

# KO · The Coca-Cola Company

Инвестиционный анализ · 2026-04-28 · AI Analyst (v.6.3)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest  
patreon.com/kravchenko\_invest  
t.me/kravchenko\_invest

KO The Coca-Cola Company \$79.58 · 2026-04-28

Самый свежий финансовый отчет: Форма 8-K (отчет о прибылях и убытках за Q1 2026), период заканчивается 3 апреля 2026 г.  
Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings call Q1 2026, дата звонка 28 апреля 2026 г

## Держать

Компания демонстрирует сильные результаты в Q1 2026 с ростом органической выручки на 10% и повышает годовой прогноз по EPS до 8-9% роста, подтверждая свою способность генерировать стабильный денежный поток и возвращать капитал акционерам.

ВЫРУЧКА (Q1 2026)

**\$12.5 млрд**

+12% г/г

ОПЕР. МАРЖА (Q1 2026)

**35.0%**

+2.1 п.п. г/г

ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ (EPS, Q1 2026)

**\$0.86**

+18% г/г

ПРОГНОЗ ПО EPS (FY2026)

**Рост 8-9%**

Повышен

### ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Сильный старт года с ростом органической выручки на 10% и объемов на 3% в Q1 2026.
- Прогноз по росту годовой прибыли на акцию (EPS) повышен с 7-8% до 8-9%.
- Компания продолжает увеличивать долю на глобальном рынке безалкогольных напитков 20-й квартал подряд.

### БЫЧИЙ КЕЙС

- Непревзойденная сила бренда и глобальная дистрибуция обеспечивают устойчивость в любых макроэкономических условиях.
- Успешная диверсификация портфеля в сторону напитков с нулевым содержанием сахара (рост Coke Zero Sugar на 13%) и других категорий.
- Эффективная ценовая политика и управление затратами ведут к росту операционной маржинальности.

### МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Ускорение тренда на отказ от сахара и усиление регуляторного давления могут привести к структурному снижению объемов.
- Уязвимость к геополитической напряженности и бойкотам как одного из самых узнаваемых американских брендов.
- Зависимость от финансового здоровья независимых боттлеров, проблемы которых могут ударить по продажам.

 **БЫЧИЙ**  
**\$92.50**

 **БАЗОВЫЙ**  
**\$82.75**

 **МЕДВЕЖИЙ**  
**\$70.85**

Тон менеджмента: **Уверенный, стратегически сфокусированный**

### МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Coca-Cola продемонстрировала отличное начало 2026 года, превзойдя ожидания с 10% ростом органической выручки и повысив прогноз по годовому EPS до 8-9%. Сила бренда и глобальная дистрибуция позволяют компании эффективно управлять ценами и наращивать долю рынка даже в сложной макроэкономической среде. Несмотря на это, оценка компании выглядит справедливой, а потенциал роста котировок в базовом сценарии (+4%) ограничен. Акция представляет собой качественный, но не дешевый актив, идеально подходящий для консервативных инвесторов, ориентированных на стабильные дивиденды с доходностью ~2.7%.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$79.58	Revenue (TTM)	\$47.94 B	Debt / Equity	139.79
Market Cap	\$342.48 B	Revenue Growth	2.4%	52-Week High	\$82.00
P/E (Trailing)	26.2x	Gross Margin	61.6%	52-Week Low	\$65.35
P/E (Forward)	23.1x	Operating Margin	24.7%	Dividend Yield	273.0%
P/B	10.6x	Net Margin	27.3%	Beta	0.36
EV/EBITDA	22.3x	ROE	43.3%		
P/S	7.1x	ROA	9.1%		
		Free Cash Flow	\$-1,461,250,048		

## KO · The Coca-Cola Company

**Цена акции:** \$79.58 (на 2026-04-28)

Самый свежий финансовый отчет: Форма 8-K (отчет о прибылях и убытках за Q1 2026), период заканчивается 3 апреля 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings call Q1 2026, дата звонка 28 апреля 2026 г.

### Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основными драйверами роста выручки за последний год являются сбалансированное сочетание роста объемов продаж концентратов и готовой продукции, а также эффективная ценовая политика (price/mix). Компания демонстрирует способность адаптироваться к меняющимся рыночным условиям, что подтверждается ростом органической выручки на 10% в Q1 FY2026 (январь 2026 – апрель 2026) [Report\_KO\_8K\_2026-04-28]. Рост не зависит от M&A, а является результатом основной деятельности.

