: **có lưu vết**. Thương lượng qua điện thoại rồi không ghi lại gì thì khi lên cửa sau, bạn không có gì trong tay.

Cửa 2 – Quầy khiếu nại tại hội chợ đọc kỹ

Trong khu triển lãm có quầy khiếu nại, và nhiều người kỳ vọng đây là nơi giải quyết mọi tranh chấp với nhà cung cấp gặp tại hội chợ.

Thực tế: quầy này KHÔNG nhận tranh chấp thương mại thuần túy. Nó xử lý các việc thuộc sở hữu trí tuệ.

Nghĩa là nếu bạn phát hiện một gian đang trưng bày sản phẩm vi phạm kiểu dáng của mình thì đây đúng là cửa. Còn nếu nhà cung cấp giao hàng sai, giao trễ, hay ôm cọc – **đừng trông vào cửa này.**

Tôi nói rõ điều này vì kỳ vọng sai vào cửa 2 khiến người ta chậm chuyển sang cửa khác, trong khi thời hạn khiếu nại vẫn đang chạy.

Cửa 3 – Hoà giải qua tổ chức xúc tiến thương mại

Mạng lưới hoà giải thương mại có phân trung tâm ở nhiều địa phương. Không cần ra toà, chi phí thấp hơn trọng tài.

Cửa 4 – Trọng tài hoặc toà án

Cửa chính thức nhất, và cũng đắt, chậm nhất. Điều 8 của hợp đồng (chương 6) quyết định bạn sẽ vào cửa này ở đâu và theo quy tắc nào – đó là lý do phải hỏi luật sư khi soạn điều đó.

Cửa 5 – Công an địa phương nơi đặt nhà máy ★

Đây là cửa **không có trong bất kỳ tài liệu hướng dẫn nào**, và là cửa đã đòi lại được 100% trong vụ 2015.

Nhưng nó chỉ chạy được khi có **hai điều kiện**:

ĐIỀU KIỆN	VÌ SAO
Biết nhà máy nằm ở đâu	Không có toạ độ vật lý thì không có gì để tới
Có người tại chỗ	Để dò thông tin, để đi cùng, để nói chuyện đúng cách

Và đây mới là bài học thật: cả hai điều kiện đó đều **chuẩn bị trước được**, và phải chuẩn bị **khi mọi thứ còn đang tốt đẹp.**

Đi thăm nhà máy một lần khi quan hệ đang thuận lợi không phải là chuyến đi xã giao. Đó là lúc bạn ghi lại **địa chỉ thật, đường đi thật, ai làm ở đó.** Chi phí một chuyến thăm xưởng rất nhỏ so với nhiều tháng dò tìm trong tình huống xấu.

Đòn bẫy thật trong tranh chấp

Nhìn lại vụ 2015, thứ quyết định không phải điều khoản hợp đồng – dù hợp đồng là điều kiện cần. Thứ quyết định là:

1. Sự quyết liệt làm đến tận cùng
2. Mạng lưới quan hệ tại chỗ

Điều đó có nghĩa gì với bạn, nếu bạn không có mạng lưới ở Trung Quốc? Nghĩa là **phòng ở cửa trước quan trọng hơn đòi ở cửa sau**: chọn nhà cung cấp kỹ (chương 3, 4), giữ đủ bằng chứng (chương 7), và **đừng để mình rơi vào thế đã trả hết tiền** (chương 6).

8.6 Bản đồ lưới bò – rủi ro không tài liệu tiếng Việt nào nhắc

Đây là mục ngắn nhất chương, và có thể là mục cứu bạn nhiều nhất.

Hải quan Việt Nam THU HẾT giấy tờ có in bản đồ lưới bò.

Catalogue, tờ rơi, brochure, danh thiếp, tài liệu kỹ thuật, bao bì mẫu – **bất cứ ấn phẩm nào của nhà cung cấp Trung Quốc đều có thể dính**. Rất nhiều công ty in bản đồ Trung Quốc lên tài liệu giới thiệu như một chi tiết trang trí, và bản đồ đó thường có đường lưới bò.

Cái bạn mất không phải mấy tờ giấy. **Cái bạn mất là toàn bộ dữ liệu chọn nhà cung cấp gom suốt năm ngày** – thông số, bảng giá, ảnh sản phẩm, ghi chú viết tay trên catalogue.

Cách xử lý

☐ **CHỤP ẢNH TOÀN BỘ CATALOGUE NGAY TẠI GIAN**, lưu lên đám mây.

Việc này giải quyết cùng lúc ba chuyện: 1. Không mất dữ liệu dù giấy bị thu 2. **Nhẹ hành lý** – và bạn nhớ chương 3: không ôm túi catalogue còn là một tín hiệu tốt tại gian 3. Tránh rắc rối ở cửa khẩu

☐ **Rà lại tập giấy tờ trước khi đóng vali**, bỏ lại ấn phẩm có in bản đồ.

☐ **Rà cả bao bì mẫu**, không chỉ giấy tờ.

8.7 Và một điều nổi ngược về chương 1

Trong các đoàn tôi tổ chức, chiều về còn một lý do bị chặn nữa mà ít ai nghĩ tới: **thành viên tách đoàn đi riêng**.

Nếu đoàn đi bằng **visa đoàn** thì theo quy định **phải đi theo đoàn, không được tách lẻ**. Người tách ra đi riêng bị chặn.

Cho nên nếu bạn có ý định ở lại thêm hoặc tách ra đi thăm xướng, **quyết định đó phải nằm ở chương 1** – lúc chọn đường vào – chứ không phải ở đây.

Ba việc làm trong tuần đầu sau khi về

Nhớ lại điều tôi nói ở lời mở đầu: **chuyến đi hỏng không phải vì tiêu tiền, mà vì về nhà không làm gì tiếp**.

Đây là ba việc chống lại điều đó.

1. Tra cứu – làm trong ba ngày đầu, đừng để nguội. Mọi mã tín dụng xã hội 18 số bạn đã thu, tra theo công cụ ④. Ba ngày đầu bạn còn nhớ mặt người, nhớ gian, nhớ cảm giác về từng cuộc gặp. Một tuần sau thì tất cả nhoè vào nhau.

2. Chốt cổng 2 và cổng 3. Với các mã định đặt: yêu cầu mẫu trước sản xuất, rồi làm **hai mẫu xác nhận niêm phong**. Đây là việc dễ trì hoãn nhất và tốn kém nhất khi bỏ qua.

3. Tính lại giá vốn bằng số thật đã hỏi được. Mở công cụ ⑤, điền các con số bạn lấy tại gian – số cái trên container, quy cách thùng, bảng bóc tách năm khoản. **Mã nào không qua được cửa 5 thì dừng, đừng tiếc.**

Tiết một mã hàng không đủ lãi là cách nhanh nhất để biến một chuyến đi tốt thành một lô hàng tồn kho.

Số liệu biến động

Mọi con số có hạn dùng nằm ở đây, KHÔNG nằm trong thân bài. Thân bài dạy nguyên lý; phụ lục giữ số. Khi số đổi, chỉ cần cập nhật phụ lục này – không phải viết lại cả ebook.

Cập nhật lần gần nhất: tháng 8/2026

NHÓM CẬP NHẬT SỐ LIỆU

Các số liệu này thường có biến động nên tôi cũng tạo một nhóm Zalo để cập nhật thông tin này, bạn có thể quét mã vào nhóm dưới đây để cập nhật thông tin.



Không quét được thì bấm vào đây: zaloapp.com/qr/g/ytpmbt092

Cách dùng phụ lục

Mỗi mục ghi đủ 4 thứ: số đo được, mốc thời gian đo, nguồn kiểm lại (URL để độc giả tự tra số mới), và tần suất nên kiểm.

1. Lịch và đăng ký hội chợ

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Ngày 3 kỳ + kỳ đổi hội chợ	Kỳ 137: kỳ 1 15–19/4; kỳ 2 23–27/4; kỳ 3 1–5/5/2025. Kỳ đổi hội chợ: 20–22/4 và 28–30/4	Kỳ 137 (4/2025)	https://www.cantonfair.org.cn/zh-CN
Giờ giao dịch	9h30–18h00 hằng ngày	Kỳ 136 (10/2024)	Sổ tay tham triển chính thức
Số khu trưng bày	55 khu	Kỳ 136 (10/2024)	https://www.cantonfair.org.cn/zh-CN
Quy mô hội chợ	1,55 triệu m ² ; 28.600 DN khu xuất khẩu; 680 DN khu nhập khẩu; 215 quốc gia/vùng lãnh thổ đăng ký	Kỳ 135 (4/2024)	https://www.gd.gov.cn/gdywdt/zwzt/jfqyhl/wzv
Vị trí khu nhập khẩu	Kỳ 1: nhà 2.1 · Kỳ 2: nhà 11.2 · Kỳ 3: nhà 15.1	Kỳ 137 (4/2025)	Sơ đồ bố trí khu trưng bày, phụ lục sổ tay chính
Ánh xạ khu hàng → số nhà	Theo sơ đồ kỳ 137 (ví dụ: đồ bếp 1.2–5.2 kỳ 2; giày 1.2–5.2 kỳ 3; chiếu sáng 14.3/14.4/15.4/16.4 kỳ 1)	Kỳ 137 (4/2025)	https://cospub.cantonfair.org.cn/46110075457582b7a12-7b11-4253-acc3-ba1c84d1d3f8.pdf
Đường dây tổ giác gian bán lại	020-89125121	Kỳ 136 (10/2024)	Sổ tay tham triển, Chương 3

2. Chi phí chuyến đi (vé, khách sạn, đi lại, visa)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Thẻ khách mua nước ngoài	Miễn phí tại các điểm tiếp đón từ xa	Kỳ 135–138 (2024–2025)	https://www.cantonfair.org.cn/zh-CN/customPages/
Điểm làm thẻ từ xa	Sân bay quốc tế Bạch Vân (khu đến quốc tế), hệ thống khách sạn được chỉ định, cảng Pazhou, văn phòng đại diện Hồng Kông	Kỳ 135 (4/2024)	https://news.southcn.com/node_54a44f01a2/42ed4
Thẻ khách mua trong nước (DN Trung Quốc)	Có ngưỡng doanh thu năm và mức phí theo ngày – không áp dụng cho khách Việt Nam	Kỳ 136 (10/2024)	http://sw.gz.gov.cn/ztl/hzcj/gjh/136j/content/post_

2B. Chi phí hợp quy tại Việt Nam

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI	NÊN KIỂM LẠI MỖI
Chi phí hợp quy một mã thiết bị (model)	3 – 15 triệu đồng, chưa gồm chi phí thử nghiệm mẫu. Mức phụ thuộc loại quy chuẩn QCVN áp dụng	8/2026	Xin báo giá từ đơn vị làm hợp quy / tổ chức chứng nhận được chỉ định	Mỗi năm
Thời gian thực hiện	7 – 15 ngày làm việc, gồm thời gian thử nghiệm mẫu và cấp phép	8/2026	Như trên	Mỗi năm

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI	NÊN KIỂM LẠI MỖI
Ví dụ mốc trên: bếp từ	15 triệu đồng/mã, hiệu lực 3 năm	8/2026	Như trên	Mỗi năm
Đơn vị tính	Tính theo MÃ (model), không tính theo lô – thêm một mã là thêm một lần chi phí	8/2026	–	2 năm

Nguồn: kinh nghiệm thực tế của tác giả, 23/8/2026. Đây là khoảng thị trường, không phải bảng giá chính thức – mỗi mã hàng phải tự xin báo giá.

3. Vận chuyển, thuế, thủ tục hải quan

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)	NÊN KIỂM LẠI MỖI
<i>(chưa nghiên cứu – thuộc trụ cột sau)</i>				

4. Nền tảng, ứng dụng, công cụ (tên và tính năng có thể đổi)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Hệ thống đăng ký khách mua nước ngoài	buyer.cantonfair.org.cn	9/2025	https://buyer.cantonfair.org.cn
Lịch hội chợ tại tổ hợp Pazhou	Trang lịch của Trung tâm Ngoại thương Trung Quốc	8/2026	https://www.cieffc.com/cg/zhpq/
Hội chợ vệ tinh trùng	Thực phẩm & Bao bì lần 17 + In ấn & Nhấn	10/2026	https://cn.chinadaily.com.cn/a/202607/02/WS

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
kỳ	mác lần 17, 15– 17/10/2026, Trung tâm Hội chợ quốc tế Nam Sa, 80 xe đưa đón miễn phí hai chiều		

5. Quy định có thể thay đổi (visa, giấy tờ, chính sách XNK)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Ngưỡng xuất khẩu tối thiểu – gian thương hiệu	700 vạn USD (điện gia dụng, máy gia công, xe cộ, thiết bị điện lực, máy thông dụng, máy công trình, máy nông nghiệp) · 500 vạn USD (điện tử tiêu dùng, điện–điện tử, năng lượng mới, mô tô, phụ tùng ô tô, thiết bị vệ sinh, xe đạp) · 400 vạn USD (vật liệu xây dựng, chiếu sáng, giày, vật liệu mới & hoá chất) · 300 vạn USD (các khu còn lại). Tính bình quân 2 năm gần nhất	Bản sửa đổi 2026	https://commerce.sz.gov.cn/attachment/1/1712/1
Ngưỡng xuất khẩu	Duyên hải: 150 vạn USD (công	Bản sửa đổi 2026, hiệu	https://cospub.cantonfair.org.cn/4611007545732a6683b7c-861a-4d9f-b73b-a0a5b3f2c57f.pdf

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
tối thiểu – gian thường	ty thương mại) / 75 vạn USD (nhà sản xuất) · Trung & Đông Bắc: 75/40 · Tây: 40/20	lực từ kỳ 139	
Thang điểm gian thương hiệu	100 điểm: xuất khẩu 30 + nhãn hiệu 10 + R&D và sở hữu trí tuệ 35 + chứng nhận quốc tế 10 + xây dựng thương hiệu 6 + kỷ luật ngành 3 + thành tích tham triển 6	Bản sửa đổi 2026	(cùng URL gian thương hiệu ở trên)
Số gian tối thiểu của gian thương hiệu	≥4 gian; riêng xe cộ, hoá chất, máy công trình, máy nông nghiệp, thực phẩm, dược– thiết bị y tế: ≥2 gian	Bản sửa đổi 2026	https://swwww.sh.gov.cn/gnmy/20251212/2dc72e97
Chu kỳ đánh giá gian thương hiệu	3 năm/lần, số gian giữ nguyên 6 kỳ (bản 2019 từng là 2 năm/lần – quy tắc này ĐÃ ĐỔI, cần kiểm mỗi lần sửa văn bản)	Bản sửa đổi 2026	(cùng URL gian thương hiệu ở trên)
Độ ổn định vị trí gian	Gian thương hiệu 4 kỳ không đổi; gian đặc trưng không	Văn bản 商 贸字 [2008]116 号	https://policy.mofcom.gov.cn/claw/clawContent.s

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
	phải thương hiệu và gian tiêu chuẩn 2 kỳ không đổi	(27/8/2008) – cần kiểm lại xem còn hiệu lực sau lần sửa 2026 không	

6. Tra cứu doanh nghiệp Trung Quốc

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Hệ thống tra cứu chính thức (miễn phí, được pháp luật công nhận)	国家企业信用 信息公示系统 — gsxt.gov.cn	2026	https://www.gsxt.gov.cn/
Tra phạm vi kinh doanh chuẩn	Hệ thống tra 经营范围规范 表述 — jyfwyun.com; tiểu chương trình WeChat "经营范围规范 表述查询"	2026	https://scjgj.gz.gov.cn/zmhd/cjwt/ssdj/content/post_9
Độ trễ dữ liệu của 天眼查 / 企查查 so với hệ thống chính thức	7-20 ngày, có khi lâu hơn	2026	https://www.bangni100.com/blog/qiye-xinyong-chax-duibi/

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Cửa sổ nộp báo cáo năm	1/1 – 30/6 hằng năm	Điều lệ 2014, còn hiệu lực	https://www.stats.gov.cn/gk/tjfg/xgxfxf/202503/t202
Mức phạt không nộp báo cáo năm	Doanh nghiệp 5.000–30.000 tệ; hộ kinh doanh cá thể 100–1.000 tệ (số của Thâm Quyển – địa phương khác có thể khác)	2026	https://amr.sz.gov.cn/zxbs/zdyw/ndbg/

7. Mốc pháp lý có thời hạn

 Ba mốc dưới đây là loại số sẽ **hết hiệu lực**, khi tới hạn phải viết lại đoạn tương ứng trong thân bài.

