TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

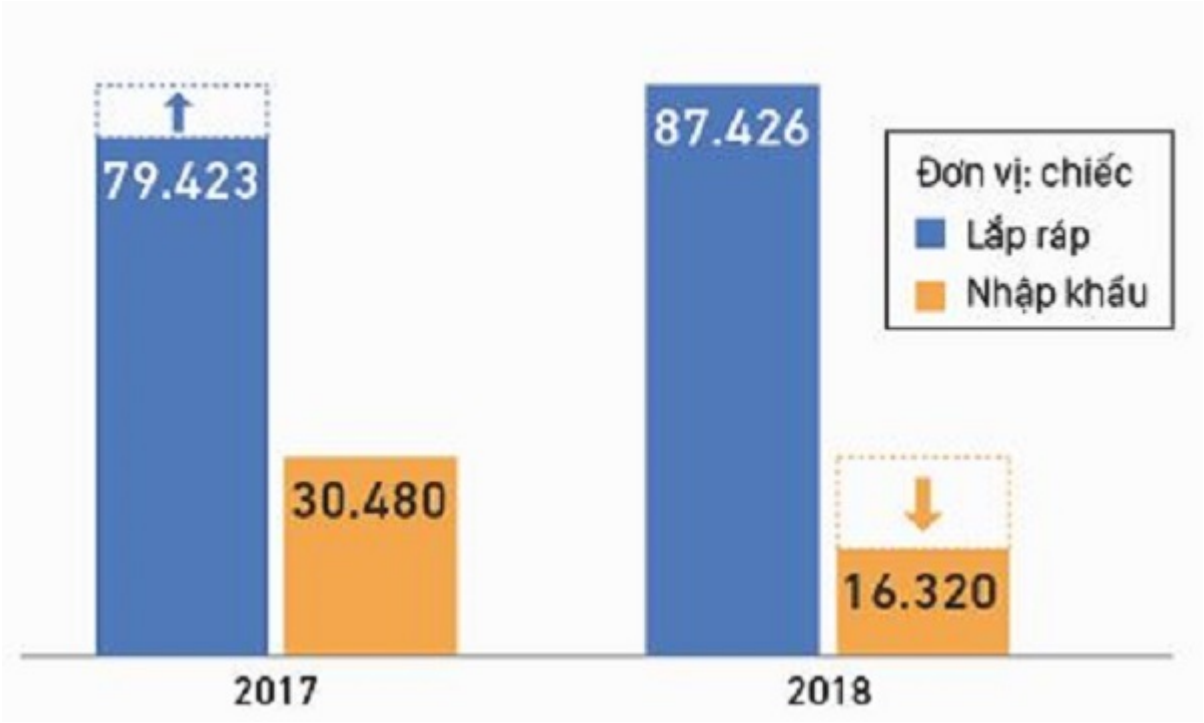
Xe lắp ráp và nhập khẩu - cuộc đua không cân sức

09:48 27/06/2018

Nghị định 116 ban hành tháng 10/2017 yêu cầu xe nhập khẩu phải có Giấy chứng nhận chất lượng kiểu loại (VTA) do nước ngoài cấp mới có thể thông quan. Hồ sơ này được các hãng và chính phủ các nước xuất khẩu xe sang Việt Nam đều kêu khó, vì trước đây chưa từng có. VAMA kiến nghị thay đổi tới 4 lần lên Chính phủ vẫn không hiệu quả.

Tháng 1, Toyota, Honda Nhật Bản cho biết tạm ngừng xuất khẩu xe sang Việt Nam vì không chuẩn bị được hồ sơ như yêu cầu. Các hãng châu Âu cũng không ngoại lệ, cho rằng "chưa từng có trong lịch sử". Xe nhập khẩu vắng bóng, thị trường dành lại cho xe lắp ráp.

Các chuyên gia chính sách cho biết, Nghị định 116 với những yêu cầu chặt chẽ trực tiếp làm khó xe nhập khẩu, tức mở toang cánh cửa cho xe lắp ráp. Về lý thuyết, nhu cầu mua xe của khách hàng sẽ tăng mạnh trong 2018 khi thuế nhập khẩu từ ASEAN về 0%, nhưng nay nguồn hàng bị cắt, nếu xe lắp ráp đặt được mức giá hợp lý, thì lớp khách hàng đó sẽ chuyển từ nhập khẩu sang lắp ráp.