#### Ускорение:

- **Объемы продаж (Unit Case Volume):** Глобальный рост на 3% в Q1 FY2026, при этом рост наблюдался во всех операционных сегментах [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1]. Особенно выделяются Китай, США и Индия [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Бренды с нулевым содержанием сахара:** Coca-Cola Zero Sugar показал рост на 13%, что свидетельствует о сильном потребительском тренде в сторону более здоровых альтернатив [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Вода, спорт, кофе и чай:** Категория выросла на 5%, что указывает на успешную диверсификацию портфеля за пределы традиционных газированных напитков [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Fuze Tea:** Бренд показал двузначный рост объемов продаж в мире, что подтверждает успешность локализации глобальных кампаний [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

#### Замедление:

- **Соки и молочные напитки:** Категория показала снижение на 1%, в основном из-за продажи готового бизнеса в Нигерии, что частично нивелировало рост брендов Santa Clara и fairlife [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Price/mix в Азиатско-Тихоокеанском регионе:** Снижение на 6% в Q1 FY2026 из-за неблагоприятного микса и инициатив по повышению доступности продуктов [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

Менеджмент делает ставку на долгосрочный попутный ветер в виде устойчивости и предсказуемого роста индустрии напитков. Как отметил CEO Энрике Браун, компания работает в «растущей индустрии» и использует свое «непревзойденное системное присутствие» для обеспечения роста [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

## Ключевые тезисы финансового отчёта

### Источник: Report\_KO\_8K\_2026-04-28

- **Рост выручки:** Чистая выручка в Q1 FY2026 выросла на 12% до \$12.5 млрд, а органическая выручка (non-GAAP) — на 10%. Рост был обусловлен увеличением продаж концентратов на 8% и ростом ценового микса на 2% [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].
- **Операционная маржинальность:** Операционная маржа составила 35.0% по сравнению с 32.9% в предыдущем году. Скорректированная операционная маржа (non-GAAP) составила 34.5% против 33.8% годом ранее, что обусловлено органическим ростом выручки и снижением операционных расходов [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].
- **Прибыль на акцию (EPS):** EPS вырос на 18% до \$0.91, а скорректированный EPS (non-GAAP) — на 18% до \$0.86. Результаты включают положительное влияние валютных курсов [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].
- **Денежный поток:** Денежный поток от операционной деятельности составил \$2.0 млрд, а свободный денежный поток (non-GAAP) — \$1.8 млрд [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].
- **Доля рынка:** Компания увеличила свою долю в стоимостном выражении на глобальном рынке безалкогольных готовых к употреблению напитков (NARTD) [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].

## Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

За последние три года наблюдается положительная динамика маржинальности, хотя и с некоторой волатильностью.

- **Операционная маржа:** 24.7% в 2023, 21.2% в 2024 и 28.7% в 2025 [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 115]. Значительное падение в 2024 году было вызвано единовременными операционными расходами в размере \$3.1 млрд, связанными с переоценкой условного вознаграждения по сделке с fairlife [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 93]. Без учета этого фактора тренд на улучшение операционного рычага очевиден, что подтверждается сильным показателем в 35.0% в Q1 FY2026 [Report\_KO\_8K\_2026-04-28].
- **Валовая маржа:** 59.5% в 2023, 61.1% в 2024 и 61.6% в 2025 [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 115]. Стабильный рост валовой маржи свидетельствует об эффективном управлении затратами и сильной ценовой политике.

## Приоритеты распределения Free Cash Flow (FCF):

Менеджмент придерживается четкой стратегии распределения капитала:

1. **Реинвестирование в бизнес:** Поддержка операционной деятельности и органического роста [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4].
2. **Рост дивидендов:** Компания является «дивидендным аристократом» с 64-летней историей ежегодного увеличения выплат [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106].
3. **Стратегические M&A:** Приобретения, ориентированные на потребителя, для расширения портфеля брендов [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4].
4. **Выкуп акций (Buybacks):** Использование избыточного денежного потока для выкупа акций, в первую очередь для компенсации размытия от опционных программ для сотрудников [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4].

В феврале 2019 года была авторизована программа выкупа акций объемом до 150 млн штук [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106]. На 31 декабря 2025 года остаток по программе составлял 66.9 млн акций [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 67]. При текущей цене это эквивалентно **\$5.33 млрд (1.56% от капитализации \$342.2 млрд)**.

## Качество прибыли:

Признаков ухудшения качества прибыли не наблюдается. В 2025 году рост выручки составил 1.9%, в то время как дебиторская задолженность сократилась на 14.9%, а запасы — на 6.4% [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 115, 117]. Это указывает на эффективное управление оборотным капиталом.

