

BÁO CÁO

XUẤT KHẨU TÔM VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG HOA KỲ, ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH KHÔI PHỤC, THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU

(Kèm theo công văn số: 72/CV-VASEP)

Trong 4 tháng đầu năm 2026, xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt **152,3 triệu USD, giảm 23,3%** so với cùng kỳ năm 2025. Diễn biến này gây lo ngại đối với mục tiêu phục hồi và tăng trưởng của ngành tôm nói riêng, cũng như ngành thủy sản Việt Nam nói chung trong năm 2026. Trong bối cảnh thị trường Hoa Kỳ tiếp tục chịu tác động từ sức mua suy giảm, cạnh tranh quốc tế gay gắt, các vụ việc phòng vệ thương mại và yêu cầu tuân thủ ngày càng chặt chẽ, việc nhận diện đúng nguyên nhân và đề xuất giải pháp kịp thời là rất cần thiết.

Trên cơ sở tổng hợp số liệu xuất khẩu, phản ánh từ doanh nghiệp và các yếu tố tác động đến chuỗi sản xuất – xuất khẩu tôm, VASEP xây dựng báo cáo này nhằm đánh giá tình hình xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ, phân tích các nguyên nhân chính dẫn đến sự sụt giảm, đồng thời đề xuất một số khuyến nghị chính sách và giải pháp trọng tâm nhằm khôi phục, ổn định và thúc đẩy xuất khẩu tôm sang thị trường Hoa Kỳ trong thời gian tới.

I. BỐI CẢNH CHUNG

Hoa Kỳ là một trong những thị trường nhập khẩu tôm quan trọng của Việt Nam. Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây, xuất khẩu tôm sang thị trường này chịu áp lực lớn ở cả phía cầu và phía cung. Về phía thị trường, người tiêu dùng Hoa Kỳ thắt chặt chi tiêu do chi phí sinh hoạt tăng, trong khi nhà nhập khẩu thận trọng hơn trước biến động thuế và cạnh tranh giá. Về phía trong nước, ngành tôm Việt Nam gặp khó về giá thành nuôi, chất lượng giống, dịch bệnh, môi trường nuôi, chi phí logistics và sự thiếu ổn định của nguồn nguyên liệu.

Trong bối cảnh đó, việc đánh giá đầy đủ nguyên nhân suy giảm là cần thiết để có chính sách hỗ trợ đúng trọng tâm: vừa tháo gỡ khó khăn trước mắt cho doanh nghiệp, vừa tạo nền tảng tái cơ cấu ngành tôm theo hướng giảm chi phí, tăng năng suất, tăng tỷ trọng chế biến sâu và đáp ứng sát hơn nhu cầu của thị trường Hoa Kỳ.

Số liệu nền cho thấy năm 2025 Hoa Kỳ vẫn là thị trường lớn thứ hai của tôm Việt Nam, nhưng tốc độ tăng chỉ đạt 5.4%, thấp hơn mức tăng chung 19.1% của toàn ngành tôm. Sang 4 tháng đầu năm 2026, xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ giảm 23.1%, phản ánh rõ hơn sức ép của thị trường này đối với ngành tôm Việt Nam.

II. TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU TÔM VIỆT NAM SANG HOA KỲ NĂM 2025 VÀ 4 THÁNG ĐẦU NĂM 2026

1. Năm 2025: Hoa Kỳ là thị trường lớn, nhưng mức tăng thấp hơn nhiều thị trường khác

Năm 2025, xuất khẩu tôm của Việt Nam đạt 4,6 tỷ USD, tăng 19% so với cùng kỳ năm 2024. Trong cơ cấu thị trường, Hoa Kỳ đứng thứ hai với 796,041 triệu USD, chiếm 17% tổng giá trị xuất khẩu tôm và tăng 5,4% so với năm 2024.

Kết quả này cho thấy Hoa Kỳ vẫn là thị trường trọng điểm của ngành tôm Việt Nam. Tuy nhiên, tốc độ tăng của thị trường Hoa Kỳ thấp hơn đáng kể so với mức tăng chung của toàn ngành và thấp hơn nhiều so với một số thị trường/khối thị trường tăng mạnh trong năm 2025.

Như vậy, mặc dù Hoa Kỳ chưa suy giảm trong năm 2025 nếu xét theo kim ngạch cả năm, thị trường này đã bộc lộ dấu hiệu tăng chậm hơn so với mặt bằng chung. Điều này phản ánh áp lực cạnh tranh giá, xu hướng tiêu dùng thận trọng và rủi ro phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ đã bắt đầu tác động đến khả năng mở rộng thị phần của tôm Việt Nam.

Chỉ tiêu/thị trường	Giá trị năm 2025 (triệu USD)	Tỷ trọng (%)	So với 2024 (%)
Tổng xuất khẩu tôm Việt Nam	4,618.993	100.0	19.1
Hoa Kỳ	796.041	17.2	5.4
Trung Quốc	1,230.187	26.6	60.8
Trung Quốc & Hồng Kông	1,307.096	28.3	55.1
CPTPP	1,259.451	27.3	28.8
EU	579.823	12.6	19.9

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu xuất khẩu tôm năm 2025.

2. Bốn tháng đầu năm 2026: xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ giảm mạnh

Trong 4 tháng đầu năm 2026, xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 152,3 triệu USD, giảm 23,3% so với cùng kỳ năm 2025. Mức giảm này cho thấy áp lực tại thị trường Hoa Kỳ chuyển từ dấu hiệu tăng chậm trong năm 2025 sang suy giảm rõ rệt ngay từ đầu năm 2026.

Theo cơ cấu loài, tôm chân trắng vẫn là nhóm sản phẩm chủ lực nhưng giảm mạnh 24%, tôm sú tăng 28%. Trong khi đó, tôm khác giảm 46%, tôm hùm giảm 95%...

