

KOMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD
STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI
Waszyngton, DC 20549
FORMULARZ 8-K
RAPORT BIEŻĄCY
W TRYBIE UST. 13 LUB UST. 15(d) USTAWY
O OBROcie PAPIERAMI WARTOŚCIOWYMI Z 1934 R.
Data raportu
(Termin najwcześniejszego ze zdarzeń objętych raportem)
3 września 2008 r.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
(Dokładna nazwa zgodnie z zapisami statutu podmiotu składającego raport)

DELAWARE
(Stan lub inne miejsce
utworzenia/zawiązania)

0-24341
(Numer w ewidencji
Komisji)

54-18652710
(Podatkowy numer
identyfikacyjny
pracodawcy IRS)

Two Bala Plaza, Suite 300
Bala Cynwyd, Pensylwania
(Adres głównej siedziby organu wykonawczego podmiotu składającego
raport)

19004
(Kod pocztowy)

(610) 660-7817
(Numer telefonu podmiotu składającego raport, wraz z numerem kierunkowym)

W przypadku składania Formularza 8-K w związku z jednoczesnym wykonywaniem przez podmiot składający raport obowiązków określonych przepisami wskazanymi poniżej, należy zaznaczyć właściwą kratkę:

- ☐ Pisemne zawiadomienia zgodnie z Przepisem 425 na podstawie Ustawy o papierach wartościowych (17 CFR 230.425)
 - ☐ Wnioski składane zgodnie z Przepisem 14a-12 na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.14a-12)
 - ☐ Zawiadomienia przedwstępne zgodnie z Przepisem 14d-2(b) na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.14d-2(b))
 - ☐ Zawiadomienia przedwstępne zgodnie z Przepisem 13e-4(c) na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.13e-4(c))
-

Ustęp 2.02. Wyniki Operacji i Stanu Finansowego

W zakresie w jakim znajduje zastosowanie, informacja zawarta w Ustępie 7.01 poniżej jest niniejszym włączona przez odesłanie.

Ustęp 7.01. Ujawnienie informacji zgodnie z Regulą Rzetelnego Ujawniania

W dniu 3 września 2008 r., Central European Distribution Corporation (“Spółka”) zorganizowała telekonferencję dla inwestorów, podczas której Spółka potwierdziła swoje prognozy dotyczące sprzedaży netto oraz zysku na akcję oraz omówiła bieżącą działalność biznesową Spółki. Zapis protokołu z telekonferencji jest załączony do niniejszego Raportu Bieżącego jako Załącznik 99.1 i jest włączony niniejszym wyłącznie w celach ujawnienia w ramach Ustępu 7.01. Protokół został selektywnie wyedytowany celem ułatwienia rozumienia informacji przekazanych podczas telekonferencji.

Informacja przedstawiona w niniejszym Raporcie Bieżącym, włączając w to załączone załączniki, nie będzie uważana za „złożoną” w rozumieniu ust. 18 Ustawy o obrocie papierami wartościowymi z 1934 r. (ang. *Securities Exchange Act of 1934*), z późniejszymi zmianami, lub w inny sposób podlegającą obowiązkom nałożonym przez ten ustęp. Informacja w niniejszym Raporcie Bieżącym, włączając w to załączone załączniki, nie będzie uważana za włączoną przez odesłanie do jakichkolwiek dokumentów składanych zgodnie z Ustawą o papierach wartościowych z 1933 r. (ang. *Securities Act of 1933*), z późniejszymi zmianami, czy zgodnie z Ustawą o obrocie papierami wartościowymi (ang. *Securities Exchange Act*), bez względu na jakiegokolwiek włączenie przez odesłanie językowe przy okazji takiego złożenia dokumentów.

Ustęp 9.01. Sprawozdania finansowe i załączniki.

(d) Załączniki.

<u>Załącznik nr</u>	<u>Opis</u>
99.1	Zapis protokołu z telekonferencji dla inwestorów, która miała miejsce 3 września 2008 r.

