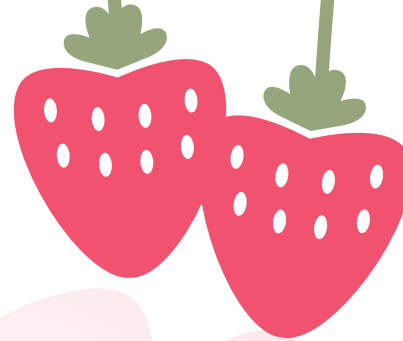


Ngành công nghiệp Tây Úc – kế hoạch chiến lược



THÁNG 11 2022





Hội đồng các nhà sản xuất dâu của ủy ban nông nghiệp được thành lập vào năm 1995.

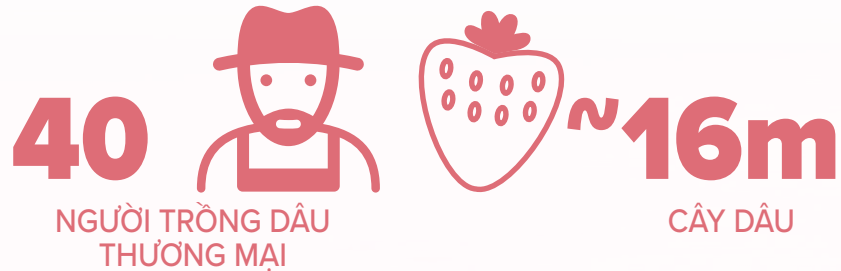
Hội đồng là tiếng nói của các nhà sản xuất dâu Tây Úc – nếu quý vị là nhà sản xuất có đóng phí dịch vụ, bạn có quyền góp ý công việc cho hội đồng. Mỗi năm hội đồng sẽ đánh giá nhu cầu của người sản xuất và ước lượng kinh phí hàng năm để cung cấp các dịch vụ cho quý vị. Một kế hoạch chiến lược vững chắc được xây dựng thông qua quá trình tham vấn với các nhà sản xuất có đóng quỹ, được sử dụng để cung cấp trọng tâm và định hướng.

Trong niên khóa 2021/22, hội đồng các nhà sản xuất dâu hợp đồng với công ty tư vấn AgWA Consulting để tiến hành rà soát chiến lược của ngành dâu tây Úc. Mục đích của việc rà soát này là:

- 1** Để hiểu rõ hơn nhu cầu của nhà sản xuất
- 2** Xác định khó khăn và cơ hội cho sự phát triển của ngành
- 3** Giải quyết những vấn đề then chốt
- 4** Phát triển kế hoạch hành động cho tương lai

Báo cáo này tóm tắt kết quả phỏng vấn các nhà sản xuất và trình bày kế hoạch chiến lược cho định hướng tương lai của ngành.

THÔNG TIN TÓM TẮT NGÀNH



Trong năm 2020/21, có khoảng 40 nhà sản xuất dâu thương mại ở tây úc với lượng trồng ước tính là 16 triệu cây dâu. Có 2 vùng trồng dâu chính – vùng Great Perth kéo dài từ Anketell ở phía Nam đến Bullsbrook ở phía Bắc, và vùng trồng phía Nam kéo dài từ Albany cho đến Manjimup. Carnarvon cũng có trồng một số lượng nhỏ. Dựa vào số lượng cây trồng trong quá khứ, người trồng ở vùng greater Perth chiếm khoảng 80% sản lượng toàn ngành.



WA sản xuất 11% lượng dâu tây toàn nước Úc. Tiểu bang này sản xuất được 8,164 tấn trái trong tài khóa 2021, kết thúc vào ngày 30/6. Lượng suất khẩu của tiểu bang (2,550 tấn trị giá 18 triệu đô la) tương đương với 70% lượng dâu xuất khẩu toàn quốc

(sổ tay thống kê ngành hoa quả úc 2021/21)

Tiến trình tham vấn

Trong tháng 11 và tháng 12 năm 2021, công ty tư vấn AgWA consulting đã thực hiện phỏng vấn 17 nông gia đại diện cho 63% của ngành¹. Các nông gia này đại diện cho các hộ trồng lớn, trung bình và nhỏ từ cả 2 vùng trồng chính. Một nguyên chủ tịch (giờ đã về hưu) cũng tham gia phỏng vấn. Một người phiên dịch tiếng việt đã hỗ trợ cho hai cuộc phỏng vấn. Bản này tóm tắt kết quả của các tham vấn này.