## Основное из отчета

### Позитивное:

- **Сильный старт года и повышение прогноза:** Компания показала уверенные результаты в Q1 FY2026, включая рост объемов на 3% по всем сегментам, и повысила годовой прогноз по EPS. CEO Энрике Браун заявил: "Мы хорошо начали этот год. Мы показали сильные результаты в первом квартале, несмотря на сложную внешнюю обстановку" [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Рост доли рынка:** Компания продолжает укреплять свои позиции, увеличив долю рынка в стоимостном выражении 20-й квартал подряд [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

### Негативное:

- **Давление на потребителей и макроэкономическая неопределенность:** Менеджмент признает, что, хотя многие потребители остаются устойчивыми, некоторые сегменты населения находятся под давлением из-за инфляции и геополитической нестабильности [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Снижение прибыли в Азиатско-Тихоокеанском регионе:** Несмотря на рост объемов, прибыль в регионе снизилась из-за давления со стороны цен на сырье (чай и кофе) и фазирования затрат на запасы [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

## Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

### Ключевые темы Prepared Remarks

#### Источник: Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1

1. **Сильные результаты Q1 FY2026:** CEO Энрике Браун подчеркнул успешное начало года с ростом объемов на 3% по всем сегментам, ростом органической выручки и расширением операционной маржи. Цитата: "We are off to a good start this year. We delivered strong first quarter results despite a complex external environment." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
2. **Навигация в сложной среде:** Менеджмент отметил, что внешняя среда сильно различается по рынкам, и компания адаптирует свои планы для работы в условиях давления на некоторые сегменты потребителей. Цитата: "While many consumers remain resilient, others are under pressure due to persistent inflation, greater macroeconomic uncertainty and volatility..." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
3. **Стратегия "4 I" (Inside, Innovation, Intimacy, Integrated Execution):** Браун представил свой стратегический фокус на углубление связи с потребителями через инсайты, инновации, близость к клиенту и интегрированное исполнение, приведя в пример запуски Coca-Cola Zero-Zero, Sprite и Fuze Tea. Цитата: "At CAGNY, I discussed how we are becoming even more consumer and customer-centric by applying the for eyes, inside, innovation, intimacy and integrated execution." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
4. **Укрепление системы исполнения:** Подчеркивается важность коммерческого превосходства, включая увеличение покрытия торговых точек (добавлено более 600,000), размещение холодильного оборудования и улучшение видимости на полках. Цитата: "In the past year, our system added more than 600,000 outlets, which increased outlet coverage." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**5. Обновление прогноза на 2026 год:** CFO Джон Мерфи объявил о повышении прогноза по сопоставимому EPS до 8-9% роста (с 7-8%) благодаря более низкой ожидаемой налоговой ставке, подтвердив при этом прогноз по органической выручке. *Цитата: "All in, we now expect comparable earnings per share growth of 8% to 9% versus \$3 in 2025, which is an increase from our prior estimate..."* [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

## Deep Dive в последний Earnings Call

### Источник: Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1

**Выручка и сегменты:** Глобальный объем продаж (unit case volume) вырос на 3%. Рост зафиксирован во всех сегментах: EMEA +2%, Латинская Америка +1%, Северная Америка +4%, Азия +5%, Боттлинговые инвестиции +1%. *Цитата: "We harness the power of our brands and our unmatched system reached to deliver 3% volume growth, and we grew volume across all segments."* [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Маржинальность:** Операционная маржа составила 35.0%, скорректированная — 34.5%. Валовая маржа незначительно снизилась из-за давления цен на сырье для чая и кофе и фазирования затрат. *Цитата: "Comparable gross margin declined approximately 30 basis points, stemming primarily from commodity pressures in our tea and coffee businesses, phasing of inventory costs and timing of trade spend."* [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Headcount / Restructuring:** Не упоминалось.

**M&A и CAPEX:** Прогноз по капитальным вложениям на 2026 год составляет около \$2.2 млрд. *Цитата: "We also expect to generate approximately \$12.2 billion of free cash flow in 2026 through approximately \$14.4 billion in cash from operations, less approximately \$2.2 billion in capital investments."* [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4].

