



CẨM NANG HALAL CHUYÊN SÂU

THỊ TRƯỜNG IRAQ

Dành riêng cho ngành gia vị, nước chấm,
sốt và sản phẩm đóng gói

Hoa Sen Foods | Hậu phương sản xuất
đáng tin cậy cho thương hiệu thực phẩm

Hoa Sen Foods - Bộ phóng thành công cho hoài bão của bạn

MỤC LỤC

Cẩm nang này được dàn trang theo format tạp chí A4 của Hoa Sen Foods, tập trung vào bối cảnh thị trường Iraq, logic Halal theo phân khúc, chiến lược sản phẩm, lựa chọn kênh vào thị trường, checklist hồ sơ và vai trò đồng hành của Hoa Sen Foods.

Cẩm nang Halal chuyên sâu cho doanh nghiệp thực phẩm muốn vào thị trường Iraq	3
1. Vì sao Iraq đáng quan tâm với ngành gia vị?	3
2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Iraq	4
3. Iraq khác gì so với Jordan, UAE và Saudi Arabia?	4
4. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào Iraq?	5
5. Nên chọn sản phẩm nào để bắt đầu tại Iraq?	5
6. Chọn kênh vào Iraq trước khi làm chứng nhận	6
7. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào Iraq	7
8. Checklist hồ sơ doanh nghiệp gia vị nên chuẩn bị	8
9. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào Iraq	8
10. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình Iraq Halal	9
11. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?	9
12. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào Iraq	10
13. Kết luận: vào Iraq bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung	10

CHUYÊN ĐỀ THỊ TRƯỜNG TRUNG ĐÔNG

Cẩm nang Halal chuyên sâu cho doanh nghiệp thực phẩm muốn vào thị trường Iraq

Dành riêng cho ngành gia vị, nước chấm, sốt và sản phẩm đóng gói

Iraq là một thị trường Trung Đông đáng quan tâm đối với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam. Đây không phải là thị trường thường được nhắc đến đầu tiên như UAE, Saudi Arabia, Qatar hay Kuwait, nhưng nếu nhìn từ góc độ thực phẩm, gia vị, sốt, nước chấm và sản phẩm đóng gói, Iraq có nhiều điểm rất đáng nghiên cứu.

Iraq có dân số lớn trong khu vực, văn hóa Hồi giáo rõ, nhu cầu tiêu dùng thực phẩm hằng ngày cao, khẩu vị ẩm thực đậm đà và thói quen sử dụng nhiều gia vị, thịt, cơm, bánh mì, đậu, rau củ, đồ nướng, món hầm, pickles, sốt, gia vị thơm và sản phẩm ăn kèm. Các món như biryani kiểu Iraq, dolma, kebab, grilled chicken, masgouf, tashreeb, kubba, falafel, shawarma, các món cơm, món hầm cà chua, món đậu và bánh mì ăn kèm tạo ra nền tảng tự nhiên cho sản phẩm gia vị, sốt chấm, sốt cay, gia vị ướp, spice blend, nước tương, nước chấm chay, sản phẩm food service hoặc private label.

Tuy nhiên, Iraq không phải thị trường nên bước vào bằng suy đoán.

Một sản phẩm sốt, nước chấm, gia vị ướp hoặc bột gia vị có thể ngon tại Việt Nam, nhưng chưa chắc phù hợp Iraq nếu vị quá xa lạ, nhãn không đúng tiếng Ả Rập, hồ sơ nguyên liệu chưa rõ, chứng nhận Halal không được nhà nhập khẩu chấp nhận, giá chưa hợp lý, bao bì không ổn định, hạn dùng không đủ hoặc sản phẩm không phù hợp điều kiện vận chuyển - lưu kho - phân phối thực tế.

Với Hoa Sen Foods, khi đồng hành cùng khách hàng phát triển sản phẩm định hướng Iraq, câu hỏi đầu tiên không phải là: "Iraq có phải thị trường Hồi giáo không?"

Câu hỏi đầu tiên nên là:

“Sản phẩm này đã đủ rõ về công thức, nguyên liệu, Halal, nhãn tiếng Ả Rập, hạn dùng, bao bì, logistics và kênh phân phối để bước vào Iraq chưa?”

Bài viết này là cẩm nang nền tảng dành cho chủ thương hiệu thực phẩm, doanh nghiệp F&B, nhà phân phối, startup gia vị và các đơn vị muốn phát triển sản phẩm gia công/private label để tiếp cận Iraq một cách thực tế, an toàn và có khả năng thương mại.

1. Vì sao Iraq đáng quan tâm với ngành gia vị?



Iraq: bối cảnh chợ gia vị

Thị trường Iraq nên được hiểu qua con người, chợ, món ăn và hành vi mua thật.

Iraq là thị trường có một số đặc điểm đáng chú ý với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam.

Thứ nhất, đây là thị trường có nhu cầu thực phẩm hằng ngày lớn. Người tiêu dùng Iraq sử dụng nhiều nhóm thực phẩm gắn với cơm, bánh mì, thịt, gà, cá, đậu, rau củ, món nướng, món hầm, salad, đồ chua, sốt và gia vị. Điều này tạo cơ hội cho các sản phẩm có tính ứng dụng cao trong bữa ăn thật.

Thứ hai, Iraq là thị trường Hồi giáo, nên yếu tố Halal có vai trò quan trọng trong niềm tin tiêu dùng. Với sản phẩm nhập khẩu, nhất là sản phẩm có thành phần phức tạp như sốt, nước chấm, hương liệu, phụ gia, chất điều vị hoặc nguyên liệu lên men, Halal cần được chuẩn bị như một hệ thống hồ sơ, không chỉ là một biểu tượng trên bao bì.

Thứ ba, Iraq có nhiều cửa vào thị trường khác nhau. Baghdad là trung tâm tiêu dùng lớn; Basra có vai trò thương mại và logistics quan trọng; Erbil và khu vực Kurdistan có môi trường kinh doanh, bán lẻ, nhà hàng và hàng nhập khẩu riêng; các thành phố khác như Mosul, Najaf, Karbala, Sulaymaniyah cũng có đặc thù tiêu dùng riêng. Doanh nghiệp không nên xem Iraq như một thị trường đồng nhất.

Thứ tư, kênh food service, nhà hàng, bếp trung tâm, quán ăn nhanh, chuỗi cửa hàng, khách sạn và nhà phân phối nguyên liệu có thể là cửa vào thực tế cho sản phẩm gia vị. Với sản phẩm mới, đôi khi đi qua nhà hàng và food service sẽ dễ hơn bán lẻ đại chúng ngay từ đầu.

