



## **BẢN TIN RAU QUẢ THẾ GIỚI TUẦN LỄ TỪ 23-27/9/2024**

**Thực hiện : HIỆP HỘI RAU QUẢ VIỆT NAM**

---0---  
**KỶ 37**

### **Tin nổi bật :**

- Xuất khẩu sầu riêng Thái Lan sang Trung Quốc bị điều tra vì nhiễm cadmium**
- Trồng chuối công nghệ cao cho kết quả khả quan tại Bình Dương, Việt Nam**
- Thương mại trái cây giữa Trung Quốc và các nước ASEAN phát triển mạnh**
- 13,46 tỷ USD nhập khẩu sản phẩm Rau quả và hạt của Trung Quốc đến tháng 8/2024, tăng 3,7%**
- Malaysia và Việt Nam thách thức Thái Lan tại thị trường sầu riêng Trung Quốc**
- Thị trường Trung Quốc có ý nghĩa gì đối với ngành sầu riêng và toàn bộ ngành nông nghiệp của Thái Lan?**
- Đồng bằng sông Cửu Long Việt Nam đẩy mạnh xây dựng thương hiệu trái cây xuất khẩu**
- BÁN LẺ: Tập Đoàn Metro China là nhà bán lẻ “ngôi sao” có hiệu suất bảo vệ môi trường cao**
- Lần đầu tiên: Sản xuất vải từ lá dứa quy mô lớn, cung cấp đại trà, biến 1 triệu tấn lá dứa thành 18 tấn tơ, vải sinh thái mỗi tháng, dự kiến sản lượng sẽ tăng lên 50 tấn/tháng vào cuối 2025**
- Giá chuối Ecuador tăng do nhu cầu cao**
- Giải pháp khử trùng bằng tia UV bảo vệ các đồn điền chuối khỏi sự tàn phá của Moko và Fusarium**
- Giảm thiểu rủi ro khi vận chuyển nông sản tươi sống trong chuối cung ứng không thể đoán trước**
- Hạn hán và bệnh Moko gây ra sản lượng chuối thấp hơn ở Ecuador**
- Nghiên cứu mới: sừng tê giác vô dụng và có khả năng gây độc**
- Cách nhúng trái cây vào xô cô la giúp cải thiện sự tập trung và giảm căng thẳng**
- Xuất khẩu Rau quả nông sản của Peru sẽ vượt hơn 11,5 tỷ đô la/năm.**
- Sầu riêng Mao Shan Wang vẫn là thương hiệu của Malaysia cho đến năm 2034**
- Campuchia đặt mục tiêu nâng cao xuất khẩu sang Hoa Kỳ bằng sứ mệnh kinh doanh**
- Thỏa thuận giữa Australia và Emirates xóa bỏ thuế hải quan**
- Diện tích đất nông nghiệp hữu cơ tăng 9,5% ở Hà Lan**
- Giá bắp cải ở Hàn Quốc tăng vọt 70 phần trăm trong đợt nắng nóng**
- Lũ lụt ở Trung Âu làm gián đoạn mạng lưới giao thông**
- Giá sầu riêng đã giảm từ 50 peso xuống còn 20 peso tại thành phố Davao- Phillipines**
- "Chanh Trung Quốc cạnh tranh hơn ở thị trường Đông Nam Á trong mùa này"**
- Packnatur phát triển ống lưới cho trái cây hảo hạng**
- Campuchia và Trung Quốc thiết lập quan hệ đối tác chiến lược để thúc đẩy đổi mới nông nghiệp và xuất khẩu**
- “Thị trường quốc tế đang thúc đẩy nhu cầu sản xuất nhiều dứa hơn”**

## **-Xuất khẩu sầu riêng Thái Lan sang Trung Quốc bị điều tra vì nhiễm cadmium**



Sau các báo cáo về tình trạng nhiễm cadmium trong sầu riêng xuất khẩu sang Trung Quốc, Thái Lan đã tiến hành điều tra. Tổng cục Hải quan Trung Quốc (GACC) đã nêu lên mối lo ngại về mức cadmium trong các lô hàng sầu riêng, dẫn đến việc tạm dừng xuất khẩu từ các công ty, nhà đóng gói và vườn cây ăn quả được chứng nhận GAP của Thái Lan. Để ứng phó, Bộ Nông nghiệp và Hợp tác xã Thái Lan đã giao cho Bộ Nông nghiệp nhiệm vụ thu thập và thử nghiệm các mẫu sầu riêng, đất, nước và đầu vào sản xuất. Những phát hiện ban đầu cho thấy mức cadmium nằm trong ngưỡng chấp nhận của Trung Quốc là 0,05 mg/kg.

Prayoon Insakul, Thư ký thường trực của Bộ Nông nghiệp và Hợp tác xã, tuyên bố, "Các cuộc điều tra ban đầu cho thấy những loại trái cây bị nhiễm độc không phải từ miền Nam Thái Lan, nơi sầu riêng hiện đang vào mùa." Nguồn gốc của sự nhiễm độc cadmium được cho là từ một quốc gia thứ ba. Bất chấp vấn đề này, các quan chức Thái Lan đã xác nhận rằng Trung Quốc không cấm nhập khẩu sầu riêng từ Thái Lan, cho phép xuất khẩu diễn ra như bình thường. Để giảm thiểu nguy cơ ô nhiễm và nhập khẩu trái phép, chính quyền Thái Lan đang tăng cường các biện pháp chống buôn lậu sầu riêng từ các nước láng giềng. Điều này rất quan trọng đối với Thái Lan để duy trì vị thế và thị phần của mình tại Trung Quốc, một thị trường quan trọng cho xuất khẩu sầu riêng của nước này. Các nhà xuất khẩu hàng đầu của Thái Lan, chẳng hạn như Platinum Fruit, đã thiết lập các giao thức thử nghiệm toàn diện để đảm bảo an toàn và chất lượng sản phẩm, bao gồm các cuộc kiểm tra trước mùa và đang diễn ra, cũng như lấy mẫu ngẫu nhiên trước khi xuất khẩu. Các biện pháp này nhằm mục đích duy trì niềm tin của người tiêu dùng vào sự an toàn và chất lượng của sầu riêng Thái Lan trên tất cả các thị trường xuất khẩu, không chỉ riêng Trung Quốc.

Nguồn: [The Star](#)

## **-Trồng chuối công nghệ cao cho kết quả khả quan tại Bình Dương, Việt Nam**



Tại Việt Nam, sự hợp tác giữa Tập đoàn Cao su Việt Nam (VRG) và Công ty Cổ phần Nông nghiệp U & I (Unifarm) đã hồi sinh ngành chuối thông qua dự án sản xuất công nghệ cao tại Nông trường Minh Tâm, cách trung tâm huyện Dầu Tiếng hơn 25km. Sáng kiến này đã chứng minh được những kết quả đáng chú ý về năng suất và chất lượng, với năng suất trung bình 70 tấn/ha—gấp ba lần năng suất trung bình cả nước. Một phần đáng kể chuối thu hoạch

được, sau khi trải qua quá trình sơ chế và đóng gói, đã thâm nhập thành công vào thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc, với hơn 80% sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu.

Công ty TNHH Cao su Dầu Tiếng, một đơn vị tham gia dự án, đã chứng kiến sự cải thiện đáng kể về doanh thu và biên lợi nhuận, cho rằng thành công này là nhờ quá trình chuyển đổi từ các đồn điền cao su truyền thống sang nông nghiệp công nghệ cao. Sự chuyển dịch này không chỉ phù hợp với xu hướng phát triển của ngành nông nghiệp mà còn tối ưu hóa việc sử dụng đất.

Trong nửa đầu năm nay, công ty đã báo cáo doanh thu gần 90 tỷ đồng và lợi nhuận khoảng 18 nghìn tỷ đồng, với kỳ vọng đạt được các mục tiêu cả năm.

Động thái chiến lược hướng tới nông nghiệp công nghệ cao được hỗ trợ bởi tầm nhìn rộng hơn của VRG nhằm đa dạng hóa cây trồng trên các đồn điền cao su, bao gồm chuối, sacha inchi, dưa và trái cây họ cam quýt, với kế hoạch mở rộng đầu tư nông nghiệp có giá trị cao đến năm 2030.

Điều này bao gồm việc phân bổ 5.000 ha dành riêng cho việc trồng chuối, như một phần trong 36.227 ha dành cho các nỗ lực nông nghiệp công nghệ cao khác nhau. Sáng kiến này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc áp dụng các công nghệ tiên tiến và hình thành các quan hệ đối tác chiến lược để nâng cao năng suất nông nghiệp và tiếp cận thị trường. Nguồn: [The Star](#)

### **-Thương mại trái cây giữa Trung Quốc và các nước ASEAN phát triển mạnh**



Hoạt động thương mại trái cây giữa Trung Quốc và Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) đã cho thấy một hiệu suất mạnh mẽ, được nhấn mạnh bởi các mối quan hệ thương mại đang phát triển mạnh mẽ. Tại thị trấn Youyi, Bằng Tường, nằm ở khu tự trị dân tộc Choang Quảng Tây, miền nam Trung Quốc, một dòng xe tải chở đầy các loại trái cây đa dạng là cảnh tượng thường thấy. Bằng Tường, được công nhận là thành phố cảng hàng đầu tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại trái cây giữa Trung Quốc và ASEAN, đã báo cáo tổng cộng khoảng 1,65 triệu tấn trái cây được giao dịch trong nửa đầu năm, đánh dấu mức tăng 15,36 phần trăm so với cùng kỳ năm trước.

Hoạt động thương mại trái cây sôi động là biểu tượng của sự hợp tác thương mại được tăng cường thúc đẩy bởi Hội chợ triển lãm Trung Quốc-ASEAN hàng năm, việc ban hành toàn diện Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) và các sáng kiến Vành đai và Con đường ngày càng sâu sắc. Hoạt động thương mại trái cây đã nổi lên như một khía cạnh nổi bật của hoạt động trao đổi sản phẩm nông nghiệp giữa hai khu vực. Trung Quốc, là thị trường xuất khẩu lớn nhất đối với nông sản Việt Nam, đặc biệt ưa chuộng sầu riêng và thanh long của Việt Nam. Ngoài ra, Trung Quốc đóng vai trò là điểm đến chính của trái cây Thái Lan, với mười sáu cảng đất liền được chỉ định để xử lý hoạt động thương mại trái cây.

Các nền tảng thương mại điện tử chuyên về thực phẩm tươi sống đã thiết lập các cơ sở thu mua tại Việt Nam và Thái Lan, mở ra những con đường mới cho các sản phẩm nông nghiệp địa phương thâm nhập vào thị trường Trung Quốc. Doanh số bán sầu riêng Thái Lan tăng 48,6 phần trăm được ghi nhận trên các nền tảng thương mại điện tử của Trung Quốc trong bảy tháng đầu năm. Việc chấp thuận các giống trái cây mới từ các nước ASEAN cho thị trường Trung Quốc đã dẫn đến sự ưa chuộng ngày càng tăng trong số người tiêu dùng Trung Quốc đối với trái cây ASEAN, có sẵn với mức giá cạnh tranh hơn.

Gao Lingyun, một nhà nghiên cứu tại Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới thuộc Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Trung Quốc, cho rằng thương mại trái cây phát triển mạnh là do một số yếu tố.

Việc thực hiện đầy đủ RCEP đã làm giảm đáng kể chi phí thương mại và tăng cường các chính sách như kiểm tra nhanh và kiểm dịch, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển trái cây và các sản phẩm nông nghiệp khác. Thương mại bùng nổ cũng là kết quả của kết nối cơ sở hạ tầng được cải thiện, hệ thống hậu cần xuyên biên giới được nâng cấp và các lựa chọn trái cây đa dạng từ các nước ASEAN hấp dẫn người tiêu dùng Trung Quốc.

