



HOA SEN FOODS

∞

Cẩm nang Halal chuyên sâu thị trường OMAN

∞



MỤC LỤC

Cẩm nang được dàn trang theo nhịp tịp chỉ: bối cảnh thị trường Oman, 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.

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

CHUYÊN ĐỀ THỊ TRƯỜNG GCC

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

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

Oman là một thị trường không ồn ào như UAE, không quá lớn như Saudi Arabia, cũng không thường được nhắc đến nhiều như Qatar hay Kuwait. Nhưng với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp gia vị, nước chấm, sốt, tương, bột gia vị, muối chấm, gia vị ướp hoặc sản phẩm private label, Oman là một thị trường GCC đáng để nghiên cứu nghiêm túc.

Oman có vị trí chiến lược tại cửa ngõ biển Ả Rập, kết nối với vùng Vịnh, Ấn Độ Dương, Đông Phi và Nam Á. Người tiêu dùng Oman có văn hóa Hồi giáo rõ, nhu cầu thực phẩm Halal là nền tảng, đồng thời thị trường có sự hiện diện của người bản địa, cộng đồng người nước ngoài, lao động nhập cư, nhà hàng, khách sạn, siêu thị, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu và các nhà phân phối chuyên ngành.

Với ngành gia vị, Oman có nhiều điểm thú vị. Ẩm thực Oman chịu ảnh hưởng của Ả Rập, Ấn Độ, Đông Phi và các tuyến thương mại biển lâu đời. Người tiêu dùng quen với cơm, thịt, cá, hải sản, chà là, gia vị thơm, món nướng, món hầm, các loại sốt, chutney, gia vị phối trộn và thực phẩm đóng gói tiện lợi. Điều này mở ra cơ hội cho các dòng sốt chấm, sốt cay, nước tương, gia vị ướp, gia vị hải sản, spice blend, sản phẩm chay hoặc sản phẩm private label.

Tuy nhiên, Oman không phải thị trường nên tiếp cận bằng sự suy đoán.

Một sản phẩm gia vị có thể ngon tại Việt Nam, bao bì đẹp, giá hợp lý, nhưng vẫn chưa chắc phù hợp Oman nếu doanh nghiệp chưa chuẩn bị đúng về Halal, nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Anh, hồ sơ nguyên liệu, hạn dùng, bao bì chịu nhiệt, chứng nhận, nhà nhập khẩu và chiến lược kênh bán.

Với Hoa Sen Foods, khi đồng hành cùng khách hàng định hướng thị trường Oman, câu hỏi đầu tiên không phải là: "Oman có dễ vào hơn UAE không?"

Câu hỏi đầu tiên nên là:

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

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



Oman là cửa ngõ biển Ả Rập, có liên hệ với GCC, Đông Phi và Nam Á.

Oman không phải thị trường có quy mô tiêu dùng lớn nhất vùng Vịnh, nhưng có một số lợi thế riêng.

Thứ nhất, Oman thuộc không gian GCC, nơi người tiêu dùng quen với thực phẩm nhập khẩu, quan tâm đến Halal, nguồn gốc, an toàn và nhãn mác. Nếu doanh nghiệp muốn học cách chuẩn hóa sản phẩm cho khu vực vùng Vịnh, Oman có thể là một thị trường đáng cân nhắc bên cạnh UAE, Bahrain, Qatar hoặc Kuwait.

Thứ hai, Oman có hệ thống cảng biển và logistics đáng chú ý. Với hàng thực phẩm đóng gói, khả năng đi qua các đầu mối logistics tốt giúp doanh nghiệp có thêm phương án phân phối, đặc biệt nếu làm việc với nhà nhập khẩu có kinh nghiệm.

Thứ ba, Oman có khẩu vị giao thoa. Ẩm thực địa phương chịu ảnh hưởng của nhiều vùng: Ả Rập, Ấn Độ, Đông Phi và vùng biển Ấn Độ Dương. Điều này có thể tạo "đất thử" cho các sản phẩm gia vị châu Á nếu được điều chỉnh hợp lý.

