

HAGL và tham vọng tỷ USD từ sầu riêng: Lợi thế chiến lược, rủi ro thị trường Trung Quốc

06:21 16/08/2025

Thị trường sầu riêng Trung Quốc đang chuyển mình mạnh mẽ, đặt ra những thách thức mới nhưng cũng mở ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam. Giữa bối cảnh đó, Công ty CP Hoàng Anh Gia Lai (HAGL) đang đứng trước một "cửa sổ vàng" để tận dụng lợi thế quy mô và chi phí, bất chấp những động thái nội địa hóa sầu riêng của thị trường tỷ dân.

Theo thống kê năm 2024, Trung Quốc đã nhập khẩu hơn 1,56 triệu tấn sầu riêng, trị giá 2,94 tỷ USD từ Việt Nam, chiếm tới 40% tổng giá trị nhập khẩu của quốc gia này.

Dù đã bắt tay vào trồng thử nghiệm, các chuyên gia nhận định phải mất ít nhất 7-10 năm nữa, sản lượng nội địa của Trung Quốc mới có thể đủ lớn để tạo ra áp lực cạnh tranh đáng kể. Đây chính là khoảng thời gian quý giá để các doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có HAGL, củng cố vị thế của mình.



HAGL và tham vọng tỷ USD từ sầu riêng: Lợi thế chiến lược, rủi ro thị trường Trung Quốc (Ảnh: internet)

Trong hai năm qua, HAGL đã tăng diện tích trồng sầu riêng từ 1.000 ha lên 2.000 ha tại Việt Nam và Lào. Con số này gần tương đương với 2.600 ha sầu riêng của đảo Hải Nam (Trung Quốc), cho thấy một chiến lược đầu tư bài bản và đầy tham vọng. Đáng chú ý, toàn bộ diện tích sầu riêng của HAGL đều được áp dụng tiêu chuẩn GlobalGAP, đảm bảo chất lượng và khả năng thâm nhập vào các thị trường khó tính nhất.

Ông Đoàn Nguyên Đức, Chủ tịch HAGL, khẳng định: "Công ty không đặt mục tiêu mở rộng diện tích mà tập trung vào nâng cao năng suất." Đây là một chiến lược then chốt để tối ưu hóa hiệu quả kinh tế. Bên cạnh đó, việc xen canh chuối – một trong ba trụ cột chính của mô hình nông nghiệp tuần hoàn "2 cây, 1 con" – không chỉ giúp duy trì dòng tiền ổn định mà còn đa dạng hóa nguồn thu, giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một loại cây trồng duy nhất.

Cuối năm 2024, HAGL thu về 200 tỷ đồng doanh thu từ 2.000 tấn sầu riêng vụ bói, tương đương mức giá 100.000 đồng/kg. Bầu Đức tự tin tuyên bố: "Ngay cả khi giá sầu riêng giảm sâu xuống 20.000 đồng/kg, công ty vẫn có lãi." Lợi thế chi phí sản xuất thấp hơn đáng kể so với các vùng trồng ở Trung Quốc như Hải Nam chính là "chìa khóa" giúp HAGL duy trì biên lợi nhuận cao.

Mặc dù có những tín hiệu đáng mừng từ sầu riêng Hải Nam, với diện tích đã tăng lên 2.600 ha, song nhiều rào cản vẫn tồn tại. Khí hậu khắc nghiệt, chi phí sản xuất cao và thời gian ra hoa dài khiến sầu riêng Hải Nam khó có thể cạnh tranh về giá và quy mô với hàng nhập khẩu từ Đông Nam Á. Điều này củng cố thêm lợi thế cho HAGL, khi phần lớn diện tích của công ty đã đến kỳ thu hoạch, sớm hơn nhiều so với Hải Nam.

Kết quả kinh doanh nửa đầu năm 2025 của HAGL cũng là minh chứng rõ rệt cho sự thành công của chiến lược này. Doanh thu của công ty đạt 3.709 tỷ đồng (tăng 34%), lợi nhuận sau thuế đạt 870 tỷ đồng (tăng 74%). Lần đầu tiên sau gần 5 năm, HAGL đã xóa hoàn toàn lỗ lũy kế và bắt đầu tích lũy lợi nhuận chưa phân phối.

Tại ĐHCĐ thường niên 2025, HAGL công bố kế hoạch nâng mô hình từ "2 cây, 1 con" lên "4 cây, 1 con" bằng việc bổ sung cà phê và dâu tằm. Động thái này không chỉ nhằm phân tán rủi ro mà còn tận dụng tối đa lợi thế khí hậu ở Tây Nguyên và Lào, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa biên lợi nhuận trong 5-10 năm tới.

Sự trỗi dậy của sầu riêng Hải Nam có thể là một thách thức, nhưng với lợi thế về quy mô, chi phí và chiến lược đa dạng hóa, HAGL của Bầu Đức đang tạo ra một nền tảng vững chắc để không chỉ tận dụng "cửa sổ vàng" của thị trường Trung Quốc mà còn duy trì vị thế cạnh tranh bền vững trong tương lai.

L.T (t/h)