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Hạn công ty cũ phải điều chỉnh thời hạn góp vốn về ≤5 năm	30/6/2027 – sau ngày này đoạn "cách đọc thời hạn góp vốn trong giai đoạn quá độ" ở phần tương ứng hết ý nghĩa, phải viết lại	Lệnh Quốc vụ viện 784, 1/7/2024	https://www.gov.cn/zhengce/content/202407/conte
Thời hạn công khai thay đổi vốn góp trên hệ	20 ngày làm việc	Lệnh 784 (2024)	(cùng URL trên)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
thống chính thức			
Ngày bãi bỏ đăng ký người kinh doanh ngoại thương	30/12/2022 – đã thành mốc lịch sử, không đổi	2022	https://wms.mofcom.gov.cn/ztxx/dwmyzx/dwmyjyzl

8. Cước và quy đổi thể tích

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Hệ số quy đổi trọng lượng thể tích	Chuyển phát nhANH QUỐC TẾ: dài×rộng×cao (cm) ÷ 5000 ; hàng không: ÷ 6000	2026	https://www.by56.com/news/25843.html
Đường biển gom hàng lẻ (LCL)	Tính theo nguyên tắc W/M – lấy lớn hơn giữa số tấn và số m ³ ; chuẩn TQ 1 m ³ = 1 tấn	2026	https://www.sohu.com/a/829382603_121957553
Ngưỡng hàng nặng / hàng cồng kềnh	167 kg/m³	2026	(cùng URL trên)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Giá cước biển / hàng không tuyến Trung – Việt	(chưa nghiên cứu – biến động mạnh theo mùa, phải hỏi báo giá tại thời điểm)	–	–
Thuế nhập khẩu và VAT theo mã HS	(chưa nghiên cứu – theo biểu thuế từng năm và theo hiệp định ACFTA/RCEP)	–	–

9. Ngưỡng đọc dữ liệu nền tảng Trung Quốc

 Đây là **ngưỡng tham chiếu của giới bán hàng Trung Quốc**, không phải chuẩn chính thức. Dùng để so sánh tương đối, không trích như số liệu ngành đã kiểm chứng.

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Tỷ lệ khách quay lại (回头率)	> 30% rất khỏe · < 10% cần thận trọng	2026, wiki 1688 (nguồn đơn)	https://www.1688.com/wiki/zh/WKfrad87ckjk00
Tỷ lệ giao hàng đúng hẹn	≥ 95%	2026, wiki 1688	https://www.1688.com/wiki/zh/WKfr488ez7xips
Cường độ cạnh tranh = cung ÷ cầu	< 1,0 biển xanh · 1,0–1,5 cân bằng · > 1,5 biển đỏ	2026	https://www.sohu.com/a/1003935857_122671829
Mức tập trung	TOP 10 < 50% còn cơ hội · > 70% nên	2026	(cùng URL trên)

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
nhóm dẫn đầu	tránh		
Tăng trưởng giao dịch 30 ngày	> 30% ưu tiên · âm thì loại	2026	(cùng URL trên)
Tỷ lệ hàng lỗi và hàng bị trả lại theo ngành (Trung Quốc, không phải Việt Nam)	Quần áo nữ 50–60% · nam 30–40% · 2025 tăng thêm ~10 điểm · cá biệt 75–80% · nhóm thời trang nói chung > 30%	2024–2025	https://ecoapp.qianzhan.com/details/240619-dd7b https://www.chanmama.com/yunyingquan/question
Địa chỉ công cụ	阿里指数 index.1688.com (miễn phí) · 生意参谋 (chỉ người bán) · 抖音电商罗盘 (chỉ người bán, T+1) · 蝉妈妈 chanmama.com (trả phí)	2026	https://www.chanmama.com/yunyingquan/question

10. Cửa pháp lý Việt Nam – số hiệu văn bản

⚠ Số hiệu văn bản là loại số phải tra lại trước MỖI lô hàng. Danh sách dưới đây là hiện trạng ghi nhận ngày 22/8/2026.

NHÓM HÀNG	VĂN BẢN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)	NÊN
Hàng cấm / theo giấy phép, theo điều kiện	Nghị định 69/2018/NĐ-CP (15/5/2018)	2026	https://vcci.com.vn/legal-document/nghi-dinh-692018nd-cp-huong-dan-luat-quan-ly-ngoai-thuong	Mỗi
Thiết bị vô tuyến – giấy phép nhập khẩu	Thông tư 18/2014/TT-BTTTT (hiệu lực 16/1/2015)	2026	https://pbgdpl.gov.vn/Pages/chi-tiet-tin.aspx?ItemID=1712	Mỗi
Thiết bị vô tuyến – hợp quy	Danh mục hàng nhóm 2 của Bộ TT&TT (chưa xác minh bản đang hiệu lực sau hợp nhất bộ)	2026	https://cspl.mic.gov.vn/	Bắt kiểm
Thiết bị nguy trang ghi âm, ghi hình, định vị	Nghị định 66/2017/NĐ-CP (hiệu lực 5/7/2017) + thông tư Bộ Công an	2026	https://chinhphu.vn/default.aspx?pageid=27160&docid=189853	Mỗi
Đồ chơi trẻ em	QCVN 3:2019/BKHCN – dấu CR	2026	https://nghiahung.ninhbinh.gov.vn/en/mot-so-quy-dinh-quan-ly-chat-luong-do-choi-tre-em	2–3
Thực phẩm, thực phẩm chức năng	Nghị định 15/2018/NĐ-CP (2/2/2018)	2026	https://vcci.com.vn/legal-document/nghi-dinh-152018nd-cp-huong-dan-luat-an-toan-thuc-pham	2–3
Trang thiết bị y tế	Nghị định 98/2021/NĐ-CP (hiệu lực 1/1/2022)	2026	https://www.vcci.com.vn/legal-document/nghi-dinh-982021nd-cp-ve-quan-ly-trang-thiet-bi-y-te	2–3

NHÓM HÀNG	VĂN BẢN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)	NÊN
Thiết bị dùng năng lượng	Quyết định 14/2023/QĐ- TTg (24/5/2023)	2026	https://www.camau.gov.vn/thang-05-2023/quyet-dinh-so-14-2023-qd-ttg-cua-thu-tuong-chinh-phu-ban-hanh-danh-muc-va-lo-trinh-phuong-tien-t-272373	1-2
Nhãn hàng hoá, nhãn phụ tiếng Việt	Nghị định 43/2017/NĐ- CP sửa bởi Nghị định 111/2021/NĐ- CP (hiệu lực 15/2/2022)	2026	https://vcci.com.vn/legal-document/nghi-dinh-1112021nd-cp-sua-doi-nghi-dinh-432017nd-cp-ve-nhan-hang-hoa	2-3
Thay đổi cơ quan quản lý	Bộ TT&TT hợp nhất vào Bộ KH&CN từ 1/3/2025 (Nghị định 55/2025/NĐ- CP)	2025	https://mst.gov.vn/	Mốc

11. Ngưỡng và ví dụ trong đàm phán



Đây là **ngưỡng tham chiếu** từ tài liệu dạy nghề ngoại thương Trung Quốc, không phải chuẩn ngành. Dùng để so sánh tương đối.

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)	NÊN KI
Phân nhóm khách theo lợi nhuận	A: 5-15% số khách / 60-80% lợi nhuận · B: 20-30% / 20- 30% · C: 60- 80% / 5-15%	2026	https://www.xiaoman.cn/article/257.html	2-3 nă

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)	NÊN KIỂM LẠI
Biên độ hạ MOQ	Khoảng 30% ; ví dụ hạ từ 1.000 xuống 250 chiếc; đánh đổi là đơn giá tăng	2018–2026	https://mjzj.com/article/29349	2–3 năm
Ví dụ câu cam kết dài hạn đổi MOQ thấp	Đơn thử 300 cái → 500 cái/tháng × 3 tháng → ≥5.000 cái/năm	2026	https://zhuanlan.zhihu.com/p/139674601	Là ví dụ, không phải chuẩn
Tiêu chí chọn nhà cung cấp (tham chiếu)	Giao đúng hẹn ≥94% · phản hồi ≤5 giờ · tỷ lệ mua lại >30%	2026	https://zh.accio.com/supplier/供应商提高产量	1–2 năm
Giai thoại giá khách Việt	Một khách Việt chấp nhận giá cao hơn 10% cho sản phẩm phát triển riêng, đặt 500 chiếc lô đầu	8/2024	https://service.made-in-china.com/trade-resources/skills/15877.html	Là giai thoại, không phải thống kê

12. Hợp đồng, QC, thanh toán

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Ví dụ tra bảng AQL	Lô 3.201–10.000 + mức kiểm II → mã chữ L → mẫu 200 cái ; AQL 2,5 → Ac=10 , Re=11	GB/T 2828.1-2012	https://www.bzxz.net/bzxz/181935.html

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Cấu hình AQL dùng làm ví dụ	Lỗi nghiêm trọng 0 · lỗi chính 2,5 · lỗi phụ 4,0 – là ví dụ, KHÔNG phải chuẩn bắt buộc theo ngành	2026	—
Chi phí kiểm hàng bên thứ ba	Khoảng 2.000–10.000+ tệ (đơn vị truyền thống); nền tảng số rẻ hơn nhiều	2021	https://www.testcoo.com/blog/1305
Trần tiền cọc theo luật	Không quá 20% giá trị hợp đồng chính; phần vượt không có hiệu lực tiền cọc	Điều 587 民法典	https://www.fadada.com/article/detail-19107
Mốc khiếu nại chất lượng	2 năm kể từ ngày nhận hàng (nếu hợp đồng không thỏa thuận thời hạn kiểm nghiệm)	Điều 621 民法典	https://www.court.gov.cn/xunhui1/xiangqing/2823
Ví dụ thời hạn kiểm nghiệm ghi trong hợp đồng	30 ngày – là ví dụ, hàng phải kiểm định/lắp ráp/bán theo mùa thì cần dài hơn	2026	—
Mạng lưới hoà giải CCPIT	59 phân trung tâm toàn quốc; hợp tác với cơ quan giải quyết tranh chấp ở 21	2026	https://www.ccpit.org/dept/enterprise/maoyizhongco

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
quốc gia và vùng lãnh thổ			
Quy tắc trọng tài CIETAC	Bản 2024 , thông qua 2/9/2023, hiệu lực 1/1/2024 ; CIETAC thành lập 4/1956	2026	https://www.cietac.org/articles/19731
Thời hạn kháng biện tại quầy khiếu nại Canton Fair	1 ngày làm việc	Sổ tay kỳ 136 (10/2024)	Sổ tay tham triển, Chương 3 mục V
Cấu trúc thanh toán khuyến nghị cho đơn đầu	30% trả trước + 70% sau khi kiểm đạt và có bản sao vận đơn	2026	https://www.xiaoman.cn/article/921.html

PHẦN CÓ HẠN DÙNG NGẮN NHẤT – HẬU CẦN CHUYỂN ĐI

Toàn bộ mục 13–16 dưới đây **phải kiểm lại trước MỖI chuyến đi**, không phải mỗi năm. Khi in ebook, chương hậu cần nên có một dòng ngay đầu chương: *"Số liệu chương này tính đến tháng 8/2026 – kiểm lại trước mỗi chuyến."*

13. Thị thực và nhập cảnh

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Quá cảnh miễn thị thực 240 giờ – công dân Việt Nam	Áp dụng từ 20/8/2026 ; 57 nước; nhập qua 65 cửa khẩu ; lưu trú ≤ 240 giờ ; điều kiện: hộ chiếu phổ thông + vé liên trình có ngày & chỗ ngồi + quá cảnh đi nước/khu vực thứ ba	20/8/2026	https://www.chinanews.com.cn/sh/2026/08-20/10
Cách đếm thời gian lưu trú	Bắt đầu từ 0 giờ ngày HÔM SAU ngày nhập cảnh	2024	http://kgw.gz.gov.cn/xwzx/mtjj/content/post_1004
Trường hợp KHÔNG được hưởng	Làm việc / học tập / đưa tin; hộ chiếu còn hạn dưới 3 tháng; từng nhập cảnh–cư trú–làm việc trái phép trong 5 năm	2024	(cùng URL trên)
Hải Nam miễn thị thực nhập cảnh	Công dân Việt Nam lưu trú ≤ 30 ngày trong phạm vi tỉnh Hải Nam	20/8/2026	https://caijing.chinadaily.com.cn/a/202608/20/WS
Thư mời Canton Fair	Tải từ hệ thống dịch vụ khách mua trên trang chính thức	2026	https://www.cantonfair.org.cn/zh-CN

14. Thanh toán, SIM, kết nối

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Ngưỡng phí ví điện tử với thẻ quốc tế	≤ 200 tệ miễn phí; > 200 tệ thu 3%	2026	https://www.yicai.com/news/101814100.html
Hạn mức giao dịch	WeChat Pay 6.000 tệ/lần · 50.000 tệ/tháng · 60.000 tệ/năm; Alipay 3.000 tệ/lần	2026	(cùng URL trên)
Loại thẻ được nhận	WeChat: VISA, Mastercard, JCB, Diners Club, Discover · Alipay: nhóm tương tự, không có JCB	2026	(cùng URL trên)
Giấy tờ mở ví	Hộ chiếu / giấy thông hành Hồng Kông-Ma Cao / Đài Loan / thẻ cư trú / thẻ thường trú; số điện thoại nhận mã không bắt buộc là số đại lục	2026	https://chinaguidelines.com/zh/posts/wechat-pay
SIM Trung Quốc	Thực danh, phải có hộ chiếu bản gốc; quầy 3 nhà mạng tại T1, T2 sân bay Bạch	2026	https://chinaguidelines.com/zh/posts/sim

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
	Vân; gói du lịch 7-30 ngày; máy phải mở khoá mạng		
Quy định VPN	工信部 (1/2017): chưa được phê duyệt thì không được tự lập hoặc thuê đường riêng/VPN để hoạt động kinh doanh xuyên biên giới ; doanh nghiệp có nhu cầu xin đường truyền quốc tế qua nhà mạng có giấy phép	2017	https://www.chinanews.com.cn/m/business/2017/0123/8132905.shtml

15. Đi lại tại Quảng Châu

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Cửa metro ↔ khu triển lãm	Tân Cảng Đông cửa A → khu A · Pazhou cửa A, B → khu B · Pazhou cửa C, đi bộ 300 m về tây → khu C ; cửa A Pazhou gần cổng 4 khu B	2025- 2026	http://gz.bendibao.com/tour/20241014/ly354226.sh

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Tuyến buýt qua khu triển lãm	229, 239, 262, 304, 582, 763, 988	2026	(cùng URL trên)
Tuyến xe sân bay trong kỳ hội chợ	Chiều đi ~ 9h30–16h00 , chiều về ~ 11h00–18h00 , giãn cách 30–45 phút	Kỳ 133 (2023)	https://www.gz.gov.cn/zwfw/zxfw/jtfw/content/post_
Bãi đỗ xe phục vụ hội chợ	Hơn 15.000 chỗ	Kỳ 133 (2023)	(cùng URL trên)
Khu dịch vụ trong khu triển lãm	珠江散步道 nối khu A–B: trung tâm thương vụ, ngân hàng, hải quan , bưu điện, du lịch, ăn uống, bán vé	2024	Sổ tay tham triển kỳ 136
Chi phí chuyển 7 ngày	<i>(chưa có – không tìm được nguồn đáng tin; dùng khung 6 khoản ở phần tương ứng để tự dựng)</i>	–	–
Giá phòng khu Pazhou mùa hội chợ	<i>(chưa có số – chỉ biết tăng mạnh, phải đặt sớm)</i>	–	–

16. Mang mẫu về Việt Nam

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
Định mức hành lý miễn thuế	"Hàng hoá khác" tổng trị giá ≤ 10.000.000 đồng mỗi lần nhập cảnh	NĐ 134/2016 Điều 6 (hiệu lực 1/9/2016)	https://vcci.com.vn/legal-document/ngphi-dinh-134-quy-dinh-chi-tiet-mot-so-dieu-va-bien-phap-thi-hanh-khau
Định nghĩa hàng mẫu miễn thuế	Trị giá hải quan ≤ 50.000 đồng , hoặc đã bị rạch / xé / đục lỗ để không thể mua bán, sử dụng	NĐ 134/2016 Điều 27	(cùng URL trên)
Nghĩa vụ khai báo	Không phải khai nếu không vượt định mức và không có hành lý gửi trước/sau; vượt định mức mà không khai = xuất nhập khẩu trái phép; không cộng gộp định mức nhiều người (trừ gia đình đi cùng chuyến)	2026	https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/truoc-chuyen-di-khong-vuot-dinh-muc-mien-thue-c-5945.html
Pin và sạc dự phòng	≤ 100 Wh xách tay, CẤM ký gửi; 100–160 Wh phải được hãng bay duyệt, chỉ xách tay, tối đa 2 viên ; tối đa 15 thiết bị điện	2025– 2026	https://www.csair.com/au/zh/orders/order/lkxzlzldcc

HẠNG MỤC	SỐ / THÔNG TIN	MỐC ĐO	NGUỒN KIỂM LẠI (URL)
	tử và 20 viên pin mỗi người		
Chất lỏng, keo, gel	Mỗi bình chứa ≤ 100 ml	2026	https://www.caac.gov.cn/INDEX/HLFW/HKLXCS/

LÊ HẢI LINH

Mười công cụ in được

Mỗi công cụ in vừa một mặt A4 và điền được bằng bút – vì chúng được dùng khi bạn đang đứng trong hall, không phải khi ngồi trước máy tính.