Nếu xét theo nhóm chế biến và mã hàng, sự suy giảm tập trung rất rõ ở nhóm tôm chân trắng sống/tươi/đông lạnh thuộc mã HS 03, giảm 52,0%. Nhóm tôm chân trắng chế biến thuộc mã HS 16 giảm nhẹ hơn, giảm 11%. Điều này cho thấy trong bối cảnh thị trường khó khăn, nhóm sản phẩm chế biến vẫn có sức chống chịu tốt hơn so với nhóm hàng thô, tươi/đông lạnh.

Đáng chú ý, tôm sú sống/tươi/đông lạnh thuộc mã HS 03 tăng 40, nhưng tôm sú chế biến khác thuộc mã HS 16 lại giảm 39%. Những biến động này cho thấy thị trường Hoa Kỳ không giảm đồng đều ở tất cả phân khúc, mà đang phân hóa mạnh theo loài, cỡ sản phẩm, hình thức chế biến và mức giá.

Nhóm sản phẩm/chỉ tiêu	4T/2025 (USD)	4T/2026 (USD)	So sánh (%)
Tổng xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ	151,379,895	116,476,158	-23.1
Tôm chân trắng	121,021,003	92,077,706	-23.9
Tôm sú	10,759,754	13,770,234	28.0
Tôm khác	17,333,740	9,352,688	-46.0
Tôm chân trắng chế biến (HS 16)	83,610,912	74,110,497	-11.4
Tôm chân trắng sống/tươi/đông lạnh (HS 03)	37,410,092	17,967,209	-52.0
Tôm sú sống/tươi/đông lạnh (HS 03)	9,114,831	12,765,450	40.1
Tôm sú chế biến khác (HS 16)	1,644,923	1,004,784	-38.9
Tôm loại khác chế biến khác (HS 16)	18,366,844	9,477,537	-48.4

Nguồn: Số liệu xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ 4 tháng đầu năm 2025-2026.

3. Nhận định từ số liệu nền

Số liệu năm 2025 và 4 tháng đầu năm 2026 cho thấy vấn đề của tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ không chỉ là biến động ngắn hạn, mà là dấu hiệu cảnh báo về sức cạnh tranh của ngành trong một thị trường ngày càng nhạy cảm về giá, chặt chẽ về hồ sơ và khắt khe hơn về tuân thủ.

Một mặt, Hoa Kỳ vẫn là thị trường lớn, có vai trò quan trọng trong cơ cấu xuất khẩu tôm Việt Nam. Mặt khác, mức tăng thấp trong năm 2025 và mức giảm 23.1% trong 4 tháng đầu năm 2026 cho thấy thị

trường này đang chịu tác động đồng thời của sức mua yếu, cạnh tranh từ nguồn cung giá thấp, rủi ro thuế/phòng vệ thương mại và yêu cầu kiểm soát nhập khẩu ngày càng cao.

Diễn biến theo nhóm sản phẩm cũng củng cố định hướng chính sách đã nêu trong báo cáo: cần giảm giá thành, ổn định nguyên liệu, tăng tỷ trọng chế biến sâu, đồng thời nâng cấp năng lực tuân thủ và truy xuất nguồn gốc. Đặc biệt, nhóm tôm chân trắng sống/tươi/đông lạnh giảm rất mạnh cho thấy nếu chỉ dựa vào nhóm hàng thô, khả năng chống chịu của tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ sẽ thấp hơn trong bối cảnh cạnh tranh giá ngày càng gay gắt.

III. CÁC NHÓM NGUYÊN NHÂN CHÍNH

1. Nhu cầu tiêu thụ tại Hoa Kỳ suy giảm do lạm phát và kinh tế khó khăn

Tại Hoa Kỳ, giá năng lượng, xăng dầu và chi phí sinh hoạt tăng cao khiến người tiêu dùng phải thắt chặt chi tiêu. Tôm là mặt hàng thủy sản có giá tương đối cao nên bị cắt giảm tiêu dùng mạnh hơn so với nhiều nhóm thực phẩm phổ thông khác.

Xu hướng tiêu dùng hiện nay tại Hoa Kỳ thể hiện rõ ở ba điểm:

- Người tiêu dùng chuyển sang các loại thực phẩm giàu đạm có giá thấp hơn như thịt gà, thịt lợn, thịt bò;
- Ưu tiên mua tôm cỡ nhỏ, giá thấp hơn để phù hợp với ngân sách chi tiêu;
- Giảm chi tiêu tại nhà hàng, khách sạn và các phân khúc tiêu dùng cao cấp.

Trong khi đó, người nuôi tôm Việt Nam lại có xu hướng tập trung nuôi tôm cỡ lớn để đạt biên lợi nhuận tốt hơn. Điều này tạo ra sự lệch pha giữa nhu cầu thị trường và cơ cấu sản xuất: thị trường Hoa Kỳ tăng nhu cầu đối với sản phẩm giá thấp, cỡ nhỏ hoặc trung bình, trong khi nguồn cung của Việt Nam lại chịu áp lực về giá thành và chưa thực sự linh hoạt trong cơ cấu cỡ tôm.

2. Áp lực từ thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ

Một nguyên nhân quan trọng khác là áp lực từ các kỳ rà soát thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ đối với tôm Việt Nam, trong đó đáng chú ý là POR19 và kết quả sơ bộ POR20.

Các mức thuế và rủi ro thuế tạo áp lực trực tiếp lên doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu và cả chuỗi cung ứng trong nước:

- Nhà nhập khẩu Hoa Kỳ thận trọng hơn trong ký hợp đồng, đặt hàng và xây dựng tồn kho;
- Doanh nghiệp Việt Nam phải giảm giá bán để giữ đơn hàng và chia sẻ rủi ro với khách hàng;
- Doanh nghiệp không thể cộng toàn bộ chi phí thuế vào giá xuất khẩu do sức cạnh tranh giá trên thị trường rất gay gắt;
- Giá thu mua nguyên liệu trong nước bị ép xuống, làm giảm thu nhập và động lực tái thả nuôi của người nuôi tôm.

Hệ quả là biên lợi nhuận toàn chuỗi bị thu hẹp: từ người nuôi, cơ sở thu gom, nhà máy chế biến đến doanh nghiệp xuất khẩu. Đây là yếu tố làm giảm sức chống chịu của ngành tôm Việt Nam trong giai đoạn thị trường Hoa Kỳ biến động.

