

Thị trường ô tô cuối năm: Các DN đồng loạt giảm giá, khuyến mãi “khủng”

16:17 02/01/2017

Cuối năm, cùng với việc các nhà sản xuất ô tô tung sản phẩm mới ra thị trường đón mùa mua sắm, thì đây cũng là dịp nhiều doanh nghiệp thực hiện chương trình ưu đãi giá bán xe từ vài chục triệu đến cả trăm triệu đồng để thu hút khách hàng.

THCL Cuối năm, cùng với việc các nhà sản xuất ô tô tung sản phẩm mới ra thị trường đón mùa mua sắm, thì đây cũng là dịp nhiều doanh nghiệp thực hiện chương trình ưu đãi giá bán xe từ vài chục triệu đến cả trăm triệu đồng để thu hút khách hàng.



Ảnh minh họa

Đồng loạt khuyến mãi "khủng"

Chỉ từ tháng 11 đến nay, có đến hàng chục hãng xe thực hiện chương trình khuyến mãi, ưu đãi, giảm giá bán xe cho người tiêu dùng. Hoặc nếu không ưu đãi về giá bán xe, khách hàng được nhận nhiều phần quà ý nghĩa, thậm chí là cơ hội trúng thưởng cả xe máy hạng sang hay xe ô tô.

Tiên phong trong chương trình này, Công ty Honda Việt Nam tung ra chương trình “Lái thử trúng thật” với 3 giải nhất, mỗi giải là một chiếc ô tô Honda City 1.5 CVT đang có giá niêm yết gần 600 triệu đồng; 17 giải nhì, mỗi giải là 1 chiếc xe máy Honda SH 125i có giá niêm yết 70 triệu đồng.

Không nằm ngoài cuộc chơi, Hyundai Thành Công cũng thực hiện chương trình ưu đãi trong tháng 12 cho khách hàng mua tất cả các mẫu xe mà đơn vị đang phân phối với mức ưu đãi lên đến 30 triệu đồng. Với các mẫu xe khác trong danh mục của Hyundai như Accent và i20 Active cũng được Hyundai Thành Công hỗ trợ 20 triệu đồng.

Thay cho thực hiện chương trình giảm giá, đầu tháng 12 Toyota Việt Nam lại tung ra thị trường mẫu Camry 2016 trang bị thêm một số tính năng an toàn và tiện nghi, nhưng giá bán lại rẻ hơn phiên bản cũ từ 24 triệu đến 31 triệu đồng.

Đáng chú ý, trong cuộc đua giảm giá thời gian gần đây, Công ty cổ phần Ô tô Trường Hải với hai thương hiệu là Mazda và Kia vốn có truyền thống giảm giá xe theo từng tháng cũng liên tiếp mạnh tay giảm giá xe từng đợt.

Sau khi “Ưu đãi trong 5 ngày vàng” cho khách mua Mazda cuối tháng 11 từ 15 triệu đến 120 triệu đồng, sang tháng 12, Trường Hải tiếp tục ưu đãi đến 181 triệu đồng cho khách mua mẫu Mazda6 còn 829 triệu đồng, chưa kể quà tặng giá trị cao; các mẫu Kia cũng có ưu đãi từ 28 triệu đến 127 triệu đồng...

Theo Ô tô Trường Hải, với tầm tiền này trước đây khách hàng chỉ có thể sở hữu được một số mẫu xe ở phân khúc C, thì nay đã có cơ hội lựa chọn mẫu xe sang trọng, đẳng cấp thuộc phân khúc D, nhiều người tiêu dùng hưởng lợi...

Việc nhiều doanh nghiệp, thương hiệu thực hiện chương trình khuyến mãi, ưu đãi, giảm giá bán xe dịp cuối năm để kích cầu thị trường như thường lệ là điều dễ hiểu, nhưng sự khác biệt ở năm nay là nhiều đơn vị đã mạnh tay giảm sâu với cả những mẫu xe đang ăn khách.