**Продуктовый роадмап:** Упомянуты перезапуск Coca-Cola Zero-Zero в Европе, глобальная кампания Sprite "It's dead fresh", а также локальные инновации, такие как Sprite prebiotic в Китае. *Цитата: "To capture incremental drinker occasions, we relaunched Coca-Cola Zero-Zero, which offers 0 sugar, 0 cafe and 0 calories..."* [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Прочие ключевые метрики:** Свободный денежный поток (FCF) за квартал составил \$1.8 млрд. Компания увеличила долю рынка в стоимостном выражении 20-й квартал подряд. *Цитата: "Free cash flow was approximately \$1.8 billion, an increase versus prior year."* [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

## Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
"ожидаем органический рост выручки от 4% до 5% на 2026 год"	[Earnings_transcript_KO_2025_q4, John Murphy]	В Q1 органическая выручка выросла на 10%. Годовой прогноз подтвержден на уровне 4-5%. [Report_KO_8K_2026-04-28]	✅ Выполнено
"ожидаем рост сопоставимого EPS... от 7% до 8%" на 2026 год"	[Earnings_transcript_KO_2025_q4, John Murphy]	Прогноз повышен до 8-9% роста. [Report_KO_8K_2026-04-28]	✅ Выполнено
"ожидаем сгенерировать около \$12.2 млрд свободного денежного потока в 2026 году"	[Earnings_transcript_KO_2025_q4, John Murphy]	В Q1 FCF составил \$1.8 млрд. Прогноз на год подтвержден. [Earnings_transcript_KO_2026_q1]	⚠️ Частично
"в первом квартале будет 6 дополнительных дней"	[Earnings_transcript_KO_2025_q4, John Murphy]	Факт подтвержден. Продажи концентратов опередили рост объемов на 5 п.п. из-за 6 доп. дней. [Report_KO_8K_2026-04-28]	✅ Выполнено

**Вердикт достоверности менеджмента:** Менеджмент демонстрирует высокую степень достоверности. Прогнозы на начало года были консервативными, и по итогам сильного первого квартала компания смогла повысить ориентир по прибыли, что является позитивным сигналом.

## Тон и Уверенность Менеджмента

### Языковые маркеры уверенности:

- **Квантифицированные обещания:** Менеджмент оперирует конкретными цифрами и диапазонами (рост объемов 3%, прогноз по EPS 8-9%, FCF \$12.2 млрд).
- **Хеджирующие конструкции:** Используются умеренно и в основном для описания внешней среды ("complex external environment", "macroeconomic uncertainty"), а не собственных действий. При описании стратегии и результатов преобладают уверенные формулировки ("We are confident", "We are on track").
- **Сравнение тона:** Это первый звонок Энрике Брауна в качестве CEO. Его тон уверенный, стратегически сфокусированный на преемственности ("continuing what's working") и эволюции ("evolve where we can"). Он активно продвигает свою рамку "4 I's", что говорит о наличии четкого видения. Тон более энергичный и ориентированный на исполнение по сравнению с более взвешенным тоном Джеймса Куинси.

**Вердикт тона:** Уверенный. Новый CEO демонстрирует четкое видение и преемственность стратегии, подкрепляя это сильными результатами и повышением прогнозов.

## Динамика Q&A: Трудные Вопросы

Анализ Q&A сессии не выявил особенно трудных или уклончивых ответов. Менеджмент отвечал прямо и развернуто.

- **Тема вопроса (Dara Mohsenian):** Баланс между объемом и ценой/миксом на оставшуюся часть года.
- \* **Ответ (Henrique Braun):** Прямой. Подтвердил приверженность сбалансированному росту, где объем и цена/микс вносят сопоставимый вклад. Указал, что пропорция может меняться от квартала к кварталу, но годовая цель — баланс.
- **Тема вопроса (Steve Powers):** Давление на затраты боттлеров и совместные действия.
- \* **Ответ (John Murphy):** Прямой. Признал, что боттлеры более уязвимы к росту цен на сырье (алюминий, ПЭТ). Описал существующий "playbook" для управления ситуацией: RGM, централизованные закупки, управление затратами.
- **Тема вопроса (Lauren Lieberman):** Стратегия по брендам с нулевым сахаром (Coke Zero-Zero, Diet Coke).
- \* **Ответ (Henrique Braun):** Развернутый и стратегический. Связал успех с глубоким пониманием потребительских инсайтов (желание снизить потребление кофеина вечером) и улучшенными возможностями RGM и исполнения.

## Достоверность Guidance

Менеджмент демонстрирует высокую достоверность. Прогноз по EPS на 2026 год, данный в феврале (рост 7-8%), был повышен до 8-9% уже по итогам первого квартала. Это указывает на консервативный подход к первоначальному прогнозированию и способность превосходить ожидания.

## Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Компания обновила свой прогноз на 2026 год, отражая сильное начало года и более благоприятный налоговый прогноз.

## Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Органическая выручка (Non-GAAP)	10% (Q1 2026)	4% – 5%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Сопоставимая чистая выручка (Non-GAAP)	Н/Д	Валютный попутный ветер 1-2%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]
Сопоставимый EPS (Non-GAAP)	\$0.86 (Q1 2026)	Рост 8% – 9% (с \$3.00 в 2025)	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]
Сопоставимый EPS, нейтральный к валюте (Non-GAAP)	15% (Q1 2026)	Рост 6% – 7%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]
Базовая эффективная налоговая ставка (Non-GAAP)	Н/Д	19.9%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]
Свободный денежный поток (Non-GAAP)	\$1.8 млрд (Q1 2026)	~\$12.2 млрд	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]
Капитальные затраты (CAPEX)	\$266 млн (Q1 2026)	~\$2.2 млрд	FY2026	[Report_KO_8K_2026-04-28]

### Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Прямо не называются, но подчеркивается лидерство Coca-Cola: "приблизительно вдвое больше, чем у нашего ближайшего конкурента" по количеству брендов-миллиардеров [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **Стратегические партнёрства:** Упомянуты партнерства с Universal Pictures, English Premier League, FIFA World Cup, что является ключевым элементом маркетинговой стратегии для связи с потребителями через их увлечения [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].
- **M&A и рефранчайзинг:** Завершение стратегии рефранчайзинга является ключевым приоритетом. Сделки в Индии (с Jubilant Bhartia Group) и Африке (с Coca-Cola Hellenic) названы важными вехами, которые позволят компании сосредоточиться на построении брендов и инновациях [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4].

### Признанные Риски со Слов Менеджмента

Источник: Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1

**Макроэкономические риски:** "потребители находятся под давлением из-за постоянной инфляции, большей макроэкономической неопределенности и волатильности, вызванной конфликтом на Ближнем Востоке." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Конкурентные риски:** Не упоминалось.

**Операционные риски:** "давление со стороны цен на сырье в наших чайных и кофейных бизнесах, фазирование затрат на запасы и тайминг торговых расходов." [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Регуляторные и геополитические риски:** Упомянуто влияние конфликта на Ближнем Востоке на объемы продаж в марте в регионе Eurasia & Middle East [Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1].

**Прочие специфичные риски:** Не упоминалось.

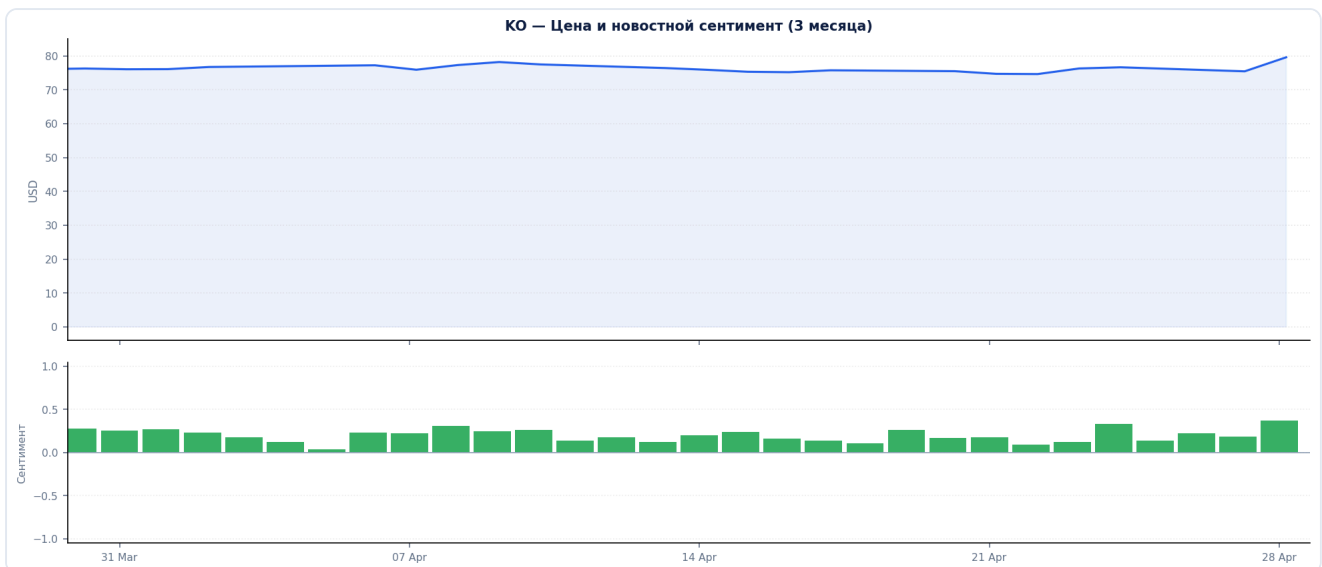
### Риски и «Медвежий кейс» (Bear Case)

1. **Резкое изменение потребительских предпочтений в сторону "здоровья":** Несмотря на успехи с Coke Zero Sugar, ядро бизнеса по-прежнему составляют сахаросодержащие напитки. Ускорение тренда на отказ от сахара, усиленное регуляторным давлением (налоги на сахар, ограничения на рекламу), может привести к структурному

снижению объемов, которое не удастся компенсировать новыми продуктами. В отчете упоминается риск, связанный с "ожирением и другими проблемами со здоровьем" [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 32].