3. Chi phí nuôi tôm tại Việt Nam tăng mạnh

Ngành tôm Việt Nam đang chịu áp lực lớn về chi phí sản xuất. Các yếu tố đầu vào và chi phí vận hành đều tăng, trong khi giá bán tôm lại chưa phục hồi tương xứng.

Các khoản chi phí tăng đáng kể gồm:

- Giá thức ăn tăng;
- Giá điện tăng;
- Giá hóa chất, chế phẩm phục vụ nuôi tôm tăng;
- Chi phí vận chuyển tăng khoảng 60-70%;
- Thời gian giao hàng chậm hơn, làm tăng chi phí tài chính và rủi ro giao nhận;
- Môi trường nuôi ô nhiễm, làm tăng chi phí xử lý và rủi ro dịch bệnh;
- Thời tiết bất lợi;
- Chất lượng tôm giống chưa ổn định.

Theo phản ánh của doanh nghiệp và người nuôi, chi phí nuôi đã tăng khoảng 30-40%, trong khi giá bán hiện nay vẫn thấp hơn nhiều so với khoảng 10 năm trước. Dù cuối năm 2025 từng xuất hiện tình trạng thiếu tôm cục bộ khiến giá tăng khoảng 15-20%, xu hướng chung vẫn là biên lợi nhuận bị thu hẹp và rủi ro sản xuất gia tăng.

4. Thiếu nguyên liệu và nguy cơ sản lượng giảm

Ngành tôm hiện đối mặt tình trạng thiếu nguyên liệu do nhiều yếu tố cộng hưởng:

- Dịch bệnh trong nuôi tôm;
- Chất lượng giống chưa đồng đều;
- Môi trường nước xuống cấp;
- Thời tiết cực đoan, làm tăng rủi ro trong quá trình thả nuôi và thu hoạch.

Với các yếu tố trên, năm 2026 sản lượng tôm thẻ và tôm sú có thể chỉ tương đương hoặc giảm nhẹ so với trước đó. Nguồn cung nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu vì vậy tiếp tục thiếu ổn định, gây khó cho doanh nghiệp trong việc nhận đơn hàng dài hạn, xây dựng kế hoạch sản xuất và bảo đảm tiến độ giao hàng.

5. Cạnh tranh rất mạnh từ Ecuador và Ấn Độ

Cạnh tranh quốc tế là một trong những áp lực lớn nhất đối với xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ. Hai đối thủ đáng chú ý nhất là Ecuador và Ấn Độ.

5.1. Ecuador - đối thủ đáng lo ngại về quy mô và giá thành

Ecuador đang tăng trưởng rất nhanh. Khoảng 4-5 năm trước, sản lượng tôm của Ecuador ở mức khoảng 1.5 triệu tấn; hiện nay đã tăng lên khoảng 2.5 triệu tấn. Sự gia tăng nhanh về quy mô giúp Ecuador có lợi thế lớn về chi phí và năng lực cung ứng.

Các lợi thế chính của Ecuador gồm:

- Nuôi tôm quy mô lớn;
- Chi phí sản xuất thấp;
- Đầu tư mạnh vào công nghệ, thiết bị và quản lý sản xuất;
- Năng suất cao;
- Bắt đầu phát triển cả nhóm tôm cỡ lớn, không chỉ tập trung vào tôm cỡ nhỏ hoặc trung bình.

Trước đây, Ecuador phụ thuộc nhiều vào thị trường Trung Quốc. Tuy nhiên, khi Trung Quốc giảm nhập khẩu, Ecuador đã chuyển hướng mạnh sang Hoa Kỳ và các thị trường khác. Điều này tạo áp lực cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam, nhất là ở các phân khúc nhạy cảm về giá.

5.2. Ấn Độ - nguồn cung lớn, giá cạnh tranh

Ấn Độ tiếp tục duy trì đà tăng xuất khẩu tôm, với kim ngạch khoảng 6-7 tỷ USD và đang tiến sát Ecuador. Nước này có lợi thế về chi phí sản xuất thấp, quy mô nuôi lớn và nguồn nguyên liệu dồi dào.

Trong bối cảnh thị trường Hoa Kỳ nhạy cảm hơn với giá, lợi thế chi phí và quy mô của Ấn Độ khiến tôm Việt Nam gặp nhiều khó khăn nếu chỉ cạnh tranh bằng giá.

6. Vấn đề cơ cấu của ngành tôm Việt Nam

Bên cạnh các yếu tố thị trường và cạnh tranh quốc tế, ngành tôm Việt Nam còn đối mặt với các vấn đề cơ cấu mang tính nội tại:

- Chi phí nuôi tôm cao;
- Chưa tạo được lợi thế vượt trội về quy mô;
- Chuỗi sản xuất còn phân tán;
- Tỷ lệ chế biến sâu và sản phẩm giá trị gia tăng chưa đủ lớn so với tiềm năng.

Trong khi thị trường đang cần sản phẩm có giá cạnh tranh, Việt Nam lại khó cạnh tranh trực diện về giá với Ecuador và Ấn Độ. Vì vậy, nếu không tái cơ cấu, ngành tôm Việt Nam sẽ tiếp tục bị kẹp giữa hai áp lực: chi phí trong nước cao và giá bán quốc tế bị kéo xuống bởi các nguồn cung quy mô lớn.

7. Thách thức về tuân thủ, truy xuất nguồn gốc và các chương trình kiểm soát nhập khẩu ngày càng chặt chẽ của Hoa Kỳ

Bên cạnh áp lực về giá, thuế và nguồn cung, một vấn đề cần được nhìn nhận rõ hơn là năng lực tuân thủ và truy xuất nguồn gốc của toàn chuỗi tôm Việt Nam. Thị trường Hoa Kỳ ngày càng coi trọng khả năng chứng minh tính hợp pháp, an toàn, minh bạch và nhất quán của chuỗi cung ứng, chứ không chỉ kiểm soát chất lượng ở khâu thành phẩm.