PODPIS

Zgodnie z wymogami Ustawy o obrocie papierami wartościowymi z 1934 r., (ang. *Securities Exchange Act of 1934*) Central European Distribution Corporation polecała należycie umocowanemu sygnatariuszowi podpisanie niniejszego raportu w swoim imieniu.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION
CORPORATION

/-/ Chris Biedermann

Chris Biedermann

Wiceprezes i Dyrektor Finansowy

Data: 8 września 2008 r.

WYKAZ ZAŁĄCZNIKÓW

<u>Załącznik nr</u>	<u>Opis</u>
99.1	Zapis protokołu z telekonferencji dla inwestorów, która miała miejsce 3 września 2008 r.

JEFFERIES & COMPANY

Moderator: Doug Lane
3 września 2008 r.
godz. 10:00 czasu środkowoamerykańskiego

Operator: Dzień dobry. Nazywam się (Stephanie) i dzisiaj będę operatorem podczas tej telekonferencji.

Teraz, chciałabym powitać wszystkich biorących udział w telekonferencji zorganizowanej przez firmę Central European Distribution Corporation .

Wszystkie linie mają wyłączony głos, aby zapobiec hałasom w tle. Po przedstawieniu uwag przez mówcę odbędzie się sesja pytań i odpowiedzi. Aby zadać pytanie w trakcie trwania sesji wystarczy wcisnąć gwiazdkę i przycisk 1 na telefonie. Aby wycofać swoje pytanie, należy wcisnąć krzyżyk.

Dziękuję. Panie Lane – może pan rozpocząć konferencję.

Doug Lane: Dobrze. Dziękuję, (Stephanie).

Witajcie. Nazywam się Doug Lane. Jestem analitykiem sektora konsumenckiego w firmie Jefferies. Mamy przyjemność prowadzić telekonferencję z zarządem firmy CEDC. Ze strony CEDC udział biorą: Bill Carey - przewodniczący zarządu i dyrektor wykonawczy oraz Chris Biedermann – dyrektor finansowy.

Celem tej konferencji jest uzyskanie aktualizacji na temat sytuacji firmy, biorąc pod uwagę wszystkie makroekonomiczne przeciwności i tarcia w sytuacji geopolitycznej za oceanem oraz przekazanie aktualizacji na temat sytuacji firmy i uwag względem sytuacji za oceanem.

Teraz oddaję głos Bill'owi, aby przekazał kilka przygotowanych wcześniej uwag, a potem przejdziemy do pytań.

Bill Carey: Dobrze. Dziękuję za wprowadzenie Doug.

Myślę, że najpierw powiem nieco o Rosji, ponieważ wiem, że jesteśmy nieco zaniepokojeni przepychankami pomiędzy Rosją a Zachodem w kwestii bieżących zdarzeń mających miejsce w Rosji. Ale szczerze mówiąc, w naszym modelu konsumenckim na rynku Rosyjskim, w segmencie wódek oraz importowanych alkoholi i win z pewnością nie obserwujemy żadnego zahamowania.

A wręcz przeciwnie, obserwujemy rozwój naszych interesów w Rosji, większy niż przewidywaliśmy – ale do tego dojdziemy; teraz pomówmy trochę o rynku rosyjskim.

Generalnie rzecz biorąc, wydaje nam się, że obecna zależność, jaką obserwujemy pomiędzy Zachodem i Rosją oraz Rosją i Zachodem, ma wpływ na konsumentów, firmy działające na rynku dóbr konsumpcyjnych w Rosji, aczkolwiek w chwili obecnej nie stanowi to dla nas problemu.

Rozmawialiśmy z innymi detalistami w Rosji np. IKEA, BAT, Philip Morris. Na pewno wiecie, że Pepsi wykonała największą... właśnie w ostatnim tygodniu sfinalizowała dużą inwestycję w segmencie soków.