- 2. Геополитическая фрагментация и анти-глобалистские настроения:** Будучи одним из самых узнаваемых американских брендов, Соса-Кола уязвима для бойкотов и негативного отношения в периоды геополитической напряженности. Это может привести к падению продаж на ключевых развивающихся рынках, что уже наблюдалось в некоторых регионах [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q1]. Отчет прямо указывает на риск "неблагоприятных общих экономических и геополитических условий" [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 24].
- 3. Финансовый кризис у ключевых боттлеров:** Бизнес-модель компании критически зависит от финансового здоровья независимых боттлеров. Крупный боттлер, столкнувшийся с финансовыми трудностями (например, из-за резкого роста затрат или неудачных инвестиций), может сократить капиталовложения в маркетинг и дистрибуцию, что напрямую ударит по объемам продаж Соса-Кола. Отчет отмечает: "ухудшение финансового состояния... одного или нескольких наших основных партнеров-боттлеров может негативно повлиять на наши чистые операционные доходы" [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 36].

## Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: +0.19 (Somewhat-Bullish) · 1000 новостей

### Позитивные события:

- [2026-04-28] Proactive financial news: [Coca-Cola shares gain after strong Q1 sales drive higher EPS forecast](#) · score: +0.87
- [2026-04-03] HISTORIC CITY NEWS: [Coca-Cola Beverages unveils America250 Commemorative Cans](#) · score: +0.83
- [2026-04-28] AlphaStreet: [Coca-Cola Releases Q1 2026 Financial Results](#) · score: +0.82

### Негативные события:

- [2026-04-22] Economies.com: [Coca-Cola price faces negative outlook - Forecast today - 22-04-2026](#) · score: -0.64
- [2026-03-03] Mexico Solidarity Media: [Mexico's Coca Cola Judge](#) · score: -0.63
- [2026-03-09] FOX 5 DC: [Explosion at Coca-Cola facility in Baltimore leaves multiple people injured](#) · score: -0.63

[Данные рыночного сентимента будут вставлены автоматически — не генерируй контент для этой секции]

## Позиционирование в секторе (Sector Context)

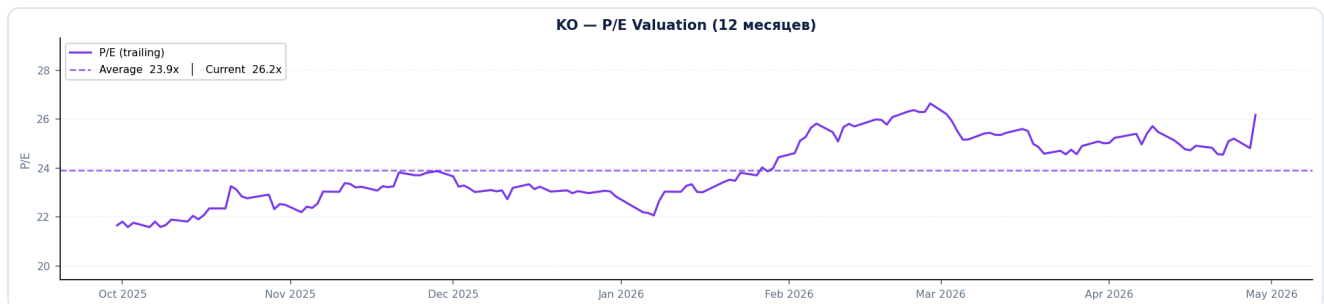
### Позиционирование в секторе (Consumer Defensive — Beverages - Non-Alcoholic)

Метрика	KO	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	26.2x	40.0x	✓ Дешевле
P/E (forward)	23.1x	16.7x	— Дороже
P/B	10.6x	5.1x	— Дороже
EV/EBITDA	22.3x	13.5x	— Дороже
ROE	43.3%	6.3%	✓ Выше нормы
ROA	9.1%	9.1%	✓ Выше нормы
Net Margin	27.3%	7.9%	✓ Выше нормы
Operating Margin	24.7%	8.1%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	2.4%	8.9%	— Ниже нормы
Debt/Equity	139.8x	54.8x	— Дороже

Пирсы: PEP, MNST, KDP, COKE, PRMW.TO, CELH, PRMB, FIZZ, COCO, MINE, ZVIA · Данные: Yahoo Finance

[Сравнительный анализ сектора будет вставлен автоматически — не генерируй контент для этой секции]

## Расчет стоимости акции



### Дивиденды:

Компания является "дивидендным аристократом" и последовательно увеличивает выплаты.