Các chương trình kiểm soát của Hoa Kỳ trong lĩnh vực nhập khẩu thực phẩm, an toàn thực phẩm, phòng vệ thương mại, chống gian lận thương mại và trách nhiệm chuỗi cung ứng có xu hướng ngày càng chặt chẽ hơn. Điều này làm tăng yêu cầu đối với hồ sơ chứng minh nguồn gốc nguyên liệu, quá trình nuôi, thu hoạch, thu mua, vận chuyển, chế biến, kiểm nghiệm và xuất khẩu.

Đối với ngành tôm Việt Nam, điểm nghẽn lớn là chuỗi sản xuất còn phân tán; việc cấp, quản lý và sử dụng mã số vùng nuôi chưa thật sự đồng bộ; dữ liệu về vùng nuôi, hộ nuôi, nhật ký nuôi, vật tư đầu vào, thu hoạch, thu mua và chế biến chưa được kết nối đầy đủ. Khi yêu cầu kiểm soát tăng lên, các khoảng trống này có thể trở thành rào cản kỹ thuật và thương mại mới.

Nếu không chủ động cải thiện hệ thống truy xuất nguồn gốc, doanh nghiệp có thể đối mặt với nhiều rủi ro hơn: bị yêu cầu bổ sung hồ sơ, kéo dài thời gian thông quan, tăng tần suất kiểm tra, phát sinh chi phí tuân thủ, mất niềm tin của nhà nhập khẩu, hoặc bị bắt lợi trong các vụ kiện và kỳ rà soát thương mại.

Vì vậy, ngành tôm Việt Nam cần chuyển từ cách tiếp cận “xử lý hồ sơ khi phát sinh vụ việc” sang quản trị rủi ro chủ động. Việc rà soát sớm các nguy cơ có thể xảy ra đối với tôm Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ, đồng thời nâng cấp chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch, có dữ liệu, có mã số vùng nuôi và có khả năng truy xuất đến từng lô nguyên liệu là yêu cầu cấp thiết.

8. Nguy cơ gia tăng điều tra thương mại theo Mục 301 đối với thủy sản nhập khẩu vào Hoa Kỳ

Một rủi ro cần đặc biệt lưu ý hiện nay là khả năng Hoa Kỳ mở rộng điều tra thương mại đối với thủy sản nhập khẩu theo Mục 301 của Đạo luật Thương mại năm 1974. Cụ thể ngày 19/5/2026, nhiều hiệp hội thủy sản Hoa Kỳ đã gửi thư tới Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR), đề nghị mở điều tra diện rộng đối với thủy sản nhập khẩu, trong đó Việt Nam được nêu đích danh là một trong các quốc gia cần xem xét.

Đáng chú ý, phạm vi điều tra được đề xuất rất rộng, bao phủ toàn bộ chuỗi cung ứng từ nuôi trồng, thu mua, chế biến đến xuất khẩu. Điều này cho thấy rủi ro đối với ngành tôm Việt Nam có thể mở rộng vượt ra ngoài các vụ việc chống bán phá giá truyền thống, sang các vấn đề phi thuế quan và trách nhiệm chuỗi cung ứng. Các nội dung có khả năng trở thành trọng tâm rà soát gồm:

- Tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu;
- Lao động và trách nhiệm chuỗi cung ứng;
- Kháng sinh, hóa chất và an toàn thực phẩm;
- Môi trường nuôi trồng thủy sản;
- Truy xuất nguồn gốc, gian lận thương mại và chuyển tải bất hợp pháp;
- Các cáo buộc liên quan đến trợ cấp và cạnh tranh giá.

Trong bối cảnh đó, ngành tôm Việt Nam cần coi việc nâng cấp truy xuất nguồn gốc, chuẩn hóa dữ liệu vùng nuôi, kiểm soát đầu vào, lưu trữ hồ sơ và tăng tính minh bạch chuỗi cung ứng là yêu cầu cấp thiết nhằm giảm rủi ro thương mại tại thị trường Hoa Kỳ.

Đồng thời, cần theo dõi sát các động thái từ USTR, DOC, NOAA, CBP và các Hiệp hội thủy sản của Hoa Kỳ để chủ động đánh giá sớm nguy cơ điều tra hoặc thay đổi chính sách nhập khẩu đối với thủy sản Việt Nam.

IV. TÁC ĐỘNG TỔNG HỢP ĐỐI VỚI CHUỖI TÔM VIỆT NAM

Các nguyên nhân nêu trên không tác động riêng lẻ mà cộng hưởng với nhau, tạo sức ép lớn lên toàn bộ chuỗi tôm Việt Nam. Ở đầu vào, người nuôi phải gánh chi phí sản xuất tăng, rủi ro dịch bệnh cao và giá thu mua không ổn định. Ở khâu chế biến, doanh nghiệp thiếu nguyên liệu, khó xây dựng kế hoạch sản xuất ổn định và phải cạnh tranh giá gay gắt. Ở đầu ra, nhà nhập khẩu Hoa Kỳ thận trọng hơn do sức mua yếu, rủi ro thuế và áp lực từ nguồn cung giá rẻ.

Diễn biến 4 tháng đầu năm 2026, với mức giảm 23.1% tại thị trường Hoa Kỳ, cho thấy tác động tổng hợp đã chuyển hóa thành áp lực thực tế lên đơn hàng, cơ cấu sản phẩm và dòng tiền của doanh nghiệp xuất khẩu.

Hệ quả trực tiếp là lợi nhuận của cả chuỗi giảm, khả năng tái đầu tư bị hạn chế, trong khi năng lực cạnh tranh của tôm Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ suy giảm. Nếu không có giải pháp đồng bộ, ngành tôm sẽ tiếp tục chịu áp lực trong ngắn hạn, đặc biệt khi các đối thủ như Ecuador và Ấn Độ tiếp tục mở rộng quy mô và cải thiện năng lực cung ứng.