LÊ HẢI LINH

CÔNG CỤ 1 **Bảng sàng mã hàng**

In 1 mặt A4. Mỗi mã hàng một dòng. Điền bằng bút, ngay tại gian. Luật cứng: chưa qua đủ sáu cửa thì CHỈ xin mẫu và danh thiếp – KHÔNG đặt cọc. Cửa loại thẳng chạy trước, cửa tính toán chạy sau. Không có lý do gì ngồi tính lãi cho một mã không nhập được.

Bảng sàng – điền tại chỗ

MÃ HÀNG / TÊN GỌI	GIAN	① PHÁP LÝ	② KG/M³	③ LỖI/TRẢ	④ CUNG/CẦU	⑤ LÃI THẬT	⑥ N
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐

MÃ HÀNG / TÊN GỌI	GIAN	① PHÁP LÝ	② KG/M ³	③ LỖI/TRẢ	④ CUNG/CẦU	⑤ LÃI THẬT	⑥ N
		☐	_____	☐	_____	☐	☐
		☐	_____	☐	_____	☐	☐

Cách chấm từng cửa

① Pháp lý Việt Nam – LOẠI THẮNG

Hỏi ba câu, ba câu này quyết định mã hàng rơi vào cửa nào:

- ☐ Sản phẩm có phát sóng không? (wifi, bluetooth, remote, GPS)
- ☐ Có tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm hoặc cơ thể người không?
- ☐ Có dành cho trẻ em dưới 16 tuổi không?

Gạch ngay nếu: thuộc Phụ lục I Nghị định 69/2018 (cấm nhập), hoặc là **thiết bị nguy trang** ghi âm/ghi hình/định vị (Nghị định 66/2017) mà chưa đủ điều kiện kinh doanh.

Cộng chi phí + thời gian thủ tục vào giá vốn TRƯỚC khi tính lãi nếu mã hàng nằm trong **danh mục rủi ro trung bình hoặc rủi ro cao** của bộ quản lý tương ứng, hoặc thuộc: đồ chơi trẻ em (QCVN 3:2019/BKHCN) · thực phẩm (NĐ 15/2018) · trang thiết bị y tế (NĐ 98/2021) · thiết bị dùng năng lượng (QĐ 14/2023/QĐ-TTg).

TỪ 1/7/2026: KHÔNG CÒN "HÀNG NHÓM 2"

Việt Nam đã **bỏ cơ chế quản lý theo "hàng hoá nhóm 2"**, chuyển sang **quản lý theo MỨC ĐỘ RỦI RO** – mỗi bộ ban hành danh mục **rủi ro trung bình** và **rủi ro cao** của mình, theo Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hoá. Ai còn tra theo "nhóm 2" là đang tra khung đã hết hiệu lực.

BỘ QUẢN LÝ	VĂN BẢN (HIỆU LỰC 1/7/2026)	NHÓM HÀNG HAY GẶP KHI NHẬP TỪ TQ
Khoa học và Công nghệ (gồm cả viễn thông – vô tuyến, sau khi hợp nhất Bộ TT&TT từ 1/3/2025)	TT 36/2026/TT-BKHCN	Thiết bị có sóng, điện tử, đo lường
Công Thương	TT 33/2026/TT-BCT – thay TT 41/2023	Máy móc, thiết bị công nghiệp, hoá chất, giấy vệ sinh
Nông nghiệp và Môi trường	TT 27/2026/TT-BNNMT	Nông sản, vật tư nông nghiệp
Y tế	TT 27/2026/TT-BYT	Thực phẩm và dụng cụ chứa đựng thực phẩm
Xây dựng	TT 41/2026/TT-BXD (ban hành 26/6/2026)	Vật liệu xây dựng: xi măng, gạch ốp lát, đá ốp, thiết bị vệ sinh , kính xây dựng
Công an	TT 125/2026/TT-BCA	Hàng thuộc quản lý an ninh

Cách phân nhóm chung của cả sáu văn bản: rủi ro cao (một phụ lục) · rủi ro trung bình (một phụ lục) · rủi ro thấp = không nằm trong hai phụ lục đó. Phụ lục có ghi mã HS và **phương thức đánh giá hợp quy** – tra theo mã HS của mã hàng mình định nhập. **Rủi ro trung bình:** tự công bố tiêu chuẩn áp dụng, tự đánh giá hoặc thuê tổ chức chứng nhận được công nhận.

Tra lại văn bản đang hiệu lực trước mỗi lô hàng – đừng dùng lại số hiệu in trong ebook. Một mã hàng có thể nằm trong danh mục của **nhều bộ cùng lúc**, khi đó phải tuân thủ **đủ tất cả** quy chuẩn tương ứng.

NẾU MÃ HÀNG PHẢI LÀM HỢP QUY – TÍNH NGAY, ĐỪNG ĐỂ SAU

Ba điều quyết định mã hàng còn sống hay chết ở cửa này:

- Chi phí tính theo MÃ (model), không theo lô.** Thêm một mã là thêm một lần chi phí – đây là lý do **đừng ôm 5 mã cùng lúc ở lô đầu**.
- Giấy hợp quy có thời hạn.** Hết hạn phải làm lại → chi phí này quay lại theo chu kỳ, không phải trả một lần là xong.
- Chi phí phân bổ trên số cái bán được trong cả thời hạn hiệu lực**, không phải trên lô đầu.

Công thức phải tính trước khi đặt cọc:

Chi phí hợp quy trên mỗi sản phẩm = (phí hợp quy + phí thử nghiệm mẫu) ÷ số cái bán được trong cả thời hạn giấy

Điền vào đây:

- Phí hợp quy + thử nghiệm mẫu: __ · Thời hạn giấy: ____ năm
- Số cái dự kiến bán trong thời hạn đó: __
- → **Chi phí hợp quy mỗi cái:** __ → cộng vào khoản 6 của công cụ 5

Đọc kết quả: con số đó so với lãi gộp mỗi cái. Nếu nó ăn quá sâu vào lãi thì mã hàng này **cần sản lượng lớn hơn mới đáng làm** – hoặc bỏ.

🕒 Mức chi phí và thời gian cụ thể ở **Phụ lục – mục 2B. Xin báo giá thật cho đúng mã hàng của mình** – mức chênh giữa các loại quy chuẩn là rất lớn. ⚠️ Ngoài tiền còn có **thời gian**: thủ tục mất thêm nhiều ngày làm việc. Với hàng bán theo mùa, **trễ mùa còn đắt hơn phí hợp quy**.

② Mật độ đóng gói – ngưỡng 167 kg/m³

Mật độ = khối lượng cả bì một thùng ÷ thể tích thùng đó

MẬT ĐỘ	NGHĨA
> 167 kg/m ³	Hàng nặng – trả cước theo cân thật, dễ dự đoán
≈ 167 kg/m ³	Vùng ranh giới – đổi quy cách đóng gói là đổi luôn cước
< 167 kg/m ³	Hàng công kênh – trả tiền cho không khí trong thùng

Ba câu hỏi lấy số, hỏi **trước khi hỏi giá**: 1. 一箱装多少个? 箱规是多少? 毛重多少? – Một thùng bao nhiêu cái? Quy cách thùng? Trọng lượng cả bì? 2. 能不能改成压缩包装或者拆件装箱, 把体积降下来? – Đổi sang đóng nén hoặc tháo rời để hạ thể tích được không? 3. 一个40尺高柜大概能装多少个? – Một container 40 feet cao chứa khoảng bao nhiêu cái?

Câu 3 là câu quan trọng nhất: **số cái trên một container** là mẫu số để chia toàn bộ cước ra từng sản phẩm. Không có nó thì mọi phép tính lãi là đoán.

③ Tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại theo ngành

Ngành này có **lệch cỡ, lệch màu, hay dễ vỡ** không? Thời trang và hàng dễ lệch cảm nhận mà **chưa có cách chốt dung sai** → gạch. Chốt dung sai ngay tại gian: đòi **bảng số đo từng cỡ ghi rõ dung sai (cm)** và **bảng màu thật**, ghi phạm vi lệch màu vào hợp đồng.

④ Cung ÷ cầu (heuristic, không phải luật)

Tra trên 阿里指数. Tham khảo: > 1,5 là **chật**, TOP 10 chiếm > 70% là sân đã có chủ. Giữ cách nghĩ, đừng thờ con số.

⑤ Biên lãi thật – đã trừ đủ chưa?

- ☐ Cước theo **trọng lượng tính cước** (không phải cân thật) · ☐ Chi phí hợp quy/công bố · ☐ Chi phí nhân ·
- ☐ **Tỷ lệ lỗi và hàng bị trả lại dự kiến** · ☐ Phí mẫu + phí khuôn → Chi tiết ở **công cụ 5**.

⑥ Độ bền nhà cung cấp

Giá trị giao dịch 90 ngày? Có khách quay lại không? Số 30 ngày có lệch hẳn khỏi xu hướng 90 ngày không?

- 这个款近90天的成交额大概多少? 和去年同期比是涨还是跌?
- 过去90天, 大概有多少老客户重新下单?

Không có khách quay lại → gạch.

Một dòng nữa cho lộ trình

Khu nhập khẩu (进口展区) là sân của nhà cung cấp **ngoài Trung Quốc** – nếu mục tiêu là mua hàng Trung Quốc thì **gạch khỏi lộ trình**, đừng đốt buổi sáng ở đó.

CÔNG CỤ 2 **Phiếu chấm nhà cung cấp**

In 1 mặt A4, mỗi nhà cung cấp một tờ. Điền bằng bút, ngay tại gian, trước khi rời đi. Về khách sạn mới tra là mất cơ hội hỏi lại – nhiều thứ chỉ hỏi được khi còn đứng trước mặt họ.

Ngày: _/_/_ Mã gian: _ Kỳ: _

Tên công ty trên biển hiệu (楣板): _____

PHẦN A – BA PHÉP ĐỐI CHIẾU (2 phút, làm trước tiên)

#	VIỆC	KẾT QUẢ
1	Tên trên biển hiệu = tên trên danh thiếp = tên trên báo giá ?	☐ Trùng cả ba ☐ Lệch: ____
2	Xin xem và chụp 参展证明 (chứng nhận tham triển) treo tại gian	☐ Có, đã chụp ☐ Không đưa ⚠
3	Người tiếp có thẻ tham triển của chính doanh nghiệp đó không?	☐ Có ☐ Không ⚠

Câu xin xem giấy: 可以看一下贵司的参展证明吗？我拍张照存档。

Ba tên không khớp thì **vẫn làm việc được**, nhưng tiền phải chuyển đúng cho pháp nhân đứng tên hợp đồng, và biết rõ mình đang mua qua một lớp trung gian.

PHẦN B – 12 MỤC CHẤM ĐIỂM

#	MỤC	GHI / TÍCH	ĐIỂM
1	Mã tín dụng xã hội 18 số (chép từ 参展证明 hoặc giấy phép)	____	☐ có: +1

#	MỤC	GHI / TÍCH	ĐIỂM
2	Hai ký tự đầu: 91 = công ty · 92 = hộ kinh doanh cá thể · 93 = hợp tác xã	☐ 91 ☐ 92 ☐ 93	91: +1
3	6 số hàng chính (vị trí 3–8) có khớp tỉnh họ khai đặt nhà máy không?	☐ Khớp ☐ Lệch: ____	khớp: +1
4	Đăng ký hội chợ là 流通型 (thương mại) hay 非流通型 (sản xuất) ?	☐ Phi lưu thông ☐ Lưu thông ☐ Né	phi lưu thông: +2
5	Nếu là liên doanh – tên đơn vị liên doanh (chính là bên sản xuất)	____	
6	Loại gian – nhìn ba dấu hiệu: gian LỚN (từ 4 ô trở lên) · biển hiệu TO · thiết kế hoành tráng , dựng riêng chứ không phải khung tiêu chuẩn	☐ Thương hiệu ☐ Tiêu chuẩn 9 m ²	thương hiệu: +2
7	Câu bẫy thuế – 出口退税走免抵退还是免退?	☐ 免抵退 (nhà máy) ☐ 免退 (thương mại) ☐ Lòng vòng / không hiểu ⚠	trả trôi: +2
8	Bên xuất khẩu trên tờ khai là chính họ hay công ty đại lý?	☐ Chính họ ☐ Đại lý: ____	
9	Công suất tháng	____	
10	MOQ chính thức / MOQ đơn thử	_ / _	có 2 tầng: +1
11	Chấp nhận kiểm hàng bên thứ ba? (phép thử thái độ)	☐ 接受 ngay ☐ Ngập ngừng ☐ Từ chối ⚠	đồng ý ngay: +2
12	Có giấy phép sản xuất (生产许可证) không – và có bán nội địa TQ không?	☐ Có GP ☐ Chỉ xuất khẩu (miễn GP) ☐ Không rõ	có GP: +2

TỔNG ĐIỂM: ____ / 15

Đọc điểm: đây là phiếu để **xếp thứ tự ưu tiên tra cứu buổi tối**, không phải phiếu quyết định mua. Điểm cao = tra trước. Điểm thấp mà mã hàng hay = vẫn tra, nhưng đọc kỹ hơn.

PHẦN C – BA CỜ ĐỎ: thấy một cái là DỪNG

- ☐ Từ chối cung cấp giấy tờ công ty
- ☐ Đòi đặt cọc lớn vào TÀI KHOẢN CÁ NHÂN
- ☐ Phản đối kiểm hàng bên thứ ba

Ba dấu hiệu này lấy từ chính tài liệu người mua Trung Quốc dùng để thẩm định nhà cung cấp. Gặp một cái → không đặt cọc, dù mã hàng có hay đến đâu.

PHẦN C2 – CÂU BẦY KỸ THUẬT THEO NGÀNH (chọn theo mã hàng)

Phép thử thật nằm ở đây, không nằm ở giấy tờ. Hỏi tới tầng kỹ thuật thì người của nhà máy trả lời trôi, người bán hàng thuần tuý khựng – vì với nhà máy đây là chuyện hằng ngày. Và nó còn là đòn bẫy: hỏi kỹ thì họ "thấy mình ăn được rất sâu" và **buộc phải nói cho mình nghe** – có nói thì mới bán được hàng.

NGÀNH	HỎI GÌ	HỌ ĐÁP THẾ NÀO
Điện tử · gia dụng	☐ Dùng chip gì? Có mấy mã chip? ☐ Pin loại gì? Bao nhiêu Wh?	Nhà máy thật bóc tách từng mã chip – chất lượng khác, giá khác. Biết phân biệt pin lithium và pin bán rắn 固态电池 (đắt hơn)
Nhựa	☐ Nhựa loại nào – tái chế / ABS / nguyên sinh? ☐ Cân nặng và độ dày bao nhiêu?	Nhà máy nói ngay được; hàng đặc nhựa thì độ dày quyết định giá
Dệt may	☐ Định lượng vải bao nhiêu? ☐ Số mũi kim? ☐ Phụ liệu đi kèm loại nào?	Bốn thứ này quyết định giá thành. Lựa và giả lựa giá khác nhau hoàn toàn , mà cầm lên cảm giác gần giống nhau

NGÀNH	HỎI GÌ	HỌ ĐÁP THẾ NÀO
	☐ Vải thật hay giả – lựa hay giả lựa?	
Mọi ngành	☐ "Thế mạnh sản xuất của bạn là ở sản phẩm nào?"	Buộc họ tự tự nói ra họ mạnh cái gì

☐ Trả lời **trôi chảy, có số, có mã** → dấu hiệu nhà máy · ☐ **Khựng, nói chung chung, hèn hỏi lại** → dấu hiệu bên trung gian

(Nguồn: kinh nghiệm thực tế của tác giả)

PHẦN D – CÂU CHỐT TRÁCH NHIỆM (đọc trước khi rời gian)

不管你们是工厂还是贸易商，我只要三件事：报关单出口方、合同签约方、质量责任方——这三个写清楚在合同里。

Dù là nhà máy hay công ty thương mại, tôi chỉ cần ba điều: bên xuất khẩu trên tờ khai hải quan, bên ký hợp đồng, bên chịu trách nhiệm chất lượng – ghi rõ ba cái đó trong hợp đồng.