Thứ năm, sản phẩm nhập khẩu nếu có bao bì tốt, hồ sơ rõ, vị phù hợp, chứng nhận đáng tin cậy và nhà nhập khẩu mạnh có thể tìm được cơ hội trong siêu thị, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu, chợ sỉ, nhà phân phối và kênh B2B.

Với ngành gia vị, cơ hội tại Iraq có thể nằm ở các nhóm sản phẩm:

- Sốt ớt, sốt tỏi, sốt cay kiểu châu Á.
- Sốt chua ngọt, sốt me, sốt chấm dùng với đồ nướng, gà, cá, snack.
- Gia vị ướp thịt nướng, gà, hải sản, rau củ.
- Spice blend, seasoning mix, bột gia vị tiện lợi.
- Nước tương, nước chấm chay, sốt thuần thực vật.
- Sản phẩm ăn kèm bánh mì, shawarma, kebab, falafel, đồ chiên hoặc món nướng.
- Quy cách food service cho nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm.
- Sản phẩm private label cho nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối Iraq.

Nhưng cơ hội chỉ trở thành đơn hàng thật khi sản phẩm đủ điều kiện để nhập khẩu, ghi nhãn, phân phối, bảo quản, truy xuất và duy trì chất lượng ổn định.

2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Iraq



Con người và hành vi mua hàng



Gia vị, sốt và đồ khô là nhóm sản phẩm có nhiều điểm chạm với bữa ăn Iraq. Iraq là thị trường Hồi giáo, vì vậy Halal là yếu tố nền tảng trong niềm tin tiêu dùng. Tuy nhiên, Halal không nên được hiểu như một tem nhãn đơn giản.

Với sản phẩm gia vị, Halal phải được nhìn như một hệ thống gồm bốn lớp.

Lớp thứ nhất: công thức sản phẩm.

Sản phẩm có chứa thành phần bị cấm không? Có cồn không? Có dẫn xuất từ heo không? Có gelatin, enzyme, chất nhũ hóa, chất béo, hương liệu hoặc phụ gia có nguồn gốc động vật không? Nếu có, nguồn đó có phù hợp Halal không?

Lớp thứ hai: chuỗi nguyên liệu.

Mỗi nguyên liệu có specification, COA, chứng nhận Halal nếu cần, thông tin nhà cung cấp, quốc gia xuất xứ và cam kết thay đổi nguyên liệu không? Nhà cung cấp có đủ minh bạch để đưa nguyên liệu vào hồ sơ không?

Lớp thứ ba: quy trình sản xuất.

Sản phẩm có nguy cơ nhiễm chéo với nguyên liệu không phù hợp Halal không? Dây chuyền có dùng chung với sản phẩm chứa thành phần rủi ro không? Quy trình vệ sinh, lưu mẫu, mã lô, truy xuất và kiểm soát thay đổi có rõ không?

Lớp thứ tư: chứng nhận, nhãn và nhập khẩu.

Chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu Iraq chấp nhận không? Sản phẩm có cần chứng nhận theo yêu cầu cụ thể của ngành hàng hoặc kênh bán không? Nhãn tiếng Ả Rập có phù hợp không? Nhà nhập khẩu cần bộ hồ sơ nào? Nếu hàng đi vào khu vực Kurdistan trước, yêu cầu thực tế có khác gì so với Baghdad hoặc Basra không?

Điều doanh nghiệp cần lưu ý là: với sản phẩm gia vị, rủi ro Halal thường không nằm ở các nguyên liệu dễ nhận biết như muối, đường, tiêu, ớt, tỏi hoặc hành. Rủi ro thường nằm ở các thành phần nhỏ nhưng quan trọng: hương liệu, chất mang, dung môi, chất điều vị, enzyme, nguyên liệu lên men, màu thực phẩm, chất bảo quản, chất ổn định, chất nhũ hóa, chất hỗ trợ chế biến và bao bì tiếp xúc trực tiếp.

Vì vậy, câu hỏi không nên là: "Sản phẩm này có Halal không?" theo cảm tính.

Câu hỏi đúng hơn là:

“Sản phẩm này có đủ bằng chứng để chứng minh tính phù hợp Halal khi nhà nhập khẩu, cơ quan kiểm tra hoặc khách hàng yêu cầu không?”

3. Iraq khác gì so với Jordan, UAE và Saudi Arabia?



Sản phẩm gia vị - sốt - đồ khô



Khẩu vị địa phương mở cơ hội cho sốt chấm, sốt ướp và spice blend nếu được điều chỉnh đúng. Nếu doanh nghiệp đã từng chuẩn bị cẩm nang cho Jordan, UAE hoặc Saudi Arabia, cần hiểu rằng Iraq có cách tiếp cận riêng.

So với Jordan, Iraq có quy mô tiêu dùng lớn hơn và có nhiều trung tâm phân phối khác nhau, nhưng môi trường logistics, kiểm soát rủi ro, ổn định nguồn cung và lựa chọn nhà nhập khẩu có thể phức tạp hơn. Jordan có thể phù hợp với cách vào thị trường Levant qua Amman và kênh HORECA đô thị; Iraq cần tính kỹ hơn theo từng vùng: Baghdad, Basra, Erbil/Kurdistan và các đầu mối thương mại khác.

So với UAE, Iraq không phải trung tâm tái xuất quốc tế kiểu Dubai, cũng không có hệ thống logistics - bán lẻ quốc tế hóa tương tự. Iraq nên được nhìn như thị trường tiêu dùng nội địa và phân phối khu vực, nơi nhà nhập khẩu địa phương, nhãn tiếng Ả Rập, giá, nguồn cung và độ bền sản phẩm đóng vai trò rất lớn.

So với Saudi Arabia, Iraq có cùng nền tảng Hồi giáo và khẩu vị Ả Rập ở một mức độ nhất định, nhưng cơ cấu bán lẻ, năng lực kiểm soát thị trường, thu nhập, kênh phân phối và yêu cầu thực tế của nhà nhập khẩu có thể khác. Không nên dùng nguyên công thức, nhãn hoặc chiến lược Saudi cho Iraq.

Với Iraq, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý chín điểm.

Thứ nhất, khẩu vị Ả Rập - Lưỡng Hà rất quan trọng. Sản phẩm châu Á có thể tạo khác biệt, nhưng cần dễ dùng với cơm, thịt nướng, gà, cá, bánh mì, shawarma, kebab, falafel, món hầm, món chiên hoặc món ăn gia đình.

