

Mất nguồn cung, phân khúc bán tải náo loạn, người tiêu dùng hoang mang

23:33 28/03/2023

Tác giả: Đang cập nhật

Nếu như với dòng xe du lịch 5 chỗ hay MPV/SUV, nguồn cung cho thị trường luôn được bảo đảm, cho dù thiếu đi nguồn xe nhập khẩu thì người tiêu dùng vẫn có lựa chọn thay thế từ nguồn xe lắp ráp trong nước..., thì phân khúc bán tải lại không có lựa chọn nào khác ngoài xe nhập khẩu.

Nhiều hãng không còn xe để bán

Phân khúc xe bán tải tại Việt Nam đang trong giai đoạn cực kỳ buồn thảm, khi mà hầu hết thương hiệu đều không còn xe cung cấp cho các đại lý của mình trên cả nước.

Ford Việt Nam - doanh nghiệp nắm thị phần lớn của phân khúc này dù không tiết lộ chi tiết, nhưng thông tin từ các đại lý cho thấy, hiện số lượng xe trong kho cũng chỉ đủ cung cấp đến đầu tháng 4, trong khi nhu cầu khách hàng vẫn duy trì như trước tết; hãng đã không còn xe để cung cấp cho các đại lý.

Toyota cho biết từ mấy tháng nay, hãng không có xe cung cấp cho đại lý; và hiện tại, Toyota Việt Nam đã dừng mọi đơn hàng với nhà máy lắp ráp tại Thái Lan. Không chỉ có riêng mẫu xe bán tải Hilux, mà toàn bộ các dòng xe nhập khẩu của Toyota tạm thời sẽ bị dừng, để công ty hoàn thiện các thủ tục liên quan đến Nghị định 116/2017 và Thông tư 03/2018/TT-BGTVT.



Hầu như toàn bộ phân khúc bán tải tại Việt Nam có nguồn cung từ Thái Lan, ngoại trừ mẫu UAZ pick-up nhập khẩu từ Nga có sức tiêu thụ và quy mô không lớn (Mekong Auto đã dừng lắp ráp mẫu Pronto Premio trong nước từ giữa năm 2017)

Trong khi đó, GM Việt Nam cho biết, số lượng xe mà hãng đưa về từ trong năm 2017 “đón đầu” Nghị định 116 cũng sẽ hết trong tháng 3 này, lượng xe còn lại ở các đại lý không nhiều, ước chừng trong tuần đầu tháng 4 là cũng bán hết. Hiện hãng lô xe của hãng từ Thái Lan đã sẵn sàng về Việt Nam, nhưng do chưa hoàn thiện các thủ tục nhập khẩu xe mới nên chưa thể có mặt trên thị trường.

Tương tự, đại lý Mitsubishi V.H tại Hà Nội cho biết mẫu Triton hiện chỉ tồn lại các phiên bản kén khách (bản 4x4 MT và AT); các đại lý đã đặt hàng các phiên bản khác từ lâu, nhưng hãng chưa thể đáp ứng.

Tương tự, một số đại lý của Isuzu cho biết đã bán hết xe D-max phiên bản cũ và chưa biết bao giờ mới có lại xe bán tải để kinh doanh, bởi ngay cả hãng hiện cũng chưa thể có câu trả lời.

Thiếu xe - Khách hàng có bị làm giá?

Anh Hoàng Công Tuyển (Bắc Ninh) tỏ ra khá ngạc nhiên khi nhận được liên lạc của đại lý bán xe tại Cầu Chui - Quốc Lộ 5 (Long Biên - Hà Nội) khi cho biết sẽ có cách lấy xe sớm cho anh, nếu anh đồng ý lắp thêm một số phụ kiện trị giá khoảng 30 triệu đồng, trong khi chính người bán hàng này

hôm trước trả lời là phải chờ tối đa 2 tháng mới có xe vì chưa thể nhập khẩu.

Còn anh Nguyễn Minh Tuấn (Hà Nội), người đang có ý định đặt mua một mẫu xe bán tải phục vụ nhu cầu gia đình và kinh doanh đã quyết định tạm hoãn kế hoạch mua xe, chờ cho tình hình thị trường xáo trộn này qua đi; “Xe không nhập được thì chắc chắn nguồn cung thấp hơn cầu, cho nên người tiêu dùng sẽ bị thiệt khi không có nhiều lựa chọn; không mua xe thì tiền vẫn còn đó, đợi một vài tháng thị trường rõ ràng thì mua xe cũng vẫn kịp, vội vàng mà làm gì để mang bực mình vào người...”