- Текущий годовой дивиденд:** \$2.12 на акцию (\$0.53 в квартал × 4) [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106]. Дивидендная доходность составляет **2.66%** к цене \$79.58.
- Динамика:** Компания увеличивает дивиденды 64 года подряд [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106].
- Коэффициент выплат (Payout Ratio):** 67.1% от чистой прибыли за 2025 год (\$2.04 дивиденд / \$3.04 EPS) [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106, 115].
- Покрытие FCF:** Свободный денежный поток за 2025 год, скорректированный на единовременные выплаты (включая \$6.1 млрд по сделке с fairlife), составил около \$11.4 млрд [Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4]. Выплаченные дивиденды составили \$8.8 млрд [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 106]. Таким образом, скорректированный FCF полностью покрывает дивиденды.

- **Buyback-программа:** Действует программа выкупа до 150 млн акций. Остаток на конец 2025 года — 66.9 млн акций, что эквивалентно **\$5.33 млрд (1.56% от капитализации \$342.2 млрд)** [Report\_KO\_10K\_FY2026, стр. 67].
- **Риски дивидендов: Дивиденд устойчив.** Низкий уровень долга (Net Debt/EBITDA ниже целевого диапазона), сильный и стабильный FCF и умеренный Payout Ratio делают дивиденд очень надежным.

**Входные данные для расчетов:** Базовый сценарий основан на официальном прогнозе менеджмента на 2026 год.

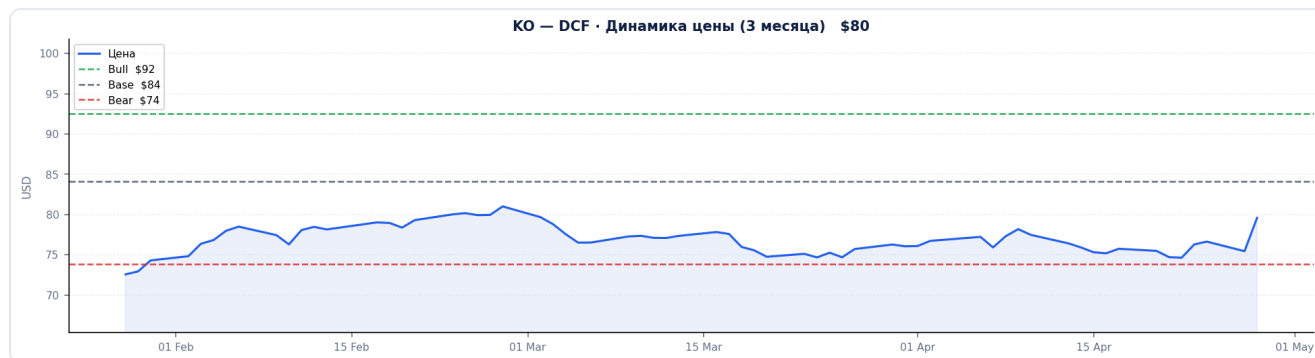
## Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

*Оценка применимости:* DCF абсолютно применим. Coca-Cola — зрелая компания со стабильными и предсказуемыми денежными потоками.

*Предпосылки:*

- Прогноз FCF: Базовый FCF на 2026 год — \$12.2 млрд [Report\_KO\_8K\_2026-04-28]. CAGR на следующие 5 лет: Base Case 4.0%, Bull Case 5.5%, Bear Case 2.5%.
- Ставка дисконтирования WACC: **5.8%** (согласно предоставленным данным).
- Терминальная ставка роста (TGR): Bull Case 2.5%, Base Case 2.0%, Bear Case 1.5%.
- Terminal Value (метод Гордона) составляет около 68% от общей стоимости, что является несколько высоким, но приемлемым для такой стабильной компании.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 <b>Бычий (Bull Case)</b>	\$92.50	+16.2%	\$2.12 (2.7%)	<b>+18.9%</b>
 <b>Базовый (Base Case)</b>	\$84.10	+5.7%	\$2.12 (2.7%)	<b>+8.4%</b>
 <b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$73.80	-7.3%	\$2.12 (2.7%)	<b>-4.6%</b>



## Метод 2: Forward P/E (Прогнозный мультипликатор Цена/Прибыль)

Обоснование выбора модели: Для зрелой, прибыльной компании потребительского сектора, как Coca-Cola, Forward P/E является стандартным и наиболее релевантным методом оценки, отражающим ожидания рынка по прибыли.

