

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО»
ИНСТИТУТ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ВЫСШАЯ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Проект на тему:
«Анализ компании **COCA-COLA**»

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ СТУДЕНТКИ
ГРУППЫ **437331/09101**

БУЕРОВА Е.А.,

ДАВИДЮК Д.М.,

РЕПИНА М.В.



Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. История развития компании*
- 2. Анализ финансово-экономической деятельности компании*
- 3. Анализ рынков, на которых функционирует компания*
- 4. Сравнительный анализ с конкурентами по основным параметрам*
- 5. Анализ рынка России*
- 6. Анализ системного управления человеческими ресурсами*
- 7. Специфика УЧР*
- 8. Проблемы компании и пути их решения*
- 9. Выводы и перспективы развития*



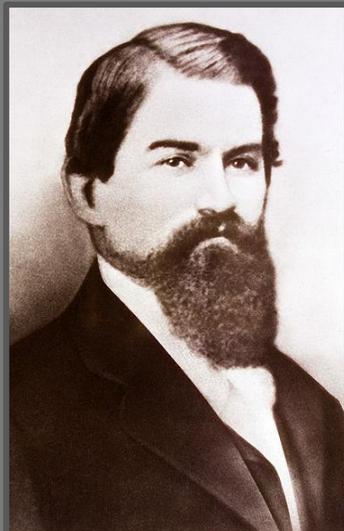
СОСА СОЛА – ТНК, Т.К. :

- 1. Производственные подразделения размещены почти по всему миру, а именно в 200 странах.**
- 2. Головная компания, штаб-квартира – в Атланте (США), отделения – разбросаны по всему миру.**
- 3. В штате – сотрудники разных национальностей. Также компания предоставляет рабочие места на местах базирования.**
- 4. Межстрановая мобильность менеджеров.**
- 5. Нацеленность на массового потребителя. Компания СОСА СОЛА – крупнейший в мире производитель безалкогольных напитков.**
- 6. Компания использует передовые технологии, продолжает открывать независимые заводы-производители в крупных городах в странах мира.**

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Напиток «Кока-Кола» был придуман в Атланте (штат Джорджия, США) 8 мая 1886 года фармацевтом Джоном Ститом Пембертоном.

Получившийся напиток был запатентован как лекарственное средство «от расстройств нервной системы».



Сначала напиток ежедневно покупали в среднем лишь 9 человек. Выручка с продаж в течение первого года составила всего 50 \$. На производство «Кока-Колы» было затрачено 70 \$, то есть в первый год напиток был убыточным. Но постепенно популярность «Кока-Колы» возрастала, и прибыли от её продажи тоже.



3 части листьев Коки

Часть ореха тропического дерева КОЛЫ





Дом-утюг, главный офис компании «The Coca-Cola Company» (1898 г.)



Первый магазин по продаже напитков Coca-cola

Стоит отметить, что своим успехом кока-кола во многом обязана сухому закону, который ввели в Атланте в 1886 году. Народ перекинулся с алкоголя на сладкую газировку.

Первоначально создаваемый им напиток предназначался для лечения головной боли и придания бодрости.

Позже партнер основателя - бухгалтер Фрэнк М. Робинсон придумал название напитка «coca-cola».

СОСА-COLA

ТОГДА:

