

Giải Mã “Hàng Rào Kỹ Thuật”: Luật Chơi Cốt Lõi Tại Brunei

Khác với Malaysia hay Indonesia, Brunei vận hành một hệ thống pháp luật Halal mang tính tập trung và cực kỳ khắt khe dưới sự quản lý của Hội đồng Hồi giáo Brunei (MUIB), trực thuộc Bộ Tôn giáo (MoRA).

Triết Lý “Halalan Tayyiban” & Tiêu Chuẩn PBD 24:2007

Thị trường này áp dụng bộ tiêu chuẩn quốc gia PBD 24:2007, đề cao triết lý “Halalan Tayyiban” – nghĩa là sản phẩm không những phải “hợp quy” (Halal) mà còn bắt buộc phải “tốt, sạch và an toàn” (Tayyiban). Để đáp ứng, doanh nghiệp Việt cần tuân thủ 3 nguyên tắc thép:

- **Tách biệt tuyệt đối:** Cơ sở sản xuất phải được quy hoạch riêng biệt, tuyệt đối không được để xảy ra tình trạng nhiễm chéo với các yếu tố phi Halal (Najs).
- **Giám sát viên chuyên trách:** Bắt buộc chỉ định Giám sát viên thực phẩm Halal, những người này phải vượt qua các bài thi viết và vấn đáp do chính MUIB tổ chức để nhận chứng chỉ năng lực.
- **Thanh tẩy nghi lễ (Sertu):** Trong trường hợp dây chuyền từng tiếp xúc với thịt lợn hoặc các dẫn xuất từ lợn, doanh nghiệp phải thực hiện tẩy rửa 7 lần bằng nước (bao gồm 1 lần dùng đất mạt) dưới sự giám sát nghiêm ngặt của cơ quan thẩm quyền Brunei trước khi sản xuất hàng Halal.

Pháp Lý Xuyên Suốt

- **Lệnh Chứng chỉ & Nhãn Halal (2005, sửa đổi 2017):** Bắt buộc mọi doanh nghiệp sản xuất, cung ứng, phục vụ thực phẩm tại Brunei phải có chứng nhận hoặc Giấy phép nhãn Halal. Vi phạm có thể bị phạt tới 8.000 BND hoặc đối mặt với 2 năm tù giam.
- **Đạo luật Thịt Halal:** Nhập khẩu, kinh doanh và giết mổ thịt bị kiểm soát gắt gao; chỉ các lò mổ được MUIB phê duyệt mới được cấp phép cung ứng. Cơ quan trực tiếp thực thi từ khâu hồ sơ đến giám sát hậu kiểm là Vụ Kiểm soát Thực phẩm Halal (HFCD/BKMH).

Lối Đi Ngắn Nhất: Hợp Tác Chiến Lược & Trạm Trung Chuyển Toàn Cầu

Việc thâm nhập vào một thị trường khắt khe sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu bạn đứng trên vai người khổng lồ.

Đặc quyền bao phủ: Sản phẩm gia công dưới thương hiệu “bruneihalalfoods” sẽ mặc định được MUIB chứng nhận.

Mạng lưới phân phối: Được Ghanim hỗ trợ đưa vào hệ thống hơn 500 cửa hàng bán lẻ nội địa, đồng thời mở đường xuất khẩu thẳng sang Anh, Trung Quốc và Trung Đông.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng có thể tận dụng hạ tầng của Trung tâm Phát triển Công nghiệp Thực phẩm Brunei (BFID) để chế biến sâu nông thủy sản đạt chuẩn quốc tế.



Cẩm Nang Thâm Nhập Thị Trường Halal BRUNEI: “Tấm Hộ Chiếu Vàng” Cho Thực Phẩm Việt Nam

Brunei Darussalam dù chỉ sở hữu quy mô dân số khiêm tốn khoảng 450.000 người, nhưng lại là quốc gia có mức thu nhập bình quân đầu người thuộc top đầu thế giới. Tại thị trường tiêu dùng cao cấp này, chứng nhận Halal không chỉ đơn thuần là một yêu cầu về mặt tôn giáo, mà còn là thước đo tuyệt đối về đạo đức, sự an toàn và chất lượng sản phẩm.

