بازار حامی مردم است؛ بگیر و ببند نه

اگر دولت فرایند افزایش قیمت را که در همه بازارها رخ داده و ناشی از وجود تورم است، می پذیرفت، شاید هرگز شاهد این میزان دلالی در این بخش خودرو نمی بودیم

قیمت مهم ترین مسئله در نظریه اقتصاد خرد است. آن قدر مهم که کل این شاخه را گاهی نظریه قیمت می نامند. دلیل این موضوع، نسبت بسیار گسترده‌ای است که قیمت یک کالای قابل معامله و مبادله اعم از خودرو، یک قطعه، یک ماده یا یک خانه با واسطه‌ها و مصرف کنندگان و تولیدکنندگان دارد. امروزه کل جامعه با قیمت خودرو به عنوان یک کالای مصرفی که در میان مدت قابل استفاده بوده و پیوسته استهلاک دارد، درگیر شده‌اند. گرانی خودرو به مثابه یک غول مخوف دغدغه شبانه روز مردم و مسئولان است. گرانی ملموسی که از بهار ۹۶ تا کنون هزینه خرید تولیدات وطنی را به ۴ تا ۵ برابر افزایش داده است. با وجود این که سطح بالایی از تلاش برای کتمان و با عقب راندن این گرانی، آن چه رخ داده تنها و تنها کمبود خودرو در بازار و کاهش سطح تولید در کارخانجات خودروسازی طی ۲ سال گذشته بوده است. این رویه که به آن سرکوب قیمت یا مبارزه با گران فروشی می گویند، ابدا توجه نمی کند که امکان مقابله با گرانی وجود ندارد و آن چه قابل مقابله و مبارزه است، تورم به عنوان یک پدیده منطقی است. از آن جا که تورم را یک نهاد یا مجموعه مشخصی از نهادها نظیر بانک مرکزی و سازمان برنامه و شبکه بانک‌ها و برخی دیگر از بازیگران کوچک تولید می کنند، می توان با تغییر فرایند کار این نهادها زمینه حذف تورم یا کاهش آن را فراهم کرد. ولی مبارزه با گرانی چه؟ از کدام یک از ۱۰ میلیون نفری که صاحب خودرو هستند، سرکوب قیمت و ممانعت از گران فروشی را شروع کنیم؟ حتی اگر بتوانیم سایپا و ایران خودرو را مجبور کنیم ارزان بفروشند، با مردم عادی کوچه و بازار که دلار ۲۰ هزار تومانی را تجربه می کنند چه کنیم؟ خانه به خانه بگردیم و کلید خودرو را از آن ها بگیریم؟ نمی‌شود. چنین طرحی هر چقدر هم که شعارهای زیبایی پشت آن خوابیده باشد عملیاتی نیست چنان که در سال ۱۳۵۵، سال ۱۳۹۱ و حالا عملیاتی نشده و بی ثمر مانده است. به جای چنین اقداماتی بپیوندیم به کشورهای حامی بازار. باقی مسائل آرام آرام حل می‌شود.

محمدحسین شاوردی
روزنامه‌نگار

ایده‌های برقی
۲ رقیب منطقه‌ای برای خودرو

عربستان برای ورود به صنعت خودروسازی، راه سرمایه گذاری در ایده های نوآورانه را برگزیده و یک میلیارد دلار در برند لوسید سرمایه گذاری کرده است. خودروسازان ما با یک میلیارد دلار کمک هزینه صندوق توسعه ملی چه می کنند؟