Thứ tư, Oman có kênh nhà hàng, khách sạn, food service, siêu thị và cửa hàng nhập khẩu. Với sản phẩm mới, doanh nghiệp không nhất thiết phải bắt đầu bằng bán lẻ đại chúng. Có thể thử qua nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm, cộng đồng người nước ngoài hoặc nhà nhập khẩu phục vụ phân khúc quốc tế.

Thứ năm, Oman có thể phù hợp với chiến lược đi từng bước. Thay vì đưa cả danh mục sang thị trường GCC, doanh nghiệp có thể bắt đầu bằng 1-3 sản phẩm mũi nhọn, đo phản hồi, cải tiến, rồi mới mở rộng.

Với ngành gia vị, cơ hội tại Oman 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 nhà hàng, bếp trung tâm, khách sạn.
- Sản phẩm private label cho nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối Oman.

Nhưng cơ hội chỉ trở thành đơn hàng thật khi sản phẩm đủ điều kiện để nhập khẩu, đăng ký, trưng bày, truy xuất, bán lại và duy trì chất lượng ổn định qua từng lô hàng.

2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Oman



Halal cần được nhìn như hệ thống kiểm soát công thức, nguyên liệu, quy trình và nhãn.

Oman là thị trường Hồi giáo, nên Halal không phải là yếu tố phụ. Với thực phẩm, đặc biệt là thực phẩm nhập khẩu, Halal là nền tảng niềm tin.

Tuy nhiên, Halal không nên được hiểu như một tem nhãn đơn lẻ. Với ngành gia vị, Halal phải được nhìn như một hệ thống kiểm soát 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 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 Oman 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 yêu cầu bộ hồ sơ nào?

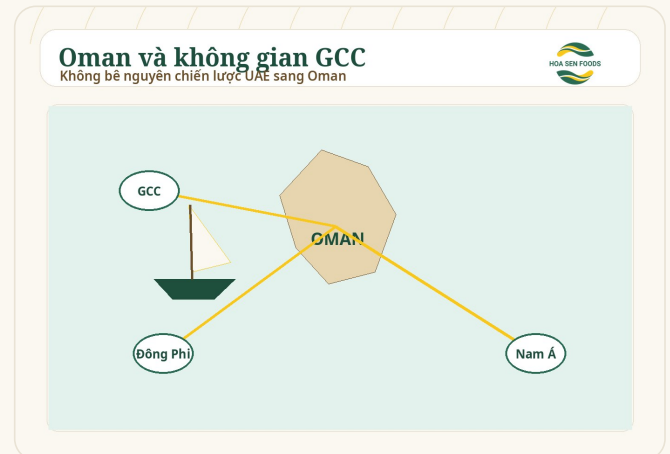
Với ngành gia vị, rủi ro Halal thường không nằm ở các nguyên liệu dễ nhận biết như muối, tiêu, ớt, tỏi, đường. Rủi ro thường nằm ở những thành phần nhỏ nhưng quan trọng: hương liệu, chất mang, dung môi, chất điều vị, enzyme, nguyên liệu lên men, màu thực phẩm, chất bảo quản, chất ổn định, chất nhũ hóa, 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 soát hoặc khách hàng yêu cầu không?"

3. Oman khác gì so với UAE, Bahrain và Saudi Arabia?



Oman có nhịp thị trường chậm hơn UAE, cần cách đi bền và rõ kênh.

Nếu doanh nghiệp đã từng tìm hiểu UAE, Bahrain hoặc Saudi Arabia, không nên bê nguyên chiến lược đó sang Oman.

Oman có một số điểm khác biệt.

Thứ nhất, Oman không phải thị trường "siêu quốc tế hóa" như Dubai. UAE có nhiều cộng đồng quốc tế, hệ thống bán lẻ hiện đại rất mạnh và vai trò tái xuất nổi bật. Oman vẫn có người nước ngoài và hàng nhập khẩu, nhưng thị trường có nhịp điệu chậm hơn, cần cách tiếp cận bền hơn.