Đáng lưu ý, khi các yêu cầu kiểm soát của Hoa Kỳ ngày càng chặt chẽ, rủi ro của ngành tôm không chỉ nằm ở giá bán hay chi phí sản xuất, mà còn nằm ở khả năng chứng minh tuân thủ của toàn chuỗi. Một chuỗi cung ứng thiếu dữ liệu truy xuất, thiếu mã số vùng nuôi đồng bộ hoặc thiếu hồ sơ kiểm soát đầu

vào sẽ làm giảm lợi thế đàm phán của doanh nghiệp, kể cả khi sản phẩm đạt chất lượng cảm quan và đáp ứng đơn hàng.

V. NHẬN ĐỊNH NGẮN HẠN

Trong ngắn hạn, xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ sẽ còn chịu áp lực lớn nếu các điểm nghẽn hiện nay chưa được xử lý. Các vấn đề cần ưu tiên gồm: giảm giá thành nuôi, cải thiện chất lượng giống, nâng năng suất, ổn định nguồn nguyên liệu, phát triển chế biến sâu và tái cơ cấu sản phẩm theo đúng nhu cầu thị trường tiêu thụ.

Đặc biệt, việc điều chỉnh cơ cấu sản phẩm là rất quan trọng. Khi người tiêu dùng Hoa Kỳ ưu tiên sản phẩm có giá hợp lý, tôm cỡ nhỏ hoặc trung bình và các dòng sản phẩm tiện dụng, Việt Nam cần có chiến lược sản xuất, chế biến và chào bán phù hợp hơn, thay vì chỉ dựa vào lợi thế truyền thống ở một số dòng sản phẩm giá cao.

Song song với điều chỉnh sản phẩm, cần coi tuân thủ và truy xuất nguồn gốc là điều kiện nền tảng để giữ thị trường. Trong bối cảnh các rào cản kỹ thuật, yêu cầu hồ sơ và các vụ kiện thương mại có thể diễn biến bất lợi hơn, ngành tôm Việt Nam phải chủ động rà soát các nguy cơ có thể phát sinh, đặc biệt là nguy cơ về an toàn thực phẩm, dư lượng, chứng từ nguồn gốc, mã số vùng nuôi, gian lận thương mại và tính minh bạch của chuỗi cung ứng.

Ngoài áp lực về giá, chi phí và thuế chống bán phá giá, ngành tôm Việt Nam cũng cần lưu ý nguy cơ Hoa Kỳ mở rộng kiểm soát thương mại đối với chuỗi cung ứng thủy sản nhập khẩu. Các vấn đề như lao động, môi trường và trợ cấp có thể ngày càng được lồng ghép sâu hơn vào chính sách thương mại của Hoa Kỳ, làm gia tăng rủi ro điều tra và yêu cầu kiểm soát đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

VI. ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH KHÔI PHỤC VÀ THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU TÔM SANG HOA KỲ

Để khôi phục và thúc đẩy xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ, cần triển khai đồng thời các nhóm chính sách ngắn hạn và trung hạn. Chính sách không chỉ tập trung vào xúc tiến thương mại, mà phải xử lý tận gốc các điểm nghẽn về giá thành, nguyên liệu, chất lượng giống, thức ăn, chế biến sâu, phòng vệ thương mại và năng lực cạnh tranh của toàn chuỗi.

1. Nhóm chính sách về phòng vệ thương mại và thị trường Hoa Kỳ

- 1) Tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp trong các kỳ rà soát thuế chống bán phá giá, đặc biệt là việc chuẩn hóa dữ liệu, hồ sơ kế toán, truy xuất chi phí và phối hợp cung cấp thông tin nhất quán.
- 2) Thiết lập cơ chế cảnh báo sớm về rủi ro thuế, rủi ro điều tra và thay đổi chính sách nhập khẩu của Hoa Kỳ để doanh nghiệp chủ động kế hoạch xuất khẩu.
- 3) Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận tư vấn pháp lý, tư vấn phòng vệ thương mại và đào tạo kỹ năng chuẩn bị hồ sơ cho các kỳ rà soát.
- 4) Tăng cường đối thoại kỹ thuật với phía Hoa Kỳ thông qua các kênh phù hợp nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành tôm Việt Nam, đồng thời khẳng định nỗ lực tuân thủ của doanh nghiệp.
- 5) Xây dựng bộ hướng dẫn thực hành cho doanh nghiệp xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ về hợp đồng, giá bán, chứng từ, lưu trữ dữ liệu và quản trị rủi ro phòng vệ thương mại.
- 6) Chủ động đánh giá xu hướng các vụ kiện và kỳ rà soát thương mại có thể bất lợi hơn đối với Việt Nam; chuẩn bị kịch bản ứng phó theo từng nhóm rủi ro về giá, chi phí, hồ sơ kế toán, truy xuất chi phí và chứng minh tính minh bạch của chuỗi cung ứng.

- 7) Rà soát định kỳ các chương trình kiểm soát nhập khẩu, yêu cầu hồ sơ và cảnh báo thị trường của Hoa Kỳ để doanh nghiệp không bị động khi phát sinh yêu cầu kiểm tra, bổ sung chứng từ hoặc thay đổi quy định.
- 8) Theo dõi sát nguy cơ Hoa Kỳ mở rộng điều tra thương mại theo Mục 301 đối với thủy sản nhập khẩu, chủ động đánh giá tác động và xây dựng kịch bản ứng phó đối với các rủi ro liên quan đến truy xuất nguồn gốc, VSATTP, lao động, môi trường, trợ cấp và gian lận thương mại.
- 9) Xây dựng cơ chế phối hợp giữa cơ quan quản lý, hiệp hội và doanh nghiệp nhằm chuẩn bị hồ sơ, thông tin và cơ sở dữ liệu phục vụ ứng phó các cuộc điều tra diện rộng liên quan đến chuỗi cung ứng thủy sản.

