



HOA SEN FOODS



Cẩm nang Halal chuyên sâu thị trường UAE



MỤC LỤC

Cẩm nang được dàn trang theo nhịp tạt chí: mở vấn đề, bối cảnh thị trường UAE, 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.

Lời mở đầu	3
1. Vì sao UAE là thị trường đáng quan tâm với ngành gia vị?	3
2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh UAE	3
3. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào UAE?	4
4. Chiến lược sản phẩm: không nên mang cả danh mục vào UAE ngay từ đầu	5
5. Chọn kênh vào UAE trước khi làm chứng nhận	5
6. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào UAE	6
7. Checklist hồ sơ doanh nghiệp gia vị nên chuẩn bị	7
8. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào UAE	7
9. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình UAE Halal	8
10. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?	9
11. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào UAE	9
12. Kết luận: vào UAE bằng sự chuẩn bị, không bằng may mắn	10

CHUYÊN ĐỀ THỊ TRƯỜNG

Lời mở đầu

UAE là một trong những thị trường Hồi giáo hấp dẫn nhất đối với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam. Đây không chỉ là một quốc gia có sức mua cao, hệ thống bán lẻ hiện đại và cộng đồng người tiêu dùng quốc tế đa dạng, mà còn là cửa ngõ quan trọng để hàng thực phẩm tiếp cận Trung Đông, Bắc Phi và nhiều thị trường lân cận.

Với ngành gia vị, nước chấm, sốt, tương, muối chấm, bột gia vị, gia vị ướp hoặc sản phẩm private label, UAE mở ra nhiều cơ hội. Người tiêu dùng tại đây có khẩu vị đa văn hóa, quen với sản phẩm nhập khẩu, quan tâm đến chất lượng, an toàn, nguồn gốc và sự phù hợp Halal. Các kênh như siêu thị, specialty grocery, nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm, thương mại điện tử, nhà phân phối và hệ thống tái xuất đều có thể trở thành điểm vào thị trường.

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

Một sản phẩm gia vị có thể ngon, bao bì đẹp và bán tốt tại Việt Nam, nhưng vẫn chưa chắc đủ điều kiện để vào UAE nếu doanh nghiệp chưa chuẩn bị đúng về Halal, nhãn mác, hồ sơ nguyên liệu, quy trình sản xuất, chứng nhận, hạn dùng, bao bì và nhà nhập khẩu.

Với Hoa Sen Foods, khi đồng hành cùng một ý tưởng sản phẩm định hướng thị trường UAE, câu hỏi đầu tiên không phải là: "Làm chứng nhận Halal mất bao lâu?"

Câu hỏi đầu tiên nên là: Sản phẩm này đã đủ rõ về công thức, nguyên liệu, quy trình, bao bì, nhãn và hồ sơ để được kiểm tra theo chuẩn thị trường UAE 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 đơn vị muốn phát triển sản phẩm gia công/private label để tiếp cận UAE một cách thực tế, an toàn và có khả năng thương mại.

1. Vì sao UAE là thị trường đáng quan tâm với ngành gia vị?



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

UAE có một điểm rất đặc biệt: đây là thị trường nhỏ về diện tích, nhưng lớn về vai trò thương mại. Dubai, Abu Dhabi và các trung tâm logistics của UAE không chỉ phục vụ người tiêu dùng trong nước, mà còn là điểm trung chuyển hàng hóa cho khu vực GCC, Trung Đông, Bắc Phi, Nam Á và nhiều thị trường quốc tế.

Với doanh nghiệp gia vị Việt Nam, UAE hấp dẫn ở năm điểm.

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

Thứ hai, người tiêu dùng UAE rất đa dạng. Trong cùng một thị trường, doanh nghiệp có thể gặp người Emirati, người Ả Rập, người Nam Á, người Đông Nam Á, người châu Âu, cộng đồng chuyên gia quốc tế, du khách và nhóm lao động nhập cư. Điều này tạo ra nhu cầu phong phú cho nhiều dòng sốt, gia vị, nước chấm và thực phẩm tiện lợi.

Thứ ba, UAE có hệ thống bán lẻ và food service phát triển. Các kênh như siêu thị, hypermarket, nhà hàng, khách sạn, cloud kitchen, bếp trung tâm, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu và thương mại điện tử đều là những kênh có thể khai thác nếu sản phẩm được chuẩn bị đúng.

Thứ tư, UAE là nơi tổ chức nhiều hội chợ và sự kiện ngành thực phẩm. Với các doanh nghiệp muốn tìm nhà nhập khẩu, nhà phân phối hoặc đối tác private label, UAE là điểm kết nối rất quan trọng.

