

Philip Morris ČR a.s.

Obchodní výsledky za rok 2018 prezentované na Valné hromadě akcionářů konané 26. dubna 2019

13. května 2019

Árpád Könye (předseda představenstva Philip Morris ČR a.s.)

Dámy a pánové, vítajte v našem konferenčním hovoru s analytiky akciové společnosti Philip Morris ČR.

Rád bych přehled našich výsledků rozdělil do dvou částí:

1. výkonnost společnosti
2. vývoj v oblasti produktů se sníženým rizikem.

V roce 2018 byla naše výkonnost i nadále velmi vysoká: naše tržby ve srovnání s předchozím rokem vzrostly o 16,2 %, a to zejména díky příznivému vývoji cen portfolia tabákových výrobků určených ke kouření a růstu prodeje tabákových náplní *HEETS* a zařízení *IQOS*.

Náš provozní zisk se zvýšil o 9,5 %, především v důsledku příznivého vývoje cen tabákových produktů určených ke kouření, a zisk na akcii stoupl o 9,1 %, tedy o něco méně než provozní zisk, což je způsobeno vyšší daní z příjmu.

Naše výsledky v České republice

Náš kombinovaný tržní podíl poklesl o 0,7 procentního bodu, přičemž pokles našeho portfolia cigaret byl způsoben zaostáváním nárůstu cen konkurence, nicméně byl současně výrazně kompenzován zvýšením tržeb, zisku a tržního podílu tabákových náplní *HEETS*, který dosáhl výše 2,6 %. Tato hodnota představuje celostátní průměr za rok 2018, nicméně vzhledem k tomu, že jsme se zaměřili na velká města, byl zde náš tržní podíl vyšší – například v Praze na konci roku 2018 dosáhl hodnoty 10 %.

Objem kombinovaného odbytu poklesl oproti roku 2017 o 82 milionů kusů, a to zejména v důsledku našeho konvenčního portfolia, zatímco v případě tabákových náplní *HEETS* odbyt naopak meziročně vzrostl o 460 milionů kusů, a to ze 72 milionů kusů v roce 2017 na 532 milionů kusů v roce 2018. Většina poklesu u konvenčního portfolia byla způsobena kanibalizací našich vlastních konvenčních značek ze strany *HEETS* a ztrátou tržního podílu ve prospěch konkurence v důsledku zaostávání nárůstu cen konkurence.

Jak jsem již zmínil, k růstu našeho zisku přispěl zejména nárůst cen tabákových výrobků určených ke kouření, přičemž v roce 2018 jsme krabičku obsahující 20 cigaret zdražili o 4 Kč, což bylo o více než 2 Kč na krabičku nad rámec dopadu spotřební daně.

Jelikož pro tabákové náplně *HEETS* nebyla spotřební daň zatím uzákoněna, ponechali jsme ceny v zaváděcí výši 100 Kč za krabičku s 20 kusy a 900 Kč za karton s 10 krabičkami v námi provozovaných prodejnách, což pro spotřebitele představuje úsporu ve výši 10 %. Pro ostatní prodejní kanály se jedná o doporučené maloobchodní ceny.

Plán zvyšování spotřební daně pro období let 2016-2018 vypršel a v roce 2019 ke zvýšení spotřební daně nedojde. Od 1. ledna 2021 očekáváme nový plán v délce trvání 3-4 roky. Vláda momentálně předložila návrh na významné zvýšení ve výši 12-14 Kč na krabičku. Mělo by se

jednat o jednoletý daňový plán s účinností od 1. 1. 2020. Netrpělivě očekáváme, s jakou podporou se tento návrh setká v Parlamentu.

Důležitou skutečností je fakt, že k 1. dubnu tohoto roku budou zahříváné tabákové výrobky daněny na základě principu „nižší riziko – nižší daň“, čímž vláda dává najevo plnou podporu snižování škodlivosti.

