TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Cá tra Việt Nam trước sức ép thuế và bảo hộ tại Hoa Kỳ

06:08 17/09/2026

Xuất khẩu cá tra Việt Nam sang Hoa Kỳ đang bước vào giai đoạn khó khăn hơn khi chi phí nhập khẩu tăng, các biện pháp phòng vệ thương mại tiếp tục duy trì và xu hướng ưu tiên sản phẩm nuôi trong nước ngày càng rõ. Khi nhà nhập khẩu cũng thận trọng với lượng hàng tồn kho, dư địa để doanh nghiệp chuyển phần chi phí tăng thêm vào giá bán bị thu hẹp, buộc ngành cá tra phải tính lại chiến lược tại thị trường này.

Thuế tăng, biên lợi nhuận chịu sức ép

Sau giai đoạn phục hồi thận trọng, xuất khẩu cá tra sang Hoa Kỳ đang có dấu hiệu giảm tốc rõ rệt. Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), trong 8 tháng đầu năm 2026, kim ngạch xuất khẩu cá tra sang thị trường này giảm gần 14% so với cùng kỳ. Riêng tháng 8, mức giảm đã vượt 50%.

Sự sụt giảm diễn ra trong bối cảnh hàng hóa Việt Nam phải đối mặt với nhiều tầng chi phí thương mại. Từ ngày 24/2, Hoa Kỳ áp dụng phụ thu nhập khẩu 10% trong 150 ngày. Sau khi biện pháp này kết thúc ngày 24/7, hàng hóa Việt Nam tiếp tục chịu mức thuế bổ sung 12,5% theo Điều 301, bên cạnh những nghĩa vụ thuế đang áp dụng.



Xuất khẩu cá tra sang Hoa Kỳ chịu sức ép khi chi phí thuế gia tăng trong khi các nhà nhập khẩu có xu hướng thận trọng với lượng tồn kho.

Với cá tra, áp lực còn đến từ thuế chống bán phá giá. Trong kết quả cuối cùng của kỳ rà soát hành chính lần thứ 21 được Bộ Thương mại Hoa Kỳ công bố tháng 8/2026, mức thuế được xác định ở nhiều mức khác nhau, từ 0,38 USD/kg đối với NTSF, 0,84 USD/kg đối với một số doanh nghiệp như Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Cần Thơ và Nam Việt, đến 1 USD/kg đối với Công ty Biển Đông. Mức thuế áp dụng đối với thực thể Việt Nam là 2,39 USD/kg.

Khi nhiều khoản thuế cùng tác động, bài toán của doanh nghiệp không chỉ là giá xuất khẩu mà còn là tổng chi phí để một kilogram cá tra có thể vào được thị trường Mỹ. Nếu tăng giá bán để bù đắp chi phí, doanh nghiệp có nguy cơ mất lợi thế cạnh tranh; nhưng nếu giữ giá, phần chi phí phát sinh sẽ trực tiếp ăn vào biên lợi nhuận.

Áp lực càng lớn khi các nhà nhập khẩu Mỹ chưa sẵn sàng gia tăng tồn kho. Trong bối cảnh chính sách thương mại liên tục thay đổi, việc duy trì lượng hàng vừa phải giúp nhà nhập khẩu hạn chế rủi ro, nhưng đồng thời khiến các nhà xuất khẩu khó duy trì đơn hàng ổn định như trước.

Khi thị trường Mỹ tăng bảo hộ, cá tra phải tìm đường khác

Sức ép đối với cá tra Việt Nam không chỉ đến từ thuế nhập khẩu mà còn từ xu hướng củng cố sản xuất cá da trơn trong nước của Hoa Kỳ.

Tháng 7/2026, Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) công bố kế hoạch mua tới 20 triệu USD cá da trơn nuôi tại Mỹ trong tổng gói mua thực phẩm trị giá 76,5 triệu USD để phục vụ các chương trình hỗ trợ lương thực và dinh dưỡng. Động thái này cho thấy sản phẩm nuôi trong nước đang có thêm một kênh tiêu thụ được hỗ trợ bằng chính sách.

Trong khi đó, Dự luật S.4945 - Home Market Restoration Act of 2026 - đề xuất áp dụng hạn ngạch thuế quan đối với philê cá da trơn nhập khẩu. Theo đề xuất, Việt Nam được phân bổ hạn ngạch 84 triệu kg/năm; lượng trong hạn ngạch chịu thuế 50% theo giá trị, còn phần vượt hạn ngạch chịu thuế 200%.

Tuy nhiên, đây mới là đề xuất lập pháp và chưa phải quy định có hiệu lực. Dù vậy, nếu được thông qua, cơ chế này sẽ tạo thêm rào cản đáng kể đối với cá da trơn nhập khẩu, trong đó có cá tra Việt Nam.

Trong bối cảnh đó, duy trì thị phần tại Hoa Kỳ sẽ không còn là câu chuyện chạy theo sản lượng. Doanh nghiệp cần kiểm soát chặt chi phí, nâng chất lượng sản phẩm, cải thiện khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và thương mại, đồng thời xây dựng những phân khúc có giá trị cao hơn để giảm sức ép cạnh tranh về giá.

Quan trọng hơn, việc đa dạng hóa thị trường đang trở thành yêu cầu cấp thiết. Khi một thị trường lớn đồng thời chịu tác động từ thuế, phòng vệ thương mại và xu hướng bảo hộ, việc phân bổ lại nguồn lực sang các thị trường có nhu cầu ổn định hơn sẽ giúp doanh nghiệp giảm mức độ phụ thuộc và hạn chế rủi ro.

Với ngành cá tra, biến động tại Hoa Kỳ vì thế có thể được xem như phép thử đối với khả năng thích ứng của doanh nghiệp. Thay vì chỉ tìm cách duy trì đơn hàng bằng mọi giá, hướng đi bền vững hơn là nâng giá trị sản phẩm, tối ưu chi phí và mở rộng thị trường, qua đó tăng sức chống chịu trước những thay đổi ngày càng khó đoán của thương mại quốc tế.

Nam Sơn *(t/h)*