Thứ năm, UAE có vai trò tái xuất. Một sản phẩm nếu được chuẩn hóa tốt tại UAE có thể tạo nền tảng để mở rộng sang các thị trường lân cận. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần lưu ý rằng mỗi thị trường tiếp theo vẫn có yêu cầu riêng, không nên mặc định hồ sơ UAE sẽ tự động phù hợp với mọi quốc gia.

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

- Sốt ớt, sốt tỏi, sốt chua ngọt, sốt me, sốt cay kiểu châu Á.
- Gia vị ướp nướng, gia vị hải sản, gia vị dùng cho nhà hàng.
- Nước chấm, nước tương, tương ớt, tương cà, tương đen.
- Muối chấm, bột gia vị, spice blend, seasoning mix.
- Dòng sản phẩm chay, thuần thực vật, không chứa thành phần động vật.
- Sản phẩm private label cho nhà phân phối, chuỗi bán lẻ hoặc food service.
- Quy cách lớn cho bếp trung tâm, nhà hàng, khách sạn.
- Quy cách nhỏ, bao bì đẹp cho bán lẻ hiện đại và thương mại điện tử.

Nhưng cơ hội chỉ trở thành kết quả khi doanh nghiệp chuẩn bị đúng. UAE không chỉ mua một sản phẩm "ngon". UAE cần một sản phẩm có thể nhập khẩu, đăng ký, trưng bày, truy xuất, bán lại và duy trì chất lượng ổn định.

2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh UAE



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

Halal tại UAE không nên được hiểu đơn giản là “không có thịt heo” hoặc “không có cồn”. Đó là điều kiện nền tảng, nhưng chưa đủ.

Với sản phẩm thực phẩm, Halal cần được nhìn ở bốn lớp.

Lớp thứ nhất: công thức sản phẩm. Sản phẩm có chứa thành phần bị cấm không? Có dẫn xuất từ heo không? Có cồn không? Có gelatin, enzyme, chất béo, chất nhũ hóa, 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, hồ sơ nguồn gốc, 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 doanh nghiệp 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 và thị trường UAE chấp nhận không? Nhãn có đúng yêu cầu không? Sản phẩm có cần đăng ký/đánh giá nhãn trước khi đưa vào kênh bán không? Nhà nhập khẩu yêu cầu hồ sơ nào?

Với ngành gia vị, rủi ro Halal thường không nằm ở các nguyên liệu dễ hiểu như muối, đường, tiêu, ớt, tỏi. Rủi ro thường nằm ở những thành phần nhỏ nhưng quan trọng: hương liệu, chất điều vị, chất mang, dung môi, enzyme, nguyên liệu lên men, chất ổn định, chất nhũ hóa, màu thực phẩm, chất bảo quản, chất hỗ trợ chế biến và vật tư tiếp xúc thực phẩm.

Vì vậy, doanh nghiệp không nên hỏi: “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 bị kiểm tra không?

3. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào UAE?



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

Gia vị là ngành có vẻ đơn giản nhưng thực tế rất phức tạp về công thức.

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. Trong sản xuất công nghiệp, để sản phẩm có vị ổn định, màu đẹp, mùi

hấp dẫn, độ sánh phù hợp, hạn sử dụng tốt và chi phí hợp lý, công thức thường cần thêm phụ gia, hương liệu, acid thực phẩm, chất ổn định, chất điều vị, chất bảo quản, màu, enzyme hoặc nguyên liệu lên men.

Với thị trường UAE, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý sáu nhóm rủi ro.

3.1. 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”.

3.2. 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.

3.3. Nguyên liệu lên men

Nước tương, giấm, tương, paste, chiết xuất men hoặc một số nguyên liệu lên men có thể tạo vị rất 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.

3.4. 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 UAE, phương án an toàn hơn là ưu tiên công thức thuần thực vật hoặc hạn chế thành phần nguồn động vật, trừ khi doanh nghiệp có hồ sơ rất rõ.

3.5. 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.

3.6. 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.”

4. Chiến lược sản phẩm: không nên mang cả danh mục vào UAE ngay từ đầu



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

Một lỗi phổ biến là doanh nghiệp muốn đưa toàn bộ danh mục sản phẩm vào UAE. Cách làm này thường khiến nguồn lực bị phân tán, chi phí hồ sơ tăng, thời gian chuẩn bị kéo dài và rủi ro kiểm soát cao hơn.