Nelegální obchod byl v České republice v posledních několika letech téměř zanedbatelný a představoval něco málo přes 3 %. V minulém roce však poměrně výrazně vzrostl – v podstatě se zdvojnásobil. Většina nelegálního obchodu pochází z Ukrajiny a Běloruska a je důsledkem nárůstu pašování cigaret a rostoucího počtu zahraničních pracovníků přicházejících díky zvýšení kvót na pracovní víza. Odhaduje se, že v České republice žije okolo 500 000 zahraničních pracovníků, což je přirozeně spojeno s legálním i nelegálním obchodováním s cigaretami.

Tento trend má na jedné straně kladný dopad na velikost oficiálního trhu s cigaretami, ale na druhé straně vzbuzuje obavy s ohledem na nárůst cen o více než 13 % způsobený spotřební daní, který očekáváme od příštího ledna.

Nyní se podíváme na výkonnost naší společnosti na Slovensku

Zde jsme dosáhli pozitivního nárůstu tržního podílu o 1,6 procentního bodu, a to především díky tabákovým náplním *HEETS*, jejichž podíl v roce 2018 činil 3,7 %, což oproti roku 2017 představuje nárůst o 3,3 procentního bodu.

Naproti tomu tržní podíl cigaret poklesl o 1,7 procentního bodu, a to převážně v důsledku kanibalizace ze strany *HEETS*.

Kombinovaný odbyt vzrostl v roce 2018 o 154 milionů kusů, a to zejména díky tabákovým náplním *HEETS*, jejichž odbyt vzrostl o 238 milionů kusů z 32 milionů kusů v roce 2017 na 270 milionů kusů v roce 2018. Pokles konvenčního odbytu o 84 milionů kusů je způsoben kanibalizací našeho vlastního portfolia značek ze strany *HEETS*.

V letech 2017 a 2018 jsme i nadále vedli v cenotvorbě a každý rok jsme zdražili krabičku s 20 kusy cigaret o 10 eurocentů, zatímco cenu tabákových náplní *HEETS* jsme ponechali ve stabilní výši 3,5 eur za krabičku. Zdražení cigaret bylo uspíšeno s ohledem na zvýšení spotřební daně o 8 eurocentů na krabičku k 1. únoru 2019.

Dosavadní plán zvyšování spotřební daně letos vyprší a nyní očekáváme nový plán v délce trvání 3-4 roky, který by měl nabýt účinnosti 1. února 2021.

Nyní se podíváme na výkonnost výrobků se sníženým rizikem v České a Slovenské republice.

V roce 2018 jsme v České republice zaregistrovali 165 000 nových uživatelů, čímž celkový počet uživatelů vzrostl na 226 000, a na Slovensku 81 000 nových uživatelů, kde celkový počet vzrostl na 111 000 registrovaných uživatelů.

Přechod těchto uživatelů proběhl přes různé kanály od e-shopů, přes vlastní prodejny *IQOS* až po ostatní maloobchodní prodejny, nicméně v převážné většině je výsledkem práce více než 400 dočasných a smluvních B2C obchodních zástupců.

Od roku 2019 očekáváme další rozšíření své přítomnosti a uživatelské zkušenosti, kterou nabízíme v síti vlastních prodejen.

Tabákové náplně *HEETS* jsou nyní v České republice dostupné na více než 8100 prodejních místech a zařízení *IQOS* lze zakoupit v 550 trafikách. Ještě podstatnější je však skutečnost, že 4600 zaměstnanců prodejen, tj. 52 % kuřáků, přešlo v roce 2018 na *IQOS*. Tito

zaměstnanci prodejen jsou našimi nejdůležitějšími ambasadory pro získávání kuřácké klientely pro IQOS.

Na Slovensku jsou nyní tabákové náplně *HEETS* k dostání na 5400 prodejních místech a zařízení IQOS lze zakoupit v 300 trafikách. Zde je nutno podtrhnout zásadní fakt, a to že 1000 zaměstnanců prodejen přešlo na IQOS a stalo se tak aktivními ambasadory IQOS.