Các khuyến cáo chính trong hội thảo chất lượng trái cây được tổ chức vào tháng 7 2021 với các nhà giao dịch thương mại, các chuyên gia về chất lượng và nông gia cũng được trình bày trong đây.

Kết quả tham vấn

Các kế hoạch mở rộng

Bốn người được phỏng vấn có kế hoạch mở rộng sản xuất. Các nông gia này lạc quan về tương lai của ngành trong tiểu bang tây úc và họ hoặc là các nông gia của thế hệ kế tiếp hoặc đã thừa hưởng kế hoạch đang thực hiện.

2 thách thức lớn nhất đối với nông gia đang tìm cách mở rộng là xác định được nguồn đất và nước, kế tiếp là vấn đề thiếu hụt nhân công và thiếu nguồn lực đầu tư. Dây chuyền đông lạnh cũng là mối quan tâm cho một nông gia có mô hình kinh doanh dựa vào việc bán trái dâu chín, ngọt, chất lượng cao.

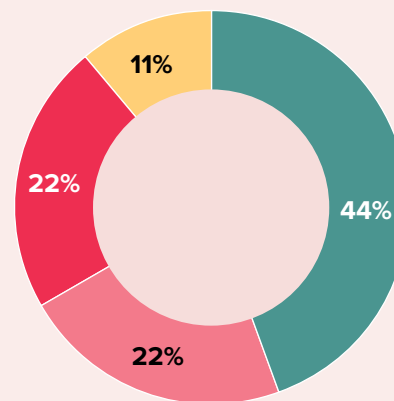
Đối với những nông gia không có ý định mở rộng, những hạn chế hàng đầu của họ là thiếu hụt nhân công, áp lực chi phí (nguyên vật liệu và thu nhập) và lượng cung sản phẩm dư thừa dẫn đến giá bán thấp. Thiếu kinh phí đầu tư cũng đã được ghi nhận.

¹ Báo cáo trình bày của ngành được dựa vào số lượng cây trồng.



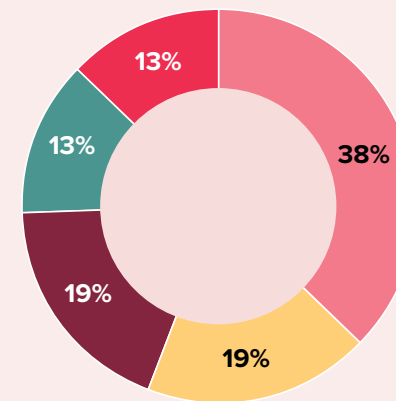
Hua and Truc Hoang, Hoang Le's Strawberries - they are pictured in the 2022 National Breeding Program variety trial.

CÁC RÀO CẢN ĐỐI VỚI NÔNG GIA MUỐN MỞ RỘNG



- Lượng đất và lượng nước sẵn có
- Thiếu hụt nhân công
- Thiếu vốn đầu tư
- Ngành hậu cần kho lạnh

CÁC RÀO CẢN ĐỐI VỚI NÔNG GIA KHÔNG CÓ KẾ HOẠCH MỞ RỘNG



- Thiếu hụt nhân công
- Lợi nhuận thấp
- Chi phí cao
- Dư thừa cung
- Thiếu vốn đầu tư

Thị trường nội địa: cơ hội tăng trưởng

Khi được hỏi nông gia thấy có cơ hội nào để cải thiện và phát triển doanh nghiệp trong thị trường nội địa, 9 trong số 18 người được phỏng vấn nói rằng không có cơ hội nào hết. Hầu hết những người còn lại nhìn thấy sự cải thiện về phẩm chất trái bao gồm khả năng duy trì chất lượng trong quá trình vận chuyển là cơ hội lớn nhất. Họ cũng nhìn thấy một hay là một vài cơ hội sau về vấn đề thị trường.

