



HOA SEN FOODS



Cẩm nang Halal chuyên sâu thị trường QATAR



MỤC LỤC

Cẩm nang được dàn trang theo nhịp tạt chí: mở vấn đề, bối cảnh thị trường Qatar, rủi ro Halal, chiến lược sản phẩm, kênh vào thị trường, lộ trình chuẩn bị, checklist hồ sơ và vai trò đồng hành của Hoa Sen Foods.

1. Vì sao Qatar đáng quan tâm với ngành gia vị?	3
2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Qatar	4
3. Qatar khác gì so với UAE, Bahrain và Oman?	4
4. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào Qatar?	5
5. Nên chọn sản phẩm nào để bắt đầu tại Qatar?	6
6. Chọn kênh vào Qatar trước khi làm chứng nhận	6
7. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào Qatar	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 Qatar	9
10. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình Qatar Halal	9
11. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?	10
12. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào Qatar	10
13. Kết luận: vào Qatar bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung	11

CHUYÊN ĐỀ THỊ TRƯỜNG

CẨM NANG HALAL CHO THỊ TRƯỜNG QATAR

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

Biên tập theo văn phong Hoa Sen Foods: thực tế, gần gũi, cương trực, đặt an toàn và khả năng thương mại của sản phẩm lên trước.

Nội dung chính

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

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

Qatar là một trong những thị trường vùng Vịnh đáng quan tâm đối với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam. Đây là quốc gia có sức mua cao, hệ thống bán lẻ hiện đại, ngành khách sạn - nhà hàng - dịch vụ ăn uống phát triển, cộng đồng người nước ngoài đông đảo và nhu cầu lớn đối với thực phẩm nhập khẩu.

Với doanh nghiệp gia vị Việt Nam, Qatar là một thị trường không quá lớn về dân số, nhưng có giá trị thương mại đáng chú ý nếu sản phẩm được chuẩn bị đúng. Các dòng sản phẩm như sốt ớt, sốt tỏi, sốt chua ngọt, nước tương, nước chấm, gia vị ướp, spice blend, sốt cho food service, sản phẩm chay, sản phẩm thuần thực vật hoặc private label đều có thể có cơ hội khi đi đúng kênh.

Tuy nhiên, Qatar không phải thị trường nên bước vào bằng sự vội vàng.

Một sản phẩm có thể ngon tại Việt Nam, bao bì đẹp, giá hợp lý và có chứng nhận Halal, nhưng vẫn chưa chắc đã đủ điều kiện để vào Qatar nếu doanh nghiệp chưa chuẩn bị đúng về nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh, hồ sơ nguyên liệu, chứng nhận được chấp nhận, quy trình sản xuất, hạn dùng, bao bì chịu nhiệt, logistics, điều kiện bảo quản và nhà nhập khẩu địa phương.

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

Câu hỏi đầu tiên nên là:

Sản phẩm này đã đủ rõ về công thức, nguyên liệu, Halal, nhãn, hạn dùng, bao bì, logistics và kênh phân phối để bước vào Qatar 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 Qatar một cách thực tế, an toàn và có khả năng thương mại.

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



R&D, nguyên liệu và hồ sơ cần được kiểm soát từ giai đoạn đầu.

Qatar là thị trường có đặc điểm rất riêng. Quy mô dân số không lớn như Pakistan, Bangladesh, Nigeria hay Ai Cập, nhưng sức mua cao, tỷ lệ người nước ngoài lớn, nhu cầu thực phẩm nhập khẩu mạnh và hệ thống HORECA phát triển tạo ra cơ hội cho các sản phẩm thực phẩm đóng gói có chất lượng.

Với ngành gia vị, Qatar đáng quan tâm vì sáu lý do.

Thứ nhất, Qatar phụ thuộc nhiều vào thực phẩm nhập khẩu. Điều này tạo cơ hội cho nhà cung cấp quốc tế nếu sản phẩm có hồ sơ rõ, chất lượng ổn định và khả năng cung ứng đều.