2. Nhóm chính sách về tuân thủ, truy xuất nguồn gốc và kiểm soát rủi ro chuỗi cung ứng

- 1) Xây dựng chương trình nâng cao năng lực tuân thủ cho chuỗi tôm xuất khẩu sang Hoa Kỳ, bao gồm an toàn thực phẩm, kiểm soát dư lượng, hồ sơ vùng nuôi, chứng từ nguyên liệu, điều kiện sản xuất, trách nhiệm chuỗi cung ứng và yêu cầu lưu trữ dữ liệu.
- 2) Đẩy nhanh việc cấp, chuẩn hóa, quản lý và vận hành mã số vùng nuôi tôm; gắn mã số vùng nuôi với thông tin về hộ nuôi, diện tích, sản lượng, giống, thức ăn, thuốc thú y thủy sản, hóa chất, nhật ký nuôi, thu hoạch và bán nguyên liệu.
- 3) Thiết lập hệ thống truy xuất nguồn gốc điện tử theo chuỗi từ vùng nuôi, điểm thu mua, vận chuyển, nhà máy chế biến đến từng lô hàng xuất khẩu; ưu tiên triển khai trước tại các vùng nguyên liệu và doanh nghiệp cung ứng cho thị trường Hoa Kỳ.
- 4) Rà soát định kỳ các nguy cơ có thể xảy ra với tôm Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ, gồm rủi ro an toàn thực phẩm, dư lượng, thiếu hồ sơ truy xuất, gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp, sai lệch chứng từ, yêu cầu mới về trách nhiệm môi trường - lao động và thay đổi trong các chương trình kiểm soát nhập khẩu.
- 5) Ban hành hoặc phổ biến bộ checklist tuân thủ cho doanh nghiệp, hợp tác xã và người nuôi tôm tham gia chuỗi xuất khẩu sang Hoa Kỳ; trong đó quy định rõ hồ sơ tối thiểu cần có ở từng khâu: giống, thức ăn, vật tư đầu vào, ao nuôi, thu hoạch, thu mua, vận chuyển, chế biến, kiểm nghiệm và xuất khẩu.
- 6) Hỗ trợ đào tạo người nuôi, hợp tác xã, đại lý thu mua và doanh nghiệp về ghi chép nhật ký nuôi, quản lý vật tư đầu vào, kiểm soát kháng sinh/hóa chất, phân loại nguyên liệu, lưu trữ hồ sơ và phối hợp truy xuất khi có yêu cầu từ nhà nhập khẩu hoặc cơ quan kiểm soát.
- 7) Khuyến khích các chuỗi liên kết đạt mức độ tuân thủ cao được ưu tiên tham gia chương trình xúc tiến, kết nối nhà nhập khẩu và các dự án hỗ trợ kỹ thuật; qua đó tạo động lực để doanh nghiệp và vùng nuôi đầu tư thực chất vào truy xuất nguồn gốc.

3. Nhóm chính sách giảm giá thành nuôi và ổn định nguyên liệu

- 1) Có chương trình hỗ trợ giảm chi phí đầu vào cho nuôi tôm, tập trung vào thức ăn, chất lượng con giống, điện, chế phẩm sinh học, xử lý môi trường và chi phí vận hành ao nuôi.
- 2) Xem xét cơ chế tín dụng ưu đãi hoặc gói vốn lưu động cho người nuôi, hợp tác xã, vùng nuôi liên kết và doanh nghiệp chế biến có hợp đồng bao tiêu nguyên liệu.

- 3) Đầu tư hạ tầng vùng nuôi: hệ thống cấp thoát nước, xử lý nước thải, quan trắc môi trường, cảnh báo dịch bệnh và thích ứng thời tiết cực đoan.
- 4) Tăng cường kiểm soát chất lượng tôm giống, cơ sở sản xuất giống và nguồn giống bố mẹ; khuyến khích phát triển giống sạch bệnh, tăng trưởng tốt và phù hợp điều kiện nuôi trong nước.
- 5) Khuyến khích mô hình liên kết chuỗi giữa doanh nghiệp chế biến - cơ sở giống - người nuôi - hợp tác xã để ổn định sản lượng, chất lượng và giá thu mua nguyên liệu.
- 6) Thí điểm hoặc mở rộng bảo hiểm nuôi tôm ở các vùng rủi ro cao nhằm giảm thiệt hại cho người nuôi khi gặp dịch bệnh, thời tiết cực đoan hoặc biến động môi trường.

4. Nhóm chính sách tái cơ cấu sản phẩm theo nhu cầu thị trường Hoa Kỳ

- 1) Định hướng lại cơ cấu sản xuất theo nhu cầu thực tế của Hoa Kỳ, bao gồm tôm cỡ nhỏ và trung bình, sản phẩm giá hợp lý, sản phẩm tiện dụng và sản phẩm phù hợp tiêu dùng tại nhà.
- 2) Khuyến khích doanh nghiệp phát triển các dòng sản phẩm chế biến sâu, có giá trị gia tăng cao nhưng vẫn phù hợp sức mua của thị trường, như tôm tẩm bột, tôm hấp chín, tôm ăn liền, tôm đóng gói nhỏ, sản phẩm đông lạnh tiện dụng.
- 3) Hỗ trợ nghiên cứu thị trường, phân tích xu hướng bán lẻ, xu hướng tiêu dùng trong nhà hàng, dịch vụ ăn uống và kênh bán lẻ hiện đại tại Hoa Kỳ.
- 4) Xây dựng cơ sở dữ liệu về giá, cỡ tôm, sản phẩm bán chạy và nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ để doanh nghiệp có căn cứ điều chỉnh kế hoạch sản xuất, chế biến và chào hàng.
- 5) Hỗ trợ đổi mới bao bì, nhãn mác, quy cách đóng gói và tiêu chuẩn sản phẩm phù hợp với kênh bán lẻ Hoa Kỳ.