Người tiêu dùng vẫn ngóng... chính sách

Mặc dù các nhà sản xuất tung ra nhiều chương trình khuyến mãi, ưu đãi, giảm giá như vậy, nhưng theo Hiệp hội Các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA), trong tháng 11/2016, tổng doanh số bán hàng của toàn thị trường đạt 28.442 xe các loại, chỉ tăng 1% so với tháng trước.

Việc doanh nghiệp mạnh tay giảm giá xe, nhưng sức tiêu thụ vẫn thấp, giới chuyên doanh cho rằng, từ 1/1/2017 Việt Nam áp dụng tiêu chuẩn khí thải Euro4 đối với xe ô tô sản xuất, lắp ráp và nhập khẩu mới nhằm hạn chế phát

thải khí độc hại gây ô nhiễm không khí, góp phần bảo vệ môi trường.

Khi đó, những mẫu xe tiêu chuẩn khí thải thấp hơn quy định nếu doanh nghiệp không bán hết trong năm 2016 sẽ gây thiệt hại cho chính họ nên buộc phải tranh thủ đẩy ra thị trường sớm để thay thế bằng những phiên bản mới hiện đại hơn.

Bên cạnh đó, nhiều khách hàng có tâm lý chờ đợi sau ngày 1/1/2017 thuế suất thuế nhập khẩu xe nguyên chiếc theo Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN (ATIGA) giảm còn 30% thay vì mức 40% như hiện nay để được mua xe ngoại với giá rẻ hơn.

Tuy nhiên, theo tính toán của doanh nghiệp, với tỷ lệ giảm thuế 10% và chính sách thuế, phí không có gì thay đổi, giá bán lẻ của nhiều mẫu xe chỉ giảm theo khoảng 7% bởi còn nhiều chi phí khác liên quan.

Cùng với đó, Chính phủ đang quyết tâm thực hiện chiến lược phát triển ngành công nghiệp ô tô Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035 với mục tiêu trở thành ngành công nghiệp quan trọng, đáp ứng nhu cầu thị trường nội địa về các loại xe có lợi thế cạnh tranh... nên cũng cần nhắc đến việc đảm bảo hòa lợi ích giữa sản xuất lắp ráp ô tô trong nước và nhập khẩu nguyên chiếc cũng như đảm bảo quyền lợi người tiêu dùng...

Người tiêu dùng vẫn kỳ vọng việc giảm thuế suất thuế nhập khẩu ô tô nguyên chiếc, giá bán xe tại Việt Nam sẽ giảm theo từ đầu năm 2017. Thế nhưng, thời điểm này Việt Nam bắt đầu áp dụng tiêu chuẩn khí thải Euro4 đối với ô tô buộc các nhà sản xuất phải nâng cấp động cơ, gia tăng chi phí khiến giá xe tăng theo.

Tiền phong trong việc này, Mitsubishi Motor Việt Nam cho biết, tính toán trên cơ sở thuế nhập khẩu mới và nâng cấp động cơ có khí thải từ Euro2 lên Euro4 nên giá bán các mẫu xe của hãng tăng từ 8 đến 21 triệu đồng từ đầu năm 2017.

Với những diễn biến trên, giá xe năm 2017 khó có thể giảm nhiều. Điều này chỉ có thể từ đầu năm 2018 khi thuế suất thuế nhập khẩu xe nguyên chiếc từ khu vực ASEAN giảm còn 0% người tiêu dùng trong nước mới có cơ hội mua xe với giá rẻ.

Mặc dù vậy, với những diễn biến hiện tại, giá một số mẫu xe ở trong nước đã rẻ hơn so với trước đây nhờ các doanh nghiệp thực hiện chương trình khuyến mãi, ưu đãi, giảm giá. Nhờ đó, nhiều người tiêu dùng hưởng lợi, nhưng cũng có không ít khách hàng lại tỏ vẻ tiếc nuối khi vừa mua xe xong doanh nghiệp lại tiếp tục chương trình ưu đãi giá.