Kể từ khi RCEP được thực hiện, thương mại nông sản giữa các nước thành viên đã tăng cường. Sau khi RCEP tạo điều kiện thuận lợi cho hải quan, Trung Quốc đã nhập khẩu sầu riêng tươi trị giá 46,61 tỷ nhân dân tệ từ các nước thành viên như Thái Lan và Việt Nam trong 11 tháng đầu năm 2023, tăng đáng kể so với giai đoạn trước khi thỏa thuận có hiệu lực. Sự phát triển của các dự án lớn như Hành lang thương mại đường bộ-đường biển quốc tế mới và Đường sắt Trung Quốc-Lào đã củng cố chuỗi lạnh và cơ sở làm lạnh, tạo điều kiện thuận lợi cho trái cây ASEAN thâm nhập vào thị trường Trung Quốc. Đường sắt Trung Quốc-Lào, một kênh hậu cần quan trọng, đã vận chuyển hơn 43 triệu tấn hàng hóa, bao gồm cả toa xe lạnh chở sầu riêng và chuối của Thái Lan.

Những người trong ngành nhấn mạnh bản chất bổ sung của sản xuất trái cây giữa Trung Quốc và các nước ASEAN, với Trung Quốc chuyên về trái cây ôn đới và các nước ASEAN chuyên về các giống nhiệt đới. Sự hiệp lực thương mại này tối ưu hóa nguồn cung và phân phối trái cây trong khu vực. Việt Nam đã nổi lên như nhà cung cấp sầu riêng và chuối tươi hàng đầu cho Trung Quốc, với thị trường Trung Quốc thúc đẩy đáng kể xuất khẩu trái cây và rau quả của Việt Nam. Monsit Paisarnthanawat, thống đốc tỉnh Chanthaburi của Thái Lan, đã lưu ý đến vai trò của ngành trái cây trong việc tạo việc làm và tăng thu nhập cho nông dân, bày tỏ mong muốn hợp tác sâu hơn với thị trường Trung Quốc. ***Trung Quốc đang tích cực mở rộng khả năng tiếp cận thị trường, tăng cường tạo thuận lợi cho thủ tục hải quan và thiết lập các sàn giao dịch để thúc đẩy hơn nữa tăng trưởng thương mại trái cây với ASEAN.***

***Ông Gao dự đoán rằng trong các khuôn khổ như RCEP, Trung Quốc và ASEAN sẽ tiếp tục cải thiện các cơ chế và nền tảng hợp tác, thúc đẩy triển vọng phát triển tốt hơn cho trái cây ASEAN trên thị trường Trung Quốc.*** Nguồn: [People's Daily Online](https://www.peoplesdaily.com)

## **-13,46 tỷ USD nhập khẩu sản phẩm Rau quả và hạt của Trung Quốc đến tháng 8/2024, tăng 3,7%**

Theo dữ liệu tóm tắt hàng tháng của Hải quan Trung Quốc trong 8 tháng đầu năm 2024, tổng xuất nhập khẩu nông sản của Trung Quốc lên tới 211,78 tỷ USD, giảm 5,1% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, xuất khẩu đạt 65,16 tỷ USD, tăng 2,2% so với cùng kỳ; nhập khẩu đạt 146,62 tỷ USD, giảm 8,1% so với cùng kỳ năm trước; nhập siêu 81,46 tỷ USD, giảm 14,9% so với cùng kỳ năm trước.

### **Trong tháng 8 mọi chỉ số đều tích cực**

Tổng xuất nhập khẩu nông sản của Trung Quốc là 27,78 tỷ USD, tăng 3,4% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, xuất khẩu 8,43 tỷ USD, tăng 3,5% so với cùng kỳ năm trước; nhập khẩu 19,35 tỷ USD, tăng 3,4% so với cùng kỳ năm ngoái; nhập siêu 10,92 tỷ USD, tăng 3,3% so với cùng kỳ năm trước.

### **Cá và ngũ cốc là mặt hàng xuất khẩu chủ lực**

Tích lũy lượng xuất khẩu thủy sản tính đến tháng 8 đạt 2,579 triệu tấn, tăng 10,4% so với cùng kỳ, giá trị xuất khẩu đạt 12,62 tỷ USD, giảm 3% so với cùng kỳ năm trước. Ngũ cốc là mặt hàng nông sản xuất khẩu thứ hai của Trung Quốc với lượng xuất khẩu lũy kế là 1.359 triệu tấn, giảm 7,6% so với cùng kỳ năm ngoái, giá trị xuất khẩu đạt 900 triệu USD, giảm 13,4% so với cùng kỳ năm ngoái.

### Các mặt hàng nông sản nhập khẩu chủ lực

Thịt (bao gồm cả thịt băm linh tinh): lượng nhập khẩu lũy kế 4,4 triệu tấn, giảm 13,9% so với cùng kỳ năm trước, lượng nhập khẩu 15,33 tỷ USD, giảm 20,9% so với cùng kỳ năm ngoái. **Trái cây và các loại hạt khô và tươi: lượng nhập khẩu lũy kế 5,54 triệu tấn, tăng 1,6% so với cùng kỳ năm ngoái, giá trị nhập khẩu 13,46 tỷ USD, tăng 3,7% so với cùng kỳ năm ngoái.** Ngũ cốc: lượng nhập khẩu lũy kế là 113,054 triệu tấn, tăng 6,1% so với cùng kỳ năm ngoái, giá trị nhập khẩu là 49,06 tỷ USD, giảm 13,2% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, lượng đậu nành nhập khẩu lũy kế là 70.478 triệu tấn, tăng 2,8% so với cùng kỳ năm ngoái và giá trị nhập khẩu là 36 tỷ USD, giảm 14,4% so với cùng kỳ năm trước. Dầu thực vật ăn được: lượng nhập khẩu cộng dồn là 4,764 triệu tấn, giảm 23% so với cùng kỳ năm ngoái, giá trị nhập khẩu là 4,78 tỷ USD, giảm 30,7% so với cùng kỳ năm trước. Nguồn: [Hải quan Trung Quốc](#).



Imported fruit at Metro Shanghai cash & carry.

### -Malaysia và Việt Nam thách thức Thái Lan tại thị trường sầu riêng Trung Quốc



Thái Lan từ lâu đã được công nhận là nước dẫn đầu về xuất khẩu sầu riêng, đặc biệt là sang thị trường Trung Quốc rộng lớn. Tuy nhiên, Malaysia và Việt Nam đang nổi lên như những đối thủ đáng gờm. Vào ngày 24 tháng 8, một chuyến bay thuê bao từ Malaysia đến Trung Quốc đã chở 1.500 thùng sầu riêng, cho thấy ý định thâm nhập thị trường Trung Quốc của quốc gia này bằng các loại sầu riêng tươi, bao gồm cả loại sầu riêng Musang King được ưa chuộng. Mặc dù có mức giá cao khoảng 80 đô la Mỹ cho một quả sầu riêng Musang King tại Thâm Quyển, toàn bộ lượng hàng đã được bán hết trong vòng vài giờ, theo báo cáo của Bộ trưởng Nông nghiệp và An ninh lương thực Malaysia Mohamad Sabu.

Việc Malaysia gia nhập ngành xuất khẩu sầu riêng tươi sang Trung Quốc vào tháng 6 năm 2024 đánh dấu một cột mốc quan trọng, sau nhiều năm xuất khẩu các sản phẩm sầu riêng đông lạnh. Sầu riêng tươi của Malaysia, nổi tiếng với hương vị đậm đà hơn và thịt mềm hơn do chín tự nhiên, phải đối mặt với những thách thức như thời hạn sử dụng ngắn hơn và nhu cầu hậu cần cho vận chuyển chuỗi lạnh để đảm bảo độ tươi khi đến Trung Quốc. Việc thành lập một kênh xanh tại hải quan Sân bay quốc tế Trịnh Châu Xinzheng tạo điều kiện thuận lợi cho việc thông quan nhanh chóng các mặt hàng dễ hỏng này.

Mặc dù có tiềm năng sinh lời hấp dẫn, các nhà xuất khẩu Malaysia vẫn thận trọng, nhiều người áp dụng cách tiếp cận chờ đợi và quan sát để đánh giá tính ổn định của thị trường và tính khả thi về mặt hậu cần. Lye Wee Tin của PHG Ever Fresh Food tại Raub, Pahang, đã nêu bật lợi thế về mặt địa lý và khối lượng sản xuất mà Thái Lan và Việt Nam nắm giữ so với Malaysia. Tuy nhiên, việc xuất khẩu sầu riêng tươi sang Trung Quốc gần đây đã thúc đẩy các nhà xuất khẩu Malaysia cân nhắc mở rộng hoạt động của mình mà không ảnh hưởng đến quá trình chín tự nhiên vốn là đặc điểm riêng biệt của sầu riêng Malaysia.

Việc xuất khẩu sầu riêng tươi đã làm dấy lên mối lo ngại trong số người tiêu dùng Malaysia và Singapore về khả năng tăng giá. Lô sầu riêng Musang King tươi đầu tiên được bán tại Trung Quốc có giá cao gấp ba lần so với Malaysia, gây ra suy đoán về tác động đến thị trường địa phương. Tuy nhiên, các chuyên gia trong ngành tin rằng khi công nghệ trồng sầu riêng được cải thiện và năng suất tăng lên, giá sẽ ổn định.

Trong khi đó, Việt Nam, sau khi được chấp thuận xuất khẩu sầu riêng tươi sang Trung Quốc vào tháng 7 năm 2022, đang nhanh chóng leo lên vị trí dẫn đầu, thách thức sự thống trị của Thái Lan. Với kết nối đất liền chiến lược với Trung Quốc, Việt Nam được hưởng lợi từ chi phí vận chuyển thấp hơn và thời gian giao hàng nhanh hơn. Mặc dù tăng trưởng nhanh, nhưng những lo ngại về việc trồng quá mức và kiểm soát chất lượng đã thúc đẩy chính phủ Việt Nam thực hiện các biện pháp để đảm bảo sản xuất sầu riêng bền vững và tuân thủ quy định.

Khi Malaysia và Việt Nam tiếp tục phát triển năng lực xuất khẩu sầu riêng, sự cạnh tranh với Thái Lan ngày càng gia tăng, có khả năng định hình lại động lực của thị trường sầu riêng Trung Quốc. Nguồn: [Think China](#)

## **-Thị trường Trung Quốc có ý nghĩa gì đối với ngành sầu riêng và toàn bộ ngành nông nghiệp của Thái Lan?**

Phát triển liên tục chất lượng sầu riêng Thái Lan để vượt trội hơn so với đối thủ cạnh tranh, phát triển những cải tiến mới trong sản xuất, phát triển các giống sầu riêng mới và mở rộng thị trường khác là giải pháp của sầu riêng Thái Lan.

Thị trường Trung Quốc có tầm quan trọng lớn đối với ngành sầu riêng của Thái Lan và toàn bộ ngành nông nghiệp.

Trung Quốc là thị trường nhập khẩu sầu riêng lớn nhất của Thái Lan, đặc biệt là sầu riêng Monthong, loại sầu riêng được người tiêu dùng Trung Quốc ưa chuộng. Nhu cầu ngày càng tăng này đã giúp nông dân Thái Lan tăng thu nhập đáng kể. Nông dân có cơ hội bán sản phẩm của mình với giá tốt, dẫn đến diện tích trồng sầu riêng được mở rộng đáng kể.



Thái Lan là quốc gia đầu tiên và duy nhất được phép xuất khẩu sầu riêng tươi sang Trung Quốc trong một thời gian dài. Và hiện nay Trung Quốc cũng cho phép xuất khẩu sầu riêng tươi từ Việt Nam và Malaysia.