Предпосылки:

- Прогноз EPS на 2026 год (Base Case):  $\$3.00$  (EPS 2025) \* 1.085 (средняя точка guidance 8-9%) = **\$3.255**  
[Report\_KO\_8K\_2026-04-28]. Bull Case: \$3.27. Bear Case: \$3.22.
  - Целевой мультипликатор P/E: Исторически компания торгуется в диапазоне 22-26x. Текущий NTM P/E ~24.4x.
- \* Base Case: 25.0x (соответствует среднему историческому значению для лидера рынка).  
\* Bull Case: 27.0x (премия за ускорение роста и успешные инновации).  
\* Bear Case: 22.0x (дисконт из-за макроэкономических рисков и давления на потребителя).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 <b>Бычий (Bull Case)</b>	\$88.30	+11.0%	\$2.12 (2.7%)	<b>+13.7%</b>
 <b>Базовый (Base Case)</b>	\$81.40	+2.3%	\$2.12 (2.7%)	<b>+5.0%</b>
 <b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$70.85	-10.9%	\$2.12 (2.7%)	<b>-8.2%</b>



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$84.10	+5.7%	<b>+8.4%</b>
Метод 2: Forward P/E	\$81.40	+2.3%	<b>+5.0%</b>

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Среднее	\$82.75	+4.0%	+6.7%

**Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов):** Ожидаемая полная годовая доходность составляет **6.7%** (4.0% прирост цены + 2.7% дивидендная доходность).

## Вывод (Verdict)

Соса-Сола представляет собой классический пример компании **"Quality Growth"**. Бизнес демонстрирует исключительную устойчивость, способность генерировать стабильный денежный поток и возвращать капитал акционерам через дивиденды и выкуп акций. Новый CEO Энрике Браун демонстрирует преемственность успешной стратегии с акцентом на ускорение исполнения и цифровизацию, что было позитивно воспринято в его первом earnings call.

**Ключевой фактор "за":** Непревзойденная сила бренда и глобальная дистрибуционная система ("all-weather strategy"), позволяющие компании адаптироваться к любым макроэкономическим условиям, удерживать лидерство и стабильно наращивать долю рынка. Повышение прогноза по EPS на 2026 год подтверждает уверенность менеджмента.

**Ключевой фактор "против":** Низкий потенциал роста котировок в базовом сценарии (~4-6% в год). Компания настолько велика, что для значительного ускорения роста требуются сверхусилия. Инвесторы платят премию за стабильность и предсказуемость, что ограничивает потенциал "альфы". Акция больше подходит для сохранения капитала и получения стабильного дивидендного дохода, чем для его агрессивного преумножения.

**Рекомендация: УДЕРЖИВАТЬ (HOLD).**

Для текущих инвесторов акция остается надежным ядром портфеля. Для новых инвесторов точка входа не выглядит особенно привлекательной с точки зрения потенциала роста цены, но может быть интересна для консервативных инвесторов, ориентированных на дивиденды, при любой коррекции рынка.

## Источники

[Report\_KO\_10K\_FY2026] — Отчёт SEC · Report\_KO\_10K\_FY2026.pdf

[Report\_KO\_10Q\_2024-10-24] — Отчёт SEC · Report\_KO\_10Q\_2024-10-24.pdf

[Report\_KO\_10Q\_2025-05-01] — Отчёт SEC · Report\_KO\_10Q\_2025-05-01.pdf

[Report\_KO\_10Q\_2025-07-24] — Отчёт SEC · Report\_KO\_10Q\_2025-07-24.pdf

[Report\_KO\_10Q\_2025-10-23] — Отчёт SEC · Report\_KO\_10Q\_2025-10-23.pdf

[Report\_KO\_8K\_2026-04-28] — Отчёт SEC · Report\_KO\_8K\_2026-04-28.pdf

[Report\_ko-20240927] — Отчёт SEC · Report\_ko-20240927.pdf

[Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q1] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q1.txt

[Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q2] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q2.txt

[Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q3] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q3.txt

[Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_KO\_2025\_q4.txt

[Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_KO\_2026\_q1.txt

**Дисклеймер.** Настоящий документ носит исключительно информационный характер и **не является инвестиционной рекомендацией или инвестиционным советом**. Материал представляет собой выжимки и аналитические интерпретации документов, перечисленных в разделе «Источники», и основан на фактах, содержащихся в этих документах, а также на предположениях аналитика. Прошлые результаты не гарантируют будущей доходности. Любые инвестиционные решения принимаются исключительно на ваш собственный страх и риск. Автор не несёт ответственности за возможные убытки, возникшие в результате использования данного материала.