Thứ hai, khẩu vị tại Qatar rất đa dạng. Người tiêu dùng không chỉ gồm người Qatar bản địa, mà còn có cộng đồng Ả Rập, Nam Á, Đông Nam Á, châu Phi, châu Âu và lao động quốc tế. Vì vậy, sản phẩm gia vị không nhất thiết phải "Qatar hóa" hoàn toàn, nhưng cần biết bán cho ai và đi qua kênh nào.

Thứ ba, Qatar có hệ thống nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm, chuỗi F&B, catering và kênh food service đáng chú ý. Đây là cửa vào quan trọng cho các sản phẩm sốt, gia vị ướp, nước chấm, spice blend hoặc quy cách lớn.

Thứ tư, Qatar có bán lẻ hiện đại phát triển. Các sản phẩm có bao bì tốt, câu chuyện rõ, chứng nhận phù hợp và vị dễ dùng có thể tìm cơ hội trong siêu thị, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu, cửa hàng chuyên biệt hoặc kênh thương mại điện tử.

Thứ năm, Qatar là thị trường có yêu cầu cao về an toàn, nhãn, nguồn gốc và bảo quản. Điều này có thể là rào cản với doanh nghiệp chuẩn bị yếu, nhưng là lợi thế cho doanh nghiệp có tư duy hồ sơ và quy trình rõ ràng.

Thứ sáu, Qatar có thể là thị trường thử nghiệm cao cấp trong GCC. Nếu sản phẩm được chuẩn hóa tốt tại Qatar, doanh nghiệp có thể tiếp tục nghiên cứu UAE, Bahrain, Oman, Kuwait hoặc Saudi Arabia. Tuy nhiên, không nên mặc định rằng hồ sơ Qatar sẽ tự động dùng được cho mọi thị trường GCC.

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

- Sốt ớt, sốt tỏi, sốt chua ngọt, sốt me, sốt cay kiểu châu Á.
- Nước chấm, nước tương, tương ớt, tương cà, tương đen.
- Gia vị ướp nướng, gia vị hải sản, gia vị dùng cho nhà hàng.
- Muối chấm, bột gia vị, spice blend, seasoning mix.
- Dòng sản phẩm chay, thuần thực vật, không chứa thành phần động vật.

- Quy cách food service cho khách sạn, nhà hàng, bếp trung tâm, catering.
- Sản phẩm private label cho nhà nhập khẩu, chuỗi bán lẻ hoặc nhà phân phối Qatar.

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

2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Qatar



Sản xuất sạch và ổn định là nền tảng để đi vào thị trường Qatar.

Qatar 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 ngành gia vị, Halal cần 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 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 Qatar chấp nhận không? Nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh có phù hợp không? Sản phẩm có cần đăng ký hoặc đánh giá nhãn trước khi đưa vào kênh bán không? Nhà nhập khẩu cần bộ hồ sơ nào?

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. Qatar khác gì so với UAE, Bahrain và Oman?



Mẫu thử cần đi cùng dữ liệu công thức, bao bì và phương án thương mại.

Nếu doanh nghiệp đã từng chuẩn bị cẩm nang cho UAE, Bahrain hoặc Oman, không nên bê nguyên chiến lược đó sang Qatar.

Qatar có một số điểm khác biệt đáng chú ý.

So với UAE, Qatar có quy mô nhỏ hơn và không có vai trò tái xuất nổi bật như Dubai, nhưng sức mua cao và kênh HORECA mạnh. Nếu UAE là trung tâm thương mại lớn của khu vực, Qatar nên được nhìn như một thị trường tiêu dùng - food service - bán lẻ cao cấp cần sự chuẩn bị kỹ.

So với Bahrain, Qatar có sức mua cao hơn ở nhiều phân khúc, nhưng chi phí vào thị trường, yêu cầu nhà nhập khẩu, logistics, listing, tồn kho và bảo quản cũng cần tính thực tế hơn. Doanh nghiệp không nên kỳ vọng đi rộng nhanh nếu chưa có đối tác mạnh.