- 1 Chất lượng:** cung cấp sản phẩm chất lượng cao cho người tiêu dùng địa phương được nhìn thấy là một cơ hội lớn nhất. Trong những mùa vụ gần đây đã có số lượng lớn sản phẩm chất lượng kém đưa ra thị trường gây ra những ảnh hưởng bất lợi về thu nhập cho tất cả nông gia.
- 2 Giống trồng:** tiếp cận được những nguồn gene phù hợp cho môi trường trồng tại tây úc là trở ngại lâu dài cho ngành dâu. Các nông gia nói rằng họ luôn luôn tìm kiếm cho những giống thể hiện tốt (hương vị, kích cỡ, màu sắc và năng suất tốt) đặc biệt là cho vùng trồng greater Perth nơi mà những quan ngại về phẩm chất đã được nêu lên đối với những giống dâu ngày càng được sử dụng. Các giống mới cũng bắt buộc có khả năng phát triển tốt trong điều kiện khí hậu địa phương và chịu đựng được quá trình vận chuyển mà vẫn đảm bảo được phẩm chất
- 3 Thị trường:** quan hệ tốt với các thị trường trực tiếp (siêu thị) đã được nhấn mạnh vì điều này giảm thiểu sự bấp bênh về giá và loại bỏ được chi phí có liên quan đến thương lái.
- 4 Đóng gói:** quan ngại của nông gia được phản ánh về vấn đề môi trường thay đổi và thị hiếu của người tiêu dùng về phương thức đóng gói với loại hộp nhựa sử dụng một lần trở nên kém hấp dẫn đối với người tiêu dùng, các nông gia tiến bộ đang tìm cách giảm thiểu các loại hộp nhựa và tìm các phương án thay thế.

5 Hình ảnh đại chúng: một số nông gia tin tưởng rằng các phương pháp thực hành tốt được áp dụng trong ngành và những cố gắng để sản xuất ra trái có chất lượng cao nhất đã có thể tác động tốt hơn đến người tiêu dùng. Những biện pháp thực hành tốt bao gồm quản lý dịch hại tổng hợp (IPM) để giảm thiểu sự lệ thuộc vào nông dược và hiện đại hóa hệ thống sản xuất để giảm thiểu rác thải và cải thiện môi trường làm việc (chẳng hạn như sản xuất trên kệ giảm thiểu được sự lao lực đối với người hái)



Thị trường nội địa: những vấn đề hạn chế

Thừa cung dẫn đến giá thấp được xem như là trở ngại lớn nhất đối với ngành. Lợi nhuận của nông gia sụt giảm nhanh chóng trong thời kỳ thu hoạch rộ, thường là thấp hơn chi phí sản xuất. Thừa cung cũng thường kéo theo sự **đình trệ lợi nhuận** (bất chấp chi phí sản xuất gia tăng) và **chất lượng kém** cũng là trở ngại kế tiếp. Ngành phải đối mặt với một số **những vấn đề liên quan đến thị trường**. Những vấn đề này bao gồm: thiếu khả năng truy nguyên nguồn gốc sản phẩm, các chương trình đảm bảo chất lượng và giá cả không đủ bù đắp cho những người sản xuất chất lượng cao và sự thực thi không công bằng về những quy định thương mại. Sự thực thi không công bằng này xảy ra đối với các trường hợp áp dụng luật lệ về quan hệ ngành, các chương trình đảm bảo chất lượng và quy cách đối với chất lượng sản phẩm và giao hàng, dẫn đến kết quả không hài hòa trong giao dịch. **Biến động về sản lượng** gây ra do thay đổi mùa vụ cũng gây ra những trở ngại trong thị trường. Người mua hàng tạo áp lực để trồng nhiều hơn để tránh tình trạng hụt nguồn cung nhưng lại không chi trả một cách đầy đủ về nguồn thu cho nông gia để trang trải chi phí khi sản lượng đạt ngưỡng tối đa gây ra tình trạng dư thừa.