Thứ hai, nhãn tiếng Ả Rập là nền tảng. Tiếng Anh có thể hỗ trợ B2B, nhưng sản phẩm tiêu dùng cần nhãn hoặc nhãn phụ tiếng Ả Rập rõ ràng. Không nên in bao bì trước khi nhà nhập khẩu xác nhận nội dung.

Thứ ba, Halal phải có hồ sơ. Với Iraq, người tiêu dùng có kỳ vọng Halal rõ. Sản phẩm gia vị có thành phần phức tạp càng cần chuẩn bị bằng chứng nguyên liệu, phụ gia, hương liệu, quy trình và chứng nhận.

Thứ tư, nhà nhập khẩu quyết định rất nhiều. Họ hiểu quy trình, nhãn, thông quan, kênh phân phối, vùng bán, giá, thanh toán, rủi ro logistics và phản hồi thị trường.

Thứ năm, khác biệt vùng miền cần được tính đến. Baghdad, Basra, Erbil, Sulaymaniyah, Najaf, Karbala hay Mosul có thể có cấu trúc phân phối và người tiêu dùng khác nhau. Vào Erbil/Kurdistan không đồng nghĩa với đã bao phủ toàn Iraq.

Thứ sáu, giá cần thực tế. Iraq có phân khúc đô thị và sản phẩm nhập khẩu, nhưng sản phẩm vẫn phải có mức giá phù hợp. Nếu

giá cao, cần có lý do rõ: vị khác biệt, chất lượng, tiện lợi, bao bì, nguồn gốc hoặc phù hợp food service.

Thứ bảy, bao bì và hạn dùng phải chắc. Iraq có khí hậu nóng ở nhiều khu vực, logistics có thể kéo dài, điều kiện lưu kho không đồng đều. Sản phẩm sốt, tương, nước chấm, paste và gia vị khô cần kiểm tra ổn định kỹ.

Thứ tám, food service có thể là cửa vào tốt. Nhà hàng, quán nướng, bếp trung tâm, khách sạn, chuỗi đồ ăn nhanh và nhà phân phối nguyên liệu có thể giúp sản phẩm được dùng thử trong món ăn thật.

Thứ chín, không nên đưa quá nhiều sản phẩm cùng lúc. Iraq là thị trường cần đi từng bước. Một đến ba sản phẩm mũi nhọn sẽ thực tế hơn một danh mục dài nhưng thiếu kiểm soát.

4. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào Iraq?



Nhãn Ả Rập, Halal và hồ sơ sản phẩm là ba lớp nền tảng khi vào Iraq.

Gia vị là ngành có vẻ đơn giản, nhưng lại phức tạp về công thức và hồ sơ.

Một chai sốt, một hũ tương, một gói gia vị ướp hoặc một túi spice blend có thể có nhiều thành phần nhỏ bên trong. Để sản phẩm có vị ổn định, màu đẹp, mùi hấp dẫn, độ sánh phù hợp, hạn sử dụng tốt và chi phí khả thi, công thức thường cần phụ gia, hương liệu, acid thực phẩm, chất ổn định, chất điều vị, chất bảo quản, màu, enzyme hoặc nguyên liệu lên men.

Với Iraq, doanh nghiệp cần chú ý chín nhóm rủi ro.

4.1. Hương liệu và chất tạo mùi

Hương liệu có thể là tự nhiên, tổng hợp hoặc hỗn hợp. Vấn đề không chỉ nằm ở tên hương, mà nằm ở nguồn gốc, chất mang, dung môi, quy trình sản xuất và chứng nhận của chính hương liệu đó.

Các hương như hương thịt, hương gà, hương bò, hương khói, hương hải sản, hương lên men hoặc hương có nền phức tạp cần được rà soát kỹ hơn. Doanh nghiệp cần yêu cầu specification và chứng nhận Halal nếu có, thay vì chỉ ghi chung chung "flavour".

4.2. Chất điều vị và nền vị umami

Bột ngọt, nucleotide, chiết xuất nấm men, protein thủy phân, amino acid, nước tương, paste lên men hoặc các thành phần tạo vị mặn ngọt đều có thể ảnh hưởng đến hồ sơ Halal. Doanh nghiệp cần kiểm tra nguồn nguyên liệu, quá trình lên men, enzyme, chất hỗ trợ và khả năng phát sinh cồn nếu có.

4.3. Nguyên liệu lên men

Nước tương, giấm, tương, paste, chiết xuất men hoặc một số nguyên liệu lên men có thể tạo vị tốt cho sản phẩm gia vị. Nhưng nhóm này cần hồ sơ rõ. Không nên mặc định nguyên liệu lên men là không phù hợp. Cũng không nên mặc định chúng chắc chắn phù hợp. Cần dữ liệu, chứng nhận và xác nhận từ nhà cung cấp.

4.4. Thành phần nguồn động vật

Nếu công thức có gelatin, collagen, mỡ động vật, dầu động vật, bột thịt, chiết xuất thịt, enzyme động vật hoặc hương liệu nguồn động vật, rủi ro Halal sẽ tăng mạnh. Với sản phẩm nhắm vào người tiêu dùng Iraq, doanh nghiệp nên ưu tiên công thức thuần thực vật hoặc hạn chế thành phần nguồn động vật, trừ khi có hồ sơ rất rõ.

4.5. Cồn và dung môi

Một số hương liệu, chiết xuất hoặc nguyên liệu lên men có thể liên quan đến cồn hoặc dung môi. Với thị trường Hồi giáo như Iraq, đây là điểm cần xác minh từ đầu. Không nên chờ đến lúc nộp hồ sơ mới phát hiện sản phẩm có thành phần không phù hợp.

4.6. Allergen và nguyên liệu nhạy cảm

Sản phẩm gia vị có thể chứa đậu nành, gluten, mè, mù tạt, đậu phộng, sữa, hải sản hoặc các thành phần gây dị ứng khác. Nếu sản phẩm có allergen hoặc nguy cơ nhiễm chéo, nhãn và hồ sơ cần thể hiện rõ theo yêu cầu nhà nhập khẩu và quy định áp dụng.

4.7. Bao bì tiếp xúc trực tiếp

Chai, nắp, seal, màng ghép, túi, hũ, keo dán, mực in, lớp phủ hoặc vật liệu tiếp xúc thực phẩm đều cần được kiểm soát theo yêu cầu an toàn bao bì. Với sản phẩm sốt, nước chấm, tương hoặc gia vị có dầu, bao bì càng quan trọng vì có thể ảnh hưởng đến mùi, màu, độ rõ rí, hạn dùng và cảm nhận chất lượng.

