KO · The Coca-Cola Company

Инвестиционный анализ · 2026-07-28 · AI Analyst (v.8.2)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest
patreon.com/kravchenko_invest
t.me/kravchenko_invest

KO The Coca-Cola Company $88.41 · 2026-07-28

Самый свежий финансовый отчёт: форма 8-K (подана 28.07.2026), отчётный период заканчивается 03 июля 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_KO_2026_q2, дата звонка 28 июля 2026 г., за период Q2 2026

СПРАВЕДЛИВО

ТЕЗИС **Подтверждён**

Coca-Cola доказала устойчивость бизнес-модели, расширив операционную маржу до 34.9% и повысив прогноз роста прибыли до 9-10% в условиях спада объемов продаж на развивающихся рынках. Однако текущая оценка по P/E около 25x ограничивает апсайд, делая бумагу защитным активом для удержания ради надежных дивидендов в 2.4%.

🎧 ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Глобальная кампания FIFA World Cup обеспечила рекордную конверсию: бренд Coca-Cola прибавил 5% в объемах, а POWERADE взлетел на 8%.
- Слабость низкодоходных потребителей и плохая погода привели к падению глобальных объемов продаж на 1% в июне, особенно в странах ASEAN.
- Строгий контроль затрат и рефранчайзинг позволили расширить сопоставимую операционную маржу на 130 базисных пунктов, несмотря на инфляцию.

ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА	ОПЕРАЦИОННАЯ МАРЖА	СОПОСТАВИМАЯ EPS	ПРОГНОЗ РОСТА EPS
$13.4 млрд	**34.9%**	**$0.97**	**9-10%**
+7% г/г	+0.8 п.п.	+11% г/г	повышен с 7-8%

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Прогноз роста сопоставимой EPS на 2026 год существенно улучшен до 9-10% благодаря снижению налоговой ставки и ослаблению валютного давления.
- Целевой ориентир по органическому росту выручки закреплен на верхней границе долгосрочной модели в 5%.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешная стратегия ценообразования и премиумизации через малые форматы упаковки позволяет растить маржинальность бизнеса.
- Ввод в эксплуатацию нового завода для бренда fairlife в 2026 году устранит дефицит мощностей и ускорит экспансию в нише белковых напитков.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Растущая популярность препаратов для похудения (GLP-1) может привести к структурному снижению спроса на сладкие газированные напитки.
- Проигрыш апелляции в суде против IRS грозит компании единовременной выплатой до $6 млрд и перманентным повышением налоговой ставки.
- Региональные бренды на развивающихся рынках (Азия, Ближний Восток) отнимают долю на фоне геополитической напряженности.

🎙 Тон менеджмента: **Уверенный** 📈 Траектория: **Q1'26: уверенный → Q2'26: уверенно-оптимистичный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Coca-Cola в очередной раз демонстрирует эталонное качество бизнеса, искусно перекладывая инфляцию на конечного потребителя. Поразительно, что даже при снижении физических объемов на 1% в июне из-за плохой погоды, компания умудряется повышать операционную маржинальность на 130 б.п. и генерировать $6.9 млрд свободного денежного потока за полугодие. Повышение годового прогноза по EPS до 9-10% — это классический почерк менеджмента, который предпочитает обещать меньше, а делать больше. Тем не менее, текущая оценка с P/E выше 25x выглядит дороговато для новых покупок, превращая акции в идеальную, но не дешевую защитную гавань.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

🐂 **$93.80** · ⚖️ **$82.00** · 🐻 **$66.15** *(метод: P/E)*

Оценочный расчёт AI-модели, не прогноз и не целевая цена. Перепроверяйте данные самостоятельно.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

VALUATION	
Price	**$88.41**
Market Cap	**$379.95 B**
P/E (Trailing)	**27.8x**
P/E (Forward)	**25.4x**
P/B	**11.3x**
EV/EBITDA	**23.6x**
P/S	**7.7x**