Ogólnie rzecz biorąc, firmy nadal inwestują w Rosji, a trendy na rynku dóbr konsumpcyjnych w Rosji pozostają optymistyczne.

Powodem tego są, jak dotychczas, dalsze podwyżki płac. Zatem w naszym przypadku biznes idzie jak zwykle, i jak już powiedziałem, sytuacja jest nawet lepsza niż przewidywaliśmy.

Idąc dalej, chciałbym zająć się nieco Polską i Rosją, a potem przejść do informacji i sytuacji walutowej, która od mniej więcej 30 dni wzbudza niepokój. Chciałbym także omówić sposób oddziaływania waluty w naszym modelu biznesowym na postęp interesów w Polsce i Rosji. O tym zamierzam pomówić nieco szerzej.

Zacznijmy od Polski. Sytuacja w Polsce nadal jest bardzo, bardzo dobra. W ostatnim tygodniu Polska opublikowała dane: PKB 5,8% czyli lepiej niż przewidywano (5,5%). Ceny spirytusu nadal spadają, nawet w porównaniu do cen odnotowywanych w czasie naszej telekonferencji w ubiegłym kwartale.

Ceny spirytusu spadły nawet o 19% względem najwyższej wartości po ostatnim spadku. Przyczyną tego są dobre zbiory. Ogólnie rzecz biorąc ciągle, tydzień w tydzień, obserwujemy powolny spadek cen spirytusu. Jest to dla nas bardzo dobra wiadomość, jeżeli chodzi o nasze koszty towarów.

Jeszcze nie mówiliśmy o terminie wprowadzenia na rynek marki Bols, będącej w Polsce czołowym produktem w droższym segmencie (*premium*), jeżeli chodzi o nakłady na litr. W następnym tygodniu lub za dwa tygodnie dokonamy ponownego wprowadzenia na rynek produktu w nowym opakowaniu, które jak dotąd – patrząc na reakcje na wstępne prezentacje na rynku – było bardzo pozytywnie odebrane. Jesteśmy bardzo podekscytowani z tego powodu. Ostatnie dwa

ponownie wprowadzone produkty - Soplita i Żóbrówka, odniosły duży sukces.

A zatem i tym razem – w przypadku ponownego wprowadzenia marki Bols – oczekujemy sukcesu.

Powinniśmy także wspomnieć o sytuacji u konkurencji. W ubiegłym kwartale, obserwowaliśmy dalsze osłabienie naszego głównego konkurenta – firmy Belvedere, który traci udział w rynku, co jest dla nas dobrą wiadomością.

A zatem podsumowując, sytuacja w Polsce jest nadal dla nas bardzo korzystna i przebiega zgodnie z oczekiwaniami, a nawet nieco lepiej, jeżeli chodzi o koszt towarów.

Podobnie na rynku rosyjskim biznes idzie lepiej niż oczekiwano. Parliament, Whitehall i Russian Alcohol osiągają lepsze wyniki od średniego wyniku z całego rynku. Kolejny kwartał zapowiada się korzystnie. Wszystko wskazuje, że będzie on wyjątkowo pomyślny.

Interesujące jest to, że w trzecim – w drugim kwartale, gdy robiliśmy podsumowanie niektórych kosztów ogólnych pod względem sprzedaży i zysku operacyjnego, bez Rosji, Polski i Węgier, jak zapewne pamiętacie nie mieliśmy wyników Whitehall za cały kwartał.

Lecz gdy weźmiemy pod uwagę mocno sezonowy charakter rosyjskiego rynku koniaku, szampana i wódek, zysk operacyjny w Rosji przekroczy 50% wszystkich naszych zysków w czwartym kwartale.

Oczywiście będzie to zależeć od siły rubla. Pomiędzy rublem a złotówką jest pewna relacja, będzie ona rozdzielona 50/50 – ponad

50/50 w czwartym kwartale, przy czym będzie się skłaniać bardziej w stronę rubla i forinta, które są bardziej stabilnymi walutami.