Với định hướng từ Chính phủ hai nước về việc xem xét công nhận chứng chỉ Halal lẫn nhau vào cuối năm 2025, cánh cửa xuất khẩu cho ngành thực phẩm Việt Nam đang mở ra những cơ hội vàng chưa từng có.



Quy Trình Khởi Động

Doanh nghiệp nước ngoài cần vượt qua hệ thống quản lý “kép”:

Hệ thống an toàn FIR (của BDF): Đăng ký trực tuyến để kiểm duyệt an toàn kỹ thuật với mức phí 30 BND/hồ sơ. Yêu cầu bằng chứng địa điểm, hình ảnh bao bì, danh sách phụ gia và các chứng nhận như GMP, HACCP hoặc ISO 22000.

Chứng nhận Halal Quốc tế: Trong thời gian chờ công nhận lẫn nhau, doanh nghiệp Việt nên làm việc qua các tổ chức uy tín (như HCA Việt Nam) để tiến hành làm hồ sơ tiên kiểm.



Bắt Sóng Điểm Rơi Cơ Hội: Đâu Là Mỏ Vàng Cho Hàng Việt?

Người tiêu dùng Brunei có xu hướng ưu tiên khẩu vị quen thuộc từ các nước ASEAN lân cận, nhưng lại đòi hỏi tiêu chuẩn chất lượng khắt khe ngang tầm Châu Âu.

- **Phân khúc Plant-based & Thực phẩm Sức khỏe:** Các dòng sản phẩm có nguồn gốc thực vật, giàu protein và không chứa gluten đang là xu hướng bùng nổ. Đây là dư địa tuyệt vời cho các mặt hàng thể mạnh của Việt Nam như trái cây sấy và sữa hạt.
- **Thủy sản chế biến:** Tôm và cá tra Việt Nam có lợi thế cạnh tranh lớn. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần lưu ý rà soát chặt chẽ thức ăn chăn nuôi, đảm bảo tuyệt đối không chứa dẫn xuất động vật Haram.
- **Mục tiêu phủ sóng:** Các chuỗi siêu thị lớn như Hua Ho (chuỗi nội địa lớn nhất) hay Supa Save (chuyên hàng cao cấp nhập khẩu) là những “điểm chạm” trọng tâm để định vị thương hiệu.

Lộ Trình Thực Thi & 3 Nguyên Tắc “Sống Còn”

Để thành công, doanh nghiệp cần tuân thủ lộ trình 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1 (2-4 tháng): Đánh giá năng lực, kiểm tra tính Halal của chuỗi cung ứng, loại bỏ phụ gia từ mỡ động vật/cồn và xây dựng hệ thống theo PBD 24:2007.

Giai đoạn 2 (6-12 tháng): Kết nối chứng nhận qua HCA/HALCERT và xúc tiến hợp tác OEM cùng Ghanim International để giảm thiểu rủi ro.

Giai đoạn 3 (3 tháng): Triển khai logistics (đường biển từ Việt Nam sang Cảng Muara mất khoảng 7-20 ngày tùy cảng đi) và tiếp thị thông qua các sự kiện lớn như Brunei MSME Festival hay Consumer Fair (tháng 1 hàng năm).



LƯU Ý “SỐNG CÒN” TỪ CHUYÊN GIA:

Nhãn mác & Ngôn ngữ: Cần rõ ràng, ưu tiên bổ sung tiếng Mã Lai (Bahasa Melayu) bên cạnh tiếng Anh để tối ưu độ tin cậy.

Cảnh giác với chất ngọt nhân tạo: Nếu dùng Aspartame, Sucralose..., bắt buộc phải xin giấy phép riêng biệt (phí 100 BND/năm).