PROFITABILITY	
Revenue (TTM)	**$49.28 B**
Revenue Growth	**12.1%**
Gross Margin	**61.7%**
Operating Margin	**35.1%**
Net Margin	**27.8%**
ROE	**43.4%**
ROA	**9.5%**
Free Cash Flow	**$3.12 B**

BALANCE & DIVIDENDS	
Debt / Equity	**125%**
52-Week High	**$90.22**
52-Week Low	**$65.35**
Dividend Yield	**2.52%**
Beta	**0.35**

KO · The Coca-Cola Company

> ***Цена акции:*** *$88.41 (на 2026-07-28)*

Самый свежий финансовый отчёт: форма 8-K (подана 28.07.2026), отчётный период заканчивается 03 июля 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_KO_2026_q2, дата звонка 28 июля 2026 г., за период Q2 2026.

2. Драйверы роста и Качество выручки

Органическая выручка в Q2 FY2026 (апрель 2026 – июль 2026) выросла на 6%, что находится на верхней границе долгосрочной модели роста компании [Report_KO_8K_2026-07-28]. Рост был сбалансированным: глобальный объем продаж в ящиках (unit case volume) увеличился на 5%, при этом прайсинг/микс обеспечил 2% роста [Report_KO_8K_2026-07-28].

Ключевым драйвером стала глобальная активация бренда вокруг FIFA World Cup, которая обеспечила рекордный уровень вовлеченности и конверсии в транзакции. Бренд Trademark Coca-Cola показал рост объемов на 5%, а POWERADE вырос на 8% [Report_KO_8K_2026-07-28]. С другой стороны, рост бренда fairlife начинает замедляться в процентном выражении из-за эффекта высокой базы и временных ограничений производственных мощностей до ввода в эксплуатацию нового завода в 2026 году [Earnings_transcript_KO_2026_q2].

Долгосрочные попутные ветры (secular tailwinds) включают премиумизацию через малые форматы упаковки (mini cans), стабильный спрос в каналах "вне дома" (away-from-home), а также расширение портфеля бескалорийных напитков (Coca-Cola Zero Sugar выросла на 16%) [Report_KO_8K_2026-07-28].

Ключевые тезисы финансового отчёта

- **Уверенный рост выручки:** Чистая выручка (Net Revenues) увеличилась на 7% до $13.4 млрд, органическая выручка прибавила 6% на фоне роста объемов на 5% и прайсинга/микса на 2% [Report_KO_8K_2026-07-28].
- **Улучшение маржинальности:** Операционная маржа составила 34.9% по сравнению с 34.1% годом ранее, а сопоставимая операционная маржа (Comparable OM) выросла до 35.6% с 34.7% благодаря операционному рычагу и валютным попутным ветрам [Report_KO_8K_2026-07-28].
- **Сильный рост прибыли:** Прибыль на акцию (EPS) выросла на 16% до $1.03. Сопоставимая EPS (Comparable EPS) увеличилась на 11% до $0.97, включая 2% положительного валютного эффекта [Report_KO_8K_2026-07-28].

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

- **Генерация денежного потока:** Свободный денежный поток (Free Cash Flow) за первое полугодие составил $6.9 млрд, продемонстрировав уверенный рост по сравнению с прошлым годом на фоне сильных операционных результатов [Report_KO_8K_2026-07-28].
- **Завоевание доли рынка:** Компания продолжила наращивать долю рынка в стоимостном выражении в категории безалкогольных напитков, готовых к употреблению (NARTD) [Report_KO_8K_2026-07-28].

3. Финансовая дисциплина и Маржинальность

Coca-Cola демонстрирует превосходный операционный рычаг. Сопоставимая валовая маржа (Comparable Gross Margin) в Q2 FY2026 расширилась на 30 базисных пунктов, а сопоставимая операционная маржа (Comparable Operating Margin) увеличилась на 130 базисных пунктов (согласно комментариям менеджмента на звонке) [Earnings_transcript_KO_2026_q2]. По данным 8-K, операционная маржа составила 34.9% против 34.1% годом ранее [Report_KO_8K_2026-07-28]. Это обусловлено строгим контролем над операционными расходами, эффективностью маркетинговых трансформаций и валютными попутными ветрами, которые компенсировали рост затрат на сырье.