☐ Đã nói câu này · Phản ứng của họ: ☐ Đồng ý ngay ☐ Né tránh ☐ Hỏi lại

PHẦN E – TÍN HIỆU CỦA CHÍNH MÌNH (tự chấm sau mỗi ngày)

Họ đọc mình trong 30 giây bằng tín hiệu vật lý. Tối về tự soi:

- ☐ Đi theo nhóm 2-3 người, có áo/logo công ty
- ☐ **Không** xách túi gom catalogue (chụp ảnh thay vì ôm giấy)
- ☐ Mở đầu bằng **thông tin về mình**, không bằng câu hỏi giá
- ☐ Đã hỏi ngược ba câu cốt lõi: 月产能 / 起订量 / 第三方验货

Việc phải làm ngay tối nay: chép mã 18 số của các nhà cung cấp điểm cao sang **công cụ 4** để tra.

In 2 mặt A4 rồi gấp đôi thành thẻ bỏ túi. Chia theo tình huống, dùng đúng lúc nào cần. Cách dùng: chìa màn hình điện thoại hoặc đọc chậm câu tiếng Trung – không cần phát âm chuẩn, người bán quen nghe khách nước ngoài. Quan trọng là họ thấy bạn biết phải hỏi gì.

KHỐI 1 – MỞ ĐẦU TẠI GIAN (câu 1–4)

1. Mở đầu phát tín hiệu khách nhóm A (nói câu này TRƯỚC khi hỏi giá) 您好，我们是越南市场的分销商，这个品类每年进4次货。想找长期合作的工厂。 *Nín hǎo, wǒmen shì Yuènnán shìchǎng de fēnxiāoshāng, zhège pǐnlèi měi nián jìn sì cì huò. Xiǎng zhǎo chángqī hézuò de gōngchǎng.* → Chào anh/chị, chúng tôi là nhà phân phối tại thị trường Việt Nam, nhóm hàng này mỗi năm nhập 4 lần. Chúng tôi tìm nhà máy hợp tác lâu dài.

2. Ba câu soi nền tảng (hỏi ngược đúng ba câu họ dùng để soi mình) 贵司月产能多少？起订量多少？接不接受第三方验货？ *Guì sī yuè chǎnnéng duōshǎo? Qǐ dìngliàng duōshǎo? Jiē bù jiēshòu dì-sān-fāng yànhuò?* → Công suất tháng bao nhiêu? MOQ bao nhiêu? Có chấp nhận kiểm hàng bên thứ ba không?

Câu thứ ba là **phép thử thái độ** – bên nghiêm túc trả lời "接受" ngay.

3. Xin xem chứng nhận tham triển 可以看一下贵司的参展证明吗？我拍张照存档。 *Kěyǐ kàn yíxià guì sī de cānzha zhèngmíng ma? Wǒ pāi zhāng zhào cúndàng.* → Cho tôi xem chứng nhận tham triển của quý công ty được không? Tôi chụp ảnh lưu.

4. Xin mã để tra cứu ngay tại chỗ 贵司的统一社会信用代码是多少？我现在在国家企业信用信息公示系统上查一下。 *Guì sī de tǒngyī shèhuì xìnyòng dàimǎ shì duōshǎo? Wǒ xiànzài zài guójiā qì yè xìnyòng xìnxi gōngshì xìtǒng shàng chá yíxià.* → Mã tín dụng xã hội của quý công ty là gì? Tôi tra trên hệ thống công khai quốc gia luôn.

Phản ứng của họ với câu này đã là một dữ kiện.

KHỐI 2 – SOI NHÀ MÁY THẬT HAY THƯƠNG MẠI (câu 5–8)

5. Câu bẫy thuế – câu lộ nhất 贵司出口退税走的是免抵退，还是免退？ *Guì sī chūkǒu tuìshuì zǒu de shì miǎn dī tuì, hái shì miǎn tuì?* → Hoàn thuế xuất khẩu đi theo chế độ miễn-khấu trừ-hoàn hay miễn-hoàn?

Nhà máy tự xuất khẩu đáp **免抵退** không cần nghĩ. Công ty thương mại đáp **免退**. Lòng vòng = người bán hàng không dính khâu xuất khẩu.

6. Truy bên đứng tên xuất khẩu 报关单上的出口方是贵司本身，还是代理公司？ *Bàoguāndān shàng de chūkǒu fāng shì guì sī běnshēn, hái shì dàilǐ gōngsī?* → Bên xuất khẩu trên tờ khai hải quan là chính quý công ty hay công ty đại lý?

7. Giấy phép sản xuất – hỏi theo một chiều 贵司的产品是内销还是只做出口？如果内销，有没有生产许可证？ *Guì sī de chǎnpǐn shì nèixiāo hái shì zhǐ zuò chūkǒu? Rúguo nèixiāo, yǒu méiyǒu shēngchǎn xǔkězhèng?* → Hàng bán trong nước hay chỉ làm xuất khẩu? Nếu bán trong nước thì có giấy phép sản xuất không?

Có giấy phép = bằng chứng mạnh. Không có = **KHÔNG** kết luận gì – hàng làm riêng cho xuất khẩu được miễn.

8. Hỏi số người đóng bảo hiểm 贵司年报里的从业人数和社保参保人数方便告诉我吗？ *Guì sī niánbào lǐ de cóngyè rénshù hé shèbǎo rénshù fāngbiàn gào sù wǒ ma?* → Số lao động và số người tham gia bảo hiểm trong báo cáo năm có tiện cho tôi biết không?

KHOẢNG 3 – LẤY SỐ ĐỂ TÍNH CƯỚC (câu 9–11)

9. Ba số cơ bản của thùng hàng 一箱装多少个？箱规是多少？毛重多少？ *Yī xiāng zhuāng duōshǎo gè? Xiāngguī shì duōshǎo? Máozhòng duōshǎo?* → Một thùng đóng bao nhiêu cái? Quy cách thùng? Trọng lượng cả bì?

10. Câu quan trọng nhất để tính giá vốn 一个40尺高柜大概能装多少个？ *Yí gè sìshí chǐ gāo guì dàgài néng zhuāng duōshǎo gè?* → Một container 40 feet cao chứa được khoảng bao nhiêu cái?

11. Hạ thể tích để hạ cước 能不能改成压缩包装或者拆件装箱，把体积降下来？ *Néng bu néng gǎi chéng yāsuō bāozhuāng huòzhě chāijiàn zhuāngxiāng, bǎ tǐjī jiàng xià lái?* → Đổi sang đóng gói nén hoặc tháo rời để hạ thể tích xuống được không?

KHỐI 4 – GIÁ, MOQ, KHUÔN, MẪU (câu 12–16)

12. Ép chào giá lỏng thành chào giá chắc 请给我一份实盘报价，包含：品名规格、单价（注明贸易术语）、起订量、有效期到几号、交货期。Qǐng gěi wǒ yí fēn shí pán bào jià, bāo hán: pǐn míng guī gé, dān jià (zhù míng mào yì shù yǔ), qǐ dìng liàng, yǒu xiào qī dào jǐ hào, jiāo huò qī. → Cho tôi một **chào giá chắc** gồm: tên hàng và quy cách, đơn giá kèm điều kiện giao hàng, MOQ, **hiệu lực đến ngày nào**, thời gian giao hàng.

Thiếu **hạn hiệu lực** thì đó chưa phải giá – đó là cái neo.

13. Hỏi MOQ theo hai tầng 正常起订量多少？试单起订量多少？降到这个量，单价要加多少？Zhèng cháng qǐ dìng liàng duō shǎo? Shì dān qǐ dìng liàng duō shǎo? Jiàng dào zhè ge liàng, dān jià yào jiā duō shǎo? → MOQ chính thức bao nhiêu? MOQ đơn thử bao nhiêu? Hạ xuống mức này thì đơn giá tăng thêm bao nhiêu?

Câu hỏi này **giả định sẵn có hai tầng**, buộc họ trả lời cả hai. Và nhớ: hạ MOQ thì giá lên – biết trước để không tưởng mình bị chặt.

14. Đổi cam kết dài hạn lấy MOQ thấp 我先下300件的试单，满意后接下来三个月每月追加500件，全年不低于5000件。Wǒ xiān xià sān bǎi jiàn de shì dān, mǎn yì hòu jiē xià lái sān gè yuè měi yuè zhuī jiā wú ba bǎi jiàn, quán nián bù dī yú wú qiān jiàn. → Tôi đặt đơn thử 300 cái trước, ưng thì ba tháng tiếp theo mỗi tháng thêm 500 cái, cả năm không dưới 5.000 cái.

15. Đòi bóc tách giá – không nhận một con số gộp 请把单价拆开：产品、包装、模具、打样、印刷版费，分开列。Qǐng ba dān jià chāi kāi: chǎn pǐn, bāo zhuāng, mú jù, dǎ yàng, yìn shuā bǎn fèi, fēn kāi liè. → Tách đơn giá ra: sản phẩm, bao bì, khuôn, làm mẫu, phí bản in – liệt kê riêng.

16. Chủ động hỏi phí mẫu (hỏi trước khi họ nêu – đúng chuẩn nghề) 打样费多少？模具费多少？下大货能不能抵扣？Dǎ yàng fèi duō shǎo? Mú jù fèi duō shǎo? Xià dà huò néng bu néng dǐ kòu? → Phí làm mẫu bao nhiêu? Phí khuôn bao nhiêu? Đặt hàng loạt có khấu trừ được không?

Theo cách nghĩ của bên kia: **không chịu trả phí mẫu = không có thiện chí**. Đòi mẫu miễn phí không phải bản lĩnh.

KHỐI 5 – CHỐT QUYỀN VÀ CHỐT CHẤT LƯỢNG (câu 17–21)

17. Phân biệt OEM/ODM và độc quyền (hỏi TRƯỚC khi bàn giá) 这个款是你们的现成款还是我们独家开发？如果我们出模具费，独家吗？Zhè ge kuǎn shì nǐ men de xiàn chéng kuǎn hái shì wǒ men dú jiā kāi fā? Rú guǒ wǒ men chū mú jù fèi, dú jiā ma? → Đây là mẫu có sẵn hay mẫu độc quyền? Nếu chúng ta trả phí khuôn, có độc quyền không?

kāifā? Rúguo ǎ wo ǎ men chū mǔjù fèi, dújiā ma? → Mẫu này là mẫu có sẵn hay phát triển riêng cho chúng tôi? Nếu chúng tôi trả tiền khuôn thì có độc quyền không?

18. Chốt quyền sở hữu khuôn 模具费我付了, 模具归我, 合同里要写清楚。 Mǔjù fèi wo ǎ fù le, mǔjù guī wo ǎ, hétóng lǐ yào xiě qīngchǔ ǎ. → Phí khuôn tôi trả thì khuôn thuộc về tôi, phải ghi rõ trong hợp đồng.

19. Niêm phong hai mẫu xác nhận 确认样做两个, 贴标签写清品名、规格、技术参数, 双方签字封样, 各留一个。大货必须与封样一致, 材质、颜色、克重不得更换。 Quèrèn yàng zuò liǎng gè, tiē biāoqiān xiě qīng pǐnmíng, guīgég, jìshù cānshù, shuāngfāng qiānzì fēngyàng, gè liú yí gè. Dàhuò bìxū yǔ fēngyàng yízhì, cáizhì, yánsè, kèzhòng bùdé gēnghuàn. → Làm hai mẫu xác nhận, dán nhãn ghi rõ tên hàng, quy cách, thông số; hai bên ký niêm phong, mỗi bên giữ một. Hàng loạt phải giống mẫu niêm phong, không được thay vật liệu, màu, định lượng.

20. Đưa AQL vào hợp đồng 你们接受按 GB/T 2828.1 AQL 1.0 验货吗? Nǐ men jiēshòu àn GB/T 2828.1 AQL yǐ diǎn líng yàn huò ma? → Các anh có chấp nhận kiểm theo GB/T 2828.1, **AQL 1,0** không?

Đây là **chuẩn quốc gia của chính họ** (tương đương ISO 2859-1) – bên làm hàng xuất khẩu từ tế trả lời ngay. **1,0 là mức CHUNG, không tách ba tầng lỗi** – chặt hơn mức 2,5 hay gấp, và không còn chỗ cãi lỗi này là chính hay phụ.

21. Chặn lệch cỡ, lệch màu 请给我每个码的详细尺寸表, 标明公差是多少厘米。颜色按什么色卡? 能给我实物色板吗? Qǐng gěi wo ǎ měi gè mǎ ǎ de xiángxì chǐ cùn biāo, biāomíng gōngchā shì duōshǎo límǐ ǎ. Yánsè àn shénme sèkǎ ǎ? Néng gěi wo ǎ shíwù sèbǎ ǎ ma? → Cho tôi bảng số đo chi tiết từng cỡ, ghi rõ dung sai bao nhiêu cm. Màu theo bảng màu nào? Cho tôi bảng màu thật được không?

KHỐI 6 – HỒ SƠ, NHÃN, TIỀN (câu 22–24)

22. Xin hồ sơ kỹ thuật để làm hợp quy (xin tại gian, xin sau khi về nước rất chậm) 能不能提供产品规格书、材质报告和第三方检测报告? 我们进口要做合规。 Néng bu néng tígōng chā ǎ nǐ ǎ guīgésū, cáizhì bàogào hé dì-sān-fāng jiǎ ǎncè bàogào? Wo ǎ men jìnkǒu yào zuò héguī. → Cho tôi bản thông số sản phẩm, báo cáo vật liệu và báo cáo thử nghiệm bên thứ ba được không? Chúng tôi nhập khẩu phải làm hợp quy.

23. Đẩy chi phí nhãn về xưởng 包装上必须印: 产品名称、原产地 Made in China、生产厂家名称。这个能直接印在彩盒上吗? 加不加钱? Bāozhuāng shàng bìxū yìn: chā ǎ nǐ ǎ míngchēng, yuǎnchā ǎndì Made in China, shēngchā ǎ chā ǎngjiā míngchēng. Zhège néng zhíjiē yìn zài cǎi hé shàng ma? Jiā bu jiā qián? → Trên bao bì bắt buộc in: tên sản phẩm, xuất xứ Made in China, tên nhà sản xuất. In thẳng lên hộp màu được không? Có tính thêm tiền không?

Chốt việc này **trước khi chốt giá** – đây là hạng mục nhà máy hay tính thêm phí làm phim in.

24. Chặn rủi ro chuyển tiền 货款只能打到合同签约公司的对公账户，不能打个人账户。 *Huòkuān zhǐ néng dǎ dào hé tóng qiānyuē gōngsī de duì gōng zhàngù, bù néng dǎ gè rén zhàngù.* → Tiền hàng chỉ chuyển vào tài khoản doanh nghiệp của công ty ký hợp đồng, không chuyển vào tài khoản cá nhân.

KHỐI 6B – CÂU BẮY KỸ THUẬT THEO NGÀNH (*bổ sung từ kinh nghiệm tác giả*)

Không có trong tài liệu nào – đây là tăng câu hỏi mà **chỉ người của nhà máy trả lời trôi**. Hỏi bằng tiếng Việt qua phiên dịch cũng được; quan trọng là **hỏi đúng thứ**.

Điện tử · gia dụng - 这个用的是什么芯片？有几个型号？不同型号有什么区别？ *Zhège yòng de shì shénme xīnpǐàn? Yǒu jǐ gè xíng hào? Bù tóng xíng hào yǒu shénme qūbié?* → Cái này dùng chip gì? Có mấy mã? Các mã khác nhau thế nào?

- **电池是什么类型？锂电池还是半固态电池？多少瓦时？** *Diànchí shì shénme lèixíng? Lǐ diànchí hái shì bàn gùtài diànchí? Duōshǎo wǎ shí?* → Pin loại gì? Pin lithium hay **pin bán rắn**? Bao nhiêu Wh?

Nhựa - 用的是再生塑料、ABS 还是原生料？壁厚多少？单件重量多少？ *Yòng de shì zàishēng sùliào, ABS hái shì yuánshēng liào? Bì hòu duōshǎo? Dān jiàn zhòngliàng duōshǎo?* → Dùng nhựa tái chế, ABS hay nhựa nguyên sinh? Độ dày thành bao nhiêu? Mỗi cái nặng bao nhiêu?

Dệt may - 面料克重多少？针数多少？辅料用的什么？是真丝还是仿真丝？ *Miànlào kèzhòng duōshǎo? Zhēnshù duōshǎo? Fù liào yòng de shénme? Shì zhēnsī hái shì fǎng zhēnsī?* → Định lượng vải bao nhiêu? Số mũi kim? Phụ liệu dùng loại gì? Là lụa thật hay giả lụa?

Mọi ngành - 贵司最擅长生产的是哪一类产品？ *Guì sī zuì shàncháng shēngchǎn de shì nǎ yí lèi chǎn pǐn?* → Thế mạnh sản xuất của quý công ty là ở sản phẩm nào?

Đọc câu trả lời: trôi chảy, có số, có mã → nhà máy. Khựng, nói chung chung, hện hỏi lại → bên trung gian. **Và đây là đòn bẩy, không chỉ là phép thử:** hỏi tới tăng này thì họ "thấy mình ăn được rất sâu" – tư thế của mình đổi từ "khách hỏi giá" sang "người biết nghề", và người biết nghề thì được báo giá khác.

