TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Chủ tịch Trường Hải: Sản phẩm làm ra phải được khách hàng chấp nhận

10:30 17/12/2017

Là doanh nghiệp chiếm thị phần lớn nhất trong Hiệp hội Các nhà sản xuất ô tô Việt Nam, nhưng Công ty CP Ô tô Trường Hải (Thaco) vẫn chưa sản xuất ô tô con thương hiệu Việt Nam. PV đã có cuộc trao đổi với ông Trần Bá Dương, Chủ tịch HĐQT Thaco xung quanh vấn đề này.



Chủ tịch HĐQT Thaco Trần Bá Dương chia sẻ về phát triển công nghiệp ô tô ở Việt Nam

Các chính sách phát triển công nghiệp ô tô hiện nay, chủ yếu khuyến khích các DN sản xuất, lắp ráp trong nước phát triển. Vậy, theo ông, trong giai đoạn mới, các DN ô tô nên hướng vào xây dựng thương hiệu ô tô Việt hay nâng cao hơn nữa tỷ lệ nội địa hóa để xuất khẩu?

Việc chúng ta có làm được thương hiệu xe con hay không, định vị thương hiệu này ở đâu (xe phổ thông, xe trung, xe sang, xe siêu sang...) không hề đơn giản. Thế giới hiện nay, mới chỉ chấp nhận các thương hiệu xe con đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, châu Âu, Mỹ. Thực tế như Trung Quốc, đã sản xuất được xe con nhưng xe của họ chỉ phát triển ở thị trường trong nước, chưa ra được thị trường thế giới.

Quan điểm của tôi là sản phẩm làm ra phải được khách hàng chấp nhận và tiêu thụ được - đỉnh cao của nó là chinh phục được khách hàng. Khi chúng ta làm ra cái gì mới mà khiến khách hàng tin tưởng, sử dụng thì chúng ta đã chinh phục được họ. Trước đây, Thaco làm ra sản phẩm xe buýt (Bus) phải gắn kèm tên Thaco với Hyundai, đến khi đạt mức nào đó, được khách hàng tin dùng, chúng tôi mới đứng riêng xe bus Thaco.

Nói thế để thấy, thương hiệu ô tô Việt Nam là mong muốn, mơ ước thiết thực và đáng quý. Thế nhưng, với xu thế thị trường cùng những yêu cầu, mong muốn của khách hàng về mặt thương hiệu, quan điểm của tôi vẫn chọn tham gia chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu. Bởi lẽ, khi trong một thương hiệu nước ngoài mà chúng ta làm được bao nhiêu phần trăm trong đó thì chúng ta đã có giá trị.

Và đến một mức nào đó, đạt đến độ chín muồi, làm chủ được công nghệ, tự tin làm được thương hiệu một cách dài hơi, không vay mượn thì chúng ta có quyền sử dụng thương hiệu Việt để đáp ứng sự mong mỏi, mơ ước của người dân Việt Nam.

Năm 2017, chứng kiến cuộc đua giảm giá xe của nhiều hãng, trong đó Trường Hải - nhiều đợt giảm giá sâu nhất. Người tiêu dùng đang kỳ vọng sang đầu 2018, sự cạnh tranh giữa các hãng xe càng lớn hơn, liệu tiếp tục có đợt giảm giá sâu không?

Thực ra, giá ô tô và các sản phẩm khác nói chung đều xuất phát từ cấu trúc giá thành. Với ô tô, giá thành xe bao gồm cả chi phí sản xuất, chi phí quản lý từ khâu phân phối đến bán lẻ, đặc biệt là các khoản thuế phí mà nhà nước đánh trên mỗi chiếc xe.

Năm 2018 là cột mốc thuế nhập khẩu xe khu vực ASEAN về bằng 0%, đồng thời xe có dung tích xi lanh từ 2.0 trở xuống thuế suất tiêu thụ đặc biệt (thuế TTĐB) giảm 5%. Công thức tính giá xe ở Việt Nam theo kiểu thuế chồng thuế, tức xe nhập vào bị đánh thuế nhập khẩu (thuế NK), thuế TTĐB lại đánh trên thuế NK, thuế giá trị gia tăng (thuế VAT) đánh trên thuế TTĐB. Thành ra, khi thuế NK về bằng 0%, thuế TTĐB giảm 5% thì giá thành xe giảm rất đáng kể.

Chuyện xảy ra ở thị trường ô tô Việt Nam trong năm 2017 khi các DN thi nhau giảm giá, chủ yếu do các nguyên nhân sau: Trước hết bởi thị trường ô tô 2016 quá khởi sắc, do đó các DN đều xây dựng kế hoạch sang 2017 sẽ tăng trưởng từ 5-10%. Tuy nhiên, do kinh tế khó khăn, khả năng mua sắm giảm sút, người dân có tâm lý chờ đợi nên mức tăng trưởng của toàn thị trường không đạt như kỳ vọng.

Ngoài ra, khi nhập hàng trong năm 2017, các DN phải chịu thuế suất cao (thuế NK 30%), sang năm 2018 thuế NK về bằng 0%. Do đó, các hãng phải thi nhau giảm giá để bán hàng đạt doanh số, xả hàng tồn, thậm chí giảm giá kịch kim, ngang bằng với mức thuế NK giảm về 0% của năm 2018 để kích cầu mua sắm.

Điển hình, Toyota Việt Nam, Hyundai Thành Công và Thaco cũng đưa bảng giá năm 2018 áp dụng kể từ đầu tháng 12/2017. Sang năm 2018, với các DN không nhập nhiều xe thì không hà cớ gì họ phải bán thấp hơn giá thành hiện nay. Theo tôi, giá xe 2018 sẽ đi lên, chứ không thể giảm hơn nữa.

Một số hãng xe tuyên bố do khó khăn, vướng mắc của Nghị định 116, sẽ không tiếp tục nhập xe mới, hủy đơn hàng của khách. Điều này, do tác động của Nghị định 116 hay do lộ trình giảm thuế từ 1/1/2018 về 0%?

Theo tôi được biết, tất cả các cuộc họp, góp ý bàn về Nghị định này đều có sự tham gia của đại diện các hãng xe, hiệp hội, trong đó có cả Thaco. Kể cả bản thảo cuối cùng cũng được gửi tới tất cả các thành viên để góp ý. Chính phủ đã làm rất thận trọng với Nghị định này.

Việc không nhập thêm hàng trước thời điểm 2018 khi thuế NK chưa về 0% không chỉ của riêng ai mà kể cả Thaco. Chúng tôi không cớ gì đi nhập một xe phải đóng thuế NK 30% rồi đến 2018 phải bán cạnh tranh với xe thuế NK bằng 0%. Đó là điều tất yếu. Hiện nay, bên cạnh các liên doanh có xe lắp ráp để bán thì các hãng cũng chào mời xe, nhận đặt hàng và giao xe sau 1/1/2018. Tuy nhiên, sự hưởng ứng của khách hàng, trong đó có cả Thaco không nhiều.

Năm 2017, Quảng Nam ít nhất 2 lần gửi công văn đề nghị Chính phủ giảm dự toán thu ngân sách cho tỉnh vì lo ngại hụt thu từ Thaco, liệu sang năm 2018 có còn tình trạng này không?

Những năm trước đây, Thaco đóng góp bình quân 60-70% vào số thu ngân sách của tỉnh Quảng Nam. Năm 2016, chúng tôi nộp ngân sách khoảng 14.300 tỷ đồng. Năm 2017, thị trường ô tô, đặc biệt là xe con giảm sút khoảng 15%, xe tải giảm trên 20% nên ngân sách của Thaco cũng bị giảm khoảng 1.700 tỷ đồng.

Chúng tôi có báo cáo tỉnh Quảng Nam. Tỉnh cũng có công văn báo cáo về việc giảm sút của Trường Hải chứ không phải của ngân sách tỉnh. Theo tôi được biết, tỉnh đã có các giải pháp để tăng thu ngân sách từ các nguồn khác.

Ngân sách của Thaco phụ thuộc nhiều vào thuế NK linh kiện và thuế TTĐB. Năm 2018, thuế NK linh kiện về bằng 0%, thuế TTĐB giảm 5%, do đó nộp ngân sách của Thaco cho tỉnh cũng sẽ giảm theo nguyên tắc cơ học. Tuy nhiên, theo tính toán của chúng tôi trong năm 2018, việc nộp ngân sách của Thaco sẽ không giảm hơn so với 2017.

Trân trọng cảm ơn ông!

Theo Tuấn Nguyễn - Tiên Phong