Với ngành gia vị, doanh nghiệp nên bắt đầu bằng 1 đến 3 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 có khả năng phù hợp với kênh bán mục tiêu.
- Bao bì dễ vận chuyển, chịu nhiệt, ít rò rỉ.
- Hạn sử dụng đủ phù hợp với xuất khẩu.
- Giá thành còn khả thi sau khi cộng chi phí chứng nhận, kiểm nghiệm, nhãn, vận chuyển, nhà nhập khẩu và phân phối.
- Có khả năng mở rộng thành dòng sản phẩm sau khi thử thị trường.

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

- Tương ớt hoặc sốt ớt thuần thực vật.
- Sốt chấm chua ngọt, sốt me, sốt tỏi, sốt cay kiểu châu Á.
- Muối chấm khô, gia vị chấm hoặc gia vị hải sản.
- Gia vị ướp nướng, gia vị dùng cho nhà hàng/food service.
- Nước chấm chay, nước tương hoặc sốt thuần thực vật.
- Spice blend có câu chuyện hương vị Đông Nam Á.
- Sản phẩm private label cho nhà phân phối UAE.

Sản phẩm đầu tiên không cần là sản phẩm phức tạp nhất. Sản phẩm đầu tiên nên là sản phẩm giúp doanh nghiệp học thị trường nhanh, kiểm soát hồ sơ tốt và tạo nền tảng cho các dòng tiếp theo.

5. Chọn kênh vào UAE trước khi làm chứng nhận



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

Trước khi làm chứng nhận, doanh nghiệp cần biết sản phẩm sẽ đi vào kênh nào. Mỗi kênh có yêu cầu khác nhau.

Bán lẻ hiện đại: Nếu vào siêu thị, hypermarket hoặc specialty grocery, doanh nghiệp cần chuẩn bị nhãn đẹp, rõ, song ngữ phù hợp, mã vạch, thông tin dinh dưỡng, hạn dùng, quy cách bán lẻ, bao bì trưng bày tốt và mức giá phù hợp với cạnh tranh trên kệ.

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

Private label: Nếu làm nhãn riêng cho nhà phân phối hoặc chuỗi bán lẻ, doanh nghiệp cần mạnh về R&D, bảo mật công thức, kiểm soát bao bì, khả năng sản xuất lặp lại và hỗ trợ hồ sơ kỹ thuật.

Thương mại điện tử: Nếu bán qua online, 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.

Tái xuất: Nếu UAE được dùng làm cửa ngõ tái xuất, doanh nghiệp cần hỏi ngay từ đầu: chứng nhận và hồ sơ hiện tại có được thị trường tiếp theo chấp nhận không? Không nên mặc định “vào được UAE là vào được mọi nước GCC”.

Vì vậy, trước khi bắt đầu, doanh nghiệp cần trả lời: Sản phẩm bán cho ai? Bán lẻ, food service hay private label? Tiêu thụ nội địa hay tái xuất? Đi qua Dubai, Abu Dhabi hay emirate nào? Nhà nhập khẩu yêu cầu chứng nhận nào? Có dùng logo/tuyên bố Halal trên nhãn không? Sản phẩm có thành phần nguồn động vật hay thuần thực vật? Giá sau logistics và phân phối còn cạnh tranh không?

6. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào UAE



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

Bước 1: Xác định thị trường, kênh bán và nhà nhập khẩu

Doanh nghiệp nên làm việc sớm với nhà nhập khẩu hoặc đối tác thương mại tại UAE. Họ là người hiểu yêu cầu thực tế của kênh bán, hệ thống đăng ký, nhãn, chứng từ và các điểm cần chuẩn bị khi thông quan.

Bước 2: Chọn sản phẩm mũi nhọn

Hãy chọn sản phẩm có khả năng kiểm soát Halal tốt nhất. Với doanh nghiệp mới, nên tránh sản phẩm có thành phần nguồn động vật phức tạp, hương thực không rõ nguồn, enzyme chưa rõ

hồ sơ hoặc nguyên liệu lên men chưa được nhà cung cấp xác nhận đầy đủ.

Bước 3: Lập bảng công thức chi tiết

Bảng công thức không chỉ để sản xuất. Đây là nền tảng của hồ sơ Halal, nhãn, kiểm nghiệm, tính giá và nhập khẩu. 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.

Bước 4: Phân loại rủi ro nguyên liệu

Doanh nghiệp nên chia nguyên liệu thành ba nhóm: rủi ro thấp, rủi ro trung bình và rủi ro cao. 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

Một sản phẩm Halal không thể đứng vững nếu chuỗi cung ứng không rõ. 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.