KHỐI 7 – CÂU VẠN NĂNG (câu 25)

25. Biến lời nói thành cam kết (dùng được cho *MỌI* tình huống) 我们把这条写进合同好吗? 写清楚数字和日期。具体哪天能给我答复? *Wǒ men bǎ zhè tiáo xiě jìn hé tóng hǎo ma? Xiě qīngchǔ shùzì hé rìqī. Jùtǐ nǎ tiān néng gěi wǒ dá fù?* → Ta ghi điều này vào hợp đồng nhé, ghi rõ con số và ngày tháng. Cụ thể ngày nào anh trả lời tôi được?

Phản ứng của họ với câu 25 chính là câu trả lời thật: đồng ý ghi = cam kết thật; né tránh = vừa rồi chỉ là câu lịch sự. Xem tiếp công cụ 8.

PHỤ – CÂU CỨU NGUY

Phản đối mà không làm mất mặt (dùng khi phải bác một điều gì đó trước mặt người thứ ba) 可能是我理解错了, 我们再对一下数据。这个价格我回去很难跟老板交代, 你帮我想想办法。 *Kěnéng shì wǒ lǐ jiě cuò le, wǒ men zài duì yíxià shùjù. Zhège jiàgé wǒ huíqù hěn nán gēn lǎo bǎn jiāodài, nǐ bāng wǒ xiǎngxiǎng bàn fǎ.* → Chắc tôi hiểu nhầm, ta rà lại số liệu. Giá này về tôi khó ăn nói với sếp, anh giúp tôi nghĩ cách.

Nguyên tắc: **mọi thứ đàm phán được, trừ việc bác thẳng trước mặt người thứ ba.** Đẩy lỗi về phía mình, đẩy quyết định về phía "sếp ở nhà".

CÔNG CỤ 4 Phiếu tra cứu doanh nghiệp

In 1 mặt A4, mỗi doanh nghiệp một tờ. Làm buổi tối tại khách sạn, khoảng 10 phút/doanh nghiệp. Tra bản gốc trước, bản sao sau. Bản gốc miễn phí và được pháp luật công nhận; nền tảng thương mại là bản sao chậm 7-20 ngày.

Ngày tra: _/_/_ Người tra: _____

Tên công ty: _____

Mã tín dụng xã hội 18 số: _____ (chép từ công cụ 2)

BƯỚC 1 – TRA BẢN GỐC: gsxt.gov.cn

国家企业信用信息公示系统 – nền tảng công khai duy nhất được pháp luật công nhận, dữ liệu lấy thẳng từ hệ thống đăng ký của cơ quan quản lý thị trường, **miễn phí**. Trước toà, bản in từ đây được công nhận làm chứng cứ; ảnh chụp màn hình nền tảng bên thứ ba thường không tự nó đủ giá trị làm bằng chứng.

Đọc theo đúng sáu mục dưới đây, đúng thứ tự này – mục 1 đặt trước vì nó có thể kết thúc luôn việc tra.

① 经营异常名录 / 严重违法失信名单 – SỔ KINH DOANH BẤT THƯỜNG

☐ **Sạch** ☐ **CÓ TÊN**  → dừng lại, hỏi cho ra nhẽ trước khi đi tiếp

Bốn lý do bị đưa vào sổ: 1. Không công khai báo cáo năm đúng hạn 2. Không công khai thông tin trong thời hạn bị yêu cầu 3. Công khai thông tin gian dối, che giấu sự thật 4. **Không liên lạc được qua địa chỉ trụ sở đã đăng ký** ← đây chính là loại đối tác biến mất sau khi nhận cọc

Ba năm không khắc phục thì chuyển sang **danh sách vi phạm nghiêm trọng, mất uy tín**. Đây là **chỉ số cảnh báo tốt nhất, và tra không mất tiền** – nhưng gần như không người mua Việt nào biết tới nó.

② 成立日期 – NĂM THÀNH LẬP

Năm: _ → **tuổi doanh nghiệp**: _ năm

③ BA CON SỐ VỀ VỐN – đọc cùng nhau, đừng đọc rời

	SỐ	GHI CHÚ
注册资本 — Vốn điều lệ (cam kết)	—	
实缴资本 — Vốn thực góp	—	
出资期限 — Thời hạn góp vốn	—	

Vốn điều lệ lớn ≠ công ty mạnh. Phần lớn là **vốn cam kết chưa góp**. Chỉ từ **1/7/2024** (Điều 47 Luật Công ty sửa đổi 2023) mới bắt buộc góp đủ trong **5 năm** kể từ ngày thành lập. Con số đáng đọc là **vốn thực góp** và **thời hạn góp vốn còn lại**. ⚠ Mốc 30/6/2027 là hạn chót của giai đoạn chuyển tiếp – sau mốc đó cách đọc mục này phải cập nhật lại.

④ 经营范围 – PHẠM VI KINH DOANH

☐ Có hạng mục sản xuất ☐ Không có

Dùng theo MỘT CHIỀU: phạm vi kinh doanh do doanh nghiệp **tự chọn từ một danh mục chuẩn**, cơ quan đăng ký **không thẩm định năng lực**. → Có chữ "sản xuất": **không chứng minh gì** (người trong nghề Trung Quốc nói thẳng: công ty thương mại cố tình thêm chữ đó để đối phó khách kiểm tra). → **Không có chữ "sản xuất": loại được** – đây mới là giá trị của mục này.

Hạng mục sản xuất là **许可项目 (có điều kiện)** hay **一般项目 (thường)**? _

⑤ 年报 → 社保参保人数 – SỐ NGƯỜI ĐÓNG BẢO HIỂM XÃ HỘI

Năm báo cáo: _ · Số lao động: _ · Số người đóng bảo hiểm: __

Đây là **con số khó ngụy tạo nhất** trong các chỉ số công khai, vì nó gắn với tiền đóng bảo hiểm thật hằng tháng – một bên thứ ba có quyền cưỡng chế. ⚠ **Khối tài chính trống KHÔNG đồng nghĩa công ty ma** – doanh nghiệp có quyền chọn giấu khối tài chính trong báo cáo năm. ❌ **Đừng đi tìm một con số ngưỡng theo ngành** – không có con số nào như vậy. Nó phụ thuộc quá nhiều vào mức tự động hoá và số công đoạn xưởng thuê ngoài. ✅ **Cách dùng đúng: so tương đối.** Đặt cạnh nhau các nhà cung cấp **cùng ngành, cùng nhóm hàng, cùng cỡ gian**. Bên nào lệch hẳn xuống dưới mà vẫn khoe năng lực sản xuất lớn thì đó là chỗ phải hỏi thêm.

⑥ 行政处罚 – XỬ PHẠT HÀNH CHÍNH

☐ Không có ☐ Có: _____

BƯỚC 2 – TRA BẢN SAO: 天眼查 / 企查查

Chỉ để lấy phần bản gốc không có:

- ☐ **Kiến tụng** (裁判文书): ____
- ☐ **Người bị cưỡng chế thi hành án** (被执行人): ☐ Không ☐ Có ⚠
- ☐ **Sáng chế / nhãn hiệu**: ____
- ☐ **Chi nhánh, công ty liên quan**: ____
- ☐ **Tin tuyển dụng** ← xem mẹo dưới

Mẹo đọc tin tuyển dụng: doanh nghiệp thường xuyên tuyển **công nhân vận hành, nhân viên kiểm tra chất lượng, thợ sửa thiết bị, quản đốc phân xưởng** → đây chuyên đang chạy thật. Chỉ tuyển kinh doanh, thu mua, theo đơn mà không có vị trí sản xuất nào → **phải nghi ngờ danh xưng "nhà máy"**.

Nếu hai bên lệch nhau: lấy số của gsxt, và nhớ độ trễ 7-20 ngày để không hoảng vì một thay đổi mới.

KẾT LUẬN TRA CỨU

☐ **Đi tiếp** – chuyển sang đàm phán (công cụ 5) ☐ **Hỏi lại** – điểm cần làm rõ: ____ ☐ **Dừng** – lý do: ____

Ba tên phải trùng từng chữ trước khi chuyển bất kỳ đồng nào: tên trên **giấy phép kinh doanh** = tên trên **hợp đồng** = tên trên **tài khoản nhận tiền**.

CÔNG CỤ 5 Bóc tách giá & giá vốn

In 1 mặt A4, mỗi mã hàng một tờ. Điền tại bàn đàm phán, tính lại buổi tối. Nguyên tắc: một con số gộp không so sánh được với một con số gộp khác. Hai nhà cung cấp báo "5 tệ" có thể chênh nhau 40% sau khi bóc ra.

Mã hàng: __ Nhà cung cấp: __ Ngày: __/__/__

PHẦN 1 – BÓC TÁCH BÁO GIÁ: NĂM KHOẢN

Câu đòi bóc tách: 请把单价拆开：产品、包装、模具、打样、印刷版费，分开列。

#	KHOẢN	TÊN TIẾNG TRUNG	SỐ TIỀN	TÍNH VÀO ĐÂU
1	Đơn giá sản phẩm	单价	___ /cái	Giá vốn từng cái
2	Bao bì	包装	___ /cái	Giá vốn từng cái
3	Phí khuôn	开模费	___ (1 lần)	Chia đều cho tổng số cái đặt
4	Phí làm mẫu	打样费	___ (1 lần)	Chia đều – hỏi có khấu trừ không
5	Phí bản in / khởi máy	制版费 / 开机费	___ (1 lần)	Chia đều

- ☐ Phí mẫu và phí khuôn có khấu trừ vào đơn hàng lớn không? Mức đơn đặt bao nhiêu thì khấu trừ: __
- ☐ Đã chốt quyền sở hữu khuôn bằng chữ chưa? (模具费我付了，模具归我，合同里要写清楚。)

PHẦN 2 – NĂM YẾU TỐ CỦA MỘT CHÀO GIÁ CHẮC (实盘)

Thiếu một yếu tố thì đó chưa phải giá – đó là cái neo. Đặc biệt là yếu tố ⑤.

- ☐ ① Tên hàng và quy cách đầy đủ: __

- ☐ ② Đơn giá kèm điều kiện giao hàng (EXW / FOB / CIF): __
- ☐ ③ MOQ: chính thức _ / đơn thử _
- ☐ ④ Thời gian giao hàng: __ ngày kể từ __
- ☐ ⑤ HẠN HIỆU LỰC BÁO GIÁ: đến ngày _/_/____ ← **thiếu cái này là chào giá lỏng (虚盘)**

Hai chiều chữ đuôi có tên riêng, biết để nhận ra: **低价留尾** = giá thấp + MOQ lớn · **高价留尾** = giá cao + MOQ nhỏ. Và khách mới thường **bị báo từ trên xuống**, khách cũ được báo từ dưới lên.

PHẦN 3 – DỮ LIỆU TÍNH CƯỚC

DỮ LIỆU	SỐ	CÂU HỎI LẤY SỐ
Số cái trong một thùng	—	一箱装多少个?
Quy cách thùng (D×R×C cm)	_ × _ × _	箱规是多少?
Trọng lượng cả bì một thùng (kg)	—	毛重多少?
Số cái trên một container 40'HQ	—	一个40尺高柜大概能装多少个?

Thể tích một thùng (m³) = D × R × C ÷ 1.000.000 = _ **Mật độ (kg/m³)** = **trọng lượng cả bì ÷ thể tích** = _

MẬT ĐỘ	CÁCH TÍNH CƯỚC
> 167 kg/m ³	Hàng nặng – trả theo cân thật
< 167 kg/m ³	Hàng cồng kềnh – trả theo thể tích, tức trả tiền cho không khí

Hệ số quy đổi: chuyển phát nhanh ÷ 5000 · hàng không ÷ 6000 · đường biển gom hàng lẻ tính W/M (lấy số lớn hơn giữa tấn và m³). **Trọng lượng tính cước** = số LỚN HƠN giữa cân thật và cân thể tích.

☐ Đã hỏi hạ thể tích chưa? (能不能改成压缩包装或者拆件装箱, 把体积降下来?)

PHẦN 4 – GIÁ VỐN TỐI CỦA KHO VIỆT NAM

#	KHOẢN	CÁCH TÍNH	SỐ TIỀN / CÁI
1	Đơn giá sản phẩm	từ Phần 1	---
2	Bao bì	từ Phần 1	---
3	Khuôn + mẫu + bản in	(khoản 3+4+5) ÷ tổng số cái đặt	---
4	Cước tối cảng/kho VN	tổng cước ÷ số cái trên container	---
5	Thuế nhập khẩu + VAT	theo mã HS	---
6	Chi phí hợp quy / công bố	(phí hợp quy + phí thử nghiệm mẫu) ÷ số cái bán được trong cả thời hạn giấy – KHÔNG chia cho lô đầu	---
7	Nhãn	☐ in tại xưởng (rẻ) ☐ dán tại VN (đắt)	---
8	Thông quan, bốc xếp, vận chuyển nội địa		---
9	Dự phòng hàng hoàn / hàng lỗi	giá vốn × tỷ lệ lỗi và hàng trả lại dự kiến ____%	---
TỔNG GIÁ VỐN TỐI KHO			---

Giá bán dự kiến: _ → *Lãi gộp mỗi cái:* _ → Biên lãi: ____%

BỐN CHỖ NGƯỜI TÍNH THIẾU HAY BỎ SÓT

1. Khoản 4 tính theo cân thật thay vì trọng lượng tính cước – sai ngay từ gốc với hàng cồng kềnh.
2. Khoản 6 bị bỏ hỏn – chi phí hợp quy chỉ hiện ra sau khi đã đặt cọc. Ba điều hay tính sai: nó tính theo MÃ chứ không theo lô (thêm mã là thêm tiền) · giấy có thời hạn, hết hạn phải làm lại · và chưa gồm phí thử nghiệm mẫu. Chia cho số cái bán trong cả thời hạn giấy, đừng chia cho lô đầu – chia sai là tưởng mã hàng lỗ trong khi thật ra lãi, hoặc ngược lại.

3. **Khoản 7 ôm về Việt Nam** – dán nhãn phụ theo từng cái cộng kho bãi, trong khi xưởng in một lần là xong. Ba nội dung **bắt buộc có trên nhãn gốc lúc thông quan**: tên hàng · xuất xứ · tên nhà sản xuất hoặc bên chịu trách nhiệm. Thiếu là vướng ngay ở cửa khẩu, không phải đợi tới lúc bán.
4. **Khoản 9 bị coi là rủi ro chứ không phải chi phí** – trong khi với vài ngành nó lớn hơn cả lợi nhuận gộp. Số Trung Quốc để tham chiếu mức độ: nhóm thời trang **vượt 30%**, quần áo nữ **50-60%**.

 Số thuế suất, chi phí hợp quy và cước vận chuyển **biến động theo thời điểm** – bảng này là khung tính, không phải bảng tra giá. Điền số thật tại thời điểm mua.

LÊ HẢI LINH

ĐỌC KỸ TRƯỚC KHI DÙNG

ĐÂY KHÔNG PHẢI MỘT MẪU HỢP ĐỒNG. Đây là **chín điều khoản** rời để bổ sung vào hợp đồng của bạn, hoặc để đối chiếu với hợp đồng do bên bán soạn.

BẮT BUỘC: cho luật sư rà trước khi ký. Một hợp đồng thật còn cần các phần không có ở đây (chủ thể, hàng hoá, giá, điều kiện giao hàng, bất khả kháng, luật áp dụng, ngôn ngữ ưu tiên khi hai bên lệch nhau...).

Tài liệu này không phải tư vấn pháp lý. Với lô hàng giá trị lớn, phải có luật sư đọc trước khi đặt cọc. Không đơn hàng nào đáng để đánh đổi rủi ro pháp lý cá nhân của người đại diện doanh nghiệp.

ĐIỀU 1 – SỞ HỮU KHUÔN

模具费由买方支付，模具所有权归买方。合作终止时，工厂应无条件返还模具或按买方指示处置。

Phí khuôn do bên mua trả, quyền sở hữu khuôn thuộc bên mua. Khi kết thúc hợp tác, nhà máy phải trả lại khuôn vô điều kiện hoặc xử lý theo chỉ dẫn của bên mua.

Vì sao cần: trả tiền mở khuôn mà không ghi quyền sở hữu thì khi chuyển sang nhà máy khác, **khuôn ở lại xưởng cũ** – mất trắng khoản đầu tư và mất luôn quyền đàm phán.

ĐIỀU 2 – SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ THIẾT KẾ

买方提供的图纸、设计、商标及由此产生的技术成果，所有权和知识产权均归买方所有，工厂不得用于其他客户或自行销售。

Bản vẽ, thiết kế, nhãn hiệu do bên mua cung cấp và các thành quả kỹ thuật phát sinh từ đó, quyền sở hữu và quyền sở hữu trí tuệ đều thuộc bên mua; nhà máy không được dùng cho khách khác hoặc tự bán.