So với Oman, Qatar có thị trường quốc tế hóa hơn ở nhóm người nước ngoài và HORECA, nhưng quy mô vẫn giới hạn. Điều này khiến chiến lược sản phẩm mũi nhọn, MOQ hợp lý và quy cách phù hợp trở nên rất quan trọng.

Với Qatar, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý bảy điểm.

Thứ nhất, nhà nhập khẩu quyết định rất nhiều. Họ giúp doanh nghiệp xác nhận yêu cầu nhãn, chứng nhận, đăng ký, kiểm nghiệm, bảo quản, kênh bán và mức giá.

Thứ hai, sản phẩm cần rõ kênh ngay từ đầu. Bán lẻ hiện đại, food service, HORECA, private label hay thương mại điện tử sẽ kéo theo quy cách, nhãn, giá và hồ sơ khác nhau.

Thứ ba, khí hậu và bảo quản là vấn đề lớn. Qatar nóng, quá trình vận chuyển, lưu kho và trưng bày có thể ảnh hưởng đến sốt, nước chấm, paste, chai, nắp, seal, màu, mùi và độ ổn định.

Thứ tư, Halal phải đi cùng hồ sơ. Không chỉ có logo Halal. Doanh nghiệp cần chứng minh nguyên liệu, phụ gia, hương liệu, quy trình và nhà cung cấp.

Thứ năm, giá cần tương xứng với phân khúc. Qatar có sức mua cao, nhưng sản phẩm nhập khẩu vẫn phải có lý do để được

chọn: vị, chất lượng, bao bì, thương hiệu, tiện lợi hoặc phù hợp food service.

Thứ sáu, khẩu vị đa văn hóa là lợi thế nếu biết chọn đúng nhóm khách hàng. Sốt châu Á, nước chấm Việt, gia vị ướp hải sản hoặc sốt cay có thể phù hợp với cộng đồng quốc tế, nhà hàng và nhóm thích trải nghiệm, nhưng cần vị dễ dùng.

Thứ bảy, không nên đưa quá nhiều sản phẩm cùng lúc. Với thị trường nhỏ nhưng yêu cầu cao, 1-3 sản phẩm mũi nhọn thường thực tế hơn một danh mục dài.

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



Nhãn, bao bì và hạn dùng là điểm kiểm soát quan trọng với hàng xuất khẩu.

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 Qatar, doanh nghiệp cần chú ý tám 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 doanh nghiệp mới vào Qatar, phương án an toàn hơn là 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, 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. 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 rò rỉ, hạn dùng và cảm nhận chất lượng.

4.7. Ổn định trong khí hậu nóng

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

4.8. 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 Qatar?



Food service và bán lẻ hiện đại đòi hỏi quy cách, chất lượng và hồ sơ rõ.

Không nên đưa cả danh mục vào Qatar 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 người tiêu dùng đa văn hóa hoặc kênh food service.
- Có khả năng ứng dụng vào HORECA, bán lẻ đô thị hoặc private label.
- 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, phân phối và listing nếu có.
- Nhãn có thể triển khai rõ bằng tiếng Ả Rập/tiếng Anh.
- MOQ phù hợp với quy mô thị trường.
- Có khả năng mở rộng sang các thị trường GCC khác sau khi có phản hồi.

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

Sốt ớt và sốt cay châu Á

Qatar có nhóm người tiêu dùng đa văn hóa, trong đó có cộng đồng châu Á và Nam Á. Sốt ớt, sốt tỏi, sốt cay chua ngọt, sốt me hoặc sốt cay kiểu châu Á có thể tạo khác biệt nếu dễ dùng với đồ nướng, cá, gà, snack, sandwich, cơm, hải sản hoặc món chiên.

Gia vị ướp và sốt ướp cho food service

Nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm và catering là kênh đáng chú ý. Gia vị ướp gà, bò, hải sản, rau củ, món nướng hoặc món Á có thể phù hợp nếu chất lượng ổn định và quy cách hợp kênh.