Trung Quốc cho phép Việt Nam và Malaysia xuất khẩu sầu riêng tươi là một thách thức lớn đối với ngành sầu riêng Thái Lan, vì Thái Lan là quốc gia duy nhất có quyền xuất khẩu sầu riêng tươi sang các thị trường lớn và phát triển nhanh như Trung Quốc trong một thời gian dài. Tuy nhiên, Thái Lan vẫn có một số lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh như vậy:

1. Sự phổ biến và chất lượng của sầu riêng Thái Lan, đặc biệt là giống Monthong, được công nhận là có chất lượng cao và hương vị đặc trưng tại thị trường Trung Quốc. Sự phổ biến này là kết quả của việc xây dựng danh tiếng trong nhiều thập kỷ, sẽ mất khá nhiều thời gian để phát triển và xây dựng lòng tin của người tiêu dùng đối với sản phẩm.

2. Nông dân Thái Lan có nhiều kinh nghiệm, chuyên môn hơn trong sản xuất, có nhiều công nghệ sản xuất và kiểm soát chất lượng tốt hơn vì họ có kinh nghiệm sản xuất và xuất khẩu lâu năm. Ngoài ra, họ có công nghệ hiện đại trong thu hoạch, đóng gói và vận chuyển, điều này khiến Thái Lan có lợi thế vượt trội.

3. Thái Lan có mối quan hệ thương mại chặt chẽ và mạng lưới doanh nhân Trung Quốc, cũng như sự hỗ trợ của chính phủ để mở rộng thị trường và cải thiện chất lượng sản phẩm.

Tuy nhiên, Việt Nam có một số thế mạnh chính, tức là chi phí sản xuất thấp hơn, vận chuyển nhanh hơn đến thị trường Trung Quốc, chi phí vận chuyển thấp hơn. Malaysia tiếp thị sầu riêng chín cây cao cấp. Ở các thị trường cao cấp hoặc các thị trường mà người tiêu dùng mua nhiều hơn nhưng chi phí vận chuyển cao hơn.

Về lâu dài, Thái Lan vẫn có thể có lợi thế, nhưng phải thích nghi và phát triển liên tục để duy trì chất lượng và đổi mới trong sản xuất, bao gồm phát triển các giống sầu riêng mới, mở rộng các thị trường khác và tạo sự khác biệt cho thương hiệu. Trong tương lai, lợi thế của Thái Lan có thể bị giảm đi nếu Việt Nam và Malaysia có thể cải thiện chất lượng sản phẩm và tiếp thị người tiêu dùng để họ biết đến sầu riêng của cả hai nước.

Theo Ô Sakda Srinivet

Chuyên gia nông nghiệp Thái Lan

20/09/2024

## **-Đồng bằng sông Cửu Long Việt Nam đẩy mạnh xây dựng thương hiệu trái cây xuất khẩu**



Đồng bằng sông Cửu Long, được công nhận là trung tâm xuất khẩu trái cây hàng đầu của Việt Nam, đang tăng cường nỗ lực thành lập các vùng canh tác tập trung và chuyên biệt để đáp ứng các yêu cầu thương mại quốc tế. Với 370.000 ha dành riêng cho trồng cây ăn quả, khu vực này đang ưu tiên các loại trái cây có lợi nhuận cao cho các sáng kiến xây dựng thương hiệu.

Tại thành phố Cần Thơ, Hợp tác xã sản xuất trái cây Tràng Ti Garden, bao gồm 70 ha vườn nhãn, đang tiến tới đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường Hoa Kỳ và Úc. Thành viên hợp tác xã Trần Phước Sơn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tuân thủ các tiêu chuẩn canh tác để đảm bảo tiếp cận thị trường. "Chúng tôi chú trọng đến chất lượng. Khi sản phẩm của chúng tôi đạt tiêu chuẩn, chúng tôi sẽ không còn phải lo lắng về thị trường nữa. Chúng tôi đã thiết lập các mô hình theo tiêu chuẩn VietGap. Không có cách nào để cạnh tranh ngoài việc tuân thủ các tiêu chuẩn do các thị trường khó tính đặt ra", Sơn nhận xét.

Cần Thơ đang nỗ lực đầu tư vào các vùng canh tác chuyên canh và các phương pháp canh tác bền vững, đồng thời thúc đẩy kết nối với các doanh nghiệp để có đầu ra sản phẩm ổn định. Theo ông Trần Thái Nghiêm, Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thành phố Cần Thơ, ngày càng có nhiều sự quan tâm trong việc liên kết với các nhà phân phối trái cây. Sự hợp tác này nhằm chia sẻ nguồn lực để đáp ứng nhu cầu xuất khẩu, đặc biệt là các loại trái cây có giá trị kinh tế cao như sầu riêng, vú sữa và nhãn.

Ông Lê Thanh Tùng, đại diện Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, nhấn mạnh việc hình thành các vùng chuyên canh mang tính chiến lược để kết nối nông dân và doanh nghiệp trong cả thị trường trong nước và quốc tế. Các hoạt động đổi mới, chẳng hạn như thúc đẩy sản xuất trái

cây trái vụ, đã đưa Đồng bằng sông Cửu Long trở thành vùng dẫn đầu Đông Nam Á, đóng góp đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu của khu vực. Trái cây Việt Nam hiện đã có mặt tại hơn 60 thị trường toàn cầu, với các thương hiệu đáng chú ý được thiết lập tại Trung Quốc, Hoa Kỳ, Úc, EU, Nhật Bản và Hàn Quốc.

Người phát ngôn Bộ Thương mại Trung Quốc, He Yadong, thừa nhận sự phổ biến của trái cây Việt Nam trong số người tiêu dùng Trung Quốc, lưu ý rằng nhập khẩu nông sản của Việt Nam chiếm một phần đáng kể trong tổng lượng nhập khẩu nông sản của Trung Quốc. Việc xuất khẩu thành công các lô hàng trái cây sang các thị trường khó tính nhấn mạnh sự thích ứng của Đồng bằng sông Cửu Long với các tiêu chuẩn quốc tế, với những nỗ lực liên tục để thu hút đầu tư cho chế biến giá trị gia tăng. Nguồn: [VOV World](#)

## **-BÁN LẺ: Tập Đoàn Metro China là nhà bán lẻ “ngôi sao” có hiệu suất bảo vệ môi trường cao**

Chiến lược thương hiệu mới và tập trung mạnh mẽ vào tính bền vững giúp Metro China trở thành một ví dụ điển hình về nhà bán lẻ tham chiếu tập trung mạnh mẽ vào tính bền vững. Sự hiện diện của Metro tại Trung Quốc có từ năm 1996, khi cửa hàng đầu tiên được mở tại Thượng Hải. Metro China Group (MCG) hiện có mạng lưới kinh doanh gồm hơn 100 cửa hàng, mở rộng đến 60 thành phố của Trung Quốc. Tập đoàn có hơn 20 triệu khách hàng và 11.371 nhân viên toàn thời gian. Sau 28 năm hoạt động trên thị trường Trung Quốc, MCG hiện đã trở thành công ty bán buôn và bán lẻ hàng đầu. Năm 2019, tập đoàn Metro AG và Wumart Technology Group đã đạt được thỏa thuận hợp tác chiến lược, cho phép Wumart Technology Group mua lại 80% cổ phần của MCG. Do đó, Wumart đã trở thành cổ đông kiểm soát của MCG. Vào tháng 11 năm 2023, Wumart đã mua lại 20% cổ phần còn lại của MCG.

### **Chiến lược thương hiệu mới từ năm 2021**

MCG đã đưa ra hình ảnh và chiến lược hoàn toàn mới, cam kết cung cấp các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao cho các thành viên trung bình khá và các thành viên doanh nghiệp. MCG cam kết cung cấp cho nhiều thành viên hơn các sản phẩm chất lượng để tiếp cận. Trong số 9 giải thưởng giành được vào năm 2023, MCG đã được công nhận là “Thương hiệu siêu thị có ảnh hưởng nhất” tại Trung Quốc. MCG là doanh nghiệp bán lẻ duy nhất tại Trung Quốc có tất cả các cửa hàng được chứng nhận HACCP.

### **Star Farm là hệ thống truy xuất nguồn gốc nông sản thực phẩm độc đáo**

Metro China là một trong những doanh nghiệp bán lẻ đầu tiên tại Trung Quốc đầu tư vào việc thành lập hệ thống truy xuất nguồn gốc. Hiện nay, công ty có hơn 6.000 loại thực phẩm được sản xuất bởi hệ thống “Star Farm”, một hệ thống truy xuất nguồn gốc thực phẩm của bên thứ ba độc lập và duy nhất, tương đương với các tiêu chuẩn quốc tế như GLOBALG.AP. Hệ thống này được Metro China tạo ra vào năm 2007 để kiểm soát toàn bộ chuỗi giá trị với sự minh bạch hoàn toàn, theo chứng nhận của bên thứ ba là SGS. Tất cả thông tin truy xuất nguồn gốc sản phẩm đều có sẵn bằng cách quét mã QR của sản phẩm bằng wechat. Trong 16 năm qua, các thanh tra viên của Star Farm đã đào tạo hơn 1000 nhà cung cấp, 8.500 nhà máy, 50.000 người hành nghề thực phẩm và 30.000 nông dân.

### **Hiệu suất môi trường cao, chuỗi cung ứng kỹ thuật số**

Sau khi lắp đặt Hệ thống năng lượng thông minh (IES) tại hơn 100 cửa hàng, tập đoàn MCG ước tính đã tiết kiệm được 3,5% điện và 4,3% nước vào năm 2023. Hệ thống này cũng tránh lãng phí



hơn 90.000 hộp các-bon bằng cách sử dụng các thùng có thể tái chế. MSC hiện có hơn 33 tài liệu tham khảo hữu cơ và thân thiện với môi trường.

MCG đã triển khai Hệ thống quản lý vận tải (TMS) kỹ thuật số vào năm 2023 tại bảy kho hàng trên toàn quốc. Hệ thống này cho phép tài xế nhanh chóng hoàn tất giao dịch thông qua ứng dụng chuyên dụng khi đến đích. MCG ước tính đã cải thiện hiệu quả khoảng 30% với các lần giao hàng tại kho. MSG tiếp tục xây dựng chuỗi cung ứng hoàn toàn kỹ thuật số và bảng dữ liệu nhà cung cấp.

### **Chiến dịch thí điểm “Tiêu dùng xanh, Cuộc sống ít carbon” tại Bắc Kinh**

Chiến dịch theo mùa cuộc sống xanh với chủ đề "Tiêu dùng xanh, Cuộc sống ít carbon" đã được công bố lần đầu tiên tại các cửa hàng Metro Bắc Kinh. Họ đã triển khai các hoạt động dưới nhiều hình thức khác nhau và khuyến khích nhiều người tiêu dùng tận hưởng cuộc sống xanh thông qua cơ chế khuyến khích bao gồm carbon. Người tiêu dùng có thể đăng nhập vào chương trình nhỏ "Mùa cuộc sống xanh" và nhập vào "Đổi" để đổi điểm thưởng xanh của họ lấy bốn sản phẩm vốn chủ sở hữu, có thể được sử dụng tại tất cả các cửa hàng Metro ở Bắc Kinh. Người tiêu dùng mua sản phẩm từ các cửa hàng Metro và dán nhãn cửa hàng của chúng tôi trên điện thoại của họ có thể nhận được 100 điểm xanh mỗi ngày. MCG cũng thiết lập các khẩu hiệu xanh tại các vị trí dễ thấy của cửa hàng để nâng cao nhận thức về việc giảm phát thải và thói quen xanh ít carbon.