Thứ hai, Oman có khẩu vị giao thoa giữa Ả Rập, Nam Á và Đông Phi. Điều này có thể thuận lợi cho gia vị châu Á, nhưng sản phẩm vẫn cần được điều chỉnh để dễ ứng dụng với món cơm, thịt, cá, hải sản, món nướng, món hầm và đồ ăn gia đình.

Thứ ba, Oman có quy mô không quá lớn, nên MOQ và kế hoạch tồn kho cần tính kỹ. Nếu doanh nghiệp yêu cầu lô đầu quá lớn, nhà nhập khẩu có thể ngại thử. Với thị trường này, lô đầu nên được xem là cơ hội học thị trường.

Thứ tư, Oman có khí hậu nóng, vận chuyển xa và thời gian lưu kho có thể ảnh hưởng đến sản phẩm. Bao bì, hạn dùng, độ ổn định màu, mùi, độ sánh, tình trạng tách lớp, rò rỉ, phồng nập hoặc vón cục cần được kiểm tra kỹ.

Thứ năm, Oman vẫn thuộc không gian tiêu chuẩn GCC. Điều này giúp doanh nghiệp có thể tham chiếu các yêu cầu vùng, nhưng không được mặc định rằng mọi thủ tục giống UAE hoặc Bahrain. Nhà nhập khẩu địa phương vẫn là người cần xác nhận yêu cầu thực tế.

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

Rủi ro trong công thức gia vị

Rà soát hương liệu, phụ gia và nguyên liệu lên men



Rà soát hương liệu, phụ gia và nguyên liệu lên men

Công thức gia vị phải minh bạch từ hương liệu, phụ gia đến nguyên liệu lên men.

Gia vị là ngành có vẻ đơn giản nhưng thực tế lại 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. 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 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 Oman, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý sáu 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 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.

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 Oman, 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.

4.5. 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.

4.6. Quy trình sản xuất dùng chung

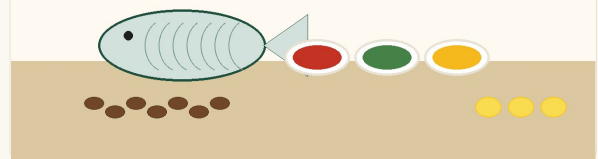
Nếu nhà máy sản xuất nhiều dòng sản phẩm, doanh nghiệp cần kiểm tra nguy cơ nhiễm chéo. Dây chuyền có từng chạy sản phẩm chứa nguyên liệu không phù hợp không? Quy trình vệ sinh có rõ không? Có biên bản không? Có mã lô, mẫu lưu và truy xuất không?

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

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

Gia vị phù hợp Oman

Hải sản, món nướng, cơm, sốt chấm và spice blend



Sản phẩm cho Oman nên để dùng với hải sản, món nướng, cơm và kênh food service.

Không nên đưa cả danh mục vào Oman 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 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.
- MOQ phù hợp với quy mô thị trường.
- 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 sang các thị trường GCC khác sau khi thử nghiệm.

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

Sốt ớt và sốt chấm châu Á

Sốt ớt, sốt tỏi, sốt chua ngọt, sốt me, sốt cay kiểu châu Á có thể phù hợp nếu vị dễ ứng dụng với món nướng, đồ chiên, cơm, sandwich, snack, hải sản hoặc món ăn nhà hàng.

Nước chấm và nước tương

Nước tương, nước chấm chay, sốt chấm thuần thực vật hoặc dòng nước chấm có câu chuyện châu Á có thể tạo khác biệt. Tuy nhiên, cần kiểm soát nguyên liệu lên men, phụ gia, chất điều vị, hương liệu và hàm lượng muối.

Gia vị ướp và sốt ướp

Nhóm này có thể phù hợp với nhà hàng, khách sạn, food service hoặc người tiêu dùng thích nấu ăn tiện lợi. Cần cân bằng vị châu Á với tính ứng dụng trong món nướng, gà, bò, hải sản hoặc rau củ.