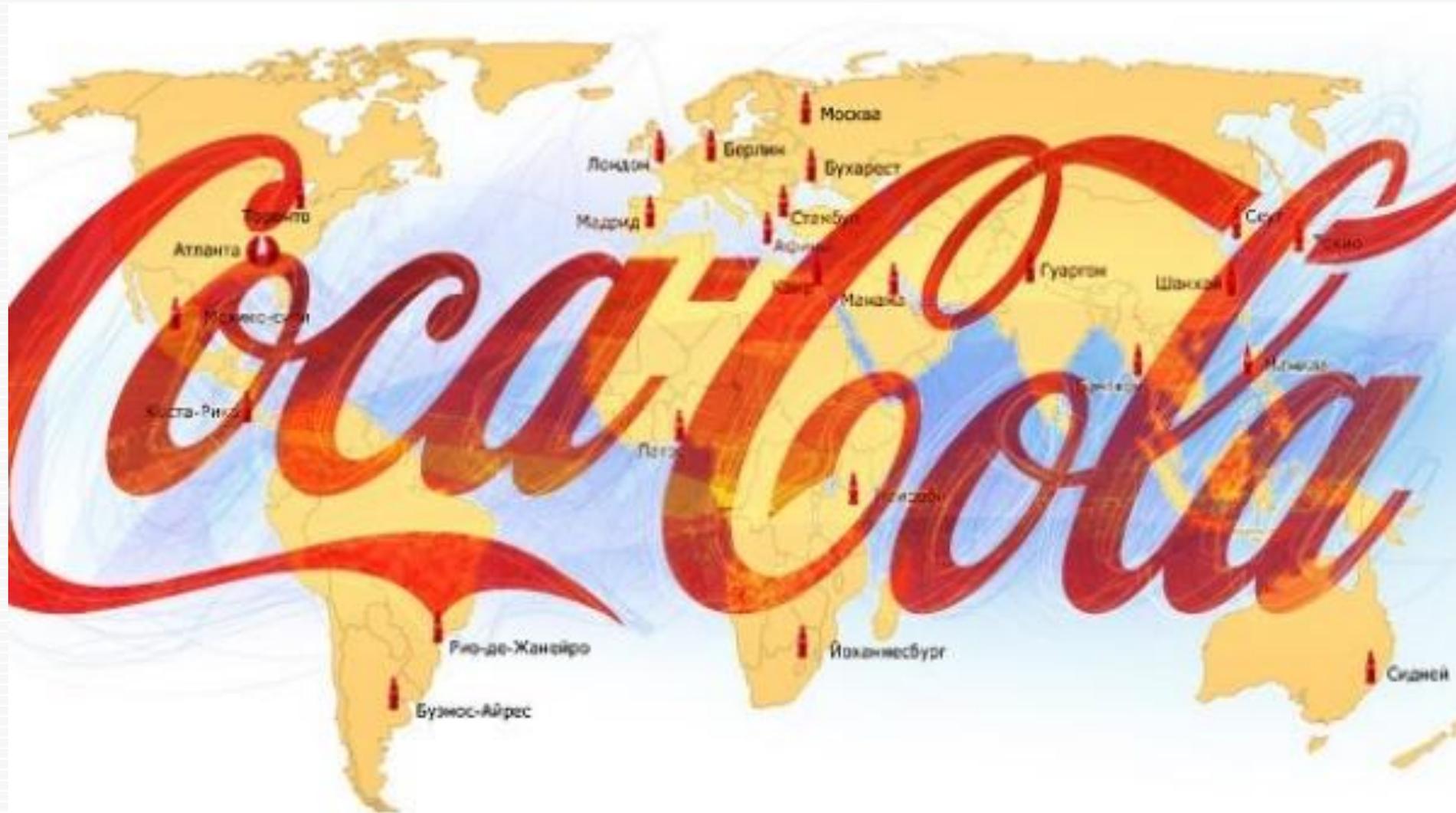
- Корпорация «The Coca-Cola Company» была учреждена в 1891 г. А.Г. Кендлером, который выкупил этот бизнес у основателей.
- Кендлер оказывается настолько эффективным управленцем, что, потратив на приобретение прав на напиток всего 2,3 тысячи долларов, через 30 лет он продает компанию за 25 миллионов.

СЕЙЧАС:

- Крупнейший в мире производитель сиропов, концентратов и безалкогольных напитков.
- Одна из самых крупных компаний в США.
- **Продает свои товары более чем в 200 странах.**
- В России представлена следующими торговыми марками:
Coca-Cola, Coca-Cola Light, Fanta Sprite, Powerade, Буратино, Nestea, Кружка и бочка, Schweppes, Добрый, Pulpy, Rich, Rich Frut Mix, BonAqua, BonAqua Viva, Burn, Gladiator.
- **Спонсор Олимпийских игр и других масштабных событий, затрагивающих весь земной шар.**