Trước đó, khá nhiều hãng xe phân phối dòng xe bán tải cũng đã phát đi thông tin với các đại lí về việc không còn xe để cung cấp trong thời gian tới đây, thậm chí Toyota Việt Nam không nhận đặt cọc của khách hàng đối với mẫu Hilux.

Nhiều hãng xe cho biết sẽ chắc chắn không có xe trong 1 - 2 tháng tới đây, vì thời điểm này, họ còn đang chạy đua tìm cách đáp ứng thủ tục mới cho các dòng xe nhập khẩu nói chung (trong đó có xe bán tải), thời gian hoàn thiện các thủ tục chưa biết đến bao giờ khiến việc đặt hàng với nhà máy lắp ráp ở nước ngoài cũng vì thế mà chậm lại. Trong khi đó, ngay cả khi có xe cập cảng thì các thủ tục đăng kiểm chất lượng an toàn và bảo vệ môi trường cũng đã mất gần 2 tháng.

Bao giờ thị trường ô tô mới ổn định?

2018 được coi là năm của “hội nhập”, khi khu vực ASEAN mở cửa hoàn toàn đối với thị trường ô tô, người dân Việt Nam hy vọng có cơ hội sở hữu các dòng ô tô nhập khẩu miễn thuế với chi phí thấp. Tuy nhiên, thực tế lại đang diễn ra theo chiều hướng khác hẳn.

Sự phối hợp không đồng nhất giữa các bộ ngành liên quan đến việc hoạch định chính sách đã khiến thị trường ô tô trong nước đang lâm vào ngõ cụt; thiếu hụt nguồn cung cấp khiến việc thu thuế cho ngân sách cũng bị ảnh hưởng (thuế TTĐB, phí trước bạ, thuế GTGT...).

Ngay cả khi Nghị định 116/2017/NĐ-CP và Thông tư hướng dẫn do Bộ Giao thông Vận tải chủ trì soạn thảo liên quan đến việc kinh doanh nhập khẩu ô tô đã chính thức có hiệu lực, nhưng chính cơ quan này vẫn phải tổ chức các cuộc họp lấy ý kiến do vấp phải các ý kiến tranh luận và phản biện gay gắt. Sự bất cập này đã khiến Phó Thủ tướng Trịnh Đình Dũng yêu cầu (văn bản số 104/TB-VPCP ngày 16/3/2018) Bộ Giao thông Vận tải và Bộ Công Thương phối hợp tháo gỡ cho các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, đồng thời hoàn thiện các chính sách liên quan đến thị trường ô tô Việt Nam.

Ngành ô tô là ngành kinh doanh khá đặc thù khi mà để phát triển một dòng sản phẩm mới cho thị trường, thời gian từ lúc nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm, đặt hàng rồi sản xuất và vận chuyển về Việt Nam phải mất hàng năm trời. Chính vì vậy, để đưa được một mẫu xe mới về Việt Nam không phải là câu chuyện một vài tuần hay vài tháng, mà cần phải có những khoảng thời gian nhất định. Trong khi đó, thực tế là thị trường Việt Nam hiện nay rất tiềm năng, nhưng doanh số hàng năm vẫn thấp (xấp xỉ 300.000 xe/năm, bằng một tháng doanh số tại Thái Lan) nên không phải là thị trường được các hãng “ưu tiên” sản xuất xe trước. Do đó, những thay đổi liên tục về chính sách đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc các hãng cung ứng cho thị trường Việt Nam, kéo theo hệ quả là người dân chưa được hưởng những ưu đãi về giá bán xe khi mà Việt Nam đã hội nhập đầy đủ với khu vực mậu dịch tự do ASEAN (ở mảng ô tô).

Đại diện một hãng xe cho biết: Các hãng ô tô tại Việt Nam không ngại các mức thuế/phí tăng cao mà chỉ cần duy nhất là chính sách ổn định, bởi chỉ có như vậy mới giúp các hãng có được kế hoạch kinh doanh dài lâu và đặc biệt là tiền đề cho những đầu tư mang tính chiến lược của các hãng (tại thị trường Việt Nam).

Việt Hưng

Link bài viết: <http://www.tinthat.vn/mat-nguon-cung-phan-khuc-ban-tai-nao-loan-nguoi-tieu-dung-hoang-mang>