*Chile và Peru là nguồn nhập khẩu nho ăn chính, Chile là nguồn nhập khẩu anh đào.*

### **-Lần đầu tiên: Sản xuất vải từ lá dứa quy mô lớn, cung cấp đại trà, biến 1 triệu tấn lá dứa thành 18 tấn tơ, vải sinh thái mỗi tháng, dự kiến sản lượng sẽ tăng lên 50 tấn/tháng vào cuối 2025**

Việt Nam sản xuất thành công tơ, sợi, vải sinh thái từ dứa, cung cấp đại trà cho ngành dệt, may mặc thời trang. Đây là dấu mốc quan trọng trên hành trình xanh hóa ngành thời trang.

Sau hơn 3 năm nghiên cứu, thử nghiệm và phát triển ý tưởng “Biến tài nguyên dứa tự nhiên chưa được tận thu sau canh tác thành sợi vải tự nhiên bằng phương thức sản xuất đại trà”, Bảo Lân Textile và Ecofa Việt Nam đồng chính thức giới thiệu tơ, sợi, vải sinh thái Ananas được sản xuất từ xơ lá dứa, một phế phẩm nông nghiệp phổ biến tại Việt Nam.



*Sợi được sản xuất từ lá dứa.*

Được bảo hộ thương hiệu bởi Cục sở hữu Trí tuệ, Ananas (lấy theo tên khoa học của dứa) đánh dấu lần đầu Việt Nam thành công sản xuất quy mô lớn một chất liệu dệt may sinh thái gốc xơ thực vật. Đồng thời, cũng là lần đầu tiên, tơ, sợi, vải dứa eco xuất xứ Việt Nam có thể cung cấp đại trà đến các nhà sản xuất sợi - vải, nhãn hàng may mặc - thời trang - phụ kiện - nội thất... (Trước đó, sợi vải dứa hầu như chỉ được thực hiện thủ công với số lượng nhỏ).

Đây cũng là lần đầu tiên thị trường sợi vải eco made-in-Vietnam đảm bảo chuỗi cung ứng nguyên liệu dệt may minh bạch nguồn gốc Việt (originated-in-Vietnam), từ thu hoạch lá dứa, tách xuất xơ thô, đến sản xuất tơ, cung cấp sợi, phân phối vải dệt thành phẩm...



### **Biến lá dứa thành tơ, vải - Bước ngoặt lớn cho sự kết nối giữa ngành nông nghiệp trồng dứa Việt Nam và xu thế thời trang xanh**

Là cây ăn trái phổ biến ở Đông Nam Á, vải dứa được biết đến khoảng thế kỷ 17, nhiều nhất tại Philippines. Tuy nhiên, tất cả công đoạn làm vải phức tạp chỉ bằng công cụ thô sơ, không thể dệt ra nhiều thành phẩm; cộng thêm giá cả đất đỏ khiến nó không được nhiều người sử dụng. “Chất liệu xa xỉ” dần bị lãng quên khi vải dệt công nghiệp giá rẻ lên ngôi sau thế kỷ 19.

Xu hướng Sống Xanh đã thúc đẩy làn sóng khởi nghiệp Đông Nam Á “tái sinh” vải dứa để ứng dụng rộng rãi vào đời sống đương đại. Gia nhập cuộc đua trở thành nhà sản xuất tiên phong cung cấp đại trà sợi vải dứa, Việt Nam đã cho ra đời Ananas.

Đây là thành quả hợp tác chiến lược giữa Ecofa Việt Nam - đơn vị Sản Xuất Tơ Dứa (cottonized fiber) và Bảo Lân Textile - đơn vị Phát triển & Cung cấp các giải pháp R&D sợi vải theo yêu cầu cho các doanh nghiệp dệt may, thương hiệu thời trang.



Xuất hiện bằng phương thức phi-truyền-thống, câu chuyện Ananas minh chứng cho tư duy “làm chủ khái niệm đến sản xuất”. Thử nghiệm và cải tiến Ananas suốt 3 năm đỉnh điểm dịch bệnh Covid-19 toàn cầu, Bảo Lân & Ecofa không chỉ bổ sung thêm sản phẩm mới cho thị trường sợi vải sinh thái made-in-Vietnam, mà còn làm giàu hơn giá trị thụ hưởng khách hàng có thể nhận, nhằm cải thiện nhận thức, niềm tin về nguyên liệu Việt, đó là chuỗi cung ứng nguyên liệu dệt may minh bạch nguồn gốc – một trong các tiêu chí chọn nhà cung cấp của các nhãn hàng thời trang toàn cầu.

Bà Nguyễn Thị Tuyết Mai, Phó Tổng thư ký Hiệp Hội Dệt may Việt Nam (VITAS) chia sẻ: “Trong bối cảnh ngành dệt may trong nước và thế giới vẫn còn đang thiếu nguyên liệu sản xuất hướng đến Thời Trang Xanh, việc Bảo Lân Textile cùng Ecofa Việt Nam thành công nghiên

*cứu & sản xuất đại trà, khép kín tơ sợi dứa đủ chất lượng làm vải may mặc, có tác động rất tích cực đến nhu cầu & sự phát triển ngành dệt may, không chỉ trong biên giới Việt Nam”.*

*“Thành quả đánh dấu bước ngoặt lớn cho sự kết nối giữa ngành nông nghiệp trồng dứa Việt Nam và xu thế Thời Trang Xanh toàn cầu”, bà Nguyễn Thị Tuyết Mai nói thêm.*

Như vậy, lần đầu tiên, chất liệu từng chỉ phục vụ số ít người “có điều kiện” ở những thế kỷ trước, nay đã có thể dễ dàng tiếp cận người dùng đại chúng; càng ý nghĩa hơn khi nhu cầu về sợi vải sinh thái không ngừng tăng với cả xu hướng thời trang thương mại và thời trang ứng dụng đương đại.

**“Bắt tay” với nông dân, hợp tác xã để tái chế lá dứa thành nguyên liệu dệt sinh thái**

“Biên phế phẩm trồng dứa thành sợi vải may mặc” không phải là khái niệm mới. Quy trình được hiểu đơn giản là tách xuất xơ dứa thô (cùng màu & độ dài) từ lá, rồi “bông” xơ thô thành tơ (đảm bảo đồng đều màu, độ ẩm, dài & mảnh). Lúc này, tơ dứa mới được dùng kéo sợi, dệt vải.



Sản xuất được tơ dứa “bông” ở quy mô lớn là yếu tố quyết định thành công của ý tưởng “sản xuất đại trà sợi vải dứa cho người dùng đại chúng”. Vì các phương thức kéo sợi bằng xơ dài thủ công không thể tạo ra sản lượng tơ đủ tiêu chuẩn vào nhà máy sợi, dệt. Thực tế, nhiều đơn vị khởi nghiệp trong khu vực đã thất bại ở bước này. Nhưng Ecofa Việt Nam, dựa vào thế mạnh kỹ thuật đã làm được thành công.

Hợp tác với nông dân và hợp tác xã Điện Biên, Ninh Bình, Thanh Hóa, Nghệ An, Tiền Giang để thu hoạch lá dứa, Ecofa Việt Nam tiến hành sản xuất “bông” tơ dứa bằng máy do nhà sáng lập, kỹ sư trẻ Đậu Văn Nam sáng chế.

Thử nghiệm bắt đầu vào giữa năm 2021. Đầu năm 2024, Ecofa đã có thể cung cấp 18 tấn Tơ Dứa (pineapple cottonized fiber) từ hơn 1 triệu tấn lá dứa thu hoạch mỗi tháng. Dự kiến sản lượng sẽ tăng lên 50 tấn/ tháng vào cuối năm 2025.

“Sở dĩ trước đó, việc tái chế tài nguyên dứa tự nhiên sau canh tác thành tơ sợi hữu ích cho dệt may chưa hiện thực hóa tại Việt Nam là bởi những hạn chế về máy móc, thiết bị, công nghệ. Ecofa Việt Nam có thế mạnh này; và chúng tôi không muốn bỏ lỡ cơ hội là người đầu tiên. Quy trình sản xuất Tơ Dứa quy mô lớn bằng máy được hoàn thiện dần qua nhiều năm thử nghiệm thất bại”. Nhà sáng lập Đậu Văn Nam chia sẻ. Trên hành trình này, họ đã tìm được đối tác cùng chí hướng là Bảo Lân Textile, một đơn vị có chuyên môn trong lĩnh vực R&D sợi vải sinh thái. Công ty cho biết quy mô sản xuất càng lớn sẽ giúp thúc đẩy càng nhiều chỉ số tích cực, như: tạo sinh kế & tăng nguồn thu nhập cho người nông dân, kiểm soát & giảm thiểu những tác động xấu đến môi trường do phế phẩm nông nghiệp Việt Nam, cải thiện sức khỏe đất trồng trọt, bảo vệ hệ vi sinh vật dưới tầng canh tác, và đặc biệt, góp phần xây dựng mạng lưới kinh tế tuần hoàn địa phương...

Theo đó, Ecofa sẽ cung cấp tơ dứa cho Bảo Lân Textile để dệt thành vải phục vụ ngành dệt, may mặc, thời trang, nội thất, với thương hiệu là Ananas. Tùy mục đích sử dụng, tơ lá quả dứa pha có thể pha trộn tùy chỉnh với các sợi sinh thái khác như bông hữu cơ (organic cotton), bamboo biocell, lụa, len,...

“Sợi vải dừa là một chất liệu đã tồn tại nhưng chúng tôi đã cùng nhau phát triển như một thương hiệu mới mang tinh thần khởi nghiệp. Câu chuyện hấp dẫn của nó chắc chắn sẽ được đại chúng đón nhận”, ông Dave Quách - nhà sáng lập Bảo Lân Textile nói.


Sản phẩm được Viện Nghiên cứu Dệt may TP.HCM (VTRSI-TTC) và Tổ chức Kiểm tra & phân tích kỹ thuật Nissenken (Nhật Bản) cấp chứng nhận cho 4 tính năng vượt trội, gồm: Độ bền vải, Khử mùi tự nhiên trên sợi, Kháng khuẩn tự nhiên trên sợi, Chống UV tự nhiên trên tơ lên đến 50+UPF.


**Minh Nguyệt**


[Theo TNV](#)


## **-Nghiên cứu mới: sừng tê giác vô dụng và có khả năng gây độc**

<sup>14</sup> Trong nhiều thập kỷ qua, sừng tê giác được tôn sùng là một vị thuốc quý hiếm trong y học cổ truyền (chủ yếu là Trung Quốc và Việt nam). Tuy nhiên, một bài báo vừa được đăng tải trên trang Mongabay đã tiết lộ rằng, việc sử dụng sừng tê giác không mang lại lợi ích sức khỏe gì mà còn tiềm ẩn nhiều nguy cơ gây độc cho người tiêu dùng.

 Các tác giả của nghiên cứu đã đo lường các khoáng chất trong các mẫu sừng từ lớp nông và lõi của tê giác trắng và tê giác đen – hai loài tê giác đang bị đe dọa nghiêm trọng ở châu Phi. Kết quả cho thấy, hàm lượng các khoáng chất thiết yếu được tìm thấy trong sừng tê giác thấp hơn đáng kể so với một viên vitamin thông thường (có giá thành rẻ hơn). Điều này đặt ra câu hỏi về công dụng “thần thánh” mà người ta vẫn tin tưởng bấy lâu nay.

 Ngoài ra, các nhà khoa học còn phát hiện ra sừng tê giác có chứa nhiều khoáng chất độc hại như: asen - một chất có thể gây hại cho sức khỏe con người nếu tiêu thụ ở lượng cao. Trong các mẫu sừng bị nhiễm đất, nồng độ của asen có thể vượt quá mức an toàn cho phép. Điều này đặc biệt đáng lo ngại khi sừng tê giác hoang dã thường bị nhiễm đất và các chất ô nhiễm khác từ môi trường sống tự nhiên của chúng.

 Vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn khi việc tiêu thụ sừng tê giác hiện nay là bất hợp pháp và điều này đồng nghĩa với việc không có cơ quan giám sát nào kiểm soát được chất lượng của những chiếc sừng này. Người tiêu dùng không chỉ đang mạo hiểm với sức khỏe của bản thân mà còn đang gián tiếp tiếp tay cho nạn săn trộm, đẩy loài tê giác đến bờ vực tuyệt chủng.

 Các nhà bảo tồn cho rằng, việc giảm nhu cầu tiêu thụ sừng tê giác là một nhiệm vụ dài hạn và đầy thách thức. Thay đổi những niềm tin đã tồn tại từ lâu đời không phải là điều có thể thực hiện trong một sớm một chiều. Terri Roth (tác giả chính của bài nghiên cứu) giải thích rằng bà hy vọng nghiên cứu của mình sẽ khiến mọi người suy nghĩ kỹ hơn về việc tiêu thụ sừng tê giác, nhưng cũng thừa nhận rằng bà "không ngây thơ đến mức" tin rằng kết quả khoa học sẽ thay đổi đáng kể quan điểm của người tiêu dùng. Nguồn thông tin: [tạp chí Mongabay](#)

## **-Cách nhúng trái cây vào xô cô la giúp cải thiện sự tập trung và giảm căng thẳng**



Các nghi lễ, chẳng hạn như nhúng trái cây vào sô cô la hoặc hát karaoke, giúp mọi người kiểm soát căng thẳng, tăng cường sự tập trung và cải thiện hiệu suất. Những hoạt động có chủ đích này mang lại sự ổn định, giảm lo lắng và giúp mọi người tập trung vào các nhiệm vụ trong tầm kiểm soát của họ. Các vận động viên và chuyên gia sử dụng các nghi lễ được cá nhân hóa—như giãn cơ hoặc tạo danh sách phát nhạc—để chuẩn bị cho các thử thách, duy trì sự sáng suốt và đạt được kết quả tích cực. Các nghi lễ là duy nhất đối với mỗi người, giúp họ cảm thấy vững vàng và có động lực. Bằng cách thúc đẩy khả năng dự đoán và mục đích, các hoạt động này hỗ trợ sức khỏe tinh thần và nâng cao hiệu suất hàng ngày, cho dù trong thể thao, công việc hay cuộc sống cá nhân.

Cristian Salmon, Nhà phát triển kinh doanh, Dusal (Ecuador)

### **-Giá chuối Ecuador tăng do nhu cầu cao**

Chuối Ecuador vẫn là một trong những loại trái cây được ưa chuộng nhất trên toàn cầu, nổi bật ở các thị trường như Châu Âu, Châu Á, Hoa Kỳ, Nam Mỹ và Trung Đông. Chất lượng, khối lượng và khả năng thích ứng với các điều kiện khí hậu và vận chuyển khác nhau đã biến chuối Ecuador trở thành sản phẩm xuất khẩu chính của Ecuador.

Dusal, một công ty có gần 50 năm kinh nghiệm trong sản xuất và xuất khẩu chuối, hiện có thể sản xuất từ 70 đến 80 container chuối mỗi tuần, tương đương với khối lượng hàng năm khoảng 4.160 container, tương đương với gần 5 triệu hộp. Nhà phát triển kinh doanh Cristian Salmon cho biết khối lượng này đã tăng đáng kể so với năm ngoái, khi sản lượng chỉ bằng khoảng một nửa.



"Thị trường quan trọng nhất của chúng tôi vẫn là Southern Cone; các quốc gia như Argentina và Chile, nhưng chúng tôi cũng có sự hiện diện mạnh mẽ ở Trung Đông, tại các điểm đến như Qatar, Jordan, Saudi Arabia hoặc Kuwait", Salmon cho biết. Bất chấp những thách thức về hậu cần và khí hậu đôi khi ảnh hưởng đến xuất khẩu, thị trường Trung Đông đã cho thấy sự ổn định và là khu vực quan trọng cho sự tăng trưởng của công ty. Dusal cũng có mối quan hệ tốt với khách hàng ở Trung Quốc, Châu Âu và Hoa Kỳ, do đó đảm bảo việc phân phối sản phẩm của mình trên toàn cầu.

Một trong những thách thức lớn nhất trong việc xuất khẩu chuối là đảm bảo chất lượng của quả được bảo quản trong quá trình vận chuyển, đặc biệt là khi vận chuyển đến các điểm đến xa xôi

như Trung Đông và Châu Á. Dusal đã thực hiện các giao thức đóng gói và vận chuyển nghiêm ngặt để đảm bảo chuối của mình đến nơi trong tình trạng tối ưu.

**"Chúng tôi sử dụng các loại bao bì khác nhau tùy thuộc vào điểm đến. Đối với các lô hàng mất hơn 40 ngày, chúng tôi sử dụng các container chứa có kiểm soát không khí và ống bọc đặc biệt, cho phép chúng tôi giữ cho Chuối xanh ngay cả sau 60 ngày",** Salmon cho biết.

Về những thách thức, Salmon đề cập đến các vấn đề hậu cần tại một số cảng quốc tế và tác động của điều kiện thời tiết ở Ecuador. Tại địa phương, Dusal đã thực hiện các biện pháp nghiêm ngặt để bảo vệ các đồn điền của mình khỏi các bệnh như moko, một loại vi khuẩn có thể phá hủy mùa màng. "Chúng tôi đang thực hiện các giao thức an toàn sinh học rất nghiêm ngặt, bao gồm khử trùng phương tiện, hạn chế người vào đồn điền và hạn chế sử dụng nước mặt trên cây trồng để ngăn ngừa sự lây lan của căn bệnh này", ông nói.



Về giá cả, chuối Ecuador đã có những biến động đáng kể trong năm nay. Mặc dù chính phủ đặt mức giá tối thiểu là 6,85 đô la một hộp, giá đã tăng cao tới 13 đô la do nhu cầu cao, đặc biệt là từ những người mua lớn như Chiquita Brand. Người sản xuất đã được hưởng lợi đáng kể từ điều này.

Năm nay đáng chú ý vì giá chuối ổn định, cao đáng kể so với những năm trước. Mặc dù có những thách thức trong năm 2025 do các quyết định hợp đồng từ các nhà sản xuất Ecuador, các nhà xuất khẩu dự kiến sẽ tiếp tục hợp tác chặt chẽ với họ để đảm bảo nguồn cung cần thiết. Mặc dù có thể có những biến động trong sản xuất, nhu cầu quốc tế cao có nghĩa là vẫn còn nhiều cơ hội lớn trên thị trường chuối.

Cạnh tranh trên thị trường chuối rất khốc liệt, đặc biệt là với các nước ở Trung Mỹ và Philippines. Salmon cho biết "Chuối Ecuador ngọt hơn và có kết cấu mềm hơn so với chuối Philippines hoặc Việt Nam, điều này khiến chúng hấp dẫn hơn ở các thị trường có nhu cầu cao". Dusal ưu tiên cung cấp trái cây chất lượng. "Nhóm chất lượng của công ty giám sát chặt chẽ toàn bộ quy trình sản xuất tại các trang trại, đảm bảo rằng các biện pháp canh tác nông nghiệp tốt nhất được tuân thủ trong mọi bước, từ bón phân đến thu hoạch. Công ty cũng duy trì mối quan hệ vững chắc với khách hàng, do đó củng cố danh tiếng về tính nhất quán và độ tin cậy trên thị trường quốc tế. Công ty hiện đang nắm giữ các chứng nhận như GlobalG.AP và GRASP, và đang trong quá trình lấy chứng nhận Rainforest Alliance", Salmon cho biết.

### **-Giảm thiểu rủi ro khi vận chuyển nông sản tươi sống trong chuối cung ứng không thể đoán trước**

Chuối cung ứng hiện đại đôi khi có thể không thể đoán trước, với sự chậm trễ và gián đoạn bất ngờ trong chuỗi lạnh mà các giải pháp đóng gói và vận chuyển khác không tính đến. Đó là lý do tại sao các sản phẩm Bao bì khí quyển được điều chỉnh (MAP) của Hazel Breatheway được thiết kế đặc biệt để điều chỉnh tốc độ hô hấp của sản phẩm và duy trì mức khí quyển có lợi để bảo vệ chất lượng của sản phẩm.

"Breatheway cung cấp các giải pháp MAP như túi pallet, túi lót thùng và túi đựng riêng lẻ có thể đóng lại cùng với nhiều loại bao bì có kích thước khác nhau có thể được điều chỉnh để phù hợp

với hầu hết các chuỗi cung ứng, mang lại kết quả đáng chú ý cho người vận chuyển, nhà bán lẻ và người tiêu dùng. Điều làm cho giải pháp này hiệu quả hơn các công nghệ MAP khác là màng nhúng độc quyền của chúng tôi", Teresa Scattini, phó chủ tịch Công nghệ MAP tại Hazel Technologies cho biết.

Màng được hiệu chuẩn cụ thể cho từng loại cây trồng, điều chỉnh mức O<sup>2</sup> và CO<sup>2</sup> để giữ cho bầu không khí bên trong bao bì ở phạm vi tối ưu — ngay cả khi nhiệt độ dao động, chuỗi lạnh bị gián đoạn, lưu trữ và bán lẻ. Công nghệ Temperature Switch® của Breatheway chủ động "thở ra" lượng CO<sup>2</sup> dư thừa và "hít vào" lượng O<sup>2</sup> tối ưu để phù hợp với tốc độ hô hấp tự nhiên của sản phẩm, ngăn ngừa nấm mốc, thối rữa, mất độ cứng và hư hỏng có thể xảy ra trong chuỗi cung ứng.



*Các sản phẩm Bao bì điều chỉnh khí quyển (MAP) của Breatheway được thiết kế đặc biệt để điều chỉnh tốc độ hô hấp của sản phẩm và duy trì mức khí quyển có lợi nhằm bảo vệ chất lượng sản phẩm.*

"Chúng tôi đã sử dụng công nghệ này trong các loại quả mọng và chuối trong nhiều năm, nhưng vào năm 2023 đã bắt đầu áp dụng nó cho các loại cây trồng như dưa chuột mini, dưa gang và xoài và đã thấy kết quả tuyệt vời", Scattini cho biết. "Điểm khác biệt đáng chú ý nhất trong tất cả các thử nghiệm mà nhóm của chúng tôi đã tiến hành là chất lượng sản phẩm tốt hơn và thời hạn sử dụng được tăng thêm so với bao bì hiện có. Các loại cây trồng được vận chuyển và lưu trữ trong bao bì Breatheway cho phép khách hàng có nhiều thời gian hơn để di chuyển và bán sản phẩm tươi sống và cung cấp chất lượng tốt hơn cho khách hàng của họ".

Đối với người trồng-trọt-đóng gói, nhiều giải pháp đóng gói khác nhau — từ túi pallet đến túi lót thùng, đến túi đựng bán lẻ riêng lẻ — được thiết kế phù hợp với các hoạt động độc đáo và nhóm chuyên gia sẽ giúp hướng dẫn khách hàng của Hazel.

Scattini cho biết thêm: "Nhóm Breatheway thử nghiệm các loại cây trồng và sản phẩm mới, đồng thời hướng dẫn các nhóm hậu cần của khách hàng cách kết hợp Breatheway vào chuỗi cung ứng của họ một cách liền mạch và cung cấp hướng dẫn về các biện pháp tốt nhất sau thu hoạch".