Tối kỵ thay đổi nguyên liệu ngầm: Mọi thay đổi về nhà cung cấp nguyên liệu sau khi có chứng nhận đều phải báo cáo MUIB. Tự ý thay đổi được xem là vi phạm nghiêm trọng, dẫn đến thu hồi chứng chỉ lập tức.

TỔNG KẾT: Thị trường Brunei tuy không đồ sộ về số lượng, nhưng lại là một “phép thử” hoàn hảo để khẳng định đẳng cấp chất lượng. Một khi sở hữu được chứng nhận của Brunei (cùng nhãn hiệu “BruneiHalal”), doanh nghiệp Việt Nam đã nắm trong tay “tấm hộ chiếu quyền lực” để đường hoàng bước vào những thị trường khó tính nhất của thế giới Hồi giáo tỷ dân.

Chiếm Lĩnh “Mỏ Vàng” Halal SAUDI ARABIA: Lộ Trình Chiến Lược 2025–2030 Cho Thực Phẩm Việt

Saudi Arabia không chỉ là nền kinh tế lớn nhất khu vực GCC mà còn là trung tâm tinh thần của thế giới Hồi giáo. Với chiến lược “Tầm nhìn 2030” (Vision 2030), quốc gia này đang chuyển mình mạnh mẽ, mở ra cơ hội khổng lồ cho các nhà cung cấp thực phẩm chất lượng cao, đặc biệt là các sản phẩm đạt chuẩn Halal.

Thị Trường “Tỷ Đô”: Tiềm Năng Và Động Lực Tăng Trưởng

Thị trường thực phẩm Halal tại Saudi Arabia đang đứng trước ngưỡng cửa bùng nổ:

- **Quy mô thị trường:** Dự kiến đạt **63,28 tỷ USD** vào năm 2030 với tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) là **6,48%**.
- **Tỷ lệ nhập khẩu:** Quốc gia này nhập khẩu tới **85%** nhu cầu thực phẩm, tương đương hàng chục tỷ USD mỗi năm.
- **Xu hướng tiêu dùng:** Chính phủ ưu tiên an ninh lương thực và sức khỏe cộng đồng, thúc đẩy nhu cầu mạnh mẽ cho thực phẩm hữu cơ, thực phẩm lành mạnh (healthy food) và các mặt hàng thay thế thịt.
- **Vị thế hàng Việt:** Năm 2025, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang đây đạt **1,9 tỷ USD**. Các mặt hàng thế mạnh như gạo, hạt điều, thủy sản và gia vị vẫn còn dư địa cực lớn để nâng tầm thương hiệu.

SFDA – “Người Gác Cổng” Và Khung Pháp Lý Số Hóa

Để gia nhập thị trường, doanh nghiệp cần hiểu rõ vai trò của SFDA (Tổng cục Thực phẩm và Dược phẩm Ả Rập Xê Út) – cơ quan quyết định việc thông quan hàng hóa.

Cơ chế quản lý hiện đại thông qua 3 hệ thống điện tử then chốt:



FIRS: Đăng ký bắt buộc cho doanh nghiệp nước ngoài và sản phẩm đóng gói.



GHAD: Nền tảng quản lý hồ sơ kỹ thuật mới áp dụng từ năm 2026.



FASAH: Cổng thông tin một cửa giúp thông quan tức thì cho các nhà nhập khẩu uy tín.

Chứng Nhận Halal: Điều Kiện “Sống Còn”

Saudi Arabia áp dụng tiêu chuẩn Halal vùng Vịnh (GSO 2055-1) với những quy định khắt khe nhất thế giới:



Tổ chức cấp chứng chỉ (CB): SFDA chỉ chấp nhận chứng chỉ từ các đơn vị đã được **Trung tâm Halal Saudi (Saudi Halal Center)** công nhận và ủy quyền. Tại Việt Nam, doanh nghiệp nên làm việc với các đơn vị như HCA đã có sự phối hợp với SFDA.