5. Nhóm chính sách phát triển chế biến sâu và nâng giá trị gia tăng

- 1) Ưu tiên hỗ trợ đầu tư công nghệ chế biến sâu, cấp đông, đóng gói, bảo quản lạnh và tự động hóa trong các nhà máy chế biến tôm.
- 2) Có chính sách khuyến khích doanh nghiệp phát triển sản phẩm giá trị gia tăng thay vì xuất khẩu sản phẩm sơ chế hoặc nguyên liệu thô.
- 3) Hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc và yêu cầu chứng nhận của khách hàng Hoa Kỳ đối với sản phẩm chế biến sâu.
- 4) Khuyến khích phát triển sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam, tăng tỷ lệ giá trị giữ lại trong nước và giảm phụ thuộc vào thương lái hoặc hình thức xuất khẩu thô.

6. Nhóm chính sách về logistics, tín dụng và chi phí xuất khẩu

- 1) Rà soát và cắt giảm, đơn giản các thủ tục hành chính liên quan đến xuất khẩu, kiểm tra chuyên ngành, chứng nhận và chứng từ để giảm thời gian, giảm chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp;
- 2) Có giải pháp giảm chi phí logistics, đặc biệt là chi phí vận chuyển lạnh, lưu kho, lưu bãi và các chi phí phát sinh do giao hàng chậm.
- 3) Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận tín dụng xuất khẩu, tín dụng xanh hoặc các gói vốn ưu đãi để duy trì sản xuất trong giai đoạn đơn hàng và giá bán biến động.

- 4) Khuyến khích đầu tư hệ thống kho lạnh, trung tâm logistics thủy sản và hạ tầng kết nối vùng nuôi - nhà máy - cảng xuất khẩu.

7. Nhóm chính sách xúc tiến thương mại và xây dựng hình ảnh tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ

- 1) Tổ chức chương trình xúc tiến thương mại chuyên đề về tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ, tập trung vào nhà nhập khẩu, hệ thống bán lẻ, nhà hàng, dịch vụ ăn uống và các nhà phân phối lớn.
- 2) Xây dựng thông điệp truyền thông về tôm Việt Nam theo hướng chất lượng ổn định, chế biến linh hoạt, trách nhiệm, truy xuất nguồn gốc và năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn cao.
- 3) Hỗ trợ doanh nghiệp tham gia hội chợ, kết nối B2B, chương trình dùng thử sản phẩm và giới thiệu các dòng sản phẩm chế biến sâu phù hợp thị trường Hoa Kỳ.
- 4) Đẩy mạnh truyền thông về lợi thế của tôm Việt Nam ở các phân khúc không chỉ cạnh tranh bằng giá, mà bằng chất lượng, năng lực chế biến, độ linh hoạt trong sản phẩm và dịch vụ khách hàng.

8. Nhóm chính sách tổ chức lại chuỗi sản xuất và nâng năng lực cạnh tranh dài hạn

- 1) Xây dựng chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh ngành tôm Việt Nam, với mục tiêu rõ ràng về giảm giá thành, tăng năng suất, ổn định nguyên liệu và tăng tỷ trọng chế biến sâu.
- 2) Phát triển vùng nuôi tập trung, vùng nuôi liên kết và mô hình hợp tác xã kiểu mới để giảm tình trạng sản xuất phân tán.
- 3) Khuyến khích liên kết dọc giữa doanh nghiệp chế biến và người nuôi thông qua hợp đồng bao tiêu, hỗ trợ kỹ thuật, cung ứng giống - thức ăn - chế phẩm theo chuẩn và kiểm soát chất lượng đầu vào.
- 4) Ứng dụng chuyển đổi số trong quản lý vùng nuôi, truy xuất nguồn gốc, giám sát môi trường, quản trị chi phí và kết nối dữ liệu giữa người nuôi với doanh nghiệp chế biến.
- 5) Từng bước hình thành cơ sở dữ liệu quốc gia hoặc ngành về giá thành nuôi, sản lượng, dịch bệnh, vùng nuôi, nhu cầu thị trường và biến động giá quốc tế để phục vụ điều hành chính sách và chiến lược doanh nghiệp.
- 6) Gắn tái cơ cấu chuỗi với chuẩn hóa dữ liệu truy xuất nguồn gốc, trong đó doanh nghiệp chế biến giữ vai trò dẫn dắt vùng nuôi, hướng dẫn ghi chép, kiểm soát đầu vào và xác nhận hồ sơ nguyên liệu trước khi đưa vào nhà máy.
- 7) Lồng ghép mục tiêu tuân thủ thị trường Hoa Kỳ vào các chương trình phát triển vùng nuôi tập trung, chuyển đổi số nông nghiệp, quan trắc môi trường và nâng cấp hạ tầng nuôi tôm.

9. Bảng tổng hợp đề xuất chính sách trọng tâm

Nhóm vấn đề	Đề xuất chính sách trọng tâm	Cơ quan/đơn vị phối hợp	Tác động kỳ vọng
Rủi ro thuế và phòng vệ thương mại	Hỗ trợ hồ sơ POR, tư vấn pháp lý, cảnh báo sớm rủi ro, đối thoại kỹ thuật với Hoa Kỳ.	Bộ Công Thương, Bộ NN&MT, VASEP, doanh nghiệp	Giảm rủi ro thuế, ổn định tâm lý nhà nhập khẩu, bảo vệ thị phần.
Tuân thủ và truy xuất nguồn gốc chưa đồng bộ	Đẩy nhanh mã số vùng nuôi, truy xuất điện tử theo chuỗi, checklist tuân thủ, đào tạo ghi chép hồ sơ và rà soát sớm rủi ro kiểm soát của Hoa Kỳ.	Bộ NN&MT, địa phương, VASEP, doanh nghiệp, hợp tác xã, người nuôi	Giảm nguy cơ rào cản kỹ thuật, tăng niềm tin nhà nhập khẩu, nâng khả năng ứng phó với kiểm tra và vụ kiện.
Giá thành nuôi cao	Hỗ trợ giảm chi phí đầu vào, tín dụng ưu đãi, hạ tầng vùng nuôi, quan trắc môi trường và kiểm soát giống.	Bộ NN&MT, địa phương, ngân hàng, doanh nghiệp	Giảm giá thành, tăng năng suất, nâng sức cạnh tranh với Ecuador và Ấn Độ.