Spice blend và seasoning mix

Gia vị khô có lợi thế về vận chuyển và hạn dùng. Tuy nhiên, sản phẩm nên có điểm khác biệt: 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. 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 HORECA

Khách sạn, nhà hàng, bếp trung tâm 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 nhận biết.

Private label cho nhà nhập khẩu hoặc chuỗi bán lẻ

Đây là hướng thực tế. Nhà nhập khẩu Qatar hoặc chuỗi bán lẻ 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 Qatar trước khi làm chứng nhận



Nhà máy, quy trình và chứng nhận giúp giảm rủi ro khi làm việc với nhà nhập khẩu.

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

Bán lẻ hiện đại

Nếu vào siêu thị, hypermarket, 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 và kế hoạch trưng bày.

HORECA và food service

Nếu vào khách sạn, nhà hàng, bếp trung tâm, catering 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.

Cộng đồng người nước ngoài

Qatar có cộng đồng người nước ngoài lớn. Sản phẩm châu Á, sốt cay, nước chấm Việt hoặc gia vị Đông Nam Á có thể được

thử qua cửa hàng nhập khẩu, nhà hàng, kênh online hoặc nhà phân phối chuyên phục vụ nhóm khách hàng quốc tế.

Private label

Nếu làm nhãn riêng, doanh nghiệp cần rõ về quyền sở hữu công thức, thiết kế bao bì, trách nhiệm chứng nhận, 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 GCC

Nếu Qatar là bước thử để đi sang UAE, Bahrain, Oman, Kuwait hoặc Saudi Arabia, 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 Qatar



Sự minh bạch trong hồ sơ giúp doanh nghiệp đàm phán chuyên nghiệp hơn.

Bước 1: Xác định kênh bán và nhà nhập khẩu

Doanh nghiệp nên làm việc sớm với nhà nhập khẩu Qatar. Họ là người giúp xác nhận yêu cầu thực tế về chứng nhận Halal, nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh, hồ sơ nhập khẩu, thông tin nhà sản xuất, quy cách, hạn dùng, giá, bảo quản 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 2: 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 Qatar, sản phẩm đầu tiên nên có hồ sơ rõ, vị dễ hiểu, bao bì tốt và khả năng ứng dụng cao.

Bước 3: 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 4: 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.

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.

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 nhà cung cấp thiếu hồ sơ.

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

Bước 5: Làm việc lại với nhà cung cấp nguyên liệu

Doanh nghiệp cần yêu cầu nhà cung cấp cung cấp specification, COA, chứng nhận Halal nếu có, cam kết nguồn gốc và thông báo khi thay đổi nguồn nguyên liệu, quy trình hoặc chứng nhận.

Với nguyên liệu chủ lực, nên có phương án thay thế đã được kiểm tra trước. Điều này đặc biệt quan trọng với gia vị, vì chỉ cần đổi một hương liệu hoặc chất điều vị, vị sản phẩm có thể thay đổi rõ.

Bước 6: R&D lại công thức nếu cần

Nếu một thành phần không phù hợp hoặc không chứng minh được, 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 7: Kiểm soát quy trình sản xuất và nhiễm chéo

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?
- 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 8: Chọn tổ chức chứng nhận phù hợp

Doanh nghiệp cần kiểm tra tổ chức chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu Qatar 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, doanh nghiệp có thể phải làm lại.

Bước 9: Chuẩn bị nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh

Nhãn là một trong những điểm dễ gây lỗi nhất.

Nhãn sản phẩm vào Qatar cần thể hiện rõ tên sản phẩm, danh sách thành phần, phụ gia, chất gây dị ứng nếu có, khối lượng tịnh, nước xuất xứ, tên và địa chỉ nhà sản xuất, ngày sản xuất, hạn dùng, điều kiện bảo quản, hướng dẫn sử dụng, thông tin dinh dưỡng nếu áp dụng, mã lô, mã vạch và thông tin nhà nhập khẩu nếu cần.