Mức tăng xe lắp ráp ít hơn mức giảm xe nhập khẩu

Thực tế lại khác, ngay cả khi không có hàng, xe nhập khẩu vẫn là một đối trọng lớn với xe lắp ráp. Các con số bán hàng đến hết tháng 5 đã cho thấy lượng giảm xe nhập khẩu gấp đôi lượng tăng xe lắp ráp, tức nếu không có xe nhập khẩu, chưa hẳn khách hàng đã mua xe lắp ráp.

Hết tháng 5, doanh số ngành ôtô Việt đạt gần 104.000 xe, giảm 6% so với cùng kỳ năm ngoái. Xe lắp ráp đạt hơn 87.400 xe, tăng 10% (khoảng 8.000 xe), trong khi xe nhập khẩu là 16.300 xe, giảm 50% (tức 16.300 xe). Lượng xe nhập khẩu giảm nhiều hơn gấp đôi so với lượng xe lắp ráp tăng kéo cả thị trường sụt giảm. Gần nửa năm 2018, những tác động của Nghị định 116 hạn chế xe nhập khẩu chưa khiến mảng lắp ráp tăng trưởng ấn tượng mà chỉ khiến thị trường thêm ảm đạm.

Sếp bán hàng của một hãng xe Nhật cho biết, có nhiều nguyên nhân khiến xe lắp ráp vẫn chưa thể bù vào khoảng trống mà xe nhập khẩu để lại. Những yếu tố lớn nhất là tâm lý khách hàng, danh mục sản phẩm không tương ứng và năng lực sản xuất hạn chế.

Tâm lý chung của phần đông khách Việt là xe nhập khẩu có chất lượng tốt hơn xe lắp ráp. Có những khách chờ hơn nửa năm, thậm chí tăng giá vài lần, mua thêm phụ kiện vẫn chấp nhận để có mẫu xe nhập khẩu mong muốn.

Bên cạnh đó, nhiều mẫu xe nhập khẩu chưa có đối thủ là xe lắp ráp, nên khi thiếu xe nhập, xe lắp cũng không thể chiếm thị phần, tiêu biểu là dòng bán tải,

cả 7 mẫu trên thị trường đều nhập.

Ngoài ra, khi khách hàng có nhu cầu chuyển từ xe nhập khẩu sang xe lắp ráp vẫn phải chờ đợi vì nhà máy không kịp sản xuất. CX-5 đầu 2018 được đặt hàng tăng mạnh, nhưng khách vẫn phải chờ tới 2 tháng để có xe như ý, nếu không phải chọn những màu hoặc phiên bản ít được quan tâm hơn. Một số mẫu xe mới được đưa vào sản xuất như Mitsubishi Outlander, Hyundai Tucson chưa tạo nhiều khác biệt.



Ngay khi các dòng lắp ráp chưa kịp làm gì nhiều để lấn át đối thủ, nỗi lo khác đã quay trở lại, xe nhập khẩu sắp về nước. Các hãng dần lo được giấy VTA để hoàn thành bộ hồ sơ thông quan, "hàng rào 116" không kín để bít hết cửa.

Áp lực này khiến đại lý các hãng có xe lắp ráp đồng loạt giảm giá vào cuối quý 2. Chevrolet giảm 30-60 triệu, Toyota giảm 20-40 triệu, Ford giảm 20-35 triệu.

"Sau cơn khát chờ đợi, nhu cầu sẽ ồ ạt đổ vào xe nhập khẩu khi có hàng, xe lắp ráp phải giảm giá để tạo lợi thế vớt khách, nếu không sẽ gặp khó", sếp bán hàng tại đại lý một hãng xe Nhật cho biết. Khi không có được niềm tin về chất lượng cao như xe nhập khẩu, giảm giá là "vũ khí" duy nhất để xe lắp ráp chiến thắng trong cuộc đua doanh số.

Ở chiều ngược lại, xe nhập khẩu lại tăng giá như Honda CR-V tăng 10 triệu, Ford Ranger phải lắp thêm 100 triệu phụ kiện mới có hàng. Fortuner sẽ bán ra từ tháng 8, tăng gần 50 triệu. Các hãng xe nhập từ ASEAN cho biết khoảng tháng 7, chậm nhất tháng 9, xe nhập sẽ ồ ạt trở lại.