U spotřebitelů, kteří se rozhodnou přejít z cigaret na IQOS, dosahujeme konzistentně velmi vysoké míry konverze. V České republice přešlo na IQOS 73 % uživatelů a na Slovensku 76 %, přičemž 19-22 % uživatelů je na cestě k plné konverzi. Pouze 5 % uživatelů, kteří si zařízení IQOS zakoupí, se nakonec rozhodne zůstat u cigaret. Tato velice příznivá čísla jsou obrovským vyjádřením důvěry uživatelů v IQOS, *HEETS* a možnosti alternativního výrobku, který nabízí lepší volbu ve srovnání s cigaretami.

Distribuční model

Pro tabákové výrobky určené ke kouření působí PM ČR a.s. v roli prodejce pro Českou i Slovenskou republiku. Jako prodejce neseme veškerá rizika spojená s prodejem těchto výrobků.

PM Slovakia působí na základě distribuční dohody uzavřené s PM ČR a.s. jako distributor s omezeným rizikem pro tabákové výrobky určené ke kouření.

Pokud jde o výrobky se sníženým rizikem, je prodejcem PMP SA, dceřiná společnost PMI Inc se sídlem ve Švýcarsku.

Společnosti PM ČR a.s. a PM Slovakia s.r.o. podepsaly se společností PMP SA samostatné distribuční smlouvy, na jejichž základě distribuují výrobky se sníženým rizikem v jednotlivých zemích.

Prodejce nese plná rizika, investice a náklady spojené s výzkumem a vývojem výrobku, je vlastníkem práv duševního vlastnictví a současně nese i všechny náklady s tímto vlastnictvím spojené.

Distributor s omezeným rizikem má zaručenu marži. Tato marže představuje odměnu za komercializaci z výnosů z prodeje. Marže je přímo úměrná riziku pro distributora – odtud jeho označení „distributor s omezeným rizikem“ – a toto riziko je ve srovnání s rizikem prodejce výrazně nižší. Proto i marže je v tomto obchodním modelu výrazně nižší a tato cenová metodologie je plně v souladu s obecně přijímanými tržními zásadami. Stručně řečeno: nižší riziko znamená nižší kontrolu, jejímž výsledkem je výrazně nižší zisk.

Toto jsme uvedli také v naší výroční zprávě:

“Naše ziskovost, a tudíž i naše výplaty dividend souvisí s tím, že vystupujeme jednak v roli distributora nesoucího plná rizika spojená s komercializací tabákových výrobků určených ke kouření a zároveň v roli distributora s omezeným rizikem spojeným s komercializací výrobků se sníženým rizikem.

Naše odměna za komercializaci výrobků se sníženým rizikem je založena na marži z výnosů z prodeje, kdy nejsme vlastníkem práv duševního vlastnictví k těmto výrobkům, a proto neneseme všechny náklady a rizika spojená s tímto vlastnictvím. Vzhledem k tomu, že naše marže je úměrná našemu riziku spojenému s komercializací výrobků se sníženým rizikem, je dopad změn objemů prodeje těchto výrobků na naši ziskovost omezen.

Tudíž pokud se nezmění stávající trend spotřebitelských preferencí ve vztahu k výrobkům se sníženým rizikem a pokles objemů prodeje tabákových výrobků určených ke kouření, jež se

nám nepodaří kompenzovat zvyšováním cen, se bude zrychlovat, v dlouhodobém horizontu neočekáváme, že pokles zisku z prodeje portfolia tabákových výrobků určených ke kouření bude nezbytně plně kompenzován zvýšením zisku z nárůstu prodeje výrobků se sníženým rizikem.”

Co výše uvedené znamená pro naši budoucnost? V první řadě si musíme přiznat, že před námi stojí otázka udržitelnosti.

Na jedné straně je zde reálné volání po snížení poptávky po tabáku určeném ke kouření. Choroby související s kouřením jsou Světovou zdravotnickou organizací (WHO) považovány za „největší hrozbu pro veřejné zdraví, s jakou se svět kdy setkal“. V důsledku toho mezinárodní instituce jako WHO a OSN stále hlasitěji volají po zavedení přísné regulace dodávky a poptávky tabákových výrobků.

