

Haxaco đồng loạt nâng cấp 4 đại lý Mercedes-Benz, đón làn sóng điện hóa từ năm 2027

05:36 20/07/2026

Haxaco Group ước đạt 50-60 tỷ đồng lợi nhuận trong 6 tháng đầu năm 2026, qua đó duy trì mục tiêu lợi nhuận 200 tỷ đồng cho cả năm. Song song với việc củng cố kết quả kinh doanh, doanh nghiệp đang nâng cấp đồng bộ bốn đại lý Mercedes-Benz, chuẩn bị hạ tầng phân phối và dịch vụ cho danh mục xe điện hóa từ cuối năm nay.

Công ty cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh - Haxaco Group, mã chứng khoán HAX, ước tính lợi nhuận nửa đầu năm 2026 đạt khoảng 50-60 tỷ đồng. Kết quả này được ghi nhận khi sức mua ô tô vẫn phục hồi chậm, còn phân khúc xe sang tiếp tục chịu áp lực từ chi phí sở hữu, tâm lý thận trọng của người tiêu dùng và cạnh tranh ngày càng lớn giữa các thương hiệu.



Haxaco dự kiến lãi 50-60 tỷ đồng nửa đầu năm, tăng tốc đầu tư hệ thống Mercedes-Benz (Ảnh: Internet)

Theo bà Nguyễn Thị Ngọc Bích, Tổng giám đốc Haxaco Group, thị trường xe sang trong 6 tháng đầu năm tăng khoảng 10-15%. Mercedes-Benz tiếp tục giữ vị trí dẫn đầu về sản lượng, trong khi các công ty con thuộc hệ thống Haxaco

đều ghi nhận mức tăng trưởng hai chữ số.

Kết quả kinh doanh nửa đầu năm được doanh nghiệp xem là nền tảng để tiếp tục theo đuổi mục tiêu lợi nhuận 200 tỷ đồng trong năm 2026. Tuy nhiên, để hoàn thành kế hoạch này, Haxaco sẽ phải cải thiện đáng kể hiệu quả kinh doanh trong nửa cuối năm, nhất là khi các khoản đầu tư nâng cấp đại lý có thể làm gia tăng chi phí ngắn hạn.

Bà Nguyễn Thị Ngọc Bích cho biết, việc duy trì lợi nhuận dương và tăng trưởng tại các công ty con giúp doanh nghiệp có thêm cơ sở để triển khai kế hoạch kinh doanh cả năm, đồng thời chuẩn bị năng lực phân phối cho giai đoạn thị trường bước vào chu kỳ sản phẩm mới.

Cạnh tranh chuyển từ giá bán sang trải nghiệm dịch vụ

Thị trường ô tô Việt Nam đang chuyển sang giai đoạn phân hóa mạnh hơn sau thời kỳ tăng trưởng nhanh. Người mua không chỉ cân nhắc giá bán mà ngày càng quan tâm đến tổng chi phí sử dụng, khả năng giữ giá, chất lượng bảo dưỡng và hệ sinh thái dịch vụ đi kèm.

Ở phân khúc cao cấp, năng lực cạnh tranh của nhà phân phối vì vậy không còn phụ thuộc hoàn toàn vào danh mục xe. Không gian trưng bày, khả năng tư vấn cá nhân hóa, trải nghiệm số, dịch vụ hậu mãi và tốc độ xử lý nhu cầu khách hàng đang trở thành các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định mua xe.

Xu hướng điện hóa cũng làm thay đổi cấu trúc đầu tư của hệ thống phân phối. Việc kinh doanh xe thuần điện và plug-in hybrid đòi hỏi đại lý phải bổ sung hạ tầng sạc, thiết bị kỹ thuật, năng lực chẩn đoán, bảo dưỡng pin và đội ngũ nhân sự được đào tạo chuyên biệt.

Trong khi nhiều doanh nghiệp vẫn thận trọng với kế hoạch mở rộng, Haxaco lựa chọn đầu tư sớm để đón đầu chu kỳ sản phẩm mới. Doanh nghiệp đã khai trương showroom Mercedes-Benz Haxaco Hà Nội theo tiêu chuẩn Mar20X toàn cầu và đang triển khai nâng cấp đồng bộ cả bốn đại lý Mercedes-Benz đang vận hành.