Doanh nghiệp cần xác nhận với nhà nhập khẩu về ngôn ngữ nhãn, cách ghi ngày tháng, yêu cầu nhãn phụ, claim và thông tin bắt buộc. Không nên in bao bì số lượng lớn trước khi nhà nhập khẩu xác nhận nội dung nhãn.

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



Đội ngũ vận hành là một phần của lời cam kết chất lượng.

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.

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.
- Cam kết nhà cung cấp.
- Hồ sơ thay thế nguyên liệu quan trọng.

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 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 tiếng Ả Rập/tiếng Anh theo yêu cầu nhà nhập khẩu.
- Thông tin dinh dưỡng 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.
- Kênh bán.
- Khu vực ưu tiên: Doha, Al Rayyan, Lusail, kênh HORECA hoặc bán lẻ hiện đại.
- 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 UAE, Bahrain, Oman, Kuwait hoặc Saudi Arabia 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 Qatar



R&D, nguyên liệu và hồ sơ cần được kiểm soát từ giai đoạn đầu.

Lỗi 1: Nghĩ rằng Qatar nhỏ nên dễ vào

Qatar có quy mô không quá lớn, nhưng yêu cầu về hồ sơ, nhãn, chất lượng, bảo quản và nhà nhập khẩu không đơn giản. Thị trường nhỏ không có nghĩa là doanh nghiệp có thể chuẩn bị qua loa.

Lỗi 2: Chưa xác định kênh bán

Một sản phẩm bán cho siêu thị sẽ khác sản phẩm bán cho khách sạn, catering hoặc private label. Nếu chưa rõ kênh, doanh nghiệp dễ chọn sai quy cách, sai giá và sai bao bì.

Lỗi 3: Dùng chứng nhận Halal không được nhà nhập khẩu chấp nhận

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

Lỗi 4: 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 và nhập khẩu.

Lỗi 5: Bao bì không chịu được khí hậu nóng

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 6: Giá không tương xứng với kênh bán

Qatar có sức mua cao, nhưng sản phẩm vẫn phải có lý do để được chọn. Nếu đi bán lẻ, cần bao bì, câu chuyện và mức giá phù hợp. Nếu đi food service, cần quy cách, giá theo sản lượng và chất lượng ổn định.

Lỗi 7: MOQ quá lớn cho lô đầu

Với thị trường nhỏ, MOQ cần thực tế. Nếu lô đầu quá lớn, nhà nhập khẩu có thể ngại thử. Doanh nghiệp nên tính phương án lô đầu hợp lý để học thị trường.

Lỗi 8: Không test vị với người dùng/kênh địa phương

Một sản phẩm ngon ở Việt Nam chưa chắc hợp Qatar. Doanh nghiệp nên test vị với nhà nhập khẩu, đầu bếp, người tiêu dùng mục tiêu hoặc kênh HORECA trước khi sản xuất lớn.

Lỗi 9: Dùng claim quá mức

Các tuyên bố như “100% natural”, “healthy”, “organic”, “Halal certified”, “no preservative”, “vegan” hoặc “sugar-free” đều cần bằng chứng. Nếu chưa chắc, không nên ghi.

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



Sản xuất sạch và ổn định là nền tảng để đi vào thị trường Qatar.

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 Qatar cần hỗ trợ được:

- Lắng nghe mục tiêu thị trường và kênh bán.
- Tư vấn sản phẩm nào nên ưu tiên.
- Rà soát công thức theo rủi ro nguyên liệu.

- Phát triển mẫu theo hướng để chứng minh hồ sơ hơn.
- Điều chỉnh vị theo hướng phù hợp người tiêu dùng đa văn hóa hoặc kênh HORECA.
- Làm việc với nhà cung cấp nguyên liệu rõ ràng.
- Kiểm soát sản xuất, đóng gói, mẫu lưu và mã lô.
- Hỗ trợ thông tin kỹ thuật cho nhân, 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 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?