Na druhé straně jsme svědky rostoucí poptávky po bezdýmných výrobcích. Odborníci i úředníci pro veřejné zdraví se čím dál více shodují na pozitivní úloze nikotinových výrobků se sníženým rizikem, jako jsou elektronické cigarety a zahříváné tabákové výrobky. Tento přístup usilující o snižování škodlivosti tabáku by měl v budoucnu vést k diferencovaným regulačním a daňovým rámcům, které budou spotřebitele podněcovat k tomu, aby přešli z cigaret na alternativní výrobky se sníženým rizikem. Jsme svědky podpory tohoto trendu na globální i lokální úrovni. Zde v České republice je spotřební daň na zahříváné tabákové výrobky výrazně nižší než v případě cigaret, a to právě proto, že představují významně nižší zdravotní riziko. S podporou státu tak máme ještě silnější impuls k tomu, aby dospělí kuřáci přešli na alternativní výrobky s nižším zdravotním rizikem, a s potěšením mohu konstatovat, že výsledky komercializace zařízení IQOS v České republice i na Slovensku tuto rostoucí poptávku spotřebitelů po lepších alternativách jednoznačně potvrzují.

Zaměřit se na budoucnost bez kouře pro nás není jen skvělá celosvětová příležitost – je to naše jediná možnost. Společnost PMI investovala do vývoje a vědeckého posouzení našeho portfolia bezdýmných výrobků 6 miliard amerických dolarů a celosvětově se zaměřuje na vývoj výrobků se sníženým rizikem, které pro dospělé kuřáky cigaret představují uspokojivou alternativu. Svět bez kouře už nastává, bez ohledu na to, zda s tím spotřebitelé, rozhodující činitelé, aktivisté pro kontrolu tabáku, finanční analytici či konkurenti souhlasí, či nikoli. Nabízejí se jen dvě otázky:

Za prvé: Jak rychle dojde k přechodu od cigaret určených ke kouření k bezdýmným alternativám?

Za druhé: Kteří hráči na trhu tento přechod uskuteční?

A věřte mi: Neexistuje žádný jiný způsob, jak si v České republice a na Slovensku dlouhodobě udržet silnou pozici, než se strategicky zaměřit na bezdýmné výrobky vycházející z doporučení odborníků a rostoucí poptávky spotřebitelů. Těžíme z investic společnosti PMI do výzkumu a vývoje a důkladného vědeckého posouzení. V zájmu růstu této nové kategorie projde naše společnost postupně proměnou tak, abychom zdroje z oblasti cigaret sladili s oblastí bezdýmných výrobků. Tento přerod bude postupný a nezávisí pouze na našem úsilí, ale i na tom, zda se příležitosti pro veřejné zdraví, kterou tyto výrobky představují, chopí i ostatní aktéři. Naše oblast podnikání bez kouře je nová a vyžaduje novou a komplexní komercializaci, významné investice a intenzivní využití zdrojů, tak aby rychle a efektivně dosáhla kritické hmotnosti. Již nyní došlo ke změnám v naší výrobě, prodeji, marketingu, a to včetně našeho vlastního místního obchodního modelu.

Bezdyšné výrobky jsou tím pravým nejen pro kuřáky a společnost, ale jednoznačně dávají smysl i z obchodního hlediska jako jediné alternativní řešení pro naši společnost, pro naše zaměstnance a investory, pro vás všechny jako naše akcionáře.

Existuje alternativní obchodní model, v němž bychom byli prodejcem? Stručně a jasně řečeno – nikoli! Náklady na investice to jednoduše neumožňují – výzkum a vývoj, vědecké programy, vývoj zařízení atd. – nelze si ani představit, jak rozsáhlé zdroje by to vše vyžadovalo. Tím nejchytřejším řešením tedy je, abychom byli distributorem s omezeným rizikem a současně získali výhodu prvního tahu na našich trzích a přivlastnili si tak celou tuto kategorii.

Bude to mít za následek nižší zisk? Ano – v dohledné budoucnosti. Namísto mimořádných dividend přinese tato strategie dividendy silné a stabilní. A navíc jimi budou dlouhodobě, udržitelně, přičemž budeme moci s jistotou navyšovat tržní podíl se zvýšenou cenovou politikou. Jen těžko bych něco takového mohl tvrdit, kdybychom se měli spoléhat pouze na naše upadající odvětví cigaret v upadajícím podnikání bez budoucích vyhlídek. Takže ano, našemu podnikání se daří, pouze se nyní nacházíme v přechodové fázi.