A teraz coś, aby nieco podkreślić dobrą sytuację w czwartym kwartale – kilka dni temu miałem spotkanie z Moët Hennessey, która jest bardzo zaangażowana w rynek rosyjski oraz chiński; mówimy tu o kolejnych 20.000 skrzynek wchodzących do Rosji. Ponieważ biznes w segmencie koniaku jest świetny, są w stanie znaleźć też coś dla nas. Oni naprawdę bardzo mocno wierzą w rynek rosyjski, mimo, że międzynarodowy rynek koniaku się zawęża, będą w stanie alokować tam dodatkowe 20.000 skrzynek w czwartym kwartale.

Jest to jedynie przykład, aby podkreślić fakt, że czwarty kwartał, który niedługo się rozpocznie będzie lepszy niż oczekiwano. Whitehall, Parliament i Russian Alcohol osiągały dobre wyniki, i jak powiedziałem, nawet lepsze niż przewidywano.

Gdy Rosja zbliża się do osiągnięcia 50% naszej operacyjnej marży zysku brutto, jeżeli przyjrzyście się naszemu skonsolidowanemu modelowi jako modelowi finansowemu, musimy zrobić zestawienie roku 2008 i 2009, o którym mówiliśmy podczas poprzedniej telekonferencji, marże brutto w Polsce wyniosły 24,5%, 25% po konsolidacji i dążą do 27% przewidywanych na rok 2009. Coraz większe obciążenie w tym całym Miksie przejmuje Rosja, a marża operacyjna wzrasta z 11,5% w 2008 roku do 13% w 2009 roku.

Znowu, proszę pamiętać, że konsolidacja biznesu rosyjskiego obejmuje tylko Parliament i Whitehall. Posiadamy 42% udziałów w spółce Russian Alcohol Firm, dla których pierwsza możliwość wykupu będzie na wiosnę 2010 roku. Obecnie udziały te zaliczamy jako kapitał własny, który jest poniżej poziomu operacyjnego.

Zatem marże w wysokości 27%, marże brutto, 13%, marże operacyjne brutto, poprawią się istotnie w 2010 roku, jeżeli zdecydujemy się wykupić 100% tej firmy, czyli pozostałych 58% i rozpoczniemy uwzględnianie jej w konsolidacji naszych finansów. Na pewno nastąpi fizyczny skok ujętej w procentach stopy wzrostu i zysku operacyjnego.

Jeżeli przyjrzymy się naszym informacjom, to można powiedzieć, że potwierdziliśmy informacje zawarte we wczorajszej notatce prasowej. Nasze poprzednie informacje dotyczące 2008 podane w notatce prasowej roku mówiły, że przychody netto ze sprzedaży wynosiły od 1,65 do 1,8 miliarda USD, a porównywalne w pełni rozwodnione zyski netto na akcję (*Fully Diluted EPS*) wynosiły od 2,75 USD do 2,95 USD (natomiast zgodnie z GAAP 3,42 USD do 3,62 USD). Porównywalne w pełni rozwodnione zyski netto na akcję nie są wartością zgodną z powszechnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP). Nasza notatka prasowa z dnia 4 sierpnia 2008 roku, która została złożona w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) na formularzu 8-K, podaje dodatkowe informacje i dostosowanie tej wartości na zgodną z zasadami GAAP. Ta notatka prasowa jest dostępna na naszej stronie internetowej www.cedc.com.

Podczas telekonferencji w drugim kwartale wspomnieliśmy, że jest to zupełnie pesymistyczna informacja, i jak mówiłem, rynek rosyjski ma się znacznie lepiej niż przewidywano. Zatem, jesteśmy przekonani, że jest to zupełnie pesymistyczna informacja – a z pewnością jest tak na 2008 rok.