Các sản phẩm MAP của Hazel's Breatheway hiện đang có mặt trên thị trường và được sử dụng trên toàn thế giới — như Châu Âu, Bắc Mỹ, Mỹ Latinh và Nam Mỹ, Trung Đông và Châu Á — được áp dụng cho các loại quả mọng, dưa chuột, dưa gang, chuối, lựu, xoài, v.v. Nhóm Hazel Breatheway sẽ trưng bày tại triển lãm IFPA Global Produce & Florals và có thể được tìm thấy tại gian hàng B2225.



Để biết thêm thông tin:

**Hazel Technologies, Inc.**

Điện thoại: +1 (559) 321-2146

[info@hazeltechnologies.com](mailto:info@hazeltechnologies.com)

[www.hazeltechnologies.com](http://www.hazeltechnologies.com)

## **-Hạn hán và bệnh Moko gây ra sản lượng chuối thấp hơn ở Ecuador**

Hạn hán ở nhiều vùng trồng chuối tại Ecuador cũng như gánh nặng bệnh Moko cao đang gây ra những vấn đề nghiêm trọng cho người trồng chuối trong nước. Chính phủ Ecuador cũng đã đưa ra lệnh cắt điện mới do hạn hán. Theo Patricio Catapano, Tổng giám đốc điều hành của công ty xuất khẩu chuối Banaval, có trụ sở tại Ecuador, "Hiện tại, Ecuador đang phải đối mặt với một số vấn đề nghiêm trọng. Có hạn hán ở hầu hết các tỉnh trồng chuối, đặc biệt là ở El Oro. Bệnh Moko cũng hiện diện."



Phần lớn Ecuador đã tối từ Chủ Nhật, ngày 22 tháng 9 năm 2024, do chính phủ cắt điện ở một nửa trong số 24 tỉnh của đất nước. Hạn hán lịch sử đã làm giảm mực nước tại nhiều nhà máy thủy điện của đất nước. Chính phủ đã áp dụng lệnh cắt điện kéo dài tám giờ vào ban đêm, từ Thứ Hai đến Thứ Năm. Quân đội cũng đã được huy động để quản lý các đập chiến lược.



Tuy nhiên, Catapano cho biết việc cắt điện không được dự kiến sẽ ảnh hưởng ngay đến việc trồng chuối và xuất khẩu. "Việc cắt điện bắt đầu vào thứ Hai ngày 23 tháng 9. Việc cắt điện không gây ra vấn đề lớn, tất cả các cảng đều hoạt động bằng máy phát điện", ông nói.

Catapano cho biết, hạn hán và gánh nặng bệnh tật của cây Moko đang gây ra cho họ những vấn đề tài chính. "Tất cả các vấn đề tài chính mà chúng tôi gặp phải đã khiến sản lượng giảm. Đó là lý do tại sao giá cả tăng. Thành thật mà nói, nhìn chung nhu cầu không lớn, nhưng vì chúng tôi có sản lượng thấp nên giá rất cao".

Thị trường xuất khẩu chính của Banaval là Algeria, Trung Đông, Châu Âu và Nga, nơi nhu cầu về chuối liên tục tăng. "Bất chấp những thách thức này, ngành công nghiệp và công ty của chúng tôi đang nỗ lực trồng trọt, thu hoạch và xuất khẩu chuối ra thị trường thế giới", Catapano kết luận. Để biết thêm thông tin:

Patricio Catapano

**Banaval**

ĐT: +593 939 809 359



[p.catapano@banaval.com.ec](mailto:p.catapano@banaval.com.ec)  
[www.banaval.com.ec](http://www.banaval.com.ec)

HortiGuard -

## **-Giải pháp khử trùng bằng tia UV bảo vệ các đồn điền chuối khỏi sự tàn phá của Moko và Fusarium**

VGE tự hào ra mắt HortiGuard, một giải pháp sáng tạo, không chứa hóa chất được thiết kế để khử trùng nước tưới và bảo vệ các đồn điền chuối khỏi các bệnh tàn phá như bệnh héo rũ Fusarium (TR4) và bệnh Moko.



Sử dụng công nghệ UV-C tiên tiến, HortiGuard loại bỏ các mầm bệnh có hại khỏi nước tưới, ngăn chặn chúng lây lan trên khắp cây trồng và các vùng đất.

Giải pháp này đã được Đại học Wageningen nổi tiếng kiểm tra và xác nhận nghiêm ngặt, đảm bảo cả tính an toàn và hiệu quả. VGE có hơn 40 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xử lý nước và tiếp tục cung cấp các giải pháp được thiết kế, sản xuất và thử nghiệm tại Hà Lan. Dòng sản phẩm HortiGuard cung cấp giải pháp bảo vệ đáng tin cậy, thân thiện với môi trường cho những người trồng chuối trên toàn thế giới, giúp đảm bảo tương lai cho mùa màng của



họ.

Với hàng chục lần lắp đặt thành công trên khắp Châu Mỹ Latinh và Đông Nam Á, HortiGuard đã tạo ra tác động đáng kể đến các trang trại trồng chuối, cung cấp dịch vụ hỗ trợ tại địa phương và chuyên gia để đảm bảo kết quả lâu dài.



Để biết thêm thông tin:

Ruud van de Ven

**VGE**

Tel: +31 06 12381797

[www.vgepro.com](http://www.vgepro.com)

[ruudvandeven@vgebv.nl](mailto:ruudvandeven@vgebv.nl)

## **-Xuất khẩu Rau Quả nông sản của Peru sẽ vượt hơn 11,5 tỷ đô la/năm**



Peru đang nổi lên như một nhân tố chủ chốt trên thị trường trái cây và rau quả toàn cầu, với kim ngạch xuất khẩu nông sản đạt 10,545 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm 2023. Con số này dự kiến sẽ vượt qua 11,500 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm 2024, theo Bộ Phát triển Nông nghiệp và Thủy lợi (Midagri). Bất chấp những thách thức, những nỗ lực hợp tác của các nhà sản xuất nông nghiệp, các nhà xuất khẩu và nhà nước Peru đã dẫn đến mức tăng 2,9% trong các lô hàng nông sản vào năm 2023 so với năm trước, theo Cesar Romero, Chuyên gia Thương mại Đối ngoại Nông nghiệp của Midagri. Trong 23 năm qua, kim ngạch xuất khẩu nông sản của Peru đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm là 11,9%.

Các sản phẩm chính thúc đẩy sự tăng trưởng này bao gồm nho, việt quất, bơ, măng tây, xoài, trái cây họ cam quýt, cà phê, ca cao, chuối, atisô, ớt bột khô, gừng và hạt diêm mạch, chiếm tổng cộng 74,6% tổng kim ngạch xuất khẩu nông sản. Đáng chú ý, nho, việt quất và bơ đều đạt hoặc vượt 1 tỷ đô la Mỹ về hiệu suất hàng năm.

Ví dụ, nho dẫn đầu xuất khẩu nông sản với 649.000 tấn, trị giá 1,745 tỷ đô la Mỹ được xuất khẩu vào năm 2023, đánh dấu mức tăng 28% so với năm 2022. Các khu vực sản xuất nho chính để xuất khẩu là Ica, Piura, Lambayeque, La Libertad và Ancash, trong đó Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu và các nước châu Á như Hồng Kông và Trung Quốc là những thị trường chính.

Tiếp theo là việt quất, với 1,676 tỷ đô la Mỹ xuất khẩu vào năm 2023, mặc dù khối lượng giảm 24,2% so với năm trước. Việc đưa vào các giống cây trồng di truyền mới đã giúp Peru duy trì nguồn cung việt quất chất lượng cao ổn định, kéo dài mùa xuất khẩu và đạt khối lượng cao nhất vào khoảng tháng 9 và tháng 10. Lambayeque, La Libertad, Ancash và Ica là những vùng sản xuất việt quất hàng đầu, với Hoa Kỳ và Liên minh Châu Âu là những thị trường chính.

Bơ đứng thứ ba, với tổng giá trị xuất khẩu đạt 963 triệu đô la Mỹ vào năm 2023, tăng 7,6% so với năm trước. Mùa xuất khẩu bơ kéo dài gần như quanh năm, nhờ vào việc trồng trọt ở cả vùng ven biển và vùng cao nguyên của Peru. Liên minh châu Âu, Hoa Kỳ và các quốc gia khác như Mexico và Chile là một trong những thị trường hàng đầu của bơ Peru.

Ngoài ra, dâu tây và gừng đang thu hút sự quan tâm trên thị trường quốc tế. Mặc dù phải đối mặt với những thách thức về khí hậu, sự đa dạng của hệ sinh thái và khí hậu Peru cho phép sản xuất quanh năm và tính linh hoạt về mặt địa lý trong canh tác, góp phần vào khả năng phục hồi và tăng trưởng của xuất khẩu nông sản. Nguồn: [Andina](#)

## **-Sầu riêng Mao Shan Wang vẫn là thương hiệu của Malaysia cho đến năm 2034**



Malaysia đã gia hạn thành công quyền bảo hộ sở hữu trí tuệ (IP) tại địa phương cho sầu riêng Musang King, được biết đến ở Singapore với tên gọi Mao Shan Wang, kéo dài thời hạn chứng nhận đến ngày 12 tháng 3 năm 2034. Việc gia hạn, được Tổng công ty Sở

hữu trí tuệ Malaysia (MyIPO) xác nhận, đảm bảo việc xây dựng thương hiệu độc quyền cho giống sầu riêng này tại Malaysia, như Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và An ninh lương thực Mohamad Sabu đã nêu bật. Trong một sự kiện báo chí tại Serdang, Selangor, để ra mắt cuốn sách Gối công nghệ sầu riêng, bộ trưởng đã nhấn mạnh việc đăng ký Mao Shan Wang theo chỉ dẫn địa lý (GI) kể từ ngày 13 tháng 3 năm 2014.

GI biểu thị các sản phẩm có nguồn gốc địa lý và chất lượng cụ thể hoặc danh tiếng bắt nguồn từ nguồn gốc đó, theo định nghĩa của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới. Chỉ định này rất quan trọng đối với các sản phẩm nông nghiệp, thực phẩm và các mặt hàng khác, cho phép người dùng hợp pháp ngăn chặn việc sử dụng sai mục đích của các bên thứ ba có sản phẩm không đáp ứng các tiêu chuẩn đã đặt ra. Việc gia hạn nhằm bảo vệ danh tiếng và chất lượng của sầu riêng, công nhận sự phổ biến ngày càng tăng của nó ở nước ngoài, đặc biệt là ở các thị trường như Trung Quốc. Malaysia, bắt đầu xuất khẩu sầu riêng tươi sang Trung Quốc vào ngày 24 tháng 8, coi đây là cơ hội để củng cố vị thế của mình là một nước xuất khẩu sầu riêng, với các lô hàng gần đây đạt tổng cộng khoảng 40 tấn. Nhu cầu cao ở Trung Quốc đối với sầu riêng Mao Shan Wang, mặc dù có giá cao, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc duy trì chất lượng và tính xác thực, được bảo vệ bằng đăng ký IP và GI. Nguồn: [The Straits Times](#)

## **-Campuchia đặt mục tiêu nâng cao xuất khẩu sang Hoa Kỳ bằng sứ mệnh kinh doanh**



Phòng Thương mại Campuchia (CCC) đã khởi xướng một phái đoàn kinh doanh đến Long Beach, California, do phó chủ tịch CCC Tan Monivann dẫn đầu, với sự tham gia của hơn 50 công ty Campuchia. Phái đoàn này sẽ tham gia Hội nghị thương đình kết nối doanh nghiệp Hoa Kỳ-Campuchia năm 2024 từ ngày 17 đến ngày 21 tháng 9, với mục tiêu mở rộng thị trường xuất khẩu của Campuchia tại Hoa Kỳ, đặc biệt là đối với các sản phẩm nông nghiệp. Tám tháng đầu năm 2024 đã chứng kiến khối lượng thương mại gần 7 tỷ đô la giữa Campuchia và Hoa Kỳ.

Chương trình nghị sự của phái đoàn bao gồm các bài thuyết trình về xu hướng thị trường, tuân thủ quy định và hệ thống hậu cần, nhằm trang bị cho các doanh nhân Campuchia kiến thức cần thiết để thâm nhập thị trường Hoa Kỳ. Campuchia có kế hoạch giới thiệu nhiều loại sản phẩm, bao gồm gạo, hạt tiêu, hạt điều và hàng đông lạnh như nhãn và sầu riêng. Ngoài ra, hành trình của phái đoàn còn có các chuyến thăm đến các siêu thị và công ty phân phối sản phẩm để hiểu sâu hơn về chuỗi cung ứng và cầu của Hoa Kỳ.

Nguồn Mengtech, Tổng giám đốc CCC, đã nêu bật lịch sử của phòng thương mại trong việc tạo điều kiện cho các chương trình như vậy kể từ năm 2011 để thúc đẩy xuất khẩu của Campuchia sang Hoa Kỳ. Tổng cục Hải quan và Thuế tiêu thụ đặc biệt báo cáo mức tăng 10,4% trong thương mại giữa Campuchia và Hoa Kỳ, tổng cộng là 6,92 tỷ đô la từ tháng 1 đến tháng 8, với xuất khẩu của Campuchia là 6,75 tỷ đô la. Hoa Kỳ được xếp hạng là đối tác thương mại lớn thứ hai của Campuchia sau Trung Quốc.

Ông Phot Saphanborey, giám đốc hội đồng quản trị của Pechenda Fruit Production PFP Co Ltd., đã lưu ý những thách thức như thời gian vận chuyển dài do khoảng cách giữa Campuchia và Hoa Kỳ. Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của chất lượng trong trồng trọt, thu hoạch và đóng gói để

đáp ứng các tiêu chuẩn của thị trường Hoa Kỳ, mặc dù thị trường này quan tâm đến các sản phẩm của Campuchia như nhãn và sầu riêng. Nguồn: [The Phnom Penh Post](#)

### **-Thỏa thuận giữa Australia và Emirates xóa bỏ thuế hải quan**



Thỏa thuận này dự kiến sẽ thúc đẩy xuất khẩu nông sản của Úc sang Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất.

Chính phủ Australia thông báo rằng các cuộc đàm phán về Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Australia-Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất đã hoàn tất. Thỏa thuận này loại bỏ thuế quan đối với khoảng 99% sản phẩm của Australia và dự kiến sẽ tạo ra tổng khoản tiết kiệm là 135 triệu AUD (91 triệu USD) trong năm đầu tiên. Đối với lĩnh vực nông nghiệp và thực phẩm, khoản tiết kiệm ước tính khoảng 50 triệu AUD (34 triệu USD) mỗi năm.

Năm 2023, Australia xuất khẩu sang UAE 33.000 tấn cà rốt, khoảng 4.200 tấn hành và khoảng 2.000 tấn khoai tây, trị giá 34 triệu AUD (23 triệu USD).

Theo Bộ trưởng Bộ Thương mại của Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, thỏa thuận hợp tác kinh tế toàn diện này sẽ đảm bảo một kỷ nguyên hợp tác và cơ hội mới. Một mặt là đầu tư vào khoáng sản và mặt khác là giảm thuế đối với hoạt động xuất khẩu nông sản và khai thác của Úc (thịt, các sản phẩm từ sữa, hạt có dầu, trái cây và rau quả, v.v.).

Nguồn: [foodprocessing.com.au](#), [reuters.com](#)

### **-Diện tích đất nông nghiệp hữu cơ tăng 9,5% ở Hà Lan**



Diện tích đất hữu cơ hiện chiếm 4,8% tổng diện tích đất nông nghiệp ở Hà Lan.

Báo cáo của Bionext dựa trên dữ liệu từ Skal Biocontrole cho thấy vào cuối năm 2023, tổng diện tích đất nông nghiệp hữu cơ là 87.416 ha, cộng với 5.799 ha chuyển đổi. Năm 2023, diện tích đất nông nghiệp hữu cơ tăng +9,5%.

Theo báo cáo, quy mô trung bình của các trang trại hữu cơ là 41 ha, lớn hơn một chút so với năm trước. Số lượng trang trại hữu cơ tăng từ 2.249 lên 2.264, tăng 0,7% so với năm trước.

Số lượng doanh nghiệp chế biến và kinh doanh được chứng nhận giảm từ 3.285 xuống 3.188, tương ứng -2,9%. Nguồn : [bionext.nl](#)

### **-Giá bắp cải ở Hàn Quốc tăng vọt 70 phần trăm trong đợt nắng nóng**



Hàn Quốc đang trải qua đợt tăng giá rau do đợt nắng nóng đang diễn ra, với giá bắp cải napa tăng gần 70 phần trăm so với năm trước. Tổng công ty Thương mại Nông-Thủy sản và Thực phẩm Hàn Quốc báo cáo rằng một cây bắp cải, nguyên liệu thiết yếu để làm

kimchi, được bán lẻ ở mức 9.337 won (7,02 đô la) vào thứ năm này. Con số này tăng 69,5 phần trăm so với cùng kỳ năm ngoái và tăng 32,7 phần trăm so với mức trung bình ba năm. Thời tiết nóng kéo dài và tình trạng hạn hán của đất nước đã dẫn đến tình trạng khan hiếm rau quả chất lượng cao, góp phần làm tăng giá chung của các sản phẩm nông nghiệp trung bình. Tình trạng này được gọi là "lạm phát nhiệt", kết hợp các tác động của nhiệt độ và lạm phát. Sau khi chính phủ chấm dứt chương trình giảm giá cho các sản phẩm nông nghiệp và cá lớn sau kỳ nghỉ lễ Chuseok, giá bắp cải đã tăng vọt. Giá đã tăng lên 7.000 won/đầu vào ngày 6 tháng 9 và đạt mức 8.000 won vào ngày 13 tháng 9, do nhu cầu tăng cao trong thời gian khuyến mại từ ngày 29 tháng 8 đến ngày 18 tháng 9. Tương tự như vậy, các loại rau khác cũng chứng kiến giá tăng. Giá củ cải đã tăng 65,4 phần trăm so với năm ngoái, với một củ cải duy nhất có giá 3.826 won tính đến thứ năm. Rau bina, ưa khí hậu mát mẻ, hiện đắt hơn 48,5 phần trăm so với năm ngoái, với giá bán lẻ 100 gram là 3.728 won. Rau diếp lá đỏ và dưa chuột cũng chứng kiến giá tăng, với 100 gram rau diếp lá đỏ có giá 2.122 won, tăng 22,6 phần trăm so với năm ngoái và giá dưa chuột là 13.540 won cho 10 miếng, tăng 17,1 phần trăm. Ớt Cheongyang đã tăng 18,8 phần trăm so với cùng kỳ năm ngoái, bán ở mức 1.829 won cho 100 gram. Nguồn: [The Korea Herald](#)

### **-Lũ lụt ở Trung Âu làm gián đoạn mạng lưới giao thông**



Lũ lụt gần đây ở Áo, Slovakia và Cộng hòa Séc đã tác động đến mạng lưới vận tải, ảnh hưởng đến các cơ sở container và gây ra sự chậm trễ trong hoạt động. Hapag-Lloyd, một hãng vận tải biển của Đức, tuyên bố rằng các kho chứa container của họ ở các quốc gia này đã bị ảnh hưởng, dẫn đến khả năng chậm trễ trong việc giải phóng container. Công ty đã yêu cầu sự kiên nhẫn và thông cảm từ khách hàng trong thời gian này.

Ngoài ra, Kuehne+Nagel, một công ty giao nhận vận tải toàn cầu, đã báo cáo rằng nhà ga Ostrava tại Cộng hòa Séc sẽ mở cửa trở lại để phục vụ đường sắt sau khi đóng cửa do lũ lụt. Công ty dự đoán rằng hoạt động bình thường tại nhà ga Ostrava sẽ được khôi phục vào cuối tuần, với chuyến tàu đầu tiên trên tuyến Ceska Trebova – Ostrava sẽ sớm khởi hành. Tuy nhiên, tại Áo, trong khi hầu hết các tuyến đã hoạt động trở lại, tình trạng của các dịch vụ thông qua nhà ga Krems vẫn chưa chắc chắn do khả năng đi qua các tuyến đường chưa được xác nhận bởi các nhà quản lý cơ sở hạ tầng. Nguồn: [Container News](#)

### **-Giá sầu riêng đã giảm từ 50 peso xuống còn 20 peso tại thành phố Davao**



Tại thành phố Davao, giá sầu riêng đã giảm từ 50 peso xuống 20 peso/kg do lượng trái cây đổ về. Francis Dulgoan, một người bán hàng, cho biết họ phải bán 80% lượng hàng tồn kho mỗi ngày để đáp ứng nhu cầu về nguồn cung dự kiến tăng gấp đôi vào ngày mai. Tuần trước, người ta thấy sầu riêng được bán với giá 50 peso dọc theo đại lộ Jose P. Laurel, thu hút sự chú ý rộng rãi. Hiệp hội những người bán trái cây Magsaysay dự đoán rằng nguồn cung cao sẽ kéo dài cho đến đầu tháng 11, có khả năng dẫn đến việc giá giảm thêm. Thông thường, giá

sầu riêng dao động trong khoảng từ 250 peso đến 290 peso/kg ngoài mùa sầu riêng. Hiệp hội cung cấp nhiều loại sầu riêng khác nhau, bao gồm Monthong, Arancillo, Native, Duyaya, D101, D24, Kob và Puyat.

Nguồn: [Sunstar](#)

*Xuewang Lemon tại Asia Fruit Logistica ở Hồng Kông với thương hiệu mới, đang tìm kiếm đối tác quốc tế.*

## **"Chanh Trung Quốc cạnh tranh hơn ở thị trường Đông Nam Á trong mùa này"**

Do thời tiết khô hạn kéo dài, vụ thu hoạch chanh năm nay bị chậm lại, nhưng tổng sản lượng vẫn nằm trong phạm vi dự kiến. Tháng này, Xuewang Lemon đã công bố hình ảnh thương hiệu mới của mình tại Asia Fruit Logistica ở Hồng Kông, thu hút sự quan tâm của nhiều khách hàng tiềm năng. Hiện tại, công ty đang chuẩn bị cho mùa vụ sắp tới.



Quản lý Ma, giám đốc bán hàng, đã cung cấp thông tin chi tiết về sản lượng chanh Tứ Xuyên cho mùa này. "Hạn hán đầu năm nay đã hoãn việc thu hoạch một số quả chanh, thường bắt đầu vào đầu tháng 9. Bất chấp sự cố này, sản lượng chung vẫn ổn định, mặc dù đã giảm so với năm ngoái", Ma giải thích chi tiết. "Sau khi sản lượng tăng 30% vào năm ngoái, sản lượng năm nay tự nhiên thấp hơn do cây đã cạn kiệt khả năng ra hoa. Ngoài ra, sự chiếm ưu thế của hoa mùa xuân so với hoa mùa hè đã dẫn đến sản lượng giảm khoảng 50%".

Thảo luận về thị trường xuất khẩu, Ma lưu ý, "Đối với mùa 23-24, lượng hàng tồn kho đáng kể đã dẫn đến giá giảm. Tuy nhiên, việc mất giá của đồng Nhân dân tệ đã giúp giảm bớt tác động của chi phí vận chuyển tăng. Mặc dù có một số đợt giảm giá, China Lemon đã đảm bảo được vai trò quan trọng trong việc mở cửa trở lại thị trường Nga và củng cố sự hiện diện của mình tại thị trường Đông Nam Á."