4.8. Ổn định trong khí hậu nóng và lưu kho thực tế

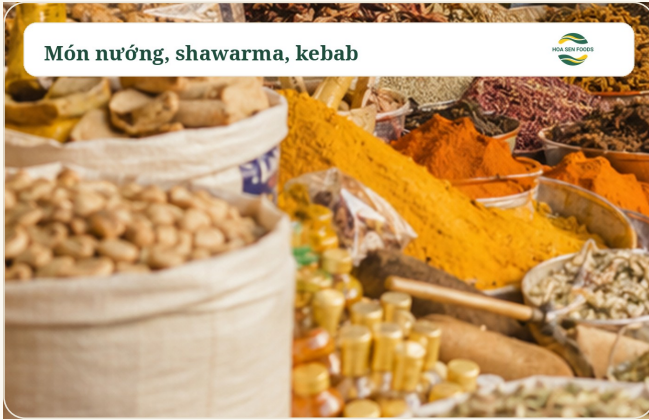
Iraq có khí hậu nóng ở nhiều khu vực. Sốt, tương, nước chấm, paste và gia vị khô cần được kiểm tra độ ổn định trong điều kiện vận chuyển xa, container, kho, chợ sỉ, cửa hàng, trưng bày và giao hàng. Các lỗi như tách lớp, biến màu, giảm mùi, phòng nắp, rò rỉ, vón cục hoặc bung seal có thể làm mất niềm tin rất nhanh.

4.9. Quy trình sản xuất dùng chung

Nếu nhà máy sản xuất nhiều dòng sản phẩm, doanh nghiệp cần kiểm tra nguy cơ nhiễm chéo. Dây chuyền có từng chạy sản phẩm chứa nguyên liệu không phù hợp không? Quy trình vệ sinh có rõ không? Có biên bản không? Có mã lô, mẫu lưu và truy xuất không?

Halal không chỉ là "sạch". Halal là sạch, đúng, ổn định và có bằng chứng.

5. Nên chọn sản phẩm nào để bắt đầu tại Iraq?



Món nướng, shawarma, kebab



Baghdad, Basra, Erbil hay Kurdistan có thể dẫn đến cách vào thị trường khác nhau. Không nên đưa cả danh mục vào Iraq ngay từ đầu. Doanh nghiệp nên chọn một đến ba sản phẩm mũi nhọn.

Tiêu chí chọn sản phẩm đầu tiên nên gồm:

- Công thức ít rủi ro Halal.
- Nguyên liệu có hồ sơ rõ.
- Vị dễ dùng với món ăn Iraq/Trung Đông.
- Có khả năng ứng dụng vào food service hoặc bán lẻ đô thị.
- Bao bì chịu được vận chuyển xa và khí hậu nóng.
- Hạn sử dụng đủ dài.
- Giá thành còn khả thi sau khi cộng chi phí chứng nhận, kiểm nghiệm, nhãn, vận chuyển, nhà nhập khẩu và phân phối.
- Nhãn có thể triển khai rõ bằng tiếng Ả Rập.
- MOQ phù hợp với lô thử thị trường.
- Có khả năng mở rộng thành dòng sản phẩm sau khi có phản hồi.

Với doanh nghiệp gia vị Việt Nam, nhóm sản phẩm có thể cân nhắc cho Iraq gồm:

Sốt ớt, sốt tỏi và sốt cay châu Á

Iraq quen với món nướng, thịt, gà, cá, bánh mì và các loại sốt ăn kèm. Sốt ớt, sốt tỏi, sốt cay chua ngọt hoặc sốt me có thể tạo khác biệt nếu dễ dùng với shawarma, kebab, gà nướng, cá nướng, snack, sandwich hoặc món chiên.

Gia vị ướp và sốt ướp cho món nướng

Món nướng là cửa vào tốt cho gia vị ướp, sốt ướp hoặc spice rub. Sản phẩm nên được điều chỉnh để phù hợp với vị tỏi, hành, cumin, paprika, tiêu, chanh, ớt, thảo mộc hoặc nền vị Trung Đông.

Spice blend và seasoning mix

Gia vị khô có lợi thế về vận chuyển và hạn dùng. Tuy nhiên, sản phẩm cần có điểm khác biệt rõ: vị Đông Nam Á, gia vị hải sản, gia vị chấm, gia vị ướp tiện lợi hoặc dòng private label.

Nước tương, nước chấm và sốt thuần thực vật

Dòng thuần thực vật giúp giảm rủi ro Halal và phù hợp với nhiều nhóm khách hàng. Tuy nhiên, vẫn cần kiểm tra nguyên liệu lên men, phụ gia, hương liệu, chất điều vị, độ mặn, hạn dùng và bao bì.

Sốt/paste cho food service

Nhà hàng, bếp trung tâm, khách sạn hoặc nhà sản xuất thực phẩm địa phương có thể cần quy cách lớn hơn, giá tốt hơn và chất lượng ổn định hơn. Đây là hướng đáng cân nhắc nếu sản phẩm bán lẻ cần nhiều thời gian để xây dựng.

Private label cho nhà nhập khẩu

Đây là hướng thực tế. Nhà nhập khẩu Iraq có thể muốn sản phẩm mang nhãn riêng, vị riêng, giá riêng hoặc quy cách riêng. Trong trường hợp này, năng lực R&D, bảo mật công thức, ổn định sản xuất, đóng gói và hỗ trợ hồ sơ kỹ thuật là lợi thế quan trọng.

6. Chọn kênh vào Iraq trước khi làm chứng nhận



Nhãn Ả Rập và Halal



Food service, nhà hàng và kênh B2B thường là cửa thử thị trường thực tế.

Trước khi làm chứng nhận, kiểm nghiệm hoặc in bao bì, doanh nghiệp cần xác định sản phẩm sẽ đi vào kênh nào.

Bán lẻ hiện đại

Nếu vào siêu thị, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu hoặc chuỗi bán lẻ đô thị, doanh nghiệp cần nhãn rõ, bao bì đẹp, quy cách phù hợp, thông tin dinh dưỡng nếu cần, hạn dùng, giá bán lẻ, mã vạch và kế hoạch trưng bày.

Chợ sỉ và nhà phân phối truyền thống

Iraq có hệ thống phân phối truyền thống và chợ sỉ quan trọng. Nếu đi vào kênh này, giá, quy cách, thùng carton, độ bền bao bì, tốc độ xoay hàng và khả năng giao hàng đều rất quan trọng.