TRỞ NGẠI VỀ THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA



Thị trường xuất khẩu: lợi thế cạnh tranh

Khoảng 30% dâu của tiểu bang được xuất khẩu, chủ yếu sang thị trường châu Á bao gồm Thái Lan, Singapore, Mã Lai và Hồng Kông. New Zealand cũng là một thị trường then chốt. Hầu hết trái xuất khẩu thuộc 2 vùng chính (Wanneroo & Swan) trong thời kỳ thu hoạch rộ ở vùng Greater Perth (từ tháng 7 đến tháng 11). Covid gây ra sự sụt giảm đáng kể trong xuất khẩu các loại sản phẩm mau hỏng chẳng hạn như dâu, loại mà bình thường được vận chuyển bằng đường hàng không. Ngành đang tìm cách dần dần khôi phục lại ảnh hưởng của nạn dịch trong các mùa vụ tương lai.

Nông gia nhìn thấy **sự tiếp cận các thị trường xuất khẩu** chính là lợi thế lớn nhất của ngành. **Lợi thế về mùa vụ** (ngịch mùa so với những nước sản xuất lớn khác), **lợi thế về múi giờ** và **quan niệm về sản phẩm sạch của người tiêu dùng** ngày càng gia tăng, **an toàn thực phẩm** đã hỗ trợ các nhà xuất khẩu sát lập vị thế trong thị trường Châu Á. Những lợi thế khác là các sản phẩm của Úc được quan niệm rằng có uy tín hơn so với các nước đang cạnh tranh trong cùng cơ hội thương mại và thiết lập một cách thành công **mối quan hệ thương mại lâu dài** đối với các nước.

Cải thiện phẩm chất được nêu lên là cơ hội chính để cải thiện lợi nhuận trên thị trường xuất khẩu. Điều này đòi hỏi một sự đầu tư đáng kể về phương pháp trồng và hệ thống kho lạnh cũng như khả năng tiếp cận các giống dâu tốt.

Thị trường xuất khẩu: những trở ngại

Từ khi khả năng vận chuyển đường hàng không toàn cầu sụt giảm trong năm 2020, **chi phí vận chuyển** đối với loại sản phẩm đắt tiền mau hỏng như dâu tây đã trở thành vấn đề, đặc biệt là đối với những thị trường nhạy cảm về giá. Những nhà xuất khẩu được phỏng vấn cho rằng chi phí vận chuyển đã nổi lên như là trở ngại lớn nhất trong kinh doanh của họ. **Tiêu chuẩn chất lượng xuất khẩu** cũng cần phải được cải thiện để duy trì và bảo vệ uy tín của sản phẩm Úc đối với người tiêu dùng nước ngoài và gia tăng lợi nhuận cho người trồng. Một trở ngại kế tiếp là **khả năng tiếp cận thị trường** được ghi nhận là một tiến trình khó khăn và chậm chạp.

Sự phức tạp nảy sinh đối với thị trường nội địa ngăn cản một số nông gia có ý định phát triển năng lực xuất khẩu. Một số đã phát biểu quan ngại về yêu cầu chất lượng cao đối với xuất khẩu, ngành hậu cần kho lạnh và vận chuyển, khả năng toàn trữ sản phẩm và khó khăn trong việc huấn luyện nhân công thu hoạch ở độ chín khác nhau theo yêu cầu của các thị trường xuất khẩu. Nguy cơ bị từ chối tại các nước tiếp nhận, lợi nhuận không đủ và sản lượng thấp tiếp tục là những yếu tố trở ngại đối với những nông gia cho rằng họ không có kế hoạch xuất khẩu.