Phân biệt trước khi bàn giá: 这个款是你们的现成款还是我们独家开发? 如果我们出模具费, 独家吗? - **OEM** – bạn đưa thiết kế, nhà máy chỉ sản xuất → quyền thuộc bạn. - **ODM** – bản vẽ trong tay nhà máy → **họ bán được cho bạn thì cũng bán được cho đối thủ của bạn**, trừ khi mua riêng thỏa thuận độc quyền.

⚠ Điểm ít người biết nhất: theo pháp luật Trung Quốc, **bất kỳ tổ chức nào ghi tên mình lên sản phẩm đều được coi là nhà sản xuất**. In logo của mình lên hàng là **tự đưa mình vào vị trí nhà sản xuất trước pháp luật** – gánh trách nhiệm, chứ không chỉ hưởng thương hiệu.

ĐIỀU 3 – KHÔNG SẢN XUẤT CHO ĐỐI THỦ

本款式及其改型, 工厂不得为第三方生产或销售; 如需独家, 独家范围为越南市场, 期限自本合同签订之日起。

Mẫu này và các biến thể của nó, nhà máy không được sản xuất hoặc bán cho bên thứ ba; phạm vi độc quyền là thị trường Việt Nam, thời hạn tính từ ngày ký hợp đồng.

(Điền phạm vi và thời hạn cụ thể – độc quyền không giới hạn thời gian thì bên kia sẽ không ký.)

ĐIỀU 4 – TIÊU CHUẨN NGHIỆM THU

验收标准按 GB/T 2828.1 (等同 ISO 2859-1), 一般检验水平 II, AQL 1.0; 并须与双方签字封样一致。

Tiêu chuẩn nghiệm thu theo GB/T 2828.1 (tương đương ISO 2859-1), mức kiểm thông thường II, AQL 1,0; và phải giống mẫu niêm phong hai bên đã ký.

✅ AQL 1,0 áp cho MỨC CHUNG – không tách ba tầng lỗi. Đây là mức tác giả áp dụng thực tế sau 16 năm làm hàng Trung-Việt.

Vì sao chọn một mức chung thay vì ba tầng: ba tầng (0 / 2,5 / 4,0) hay gặp trong tài liệu ngoại thương, nhưng nó **đẩy tranh cãi sang chỗ khác** – cãi nhau lỗi này là "chính" hay "phụ". Một mức chung **1,0** thì không còn chỗ cãi phân loại, và **chặt hơn hẳn mức 2,5 thông lệ**. Chặt từ hợp đồng thì đỡ phải cãi lúc nhận hàng.

⚠️ Vẫn nên kèm phụ lục mô tả lỗi cho đúng mặt hàng – không phải để phân tầng, mà để **thống nhất thế nào là một lỗi**. Không có phần này thì nhà máy đếm một kiểu, bạn đếm một kiểu. (Nguồn: *kinh nghiệm thực tế của tác giả*)

Bắt buộc kèm phụ lục MÔ TẢ LỖI cho đúng mặt hàng của mình – thống nhất *thế nào là một lỗi*, kèo nhà máy đếm một kiểu, bạn đếm một kiểu. Ví dụ khung mô tả: - Mất an toàn, không dùng được - Ảnh hưởng chức năng hoặc không bán được - Xước, lệch in, lệch màu quá ngưỡng đã chốt ở mẫu niêm phong

(Nếu chọn cách chia ba tầng AQL riêng – 0 / 2,5 / 4,0 – thì phải định nghĩa ba tầng đó thật chặt, nếu không sẽ chuyển tranh cãi sang việc phân loại lỗi.)

Cách bảng AQL chạy – ví dụ minh họa cơ chế, lấy mức II với AQL 2,5 (mức hay gặp trong tài liệu ngoại thương, **không phải mức Go Link dùng**): lô 3.201–10.000 cái → mã chữ **L** → rút **200** cái kiểm → **Ac = 10, Re = 11**, tức ≤ 10 lỗi thì nhận lô, ≥ 11 thì bác cả lô.

Ở AQL 1,0 thì ngưỡng chặt hơn hẳn – cùng cỡ lô đó, số lỗi cho phép giảm xuống rõ rệt. **Tra đúng ô trong bảng GB/T 2828.1 trước khi ghi số vào hợp đồng**, đừng suy từ ví dụ trên.

ĐIỀU 5 – XỬ LÝ HÀNG LỖI

验货不合格的，工厂承担返工、复验及由此产生的仓储和延期费用；两次复验仍不合格的，买方有权拒收并要求双倍返还定金。

Kiểm không đạt thì nhà máy chịu chi phí làm lại, kiểm lại và chi phí lưu kho, chậm giao phát sinh; kiểm lại hai lần vẫn không đạt thì bên mua có quyền từ chối nhận và yêu cầu trả lại gấp đôi tiền cọc.

Kèm quyền kiểm hàng:

我方有权委托第三方在生产中期和出货前验货，工厂须配合。

Chúng tôi có quyền uỷ thác bên thứ ba kiểm giữa chừng và trước khi xuất hàng, nhà máy phải phối hợp.

ĐIỀU 6 – THỜI HẠN KIỂM NGHIỆM ★ (điều khoản làm mất quyền nhiều nhất)

检验期限：买方收货后30日内提出书面异议；超过期限视为验收合格。

Thời hạn kiểm nghiệm: bên mua nêu ý kiến bằng văn bản trong 30 ngày kể từ khi nhận hàng; quá hạn coi như nghiệm thu đạt.

⚠ **Con số 30 ngày là ví dụ** – hàng phải qua kiểm định, phải lắp ráp, hay bán theo mùa thì cần dài hơn. Tự chọn theo mặt hàng, đừng chép.

Vì sao đây là điều quan trọng nhất trong chín điều: theo Điều 621 Bộ luật Dân sự Trung Quốc: - Có thoả thuận thời hạn kiểm nghiệm mà **chậm thông báo** → coi như hàng đúng thoả thuận. - Không thoả thuận thời hạn → phải thông báo trong "thời hạn hợp lý", và **quá 2 năm** kể từ ngày nhận hàng thì **toà không ủng hộ**. - Để trống là rơi vào khái niệm "thời hạn hợp lý" do toà xác định – tức mất quyền kiểm soát.

Nên thêm **thời hạn bảo đảm chất lượng (质量保证期)** cho hàng có tuổi thọ sử dụng: khi có bảo hành thì **mốc 2 năm không áp dụng**, bạn được bảo vệ theo thời hạn bảo hành.

Và khiếu nại phải bằng văn bản, có ngày, gửi qua kênh lưu vết được (email công ty, hệ thống nền tảng), kèm ảnh, video, báo cáo kiểm. **Gọi điện phàn nàn không phải là khiếu nại.**

ĐIỀU 7 – THANH TOÁN VÀ TIỀN CỌC

买方支付预付款 30%，其中 20% 为定金，适用定金罚则。如工厂未按合同交货或大货与封样不符导致合同目的不能实现，工厂双倍返还定金。余款 70% 在第三方验货合格且提供提单副本后支付。

Bên mua trả trước 30%, trong đó 20% là tiền cọc có bảo đảm, áp dụng quy tắc phạt cọc. Nếu nhà máy không giao hàng đúng hợp đồng hoặc hàng loạt không giống mẫu niêm phong khiến không đạt được mục đích hợp đồng thì nhà máy trả lại gấp đôi tiền cọc. 70% còn lại trả sau khi bên thứ ba kiểm hàng đạt và cung cấp bản sao vận đơn.

定金 hay 订金 – một chữ quyết định quyền đòi gấp đôi

	定金 (CỌC CÓ BẢO ĐẢM)	订金 (TIỀN TRẢ TRƯỚC)
Tính chất	Khái niệm luật định , có tính bảo đảm (Điều 587)	Không được luật gán hậu quả pháp lý riêng
Bên đưa cọc vi phạm	Mất cọc	Được trả lại
Bên nhận cọc vi phạm	Trả lại GẤP ĐÔI	Trả lại đúng số đã nhận
Trần luật định	Không quá 20% giá trị hợp đồng chính; phần vượt không có hiệu lực của tiền cọc	—

Chốt chặn: giao tiền mà **không thoả thuận rõ tính chất là 定金** thì khi đòi quyền về tiền cọc, **toà không ủng hộ**. Câu yêu cầu sửa: 合同里请写"定金", 不是"订金", 并注明适用定金罚则。 Và nếu hợp đồng có cả **违约金** (phạt vi phạm) lẫn **定金**, khi vi phạm thì **chỉ chọn một trong hai**, không cộng dồn – tính trước xem cái nào lớn hơn với đơn của mình.

Đọc ngược thang thanh toán: mọi tài liệu xếp hạng L/C < T/T < D/P < D/A < O/A là xếp theo **rủi ro của NGƯỜI BÁN**. Với bạn – người mua – thứ tự đảo lại: **T/T trả trước 100% là nguy hiểm nhất**. Và L/C **không bảo vệ bạn khỏi hàng kém chất lượng**: ngân hàng xử lý chứng từ, không xử lý hàng hoá. Thứ bảo vệ chất lượng là **AQL + mẫu niêm phong + kiểm hàng bên thứ ba**.

ĐIỀU 8 – GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

因本合同产生的争议，双方应先友好协商；协商不成的，提交中国国际经济贸易仲裁委员会按其现行有效的仲裁规则仲裁，仲裁裁决是终局的。

Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này, hai bên trước hết thương lượng thiện chí; không thành thì đưa ra CIETAC giải quyết theo quy tắc trọng tài hiện hành, phán quyết trọng tài là chung thẩm.

Chọn cơ quan giải quyết là một quyết định có hệ quả về chi phí và khả năng thi hành – **hỏi luật sư trước khi chốt điều này**, đừng chộp nguyên.

ĐIỀU 9 – CHUYỂN TIỀN

货款只能打到合同签约公司的对公账户，不能打个人账户。

Tiền hàng chỉ chuyển vào tài khoản doanh nghiệp của công ty ký hợp đồng, không chuyển vào tài khoản cá nhân.

Nổi với cờ đỏ ở công cụ 2: **đòi cọc lớn vào tài khoản cá nhân là một trong ba dấu hiệu phải dừng lại.**

KIỂM HỢP ĐỒNG KHI NHẬN LẠI BẢN ĐÃ KÝ – 4 VIỆC, 3 PHÚT

- ☐ **Con dấu đúng loại:** phải là **公章** hoặc **合同专用章**. Thấy **财务专用章** (dấu tài chính) hoặc **发票专用章** (dấu hoá đơn) → **trả lại, yêu cầu đóng đúng dấu.**
- ☐ **Ba tên trùng từng chữ:** tên trên dấu = tên đầu hợp đồng = tên trên giấy phép kinh doanh đã chụp tại hội chợ.
- ☐ **Có chữ ký người đại diện pháp luật**, và tên người ký trùng với người đại diện ghi trên giấy phép.
- ☐ **Dấu giáp lai (骑缝章)** chống tráo trang, và **không còn khoảng trắng thừa** – ghi rõ "dưới đây là phần ký kết" trước ô ký. Ngày ký ghi đủ ngày/tháng/năm.

Câu yêu cầu: 请加盖公司公章和法定代表人签字，并加盖骑缝章。

Hợp đồng ở Trung Quốc thành lập khi các bên **ký tên, đóng dấu hoặc điểm chỉ** – ba hình thức có hiệu lực ngang nhau. Nhưng **con dấu dễ bị làm giả hơn chữ ký**, nên **đòi cả dấu công ty lẫn chữ ký người đại diện pháp luật.**

CÔNG CỤ 7 **Bảng theo dõi sáu cổng**

In 1 mặt A4, mỗi mã hàng một tờ. Dán lên tường hoặc kẹp vào hồ sơ đơn hàng. Nguyên tắc: mỗi cổng sinh ra một loại bằng chứng khác nhau. Bỏ cổng nào là mất bằng chứng loại đó. Khi tranh chấp, thứ quyết định không phải ai đúng – mà là ai có giấy hai bên đã ký.

Mã hàng: _ Nhà cung cấp: _ Số hợp đồng: _ Số lượng: _ Ngày giao hẹn: _/_/_

CỔNG	VIỆC PHẢI CHỐT	NGÀY XONG	BẰNG CHỨNG LƯU Ở ĐÂU	✓
1 Mẫu tại hội chợ	Phí mẫu · phí khuôn · ai giữ khuôn	//_	Biên nhận ghi rõ khoản nào khấu trừ vào đơn lớn _____	☐
2 Mẫu trước sản xuất 产前样	Thông số · vật liệu · màu · định lượng	//_	Bảng thông số có số và dung sai _____	☐
3 Mẫu xác nhận 确认样 / 封样	LÀM HAI BẢN – mỗi bên giữ một; dán nhãn ghi tên hàng, quy cách, thông số; hai bên ký và ghi ngày	//_	Hai mẫu niêm phong có chữ ký + ngày Mẫu của mình cất ở: _____	☐
4 Hợp đồng	Chín điều khoản (công cụ 6)	//_	Bản có dấu công ty + chữ ký người đại diện pháp luật + dấu giáp lai _____	☐
5 Kiểm hàng	AQL 1,0 mức chung đã viết sẵn trong hợp đồng	IPC / DUPRO / FRI / CLC /	Báo cáo kiểm có chữ ký quản đốc nhà máy trước khi hàng rời xưởng _____	☐

CỔNG	VIỆC PHẢI CHỐT	NGÀY XONG	BẢNG CHỨNG LƯU Ở ĐÂU	✓
6 Nhận hàng tại VN	Thông báo sai lệch TRONG THỜI HẠN kiểm nghiệm ghi ở hợp đồng	Nhận: // __ Hạn khiếu nại: // __	Văn bản thông báo có ngày, gửi qua kênh lưu vết được _____	☐

GHI CHÚ TỪNG CỔNG

Cổng 3 – cổng hay bị bỏ nhất, và bỏ là hỏng cả chuỗi

确认样做两个，贴标签写清品名、规格、技术参数，双方签字封样，各留一个。大货必须与封样一致，材质、颜色、克重不得更换。

Bỏ cổng 3 thì đến cổng 6 **bạn không có gì để đối chiếu** – toàn bộ khiếu nại trở thành lời nói. Mẫu niêm phong là bằng chứng quan trọng nhất của cả đơn hàng: khi mang về, **luôn xách tay**, đừng để trong hành lý ký gửi.

Cổng 5 – chọn đúng thời điểm kiểm

VIẾT TẮT	LÀ GÌ	KHI NÀO DÙNG
IPC	Kiểm đầu chuyền	Hàng mới, vật liệu lạ
DUPRO ★	Kiểm giữa chuyền (khi làm được ~1/3)	Đơn ĐẦU TIÊN với nhà cung cấp mới
FRI	Kiểm cuối, rút mẫu ngẫu nhiên	Đơn lặp lại của nhà cung cấp đã tin
CLC	Giám sát đóng container	Hàng giá trị cao, hàng nhỏ gọn dễ trao

DUPRO là thời điểm **đắt giá nhất, không phải lúc xuất hàng** – vì lúc xuất thì hàng đã làm xong rồi, phát hiện sai chỉ còn hai lựa chọn: chấp nhận, hoặc trễ cả mùa. Câu chốt: 验货报告要有工厂负责人签字，验货合格才安排尾款。

Cổng 6 – đếm ngược từ ngày nhận hàng

Ngay khi hàng về, viết ngày hết hạn khiếu nại lên bảng này bằng bút đỏ. Im lặng hoặc phàn nàn không lưu vết = pháp luật coi như hàng đạt (Điều 621). Đây là điều khoản làm mất quyền nhiều nhất.

GẮN TIỀN VÀO KẾT QUẢ KIỂM, KHÔNG GẮN VÀO MỐC THỜI GIAN

MỐC TRẢ	%	ĐIỀU KIỆN KÍCH HOẠT	NGÀY TRẢ THẬT
Trả trước (30%, trong đó 20% ghi 定金)	___%	Ký hợp đồng + xác nhận mẫu niêm phong	// ___
Giữa chừng (nếu có)	___%	DUPRO đạt	// ___
Tiền còn lại	___%	Kiểm cuối đạt + có bản sao vận đơn	// ___

尾款在第三方验货合格且提供提单副本后支付。

BỐN PHÉP KIỂM SỨC KHOẺ NHÀ CUNG CẤP – chạy mỗi quý

- ☐ Gọi video xem dây chuyền đang chạy lô của mình 下周方便视频看一下我们这批货的生产线吗？
- ☐ Tra lại gsxt.gov.cn: có tên trong sổ kinh doanh bất thường chưa? có xử phạt mới không?
- ☐ Người liên hệ có đổi không? Đổi người phụ trách mà không báo trước là một dấu hiệu.
- ☐ Nhịp trả lời tin nhắn có đổi không? Chậm hơn, ngắn hơn, né chat chuyển sang gọi.