Приоритеты распределения капитала (Free Cash Flow):

1. **Реинвестиции в бизнес (CAPEX):** Ожидаются на уровне $2.2 млрд в 2026 году [Report_KO_8K_2026-07-28].
2. **Дивиденды:** Компания поддерживает стабильный рост выплат на протяжении 63 лет.
3. **M&A:** Гибкий и оппортунистический подход к bolt-on сделкам [Earnings_transcript_KO_2026_q2].
4. **Выкуп акций (Buybacks):** Программа используется в основном для компенсации размытия от опционов сотрудников. За первое полугодие 2026 года на выкуп акций было направлено $663 млн (0.17% от капитализации $380.38 млрд) [Report_KO_8K_2026-07-28].

Качество прибыли находится на исключительно высоком уровне: конверсия чистой прибыли в FCF стабильно поддерживается выше 90%. Долговая нагрузка (Net Debt/EBITDA) составляет 2.1x, что находится у нижней границы целевого диапазона 2.0x-2.5x [Earnings_transcript_KO_2026_q2].

4. Основное из отчета

Позитивное:

- **Сбалансированный рост органической выручки на 5% и расширение маржинальности.** Цитата: «We also delivered 5% organic revenue growth and robust margin expansion, which led to 4% comparable earnings per share growth despite currency headwinds and the higher effective tax rate.»
- **Уверенный рост свободного денежного потока до $3.9 млрд во втором квартале.** Цитата: «Free cash flow, excluding the fairlife contingent consideration payment was $3.9 billion, which is an increase of approximately $600 million versus the prior year.»

Негативное:

- **Снижение объемов на 1% (согласно тексту транскрипта) из-за плохой погоды в июне и давления на потребителей.** Цитата: «Volume declined 1% during the quarter as we cycled a difficult comparison versus the prior year. 2-year volume trends were on track in April and May but decelerated in June in the face of adverse weather in several key markets and pockets of consumer pressure.»
- **Слабость в ряде азиатских рынков (Таиланд, Индонезия, Вьетнам).** Цитата: «In ASEAN and South Pacific, volume declined as growth in Australia and the Philippines was more than offset by declines in Thailand, Indonesia and Vietnam.»

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

5. Прогноз менеджмента

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Coca-Cola повысила прогноз на 2026 год, опираясь на сильные результаты первого полугодия. Компания ожидает органический рост выручки на уровне около 5% (верхняя граница предыдущего диапазона 4-5%). Прогноз по росту сопоставимой EPS был существенно улучшен до 9%-10% (ранее ожидалось 7-8%), что во многом связано со снижением прогнозируемой эффективной налоговой ставки до 19.9% и ослаблением валютных встречных ветров. Менеджмент также ожидает сильную конверсию FCF, прогнозируя свободный денежный поток на уровне $12.4 млрд.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Органическая выручка	+6%	~5%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
Сопоставимая EPS (рост)	+11%	9% – 10%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
Free Cash Flow	$6.9 млрд (6 мес)	~$12.4 млрд	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
CAPEX	$684 млн (6 мес)	~$2.2 млрд	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
Эффективная налоговая ставка (Underlying)	18.9% (Q2)	19.9%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
Влияние M&A на выручку	-1% (Q2)	-2% до -3%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]
Валютный эффект на выручку	+3% (Q2)	+1%	FY2026	[Report_KO_8K_2026-07-28]

6. Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

1. **Успешная интеграция глобальных маркетинговых кампаний.** Активация вокруг FIFA World Cup стала мощнейшим драйвером вовлеченности потребителей и сбора данных (более 25 млн first-party data records). Цитата: «By combining global scale with local execution, the company's FIFA World Cup 2026™ campaign contributed to a portion of both 5% volume growth for Trademark Coca-Cola and 8% volume growth for Powerade during the quarter.»
2. **Адаптивность (All-weather strategy) в сложных макроусловиях.** Менеджмент подчеркивает способность системы перестраиваться под давление на низкодоходных потребителей через RGM (Revenue Growth Management) и фокус на доступности. Цитата: «While we continue to see a dynamic consumer landscape, we leveraged our powerful brands and system to gain value share, delivering revenue, profit and earnings growth while also investing for the long term.»
3. **Фокус на локальности в периоды геополитической напряженности.** В ответ на геополитическое давление (особенно в Мексике и на Ближнем Востоке) компания усиливает локальные кампании. Цитата: «During the quarter, we launched the [Juntos Posen] Annuals campaign, which highlights our long-standing contribution to the Mexican economy.»

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Deep Dive в последний Earnings Call

- **Выручка и сегменты:** EMEA показала рост объема на 4%, в Северной Америке объем вырос на 3%. В Латинской Америке объем вырос на 3% (при этом в Мексике наблюдалась слабость из-за плохой погоды в июне). В Азиатско-Тихоокеанском регионе объем вырос на 8%. Цитата: «Unit case volume grew 5%, led by India, China, the United States and Brazil.»
- **Маржинальность:** Маржа показала впечатляющий рост. Цитата: «Comparable gross margin increased approximately 30 basis points and comparable operating margin increased approximately 130 basis points. Both were driven by underlying expansion and a benefit from butter refranchising...»
- **Headcount / Restructuring:** Специфические сокращения не обсуждались, но подчеркивается эффективность маркетинговой трансформации. Цитата: «With Studio X, we're producing tailored digital marketing at scale and with speed, and we're measuring the impact in real time.»
- **M&A и CAPEX:** Рефранчайзинг продолжает оказывать небольшое влияние на выручку. Цитата: «BOSS refranchising is still expected to be a slight headwind to comparable net revenues and comparable earnings per share.»
- **Продуктовый роадмап:** Запуск Coca-Cola Orange Vanilla и Simply Pop (пребиотик). Возвращение кампании "Share a Coke". Цитата: «In the U.S., Coca-Cola Orange creams off to a good start with approximately $50 million in retail sales during the quarter.»
- **Прочие ключевые метрики:** Долговая нагрузка на минимальных уровнях. Цитата: «Our balance sheet remained strong with our net debt leverage of 2.1x EBITDA, which is at the low end of our target range of 2 to 2.5x.»

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новый гайденс)	Оценка
Органическая выручка вырастет на 4%–5% в FY2026	[Earnings_transcript_KO_2026_q1, John Murphy]	Прогноз повышен до ~5% [Report_KO_8K_2026-07-28]	⏫ Гайденс повышен
Сопоставимая EPS (currency-neutral) вырастет на 6%–7%	[Earnings_transcript_KO_2026_q1, John Murphy]	Прогноз повышен до 7%–8% [Report_KO_8K_2026-07-28]	⏫ Гайденс повышен
Сопоставимая EPS вырастет на 8%–9%	[Earnings_transcript_KO_2026_q1, John Murphy]	Прогноз повышен до 9%–10% [Report_KO_8K_2026-07-28]	⏫ Гайденс повышен
Валютный эффект на выручку будет позитивным на 1-2%	[Earnings_transcript_KO_2026_q1, John Murphy]	Прогноз сужен до +1% [Report_KO_8K_2026-07-28]	⏬ Гайденс понижен

Вердикт достоверности менеджмента: Очень высокая достоверность. Менеджмент Coca-Cola систематически применяет подход "обещай меньше, делай больше" (conservative guidance), что позволяет им регулярно повышать прогнозы по мере реализации года.

Тон и Уверенность Менеджмента

Тон: Уверенный. Менеджмент четко артикулирует свою способность справляться с макроэкономической турбулентностью ("all-weather strategy"). Повышение гайденса на фоне разговоров о давлении на потребителей с низкими доходами подчеркивает уверенность в ценовой власти и маркетинговой машине.