Otázky a odpovědi

1. Můžete poskytnout podrobné informace o obchodním modelu pro IQOS/HEETS – marže atd.?

V případě portfolia tabákových výrobků určených ke kouření působíme jako prodejce s profilem plného rizika a odměn.

U produktů se sníženým rizikem – vzhledem k tomu, že jsme tyto platformy nevyvinuli a ani bychom jejich vývoj včetně klinických studií nebyli schopni financovat –, jsme museli uzavřít dohodu o distribuci se společností Philip Morris Products S.A.

Proto dostáváme distribuční marži, která je vzhledem k profilu rizika společnosti Philip Morris ČR a.s. nižší.

Marže z prodeje výrobků se sníženým rizikem je nicméně v souladu s obvyklými tržními zvyklostmi pro podobná ujednání, která již byla využita ve srovnatelných odvětvích.

2. Bude se aktuální obchodní model pro IQOS/HEETS v budoucnosti měnit? Stane se tak poté, co budou tyto výrobky uvedeny na trh?

V tuto chvíli nepředpokládáme, že by se distribuční dohoda měla jakkoli měnit. Budujeme své podnikání v této oblasti, v současné době fungujeme na základě tohoto modelu a není nic dalšího, co bychom k této otázce mohli dodat.

3. Jaká jsou vaše očekávání v souvislosti s budoucími prodeji tabákových náplní HEETS? Jaký je váš cílový tržní podíl pro rok 2019 a v delším časovém horizontu?

V rámci své strategie nezveřejňujeme prognózy a odhady týkající se budoucích výsledků, nicméně můžeme rozhodně potvrdit, že si stojíme za svým dlouhodobým závazkem realizovat budoucnost bez kouře tak rychle, jak jen to půjde, a to je jednoznačně tím hlavním, na co se zaměřuje naše podnikání a vize naší společnosti v České republice i na Slovensku.

4. Zdanění tabákových výrobků založených na zahřívání namísto spalování (tzv. HnB – „Heat not Burn“ produkty): Bude mít nová spotřební daň uvalená na zahřívání výrobky dopad na vaši marži nebo jsou to pro PM ČR jen přenesené náklady?

Jedná se o přenesené náklady. Naše odměna jakožto distributora výrobků se sníženým rizikem je založena na marži z výnosů z prodeje bez spotřební daně.

5. Plánované zvýšení spotřební daně v České republice od roku 2020: Spočítal jsem si, že zvýšení daně o 10 % by vedlo ke zdražení o 6-7 Kč za krabičku. Zástupci tabákových společností tvrdí, že by se jednalo o 10-12 Kč za krabičku. Můžete se k tomu vyjádřit? Počítáte s přenesením větší části zvýšení daně na zákazníky nebo očekáváte, že se projeví na vaší marži?

Současný návrh, tak jak ho zveřejnilo Ministerstvo financí k veřejné konzultaci, by mohl vést k odhadovanému zvýšení maloobchodních prodejních cen v řádu 11-13 Kč na krabičku 20 cigaret, pokud by dopad na marži výrobců i distributorů měl zůstat neutrální.

K budoucímu vývoji tržních cen se bohužel nemůžeme vyjadřovat, neboť souvisí s celou řadou faktorů, z nichž některé jsou mimo naši kontrolu a vliv. Obecně vzato je však naše strategie taková, že chceme zvýšení spotřební daně plně přenést na spotřebitele.

6. Objemy: Jaký očekáváte úbytek trhu s tabákem (v procentech) a jaký pokles odbytu (v procentech), pokud v České republice dojde ke zvýšení spotřební daně o 10 %?

Zmíněné zvýšení spotřební daně bude mít na velikost tabákového odvětví nepochybně výrazný dopad – velikost trhu se sníží ve prospěch nelegálního obchodu a dalších levnějších tabákových a nikotinových alternativ včetně jemně řezaného tabáku.