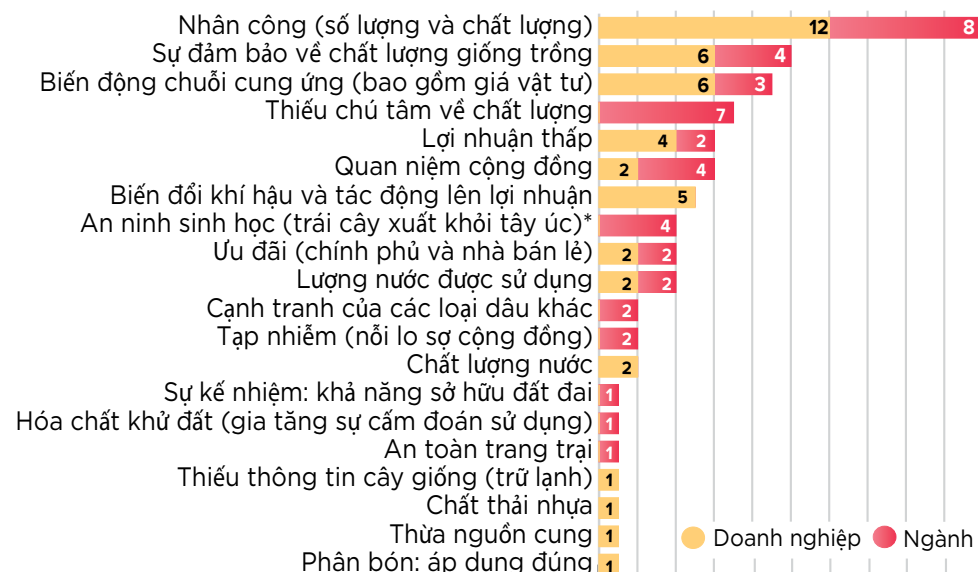


NHỮNG TRỞ NGẠI TRÊN THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

Những rủi ro chính đối với doanh nghiệp và đối với ngành

Nông gia trồng dâu luôn đối mặt với những thử thách có liên quan đến tìm nguồn nhân công. Trong khi họ thường tiếp nhận nguồn nhân công là khách du lịch để thu hoạch thì hạn chế đi lại do covid đã gây ra sự thiếu hụt nghiêm trọng. Những người được phỏng vấn cho rằng **sự tiếp cận để có đủ nguồn nhân công được huấn luyện tốt và rành nghề** là rủi ro lớn nhất đối với doanh nghiệp và đối với ngành. Điều này đặc biệt đúng đối với những doanh nghiệp hoạt động theo mùa vụ nơi không thể cung cấp việc làm liên tục và những nhân công mới cần phải được huấn luyện lại mỗi năm, làm tăng thêm chi phí sản xuất.

Rủi ro lớn khác được liệt kê bao gồm sự **đảm bảo và chất lượng cây giống, sự biến động của chuỗi cung ứng** và **thiếu sự quan tâm về chất lượng sản phẩm** của ngành. Đối với doanh nghiệp cá thể, rủi ro lớn nhất kế tiếp là biến đổi khí hậu và tác động của nó lên lợi nhuận có khả năng được giảm thiểu nếu nông dân chuyển sang hệ thống thủy canh hoặc trồng trong nhà kính. Những rủi ro với khả năng gây ra những quan ngại lan truyền của người tiêu dùng bao gồm những lo sợ về tạp nhiễm (an toàn thực phẩm), kém an toàn lao động trên farm và chất thải nhựa.



NHỮNG RỦI RO CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CÁ THỂ VÀ ĐỐI VỚI NGÀNH

* Điều này bao gồm cho cả thị trường nội địa và xuất khẩu.

Diễn đàn chất lượng sản phẩm 2021

Thương lái, các chuyên gia về đảm bảo chất lượng sản phẩm và nông gia đã cùng nhau gặp gỡ vào tháng 7 2021 để thảo luận về chất lượng dâu tây ở tây úc. Mục đích của diễn đàn là xác định các nguyên nhân khả dĩ liên quan đến các vấn đề chất lượng sản phẩm đồng thời chia sẻ ý tưởng làm thế nào để vượt qua.

Các khuyến cáo chính để cải thiện bao gồm:

- 1 Dây chuyền kho lạnh:** quy trình về hệ thống cơ sở làm lạnh nhanh sau thu hoạch cho trái cây và việc duy trì nhiệt độ trong suốt chuỗi cung ứng.
- 2 Giống:** tiếp cận được giống tốt hơn có hương vị, kích cỡ, màu sắc và năng suất tốt.
- 3 Phẩm chất:** phẩm chất và kích cỡ ổn định trong hộp và khả năng đưa vào tiêu chuẩn sản phẩm tùy theo giống.
- 4 Nông học:** thông tin và huấn luyện về cách trồng trọt và thực hành tốt (đặc biệt là vấn đề dinh dưỡng)
- 5 Cơ sở vật chất:** hỗ trợ để có hệ thống trồng thủy canh / trồng trên giá thể (trồng trong nhà kính).
- 6 Quản cáo và tiếp thị:** để hướng dẫn người bán và người tiêu thụ hiểu biết các chủng loại