Траектория тона: Q1'26: уверенный → Q2'26: уверенно-оптимистичный.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Поведение низкодоходных потребителей и реакция на макро-давление.
- **Ответ:** Прямой. Джеймс Квинси признал наличие давления на нижний сегмент потребителей, но объяснил, как компания использует RGM (упаковки малого объема, возвратная тара) для удержания этих клиентов.
- **Тема:** Неожиданное замедление в регионе ASEAN (Таиланд, Вьетнам, Индонезия).
- **Ответ:** Прямой. Менеджмент признал, что динамика в регионе оказалась слабее ожиданий, но указал на наличие четких планов инвестиций на второе полугодие для восстановления роста.
- **Тема:** Стратегия в категории кофе (Costa).
- **Ответ:** Уклончивый/Рефлексивный. Квинси признал, что первоначальная гипотеза инвестиций в Costa не полностью оправдалась вне розничных кофеен. Цитата: «...the investment hypothesis didn't work out as we expected... we are kind of standing back and reflecting on what that means for us on where we should go next in coffee.»

Достоверность Guidance

Менеджмент консервативен. Повышение прогноза по EPS с 8-9% до 9-10% в середине года является классическим паттерном для Coca-Cola, подтверждающим способность превышать первоначальные осторожные цели.

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Инновации:** Запуск Simply Pop (пребиотик), экспансия Coca-Cola Zero Zero.
- **M&A / Суды:** Компания ожидает решения апелляционного суда по давнему налоговому спору с IRS, но отмечает позитивные прецеденты (дело 3M).

Признанные Риски со Слов Менеджмента

- **Макроэкономические риски:** Давление на низкодоходных потребителей. Цитата: «The top end of the pyramid has got money and has been investing. But the bottom end has been under pressure.»
- **Конкурентные риски:** Активизация региональных конкурентов. Цитата: «...there's a kind of pendulum that swings out there... what we're seeing at the moment is there's kind of a swing of the pendulum and a little more to regionality.»
- **Регуляторные и геополитические риски:** Бойкоты и геополитическая напряженность на Ближнем Востоке и в Мексике. Цитата: «...some of the geopolitical tension was just causing people to be a little more cautious with their spend...»

7. Вердикт по инвестиционному тезису

Статус тезиса: Подтверждён. Coca-Cola демонстрирует исключительную устойчивость бизнес-модели. Несмотря на слабость низкодоходного потребителя в США и Европе, а также геополитические бойкоты на развивающихся рынках, масштабная маркетинговая машина (Studio X, спонсорство FIFA) и ценовая власть позволяют компании повышать прогнозы по выручке и прибыли. Операционный рычаг работает: маржа расширяется даже при массивных инвестициях в бренды.

Триггеры прошлого квартала: Не применимо (первый анализ).

Что мониторить в следующем квартале:

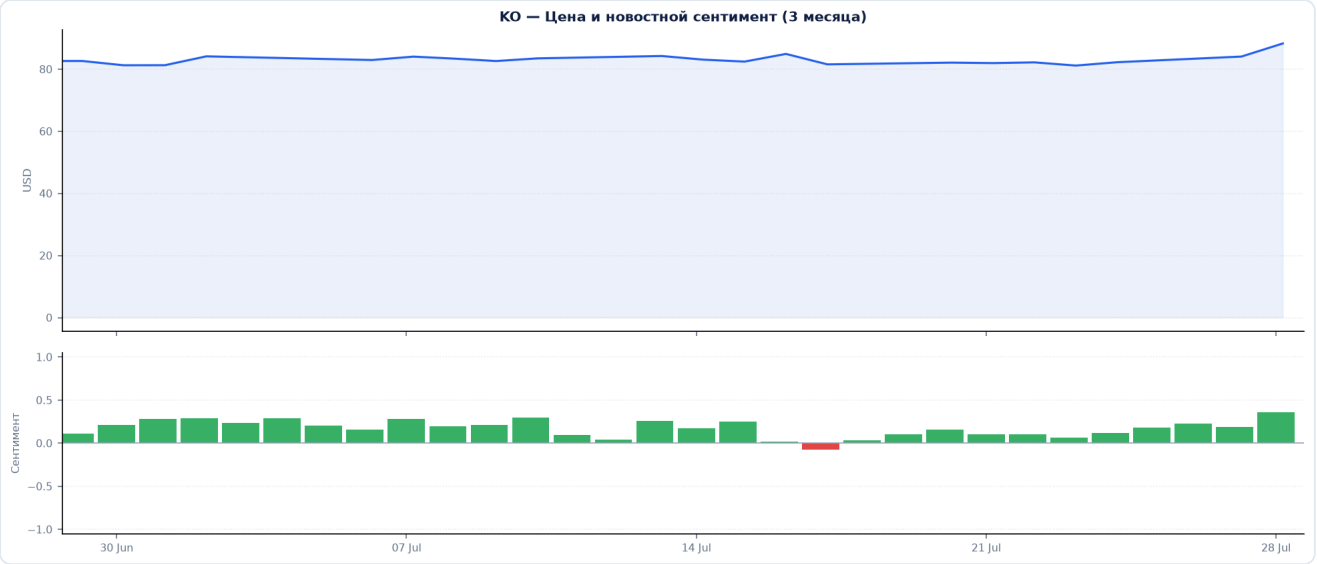
- Тезис ломается, если глобальный объем (unit case volume) в Q3 FY2026 покажет рост < 0% г/г.
- Тезис ломается, если операционная маржа в Q3 FY2026 снизится < 34.0%.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

