



BẢN TIN RAU QUẢ THẾ GIỚI TUẦN LỄ TỪ 29-31/01/2025

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

---0---
KỶ 04

Tin nổi bật :

- Giá cherry tại Việt Nam tăng 35% trước Tết do nhu cầu nhập khẩu cao cấp tăng cao**
- Philippines tìm cách giành lại thị phần lớn hơn trên thị trường chuối của Nhật Bản bằng đề xuất thuế quan
- USFDA loại dứa khỏi danh sách các chất gây dị ứng chính, thúc đẩy ngành công nghiệp dứa của Philippines
- Nước ép nho đỏ có thể làm giảm nguy cơ rối loạn cương dương**
- Máy bán sầu riêng tự động ra mắt tại Singapore
- Trái Anh đào Chile phải đối mặt với sự chậm trễ giao hàng khi 1.300 container bị mắc kẹt trên đường đến Trung Quốc**
- "Bao bì phân hủy sinh học giúp kéo dài thời hạn sử dụng của chôm chôm lên đến ba lần"**
- Người trồng chuối Mexico chờ đợi tin tức về thuế quan của Trump
- Khủng hoảng Biển Đỏ thúc đẩy nhu cầu dứa của Bờ Biển Ngà
- Xuất khẩu chuối của Ecuador tăng 1,42% vào năm 2024**
- Nga vẫn là nước nhập khẩu chuối lớn thứ hai của Ecuador, mặc dù lượng mua đã giảm
- Cơ quan quản lý kênh đào Suez thảo luận về sự ổn định của Biển Đỏ và các ưu đãi vận chuyển với các hãng tàu**
- Nông dân Úc thắc mắc về giá trái cây và rau quả tăng mặc dù lạm phát thấp hơn

-**Giá cherry tại Việt Nam tăng 35% trước Tết do nhu cầu nhập khẩu cao cấp tăng cao**



Khi Tết Nguyên đán đang đến gần, Việt Nam đang chứng kiến giá cherry tăng vọt, với lượng nhập khẩu từ New Zealand và Úc đạt gần 79,7 đô la một kg, tăng 35% so với năm trước. Đợt tăng giá này không làm giảm nhu cầu, đặc biệt là đối với các loại cherry cao cấp từ các quốc gia này.

Tại Thành phố Hồ Chí Minh, một cửa hàng trái cây trên đường Lê Văn Sỹ ở Quận 3 đang bán cherry New Zealand, cỡ 32-34 mm, với giá gần 79,7 đô la một kg. Cherry cỡ nhỏ hơn có giá từ 37,9 đến 43,2 đô la một kg. Cherry Úc, trong cùng mức giá, đã bán hết vào ngày 25 tháng 1,

ngay trước kỳ nghỉ lễ. Trong khi đó, cherry Chile, được giới thiệu là lựa chọn thân thiện với ngân sách hơn với giá 8,1-10,6 đô la một kg, đang được đặt hàng số lượng lớn, với các loại cao cấp bán hết trước kỳ nghỉ lễ vài ngày, với giá cao hơn năm ngoái 20-35%.

Theo một chủ cửa hàng trên phố Quang Trung, quận Gò Vấp, "Anh đào là một món quà Tết phổ biến, đặc biệt là các dòng cao cấp. Nhiều khách hàng đã đặt hàng trước nhiều tuần để đảm bảo có hàng trong dịp Tết". Kỳ nghỉ Tết kéo dài chín ngày sẽ bắt đầu vào thứ Bảy. Các nền tảng trực tuyến cũng chứng kiến nhiều cửa hàng thông báo hết hàng, một số khách hàng phải chờ 2-3 ngày để nhận được đơn hàng do các lô hàng nhập khẩu bị chậm trễ.

Hanh, một thương nhân trái cây chuyên nhập khẩu trái cây từ Úc, cho biết ngày 26 tháng 1 là ngày hết hạn cho các đơn đặt hàng anh đào vận chuyển bằng đường hàng không. Nhu cầu cao đã thúc đẩy các thương nhân tìm nguồn hàng từ các thị trường xa hơn để đảm bảo nguồn hàng tươi, chất lượng cao. "Chìa khóa của anh đào là độ tươi. Tôi đã tìm nguồn hàng mới nhất cho khách hàng của mình, nhưng giá cao hơn", cô nói, lưu ý rằng một hộp anh đào 2 kg cỡ 30-32 mm có giá khoảng 63,3-67,4 đô la.

Các siêu thị đã nhập hàng trăm tấn anh đào Chile để đáp ứng nhu cầu mua sắm Tết, với tỷ lệ tiêu thụ lên tới 80%. Với kỳ nghỉ kéo dài đến ngày 2 tháng 2, các siêu thị tại TP.HCM liên tục bổ sung hàng. Thị trường hiện có anh đào từ Canada, Chile, Úc và New Zealand với nhiều kích cỡ khác nhau, bao gồm cả nguồn cung hạn chế anh đào hữu cơ.

Giá anh đào tăng trong năm nay là do nguồn cung giảm và nhu cầu tăng cao. Anh đào Úc nhanh chóng bán hết khi sản lượng giảm, nhiều nông dân thu hẹp diện tích trồng. Anh đào Hoa Kỳ, thường cạnh tranh với anh đào Úc và New Zealand, đã hết mùa từ cuối năm ngoái, góp phần làm giá tăng thêm. Nguồn: [VNExpress](#)

-Philippines tìm cách giành lại thị phần lớn hơn trên thị trường chuối của Nhật Bản bằng đề xuất thuế quan

Nhật Bản đã bày tỏ sự quan tâm đến việc tăng cường quan hệ thương mại với Philippines, tập trung vào việc tăng lượng nhập khẩu chuối của Philippines. Philippines đã đề xuất xem xét lại Hiệp định đối tác kinh tế Nhật Bản-Philippines (JPEPA) để giành lại thị phần lớn hơn trên thị trường chuối Nhật Bản. Theo Dita Angara-Mathay, Tham tán thương mại của Đại sứ quán Philippines tại Tokyo, Philippines trước đây cung cấp khoảng 90% thị trường chuối của Nhật Bản vào năm 2012, nhưng thị phần này đã giảm xuống còn 79% vào năm 2023 và 75% vào năm 2024.

Tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt của Nhật Bản đã dẫn đến sự đa dạng hóa nguồn chuối do các vấn đề về sâu bệnh ảnh hưởng đến xuất khẩu của Philippines. Philippines đang tìm kiếm mức thuế bằng 0 đối với chuối của mình, tương tự như mức thuế mà Nhật Bản dự định áp dụng cho Việt Nam và các quốc gia khác vào năm 2028. Angara-Mathay nhấn mạnh tầm quan trọng của ngành kinh doanh chuối đối với các gia đình nông dân Philippines, tuyên bố, "Rất nhiều gia đình Philippines trong ngành nông nghiệp phụ thuộc vào ngành kinh doanh chuối".

Trong khi Philippines thích các cuộc thảo luận song phương để giải quyết các vấn đề thương mại này, các quan chức Nhật Bản đã đề xuất giải quyết chúng theo Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP), một khối thương mại bao gồm 15 quốc gia. Angara-Mathay lưu ý đến sự phức tạp của RCEP, nơi mà nhượng bộ cho một thành viên có thể đòi hỏi những nhượng bộ tương tự cho các thành viên khác, làm nổi bật nhu cầu khác nhau của các quốc gia thành viên.

Nguồn: [GMA News](#)

-USFDA loại dừa khỏi danh sách các chất gây dị ứng chính, thúc đẩy ngành công nghiệp dừa của Philippines



Quyết định gần đây của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (USFDA) về việc loại dừa khỏi danh sách các chất gây dị ứng thực phẩm chính đã nhận được phản hồi tích cực từ ngành thương mại Philippines. Động thái này dự kiến sẽ làm tăng nhu cầu đối với các sản phẩm từ dừa, có khả năng mang lại lợi ích cho những người nông dân trồng dừa địa phương và thị trường xuất khẩu. Cục Tiếp thị Xuất khẩu của Bộ Thương mại và Công nghiệp (DTI) nhấn mạnh rằng sự thay đổi này có thể dẫn đến sự gia tăng nhu cầu đối với nhiều sản phẩm từ dừa, bao gồm dầu dừa, sữa, dừa nạo sấy, nước và đường. Việc miễn trừ nhãn chất gây dị ứng đặc biệt, theo yêu cầu của Đạo luật Bảo vệ Người tiêu dùng và Nhãn chất gây dị ứng thực phẩm Hoa Kỳ năm 2004 (FALCPA), dự kiến sẽ hợp lý hóa việc tiếp cận thị trường cho các sản phẩm này.

Những nỗ lực từ cả DTI và Bộ Nông nghiệp (DA), cùng với Cơ quan Dừa Philippines (PCA) và các bên liên quan tư nhân, đã được ghi nhận vì vai trò của họ trong việc đạt được cột mốc quản lý này. Sự hợp tác này nhấn mạnh cam kết vượt qua các thách thức về tiếp cận thị trường và quản lý trong ngành dừa. Theo cơ sở dữ liệu sản phẩm mới toàn cầu của Mintel, thị trường Hoa Kỳ đã giới thiệu hơn 20.000 biến thể sản phẩm dừa từ năm 2018 đến năm 2023, cho thấy sự hiện diện đáng kể của các thành phần từ dừa trong thực phẩm, đồ uống và các sản phẩm chăm sóc cá nhân.

Các bên liên quan, bao gồm Hiệp hội Dừa Thống nhất Philippines (UCAP) và Peter Paul Philippine Corporation, đã bày tỏ sự lạc quan về quyết định của USFDA. Họ nhấn mạnh tầm quan trọng của thông tin dựa trên khoa học trong việc định hình các chính sách toàn cầu và kỳ vọng việc hủy niêm yết sẽ sửa chữa những quan niệm sai lầm và loại bỏ việc dán nhãn chất gây dị ứng không cần thiết, qua đó củng cố ngành dừa toàn cầu. Với các sản phẩm từ dừa dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu của quốc gia, đạt tổng cộng 524,92 triệu đô la từ tháng 1 đến tháng 10 năm 2024, sự phát triển này được định hướng để hỗ trợ cho sự tăng trưởng liên tục của ngành.

Nguồn: [PNA](#)

-Nước ép nho đỏ có thể làm giảm nguy cơ rối loạn cương dương



Một nghiên cứu từ Bệnh viện Đa khoa Đại học Y Thiên Tân ở Trung Quốc cho thấy uống nước ép nho đỏ có thể làm giảm đáng kể nguy cơ rối loạn cương dương (ED). Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng những người đàn ông uống ít nhất năm lần một tuần có nguy cơ giảm tới 80%. Hiệu quả này có liên quan đến hàm lượng phenol cao trong

noh, hỗ trợ sức khỏe động mạch và lưu lượng máu. Các chuyên gia khuyên nên kết hợp nước ép nho đỏ vào chế độ ăn uống, đặc biệt là đối với nam giới trên 40 tuổi.

-Máy bán sầu riêng tự động ra mắt tại Singapore

Nhà phân phối sầu riêng Kaki Kaki sẽ ra mắt một máy bán hàng tự động mới tại ga tàu điện ngầm Tampines vào ngày 20 tháng 1, sau khi lắp đặt tại ba tòa nhà chung cư vào năm ngoái. Máy bán những hộp sầu riêng Musang King 400 gram với giá 38 đô la Singapore (28 đô la Mỹ), với mức giảm giá một nửa cho đến giữa tháng 2. Sầu riêng được lấy từ những người nông dân



ở Malaysia và được bổ sung hàng ngày, và trái cây không bán được sẽ được sử dụng trong bánh. Đồng sáng lập CY Wong nhấn mạnh vào việc vận chuyển chuỗi lạnh để đảm bảo chất lượng và tính nhất quán.

-Trái Anh đào Chile phải đối mặt với sự chậm trễ giao hàng khi 1.300 container bị mắc kẹt trên đường đến Trung Quốc



Một chuyến hàng gồm 1.300 container anh đào Chile đến Trung Quốc đã bị chậm trễ do hỏng động cơ trên tàu chở chúng. Con tàu, một phần của dịch vụ Cherry Express, đã khởi hành từ San Antonio vào ngày 27 tháng 12 và đã dừng lại gần Micronesia kể từ ngày 13 tháng 1. Sự gián đoạn này trùng với mùa xuất khẩu kỷ lục, trong đó 17.000 container anh đào đã được vận chuyển từ San Antonio.

Theo kế hoạch ban đầu, quả anh đào sẽ cập cảng Nam Sa, Trung Quốc vào ngày 20 tháng 1, nhưng sự chậm trễ này có nghĩa là chúng sẽ bỏ lỡ phiên chợ Tết Nguyên đán quan trọng của Trung Quốc vào ngày 29 tháng 1. Các nền tảng theo dõi báo cáo rằng con tàu này đang đứng yên, nằm trong vùng đặc quyền kinh tế của Micronesia và không thể tiếp cận được.

