

*Чжан Сяосюй
магистрант,
кафедра экономической теории и менеджмента
Московский педагогический
государственный университет,
Институт социально-гуманитарного образования,
Россия, Москва*

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ И ЗАПАС ПРОЧНОСТИ КРУПНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В условиях геополитической турбулентности многие международные компании испытывают трудности, связанные с протекционизмом, возными пошлинами, новыми барьерами на пути движения товаров. Проблемы с продажами также возникают в связи с усилением конкурентной борьбы на отдельных рынках. В последние годы это ярко проявляется на мировом и региональных рынках электромобилей. В статье исследована динамика продаж и «запас прочности» компании Tesla – одного из лидеров отрасли. Методы исследования: регрессионный и операционный анализ. Результаты свидетельствуют: операционный риск компании в 2024-25 гг. заметно повысился. Это вынуждает менеджмент компании предпринимать усилия, в том числе направленные на пространственное перераспределение производства и реализации электромобилей.

Ключевые слова: объем продаж, регрессионный анализ, запас прочности, Tesla.

*Chzhan Syaosyuy
master's student,
Department of Economic Theory and Management
Moscow State Pedagogical University,
Institute of Social and Humanitarian Education,
Russia, Moscow*

REVENUE DYNAMICS AND MARGIN OF SAFETY OF A LARGE INTERNATIONAL COMPANY

Abstract. In a context of geopolitical turbulence, many international companies are experiencing difficulties related to protectionism, import duties, and new barriers to the movement of goods. Sales challenges also arise due to increased competition in certain markets. In recent years, this has been particularly evident in the global and regional electric vehicle markets. This article examines the sales dynamics and safety margin of Tesla, one of the industry leaders. The research methods include regression and operational

analysis. The results indicate that the company's operational risk in 2024-2025 has increased significantly. This is forcing the company's management to undertake efforts, including those aimed at spatially redistributing the production and sales of electric vehicles.

Keywords: *sales volume, regression analysis, margin of safety, Tesla.*

Производители электромобилей функционируют на растущем, перспективном рынке, и одновременно испытывают сложности, связанные с ресурсным обеспечением, международной логистикой, конкуренцией.

Эти проблемы являются предметом анализа ряда исследователей. Так, Я.Д. Токарев исследовал показатели международной торговли электромобилями, отражающие текущее состояние рынка. Особое внимание автором уделено влиянию запасов природных ресурсов на производство электромобилей, поскольку «доступ к необходимым ресурсам, наравне с инновационными технологиями производства, определяет степень конкурентоспособности стран в данном сегменте. Я.Д. Токарев провел сравнительный анализ стран-экспортеров электромобилей, и сделал вывод об усилении конкуренции не только в сфере инновационных решений, но также и в доступе к необходимым для производства электромобилей ресурсам [3].

Л. Чжэн изучил «факторы, ограничивающие проникновение китайских электромобилей на рынок западной Европы», и выявил проблемы, связанные «с низкой узнаваемостью брендов, несоответствием европейским стандартам, высокой конкуренцией со стороны западных производителей, а также ограниченной сетью послепродажного обслуживания. Результаты исследования позволяют скорректировать «стратегии продвижения китайских электромобилей на международных рынках» [5].

Д. Хуа заметил, что «высокий уровень цифровизации экономики Китая выделяет промышленность электромобилей как основополагающую». Автор обращает особое внимание на проблемы баланса поставок и производства электромобилей, особенно в отношениях США и Китая, появления новых внешних ограничителей в поставках электромобилей [4].

Объектом исследования в данной статье стала компания Tesla – один из мировых лидеров производства электромобилей. В 2019 г. деятельность

компании была убыточной. Выручка составляла 24578 млн долл., сумма убытка – 862 млн долл. (3,5% к выручке).

В 2020 г. компанией была получена первая прибыль – 690 млн долларов. В 2021 г. чистая прибыль компании (после налогообложения) составила 5,5 млрд долларов – рост в восемь раз за год. В 2022 г. показатель возрос еще в 2,2 раза.

Пик доходов компании пришелся на 2023 г.

В этой статье нами предпринята попытка выявления пятилетнего тренда развития выручки компании (рис. 1).