Gia vị khô và spice blend

Gia vị khô có lợi thế về vận chuyển và hạn dùng. Nhưng cần tránh cạnh tranh trực diện bằng giá với các blend phổ thông đã có sẵn. Sản phẩm nên có điểm khác biệt: vị Đông Nam Á, gia vị hải sản, gia vị chấm, gia vị ướp tiện lợi hoặc nhãn riêng theo yêu cầu nhà phân phối.

Sản phẩm hải sản và gia vị cho hải sản

Oman có văn hóa biển, nên các loại sốt chấm hải sản, gia vị ướp cá, gia vị nướng hải sản hoặc sốt cay chua dùng với hải sản có thể là hướng đáng thử nếu được điều chỉnh khẩu vị phù hợp.

Private label cho nhà nhập khẩu

Đây là hướng thực tế với Oman. Nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối địa phương có thể muốn sản phẩm mang nhãn riêng, quy cách riêng, vị riêng hoặc mức giá 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 Oman trước khi làm chứng nhận

Chọn kênh trước khi chứng nhận
Bán lẻ - food service - private label - online



Bán lẻ
chọn đúng kênh



Food service
chọn đúng kênh



Private label
chọn đúng kênh



Online
chọn đúng kênh

Kênh bán quyết định quy cách, nhãn, giá, hồ sơ và lộ trình chứng nhận.

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

Food service, nhà hàng, khách sạn

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

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

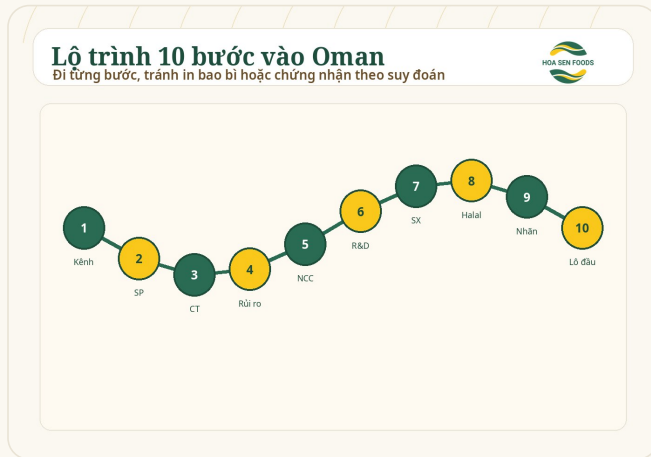
Nếu bán qua thương mại điện tử, sản phẩm vẫn cần hợp lệ về nhập khẩu, nhãn, claim, an toàn thực phẩm và Halal nếu có tuyên bố. Online không có nghĩa là bỏ qua quy định.

Mở rộng sang GCC

Nếu Oman là bước thử để đi sang UAE, Saudi Arabia, Qatar hoặc Bahrain, doanh nghiệp cần hỏi từ đầu: hồ sơ, chứng nhận, nhãn và công thức 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 và đúng hồ sơ.”

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



Lộ trình 10 bước giúp tránh làm chứng nhận hoặc in bao bì theo suy đoán.

Bước 1: Xác định kênh bán và nhà nhập khẩu

Doanh nghiệp nên làm việc sớm với nhà nhập khẩu Oman. Họ là người xác nhận yêu cầu thực tế về chứng nhận Halal, nhãn, hồ sơ nhập khẩu, thông tin nhà sản xuất, quy cách, hạn dùng, giá 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 MOQ phù hợp và có tiềm năng bán qua kênh rõ ràng. Với thị trường không quá lớn như Oman, sản phẩm đầu tiên nên gọn, dễ hiểu, dễ thử và dễ tái đặt hàng.

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 Oman 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 Oman 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.

Với sản phẩm gia vị, cần đặc biệt thận trọng khi dùng các claim như "natural", "pure", "healthy", "organic", "sugar-free", "no MSG", "vegan", "gluten-free" hoặc "Halal certified". Mỗi claim đều cần bằng chứng.

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



Hồ sơ đầy đủ giúp doanh nghiệp đàm phán tốt hơn với nhà nhập khẩu Oman.