کسانی که در سال‌های اخیر بحث سیاست گذاری برای توسعه و صنعتی شدن را در سطوح بالا و با پیگیری نشست‌ها و سخنرانی های اجلاس داووس و سازمان جهانی اقتصاد پیگیری می کنند، به خوبی از مبحث انقلاب صنعتی چهارم اطلاع دارند. انقلابی که فرصت بزرگی برای جوامع توسعه نیافته و بنگاه‌های عقب مانده (latecomer) برای درنوردیدن مرزهای دانشی و تکنولوژی فراهم می کند. خودروهای الکتریکی خودران و باتری های بردبلند یکی از مهم ترین حوزه‌های دانشی و فناورانه هستند که پیوند وثیقی با انقلاب چهارم صنعتی دارند و از قضا در خاورمیانه به شدت پرطرفدارند. برای نمونه طرحی که ساکنان متمول جزیره العرب در سر می پرورانند، در همین راستاست و البته با ایده ما برای توسعه صنعت خودرو زمین تا آسمان تفاوت دارد. مقایسه این دو مشی خبر از دو شیوه متفاوت برای رسیدن به یک هدف دارد. روحیه تاجر مسلک عربستانی ها در این بخش باعث شده تا مدیران صندوق ثروت عمومی این کشور (PIF) با صرف یک میلیارد دلار بخش عمده سهام برند نوپای لوسید را که صاحب تکنولوژی پیشرفته‌ای در تولید موتور و باتری الکتریکی است، تصاحب کنند. در این ایده عربستانی ها به لطف تمکن مالی و نه فنی بر یک برند توانمند و صاحب ایده بخش زیادی از سود این فرایند را تصاحب می کنند و بدون ساخت حتی یک دستگاه خودرو، به یک بازیگر قدرتمند در این بخش تبدیل می‌شوند و بعد خط تولید را به عربستان منتقل می کنند. مدل ایران اما متفاوت است. مدلی که این روزها بحث بر سر آن بالا گرفته و کارشناسان در پشت پرده درباره چند و چون اجرای آن، سناریوهای پیش رو و انجام طرح قضاوت و تحلیل می کنند. این قضاوت‌ها شنیدنی است. در عین حال نباید از محدودیت‌هایی که تحریم‌ها در این زمینه برای ایران ایجاد کرده و می کند چشم پوشید. در ادامه در سه بخش به این گفته‌ها خواهم پرداخت. اول اما سراغ طرح ایران خودرو برای این بخش می‌روم و آن را با مدل حل مسئله در سیستم جهانی مقایسه می کنم و بعد باقی رویکردها را به خوانندگان عرضه می کنم. این گونه امکان قضاوت دقیق به وجود می آید:

روحیه تاجرمسلک عربستانی‌ها در این بخش باعث شده تا مدیران صندوق ثروت عمومی این کشور (PIF) با صرف یک میلیارد دلار بخش عمده سهام برند نوپای لوسید را که صاحب تکنولوژی پیشرفته‌ای در تولید موتور و باتری الکتریکی است، تصاحب کنند. در این ایده عربستانی‌ها به لطف تمکن مالی و نه فنی بر یک برند توانمند و صاحب ایده بخش زیادی از سود این فرایند را تصاحب می کنند و بدون ساخت حتی یک دستگاه خودرو، به یک بازیگر قدرتمند در این بخش تبدیل می‌شوند و بعد خط تولید را به عربستان منتقل می کنند

سابقه ما و پروژه‌های ناتمام

تقریبا ۴ سال از نخستین تلاش‌های جدی برای تولید خودروی برقی می گذرد و تاکنون محصولاتی نظیر دنا پلاس پلاگین هیبرید، ساینا برقی و رانا ای‌وی سه خودرویی بوده‌اند که با بهایی در محدوده (با توجه به نرخ امروز دلار، قیمت‌های قدیمی تعدیل و به روزرسانی شده‌اند) بین ۱۵۰ تا ۳۰۰ میلیون تومان به مرحله پروتوتایپ اولیه رسیده‌اند. دامنه حرکتی این خودروها بین ۱۰۰ تا ۲۲۵ کیلومتر بوده و خطوط کلی طراحی آن ها تفاوتی با محصولات بنزینی ندارد. در کل ما در این بخش فعلا هیچ محصول قابل ذکری برای تولید نداریم و مدیران ایران خودرو به تازگی پروژه خودروی کلاس A با موتور ۳ سیلندر توربو را که متعلق به ۲ دهه قبل است روی میز گذاشته‌اند.

می‌خواهیم کجا برویم؟

اکنون پس از این که مشخص شده نقشه راه جدید صنعت خودرو، حرکت به سمت تولیدات برقی است، مبلغی معادل یک میلیارد دلار برای دو سازنده اصلی خودرو در کشور در نظر گرفته شده تا پس از تامین آن از محل منابع صندوق توسعه ملی، کار ساخت خودروهای جدید و برقی شروع شود. ایران خودرو که اندکی بازتر پروژه خود را پیگیری می کند، تحت عنوان برند جتکو درصدد مهندسی معکوس تسلا مدل ۳ است و با این ایده به فرایند ساخت خودروی ملی برقی ورود کرده است. سایپا اما هنوز هیچ خبر دقیقی از پروژه‌هایی که در مرکز تحقیقات خود جلو برده افشا نکرده است. به رویکرد ما در زمینه توسعه تکنولوژی خودروهای برقی خودران سه دسته نگاه وجود دارد:

۱ دسته اول کارشناسان، به طرح مقیمی مدیرعامل کنونی ایران خودرو برای توسعه موتورهای سه سیلندر بنزینی ایراد می گیرند و عقیده دارند هزینه کردن بخش عمده این یک میلیارد دلار در موتورهای جدید درون سوز کار چندان صحیحی نیست و به عقب ماندگی ما در صنعت خودرو دامن می زند.

۲ دسته دوم معتقدند ما بهتر است برای بازارهای منطقه‌ای (پاکستان و عراق و آسیای میانه) و بازار داخلی خودرو تولید کنیم و کاری به روند رشد محصولات برقی در جهان نداشته باشیم. از آن جا که از نظر ذخایر انرژی هم مزیت ما با محصولات درون سوز گره خورده، این کارشناسان روی توسعه صادرات خودروهای بنزینی (مهندسی مقتصدانه) تاکید دارند و توسعه تکنولوژی خودروهای برقی در کشور را نوعی خودزنی می‌دانند.

۳ نگرش سوم اما معتقد است باید راهی شبیه تویوتا را برای توسعه محصولات جدید در پیش گرفت. تمرکز روی موتورهای کم مصرف و توربو بنزینی در کنار توسعه آرام و پیوسته تکنولوژی هیبریدی، هیدروژنی و الکتریکی. این سومی معقول ولی محافظه کارانه است.

نتیجه پایانی

طرح نهایی وزارت صمت و دو خودروساز کشور هرچه باشد، نباید به سرنوشت پروژه هایی نظیر رانا ای‌وی یا پژو ۳۰۱ که توام با تردید و آزمون و خطاست دچار شود. این طرح باید به این موضوع حتما توجه کند که بحران محیط زیست در کشور جدی است و نیاز به توسعه تکنولوژی باتری‌ها و موتورهای الکتریکی با توجه به مفاهیم انقلاب چهارم صنعتی یک ضرورت است. باید آینده را دید. این درس ایلان ماسک و تسلا به همه علاقه مندان به این بخش است. او سال ۲۰۰۳ کار خود روی پروژه تسلا را شروع کرد و سال ۲۰۲۰ میوه آن را با رسیدن به جایگاه شماره یک با ارزش ترین برند جهان چید. به همین سرعت.

رنجروور
۵۰ ساله شد

امروز دقیقا پنجاهمین سالگرد آغاز تولید نخستین نسل از شاسی‌بلند محبوب رنجروور است، خودرویی که در همه این نیم قرن لحظه‌ای در نبرد با رقبا عقب ننشسته و همواره جزو بهترین آفرودرهای دنیا بوده. خودرویی با شخصیت مستقل و وزین که به عقیده اغلب خریدارانش، تلفیق احساس شکوه و قدرت توامان است. رنجروور که با عرضه یک مدل سالگرد، به استقبال عبور این محصول از ۵۰ سالگی رفته، از آغاز محصولی برجسته بود. این خودرو که دقیقا در تاریخ ۱۷ ژوئن ۱۹۷۰ معرفی شد، به محض ورود به بازار جهانی توانست نظر خانواده‌ها و عاشقان طبیعت گردی را در چهارگوشه عالم به سوی خود جلب کند. دلیل این موضوع ارائه قابلیت‌های آفرود در کنار ظاهر زیبا، سهولت در سواری، کیفیت مناسب در رانندگی و البته دوام سطح بالا بود. چیزی که از نسل اول تاکنون تداوم داشته و به شاخصی برای باقی رقبا تبدیل شده است. تولدت مبارک رنجروور جان!

قیمت کراس اُورهای کوچک وارداتی

نام و مدل خودرو	قیمت (تومان)
وانت زامیاد دیزلی صفر	۱۶۵ میلیون تومان
پراید ۱۵۱	۸۵ میلیون تومان
مزدا تک کابین کارا صفر	۱۳۰ میلیون تومان
وانت آریسان صفر	۹۰ میلیون تومان
تندر پیکاپ مدل ۱۳۹۶ کارکرده	۱۹۰ میلیون تومان