КАРТА КРУПНЫХ ЗАВОДОВ КОКА-КОЛЫ



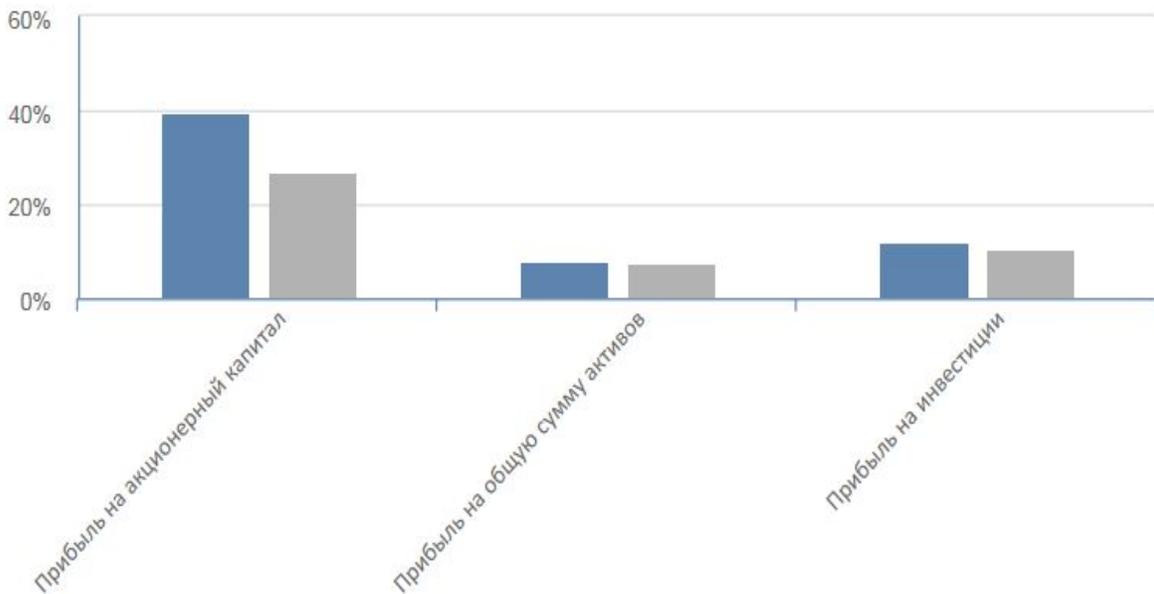
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

***ТТМ = Последние 12 месяцев 5YA = Среднее за 5 лет

Эффективность управления

Эффективность управления: Средняя прибыль за последние 12 месяцев к 5-летней

■ Последние 12 месяцев (%) ■ Средн. за 5 лет (%)

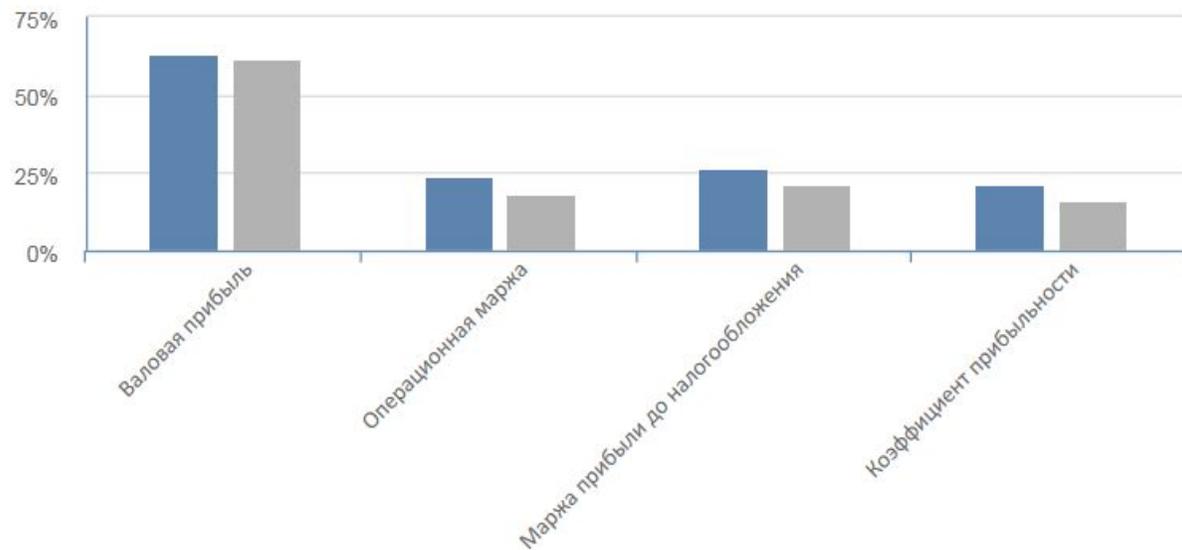


Прибыль на акционерный капитал ТТМ	39,31%	31,08%
Прибыль на акционерный капитал 5YA	26,78%	27,15%
Прибыль на общую сумму активов ТТМ	7,87%	8,19%
Прибыль на общую сумму активов 5YA	7,34%	9,38%
Прибыль на инвестиции ТТМ	12,17%	11,09%
Прибыль на инвестиции 5YA	10,91%	12,77%

Рентабельность

Рентабельность: Средняя прибыль за последние 12 месяцев к 5-летней

■ Последние 12 месяцев (%) ■ Средн. за 5 лет (%)



Валовая прибыль ТТМ	63,05%	55,63%
Валовая прибыль 5YA	61,46%	54,64%
Операционная маржа ТТМ	23,69%	16,96%
Операционная маржа 5YA	18,33%	17,36%
Маржа прибыли до налогообложения ТТМ	26,21%	16,91%
Маржа прибыли до налогообложения 5YA	21,14%	16,83%
Коэффициент прибыльности ТТМ	21,14%	12,27%
Коэффициент прибыльности 5YA	16,33%	12,32%