A kiedy ten model powstawał, wydaje mi się, że kurs złotówki do dolara na cały rok wahał się od 2,25 do 2,35, ci z was, którzy śledzą rynek walutowy, a dzisiaj – kto z was śledzi rynek walutowy zapewne wie – kształtuje się na poziomie 2,32, a zakres dla rubla, na którym oparto nasz model wahał się od 24,5 do 25.

Gdyby przyglądać się tylko złotówce, na której skupia się ostatnio uwaga wielu osób i spojrzeć tylko na poszczególne kwartały, w pierwszym kwartale kurs dolara wynosił średnio 2,36, w drugim – 2,18, a w trzecim 2,20. Kurs złotówki prognozowany jest na 2,20 po bieżącym kursie, a w czwartym kwartale będziemy mieli około 2,35, co daje średni kurs na poziomie około 2,27. Oznacza to, że sprawdziły się założenia z naszego modelu, mówiące o wartościach kursu pomiędzy 2,25 a 2,35, na których oparliśmy swoje prognozy.

Więc uwzględniając nawet ostatnie niewielkie osłabienie złotówki, wydaje mi się, że wartość złotówki została ujęta we naszym modelu pesymistycznie. Widzicie, że naprawdę nie widać żadnego poważnego wpływu na nasz model, wynikającego z wahań walut w 2008 roku.

A teraz popatrzymy na rok 2009. I tak jeśli chodzi o sprzedaż netto, docelowo mieliśmy plan osiągnąć 1,93 do 2,03 miliarda USD z zyskiem netto na akcję (EPS) na poziomie 3,75 do 4,00 USD. (zgodnie z GAAP 3,68 do 3,88 USD). Porównywalne w pełni rozwodnione zyski netto na akcję nie są wartością zgodną z powszechnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP). Nasza notatka prasowa z dnia 09.07.08 roku, która została złożona w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) na formularzu 8-K, podaje dodatkowe informacje i przeliczenia tej wartości na zgodną z zasadami GAAP. Ta notatka prasowa jest dostępna na naszej stronie internetowej www.cedc.com. Oznacza to 35% wzrost EPS względem prognozy na 2008 rok, porównując mediany.

Jeżeli popatrzymy na pytania, jakie otrzymujemy na temat poziomu organicznego wzrostu przewidywanego na rok 2009? Nadal sytuacja wzrostu organicznego wygląda całkiem dobrze – na poziomie 6-7% w Polsce i 25-30% w Rosji. A pod względem obrotów jest to 5% w

Polsce i około 20-22% w Rosji. Wykorzystanie możliwości ustalenia cen na maksymalnych obrotach, co wygeneruje dodatkowe 5-6% na rynku rosyjskim.

Oznacza to uzyskanie mieszanej, ogólnej średniej na poziomie 15% górnego poziomu stopy wzrostu, organicznie, na rynku rosyjskim. Oczywiście mam na myśli w ramach całej skonsolidowanej działalności.

I znowu wracamy do założeń walutowych? Nasz model bazuje na kursie na poziomie 2,35 do 2,45 złotego/dolar i znowu pozwolę sobie powtórzyć, dzisiaj kurs wynosi około 2,32.

Większość banków oraz analiz, jakie mamy od J.P. Morgan, Renaissance i innych analityków, z których korzystamy mówi o medianie na wysokości 2,40, co jest także (niezrozumiale). Banki, które obserwujemy także ustalają medianę kursu na poziomie około 2,40. Wszystko to dzieje się przy kursie euro/dolara na poziomie od 1,37 do 1,39, który uwzględnia kurs złotówki/dolara.

Kurs rubla jest stabilny – obecnie na poziomie 24,5 – 25 rubli/dolara.

I niektóre pytania pojawiające się w ostatnich kilku miesiącach na temat wrażliwości. Chciałbym przedstawić kilka informacji dotyczących wrażliwości. Przyglądając się naszemu modelowi bazującemu na kursie 2,35-2,45 złotówki/dolara, jeżeli kurs złotówki/dolara wyjdzie poza ten zakres, oznacza to przesunięcie około 1% czyli około 2,5 centów – niech to zobrazuje wam koncepcję wrażliwości, w górę lub w dół.