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 “lách hồ sơ”. 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. Cần kiểm tra nguyên liệu, dụng cụ, dây chuyền, quy trình vệ sinh, mẫu lưu, mã lô, hồ sơ sản xuất, bao bì và xử lý sai lệch.

Bước 8: Chọn tổ chức chứng nhận phù hợp với UAE

Doanh nghiệp cần kiểm tra tổ chức chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu và thị trường UAE 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.

Bước 9: Chuẩn bị nhãn theo thị trường UAE

Nhãn sản phẩm vào UAE 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 nội dung tiếng Ả Rập theo yêu cầu.

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 nên được xem như một lần thử nghiệm thương mại để theo dõi phản hồi.

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



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

Hồ sơ sản phẩm

- Tên sản phẩm tiếng Việt, tiếng Anh và tên dự kiến dùng tại UAE.
- 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.
- 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.
- Giá mục tiêu.
- MOQ.
- Điều kiện giao hàng.
- Kế hoạch sản lượng.
- Kế hoạch tái đặt hàng.
- Chiến lược thử thị trường.

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.

8. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào UAE



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

Lỗi 1: Nghĩ rằng chỉ cần có Halal là bán được

Halal rất quan trọng, nhưng chưa đủ. Sản phẩm vẫn phải hợp khẩu vị, hợp kênh bán, có giá khả thi, nhãn đúng, bao bì tốt và nhà nhập khẩu phù hợp.

Lỗi 2: Dùng chứng nhận Halal không được chấp nhận

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

Lỗi 3: 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 4: Thay nguyên liệu sau khi đã chốt hồ sơ

Trong ngành gia vị, thay nhà cung cấp để tối ưu giá là chuyện thường gặp. Nhưng với sản phẩm Halal và xuất khẩu UAE, mọi thay đổi cần được đánh giá lại.

Lỗi 5: 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.

Lỗi 6: Không kiểm tra bao bì trong điều kiện vận chuyển và khí hậu

UAE có khí hậu nóng, quá trình vận chuyển xa và lưu kho có thể ảnh hưởng đến chai, nắp, seal, độ tách lớp, màu sắc, mùi và hương vị.

Lỗi 7: Tính giá quá đơn giản

Giá xuất khẩu không chỉ là giá sản xuất cộng vận chuyển. Doanh nghiệp cần tính đủ chi phí chứng nhận, kiểm nghiệm, nhãn, bao bì, hao hụt, logistics, nhà nhập khẩu, phân phối, listing fee nếu có và khuyến mãi.

9. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình UAE Halal



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

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 UAE 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.
- 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 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 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.”

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



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

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 UAE.
- 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 UAE, 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.

11. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào UAE



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

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.”

12. Kết luận: vào UAE bằng sự chuẩn bị, không bằng may mắn



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

UAE là một thị trường hấp dẫn, nhưng không phải thị trường dành cho sự tùy tiện. Đặc biệt với sản phẩm gia vị, nơi công thức có nhiều thành phần nhỏ và rủi ro nằm trong từng phụ gia, hương liệu, chất hỗ trợ, bao bì và hồ sơ nhà cung cấp, doanh nghiệp càng cần chuẩn bị kỹ.

Một sản phẩm gia vị muốn vào UAE 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 thị trường 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 thực tế.

Rõ thương mại. Sản phẩm phải có kênh bán, mức giá, quy cách, hạn dùng 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.

UAE 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 UAE, đi qua kênh nào, khẩu vị có phù hợp không, công thức có rủi ro Halal không, nguyên liệu có hồ sơ chưa, nhãn tiếng Ả Rập đã sẵn sàng chưa, bao bì có chịu được vận chuyển và khí hậu không, hạn dùng còn đủ khi nhập khẩu 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 UAE 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 quan trọng như UAE.

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 UAE.

Nguồn tham khảo và cơ sở biên tập

- Hiến pháp thương hiệu Hoa Sen Foods v1.0: định vị “hậu phương sản xuất và R&D đáng tin cậy”, nguyên tắc tư vấn thực tế, bảo mật công thức, minh bạch nguyên liệu và không hứa quá mức.
- USDA FAS - Food Processing Ingredients Annual, United Arab Emirates, 2025: thông tin về thị trường thực phẩm UAE, nhập khẩu thực phẩm, yêu cầu đăng ký, nhãn và nhập khẩu theo từng emirate.
- Các nguyên tắc Halal và an toàn thực phẩm quốc tế: doanh nghiệp cần xác nhận lại yêu cầu cụ thể với nhà nhập khẩu, tổ chức chứng nhận và cơ quan quản lý tại UAE trước khi xuất hàng.



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