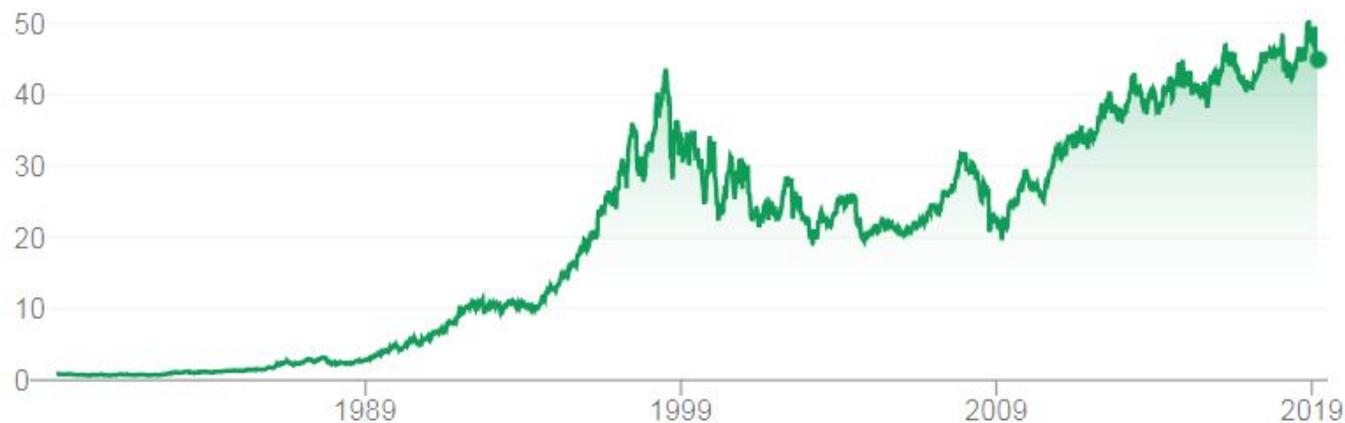
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

The Coca-Cola Company
NYSE: KO

45,70 USD -0,53 (1,15 %) ↓

Закрыто: 14 мар., 18:10 GMT-4 · Отказ от обязательств
До открытия сессии 45,75 +0,050 (0,11 %)

1 день 5 дней 1 месяц 6 месяцев С1ЯН 1 год 5 лет **Макс.**



Открытие	45,84	Див. доход	3,50 %
Максимум	46,11	Пред. закрытие	46,23
Минимум	45,63	52 нед. макс.	50,84
Рын. кап.	195,37 млрд	52 нед. мин.	41,45
Цена/приб.	30,52		

Как показывает график, стоимость акций повышалась, начиная с 1982 года. Рост с небольшими коррекциями продолжался до конца лета 1987 года. Затем повышение сменилось коррекцией, и курс бумаг начал снижаться. Падение цен было обусловлено начавшейся распродажей активов на фондовом рынке США, а также наличием негативных тенденций в американской экономике.

Но уже в 1988 году аналитиками было зафиксировано окончание спада и начало роста цен на бирже. Есть мнение, что котировки росли из-за притока средств в американскую экономику, а также повышением популярности рискованных активов у мировых инвесторов.

+ Еще одно проседание, вызванное мировым кризисом 2008 года.

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Показатель	2015	2016	2017	2018
Чистая прибыль	7 351	6 527	1 248	6 434
Выручка	44 294	41 863	35 410	31 856
Продажа/общие/административные Расходы, всего	16 451	15 284	12 701	10 289

Снижение прибыли в 2018 году компания объясняет заключением новых соглашений по франчайзингу с компаниями в Северной Америке, а также негативным влиянием валютных курсов.