Nhóm vấn đề	Đề xuất chính sách trọng tâm	Cơ quan/đơn vị phối hợp	Tác động kỳ vọng
Thiếu nguyên liệu	Liên kết chuỗi, hợp đồng bao tiêu, vùng nuôi tập trung, giống sạch bệnh, cảnh báo dịch bệnh.	Địa phương, doanh nghiệp chế biến, hợp tác xã, cơ sở giống	Ổn định nguồn cung cho nhà máy và đơn hàng xuất khẩu.
Cơ cấu sản phẩm lệch nhu cầu	Điều chỉnh cỡ tôm, quy cách và dòng sản phẩm theo xu hướng tiêu dùng Hoa Kỳ; phát triển sản phẩm tiện dụng.	Doanh nghiệp, VASEP, tổ chức xúc tiến thương mại	Tăng khả năng bán hàng, phù hợp sức mua và kênh bán lẻ Hoa Kỳ.
Chế biến sâu còn hạn chế	Khuyến khích đầu tư chế biến sâu, cấp đông, đóng gói cao cấp, sản phẩm ăn liền	Bộ NN&MT, Bộ Tài chính, doanh nghiệp	Tăng giá trị gia tăng, tạo việc làm, giữ lại giá trị trong nước.
Chi phí logistics và vốn	Giảm chi phí logistics lạnh, phát triển kho lạnh, tín dụng xuất khẩu, rà soát thủ tục chứng nhận và kiểm tra.	Bộ Tài chính, Bộ Công Thương, địa phương, doanh nghiệp logistics	Giảm chi phí xuất khẩu, tăng khả năng cạnh tranh giá.
Hình ảnh tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ	Xúc tiến thương mại chuyên đề, truyền thông chất lượng - trách nhiệm - truy xuất nguồn gốc, kết nối B2B.	VASEP, cơ quan xúc tiến thương mại, doanh nghiệp	Khôi phục niềm tin khách hàng, mở rộng đơn hàng và phân khúc tiêu thụ.

VII. KIẾN NGHỊ TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Để các chính sách nêu trên phát huy hiệu quả, cần có cơ chế phối hợp giữa cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội ngành hàng, địa phương vùng nuôi, doanh nghiệp chế biến - xuất khẩu và người nuôi tôm. Một số kiến nghị tổ chức thực hiện gồm:

1. Giao đầu mối theo dõi thị trường Hoa Kỳ và cập nhật thường xuyên các rủi ro về thuế, kỹ thuật, an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc và yêu cầu của nhà nhập khẩu.
2. Thiết lập nhóm công tác rà soát rủi ro thị trường Hoa Kỳ đối với tôm Việt Nam, định kỳ cập nhật nguy cơ về an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc, gian lận thương mại, phòng vệ thương mại, yêu cầu hồ sơ và các chương trình kiểm soát nhập khẩu.
3. Ưu tiên xây dựng kế hoạch thúc đẩy mã số vùng nuôi tôm tại các địa phương trọng điểm, bảo đảm cấp mã số đi kèm quản lý dữ liệu thực chất, có cập nhật, có kiểm tra và có khả năng kết nối với doanh nghiệp chế biến xuất khẩu.
4. Xây dựng kế hoạch hành động phục hồi xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ theo từng giai đoạn: ngắn hạn tập trung giữ đơn hàng và xử lý rủi ro thuế; trung hạn tập trung giảm giá thành, ổn định nguyên liệu và phát triển sản phẩm chế biến sâu.
5. Lựa chọn một số vùng nuôi và doanh nghiệp nòng cốt để thí điểm mô hình liên kết chuỗi có kiểm soát chi phí, chất lượng giống, môi trường nuôi, truy xuất nguồn gốc và bao tiêu nguyên liệu.
6. Tổ chức đối thoại định kỳ giữa cơ quan quản lý, doanh nghiệp và người nuôi để cập nhật vướng mắc, chi phí đầu vào, tình hình nguyên liệu, yêu cầu thị trường và đề xuất chính sách kịp thời.
7. Tăng cường vai trò của hiệp hội trong tổng hợp thông tin thị trường, phản ánh khó khăn của doanh nghiệp, hỗ trợ truyền thông và kết nối xúc tiến thương mại tại Hoa Kỳ.

VIII. KẾT LUẬN

Xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ giảm là kết quả của nhiều yếu tố cộng hưởng: nhu cầu tiêu dùng suy yếu, lạm phát và chi phí sinh hoạt tại Hoa Kỳ tăng, áp lực thuế chống bán phá giá, chi phí nuôi trong nước tăng mạnh, thiếu nguyên liệu, cạnh tranh gay gắt từ Ecuador và Ấn Độ, cùng các hạn chế nội tại về quy mô, liên kết chuỗi và chế biến sâu.

Trong ngắn hạn, ngành tôm Việt Nam cần các giải pháp hỗ trợ để giữ thị phần, giảm rủi ro thuế và ổn định đơn hàng. Trong trung và dài hạn, trọng tâm phải là tái cơ cấu toàn chuỗi: giảm giá thành nuôi, cải thiện chất lượng giống, nâng năng suất, phát triển vùng nuôi liên kết, tăng tỷ trọng chế biến sâu và điều chỉnh sản phẩm sát hơn với nhu cầu của thị trường Hoa Kỳ.

Một trọng tâm không thể thiếu là nâng cấp năng lực tuân thủ và truy xuất nguồn gốc. Khi các chương trình kiểm soát của Hoa Kỳ ngày càng chặt chẽ và các rào cản thương mại có thể phức tạp hơn, ngành tôm Việt Nam cần chủ động chứng minh tính minh bạch, hợp pháp và ổn định của chuỗi cung ứng, thay vì chỉ phản ứng khi phát sinh vụ việc.

Nếu các chính sách được triển khai đồng bộ, xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ có thể từng bước phục hồi trên nền tảng bền vững hơn: không chỉ dựa vào sản lượng, mà dựa vào năng lực cạnh tranh thực chất, giá trị gia tăng, khả năng tuân thủ và sự linh hoạt của doanh nghiệp Việt Nam trước biến động thị trường.