Jeżeli chodzi o rok 2009 – informacje o zyskach nie biorą pod uwagę tego, że badamy możliwość refinansowania naszych

niepodporządkowanych obligacji (*senior notes*), naszych obligacji w Euro, które będziemy mogli po raz pierwszy wykupić w lipcu 2009 roku, oczywiście w zależności od warunków rynkowych. Ale wierzymy, że przy dobrych wynikach z działalności, w które mocno wierzymy oraz przy korzystnych przepływach środków pieniężnych, wierzymy, że nasza pozycja będzie dobra, oczywiście w zależności od warunków panujących na rynku, do refinansowania tych obligacji prawdopodobnie z bardziej atrakcyjnymi stopami.

Ale nie zostało to także wzięte pod uwagę w danych zawartych w informacjach ogólnych.

A zatem podsumowując, w większości aspektów naszej działalności wykazujemy tendencje zwykłe. Pomyśleliśmy, że to dobry pomysł, żeby przekazać wam aktualizację naszej bieżącej pozycji względem modelu biznesu, nieco dokładniej wyjaśnić sprawę kursów walut, ich wpływu, oczekiwań względem informacji oraz powiedzieć nieco o rynkach i rynku dóbr konsumpcyjnych w kontekście ostatnich przepychanek pomiędzy Rosją a Zachodem.

A teraz oczekuj na pytania.

Operator: Dziękujemy. Teraz pragnę wszystkim przypomnieć, że aby zadać pytanie należy wcisnąć na telefonie gwiazdkę i przycisk 1.

Teraz nastąpi krótka pauza, abyśmy mieli czas skompilować rozkład pytań i odpowiedzi.

Pierwsze pytanie wpłynęło od Graham Eadie.

Graham Eadie: Witajcie. Dzień dobry koledzy. Mam dwa szybkie pytania.

Bill, jak powiedziałeś we wprowadzeniu, Rosja stała się bardzo ważnym rynkiem koniaku dla Moët Hennessey. Oczywiście są oni mocno zaangażowani w ten rynek.

Jak zapewne wiesz, jest to raczej nietypowe, że dystrybucję swojej marki powierzają stronie trzeciej. Jaką masz pewność, że będziesz w stanie utrzymać ten kontrakt na dystrybucję w długim okresie, ponieważ to działanie wydaje mi się nieco sprzeczne z ich normalnym sposobem postępowania?

I drugie pytanie – na temat połączenia sieci przedstawicieli sprzedaży i oczywiście działalności Whitehall i Parliament, co jest pod twoją kontrolą, mam na myśli czy możemy oczekiwać, że w pewnym momencie nastąpi jakaś konsolidacja pomiędzy tymi dwoma biznesami? I w jakim zakresie, wykorzystując swoje poprzednie sukcesy w handlu w Polsce, jesteś w stanie wpłynąć na sposób, w jaki oni działają?

Dziękuję.

Bill Carey: Dobrze. Nie. Po pierwsze myślę, że masz rację, na większości dużych rynków międzynarodowych normalnie nie doszłoby do wspólnego przedsięwzięcia pomiędzy Moët Hennessey i Whitehall. Jak zapewne wiesz, oni mają w Rosji wspólne przedsięwzięcie w stosunku 50/50 i nasz 75% udział finansowy, więc w zasadzie posiadamy 37,5% udziału w przepływie dywidendy z tego wspólnego przedsięwzięcia. I w tym przypadku myślę, że wspólne przedsięwzięcie będzie prowadzone do 2013 roku.