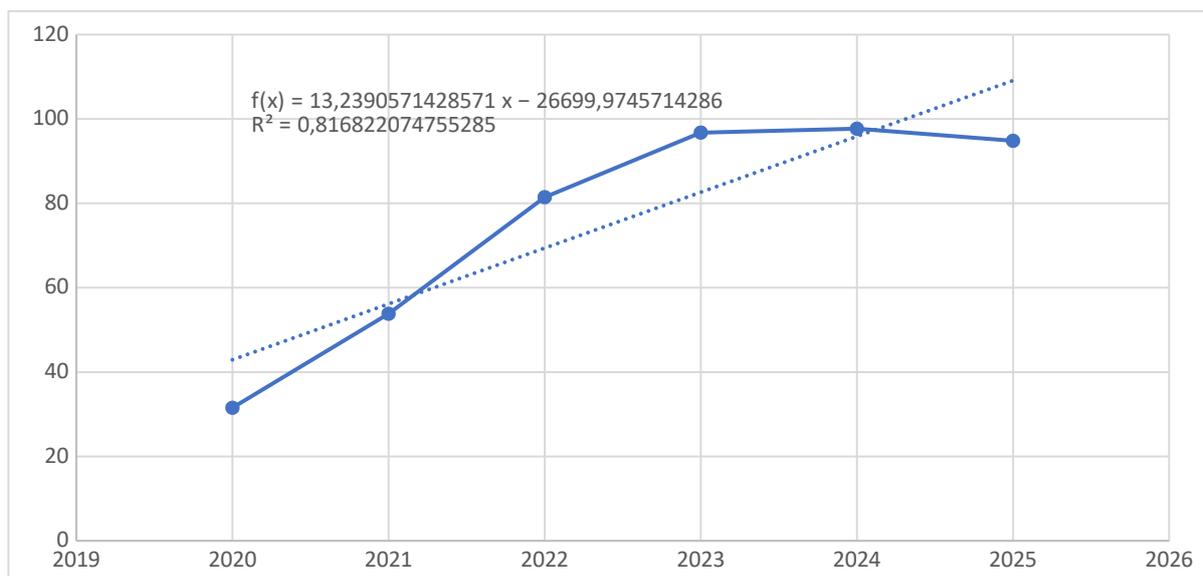


Рисунок 1. Динамика выручки Tesla (млрд долл) в 2020-25 гг.

(Источник: разработано автором по: TESLA. Годовые и квартальные отчеты компании 2020-25 гг. [Электронный ресурс]. URL:<https://ir.tesla.com/#quarterly-disclosure>)

Используя линейную зависимость, автор получил уравнение регрессии вида:

$$y = 13,239x - 26700 \quad (1)$$

Следовательно, среднегодовой прирост выручки Tesla за пять последних лет составлял 13,24 млрд долларов. Достоверность аппроксимации R^2 равна 0,8168 – связь тесная.

При неизменной тенденции выручка 2025 года должна была составить 108,1 млрд долларов:

$$94,827 + 13,239 = 108,066 \quad (2)$$

Фактически в 2025 г. выручка составила 94,8 млрд долларов.

Отставание от прогнозного объема составляет 13,3 млрд долларов.

$$94,8 - 108,1 = 13,3 \quad (3)$$

Негативная по финансовым результатам тенденция наблюдается более двух лет.

Практический интерес вызывает расчет «точки безубыточности» и «запаса прочности» в деятельности компании.

При средней цене электромобиля Tesla, равной 46 тыс. долларов, и переменных затратах в 37,8 тыс. долларов, на покрытие постоянных затрат с единицы продаж остается 8,2 тыс. долларов (табл. 1).

Таблица 1 – «Точка безубыточности» компании Tesla (в натуральных показателях)

Показатели	Метрика
средняя цена электромобиля Tesla, \$	45997
переменные затраты на ед., \$	37764
сумма покрытия, \$	8233
коэффициент покрытия	0,179
порог рентабельности, единиц в год	1599560

(Источник: составлено автором)

Для полного покрытия постоянных затрат компании необходимо за год реализовать 1599560 единиц продукции. В 2025 году компания Tesla фактически произвела в общей сложности 1654667 электромобилей – на 6,7% ниже уровня 2024 года. В том числе по Model 3 и Model Y – снижение на 5% к 2024 году. По остальным моделям (S, X, Cybertruck) – снижение сразу на 43% год к году.

Запас прочности компании равен 55,1 млн. единиц продукции:

$$1654,7 - 1599,6 = 55,1 \quad (4)$$

Это составляет лишь 3,3% от фактического объема продаж.

Заключение

В 2020-23 гг. компания Tesla переживала период интенсивного роста и повышения рентабельности. В 2024 году наблюдалась стагнация, 2025 году – снижение объемов продаж. Фактический объем выручки пока превышает «порог рентабельности», но запас прочности компании невелик – чуть более трех процентов. Следовательно, операционный риск компании заметно повысился. Если негативные тенденции будут иметь продолжение, вполне вероятно возникновение «кассового» разрыва, когда полученных доходов не хватает для покрытия совокупных затрат. Топ-менеджмент компании в таких условиях должен разработать и реализовать меры,

направленные на повышение эффективности использования производственных площадок (в США, КНР, Норвегии).

Использованные источники

1. Официальный сайт Tesla [Электронный ресурс]. – URL: <https://tesla.com/> (дата обращения: 05.03.2026)
2. Tesla – профиль компании. [Электронный ресурс].– URL: www.macrotrends.net/stocks/charts/TESLA. (Дата обращения 10.02.2026).
3. Токарев, Я.Д. Современное состояние международного рынка электромобилей и перспективы его развития / Я.Д. Токарев // Экономические исследования и разработки. – 2025. – № 2. – С. 83-89.
4. Хуа, Д. Регулирование рынка производства и цепочек поставок электромобилей в США: американская политика в отношении Китая / Д. Хуа // Экономическое развитие России. – 2024. – Т. 31, № 9. – С. 11-17.
5. Чжэн, Л. Факторы, ограничивающие вход китайских электромобилей на рынок Западной Европы / Л. Чжэн // Новая экономика, бизнес и общество : Сборник материалов XII Апрельской научно-практической конференции молодых исследователей, Владивосток, 14 апреля – 15 2025 года. – Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2025. – С. 443-450.