Food service, nhà hàng, bếp trung tâm

Nếu vào nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm, quán nướng hoặc chuỗi F&B, quy cách lớn, giá theo sản lượng, chất lượng ổn định và khả năng giao hàng đều sẽ quan trọng hơn bao bì bán lẻ.

Kênh món nướng, kebab, shawarma

Đây là kênh đáng chú ý. Nếu sản phẩm là sốt chấm, gia vị ướp, spice rub hoặc sốt cay, doanh nghiệp có thể thử qua nhà hàng nướng, quán shawarma, quán ăn nhanh hoặc nhà phân phối phục vụ nhóm này.

Khu vực Kurdistan/Erbil

Erbil và khu vực Kurdistan có thể là cửa vào riêng với hệ thống phân phối, nhà hàng, bán lẻ và yêu cầu thực tế khác so với Baghdad hoặc Basra. Doanh nghiệp nên xác nhận rõ sản phẩm đi vào khu vực nào trước khi chốt nhãn và hồ sơ.

Private label

Nếu làm nhãn riêng, doanh nghiệp cần rõ về quyền sở hữu công thức, thiết kế bao bì, trách nhiệm chứng nhận, kiểm nghiệm, MOQ, thời gian phát triển mẫu, điều kiện chỉnh sửa và bảo mật.

Kênh online

Online có thể là kênh thử nghiệm, nhưng sản phẩm vẫn cần hợp lệ về nhập khẩu, nhãn, claim, an toàn thực phẩm và Halal nếu có tuyên bố. Online không có nghĩa là bỏ qua quy định.

Mở rộng sang Levant hoặc GCC

Nếu Iraq là bước thử để đi sang Jordan, Saudi Arabia, Kuwait, UAE hoặc cộng đồng Iraq ở nước ngoài, doanh nghiệp cần hỏi từ đầu: hồ sơ, chứng nhận, nhãn, công thức và claim hiện tại có thể dùng tiếp ở thị trường sau không, hay phải làm lại?

Chọn đúng kênh giúp doanh nghiệp chọn đúng sản phẩm, đúng quy cách, đúng giá và đúng bộ hồ sơ.

7. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào Iraq



Bao bì, ổn định chất lượng và hạn dùng phải chịu được logistics và khí hậu nóng.

Bước 1: Xác định khu vực và kênh bán

Doanh nghiệp cần xác định sản phẩm nhắm vào Baghdad, Basra, Erbil/Kurdistan, Najaf, Karbala, Mosul, bán lẻ đô thị, chợ sỉ, cửa hàng nhập khẩu, nhà hàng, food service, kênh món nướng, private label hay nhà phân phối nội địa. Mỗi kênh sẽ kéo theo công thức, giá, bao bì, nhãn và chứng nhận khác nhau.

Bước 2: Làm việc sớm với nhà nhập khẩu Iraq

Nhà nhập khẩu là người giúp xác nhận yêu cầu thực tế về chứng nhận Halal, nhãn tiếng Ả Rập, hồ sơ nhập khẩu, thông tin nhà sản xuất, quy cách, hạn dùng, giá, thanh toán, vận chuyển và phân phối.

Nếu chưa có nhà nhập khẩu, doanh nghiệp vẫn có thể chuẩn bị hồ sơ nền tảng, nhưng không nên in bao bì hàng loạt hoặc làm chứng nhận theo suy đoán.

Bước 3: Chọn sản phẩm mũi nhọn

Hãy chọn sản phẩm có khả năng kiểm soát Halal tốt nhất, có giá phù hợp và có tiềm năng bán qua kênh rõ ràng. Với Iraq, sản phẩm đầu tiên nên dễ hiểu, dễ dùng với bữa ăn Trung Đông và dễ tái đặt hàng.

Bước 4: Lập bảng công thức chi tiết

Mỗi nguyên liệu nên có: tên thương mại, tên kỹ thuật, mã nguyên liệu, nhà cung cấp, quốc gia xuất xứ, tỷ lệ sử dụng, chức năng trong công thức, nguồn gốc, tình trạng Halal, chứng nhận liên quan, thời hạn chứng nhận, specification, COA và ghi chú rủi ro.

Bảng công thức là nền tảng của R&D, chứng nhận, nhãn, kiểm nghiệm, tính giá và nhập khẩu.

Bước 5: Phân loại rủi ro nguyên liệu

Doanh nghiệp nên chia nguyên liệu thành ba nhóm.

Nhóm rủi ro thấp: nguyên liệu thực vật đơn giản, ít chế biến, nguồn gốc rõ, không cồn, không thành phần động vật.

Nhóm rủi ro trung bình: phụ gia, hương liệu, chất điều vị, chất ổn định, màu thực phẩm, chất bảo quản, nguyên liệu lên men, bao bì tiếp xúc trực tiếp, allergen.

Nhóm rủi ro cao: thành phần nguồn động vật, gelatin, enzyme không rõ nguồn, chiết xuất thịt, hương thịt, chất béo động vật, cồn, dung môi không rõ hoặc phụ gia thiếu hồ sơ.

Phân loại này giúp doanh nghiệp xử lý rủi ro trước khi nộp hồ sơ.

Bước 6: Kiểm tra nhãn, phụ gia, claim và hồ sơ nhập khẩu

Trước khi in bao bì, doanh nghiệp cần cùng nhà nhập khẩu xác định sản phẩm thuộc nhóm nào, phụ gia/hương liệu có phù hợp không, nhãn tiếng Ả Rập cần ghi gì, có cần nhãn phụ không, thông tin dinh dưỡng ra sao, allergen thế nào, claim có bằng chứng không, và sản phẩm nhập khẩu cần hồ sơ gì.

Đây là bước không nên làm sau cùng. Nếu nhãn hoặc hồ sơ sai từ đầu, doanh nghiệp có thể phải in lại bao bì hoặc trì hoãn lô hàng.

Bước 7: R&D lại công thức nếu cần

Nếu một thành phần không phù hợp Halal, không có hồ sơ rõ hoặc khó đáp ứng yêu cầu phụ gia/hương liệu, doanh nghiệp không nên cố giữ bằng mọi giá. Cách làm bền vững hơn là R&D lại bằng nguyên liệu có hồ sơ rõ.

Đây là giai đoạn Hoa Sen Foods có thể đóng vai trò hậu phương R&D: thử mẫu, điều chỉnh vị, cân bằng chi phí, kiểm tra độ ổn định và giúp khách hàng hiểu lựa chọn nào khả thi về sản xuất.