Стоимость акции компании – 45\$

Прибыль на акцию – 2,06-2,10\$

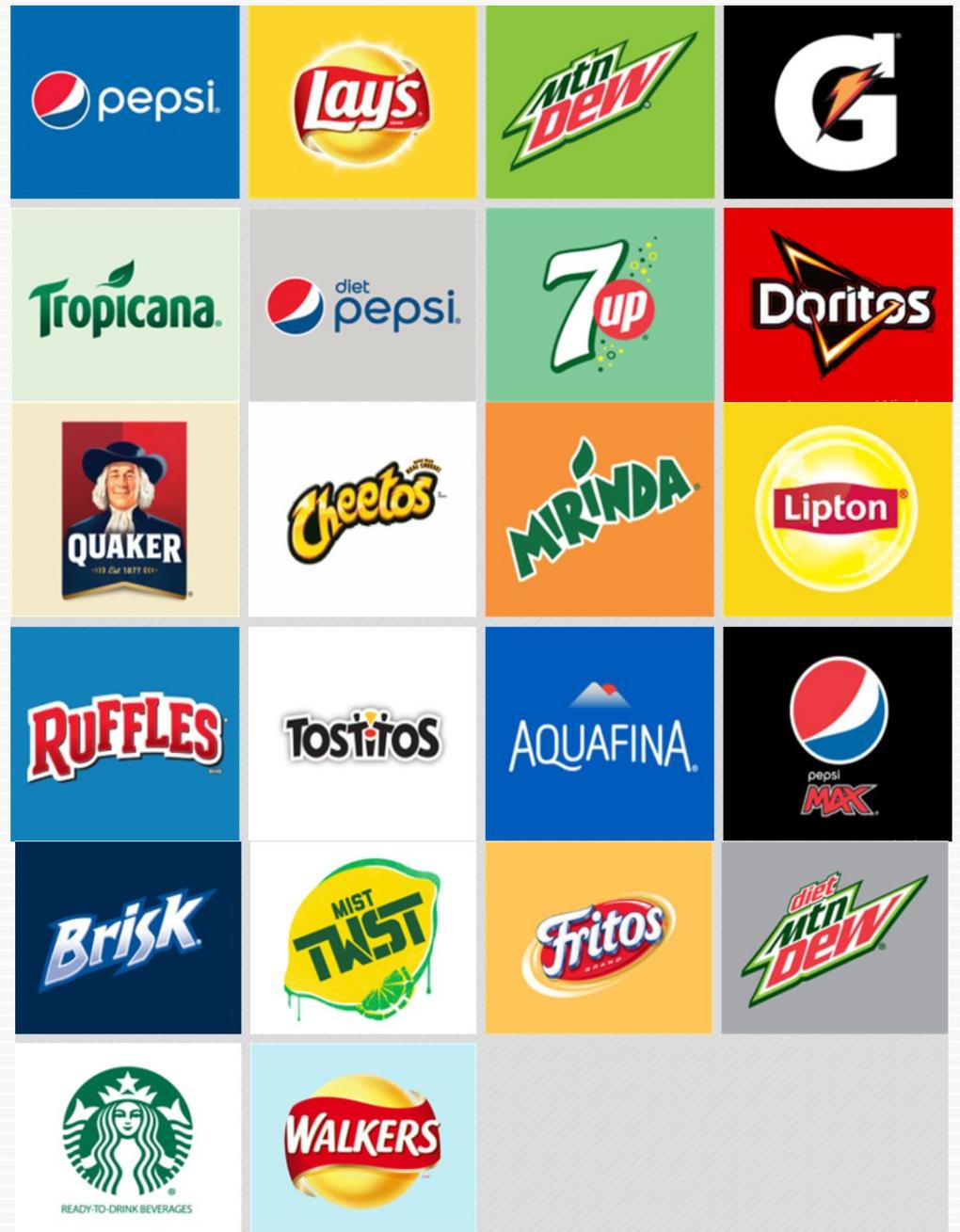
Однако доходность инвестиций и текущей деятельности несколько ниже, чем у компаний-аналогов. Так, рентабельность собственного капитала ROE составляет 22.2%, средняя рентабельность инвестиций ROI достигает 10.4%, а рентабельность активов ROA – 7.5%.

Для сравнения – у крупнейшего конкурента на профильном рынке PepsiCo аналогичные показатели составляют соответственно 32.6%, 15.9% и 8.6%.

We are Growing the World's Greatest Beverage Brands



15 Company-Owned Billion Dollar Brands
and More to Come!



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- состав не является тайной и печатается на каждой этикетке напитка
- «Жаркое лето»
- Молодое поколение
- часто меняет свои слоганы и маркетинговые ходы
- ранее - ценовое преимущество, позволившее Pepsi практически догнать Coca-Cola
- завоевание новых рынков
- агрессивная реклама
- привлечение звезд
- музыкальная реклама

- Держит свою формулу в тайне
- «зимние атрибуты»
- Взрослое поколение
- большая стабильность маркетинга
- Появилась на 12 лет раньше
- Узнаваемость 98%
- Самый дорогой бренд 2011 года
- Ставка на «вечные ценности»
- Обширный канал сбыта



- упор на лидерство
- работа на опережение
- Традиции
- Самый употребляемый напиток в мире
- Лояльность клиентов