Tóm tắt nhu cầu của ngành xác định được trong quá trình tham vấn

	NHÂN CÔNG	HIỆU QUẢ HỆ THỐNG SẢN XUẤT	GIỐNG TRỒNG	CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM VÀ SỰ CHẤP NHẬN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG	HỆ THỐNG THỊ TRƯỜNG
NHU CẦU THIẾT YẾU CỦA NGÀNH	Nhân công tích cực và hiệu quả những người có khả năng và kỹ năng để đảm nhận vai trò khác nhau trong hệ thống sản xuất	Hệ thống sản xuất hiệu quả hơn cải thiện lợi nhuận và giảm thiểu sự lệ thuộc vào điều kiện khí hậu thuận lợi	Giống trồng khỏe mạnh làm cho cây trồng và người trồng dâu của tây úc phát triển tối đa	Chất lượng trái và sự tiếp nhận của người tiêu dùng được cải thiện để tăng tiêu thụ và lợi nhuận trên thị trường nội địa và xuất khẩu	Sự hiểu biết và đánh giá tính chu kỳ của cây dâu ở mọi góc độ của chuỗi cung ứng và nâng cấp quy tắc giao dịch
NHU CẦU	<ul style="list-style-type: none"> Nông dân tiếp cận đầy đủ nguồn lao động phù hợp cho việc thu hoạch cho cả hệ thống trồng dưới đất và trên kệ Tiếp cận được nguồn nhân công có kỹ năng cho vai trò quản lý và giám sát Chỗ ở đáp ứng yêu cầu của chu trình lao động thời vụ Các lựa chọn để lưu giữ nhân công có tay nghề mà không có tư cách thường trú nhân – sự công nhận đối với những kỹ năng thu nhận được trong quá trình làm việc Có hệ thống tốt về sức khỏe, an toàn và quan hệ lao động 	<ul style="list-style-type: none"> Khả năng truy vết, hiểu và quản lý chi phí trong doanh nghiệp Thông hiểu các chọn lựa trong hệ thống sản xuất (các yếu tố kinh tế và hiệu quả tiềm năng) Tiếp cận hỗ trợ tài chính để thúc đẩy sự đầu tư vào hệ thống sản xuất hiệu quả hơn Sự phân bổ phù hợp nguồn nước cho các doanh nghiệp chứng tỏ hoạt động hiệu quả 	<ul style="list-style-type: none"> Tiếp cận được nguồn giống chọn lọc Cây giống được cung cấp vào đúng thời điểm trồng tại địa phương Cây giống mạnh khỏe tỉ lệ sống cao Thông tin về cây giống đầy đủ (số giờ chịu lạnh, kích cỡ, sự phát triển của rễ) để hướng dẫn khâu trồng và chăm sóc Giảm rủi ro do vận chuyển khi mua cây giống, 	<ul style="list-style-type: none"> Tiếp cận được các loại giống phát triển tốt trong điều kiện khí hậu địa phương. Cải thiện biện pháp canh tác cho trái chất lượng cao hơn Cải thiện biện pháp thu hoạch và đóng gói để đảm bảo chất lượng được duy trì ở trên farm Cải thiện toàn bộ công tác quản lý chuỗi kho lạnh để tối đa hóa thời gian tồn trữ Hiểu biết về thị hiếu người tiêu dùng và sự đồng ý về tiêu chuẩn tối thiểu của chất lượng sản phẩm và đóng gói Khả năng truy nguyên nguồn gốc đến mức độ farm đối với thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu. 	<ul style="list-style-type: none"> Sự thông hiểu và trao đổi tốt hơn giữa các khâu khác nhau của chuỗi cung ứng về các vấn đề liên quan đến cung ứng và thị trường (giá cả, số lượng và cách thức cung ứng) Đóng góp của ngành vào hệ thống quy tắc giao hàng cho thị trường bán lẻ (tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và đóng gói, tiêu chí giao hàng quy cách hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm) Áp dụng các quy tắc giao hàng ổn định quanh năm Tìm hiểu các giải pháp để gia tăng sản lượng trong các thời điểm nhạy cảm mà không gây ra dư thừa sau này, Tìm hiểu cơ hội xuất khẩu để loại bỏ vấn đề thừa cung.