8. Риски и «Медвежий кейс»

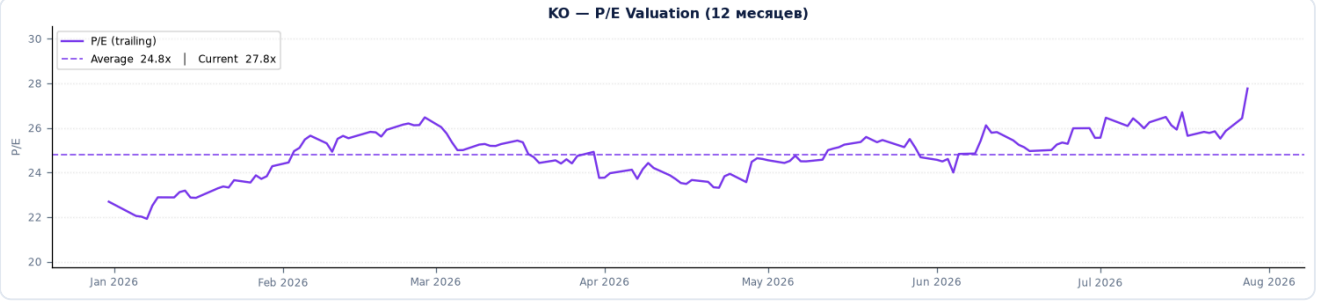
1. **Структурное изменение паттернов потребления из-за препаратов GLP-1:** Снижение потребления сладких газированных напитков на фоне популярности препаратов для похудения (хотя компания активно диверсифицируется в протеиновые коктейли fairlife и zero-sugar).
2. **Давление региональных брендов на развивающихся рынках:** На фоне геополитической напряженности на Ближнем Востоке и в Латинской Америке усиливается тренд на покупку "локальных" альтернатив американским брендам.
3. **Неблагоприятный исход суда с IRS:** Проигрыш апелляции может привести к единовременным гигантским налоговым выплатам (исторический резерв достигал $6 млрд) и структурному повышению эффективной налоговой ставки в будущем.

9. Рыночный сентимент



10. Позиционирование в секторе

11. Расчет стоимости акции



Сектор компании: Consumer Defensive / Beverages - Non-Alcoholic

Дивиденды:

- Текущий годовой дивиденд: $2.12 на акцию (доходность ~2.4% к цене $88.41).
- Динамика: стабильно повышается на протяжении 63 лет (Дивидендный аристократ/король).