Sự chậm trễ này đặt ra thách thức đáng kể cho ngành công nghiệp anh đào của Chile, vốn phụ thuộc rất nhiều vào lịch trình giao hàng chính xác để đáp ứng nhu cầu cao ở Trung Quốc. Sự cố này nhấn mạnh những rủi ro về mặt hậu cần liên quan đến khối lượng xuất khẩu phá kỷ lục trong mùa cao điểm. Nguồn: portalportuario.cl

-"Bao bì phân hủy sinh học giúp kéo dài thời hạn sử dụng của chôm chôm lên đến ba lần"



Một giải pháp đóng gói cho chôm chôm giúp tăng thời hạn sử dụng, đồng thời sử dụng vật liệu có nguồn gốc thực vật, có thể là giải pháp cho những khó khăn mà các nhà xuất khẩu chôm chôm phải đối mặt. Emily Rodriguez, giám đốc tiếp thị của nhà sản xuất bao bì sản phẩm tươi PeelON, cho biết RamPeel là một trong những giải pháp đóng gói hàng đầu của họ, được thiết kế riêng cho chôm chôm: "Đây là bao bì có thể phân hủy sinh học giúp kéo dài thời hạn sử dụng của chôm chôm lên đến ba lần, giải quyết các thách thức chính như hư hỏng, thâm đen và giảm kích thước. Chôm chôm rất nhạy cảm với các yếu tố môi trường, có thể dẫn đến những thách thức này, bắt nguồn từ tình trạng mất nước. RamPeel tạo ra một vi khí hậu được kiểm soát xung quanh quả, bằng cách điều chỉnh mức oxy và độ ẩm. Điều này làm chậm quá trình hô hấp và giảm sự phát triển của nấm, đảm bảo rằng quả giữ được hình thức, kết cấu và kích thước lâu hơn nhiều."

Theo Rodriguez, bao bì mà PeelON phát triển đặc biệt giải quyết những thách thức gặp phải khi sử dụng bao bì truyền thống. "Không giống như màng bọc nhựa truyền thống giữ lại độ ẩm dư thừa và thúc đẩy sự phát triển của nấm, vật liệu thoáng khí, có nguồn gốc thực vật của RamPeel chủ động điều chỉnh oxy và độ ẩm, ngăn ngừa hư hỏng sớm. Nó loại bỏ nhu cầu sử dụng chất hấp thụ độ ẩm hoặc các phương pháp xử lý bổ sung trong khi vẫn thân thiện với môi trường."



Bao bì RamPeel cũng kéo dài thời hạn sử dụng của sản phẩm đóng gói, Rodriguez cho biết: "RamPeel hoàn toàn có thể phân hủy sinh học, phân hủy thành các thành phần tự nhiên trong vòng 180 ngày trong điều kiện ủ phân tại nhà. Điều này làm giảm sự phụ thuộc vào nhựa và giảm thiểu chất thải ra môi trường. Hơn nữa, bằng cách kéo dài thời hạn sử dụng của chôm chôm, RamPeel còn giải quyết vấn đề lãng phí thực phẩm, một tác nhân đáng kể gây ra khí thải nhà kính."

Rodriguez nhấn mạnh rằng PeelON đã hợp tác với các nhà xuất khẩu chôm chôm để thử nghiệm và xem sản phẩm có đáp ứng được nhu cầu của họ hay không. "Chúng tôi đã tiến hành thử nghiệm rộng rãi với các nhà xuất khẩu và nhà phân phối chôm chôm ở các khu vực Trung Mỹ

như Mexico, Guatemala, Honduras. Kết quả thật đáng chú ý; giảm tới 95% tình trạng hư hỏng, giữ được đáng kể chất lượng trái cây và thời gian lưu trữ và vận chuyển lâu hơn mà không bị thâm đen hoặc co ngót. Các nhà xuất khẩu đã báo cáo rằng khách hàng hài lòng hơn và ít tổn thất hơn".

PeelON vẫn đang tìm cách mở rộng hơn nữa tại các thị trường Mỹ Latinh và Châu Á: ""Chúng tôi đang tích cực hợp tác với các nhà phân phối và nhà bán lẻ khu vực tại Mexico, Guatemala và Honduras để mở rộng phạm vi áp dụng RamPeel. Chúng tôi cũng đang theo đuổi quan hệ đối tác tại Đông Nam Á, nơi xuất khẩu trái cây nhiệt đới đang tăng trưởng và nhu cầu về các giải pháp đóng gói bền vững đang tăng tốc. Khi các nhà xuất khẩu và nhà bán lẻ ngày càng tìm kiếm các cách để kéo dài thời hạn sử dụng và giảm chất thải, các lựa chọn bao bì có nguồn gốc thực vật, có thể phân hủy sinh học đang nổi lên như một giải pháp thay thế khả thi cho nhựa truyền thống. Các giải pháp như RamPeel có thể đóng vai trò quan trọng trong việc định hình tương lai của hậu cần sản phẩm tươi sống và tính bền vững", Rodriguez kết luận.