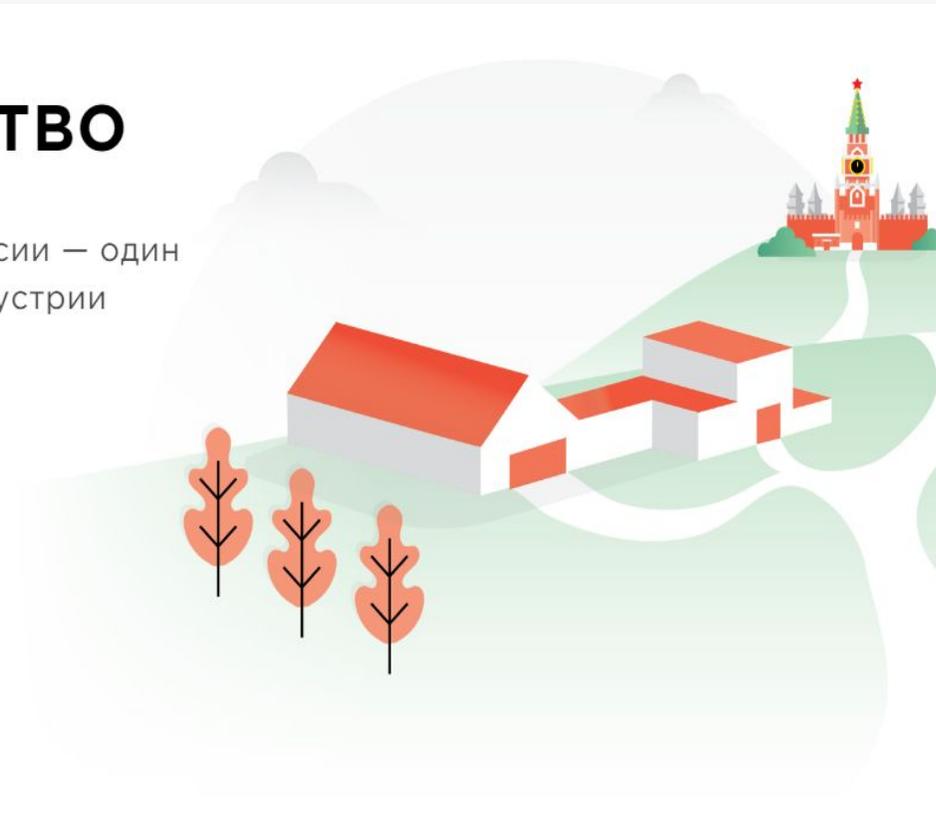
СОСА-COLA В РОССИИ

- ✓ более 12 тыс. высококвалифицированных и прошедших профессиональную подготовку сотрудников
- ✓ 10 заводов: более 60% рынка сладкой газировки, более 40 % рынка сока
- ✓ продает в России более 17 % от всего оборота собственной продукции в мире
- ✓ эффективная система распространения
- ✓ «очищает от мусора»
- ✓ поддерживает проекты по сохранению и восстановлению источников питьевой воды

ПРОИЗВОДСТВО

Система Соса-Солa в России — один из лидеров пищевой индустрии

100+
городов присутствия по всей России



Coca-Cola

Газированные напитки



Энергетики



Минеральная вода



Холодный чай



Сокодержательный напиток



Квас

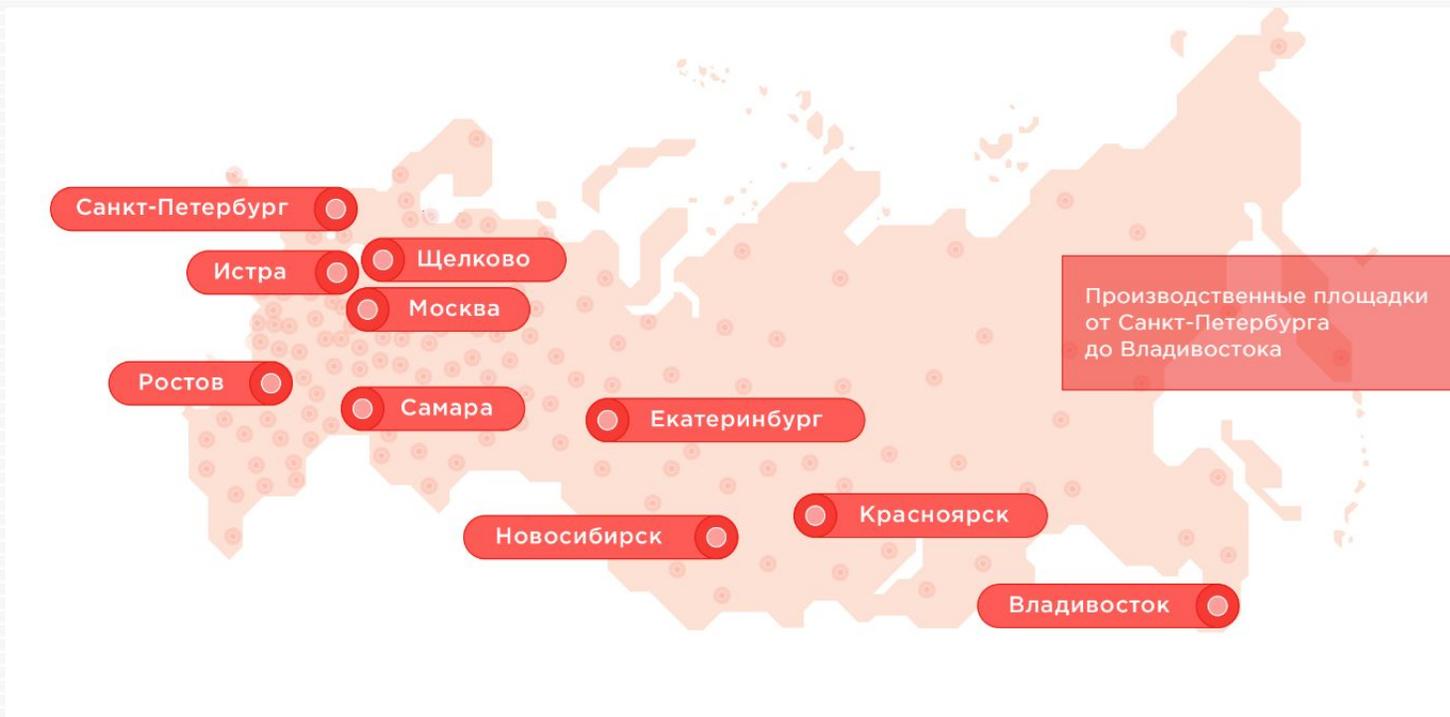


Соки



Rich Nico Da! МОЯ Семья Добрый

РОССИЙСКИЙ РЫНОК



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА СОСА-COLA



Блок-схема структуры организации.

ПРИНЦИПЫ HR-МЕНЕДЖМЕНТА

1. Объединение заданий
2. Законченность и целостность заданий
3. Установление отношений с потребителями
4. Делегирование полномочий
5. Установление обратной связи



Постановка рабочих целей

1. Конкретность
2. Сложность
3. Приемлемость
4. Участие в постановке целей
5. Обеспечение обратной связи

ПРОДУКТОВОЕ ПОРТФОЛИО

6,5% Холодный чай



9,9% Вода



31,4% Соки и нектары

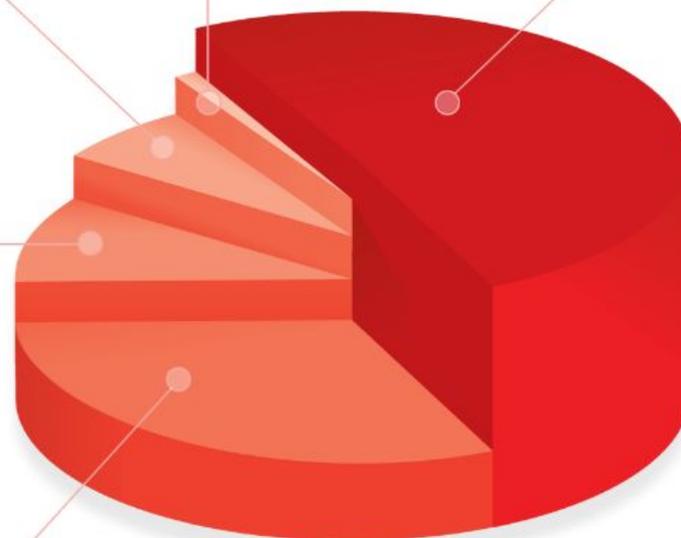


1,1%

Спортивные
и энергетические
напитки



51,1% Газированные напитки



85 вариантов
напитка

12 брендов



Rise Management
Trainee Programme

ГОТОВ К СМЕЛОМУ ШАГУ?

Брось себе вызов с программой
Rise Management Trainee и стань
новым поколением лидеров



Coca-Cola HBC
Россия

- Раскрыть свой потенциал еще в начале карьеры
- Развиваться по программе и карьерному плану, созданному специально для тебя
- Иметь собственную зону ответственности и работать над задачами в динамичной международной среде с опытными наставниками
- Стать частью международного сообщества участников Rise Management Trainee Programme всей группы стран Coca-Cola HBC (28 стран мира)

- спасение планеты: участие в социальных и волонтерских проектах;
- усиление коммуникаций: взаимодействие с деканатами, центром карьеры, студенческими организациями;
- управление временем: участие в днях карьеры, мастер-классах и тренингах от Coca-Cola;
- развитие креативности: реализация твоих супер-идей

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К ЛИГЕ АМБАССАДОРОВ СОСА-COLA

СТАНЬ
СУПЕР-СИЛОЙ
ТВОЕГО
УНИВЕРСИТЕТА!



ПОДАВАЙ
ЗАЯВКУ
ДО 5 ДЕКАБРЯ!

Coca-Cola HBC
Россия

СИСТЕМА СОСА-COLA В РОССИИ

- ООО «Кока-Кола Софт Дринк Консалтинг»
- Соса-Кола НВС Россия
 - **8 000** высококвалифицированных работников
 - свыше **60 000** дополнительных рабочих мест в смежных отраслях.

Coca-Cola Journey™

Пей. Мечтай. Читай.

- оформление онлайн-заявки,
- отбор по CV и CL
- несколько раундов интервью
- получение Job offer



ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

- 1. Возможность роста – многообразии программ развития**
- 2. Возможность получения уникального опыта**
- 3. Развитая система вознаграждений**



84%

вакансий в 2015 году были заполнены
путём повышения действующих
сотрудников

100%

сотрудников имеют доступ к программам
обучения

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

- «Пиковая производительность»
- Университет Кока-Кола (CCU)
- Форумы по оценке и развитию
- Функциональные программы развития
- Краткосрочные задания



Компания Coca-Cola — старейший спонсор Олимпийского движения с 1928 года, а с 1992 года выступает в числе организаторов и спонсоров эстафеты олимпийского огня. Также компания — официальный партнер FIFA и официальный спонсор Чемпионата мира по футболу FIFA.



КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ **COCA-COLA HELLENIC**

Основан в 2005 году

6 факультетов:

- Лидерский;
- Коммерческий;
- Маркетинга;
- Финансовый;
- Технический.
- Факультет отдела по работе с персоналом

ПРОБЛЕМЫ КОМПАНИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

	Год	Проблема	Решение
1	1915	множество подделок , серьезно влияющих на финансовые показатели компании	разработана и зарегистрирована в качестве товарного знака фирменная контурная бутылочка
2	1986	на выкуп сторонних бутилирующих компаний недоставало собственных средств.	Привлечение акционерного капитала.
3	2015	претензии о том, что кампания в Израиле является дискриминационной	Ответный маркетинговый ход
4	2018	Введение в Великобритании налога на сахар привело к росту цен на классический напиток Coca-cola	<ul style="list-style-type: none">• Горизонтальная диверсификация продукции.• разработана маркетинговая стратегия, направленная на укрепление уникальности классического продукта.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ:

- Компания производит так много различных напитков, что, если вы захотите попробовать их все, каждый день по одному сорту, вам понадобится более девяти лет. Портфель продуктов компании состоит более чем из 3500 видов и 500 марок, в том числе газированные, энергетические и напитки на соевой основе.
- Если весь объем напитков, произведенных с начала возникновения бренда Coca-Cola, разлить в 8-унциевые (227 мл) бутылки, поставить их одна на другую и составить из них линию, ее можно будет провести до Луны и обратно больше, чем 2 000 раз.
- Coca-Cola владеет 20 марками, каждая из которых приносит при продажах более чем \$1 млрд в год.
- Бренд Coca-Cola стоит примерно \$83 800 000 000. Это больше, чем Metro, Pepsi, и KFC вместе взятые.
- В 1985 году Coca-Cola стала первым безалкогольным напитком, отправившимся в космос. Астронавты на борту космического челнока Challenger проверили, может ли Coca-Cola употребляться в невесомости. Оказалось, может.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Основные конкуренты // URL: https://vuzlit.ru/280919/osnovnye_konkurenty_rynke (дата обращения: 07.03.2018).
2. Главный конкурент – Pepsi-Cola // URL: <http://www.pepsico.ru/Brands/brand-explorer> (дата обращения: 07.03.2018).
3. Соса-Кола в России // URL: <https://www.coca-colarussia.ru/> (дата обращения: 07.03.2018).
4. Коэффициенты Соса-Кола // URL: <https://ru.investing.com/equities/coca-cola-co-ratios> (дата обращения: 08.03.2018).
5. Финансово-экономическое развитие Соса-Кола // Финансовые показатели URL: <https://finance.rambler.ru/business/37493402-chistaya-pribyl-coca-cola-v-i-polugodii-upala->
[u](https://finance.rambler.ru/business/37493402-chistaya-pribyl-coca-cola-v-i-polugodii-upala-) (дата обращения: 08.03.2018).
6. Соса-Кола // История URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Кока-кола> (дата обращения: 08.03.2018).
7. Вклад в социально-экономическое развитие России // РИА URL: <https://ria.ru/20171226/1511738016.html> (дата обращения: 08.03.2018).

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!