Bước 8: Kiểm soát quy trình sản xuất, nhiễm chéo và allergen

Nhà máy cần kiểm soát từ tiếp nhận nguyên liệu, lưu kho, cân đong, phối trộn, gia nhiệt, chiết rót, đóng gói đến thành phẩm.

Các câu hỏi cần làm rõ:

- Nguyên liệu Halal và nguyên liệu chưa xác nhận có được tách biệt không?
- Dụng cụ cân đong có dùng chung không?
- Dây chuyền có từng chạy sản phẩm chứa thành phần rủi ro không?
- Allergen có được kiểm soát không?
- Quy trình vệ sinh giữa các mẻ có được ghi nhận không?
- Có mẫu lưu, mã lô, hồ sơ sản xuất không?
- Có kiểm soát bao bì, nhãn, tem, seal không?
- Có quy trình xử lý khi phát hiện sai lệch không?

Bước 9: Chọn tổ chức chứng nhận Halal phù hợp

Doanh nghiệp cần kiểm tra tổ chức chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu Iraq chấp nhận không, phạm vi chứng nhận có phù hợp nhóm sản phẩm không, và giấy chứng nhận có đáp ứng yêu cầu thực tế của kênh bán không.

Không nên chọn tổ chức chứng nhận chỉ vì rẻ hoặc nhanh. Nếu chứng nhận không được chấp nhận bởi đối tác mục tiêu, doanh nghiệp có thể phải làm lại.

Bước 10: Sản xuất thử, kiểm tra hồ sơ lô hàng và xuất lô đầu

Trước khi sản xuất thương mại, nên có mẻ thử hoặc pilot. Mẻ này giúp kiểm tra công thức, cảm quan, độ ổn định, bao bì, nhãn, hồ sơ lô hàng, quy trình sản xuất, thời gian giao hàng và chi phí thực tế.

Lô đầu tiên không nên chỉ được xem là đơn hàng. Đó là một lần thử nghiệm thương mại. Doanh nghiệp cần theo dõi phản hồi về vị, bao bì, giá, kênh bán, khiếu nại, tốc độ xoay hàng, điều kiện lưu kho và khả năng tái đặt hàng.

8. Checklist hồ sơ doanh nghiệp gia vị nên chuẩn bị



Một sản phẩm tốt cần rõ công thức, rõ hồ sơ, rõ kênh bán và rõ chiến lược thương mại.

Hồ sơ sản phẩm

- Tên sản phẩm tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Ả Rập nếu có.
- Mô tả sản phẩm.
- Công thức chi tiết.
- Quy trình sản xuất.
- Chỉ tiêu chất lượng.
- Chỉ tiêu vi sinh, kim loại nặng hoặc kiểm nghiệm liên quan nếu có.
- Hạn sử dụng dự kiến và cơ sở xác định hạn sử dụng.
- Điều kiện bảo quản.
- Hình ảnh sản phẩm và bao bì.
- Quy cách đóng gói.
- Mục đích sử dụng và kênh bán dự kiến.

Hồ sơ nguyên liệu

- Danh sách nguyên liệu.
- Specification từng nguyên liệu.
- COA nếu có.
- Chứng nhận Halal của nguyên liệu nếu có.
- Nguồn gốc thực vật/động vật/vi sinh/tổng hợp.
- Thông tin phụ gia và chất hỗ trợ chế biến.
- Thông tin allergen.
- Cam kết nhà cung cấp.
- Hồ sơ thay thế nguyên liệu quan trọng.
- Hồ sơ liên quan đến phụ gia/hương liệu theo yêu cầu nhà nhập khẩu.

Hồ sơ nhà máy và quy trình

- Sơ đồ mặt bằng.
- Sơ đồ dòng chảy sản xuất.
- Quy trình vệ sinh.

- Quy trình kiểm soát nhiễm chéo.
- Quy trình kiểm soát allergen.
- Quy trình kiểm soát lô.
- Quy trình lưu mẫu.
- Quy trình xử lý sai lệch, khiếu nại và thu hồi.
- Hồ sơ đào tạo nhân sự.
- Hồ sơ kiểm soát nước, côn trùng, vệ sinh và bảo trì.

Hồ sơ bao bì và nhãn

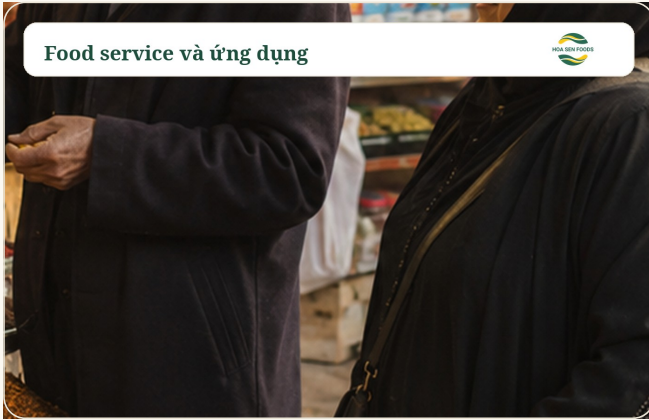
- Artwork nhãn.
- Bản nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh theo yêu cầu nhà nhập khẩu.
- Danh sách thành phần và phụ gia.
- Thông tin dinh dưỡng nếu áp dụng.
- Allergen declaration.
- Halal claim nếu áp dụng.
- Claim và bằng chứng claim.
- Specification bao bì tiếp xúc thực phẩm.
- Mã vạch.
- Quy cách đóng gói.
- Hình ảnh thùng carton, mã lô, hạn dùng, pallet nếu cần.

Hồ sơ thương mại

- Nhà nhập khẩu hoặc đối tác Iraq.
- Kênh bán.
- Khu vực ưu tiên: Baghdad, Basra, Erbil/Kurdistan, Najaf, Karbala, Mosul hoặc khu vực mục tiêu khác.
- Giá mục tiêu.
- MOQ.
- Điều kiện giao hàng.
- Kế hoạch sản lượng.
- Kế hoạch tái đặt hàng.
- Chiến lược thử thị trường.
- Khả năng mở rộng sang Jordan, Kuwait, Saudi Arabia, UAE hoặc cộng đồng Iraq ở nước ngoài nếu phù hợp.

“Một bộ hồ sơ tốt không chỉ giúp chứng nhận thuận lợi hơn. Nó còn giúp doanh nghiệp bán hàng chuyên nghiệp hơn, đàm phán tốt hơn và giảm rủi ro khi hàng đi xa.”

9. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào Iraq



Food service và ứng dụng



Sản phẩm châu Á có thể tạo khác biệt nếu dễ dùng với kebab, shawarma và món nướng.

Lỗi 1: Nghĩ rằng Iraq chỉ cần Halal

Halal rất quan trọng, nhưng chưa đủ. Sản phẩm vẫn phải hợp khẩu vị, hợp giá, hợp nhãn, hợp kênh bán, đủ hạn dùng và có nhà nhập khẩu phù hợp.

Lỗi 2: Không phân vùng thị trường

Iraq không nên được nhìn như một điểm bán duy nhất. Baghdad, Basra, Erbil/Kurdistan và các thành phố khác có thể có cấu trúc phân phối, khách hàng và yêu cầu thực tế khác nhau.

Lỗi 3: Không chuẩn bị nhãn tiếng Ả Rập từ đầu

Nếu nhãn được xử lý quá muộn, doanh nghiệp dễ phải sửa bao bì, in lại hoặc trì hoãn xuất hàng. Với Iraq, nên xử lý ngôn ngữ nhãn sớm cùng nhà nhập khẩu.

Lỗi 4: Dùng chứng nhận Halal không được đối tác mục tiêu chấp nhận

Không phải chứng nhận nào cũng phù hợp. Doanh nghiệp cần xác nhận với nhà nhập khẩu hoặc kênh bán trước khi chọn tổ chức chứng nhận.

Lỗi 5: Công thức không minh bạch

Các từ chung chung như "hương liệu", "phụ gia", "chất điều vị" nếu không có hồ sơ rõ sẽ gây khó khăn khi đánh giá Halal, nhãn, phụ gia và nhập khẩu.

Lỗi 6: Không tính khẩu vị Iraq

Sản phẩm ngon ở Việt Nam chưa chắc hợp Iraq. Cần test vị với nhà nhập khẩu, đầu bếp, người tiêu dùng mục tiêu hoặc kênh food service.

Lỗi 7: Giá không phù hợp phân khúc

Nếu sản phẩm nhập khẩu có giá cao, cần chọn đúng phân khúc hoặc có điểm khác biệt đủ mạnh. Nếu đi đại chúng, phải tối ưu công thức, bao bì, logistics và quy cách.

Lỗi 8: Bao bì không chịu được khí hậu nóng và phân phối thực tế

Gia vị khô dễ hút ẩm và vón cục. Sốt, tương, nước chấm dễ gặp vấn đề rò rỉ, tách lớp, biến màu, phồng nắp hoặc giảm mùi vị nếu bao bì và điều kiện bảo quản không phù hợp.

Lỗi 9: MOQ quá lớn cho lô đầu

Với sản phẩm mới, nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối thường cần thử thị trường. Nếu MOQ quá lớn, cơ hội hợp tác có thể giảm. Doanh nghiệp nên tính phương án lô đầu hợp lý.

Lỗi 10: Không tính cơ hội food service

Iraq có nhiều kênh nhà hàng, món nướng, shawarma, kebab và bếp trung tâm. Nếu sản phẩm bán lẻ chưa đủ nhận biết, food service có thể là cửa vào thực tế hơn.

10. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình Iraq Halal



Chuẩn bị sản phẩm cho thị trường Iraq



Hoa Sen Foods đồng hành ở phần R&D, mẫu thử, sản xuất và hồ sơ nền tảng.

Nếu doanh nghiệp đã có nhà máy, đội R&D, hệ thống quản lý chất lượng, nhân sự pháp lý xuất khẩu và kinh nghiệm Halal, có thể tự triển khai nhiều phần.

Nhưng nếu là startup, chủ thương hiệu, doanh nghiệp F&B hoặc nhà phân phối muốn phát triển sản phẩm riêng, một đối tác gia công phù hợp có thể giúp giảm đáng kể rủi ro.

Một đối tác gia công tốt cho dự án Iraq cần hỗ trợ được:

- Lắng nghe mục tiêu thị trường, vùng bán và kênh bán.
- Tư vấn sản phẩm nào nên ưu tiên.
- rà soát công thức theo rủi ro Halal, allergen và phụ gia.
- Phát triển mẫu theo hướng để chứng minh hồ sơ hơn.
- Điều chỉnh vị theo hướng phù hợp món Iraq/Trung Đông.
- Làm việc với nhà cung cấp nguyên liệu rõ ràng.
- Kiểm tra độ ổn định sản phẩm trong điều kiện nóng và vận chuyển xa.
- Kiểm soát sản xuất, đóng gói, mẫu lưu và mã lô.
- Hỗ trợ thông tin kỹ thuật cho nhãn, bao bì và hồ sơ sản phẩm.
- Bảo mật công thức, sản lượng và thông tin thương mại.
- Nói rõ điều làm được, chưa làm được và phần nào cần tổ chức chứng nhận, đơn vị kiểm nghiệm hoặc nhà nhập khẩu xác nhận.

"Đối tác tốt không phải người hứa "làm gì cũng được". Đối tác tốt là người giúp doanh nghiệp nhìn rõ con đường khả thi, bao gồm cả những điểm cần chuẩn bị kỹ trước khi đi tiếp."

11. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?

Trong vai trò hậu phương sản xuất và R&D cho thương hiệu gia vị - thực phẩm, Hoa Sen Foods có thể đồng hành cùng khách hàng ở các giai đoạn nền tảng:

- Tư vấn ý tưởng sản phẩm theo thị trường Iraq.
- Phát triển công thức gia vị, nước chấm, sốt, tương, muối chấm hoặc sản phẩm đóng gói.
- Thử mẫu và điều chỉnh theo phản hồi.
- Tối ưu vị, quy cách, bao bì và chi phí sản xuất.
- Rà soát rủi ro nguyên liệu ở mức nền tảng.

- Kiểm tra độ ổn định của sản phẩm theo điều kiện vận chuyển xa và khí hậu nóng.
- Kiểm soát sản xuất và đóng gói.
- Chuẩn bị thông tin kỹ thuật để khách hàng làm việc với nhà nhập khẩu, đơn vị kiểm nghiệm, đơn vị chứng nhận Halal hoặc đơn vị tư vấn thị trường phù hợp.
- Bảo mật công thức và thông tin kinh doanh của khách hàng.