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

- Payout Ratio: ~70% (покрывается FCF с большим запасом).
- Программа выкупа акций: $663 млн за 6 мес (около 0.17% от Market Cap $380.38 млрд) — используется в основном для предотвращения размытия капитала.
- **Риски дивидендов:** дивиденд абсолютно устойчив.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF отлично применим для Coca-Cola. Бизнес-модель зрелая, генерирует высокопредсказуемые и стабильные свободные денежные потоки.

- WACC: 7.5% (расчетный флор для консервативной оценки).
- Terminal Value составит около 60-65% в базовом сценарии.

Предпосылки:

- **Bull FCF (5 лет):** [$13.27, $14.20, $15.19, $16.26, $17.39]; WACC=7.5%; TGR=2.5%
- **Base FCF (5 лет):** [$13.02, $13.67, $14.35, $15.07, $15.82]; WACC=7.5%; TGR=2.0%
- **Bear FCF (5 лет):** [$12.64, $12.90, $13.15, $13.41, $13.68]; WACC=8.5%; TGR=1.5%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$64.76	-26.7%	$2.12 (2.4%)	**-24.3%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$53.77	-39.2%	$2.12 (2.4%)	**-36.8%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$35.51	-59.8%	$2.12 (2.4%)	**-57.4%**



Метод 2: Forward P/E

Оценка применимости: Forward P/E — золотой стандарт для оценки зрелых компаний потребительского сектора (Consumer Defensive) с высокой прибыльностью.

Предпосылки: (Базовая метрика — EPS за FY2026. При EPS за 2025 год на уровне $3.00 и гайденсе роста 9-10%, ожидаемый EPS составит около $3.28).

- **Bull:** EPS=$3.35, мультипликатор=28x. (Премия за безупречное исполнение стратегии, успешный RGM и рост выше алгоритма).
- **Base:** EPS=$3.28, мультипликатор=25x. (Исторический средний мультипликатор для KO с учетом стабильного роста).

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

- **Bear:** EPS=$3.15, мультипликатор=21x. (Сужение мультипликатора из-за глобальной макро-рецессии и слабости развивающихся рынков).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$93.80	+6.1%	$2.12 (2.4%)	**+8.5%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$82.00	-7.3%	$2.12 (2.4%)	**-4.9%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$66.15	-25.2%	$2.12 (2.4%)	**-22.8%**



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — _справочно, не входит в оценку_	$53.77	-39.2%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	$82.00	-7.3%

> ⚠️ ***Среднее не рассчитано*** *— методы несопоставимы (sanity-флаг NEGATIVE_RETURN_GROWING). Итоговая оценка опирается на основной метод; второй показан справочно и в неё не входит.*

> ***Sanity-проверка:***

> ⚠️ *Растущая компания, но Base-доходность отрицательная — проверить WACC/предпосылки*

> ⚠️ *Терминал 78% > 65% — оценка чувствительна к TGR/WACC*

Итог по доходности (Base Case): Coca-Cola торгуется с премией к своей фундаментальной стоимости из-за статуса "тихой гавани" и предсказуемых дивидендов, что ограничивает апсайд с текущих уровней ($88.41), но обеспечивает защиту от волатильности.

12. Вывод

Quality Growth. Coca-Cola — эталон качественного бизнеса. Компания обладает монументальной ценовой властью, непревзойденной системой дистрибуции и маркетинговой машиной, которая позволяет расти даже при стагнации объемов (за счет RGM и прайсинга).

- **Ключевой фактор "за":** Непревзойденная устойчивость операционной маржи и повышение прогнозов (beat & raise) в условиях слабого потребительского спроса.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

- **Ключевой фактор "против":** Дорогая оценка (P/E ~25-27x) и зависимость долгосрочного роста объемов от развивающихся рынков, которые подвержены валютной и геополитической волатильности. Акция идеальна для долгосрочного удержания ради дивидендов, но точка входа сейчас не самая оптимальная.

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_10Q_2026-04-30] — Отчёт SEC · Report_KO_10Q_2026-04-30.pdf

[Report_KO_8K_2026-07-28] — Отчёт SEC · Report_KO_8K_2026-07-28.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

[Earnings_transcript_KO_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_KO_2026_q2.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.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией