

Đại gia ô tô lòng lầy Bắc - Nam: "Gãy cầu" sạt nghiệp, trốn nợ trăm tỷ

10:47 21/12/2017

Chính sách thay đổi và giá ô tô giảm liên tục là những nguyên nhân khiến hàng nghìn cơ sở kinh doanh đóng cửa. Nhiều công ty thua lỗ nặng nề, phá sản, thậm chí nợ nần hàng trăm tỷ nên ông chủ phải bỏ trốn.

Nhiều DN đóng cửa

Đầu tiên là một loạt các DN kinh doanh xe sang đã qua sử dụng nhập khẩu (xe chạy lướt), có dung tích xi lanh trên 3.0L. Với mức thuế tiêu thụ đặc biệt tăng từ 60% lên 90%, 110%, 130%, 150% thì ô tô loại này nhập từ đầu 2017 đã không còn về Việt Nam. Giá nhiều chiếc xe tăng cả tỷ đồng so với trước nên rất khó bán, trong khi xe mới thì liên tục đại hạ giá.

Không chỉ thuế tiêu thụ đặc biệt tăng cao mà giá tính thuế nhập khẩu cũng tăng, khiến giá xe càng đắt đỏ, không thể nào bán được. Vì vậy, nhiều DN kinh doanh ô tô đã qua sử dụng nhập khẩu phải đóng cửa hàng, bán showroom và cho DN ngừng hoạt động, tính kế làm ăn khác.



Điều kiện nhập khẩu siết chặt khiến xe ngoại khó có đường về VN (ảnh minh họa - Lê Anh Dũng)

Từ khi ô tô trở thành ngành nghề kinh doanh có điều kiện, để kinh doanh ô tô nhập khẩu, cả xe chưa qua sử dụng lẫn xe đã qua sử dụng, DN tại Việt Nam phải có văn bản xác nhận hoặc tài liệu chứng minh, được quyền thay mặt nhà sản xuất lắp ráp ô tô nước ngoài, thực hiện lệnh triệu hồi ô tô nhập khẩu tại Việt Nam.

Với quy định này, những DN nhập khẩu ô tô không chính hãng không thể tiếp tục hoạt động kinh doanh, bởi không kiếm đâu ra văn bản này. Đầu tháng 11/2017, một loạt DN kinh doanh ô tô nhập khẩu không chính hãng đã tuyên bố ngừng hoạt động, chuyển hướng làm ăn mới.

Trong năm 2017, ô tô trên thị trường liên tục đại hạ giá, khiến nhiều DN kinh doanh buôn bán ô tô gặp khó khăn. Nhiều mẫu xe chấp nhận lỗ hàng chục triệu cho tới cả trăm triệu đồng để bán đi, mong giải phóng hàng tồn kho. Có nhiều showroom, đại lý mỗi tháng thua lỗ hàng trăm triệu đồng, đã phải sang nhượng cho người khác, hoặc đóng cửa tạm ngừng hoạt động.

Với lĩnh vực kinh doanh xe tải cũng tương tự. Nhu cầu giảm, nhiều DN khó khăn do doanh số thấp và giá xe cũng giảm nhiều nên thua lỗ. Những DN, cửa hàng kinh doanh có quy mô nhỏ, đã phải đóng cửa vì càng kinh doanh, càng lỗ nặng.

Thua lỗ, ông chủ phải bỏ trốn

Một DN kinh doanh ô tô con kể, trước kia có tới 3 cơ sở kinh doanh tại Hà Nội và TP.HCM mỗi năm bán ra cả nghìn xe, đi kèm là xưởng bảo hành bảo dưỡng sửa chữa, làm ăn rất phát đạt, số lao động lên tới 250 người. Nhưng càng ngày càng khó khăn, nhập khẩu ô tô bị siết chặt, xe không có bán, kinh doanh bảo hành bảo dưỡng cũng kém đi. Từ có lãi chuyển sang thua lỗ, trong năm 2017, mỗi tháng 1 cơ sở thua lỗ khoảng 200 triệu đồng, chịu không nổi, phải đóng cửa dần, tới tháng 8 vừa qua, đóng cửa nốt showroom cuối cùng.

Một DN chuyên kinh doanh xe sang đã qua sử dụng tại Hải Phòng cho biết, đến nay công ty đã đóng cửa hàng, 25 lao động đã cho nghỉ việc hết. Nếu 'thời hoàng kim' có năm nhập gần 400 chiếc xe, bán ra, nộp ngân sách gần 1.000 tỷ đồng thì nay chẳng còn gì.

Nhiều người trong giới kinh doanh xe sang đã qua sử dụng nhập khẩu đang nhắc tới một DN năm 2016 có tới 5 cửa hàng lớn tại Hà Nội, nhưng đến giữa năm 2017 đã thua lỗ, nợ nần khoảng 400 tỷ đồng, phải đóng cửa DN còn ông chủ thì bỏ trốn.

Bỏ ô tô đi bán quần áo, nước ngọt

Sau khi ngừng kinh doanh ô tô, nhiều DN đã chuyển hướng sang lĩnh vực khác. Người có nhiều tiền thì đều chuyển sang kinh doanh bất động sản hoặc tài chính, mở cây xăng. Những người ít vốn liếng, chuyển sang kinh doanh café, bán quần áo, nước ngọt, một số mở siêu thị mini, số thì kinh doanh kẹo ngậm, đá muối, sân bóng,...

Trước đây kinh doanh ô tô phát đạt, không ai nghĩ có lúc như bây giờ, một ông chủ kinh doanh ô tô đã ngừng hoạt động từ giữa năm 2017, cho biết. Ông vừa thuê lại mấy ô đất trống ở Đại Mỗ (Nam Từ Liêm - Hà Nội) đầu tư làm sân cỏ mini cho thuê để đá bóng, mỗi trận thu hơn trăm nghìn, ngày được vài triệu, sống qua ngày. Đây chỉ là nghề tạm, hơn nữa, chỗ đất này cũng không thuê được lâu dài, chưa biết rồi sẽ làm gì tiếp.

Một ông chủ khác kể, sau khi ngừng kinh doanh ô tô, đã chuyển sang bán kẹo ngậm dạng giấy. Sản phẩm đã được đưa vào 1 số siêu thị, giá rẻ, dùng để ngậm cho thơm miệng và dạng giấy khá mới lạ, rất mỏng nên mọi người thích.

Tuy nhiên, các siêu thị không trả tiền ngay, sau khi bán hết mới trả, có lô nhập về bán cả tháng mới hết, tính ra chưa bằng doanh số bán 1 chiếc ô tô 2.0L bình dân nhập khẩu, doanh số rất thấp.

Quen với nghề kinh doanh ô tô rồi, nên giờ chuyển cái gì cũng thấy không hợp, một ông chủ đã từng có 2 cửa hàng bán xe tại Phạm Hùng (Cầu Giấy - Hà Nội)

cho hay chuyển sang buôn bán quần áo, bán cả container quần áo tiền thu về cũng chỉ bằng 1 chiếc xe, nên vẫn đau đầu tìm hướng kinh doanh.

Nhiều DN kinh doanh ô tô cho biết rất ngán ngẩm, nhìn về phía trước chưa thấy lối thoát, không biết tính chuyện làm ăn gì sắp tới. Chỉ mong sang năm 2018 tìm được hướng đi mới để khởi sắc.

Theo Vietnamnet