Ohledně velikosti tohoto dopadu bychom však neradi pronášeli jakékoli spekulace, neboť v České republice zatím nemáme srovnatelnou zkušenost za podobných okolností.

7. Dividendová politika: Předpokládáte, že se v budoucnosti budete víceméně držet 100 % poměru vyplácených dividend, nebo očekáváte nižší výplaty v důsledku investic, např. do provozního kapitálu, nebo vyšší výplaty za účelem optimalizace vaší překapitalizované účetní rozvahy?

Ke konkrétnímu poměru výplaty dividend se vyjadřovat nemůžeme, nicméně obecně lze říci, že výnosy akcionářů jsou jedním z hlavních ohnisek naší obchodní strategie.

8. Zahřívání výrobků („HnB – Heat not Burn“): Jaká je očekávaná míra kanibalizace ze strany zahřívání výrobků v příštích dvou až třech letech? Jaký byl čistý dopad tržeb těchto výrobků na EBITDA v roce 2018 (tj. kladná distribuční marže minus efekt kanibalizace)?

Růst prodeje tabákových náplní HEETS je více než z poloviny dán kanibalizací našeho portfolia tabákových výrobků určených ke kouření.

Odhady a prognózy ohledně naší očekávané výkonnosti v budoucnu neposkytujeme.

9. Máte v plánu investovat v dohledné době (řekněme v příštích třech letech) do výroby zahřívání výrobků (HnB)?

Jak již veřejně zmínili někteří členové představenstva, v budoucnu bychom velmi uvítali výrobu tabákových náplní HEETS v naší továrně v Kutné Hoře na základě dohody o výrobních službách. V současnosti žádná taková jednání neprobíhají nebo o nich nevíme.

10. Vidíte nějaký prostor pro vyšší tržby z výrobních služeb? Jaká je vaše volná výrobní kapacita pro vývoz?

Vyšší tržby z výrobních služeb by vyžadovaly investice do výrobních kapacit. Naše továrna v Kutné Hoře je flexibilní a zvládne zvýšení výroby tabákových výrobků určených ke

kouření nebo zahájení výroby tabákových náplní HEETS na základě rozhodnutí společnosti Philip Morris International. O takových jednáních v tuto chvíli nemáme žádné informace.

11. OPEX: Plánujete zvýšit počet zaměstnanců? Existuje v Kutné Hoře tlak na mzdy? Měli bychom očekávat pokles marže v důsledku růstu OPEX v roce 2019?

Aktuální počet zaměstnanců v továrně je optimální. V případě navýšení výroby nebo růstu naší aktivity v oblasti výrobků se sníženým rizikem bychom v zájmu budoucího růstu museli lidské zdroje navýšit.

Neustále sledujeme průzkumy trhu s cílem zůstat při odměňování našich zaměstnanců konkurenceschopní.

12. CAPEX: Plánujete v roce 2019 další investice kromě potenciální výroby zahříváných výrobků (HnB) a nad rámec standardního CAPEXu pro údržbu?

O žádných takových významných kapitálových investicích představenstvo momentálně nejedná.

13. Jak se s rostoucími prodeji zahříváných výrobků (HnB) mění generování peněžních toků společnosti?

Pokud jde o konverzi hotovosti čili generování peněžních toků, funguje oblast tabákových výrobků určených ke kouření a oblast zahříváných výrobků velmi podobně, takže s expanzí zahříváných výrobků nedochází v tomto ohledu k žádné podstatné změně.

14. Jaké investice musíte v souvislosti s marketingem těchto výrobků vynakládat?

Většina investic za tabákovými výrobky se sníženým rizikem v roce 2018 souvisela s konverzí dospělých kuřáků na IQOS s využitím tzv. IQOS koučů (přes 400 agentů, které jsem zmínil v předchozím přehledu) v kombinaci se zvýšenou viditelností a aktivitami pro dospělé kuřáky na tradičních prodejních místech tabákových výrobků. Výsledkem bylo v letech 2017 a 2018 meziroční zvýšení výdajů o více než 1 miliardu Kč.