Để biết thêm thông tin:

Emily Rodriguez

PeelON.inc

Điện thoại: +1 (956) 315 3151

Email: emily@peelon.co

<https://peelon.co/>

-Người trồng chuối Mexico chờ đợi tin tức về thuế quan của Trump

Những người trồng và vận chuyển chuối đang chú ý chặt chẽ đến mức thuế quan 25 phần trăm mà tổng thống Donald Trump đe dọa áp dụng đối với hàng hóa từ cả Mexico và Canada. "Chúng tôi là nhà sản xuất tại Mexico và chúng tôi có trái cây của bên thứ ba mà chúng tôi lấy nguồn từ Guatemala", Andy Thomas-Stivalet của Kavidac Produce cho biết. "Nếu mức thuế quan được thông qua, chỉ có trái cây Mexico sẽ bị đánh thuế và chuối của phần còn lại của thế giới sẽ không bị đánh thuế, vì vậy điều đó khiến chúng tôi gặp bất lợi. Mức thuế quan 25 phần trăm đối với chuối là một con số rất lớn".



Mặc dù nếu chúng được thực hiện, Thomas-Stivalet cho biết nguồn cung chuối cho Hoa Kỳ có thể chuyển sang các khu vực khác, tùy thuộc vào thời gian áp dụng thuế quan vì trong khi khách hàng có thể chấp nhận tăng giá, họ chỉ có khả năng làm như vậy tạm thời. "Những lợi ích chúng tôi có được khi cung cấp từ Mexico là chúng tôi tươi hơn, chúng tôi có trái cây chất lượng tốt hơn và chúng tôi đến thị trường sớm hơn mọi người khác", Thomas-Stivalet nói, đồng thời nói thêm rằng chuối Mexico cũng lớn hơn về kích thước với lượng đường tốt hơn.

Để biết thêm thông tin:

Andy Thomas-Stivalet

Kavidac Produce

Tel: (+52) 962-625-3303

Sales@kavidac.com

<https://www.kavidac.com/>

-Khủng hoảng Biển Đỏ thúc đẩy nhu cầu dừa của Bờ Biển Ngà
Vụ mùa dừa Bờ Biển Ngà đang được hưởng lợi từ nhu cầu tăng cao, trong khi cạnh tranh ở Châu Á đang bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng Biển Đỏ. Tuy nhiên, theo Mariella Tossou, tổng giám đốc của Somat Trading, điều này không nhất thiết dẫn đến giá tốt hơn.
Nhà xuất khẩu cho biết, "Chiến dịch dừa ở Bờ Biển Ngà diễn ra liên tục. Không có tính thời vụ thực sự vì dừa được trồng quanh năm. Không có quy định cụ thể nào. Điều quan trọng nhất là phải có dừa chất lượng tốt, có thể xuất khẩu được".



Tossou nói thêm, "So với mùa trước, nhu cầu đã tăng lên. Thực tế là các vấn đề chính trị đã dẫn đến việc kéo dài thời gian vận chuyển từ các nước châu Á đến châu Âu và Trung Đông đã khiến Côte d'Ivoire nhận được rất nhiều nhu cầu. Tuy nhiên, đôi khi rất khó để đáp ứng được các loại hạt có kích cỡ theo yêu cầu."

"Giá cả thay đổi rất ít và điều này hạn chế đáng kể khả năng tìm nguồn cung ứng của các nhà xuất khẩu", Tossou nói. Bà nói thêm: "Giá trên thị trường địa phương thay đổi trong suốt cả năm, nhưng điều này hiếm khi được phản ánh trên thị trường quốc tế. Điều này khiến vụ mùa không hấp dẫn đối với các nhà xuất khẩu vào một số thời điểm trong năm, đặc biệt là khi xoài bắt đầu".

Nhu cầu về dừa Bờ Biển Ngà khá đa dạng trong mùa này, theo nhà xuất khẩu. Bà giải thích, "Một tỷ lệ lớn hàng xuất khẩu được chuyển đến Hà Lan. Châu Âu là thị trường lớn nhất của chúng tôi, thông qua Pháp, Ý, Hà Lan và Tây Ban Nha. Sau đó là Nga và Thổ Nhĩ Kỳ, nơi có nhu cầu tăng theo từng mùa, cũng như các nước Trung Đông như Israel. Cuối cùng, có thị trường tiểu vùng với Senegal, Mali, Burkina Faso, Niger và Morocco.

Khó khăn lớn nhất của mùa này đối với các nhà xuất khẩu là tìm nguồn cung ứng. Tossou giải thích, "Khó có thể kiểm soát được chuỗi cung ứng dừa vì sản lượng giảm dần và các loại hạt chuyển sang các nước láng giềng khác. Điều này buộc các nhà xuất khẩu phải tìm nguồn cung ứng từ nhiều vùng khác nhau và gặp khó khăn trong hầu hết mùa vụ".