Kế hoạch chiến lược cho ngành dâu tây úc 2022–2027

TẦM NHÌN

Một ngành dâu ổn định lâu dài có sinh lợi hỗ trợ cho sự cải tiến và minh bạch và phân phối một cách ổn định trái chất lượng cao cho thị trường nội địa xuất khẩu

CHIẾN LƯỢC

1 Có năng lực sản xuất & sinh lợi

Tăng cường kỹ năng và khả năng để tối ưu hóa hiệu quả và khả năng sinh lợi cho nông gia

2 Phẩm chất trái và sự chấp nhận của người tiêu dùng

Tăng cường phẩm chất trái và sự chấp nhận của người tiêu dùng để gia tăng tiêu thụ và lợi nhuận cho thị trường xuất khẩu và nội địa

3 Hệ thống thị trường và tiếp cận thị trường

Cung cấp sự lãnh đạo trong các vấn đề thị trường có tác động đến khả năng sinh lợi và khả năng ổn định lâu dài

TACTICS

Nhân công:

1. Trao đổi về nhu cầu nhân công ở cấp độ liên bang và tiểu bang xuyên suốt giữa chính phủ và các cơ quan của ngành.
2. Tham gia vào các sáng kiến để cải thiện khả năng sử dụng và quản lý lực lượng lao động của ngành và liên ngành
3. Tìm hiểu phương pháp huấn luyện và lộ trình nghề nghiệp để lưu giữ nhân công có kinh nghiệm và thu hút nhân công lành nghề mới
4. Nâng cao ý thức của những công cụ thương mại sẵn có hỗ trợ cho việc quản lý nhân công và theo dõi tính hiệu quả.

Quản lý doanh nghiệp:

5. Ủng hộ những sáng kiến giúp nông dân hiểu được chi phí sản xuất và các yếu tố tác động lên khả năng sinh lợi
6. Nâng cao ý thức về tính kinh tế và sự hiệu quả của các hệ thống sản xuất khác nhau và các phương thức hoạt động (phương pháp đóng gói, sử dụng cây chồi và lưu giữ cây mùa 2).

Các hệ thống sản xuất:

7. Cùng làm việc với hiệp hội dâu nước úc để cải thiện sự phân phối và chất lượng của cây giống.
8. Hỗ trợ nông gia tiếp cận nguồn tài chính và ứng dụng các hệ thống sản xuất hiệu quả hơn
9. Hỗ trợ những sáng kiến tăng cường hiệu quả sản xuất
10. Bên vực cho việc phân chia nguồn nước phù hợp cho các doanh nghiệp đang chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả.

Về mặt trang trại:

1. Cùng làm việc với chương trình lai tạo giống quốc gia để cải thiện chương trình đánh giá và chọn giống tại WA và khuyến khích nông dân tham gia rộng rãi hơn
2. Đánh giá các giống trồng từ chương trình lai tạo quốc tế trong điều kiện địa phương (kể cả trồng trên kệ và trồng trên đất) và khuyến nông kết quả cho nông gia Tây Úc
3. Khuyến khích những biện pháp canh tác và thu hoạch sản xuất ra trái có chất lượng cao bằng cách cung cấp các vật liệu phù hợp cho nông gia và tạo điều kiện cho các sự kiện học hỏi

Chuỗi cung ứng:

4. Thúc đẩy sự cải thiện về quản lý chuỗi kho lạnh bằng cách cùng làm việc với nông gia để theo dõi nhiệt độ và thời gian luân chuyển trong suốt chuỗi cung ứng từ khi thu hoạch cho đến người tiêu dùng
5. Cung cấp thông tin cho nông gia về chuỗi bán lẻ về vấn đề tác động của nhiệt độ lên phẩm chất trái.