15. Co se děje s provozním kapitálem a kde by se měl normalizovat? Jaké zásoby je podle vás nutno udržovat?

Pokud odkazujete na materiální navýšení pohledávek a pokles peněžní hotovosti na konci roku 2018, tyto skutečnosti souvisely s pozastavením faktoringu pohledávek ve snaze minimalizovat pokladní zůstatek na konci roku a vyhnout se tak dodatečným nákladům, které banky účtují svým klientům v rámci povinného programu finanční stability. Příspěvky jednotlivých bank jsou stanoveny na základě výše vkladů držených bankou na konci roku.

Pokud jde o otázku navýšení zásob (v roce 2018 ve srovnání s rokem 2017), můžeme v příštích letech v souvislosti s expanzí výrobků se sníženým rizikem očekávat další nárůst, ovšem pravděpodobně již pomalejší než v roce 2018. Přesnou míru navýšení zásob je nicméně v tuto chvíli těžké předvídat.

16. Jaké je letošní průměrné zdražení? Je podobné jako v loňském roce – 2 Kč na krabičku, nebo je jiné?

V letošním roce nedošlo ke zvýšení daně, takže jsme nebyli nuceni zdražit. Naší strategií je o cenách nehovořit a stále sledovat celkovou situaci na trhu.

17. Inkrementální návratnost vlastního kapitálu této nové aktivity: Jaká je konečná inkrementální investice, celková výše investovaného kapitálu a celková očekávaná

ziskovost? Do jaké míry se bude lišit inkrementální ziskovost jako celek pro oblast s omezeným rizikem pro výrobky se sníženým rizikem z pohledu PM ČR?

Jak již bylo řečeno, obchodní model pro distribuci tabákových výrobků určených ke kouření v České republice i pro distribuci výrobků se sníženým rizikem je z hlediska investovaného kapitálu velice podobný. Kromě toho máme ještě třetí obchodní aktivitu, a to výrobní služby, o které jsme také již hovořili. Je pro nás obtížné poskytnout přesnou prognózu, protože ji bohužel nemáme k dispozici.

18. Do jaké míry se může lišit obchodní aktivita distribuce výrobků se sníženým rizikem z hlediska celkové ziskovosti, míry návratnosti vlastního kapitálu (ROE), míry návratnosti investovaného kapitálu (ROCE) na inkrementálním základě?

Přechod dalších uživatelů na alternativu se sníženým rizikem bude samozřejmě znamenat výrazně nižší návratnost této aktivity, ale pokud jde o konkrétní míru pro nadcházející čtvrtletí či rok, je velice těžko předvídatelná. Podílí se na ní celá řada faktorů – jak rychle budeme schopni převést dospělé kuřáky na výrobky se sníženým rizikem, jakou cenotvorbu budeme moci na trhu provádět atd. Nerad bych v tuto chvíli vynášel jakékoli spekulace o výsledcích. Jak jsme již uvedli, jako distributor s omezeným rizikem máme v souvislosti s touto novou obchodní činností výrazně nižší riziko a veškerá rizika, tzn. veškeré investice a závazky, nese společnost PMP SA jako prodejce, takže naše odměna za komercializaci výrobků se sníženým rizikem v České a Slovenské republice je úměrná míře rizika, která je v tomto případě výrazně nižší.

19. Jaký podíl na tržbách z výrobků se sníženým rizikem představují výdaje na marketing?

Nejsme schopni uvést přesné číslo, protože segment výrobků se sníženým rizikem nesledujeme zvlášť. Sledujeme celkové výdaje na marketing a distribuci pro celý podnik, protože zdroje jsou často sdílené. Celkový nárůst najdete v konsolidovaných účetních výkazech. Převážná většina navýšení, jehož jsme byli svědky mezi lety 2017 a 2018, ve výši přes 1 miliardu Kč, souvisí s komercializací zařízení IQOS.

20. Je nárůst přes 1 miliardu Kč udržitelný?

Tuto obchodní aktivitu právě budujeme, takže samozřejmě očekáváme silný růst a usilujeme o naplnění vize budoucnosti bez kouře, takže s růstem očekáváme i rozšíření podpůrných aktivit. V této souvislosti tedy očekáváme nárůst výdajů i do budoucna.