Để biết thêm thông tin:

Mariella Tossou

Somat Trading

Điện thoại: +225 47 28 42 77

Email: mariellatossou@somattading.com

www.somattading.com

-Xuất khẩu chuối của Ecuador tăng 1,42% vào năm 2024



Theo Hiệp hội các nước xuất khẩu chuối (AEBE), vào năm 2024, Ecuador - nước xuất khẩu chuối hàng đầu thế giới - đã xuất khẩu 346,16 triệu hộp chuối 40 pound, tức là tăng 1,42% hoặc 5,06 triệu hộp so với năm 2023.

Đây là một năm đầy thách thức đối với ngành do điều kiện thời tiết bất lợi, trở ngại về hậu cần và các yếu tố cục bộ như hạn chế năng lượng và bất ổn. Mặc dù vậy, xuất khẩu vẫn tăng. Sự gia tăng này được thúc đẩy bởi các chuyến hàng cao hơn đến Liên minh châu Âu (3,18%), Hoa Kỳ (24,85%), Nam Mỹ (12,95%), Đông Âu (30,05%), Châu Á (4,92%) và các nước EFTA (24,50%).

Tuy nhiên, xuất khẩu sang Nga (-11,54%), Trung Đông (-6,66%), Trung Á (-11,7%) và Vương quốc Anh (-11,12%) đã giảm. Liên minh châu Âu tiếp tục là điểm đến chính của chuối Ecuador vào năm 2024, với thị phần 29,03%. Xuất khẩu sang EU tăng 3,26 triệu hộp, đạt 105,71 triệu hộp.

Malta, Pháp, Ý và Đức có mức tăng lớn nhất, với thêm 8,27 triệu hộp. 1,09 triệu hộp nữa được xuất khẩu sang Châu Á, trong đó Hàn Quốc tăng trưởng vượt trội 220,9%, với thêm 2,98 triệu hộp.

Ngược lại, xuất khẩu sang Nga giảm 8,75 triệu thùng. Mặc dù có sự sụt giảm này, Nga vẫn là điểm đến quan trọng thứ hai với thị phần 18,42%. Xuất khẩu sang Trung Quốc giảm 2,3 triệu thùng (-14,96%), mặc dù có kỳ vọng tăng trưởng sau một hiệp định thương mại tự do.

Ngành này phải đối mặt với những thách thức quốc tế như hạn hán ở Panama và xung đột ở Biển Đỏ, ảnh hưởng đến luồng vận chuyển. Ở địa phương, tình trạng mất an ninh và hạn chế năng lượng đã ảnh hưởng đến vận tải và tính liên tục của các hoạt động sản xuất. Trong nửa cuối năm, nhiệt độ thấp và hạn hán ở tỉnh El Oro đã làm giảm nguồn cung trong nhiều tuần.

Nguồn: efeagro.com

-Nga vẫn là nước nhập khẩu chuối lớn thứ hai của Ecuador, mặc dù lượng mua đã giảm



Theo báo cáo của Hiệp hội xuất khẩu chuối Ecuador, mặc dù lượng mua giảm, Nga vẫn là nước nhập khẩu chuối lớn thứ hai của Ecuador.

Trong số 364,16 triệu hộp chuối xuất khẩu năm 2024, Liên minh châu Âu chiếm 29,03% lượng hàng xuất khẩu. Nga đứng thứ hai với 18,42% thị phần, tương đương 67,09 triệu hộp.

Tuy nhiên, xuất khẩu chuối sang Nga đã giảm 8,75 triệu hộp (11,54%) so với năm 2023, khi nước này nhập khẩu 75,84 triệu hộp.

Hoa Kỳ chứng kiến mức tăng lớn nhất trong nhập khẩu chuối của Ecuador, mua thêm 8,1 triệu thùng so với năm trước. Tổng cộng, Hoa Kỳ đã nhập khẩu 40,7 triệu thùng vào năm 2024, đứng thứ tư trong số những nước mua chuối hàng đầu của Ecuador.

Đối với Nga, nhập khẩu chuối vẫn tiết kiệm chi phí hơn so với trồng trong nước. Bộ trưởng Nông nghiệp Nga Oksana Lut lấy Kazakhstan làm ví dụ, nơi chi phí sản xuất cao khiến chuối trồng trong nước đắt hơn chuối nhập khẩu.