Được thành lập chỉ vài năm trước, Xuewang Lemon đã nhanh chóng trở thành một trong những nhà phân phối chanh hàng đầu của Trung Quốc, tự hào với sản lượng hàng năm là 50.000 tấn và thiết bị phân loại hiện đại. Ma lạc quan về tương lai của ngành công nghiệp chanh của Trung Quốc, nhấn mạnh 30 năm phát triển đã dẫn đến một con đường công nghiệp hóa được thiết kế riêng. Ông chỉ ra sự chuyển dịch sang các vườn cây ăn quả lớn hơn, tiêu chuẩn hóa hơn và sự

tiến bộ của các dịch vụ nông nghiệp chuyên biệt và công nghệ đóng gói là những yếu tố chính trong sự phát triển chuyên nghiệp của ngành.

Sự ra mắt của Xuewang Lemon tại Asia Fruit Logistica ở Hồng Kông đã thành công, thu hút khoảng 300 khách tham quan nhờ chương trình quảng bá trực tuyến hiệu quả, các cuộc họp khách hàng được lên lịch trước và các buổi thuyết trình gian hàng hấp dẫn.



Công ty vận hành một cơ sở đóng gói tại các khu vực sản xuất Eureka Lemon, Perfume Lemon và Navel Orange, đảm bảo nguồn cung ổn định thông qua các thủ tục xuất khẩu toàn diện. Tập trung chủ yếu vào Hồng Kông và Đông Nam Á, Xuewang Lemon cũng đang thâm nhập vào thị trường Nga và Trung Đông. Ma chia sẻ rằng công ty sử dụng mô hình đại lý quốc gia, hợp tác với các nhà nhập khẩu đáng tin cậy trên toàn thế giới và thực hiện các cam kết dài hạn. "Chúng tôi hợp hàng năm với các vườn cây ăn quả đối tác của mình để thảo luận về xu hướng thị trường, chia sẻ những thông tin mới nhất về các hoạt động nông nghiệp và đặt ra các tiêu chuẩn chất lượng và giá cả, đảm bảo tính minh bạch trong suốt quá trình."



Thông tin thêm:

**Công ty TNHH Nông nghiệp Xuewang (Trùng Khánh)**

Mã Kiệt

Điện thoại: +86 18189675898

Email: [tanzhuxiaotiao@gmail.com](mailto:tanzhuxiaotiao@gmail.com)

Áo:

**-Packnatur phát triển ống lưới cho trái cây hảo hạng**



Lưới nhựa xốp trắng hiện đã có đối thủ cạnh tranh. Các loại trái cây ngoại như xoài hoặc đu đủ giờ đây cũng có thể được bọc riêng bằng sợi gỗ và được bảo vệ tốt khi vận chuyển. Và cũng có nhiều thứ khác có thể được đóng gói chắc chắn trong đó. Ví dụ như chai lọ.

Không có vết áp lực không mong muốn, không bị kêu lạch cạch khi mang chai lọ thủy tinh, không có vết xước trên các vật dụng mỏng manh. Lưới dày, mắt lưới thô ngăn ngừa hư hỏng trong quá trình vận chuyển và vừa vận linh hoạt với mọi hình dạng. Chúng cũng trông tuyệt vời, có thể tái sử dụng và phân hủy được.

Để biết thêm thông tin:

[www.packnatur.at/de](http://www.packnatur.at/de)

## **-Campuchia và Trung Quốc thiết lập quan hệ đối tác chiến lược để thúc đẩy đổi mới nông nghiệp và xuất khẩu**



Trong một động thái chiến lược nhằm thúc đẩy ngành nông nghiệp, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (ARDB) của Campuchia và Viện Hàn lâm Khoa học Quảng Tây (GXAAS) của Trung Quốc đã chính thức hóa quan hệ đối tác. Sự hợp tác này, được thể hiện trong Biên bản ghi nhớ (MoU) được ký kết tại Nam Ninh, tỉnh Quảng Tây, tập trung vào việc tăng cường đổi mới khoa học và công nghệ nông nghiệp.

Liên minh này được thiết lập để thúc đẩy năng suất nông nghiệp, khả năng cạnh tranh và tạo điều kiện mở rộng xuất khẩu nông sản của Campuchia vào thị trường Trung Quốc. Buổi lễ diễn ra vào ngày 24 tháng 9, có sự tham gia của Tổng giám đốc ARDB Kao Thạch trong số những nhân chứng quan trọng. Thạch bày tỏ sự mong đợi của mình về những kết quả tích cực mà quan hệ đối tác này sẽ mang lại, đặc biệt là đối với bối cảnh nông nghiệp Campuchia và nông dân nước này. Nhấn mạnh đến tác động tiềm tàng của Biên bản ghi nhớ này, ông Thạch nhận xét: "Biên bản ghi nhớ này dự kiến sẽ đóng góp đáng kể vào sự phát triển nông nghiệp và tăng trưởng kinh tế của Campuchia". Ông cũng kêu gọi cả hai bên tìm hiểu các cơ hội đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp của Campuchia, đưa vào các công nghệ và phương pháp mới để thúc đẩy quá trình hiện đại hóa. Đại diện của GXAAS ghi nhận những nỗ lực của ARDB trong việc phát triển ngành nông nghiệp của Campuchia và bày tỏ cam kết đạt được các mục tiêu được nêu trong Biên bản ghi nhớ.

Nông nghiệp, một thành phần quan trọng của nền kinh tế Campuchia, đã có những đóng góp đáng kể vào GDP của đất nước, với báo cáo từ Bộ Nông nghiệp, Lâm nghiệp và Thủy sản cho thấy đóng góp 24,4 phần trăm vào năm 2021. Xuất khẩu nông sản của đất nước, bao gồm gạo, chuối, xoài và các mặt hàng khác, đạt 8,4 triệu tấn vào năm ngoái, tạo ra doanh thu khoảng 4,3 tỷ đô la. Trung Quốc, cùng với Việt Nam và Thái Lan, vẫn là nước nhập khẩu chính các sản phẩm nông nghiệp của Campuchia. Nguồn: [Khmer Times](http://www.khmer-times.com)



## **-“Thị trường quốc tế đang thúc đẩy nhu cầu sản xuất nhiều dứa hơn”**

Nhu cầu về dứa trên toàn thế giới đang rất cao, trong khi Costa Rica đã cung cấp tối đa có thể. Luis Vásquez, từ Upala Agrícola ở Costa Rica, cho biết "Sản lượng dứa được dự kiến sẽ ổn định trong thời gian còn lại của quý cuối cùng của năm 2024".



Tuy nhiên, nhu cầu cao hơn đang gây áp lực lên những người trồng và xuất khẩu ở Costa Rica để gửi thêm dứa. Đây là một thách thức, Vásquez nói vì họ đã đạt đến mức tối đa khối lượng của mình. "Thị trường đang thúc đẩy nhiều trái cây hơn, tuy nhiên, những người sản xuất và xuất khẩu dứa Costa Rica không có đủ khối lượng."

Các quốc gia trồng dứa Nam Mỹ đã có một năm đầy thách thức khi thời tiết nóng hơn dẫn đến lượng mưa ít hơn. Điều này ảnh hưởng đến việc ra hoa và khối lượng dứa cuối cùng có sẵn. Vásquez cho biết giá dứa mà họ nhận được khi trồng cũng không tăng theo nhu cầu cao hơn, do đó không tạo ra động lực để tăng khối lượng. "Chúng ta hãy nhớ rằng giá cả vẫn tương tự trong suốt cả năm, vì vậy những thay đổi theo mùa chỉ có thể có lợi cho những người trung gian."



Costa Rica nổi tiếng với giống dứa tươi MD2 Gold, được gọi là Dứa vàng, có đặc điểm là vị ngọt, hương thơm, độ mọng nước và màu vàng kem bên trong.

Họ xuất khẩu sang Hoa Kỳ và Canada, cũng như sang Liên minh châu Âu. Tây Ban Nha, Ý, Hà Lan, Pháp, Đức, Bồ Đào Nha và Bỉ là những thị trường chính của họ. Việc quay trở lại trường học và thời tiết mát mẻ thường dẫn đến nhu cầu về dứa cao hơn ở những thị trường này. Upala Agrícola cũng đến các điểm đến khác như Israel, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ và Vương quốc Anh. Để biết thêm thông tin:

Luis Vasquez

**Upala Agrícola**

Email: [lvasquez@upalagricola.com](mailto:lvasquez@upalagricola.com)

[www.upalagricola.com](http://www.upalagricola.com)

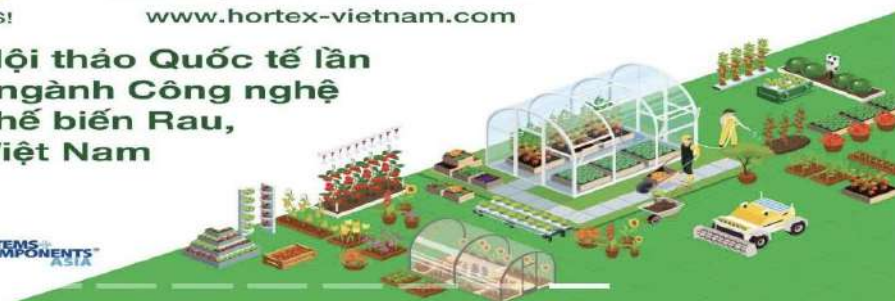


**12-14/3/2025**  
SECC, TP. Hồ Chí Minh  
[www.hortex-vietnam.com](http://www.hortex-vietnam.com)

**Triển lãm và Hội thảo Quốc tế lần  
thứ 7 chuyên ngành Công nghệ  
Sản xuất và Chế biến Rau,  
Hoa, Quả tại Việt Nam**

Ban tổ chức 

Sự kiện đồng hành  



*Trunking and rates*


### END OF SEP

- **OCEAN FREIGHT**
- HCM - SHANGHAI: USD 480/40RF
- HCM - JEBEL ALI: USD 2700/ 40 RF
- HCM - CHICAGO/TORONTO/  
Montreal: USD 6100/40HC
- HPH - LAX: USD 3300/ 40HC
- **TRUCKING 20DC/ 40 HC/ 40 RF:**
- Ben Lut, Long An - CL: 3.800.000 VND/ 40RF
- Cai Be, Tien Giang - CL: 5.000.000  
VND/20DC
- Daklak - Hữu Nghị : 65tr/ 72tr/ 75tr (cont 45  
treo/ 40 điên/ 45 điên.



**BOOK NOW**



 [tannamchinh.com](http://tannamchinh.com)  +84 764105267  [camvo@tannamchinh.com](mailto:camvo@tannamchinh.com)



Đặt hàng: [sales@unifarm.com.vn](mailto:sales@unifarm.com.vn)

Hỗ trợ: [info@unifarm.com.vn](mailto:info@unifarm.com.vn)



#### CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG NGHIỆP U&I (UNIFARM)

**Trụ sở:** Số 158 Ngô Gia Tự, P. Chánh Nghĩa, TP. Thủ Dầu Một, Bình Dương

**Chi nhánh:** 73/13A Ni Sư Huỳnh Liên, P.10, Q. Tân Bình, TPHCM

368 Thuận Giao 09, Kp Hoà Lân 01, P Thuận Giao, Tp Thuận An

**Trang trại:** Khu Nông Nghiệp Ứng Dụng Công Nghệ Cao An Thái, Xã An Thái, Huyện Phú Giáo, Bình Dương

**XIN HẸN GẶP LẠI BẢN TIN KỲ SAU !!!**