

تيسلا» تربح 9100 دولار عن كل سيارة تبيعها«



إعداد: هشام مدخنة

على هامش إعلان «تيسلا» نتائج أعمالها للربع الأخير من عام 2022، والتي سجلت من خلالها أعلى إيرادات في تاريخها، عند 24.16 مليار دولار، قال الرئيس التنفيذي للشركة إيلون ماسك: «أعتقد أن الركود قادم على الأرجح وسيكون خطيراً، لكنني أمل ألا يكون كذلك. وإن حصل، سيؤدي إلى انكماش ملموس في جميع تكاليف المدخلات لدينا تقريباً، من قطع الغيار إلى الخدمات اللوجستية»، متوقعاً في الوقت ذاته هوامش أفضل مستقبلاً مع مزيد من الضغط على المنافسين.

ووضع ماسك وعدد من كبار المديرين التنفيذيين خطاً لإعادة هيكلة قواعد التكاليف العامة لصانعي السيارات الكهربائية، خصوصاً بعد خصومات بلغت 20% في أسواق «تيسلا» الكبرى عالمياً، في خطوة يراها محللون بمثابة «الطلقة الأولى» التي ستشعل حرب الأسعار القادمة.

وحققت «تيسلا» متوسط ربح 9100 دولار لكل سيارة تم بيعها في الربع الرابع، بانخفاض 6% عن الربع الثالث. وبلغت الأرباح المعدلة في الربع الرابع 1.19 دولار للسهم بينما توقع المحللون أرباحاً عند 1.13 دولار مقارنة بنحو 2.52 دولار للسهم في الربع الثالث. وحققت الشركة صافي أرباح 12.55 مليار دولار في 2022 بزيادة 128%، بعدما

حققت 3.68 مليار دولار في الربع الرابع بزيادة 59%.

وقفزت التسليمات من السيارات الكهربائية خلال 2022 نحو 40% لتصل إلى 1.31 مليون سيارة، فيما ارتفع الإنتاج بـ 47% إلى 1.37 مليون.

وزادت تسليمات تيسلا خلال الربع الرابع 31% على أساس سنوي، لتصل إلى 405.278 سيارة، فيما زاد الإنتاج 43.8% ليبلغ 439.701 مركبة.

ماسك: الركود قادم وسيكون خطيراً

توسيع الإنتاج في برلين وأوستن •

وكشف مسؤولون في الشركة جزءاً من الخطة، يتمثل بتوسيع الإنتاج في أحدث مصانع تيسلا في برلين وأوستن، مع زيادة إنتاج البطاريات لتلبية حجم الطلب المتنامي. لكن المدير المالي زاكاري كيركورن، وهو الشخص الغامض الذي وضع بصمته الخاصة لدعم الميزانية العمومية لـ «تيسلا» بسلسلة من الزيادات الناجحة لرأس المال، قال إن الشركة تستهدف خفض التكاليف في أي مجال شهد ارتفاعها لسنوات عديدة جرّاء عدم الاستقرار المرتبط بفيروس كورونا. وأعلنت الشركة أنها تعمل أيضاً على خفض التكاليف عن طريق إعادة تصميم عناصر أنظمة البطاريات والمحركات الكهربائية، وإزالة الميزات غير المستخدمة من الملاك، بناءً على البيانات التي جمعتها تيسلا من مالكي طراز «سيدان Y» 3، وسيارات الدفع الرباعي طراز

وأضاف كيركورن مخاطباً موردي تيسلا، «هذا سيعني تشغيل مصانع تيسلا بوتيرة أقل، وخفض تكاليف الشحن والخدمات اللوجستية، وبالتالي التفاوض على أسعار أقل أيضاً للمكونات الأساسية». الصينية، وتستعين «CATL» يُذكر أنه من بين مورديها، تشتري تيسلا البطاريات من شركتي «باناسونيك» اليابانية و الإيطالية لتوريد المكابس الضخمة ذات تقنيات الصب العالية «IDRA» بمجموعة

مليار لتوسيع مصانع نيفادا وإنتاج خلايا البطاريات 3.6

مليون سيارة متوقع تسليمها في 2023 1.8 •

قال بيل روسو، مؤسس شركة «أوتوموبيلتي» للاستشارات الاستثمارية ومقرها الصين، إن تيسلا حققت بالفعل مكاسب في القدرة التنافسية للتكلفة وعوضت بعض الهامش الناتج عن التسعير من خلال قيادة تصميمات مبسطة للأجهزة داخل سياراتها الكهربائية، على غرار مصنعي الإلكترونيات الاستهلاكية الآخرين. في الوقت ذاته، يرى المدير المالي لتيسلا أن تكلفة الليثيوم في بطاريات السيارات الكهربائية، وهو المكون الفردي الأغلى، ستكون أعلى في عام 2023 مقارنة بالعام الماضي، ما سيسبب ضغطاً إضافياً على منافسيها الذين لا يزالون يخسرون رهاناتهم المالية على المركبات الكهربائية بشكل أكبر.

مفتاح الربحية •

وخلال إعلان النتائج، كشفت تيسلا كذلك نيتها استثمار أكثر من 3.6 مليار دولار لتوسيع مصانعها في نيفادا وزيادة إنتاج خلايا البطاريات لتكون قادرة على توريد مليوني سيارة سنوياً. متوقعة تسليم 1.8 مليون سيارة كهربائية لعام

2023، مقارنة بـ 1.31 مليون سيارة العام الماضي، وأشار ماسك الى أن هذا الرقم قد يصل إلى مليوني مركبة ما لم تحدث صدمات خارجية.

كما حقق الصانع الأمريكي العملاق متوسط ربح ناهز الـ 9100 دولار لكل سيارة تم بيعها في الربع المنصرم، بانخفاض 6% عن الربع الثالث لعام 2022. ومع هذا، فهو لا يزال رقماً أكبر بكثير من أرباح المنافسين المعروفين

• إعفاءات ضريبية؟

في السياق، خفضت تيسلا الأسعار بنسبة تصل إلى 20% في وقت سابق من هذا الشهر، سعياً منها للحصول على إعفاءات ضريبية تبلغ 7500 دولار لكل مركبة في الولايات المتحدة. لكن المحللين ركزوا على مدى قدرة الشركة على الحفاظ على مقياس أساسي للربحية، وهو الهامش الإجمالي لمبيعات السيارات، باستثناء الائتمانات.

وتخطط تيسلا لتصنيع سيارات كهربائية ميسورة التكلفة، يتوقع المحللون أن يقل سعرها عن 35000 دولار. وهو ما ألمح إليه ماسك بأنه «أمر أساسي للمرحلة المقبلة» سيجري تفصيله لاحقاً للمستثمرين. وعلق قائلاً: «السعر مهم حقاً، وأعتقد أن هناك عدداً كبيراً من الأشخاص الذين يرغبون في شراء سياراتنا لكن لا يمكنهم تحمل ذلك».

وبالمقارنة، بلغ متوسط سعر السيارة الجديدة من تيسلا حوالي 49500 دولار في سوق الولايات المتحدة في ديسمبر/ كانون الأول الماضي، وفقاً لـ «كيلي بلو بوك» المتخصصة في تقييم السيارات وأبحاثها.

هذا وأفادت وكالة «رويترز» أن الشركة الأمريكية تخطط أيضاً لطرح نسخة محدثة من طراز «سيدان 3» في وقت لاحق من هذا العام تحمل الاسم الرمزي «هايلاند» مع التركيز جزئياً على انخفاض تكلفة الإنتاج.