Khoản đầu tư không chỉ tập trung vào cơ sở vật chất mà còn bao gồm không gian trưng bày, khu vực tư vấn, nền tảng số và quy trình dịch vụ sau bán hàng. Mục tiêu là xây dựng hành trình khách hàng liền mạch từ khâu tìm hiểu sản phẩm, lựa chọn cấu hình, cá nhân hóa xe đến bảo dưỡng và sử dụng dịch vụ sau bán hàng.

Việc đồng bộ hệ thống đại lý cũng được kỳ vọng nâng cao hiệu suất bán hàng, cải thiện giá trị mỗi giao dịch và gia tăng nguồn thu từ dịch vụ hậu mãi – mảng thường có biên lợi nhuận ổn định hơn so với hoạt động bán xe mới.

Chuẩn bị hạ tầng từ xe điện hóa

Một trong những động lực chính thúc đẩy Haxaco đẩy nhanh đầu tư là kế hoạch mở rộng danh mục xe điện hóa của Mercedes-Benz tại Việt Nam.

Doanh nghiệp đã đặt hàng mẫu Mercedes-Benz CLA thuần điện, dự kiến đưa về Việt Nam trong quý IV/2026. Haxaco cho biết đã bắt đầu ghi nhận những đơn đặt hàng đầu tiên từ khách hàng trong nước.

Theo lãnh đạo doanh nghiệp, khoảng 600 xe CLA đã được đặt mua tại Triển lãm Ô tô Bangkok năm 2026. Mức độ quan tâm tại Thái Lan được xem là tín hiệu tham khảo cho triển vọng thương mại của mẫu xe này tại Việt Nam, nơi có một số đặc điểm tương đồng về hành vi tiêu dùng và cấu trúc thị trường ô tô.

Haxaco kỳ vọng CLA thuần điện có thể trở thành một trong những sản phẩm chủ lực mới, hỗ trợ Mercedes-Benz mở rộng tệp khách hàng trẻ, quan tâm đến công nghệ và xu hướng di chuyển bền vững.

Bên cạnh CLA, danh mục sản phẩm dự kiến tiếp tục được bổ sung các mẫu plug-in hybrid và xe điện cao cấp như S 580 e và Mercedes-Maybach S 580 e. Tuy nhiên, quý IV/2026 chủ yếu được xác định là giai đoạn giới thiệu sản phẩm, xây dựng thị trường và hoàn thiện hạ tầng.

Từ năm 2027, các dòng xe thuần điện và plug-in hybrid mới được kỳ vọng đóng góp rõ hơn vào doanh số, doanh thu và lợi nhuận của Haxaco.

Doanh nghiệp hiện phối hợp với Mercedes-Benz Việt Nam để chuẩn bị hạ tầng sạc, năng lực bảo dưỡng và các gói dịch vụ phù hợp với xe điện. Đây là yếu tố quan trọng vì khả năng mở rộng thị trường xe điện không chỉ phụ thuộc vào sản phẩm mà còn gắn với chất lượng hạ tầng và mức độ thuận tiện trong quá trình sử dụng.

Việc đầu tư đồng loạt bốn đại lý trong giai đoạn sức mua chưa phục hồi mạnh có thể tạo áp lực lên chi phí và dòng tiền ngắn hạn. Đổi lại, Haxaco có cơ hội nâng cao năng lực phân phối trước khi danh mục sản phẩm điện hóa bước vào giai đoạn thương mại hóa mạnh hơn.

Với lợi nhuận nửa đầu năm ước đạt 50–60 tỷ đồng, mục tiêu 200 tỷ đồng cho cả năm vẫn đòi hỏi Haxaco phải tăng tốc trong hai quý cuối năm. Khả năng hoàn

thành kế hoạch sẽ phụ thuộc vào tốc độ phục hồi của phân khúc xe sang, hiệu quả vận hành của hệ thống đại lý và mức độ đón nhận của thị trường đối với các sản phẩm điện hóa mới.

L.T (t/h)