Hồ sơ sản phẩm

- Tên sản phẩm tiếng Việt, tiếng Anh và tên dự kiến dùng tại Oman.
- 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.
- Khả năng mở rộng sang UAE, Saudi Arabia, Qatar hoặc các thị trường GCC khác 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 Oman

Lỗi thường gặp tại Oman
MOQ, claim, bao bì, chứng nhận và khẩu vị

⚠️ Chứng nhận sai

⚠️ Claim quá mức

⚠️ MOQ lớn

⚠️ Bao bì yếu

⚠️ Chưa test vị

Sai từ hồ sơ hoặc bao bì có thể làm chậm cả lô hàng.

Các lỗi về claim, MOQ, bao bì và chứng nhận có thể làm chậm cả lô hàng.

Lỗi 1: Nghĩ rằng Oman nhỏ nên yêu cầu đơn giản

Quy mô thị trường không quá lớn không có nghĩa là doanh nghiệp có thể chuẩn bị qua loa. Sản phẩm vẫn cần Halal, nhãn, hồ sơ, bao bì, hạn dùng và nhà nhập khẩu phù hợp.

Lỗi 2: 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 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: MOQ quá lớn so với thị trường

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

Lỗi 5: Bao bì không chịu được vận chuyển và khí hậu

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

Lỗi 6: 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 7: Không tính khả năng mở rộng vùng GCC

Nếu doanh nghiệp muốn dùng Oman làm bước thử, cần nghĩ trước đến yêu cầu của các thị trường tiếp theo. Nếu không, sản phẩm có thể phải làm lại nhãn, chứng nhận hoặc bao bì khi mở rộng.

Lỗi 8: Không test sản phẩm với khẩu vị địa phương

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

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

Đối tác gia công & R&D
Thử mẫu, điều chỉnh vị, kiểm soát quy trình



Thử mẫu, điều chỉnh vị, kiểm soát quy trình

Đối tác R&D tốt giúp sản phẩm vừa ngon, vừa rõ hồ sơ và khả thi sản xuất.

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 Oman 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.”

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

Hoa Sen Foods đồng hành

Sản xuất, đóng gói, bảo mật công thức và thông tin kỹ thuật



Sản xuất, đóng gói, bảo mật công thức và thông tin kỹ thuật

Hoa Sen Foods đồng hành ở phần công thức, sản xuất, đóng gói và thông tin kỹ thuật.

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 Oman.
- 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 Oman, 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 Oman

Bản đồ 5 tầng kiểm soát

Công thức - hồ sơ - sản xuất - nhãn - thương mại



- 1 Công thức
- 2 Hồ sơ nguyên liệu
- 3 Sản xuất
- 4 Nhãn & bao bì
- 5 Thương mại

5 tầng kiểm soát trước khi vào Oman: công thức, hồ sơ, sản xuất, nhãn và 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.”

13. Kết luận: vào Oman bằng sự chuẩn bị, không bằng suy đoán



Vào Oman bằng sự chuẩn bị, không bằng suy đoán chung chung.

Oman là một thị trường GCC đáng cân nhắc đối với doanh nghiệp gia vị Việt Nam. Đây có thể không phải thị trường lớn nhất, nhưng có vị trí tốt, văn hóa ẩm thực giao thoa, nhu cầu thực phẩm Halal rõ và cơ hội cho các dòng gia vị, sốt, nước chấm, spice blend, food service hoặc private label nếu doanh nghiệp đi đúng cách.

Tuy nhiên, đừng xem Oman là thị trường dễ theo nghĩa "chuẩn bị ít cũng được". Với sản phẩm gia vị, nơi 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 Oman 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, 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 vị muốn phát triển nhãn hàng riêng, hoặc một doanh nghiệp F&B muốn chuẩn hóa sản phẩm đóng gói.

Oman 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 Oman?

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?

MOQ có phù hợp với 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 Oman 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 như Oman.

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 Oman.

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 Oman. 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 Oman, tổ chức chứng nhận Halal có thẩm quyền và 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.



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