⚠ CỜ ĐỎ SỐ 4 – DẤU HIỆU SẮP VỢ ĐƠN, PHẢN TRỰC GIÁC NHẤT

Nhà cung cấp bắt đầu GIỤC BẠN ĐẶT HÀNG – đó là dấu hiệu lớn nhất.
 Kèm theo: họ nói chuyện khác mọi khi. Dấu hiệu xuất hiện trước khoảng MỘT THÁNG.

Ai cũng nghĩ bên sắp có vấn đề thì sẽ **né tránh, chậm trả lời**. Thực tế ngược lại: **họ chủ động giục** – vì đó chính là lúc họ cần tiền mặt nhất.

Thấy dấu hiệu thì làm gì: - ☐ Chưa chuyển cọc → dừng lại, chạy lại 4 phép kiểm ở trên trước khi đi tiếp
- ☐ Xác minh địa chỉ nhà máy có thật và đến được – ca 2015 của tác giả mất rất nhiều ngày tháng chỉ vì chưa từng tới nhà máy lần nào - ☐ Đòi gọi video xem dây chuyền đang chạy ngay trong tuần - ☐ Rà lại: giấy tờ mình đang giữ đã đủ để đi đòi chưa?

Ca thật: 2015, phụ tùng xe máy, nhà cung cấp đã làm gần 2 năm rất uy tín. Chuyển cọc xong thì hện lủi liên tục rồi mất tích. Tác giả sang Trùng Khánh, nhờ mạng lưới bạn bè dò ra nhà máy, **báo công an địa phương → thu hồi 100%, mất khoảng 1 tháng kể từ khi ra công an**. Thứ cứu được vụ đó là **có đủ giấy tờ** – đúng cổng 1 đến 4 của bảng này. *(Nguồn: kinh nghiệm thực tế của tác giả)*

Cửa thứ năm khi có chuyện: ngoài bốn cửa quen thuộc (thương lượng · quỳ khiếu nại hội chợ · hoà giải CCPIT · trọng tài/toà) còn có **công an địa phương nơi đặt nhà máy** – nhưng chỉ chạy được nếu **biết nhà máy ở đâu và có người tại chỗ**. Cả hai đều chuẩn bị trước được.

LÊ HẢI LINH

CÔNG CỤ 8 Thẻ giải mã sáu câu

In 1 mặt A4 rồi cắt đôi thành thẻ nhỏ hai mặt. Để trong ví, mở ra ngay giữa cuộc nói chuyện.

Một quy tắc duy nhất, dễ nhớ:

Nghe một trong sáu câu này → lập tức đổi lời nói thành CON SỐ, NGÀY THÁNG, hoặc ĐIỀU KHOẢN.

MẶT TRƯỚC – SÁU CÂU

HỌ NÓI	NGHĨA ĐEN	NGHĨA THẬT	CÂU PHẢI HỎI LẠI NGAY
再说吧 <i>zài shuō ba</i>	Để sau hãy nói	Không làm. Đừng chờ họ chủ động quay lại	具体哪天能给我答复? <i>Cụ thể ngày nào anh trả lời tôi được?</i>
考虑考虑 / 研究研究 <i>kǎo lǔ / yánjiū</i>	Để cân nhắc / nghiên cứu	Chưa muốn nhận, hoặc đang chờ bạn nhượng bộ thêm	还有哪里不合适? 我们现在就调整。 <i>Còn chỗ nào chưa ổn? Ta chỉnh ngay bây giờ.</i>
应该没问题 <i>yīnggāi méi wèntí</i>	Chắc là không vấn đề gì	应该 = phỏng đoán, KHÔNG phải cam kết	能不能写成保证? 写进合同的哪一条? <i>Ghi thành cam kết được không? Vào điều nào của hợp đồng?</i>
差不多 <i>chàbūdūo</i>	Cũng gần như vậy	Gần đúng, tức là KHÔNG đúng – nguy nhất khi nói về thông số	差多少? 公差是多少? <i>Lệch bao nhiêu? Dung sai là bao nhiêu?</i>
尽量 / 我尽力 <i>jǐnliàng / wǒ jìnli</i>	Tôi cố hết sức	Không cam kết kết quả	最晚哪一天? 晚了怎么办? <i>Chậm nhất là ngày nào? Chậm thì thế nào?</i>

HỌ NÓI	NGHĨA ĐEN	NGHĨA THẬT	CÂU PHẢI HỎI LẠI NGAY
有机会再合作 <i>yǒu jīhuì zài hézuò</i>	Có dịp lại hợp tác	Lời chào lịch sự khi khép lại	Không cần theo tiếp – dồn thời gian cho đầu mỗi khác

MẶT SAU – CÂU CHỐT VẠN NĂNG

Dùng được cho **mọi** tình huống, sau bất kỳ câu nào ở mặt trước:

我们把这条写进合同好吗？写清楚数字和日期。

Wǒ men bǎ zhè tiáo xiě jìn hé tóng hǎo ma? Xiě qīngchǔ shùzì hé rìqī. **Ta ghi điều này vào hợp đồng nhé, ghi rõ con số và ngày tháng.**

Phản ứng của họ với câu này **CHÍNH LÀ** câu trả lời thật:

- **Đồng ý ghi** → cam kết thật
- **Né tránh** → vừa rồi chỉ là câu lịch sự

BA ĐIỀU PHẢI NHỚ

1. Không trả lời tin nhắn = từ chối. Đừng tự an ủi rằng họ đang bận.
2. "Để tôi báo cáo lãnh đạo" / "để tôi bàn với đồng nghiệp" = từ chối gián tiếp.
3. Lời lịch sự không mang thông tin. Trong văn hoá không từ chối trực tiếp, thứ duy nhất mang thông tin là **con số, ngày tháng và điều khoản**.

Vì sao dễ mắc bẫy: phiên dịch và máy dịch đều dịch đúng nghĩa đen. "应该没问题" ra thành "chắc không vấn đề gì" – nghe như một lời bảo đảm. Bạn yên tâm ra về, trong khi bên kia **chưa hề cam kết gì**.

Cái giá của việc bỏ qua: về nước báo với đội của mình là nhà máy "đã đồng ý" giao trong 30 ngày và bảo đảm thông số – trong khi bên kia mới chỉ nói "应该没问题" và "尽量". Đến hạn không có

hàng, và bạn không có một dòng nào để đối chiếu.

KHI PHẢI PHẢN ĐỐI – ĐỪNG BÁC THẮNG TRƯỚC MẶT NGƯỜI THỨ BA

Mọi thứ đàm phán được, trừ việc làm đối phương mất mặt trước mặt người khác. Câu cứu nguy:

可能是我理解错了，我们再对一下数据。这个价格我回去很难跟老板交代，你帮我想想办法。
Kěnéng shì wǒ lǐ jiě cuò le, wǒ men zài duì yíxià shùjù. Zhège jiàgé wǒ huíqù hěn nán gēn lǎo bǎn jiāodài, nǐ bāng wǒ xiǎngxiang bànfǎ. **Chắc tôi hiểu nhầm, ta rà lại số liệu. Giá này về tôi khó
ăn nói với sếp, anh giúp tôi nghĩ cách.**

Cơ chế: **đẩy lỗi về phía mình, đẩy quyết định về phía "sếp ở nhà"** – bên kia giữ được thể diện mà bạn vẫn không nhượng bộ.

LÊ HẢI LINH

In 1 mặt A4, tích bằng bút. 🕒 Số liệu và tên dịch vụ trong tài liệu này có hạn dùng – kiểm lại trước mỗi chuyến. Phần nguyên lý thì không đổi: *thứ gì xác minh được ở nhà thì đừng để sang bên kia mới làm.*

⊖ KHỐI 0 – KIỂM TRƯỚC KHI ĐẶT VÉ: HAI THỨ CHẶN NGƯỜI NGAY TẠI SÂN BAY VIỆT NAM

Đoàn bị chặn nhiều, và phần lớn bị chặn ở chiều ĐI – trước khi ra khỏi Việt Nam. Cả hai lý do dưới đây **kiểm tra trước được**, nhưng không ai nghĩ tới cho đến lúc đứng ở quầy.

- ☐ **NỢ THUẾ** – lý do chặn chủ yếu. Người đại diện doanh nghiệp đang nợ thuế có thể bị **tạm hoãn xuất cảnh**, và thường **không biết** cho tới lúc ra cửa. Mất vé, mất phòng, mất cả kỳ hội chợ. → **Kiểm tình trạng nợ thuế của doanh nghiệp và của cá nhân người đi trước khi đặt vé.**
- ☐ **Dấu đen ở quốc gia khác** – lịch sử xuất nhập cảnh xấu ở nước thứ ba cũng kéo theo.

(Nguồn: kinh nghiệm tổ chức đoàn của tác giả)

KHỐI 1 – BA NGÀY TRƯỚC KHI BAY

Giấy tờ và tuyến bay

- ☐ **Quyết dứt khoát đi bằng đường nào – CÓ BA ĐƯỜNG:**

ĐƯỜNG	AI HAY DÙNG	RÀNG BUỘC PHẢI BIẾT TRƯỚC
① Visa đoàn	Đường chính của các đoàn hội chợ chuyên nghiệp	BẮT BUỘC đi theo đoàn, KHÔNG được tách lẻ. Tách ra đi riêng là bị chặn
② Thị thực du lịch cá nhân	Khách có nhu cầu riêng: ở lại thêm, tách đi thăm xưởng	Tự làm hồ sơ, tốn thời gian hơn
③ Quá cảnh miễn thị thực	Người tự đi lẻ	Bắt buộc có vé đi tiếp nước/khu vực thứ ba

⚠️ Nếu định ở lại thêm hoặc tách đoàn đi thăm xưởng riêng thì phải chọn đường ② NGAY TỪ ĐẦU – không đổi được giữa chừng, và cũng đừng nghĩ "cứ đi rồi tách".

Kinh nghiệm của đơn vị tổ chức tour: các đoàn đi hội chợ dùng visa đoàn là chính; khách nào yêu cầu thì làm visa du lịch riêng. Không dùng diện quá cảnh để tổ chức tour – đường ③ là đường của người tự đi lẻ, không phải đường của đoàn.

- ☐ Nếu đi diện quá cảnh (đường ③): đã có vé đi tiếp nước/khu vực thứ ba chưa?

⚠️ Đây là cửa quá cảnh, KHÔNG phải cửa khứ hồi. Bay thẳng Việt Nam → Quảng Châu → về là không đủ điều kiện. Tin "Việt Nam được miễn visa Trung Quốc" bị hiểu sai chỗ này nhiều nhất, và hiểu sai thì mua nhầm vé. **⚠️ Ranh giới giữa "thương mại ngắn hạn" (được phép) và "làm việc" (phải xin visa) chưa có văn bản nào định nghĩa rõ.** Trên thực tế người đi hội chợ xem hàng vẫn vào bình thường, nhưng **đó là thực tế, không phải cam kết.** Chính sách này đổi nhanh, và người quyết định là cán bộ tại cửa khẩu – **hỏi lại hãng bay hoặc cơ quan xuất nhập cảnh trước mỗi chuyến,** đừng suy đoán và đừng dựa vào kinh nghiệm của chuyến trước.

- ☐ Hộ chiếu còn hạn đủ · ảnh thẻ · bản chụp lưu trong máy và bản in giấy
- ☐ Bảo hiểm du lịch

Đăng ký hội chợ

- ☐ **Đăng ký trước** trên hệ thống khách mua của Canton Fair → **in biên nhận ra giấy**
- ☐ Tài **thư mời** (nếu xin thị thực)
- ☐ **DANH THIẾP GIẤY** – mang gấp đôi số bạn nghĩ là đủ

Đây là thứ **hay thiếu nhất** và không mua được ở bên kia trong ngày. Không có danh thiếp thì mọi cuộc gặp đều rơi vào quên lãng sau hội chợ.

- ☐ Kiểm điều kiện làm thẻ khách mua: **khách nước ngoài và khách trong nước điều kiện khác nhau** – tra lại quy định của kỳ mình đi

Điện thoại và ứng dụng – làm theo ĐÚNG THỨ TỰ

- ☐ ① Kiểm **máy đã mở khoá mạng** và hỗ trợ tần số nhà mạng Trung Quốc (*kiểm ở nhà thì sửa được, kiểm ở sân bay thì chỉ biết đứng nhìn*)
- ☐ ② Cài **WeChat + ví điện tử, xác minh bằng hộ chiếu, liên kết thẻ, thử một giao dịch nhỏ**

★ Đây mới là khâu tốn thời gian, không phải khâu cài đặt. **Làm ở nhà dễ hơn làm ở Trung Quốc rất nhiều.**

- ☐ ③ Cài **bản đồ nội địa · gọi xe · dịch (loại dịch được ảnh chụp)**
- ☐ ④ Ứng dụng chính thức của hội chợ – sơ đồ khu, danh bạ nhà trưng bày
- ☐ ⑤ **Bật chuyển vùng quốc tế**

Chuyển vùng đi qua mạng nhà mạng gốc nên **giữ nguyên bộ công cụ làm việc, hợp pháp, không cần cài gì thêm**. Đây là đường gọn nhất – và việc thuê kênh riêng để kinh doanh xuyên biên giới thì **có quy định quản lý**, đừng làm bừa.

- ☐ ⑥ Chụp lưu **offline** trong máy: hộ chiếu · thư mời · biên nhận đăng ký · vé chặng tiếp · bảo hiểm

Chuẩn bị làm việc

- ☐ In **công cụ 1** (bảng sàng mã hàng) – mỗi mã một dòng, điền trước phần đã biết
- ☐ In **công cụ 2** (phiếu chấm nhà cung cấp) – mang đủ số tờ
- ☐ In **công cụ 3** (25 câu song ngữ) – gấp bỏ túi
- ☐ In **công cụ 8** (thẻ giải mã) – để trong ví
- ☐ Danh sách gian cần gặp, **đã tách theo số nhà rồi theo tầng** (*xem mẹo cuối trang*)
- ☐ Áo đồng phục hoặc áo có logo công ty (*tín hiệu rõ nhất và mạnh nhất – xem công cụ 2 phần E*)
- ☐ Sạc dự phòng · pin máy ảnh · cặp tài liệu mỏng (*đừng mang túi to để gom catalogue*)

KHỐI 2 – TẠI SÂN BAY BẠCH VÂN, GỘP MỘT ĐIỂM DỪNG

- ☐ **Mua SIM ngay tại quầy nhà mạng ở nhà ga đến** – cả ba nhà mạng đều có quầy tại T1 và T2

Phải xuất trình hộ chiếu bản gốc (chế độ thực danh). Mua ở cửa hàng tiện lợi hay mua online thì vẫn **phải ra quầy nhà mạng để hoàn tất xác minh** – không làm ở sân bay là mất một buổi đi tìm cửa hàng trong thành phố. *Câu mua SIM:* 我要一张短期旅游卡, 7天的, 流量多一点, 用护照办。

- ☐ **Giữ SIM Việt Nam trong máy** (máy hai SIM hoặc eSIM) để nhận mã xác minh của ngân hàng và ví
- ☐ **Làm thẻ khách mua nước ngoài** tại khu đến quốc tế (*gộp cùng chuyển ra khỏi sân bay*)

Câu hỏi đường: 请问境外采购商办证点在哪里? 我已经预登记了。

- ☐ **Đổi ít tiền mặt phòng khi ví điện tử trục trặc**

Câu cứu nguy: 我的境外卡刷不了, 可以付现金吗? 或者扫这个码?

KHỐI 2B – NGÀY ĐẦU TIÊN TẠI HỘI CHỢ, TRƯỚC KHI XEM GIAN NÀO

- ☐ **Quầy thông tin (info)** → xin QUYỀN SỔ TAY HỘI CHỢ Trong đó có: sơ đồ ngành nghề theo khu và theo nhà · chi tiết từng nhóm hàng nhỏ · bản đồ khu ăn uống · bản đồ tàu điện ngầm Quảng Châu
- ☐ **Quầy phát catalog** → xin danh sách nhà trưng bày của khu mình quan tâm (*có túi đựng nếu còn – đừng trông chờ*)
- ☐ **Chụp ảnh toàn bộ tài liệu xin được**, lưu đám mây ngay (*xem Khối 3 – bản đồ lười bò*)
- ☐ **Đối chiếu sơ đồ trong sổ tay với danh sách gian đã chuẩn bị ở nhà** → **chốt lộ trình theo số nhà rồi theo tầng**

⚠ **Lấy dữ liệu ở quầy ≠ gom giấy ở từng gian.** Cái đầu là lấy bản đồ để đi cho đúng; cái sau là chân dung khách bị xếp hạng thấp (công cụ ② phần E).