"Hiện tại, việc nhập khẩu chuối đơn giản và rẻ hơn đối với chúng tôi", Bộ trưởng phát biểu tại diễn đàn Phát triển doanh nghiệp nông nghiệp nhỏ tại Nga. Nguồn: tass.ru / nsn.fm

-Cơ quan quản lý kênh đào Suez thảo luận về sự ổn định của Biển Đỏ và các ưu đãi vận chuyển với các hãng tàu

Cơ quan quản lý kênh đào Suez (SCA), do Đô đốc Ossama Rabiee đứng đầu, đã triệu tập một cuộc họp với đại diện từ 23 hãng tàu và cơ quan vận tải lớn, bao gồm các chủ tịch từ Phòng vận tải Suez, Port Said và Alexandria. Cuộc đối thoại tập trung vào những tác động của việc khôi phục sự ổn định ở Biển Đỏ và khu vực Bab El-Mandab đối với các kế hoạch và lịch trình hàng hải cho kênh đào Suez. Cuộc họp diễn ra tại trụ sở SCA ở Ismailia.

Đô đốc Rabiee nhấn mạnh tầm quan trọng của việc duy trì giao tiếp tích cực với khách hàng, thảo luận về các diễn biến trong khu vực và hợp tác với các công ty vận tải biển để thống nhất lợi ích chung. Ông nhấn mạnh các chỉ số tích cực hiện tại về sự ổn định ở Biển Đỏ, cho rằng đây là thời điểm thích hợp để điều chỉnh lịch trình hàng hải và khôi phục hoạt động hàng hải.



Đô đốc đã trấn an cộng đồng hàng hải về sự sẵn sàng hoạt động hết công suất của Kênh đào Suez, giải quyết các mối lo ngại về an ninh và đảm bảo an toàn hàng hải. Bất chấp cuộc khủng hoảng Biển Đỏ, SCA vẫn tiếp tục cung cấp các dịch vụ hàng hải và hậu cần, giới thiệu các dịch vụ mới như cứu hộ hàng hải, kiểm soát ô nhiễm và bảo dưỡng tàu.

Đô đốc Rabiee lưu ý rằng SCA duy trì giá vận chuyển trước khủng hoảng và mở rộng các thông tư hoàn tiền để hỗ trợ ngành vận tải biển. Dự án Phát triển Khu vực phía Nam, một sáng kiến quan trọng, đã hoàn thành và sẵn sàng hoạt động, nâng cao an toàn hàng hải và năng lực kênh đào.

Cuộc họp cũng đề cập đến những tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng Biển Đỏ đối với hoạt động vận chuyển qua kênh đào, với nhiều hãng tàu lựa chọn các tuyến đường thay thế. Ông Bahaa Badr của Arabian Gulf Marine Trading Co. khen ngợi những nỗ lực của SCA, trong khi Chuẩn đô đốc Ehab Elbanan của Clarksons Company đề xuất các ưu đãi tạm thời cho hoạt động vận chuyển qua kênh đào.

Ông Hany El-Nady của Maersk Group bày tỏ sự sẵn sàng nói lại hoạt động vận chuyển qua kênh đào, tùy thuộc vào sự ổn định lâu dài của khu vực. Đại úy Mohammed Badawi của Gulf Agency Company ủng hộ các cuộc họp định kỳ và các ưu đãi tạm thời cho một số tàu nhất định.

Ông Tariq Zaghloul của CMA CGM Egypt nhấn mạnh tầm quan trọng chiến lược của kênh đào, trong khi ông Ehab Fathy của MSC nhấn mạnh các dịch vụ bảo dưỡng tại Xưởng đóng tàu Port Said. Ông Mohamed Moselhy của Phòng Vận tải biển Alexandria ca ngợi những nỗ lực truyền thông của SCA.

Những người tham gia khác, bao gồm ông Adel Ellameey và Chuẩn đô đốc Abdel Qader Gaballah, đã nhấn mạnh đến nhu cầu đánh giá lại bảo hiểm và vai trò của các công ty vận tải biển trong việc truyền đạt tình trạng của khu vực. Ông Mamdouh Taha của Công ty vận tải biển COSCO và ông Mahmoud El Kady của Công ty vận tải biển Kadmar đã lưu ý đến tiềm năng tăng trưởng du lịch du thuyền.

Bà Amany Helmy của Dominion Shipping Agencies kêu gọi tăng cường ưu đãi cho du thuyền và tàu du lịch, trong khi ông Ahmed Al-Masry của Medlevant Shipping Agency nhấn mạnh đến dịch vụ thủy thủ đoàn. Thuyền trưởng Mohamed El Boraey của GLOBAL LOGISTICS Agency ủng hộ việc thu hút nhiều loại tàu khác nhau.