Danh mục bắt buộc: Từ 2024, chứng chỉ Halal và giấy chứng nhận lô hàng là bắt buộc cho thịt, sản phẩm từ thịt, các mặt hàng chứa gelatin, collagen, enzyme và thực phẩm hỗn hợp có mỡ động vật.

Lưu ý chuyên gia: Hãy luôn kiểm tra trạng thái ủy quyền của đơn vị cấp chứng chỉ trên cổng halal.gov.sa trước khi ký kết hợp đồng để tránh rủi ro pháp lý.



Quy Chuẩn Nhãn Mác: Chi Tiết Tạo Nên Sự Khác Biệt

Nhãn mác sai quy định là nguyên nhân hàng đầu khiến hàng hóa bị giữ tại cảng hoặc tái xuất.

- **Ngôn ngữ:** Bắt buộc sử dụng tiếng Ả Rập (có thể song ngữ Anh-Ả Rập) với yêu cầu dịch thuật chuyên nghiệp, không sai lỗi ngữ pháp.
- **Thông tin kỹ thuật:** Phải ghi rõ ngày sản xuất/hết hạn theo lịch Dương (Gregorian) hoặc cả Hồi lịch (Hijri).
- **Cập nhật mới (2025-2026):**
 - Dán biểu tượng “Cái lọ muối” cho sản phẩm nhiều Natri từ tháng 7/2025.
 - Áp dụng Thuế tiêu thụ đặc biệt (Sugar tax) dựa trên hàm lượng đường từ năm 2026.
- **Cấm kỵ hình ảnh:** Tuyệt đối không sử dụng hình ảnh liên quan đến lợn, rượu hoặc biểu tượng tôn giáo trái với Hồi giáo.

Lộ Trình 3 Giai Đoạn Để Chinh Phục Thị Trường

Doanh nghiệp cần một kế hoạch bài bản từ 12–17 tháng để chuẩn bị:

Giai đoạn	Thời gian	Hoạt động trọng tâm
Giai đoạn 1: Pháp lý	3–5 tháng	Tìm đối tác nhập khẩu Saudi có giấy phép; Đăng ký tài khoản FIRS/GHAD.
Giai đoạn 2: Kỹ thuật	6–9 tháng	Lấy chứng nhận Halal chuẩn SFDA; Kiểm định Lab về vi sinh, kim loại nặng, dư lượng thuốc BVTV.
Giai đoạn 3: Tiếp cận	3 tháng	Thiết kế lại bao bì chuẩn GSO; Tham gia Saudi Food Show để kết nối trực tiếp với các tập đoàn như Lulu, Panda.

Lưu Ý “Vàng” Để Quản Trị Rủi Ro

Thanh toán: Ưu tiên sử dụng **Thư tín dụng (L/C) không hủy ngang** được xác nhận bởi ngân hàng quốc tế để đảm bảo an toàn tài chính.

Hợp pháp hóa lãnh sự: Mọi chứng từ thương mại phải được công chứng bởi VCCI, Bộ Ngoại giao và Đại sứ quán Saudi Arabia tại Hà Nội.

Trách nhiệm pháp lý: Nhà nhập khẩu chịu toàn bộ trách nhiệm về sản phẩm trên thị trường, vì vậy cần duy trì sự minh bạch tuyệt đối về công thức sản phẩm.



Kết luận: Thị trường Saudi Arabia là một “pháo đài” về tiêu chuẩn nhưng lại là một “mỏ vàng” về giá trị. Việc đầu tư nghiêm túc vào hệ thống SFDA và chứng nhận Halal chuẩn quốc gia không chỉ giúp doanh nghiệp chiếm lĩnh Saudi Arabia mà còn là “tấm vé thông hành” vào toàn bộ khối Ả Rập và Bắc Phi.