Sự chấp nhận của người tiêu dùng:

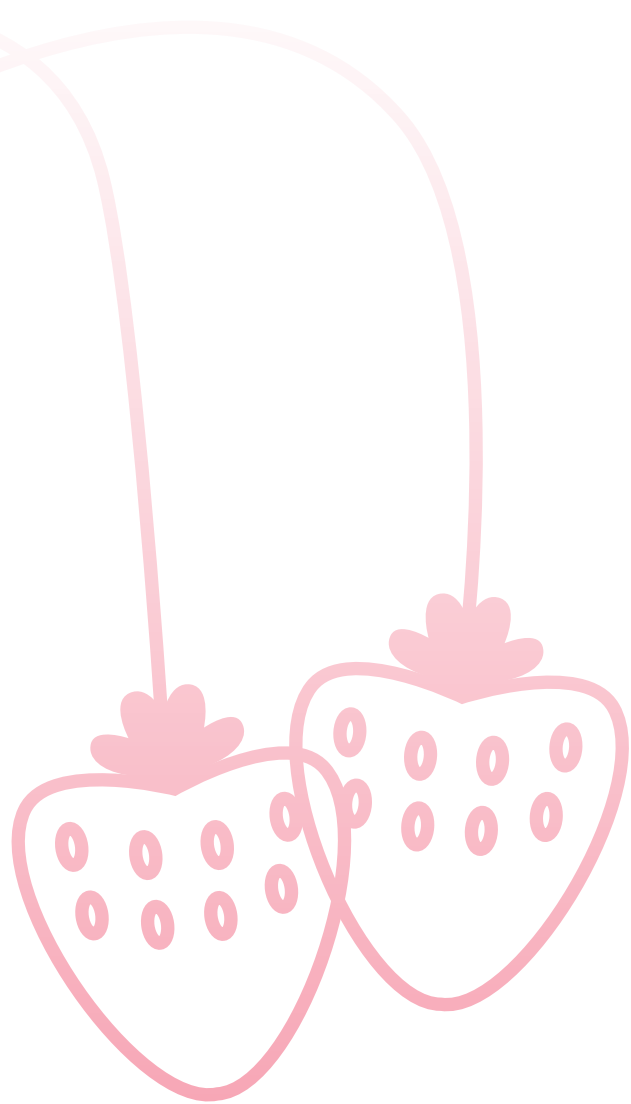
6. Cung cấp cho nông gia, người bán lẻ và thị trường ý kiến trung thực về phẩm chất trái ở chợ đầu mối và cửa hàng bán lẻ quanh năm như là một công cụ giám sát để cải thiện chất lượng.
7. Xác định và phát triển tiêu chuẩn phẩm chất tối thiểu phản ánh thị hiếu người tiêu dùng
8. Khuyến khích nông gia tuân thủ các chương trình về an toàn chất lượng sản phẩm và truy nguyên nguồn gốc
9. Khuyến khích tiếp tục ứng dụng các biện pháp canh tác bền vững (môi trường, xã hội và các định chế)

Thông tin:

1. Khuyến khích sự ứng dụng các quy chuẩn đảm bảo chất lượng đóng gói và chất lượng sản phẩm do ngành đề ra ở cấp độ chợ đầu mối và hệ thống bán lẻ
2. Báo cáo những ghi nhận về kiểm tra chất lượng sản phẩm tại chợ đầu mối và chuỗi bán lẻ (chiến thuật 2.6) để kiểm tra chéo về tiêu chuẩn cho ngành đề ra.
3. Phối hợp thông tin sản xuất và mùa vụ để có thể chia sẻ với các cơ quan hữu quan cùng với chuỗi cung ứng và sử dụng chúng cho việc khuyến mãi
4. Cùng nhau thúc đẩy trao đổi thông tin về các mối quan hệ tích cực và có hiệu quả với các cơ quan hữu quan suốt chuỗi cung ứng để tăng cường chia sẻ thông tin và cải thiện tính minh bạch trên thị trường (kể cả việc từ chối).

Tiếp cận thị trường:

5. Xây dựng khả năng sẵn sàng của ngành đối phó sâu bệnh hại xâm nhập để giảm thiểu tác động về kinh tế cho nông gia (nông gia cần phải làm gì, liên lạc với ai)
6. Khuyến khích và hỗ trợ các hoạt động của chương trình xuất khẩu dâu quốc gia bao gồm các dự án tiếp cận thị trường và khuyến khích các cơ hội xuất khẩu để giảm thiểu vấn đề thừa cung.



Cảm ơn bạn

Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ APC
Hội Đồng Nông Gia Trồng Dâu (08) 9368 3127
apcmanager@dpiird.wa.gov.au