Đại diện từ ONE shipping line và các hãng khác, bao gồm INCHAPE, CONSULT, REDMAR, LETH, SPHINX và LPH, cũng tham gia. Sự đồng thuận là tổ chức các cuộc họp như vậy thường xuyên và tham gia với ban lãnh đạo điều hành của các hãng tàu. Nguồn: [SCA](#)

-Nông dân Úc thắc mắc về giá trái cây và rau quả tăng mặc dù lạm phát thấp hơn

Nông dân đang thắc mắc tại sao giá trái cây và rau quả không giảm theo số liệu lạm phát mới.

Vào thứ Tư, Cục Thống kê Úc đã báo cáo rằng trong khi lạm phát đã giảm xuống mức thấp nhất trong ba năm, giá trái cây và rau quả đã tăng 6,3 phần trăm chỉ riêng trong năm 2024.

Chủ tịch Ủy ban Làm vườn của Nông dân NSW Jo Brighenti-Barnard cho biết các siêu thị lớn đã nhanh chóng đổ lỗi cho lạm phát về chi phí tăng trong vài năm qua, nhưng lại chậm hạ giá khi lạm phát đã giảm xuống mức thấp nhất trong nhiều năm.

"Dữ liệu cho thấy người tiêu dùng vẫn phải trả giá cắt cổ để mua thức ăn, trong khi hầu hết nông dân không nhận được bất kỳ khoản lợi nhuận nào lớn hơn cho những gì họ đang trồng", bà Brighenti-Barnard cho biết.

"Nếu không có sự minh bạch về giá, các siêu thị lớn vẫn có khả năng sử dụng các hoạt động thúc đẩy lợi nhuận của họ, và chúng tôi vẫn lo ngại rằng họ đang lợi dụng sức mạnh thị trường của mình - cũng như các yếu tố khác như tình trạng thiếu hụt và tính theo mùa của sản phẩm - để thu lợi nhuận khổng lồ từ nông dân và các gia đình".

Khi cơ quan giám sát người tiêu dùng của quốc gia chuẩn bị công bố kết quả điều tra đối với các siêu thị lớn vào tháng tới, bà Brighenti-Barnard cảnh báo rằng cải cách toàn diện về bối cảnh cạnh tranh của quốc gia vẫn là điều quan trọng đối với các hộ gia đình trên khắp cả nước.

"Chi phí sinh hoạt đã là khẩu hiệu của nhiều chính trị gia, nhưng chúng ta cần thấy sự thay đổi thực sự nếu muốn giảm bớt áp lực cho nông dân và các gia đình chỉ muốn kiếm thức ăn", bà Brighenti-Barnard cho biết.

"Sự thay đổi này phải bao gồm các giải pháp tăng tính minh bạch về giá cả và cung cấp cho chúng ta khả năng hiển thị rõ ràng về giá cả tại công trang trại và quầy thanh toán, để chúng ta có thể thấy khi nào lợi nhuận bị hút một cách bất công từ giữa.

"Chúng tôi cũng rất cần mở rộng quyền hạn và tài trợ cho cơ quan giám sát người tiêu dùng, cùng với lệnh cấm các hoạt động giao dịch không công bằng trên toàn nền kinh tế và các quyền thoái vốn mới để phá vỡ tình trạng độc quyền nếu cần thiết, để nông dân và gia đình có thể được hưởng lợi công bằng."



Để biết thêm thông tin:

Eliza Fessey

NSW Farmers

Tel: +61 0427 411 220

Email: fesseye@nswfarmers.org.au

www.nswfarmers.org.au



CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI TÂN NAM CHINH

📍 Lầu 09, Tòa nhà HDTC, 36 Bùi Thị Xuân, P. Bến Thành, Q. 1, TP. HCM, Việt Nam

✉ info@tannamchinh.com

☎ (84-28) 39 252 206

📠 0901820182

HortEx VIETNAM 2025
COME GROW WITH US!

12-14/3/2025
SECC, TP. Hồ Chí Minh
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

Đơn vị đồng hành:

Chiếu Xạ Toàn Phát
Hotline 24/7: 093 100 0001
Email: thongtin@tpirr.vn - tiiepphan@tpirr.vn

TOAN PHAT
TRUST • SAFETY • QUALITY

📱 📺 🌐 📧

Kho Lạnh Toàn Phát
Hotline 24/7: 093 100 0000
Email: thongtin@tprw.vn - tiiepphan@tprw.vn

2024 ©TOANPHAT Group. All rights Reserved.
admin@tpgr.vn

MFC Mekong Fruit
naturals

MEKONG FRUIT CO., LTD

Address: 16A14b Tra Noc 1 Industrial Park, Binh Thuy Dist., Can Tho city
Phone: 02923.744486
Hotline: (84) 919 246 337 (Mr. Grenk Nguyen)
Email: sales@mekongfruit.com.vn



XIN HẸN GẶP LẠI BẢN TIN KỲ SAU !!!