Hoa Sen Foods không nên được hiểu là tổ chức chứng nhận Halal hoặc đơn vị tư vấn pháp lý nhập khẩu. Với các yêu cầu chứng nhận chính thức cho Iraq, doanh nghiệp cần làm việc với tổ chức chứng nhận có thẩm quyền, nhà nhập khẩu và đơn vị tư vấn phù hợp. Tuy nhiên, một sản phẩm muốn chứng nhận thuận lợi thì cần bắt đầu từ công thức, nguyên liệu, quy trình, bao bì và hồ sơ. Đây là những phần Hoa Sen Foods có thể đồng hành cùng khách hàng từ rất sớm.

12. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào Iraq

Trước khi xuất hàng, doanh nghiệp nên kiểm tra sản phẩm ở năm tầng.

Tầng 1: Công thức

Sản phẩm có gì bên trong? Có thành phần rủi ro Halal không? Phụ gia/hương liệu có hồ sơ rõ không? Có thể thay bằng nguyên liệu rõ hơn không?

Tầng 2: Hồ sơ nguyên liệu

Mỗi nguyên liệu có specification, COA, chứng nhận Halal nếu cần, thông tin allergen, nhà cung cấp và nguồn gốc không?

Tầng 3: Sản xuất

Quy trình có kiểm soát nhiễm chéo, vệ sinh, allergen, mã lô, lưu mẫu, đóng gói và truy xuất không?

Tầng 4: Nhãn, bao bì và Halal

Sản phẩm có nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh, thành phần, dinh dưỡng, hạn dùng, số lô, bảo quản, cảnh báo dị ứng, claim và chứng nhận Halal nếu áp dụng không?

Tầng 5: Thương mại

Sản phẩm có phân khúc khách hàng, vùng bán, kênh bán, mức giá, quy cách, nhà nhập khẩu và kế hoạch thử thị trường rõ chưa?

Nếu một trong năm tầng này yếu, doanh nghiệp nên xử lý trước khi đi xa hơn.

13. Kết luận: vào Iraq bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung

Iraq là một thị trường Trung Đông đáng cân nhắc đối với doanh nghiệp gia vị Việt Nam. Đây là thị trường có văn hóa Hồi giáo rõ, khẩu vị đậm đà, nhu cầu thực phẩm hằng ngày lớn và cơ hội cho các sản phẩm sốt, nước chấm, gia vị ướp, spice blend, food service hoặc private label nếu doanh nghiệp đi đúng cách.

Tuy nhiên, Iraq không phải thị trường dễ nếu doanh nghiệp chỉ nhìn vào yếu tố Halal mà bỏ qua khẩu vị, nhãn tiếng Ả Rập, giá, hạn dùng, logistics, bao bì, food service, khác biệt vùng miền và năng lực nhà nhập khẩu.

Một sản phẩm gia vị muốn vào Iraq cần có năm nền tảng:

Rõ công thức.

Doanh nghiệp biết chính xác sản phẩm có gì, nguồn gốc ra sao, rủi ro Halal, allergen và phụ gia nằm ở đâu.

Rõ Halal và hồ sơ an toàn thực phẩm.

Nguyên liệu, phụ gia, hương liệu, quy trình và chứng nhận phải đủ cơ sở để nhà nhập khẩu và nhóm khách hàng mục tiêu tin tưởng.

Rõ nhãn.

Bao bì cần phù hợp về tiếng Ả Rập, thành phần, dinh dưỡng, hạn dùng, số lô, bảo quản, cảnh báo dị ứng và claim.

Rõ chất lượng.

Sản phẩm cần ổn định khi vận chuyển xa, lưu kho và phân phối trong điều kiện khí hậu nóng.

Rõ thương mại.

Sản phẩm phải có phân khúc khách hàng, vùng bán, kênh bán, mức giá, quy cách, hạn dùng, MOQ và chiến lược phân phối phù hợp.

Với Hoa Sen Foods, mỗi ý tưởng gia vị không chỉ là một công thức. Đó có thể là hoài bão của một chủ thương hiệu muốn đưa hương vị riêng ra thị trường mới, một nhà phân phối muốn phát triển nhãn hàng riêng, hoặc một doanh nghiệp F&B muốn chuẩn hóa sản phẩm đóng gói.

Iraq là một thị trường đáng thử, nhưng cần thử bằng sự chuẩn bị và sự chọn lọc. Hãy bắt đầu bằng những câu hỏi rất thực tế:

Sản phẩm bán cho ai tại Iraq?

Đi qua kênh nào?

Ưu tiên Baghdad, Basra, Erbil/Kurdistan, bán lẻ, food service, kênh món nướng hay private label?

Khẩu vị địa phương có phù hợp không?

Công thức có rủi ro Halal hoặc allergen không?

Nguyên liệu có hồ sơ chưa?

Nhãn tiếng Ả Rập đã sẵn sàng chưa?

Bao bì có chịu được khí hậu nóng và vận chuyển xa không?

Hạn dùng còn đủ khi nhập khẩu không?

MOQ có phù hợp với lô thử thị trường không?

Giá sau logistics và phân phối còn cạnh tranh không?

Nhà nhập khẩu yêu cầu chứng nhận từ tổ chức nào?

Khi những câu hỏi này được trả lời rõ ràng, hành trình vào Iraq sẽ bớt rủi ro hơn rất nhiều.

Hoa Sen Foods sẵn sàng đồng hành cùng anh/chị từ những bước chuẩn bị đầu tiên - để một ý tưởng hương vị không chỉ dừng lại ở mẫu thử ngon, mà có cơ hội trở thành sản phẩm an toàn, ổn định, có dấu ấn riêng và đủ nền tảng để bước vào một thị trường Trung Đông quan trọng như Iraq.

Ghi chú: Doanh nghiệp cần xác nhận yêu cầu cuối cùng với nhà nhập khẩu địa phương, tổ chức chứng nhận Halal được chấp nhận, đơn vị kiểm nghiệm và đơn vị tư vấn pháp lý/ thực phẩm tại Iraq trước khi in nhãn, chốt chứng nhận hoặc xuất lô đầu.



LIÊN HỆ HOA SEN FOODS ĐỂ TƯ VẤN CÔNG THỨC & GIA CÔNG

Dành cho sản phẩm gia vị - nước chấm - sốt

CÔNG TY GIA CÔNG THỰC PHẨM HOA SEN FOODS

Địa chỉ: Thôn Tiên Phú, Phường Tiến Thành, Tỉnh Lâm Đồng

Website: hoasenfoods.vn

Email: hoasenfoods1605@gmail.com

Hotline: 0942 561168

Your Success, Our Commitment