Ở phân khúc xe sang, Mercedes đang có lợi thế hơn hẳn vì lắp ráp trong nước, sẵn hàng. Nhưng các đối thủ cũng đang rục rịch đưa xe về như BMW, Audi, Lexus. Khi đó, thị phần sẽ bị chia sẻ. Chia sẻ từ các hãng, xe đã nằm ở cảng, những vướng mắc trong thủ tục thông quan nhiều khả năng sẽ được giải quyết vào quý cuối năm.

Vài ngày trước, truyền thông cho biết TP HCM hy vọng thu thêm 4.000 tỷ đồng từ việc nhập khẩu xe sang vào những tháng cuối năm, bù lại nguồn hụt giảm ngân sách 5.400 tỷ từ đầu năm. Nguyên nhân khiến cho ngân sách sụt giảm là bởi thuế nhập khẩu từ ASEAN giảm xuống 0% so với 30% năm ngoái, cùng đó là Nghị định 116 hạn chế số lượng xe về nước.

Những tác động của văn bản này sau nửa năm chưa khiến thị trường đi vào guồng với sự phân tách rõ ràng giữa lắp ráp và nhập khẩu, ngược lại đang gây xáo trộn cho cả thị trường và những yếu tố vĩ mô. Nghị định 116 phát huy tác dụng trì hoãn thời gian xe nhập khẩu về nước, còn xe lắp ráp vẫn tận dụng được lợi thế.

Bên cạnh Nghị định 116 khiến xe nhập khẩu chậm về nước, xe lắp ráp còn được hưởng lợi từ Nghị định 125, miễn thuế nhập khẩu linh kiện. Hyundai Thành Công, Trường Hải lắp ráp số lượng lớn hưởng lợi chính. Bên cạnh đó, các mẫu xe đạt số lượng lớn của các hãng liên doanh như Toyota Vios, Honda City cũng sẽ được nằm trong diện ưu đãi.

Nhưng chừng ấy là chưa đủ, ông Lê Ngọc Đức, Tổng Giám đốc Hyundai Thành Công từng cho rằng phải có thêm nhiều ưu đãi nữa cho xe lắp ráp, bởi nếu chỉ có Nghị định 125 sẽ là ưu đãi nửa vời. Ông cho rằng, xe sản xuất ở những nước khác có mạng lưới công nghiệp phụ trợ phát triển thì thuế linh kiện cũng gần như bằng 0, vậy nếu chỉ ưu đãi cho xe lắp ráp thuế linh kiện là chưa đủ để tạo sức cạnh tranh.

Một trong những ưu đãi mà các hãng xe lắp ráp đang hướng tới là miễn thuế Tiêu thụ đặc biệt cho phần giá trị tạo ra ở trong nước. Nếu đề xuất này trở thành hiện thực, xe lắp ráp sẽ giảm giá mạnh, thêm nhiều khó khăn cho xe nhập khẩu.

Các chuyên gia cho rằng, sự xuất hiện của các chính sách mới nhằm mục tiêu khuyến khích lắp ráp trong nước chưa thực sự ăn khớp. "Hạn chế xe nhập khẩu cũng là xu hướng ở nhiều thị trường trên thế giới, nhưng để tạo môi trường thuận lợi cho các hãng, cần có thời gian chuẩn bị", chuyên gia chiến lược một hãng phát biểu. Vị này lấy ví dụ, nếu các công ty có khoảng thời gian nửa năm để chuyển đổi thì sẽ chủ động hơn, không gây xáo trộn nguồn cung và thị

trường trong nước.

Vị này phân tích thêm, thị trường Việt Nam tiềm năng bậc nhất trong khu vực Đông Nam Á, nếu không muốn từ bỏ, các hãng xe sẽ phải điều tiết kế hoạch sản xuất, kinh doanh cho phù hợp với định hướng của mỗi chính phủ, nhưng hai thứ cần có là sự ổn định theo thời gian và tính nhất quán giữa các chính sách ban hành.

Với khách hàng, những chính sách, chiến lược đôi khi là thứ không cần phải hiểu. Giá xe có giảm mới là điều mà phần đông đang trông ngóng. Hiện đã nửa năm 2018, và giá ôtô tại Việt Nam vẫn không khác nhiều so với 2017.

Hạnh Nguyên T/h