TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Việt Nam xuất khẩu thủy sản sang Canada thu hơn 38 triệu USD, Thái Lan là đối thủ lớn nhất

10:41 09/01/2026

Thái Lan, Italy và Việt Nam hiện là 3 nhà cung cấp lớn nhất cho thị trường Canada ở mặt hàng này, tạo nên cuộc cạnh tranh mạnh mẽ về sản lượng, chất lượng và thị phần nhập khẩu.

Theo số liệu của Hải quan Việt Nam, trong 11 tháng đầu năm 2025, giá trị xuất khẩu cá ngừ từ Việt Nam sang Canada đạt gần 38 triệu USD, tăng 10% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, thay vì tăng trưởng đều, con số này cho thấy biến động rõ rệt theo từng tháng.

Trong các dòng sản phẩm cá ngừ xuất khẩu, thịt/loin cá ngừ đông lạnh và cá ngừ đóng hộp chiếm ưu thế, với tỷ trọng lần lượt khoảng 70% và 26% trong tổng xuất khẩu sang Canada. Cả hai nhóm này đều ghi nhận mức tăng khoảng 15% so với cùng kỳ.



(Ảnh: internet)

Dù vậy, khi phân tích theo tháng, xuất khẩu cá ngừ sang Canada không ổn định: có những giai đoạn tăng mạnh rồi giảm nhanh, đặc biệt là xu hướng suy giảm vào cuối năm 2025, phản ánh rõ nhịp thị trường thay đổi liên tục.

Theo dữ liệu thị trường Canada, Thái Lan, Italy và Việt Nam là 3 nguồn cung cá ngừ lớn nhất. Canada đang tăng nhập khẩu cá ngừ trong những năm gần đây, mở ra cơ hội lớn cho Việt Nam, nhưng cũng tạo áp lực cạnh tranh trực tiếp với các nhà cung cấp hàng đầu.

Tại Canada, cá ngừ bền vững không còn là phân khúc nhỏ. Theo MSC, 99,5% cá ngừ mang nhãn MSC được tiêu thụ dưới dạng đóng hộp; giai đoạn 2023/24 Canada bán gần 94 triệu lon cá ngừ có chứng nhận MSC, với 81 sản phẩm đã vào hệ thống bán lẻ lớn và tiếp tục mở rộng danh mục trong năm 2025. Điều này cho thấy tiêu chuẩn bền vững đã trở thành yêu cầu đại trà, không còn là thị trường ngách.

Theo ITC, Canada nhập cá ngừ từ hơn 43 quốc gia, kim ngạch khoảng 214 triệu USD, tạo nên sân chơi cạnh tranh gay gắt khi người mua có nhiều lựa chọn thay thế. Trong bối cảnh đó, mức tăng 15% xuất khẩu cá ngừ của Việt Nam sang Canada năm 2025 nhưng biến động theo tháng phản ánh đặc tính thị trường: tối ưu tồn kho theo mùa, đặt hàng theo đợt, và nhạy cảm với chênh lệch giá–chất lượng giữa các nguồn cung.

Triển vọng năm 2026 tại Canada phụ thuộc vào khả năng doanh nghiệp Việt Nam đáp ứng đồng thời hai yêu cầu: chuỗi cung ứng ổn định và tiêu chuẩn thị trường, đặc biệt về bền vững, ghi nhãn và tuân thủ. Ở Canada, tuân thủ không chỉ để thông quan mà còn là điều kiện vào kênh phân phối. CFIA/CFIA hướng dẫn nghiêm ngặt về ghi nhãn cá và sản phẩm cá (áp dụng cho cả hàng nhập khẩu), trong khi CFIA giám sát chất lượng và an toàn thực phẩm theo quy định riêng đối với thủy sản. Do đó, doanh nghiệp muốn mở rộng thị phần phải coi chuẩn tuân thủ là “vé vào kệ”, thay vì chỉ là yêu cầu tại cửa khẩu.

Chi Chi *(t/h)*