Mẫu thử cần đi cùng dữ liệu công thức, bao bì và phương án thương mại.

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 Qatar.
- 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 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 hoặc tổ chức chứng nhận 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. Với các yêu cầu chứng nhận chính thức cho Qatar, doanh nghiệp cần làm việc với tổ chức chứng nhận có thẩm quyền và được nhà nhập khẩu/cơ quan liên quan xác nhận phù hợp. Tuy nhiên, một sản phẩm muốn chứng nhận thuận lợi thì cần bắt đầu từ công thức, nguyên liệu, quy trình 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 Qatar



Nhãn, bao bì và hạn dùng là điểm kiểm soát quan trọng với hàng xuất khẩu.

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? 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 nhà cung cấp và nguồn gốc không?

Tầng 3: Sản xuất

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

Tầng 4: Nhãn và bao bì

Sản phẩm có nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh, thành phần, dinh dưỡng, hạn dùng, số lô, bảo quản, cảnh báo dị ứng và claim phù hợp không?

Tầng 5: Thương mại

Sản phẩm có 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 Qatar bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung



Food service và bán lẻ hiện đại đòi hỏi quy cách, chất lượng và hồ sơ rõ.

Qatar là một thị trường GCC đáng cân nhắc đối với doanh nghiệp gia vị Việt Nam. Đây là thị trường có sức mua cao, phụ thuộc nhiều vào thực phẩm nhập khẩu, có hệ thống bán lẻ hiện đại, HORECA phát triển và cộng đồng người tiêu dùng quốc tế đa dạng.

Tuy nhiên, đây không phải thị trường dễ nếu doanh nghiệp chỉ nhìn vào yếu tố “sức mua cao” mà bỏ qua nhãn, Halal, công thức, hồ sơ, bảo quản, chứng nhận, nhà nhập khẩu và kênh bán.

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

Rõ công thức.

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

Rõ Halal.

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

Rõ nhãn.

Bao bì cần phù hợp về ngôn ngữ, 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 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.

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

Sản phẩm bán cho ai tại Qatar?

Đi qua kênh nào?

Ưu tiên Doha, bán lẻ, HORECA, cộng đồng quốc tế hay private label?

Khẩu vị có phù hợp không?

Công thức có rủi ro Halal không?

Nguyên liệu có hồ sơ chưa?

Nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh đã sẵn sàng chưa?

Bao bì có chịu được khí hậu nóng không?

Hạn dùng còn đủ khi nhập khẩu không?

MOQ có phù hợp với quy mô 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 Qatar 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 GCC có giá trị như Qatar.

Liên hệ Hoa Sen Foods để được tư vấn công thức, mẫu test và phương án gia công phù hợp cho sản phẩm gia vị - thực phẩm định hướng thị trường Qatar.

Ghi chú biên tập & phạm vi sử dụng

Tài liệu này được biên tập như một cẩm nang định hướng kinh doanh và chuẩn bị hồ sơ sản phẩm cho thị trường Qatar. Các yêu cầu pháp lý, chứng nhận, nhãn mác và nhập khẩu có thể thay đổi theo thời điểm, nhóm sản phẩm, nhà nhập khẩu và cơ quan quản lý địa phương. Doanh nghiệp cần xác nhận yêu cầu cuối cùng với nhà nhập khẩu Qatar, tổ chức chứng nhận Halal có thẩm quyền, cơ quan quản lý liên quan hoặc đơn vị tư vấn pháp lý/xuất khẩu trước khi in nhãn hoặc xuất hàng.

Hoa Sen Foods được trình bày trong tài liệu với vai trò hậu phương sản xuất và R&D cho thương hiệu gia vị - thực phẩm; không được hiểu là tổ chức chứng nhận Halal.

Website Hoa Sen Foods: <https://hoasenfoods.vn>



NHẬN TƯ VẤN CÔNG THỨC & PHƯƠNG ÁN 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



Quét mã để truy cập website