Ăn trưa: đi lệch hẳn giờ cao điểm 12 giờ – sớm hơn hoặc muộn hơn 30–45 phút. Vừa đỡ chờ, vừa là lúc gian vắng khách, ngồi lâu được với nhà cung cấp quan trọng.

KHỐI 3 – TRƯỚC KHI VỀ: MẪU NÀO ĐI ĐƯỜNG NÀO

⚖ **Mục này là thủ tục hải quan – vùng làm sai có thể bị xử phạt.** Nội dung là cách hiểu từ thực tế đưa đoàn, **không phải tư vấn pháp lý.** Định mức và quy định khai báo thay đổi theo nghị định – hỏi lại đơn vị khai hải quan trước mỗi chuyến.

Đếm tiền trước khi ra sân bay

- ☐ **Cộng nhầm tổng giá trị mẫu mang theo:** __ đồng
- ☐ **Vượt 10 triệu đồng** (định mức "hàng hoá khác" cho mỗi lần nhập cảnh) → **PHẢI KHAI**, không phải "cứ đi luồng xanh rồi tính"

⚠ **"Hàng mẫu" trong luật Việt Nam là khái niệm rất hẹp:** trị giá hải quan ≤ 50.000 đồng, hoặc đã bị rạch/xé/đục lỗ cho không dùng được nữa. Một cái mẫu nguyên vẹn trị giá vài triệu **KHÔNG** phải "hàng mẫu miễn thuế" – nó là hàng hoá, tính vào định mức 10 triệu. ⚠ Mang vượt định mức qua khu kiểm tra hải quan mà không khai = **xuất nhập khẩu hàng hoá trái phép.** ✅ **Định mức tính theo MỖI LẦN NHẬP CẢNH** – không có quy tắc 90 ngày. Đi hai kỳ hội chợ trong một năm thì **mỗi lần được tính định mức riêng.** (Xác nhận từ thực tế tổ chức đoàn của tác giả, khớp Nghị định 134/2016/NĐ-CP Điều 6.)

- ☐ **Không cộng gộp định mức của nhiều người** (trừ hành lý của các thành viên cùng một gia đình đi cùng chuyến) – và **không nhận xách hộ hàng cho người khác**, dù là người quen ở hội chợ

➖ RÀ GIẤY TỜ TRONG HÀNH LÝ – BẢN ĐỒ LƯỠI BÒ

Hải quan Việt Nam THU HẾT giấy tờ có in bản đồ lười bò. Catalogue, tờ rơi, brochure, danh thiếp, bao bì mẫu, tài liệu kỹ thuật – bất cứ ấn phẩm nào của nhà cung cấp Trung Quốc đều có thể dính. Mất cả tập catalogue gom suốt 5 ngày nghĩa là **mất toàn bộ dữ liệu để chọn nhà cung cấp cho cả mùa.**

- ☐ **CHỤP ẢNH TOÀN BỘ CATALOGUE NGAY TẠI GIAN**, lưu lên đám mây – **đừng phụ thuộc vào bản giấy mang về**
- ☐ Rà lại tập giấy tờ trước khi đóng vali: **bỏ lại ấn phẩm có bản đồ Trung Quốc**
- ☐ Bao bì mẫu có in bản đồ cũng rà – không chỉ giấy tờ

(Nguồn: kinh nghiệm tổ chức đoàn của tác giả)

Xin tại gian trước khi rời hội chợ

- ☐ **Bảng kê mẫu ghi trị giá từng món** – để khi khai báo thì có căn cứ, thay vì để hải quan tự áp giá

麻烦给我一份样品清单，写上每件的价值，我回国要报关用。

- ☐ Với mẫu chỉ để xem chất liệu: **xin mẫu đã xử lý** – vừa đúng định nghĩa hàng mẫu, vừa nhẹ hành lý

能不能给我做处理过的样品？剪开或者打孔，只看材质用。

Phân loại mẫu: xách tay · ký gửi · gửi đường hàng

- ☐ **BẮT BUỘC XÁCH TAY:**
- Mẫu có pin – pin và sạc dự phòng **cấm ký gửi**
- **Mẫu niêm phong (封样)** – đây là bằng chứng quan trọng nhất của cả đơn hàng
- Mẫu quý, dễ vỡ
- ☐ Hỏi thông số pin **ngay tại gian**, trước khi nhận mẫu: 这个样品的电池是多少瓦时 (Wh) ? 能不能拆下来?

Ngưỡng thường gặp: **≤ 100 Wh** xách tay được · **100–160 Wh** phải được hãng bay phê duyệt, tối đa 2 viên. Có giới hạn số lượng thiết bị và số viên pin trên mỗi người. **Kiểm lại quy định của hãng bay mình đi trước mỗi chuyến.**

- ☐ Mẫu **chất lỏng, kem, gel**: chia sang bình **dưới 100 ml**, hoặc gửi đường chính ngạch
- ☐ Lượng mẫu vượt khả năng xách → **gửi qua đơn vị vận chuyển ngay tại Quảng Châu**, đừng cố nhồi vào hành lý

这批样品太多带不了，能不能帮我发到越南？走什么渠道？ Trong khuôn viên hội chợ có điểm dịch vụ bưu chính và hải quan – gộp việc vào một lần đi.

Chốt sổ trước khi rời Quảng Châu

- ☐ Chụp lại toàn bộ **phiếu chấm nhà cung cấp** đã điền (công cụ 2)
- ☐ Rà **công cụ 1**: mã nào đã qua đủ sáu cửa, mã nào còn treo
- ☐ Với nhà cung cấp định đặt hàng: đã chốt **hai mẫu xác nhận niêm phong** chưa? (công cụ 7, công 3)
- ☐ Hẹn lịch thăm xưởng vào **ba ngày đổi kỳ** nếu ở lại: 换展期这三天我想去工厂看看，方便安排吗？

NHỊP 5 NGÀY – XẾP LỊCH THEO NGÀY NÀO LÀM ĐƯỢC VIỆC

NGÀY	TÌNH HÌNH	NÊN LÀM GÌ
4 ngày đầu	Đều rất ổn, làm việc bình thường	Dồn toàn bộ việc quan trọng vào đây
Sáng ngày cuối	Thanh lý hết hàng mẫu	Quay lại các gian đã làm việc – vừa mua mẫu giá thanh lý, vừa là lúc dễ xin nhất
Chiều ngày cuối	Rã đám, dọn hết	Coi như không còn giờ làm việc

Xin hàng mẫu ngày cuối – điều kiện thật: ngày cuối chủ yếu là **MUA mẫu giá rẻ**, không phải xin. Chỉ xin được khi đủ **hai điều kiện**: 1. Sản phẩm **giá trị thấp** – cỡ vài chục tệ 2. Họ đã **biết mình là ai và nhu cầu thế nào** – tức mình đã đến gian và đã trao đổi công việc từ trước

Ngày cuối không phải cơ hội xin đồ miễn phí – nó là **phần thưởng cho quan hệ đã xây trong bốn ngày trước**. Ai đi lướt gom danh thiếp thì ngày cuối chẳng xin được gì. (Nguồn: kinh nghiệm thực tế của tác giả)

MẸO ĐI LẠI – TIẾT KIỆM NỬA NGÀY ĐI BỘ

Mã gian là toạ độ vật lý: 1.2A15 = nhà số 1 · tầng 2 · lối A · gian 15. → **Xếp lộ trình theo số nhà rồi theo tầng**, đi hết nhà 11 tầng 1 rồi mới lên tầng 2. **Đừng đi theo thứ tự tên công ty.**

- Đuôi **.0** = bãi ngoài trời → xếp vào sáng sớm hoặc chiều muộn, tránh giữa trưa
- Chữ **Y** = lối giữa tầng 1 khu A
- **Nút thắt là đoạn đi bộ, không phải xe cộ.** Đoạn cuối của mọi hành trình trong tổ hợp luôn là đi bộ – cộng thời gian đó vào lịch hẹn.
- Khu A và khu D nằm hai đầu tổ hợp: đi sai thứ tự một buổi chiều là mất **1,5–2 tiếng đi bộ**, tương đương 6–8 cuộc gặp bị bỏ.
- ☐ Hỏi khách sạn có xe đưa đón không: 贵酒店广交会期间有没有免费班车去展馆? 几点发车?

LÊ HẢI LINH

CÔNG CỤ 9B **Khung chi phí chuyến đi**

In 1 mặt A4. Dựng bảng này **TRƯỚC KHI ĐẶT VÉ**, điền số thật tra được trong ngày hôm đó.

⚠ Tài liệu này cố ý KHÔNG in bằng giá. Mọi con số chi phí một chuyến đều biến động mạnh theo mùa hội chợ – in ra là sai trong vòng một kỳ, và số trôi nổi trên mạng đều là bài quảng cáo tour. Thứ dùng được nhiều năm là **khung tính** và **cách tự lấy số**.

Kỳ hội chợ: __ Số ngày: __ Số người đi: _ *Ngày lập bảng:* //

SÁU KHOẢN

#	KHOẢN	LẤY SỐ Ở ĐÂU	BIẾN ĐỘNG	SỐ TIỀN
1	Vé máy bay <i>(hoặc chi phí đường bộ)</i>	Tra giá tại thời điểm định đặt, so ít nhất 3 mốc ngày khác nhau	Rất mạnh	_____
2	Phòng x số đêm	Tra giá đúng dải ngày của kỳ hội chợ, không lấy giá ngày thường	Rất mạnh	_____
3	Đi lại tại chỗ	Metro + gọi xe + tuyến sân bay, tính theo ngày	Thấp, ổn định	_____
4	Ăn uống + SIM + phát sinh	Tính theo ngày x số ngày	Thấp	_____
5	Chi phí mẫu	Phí mẫu + phí khuôn + cước gửi mẫu về	Tuỳ ngành	_____
6	Chi phí bỏ lỡ	Số ngày công của mình và của người đi cùng	—	_____
TỔNG				_____

KHOẢN 6 LÀ KHOẢN LỚN NHẤT VÀ BỊ QUÊN NHIỀU NHẤT

Nó thường **lớn hơn tiền vé**. Không đưa vào thì mọi phép so sánh "đi hay không đi" đều sai lệch.

BA MỨC NGÂN SÁCH – ĐỊNH NGHĨA
BẢNG LỰA CHỌN, KHÔNG BẢNG CON SỐ

MỨC	TUYẾN	CHỖ Ở	NGƯỜI	PHẠM VI
Tiết kiệm	Đường bộ	Ở xa khu triển lãm, ghép phòng	Đi một mình	Dự một kỳ
Cân bằng	Đường bay	Gần ga tuyến 8 hoặc có xe đưa đón, ghép phòng	Hai người – một người chuyên ghi chép	Dự trọn một kỳ
Đầu tư	Đường bay	Khu hội chợ, phòng đơn	2–3 người	Hai kỳ, hoặc kèm thăm xưởng; có ngân sách riêng cho mẫu và kiểm hàng

Định nghĩa bảng lựa chọn thì bảng còn đúng sau nhiều năm; định nghĩa bảng con số thì hỏng sau một kỳ. **Đi hai người ở mức cân bằng không phải xa xỉ** – nó vừa giải quyết việc ghi chép, vừa là tín hiệu "đoàn có tổ chức" (xem công cụ 2 phần E).

BỐN QUY LUẬT VỀ CHI PHÍ – PHẦN KHÔNG CÓ HẠN DÙNG

1. Chênh lệch giữa đường bộ và đường bay là khoản lớn nhất trong toàn bộ ngân sách

Lớn hơn mọi khoản tiết kiệm vật khác cộng lại. Đổi lại là **thời gian và sức**: đường bộ mất thêm thời gian di chuyển, đường bay ngắn hơn nhưng đắt hơn. **Cách quyết**: đi một mình mà lịch không gấp → cân nhắc đường bộ. Đi từ hai người trở lên → chênh lệch nhân đôi, nhân ba, lúc đó phải tính bằng **giá trị của ngày công** (khoản 6), không tính bằng cảm giác tiết kiệm.

2. Đặt sớm và đặt sát ngày chênh nhau tới hơn gấp đôi trên cùng một chặng bay

Đây là khoản **tiết kiệm được nhiều nhất chỉ bằng cách quyết sớm**, và cũng là khoản làm vỡ ngân sách nhiều nhất. Người còn đang phân vân "có đi không" đến sát ngày mới đặt là người trả giá cao nhất. **Cách chặn**: chốt đi hay không **trước khi giá vé bước vào vùng cao**, dựa trên công cụ 1 – có đủ mã hàng cần tìm thì đi, không đủ thì dời kỳ. Đừng để giá vé quyết thay mình.

3. Giá phòng khu hội chợ trong kỳ và ngoài kỳ là hai thị trường khác nhau

Tra nhằm giá ngày thường rồi lên ngân sách là sai ngay từ gốc, và chỉ phát hiện khi đã sang tới nơi – lúc đó phải đổi chỗ ở giữa chuyến, mất thời gian và mất nhịp làm việc.

4. Ở một mình phải cộng thêm khoản phòng đơn

Không ghép phòng thì phần chênh này là một khoản riêng, đáng kể. Với người đi một mình, đây là lý do thực tế nhất để **rủ thêm một người** – vừa chia được phòng, vừa có người ghi chép, vừa phát đúng tín hiệu tại gian.

BA KHOẢN TOUR TRỌN GÓI KHÔNG BAO GỒM – PHẢI TỰ CỘNG

Kể cả khi đi theo tour, ba khoản này vẫn là của mình:

- ☐ **Khoản 5 – chi phí mẫu:** tiền mẫu + phí khuôn + cước gửi mẫu về Việt Nam
- ☐ **Khoản 6 – ngày công** của mình và người đi cùng
- ☐ Phát sinh cá nhân: SIM, tiêu vật, quà, phiên dịch riêng nếu cần

PHÉP THỬ TRƯỚC KHI ĐẶT VÉ

So **TỔNG** chi phí chuyến đi với phần **LÃI ƯỚC TÍNH** của lô hàng đầu tiên.

Nếu tổng chi phí **vượt** phần lãi ước tính → chọn một trong hai:

- ☐ **Gộp thêm mục tiêu cho chuyến đi** – thăm xưởng, kiểm lô đang chạy, gặp nhà cung cấp cũ
- ☐ **Dời sang kỳ sau**, khi đã gom đủ số mã hàng cần tìm (dùng công cụ 1)

HỌC PHÍ ĐẮT NHẤT CỦA CHÍNH TÁC GIẢ NÀM ĐÚNG Ở ĐÂY

Những chuyến đi **không có mục tiêu**, lan man tìm sản phẩm: **khoảng 40 triệu đồng một chuyến**, kết cục không có kết quả gì, mua rất nhiều hàng mẫu mà cũng chẳng bán được.

Luật tự đặt ra sau đó: "**Không có mục tiêu thì không đi, thà ở nhà ngủ còn hơn**" – vì đi không mục tiêu thì mông lung và **thiếu hành động sau chuyến đi**.

Chuyến đi hỏng không phải vì tiêu hoang. Nó hỏng vì không có mục tiêu, và vì về nhà không làm gì tiếp. (Nguồn: kinh nghiệm thực tế của tác giả)

RÀ TRƯỚC KHI CHỐT

- ☐ Khoản 1: đã so **ít nhất 3 mốc ngày** chưa? Đang đặt sớm hay sát ngày?
- ☐ Khoản 2: đã tra **giá đúng dài ngày trong kỳ hội chợ** chưa?
- ☐ Khoản 5: đã tính **cước gửi mẫu về Việt Nam** chưa, hay mới tính tiền mua mẫu?
- ☐ Khoản 6: đã tính ngày công của **cả người đi cùng** chưa?
- ☐ Đi một mình mà **không ghép phòng** → đã cộng khoản phòng đơn chưa?
- ☐ Đã có **danh sách mã hàng cần tìm** (công cụ 1) trước khi đặt vé chưa?

GO LINK

Đi đúng đường, đến đúng xưởng.

16 năm nổi doanh nghiệp Việt với nhà máy Trung Quốc.

Lê Hải Linh · **0963 316 626**

Nếu còn câu hỏi chưa có trong ebook? Bạn có thể liên hệ qua fanpage [Lê Hải Linh](#) tôi sẽ trả lời.

Cẩm nang thực chiến Canton Fair · Lê Hải Linh · Go Link

Số hiệu văn bản, mức phí và chính sách trong tài liệu này đều có mốc thời gian ghi kèm – chúng thay đổi, nguyên lý thì không. Tra lại văn bản đang hiệu lực trước mỗi lô hàng.

Chín điều khoản hợp đồng là điều khoản rời để đối chiếu, **không phải mẫu hợp đồng** và không phải tư vấn pháp lý. Cho luật sư rà trước khi ký.

Không phải ấn phẩm chính thức của hội chợ Canton Fair và không được hội chợ bảo trợ.
Tên gọi “Canton Fair” và các nhãn hiệu khác thuộc về chủ sở hữu tương ứng, được dẫn ở đây chỉ để mô tả.