Mieli możliwość, żeby zgłosić wszelkie sprawy, ale została ona zamknięta kilka miesięcy temu – dokładnie trzy miesiące temu. Są bardzo zadowoleni, że zainwestowaliśmy w Whitehall. Uważają, że

możemy, z pewnością tak było podczas spotkania kilka dni temu, silnie nas popierają, ponieważ możemy im w jakiś sposób pomóc w sprzedaży większej ilości produktów w Rosji.

Szczerze mówiąc Graham, nie mogę powiedzieć nic na temat ich zamiarów po roku 2013, ale ty pewnie z nimi podejmiesz tę kwestię. Nasz model biznesu opracowaliśmy pod kątem oceny różnych strumieni przychodów. W 2013, jest z pewnością bardzo prawdopodobne, że oni będą chcieli sami przejąć import.

Ale Whitehall jest także 60% klientem wspólnego przedsięwzięcia. Więc wszystko jest ze sobą bardzo ściśle powiązane - i Whitehall, i w ramach samego wspólnego przedsięwzięcia. Gdy spotkałem się z nimi, padło stwierdzenie, że czasami na rynkach, na których odnoszą sukces, mogą odnieść większy sukces gady zaangażują się we wspólne przedsięwzięcie niż gdy podejmie działania na własną rękę. W Rosji przez jakiś czas działali samodzielnie i okazało się, że w ramach tego wspólnego przedsięwzięcia są w stanie naprawdę lepiej wykorzystać swoje możliwości wzrostu. Więc z ich perspektywy to wspólne przedsięwzięcie jest bardzo, bardzo udane.

Myślę, że właśnie dlatego dwa lata temu podjęli decyzję o kontynuowaniu przedsięwzięcia przez kolejne osiem lat.

Ale prawdopodobnie będziesz musiał ich zapytać, jeżeli chcesz uzyskać więcej szczegółów.

Jeżeli chodzi o współdziałanie w ramach działalności prowadzonej w Rosji, tak jak wspomniałem wcześniej, największe współdziałanie ma miejsce pomiędzy Russian Alcohol i Parliament; dwóch dużych producentów wódki, dwie potęgi na dużą skalę. Sieć przedstawicieli handlowych Russian Alcohol liczy sobie 1.500 handlowców, a

Parliament 350-400 handlowców. Więc szansa naprawdę polega na wykorzystaniu dużych możliwości związanych z wykupem. Prawdopodobnie możliwości te wynoszą blisko 40 milionów USD w potencjalnym okresie wykupu w 2010 roku, gdy będziemy mogli przeprowadzić rozmowę pomiędzy firmami.

Jak już powiedziałem wcześniej, rozpoczniemy od wybadania w firmie Lion – właściciel 58% Russian Alcohol – możliwości w okresie przed 2010 rokiem, a rozmowy rozpoczną się w następny piątek, podczas pierwszego spotkania zarządu z Russian Alcohol i z firmą Lion. Podczas spotkania poświęcimy trochę czasu na omówienie przeniesienia niektórych z tych synergii na okres przed rokiem 2010.

Ale tak naprawdę, pomiędzy Grupą Whitehall, pełna kontrola nad działalnością Parliament, Russian Alcohol, jak już powiedziałem jest jest sprawowana przez firmę Lion. Oczywiście cenią oni sobie naszą opinię, ale my nie sprawujemy tam kontroli operacyjnej do czasu wykupu w roku 2010, a co do Whitehall, to jesteśmy przekonani, że w rozmowach z Moët Hennessey i z panem Kaouffmann'em wykażą duże otwarcie na przyjrzenie się możliwościom wykorzystania szerszej sieci przedstawicieli handlowych, którą posiadamy w Rosji, aby zwiększyć wolumen dystrybucji i aby spróbować szybszej ekspansji na rynku. Oni są bardzo otwarci – tak wyraźnie wynika z mojego spotkania – są bardzo otwarci na te możliwości, więc...

Graham Eadie: I jeszcze jedna rzecz, czy myślisz, że Rosjanie mogą nauczyć się czegoś z twojego doświadczenia w prowadzeniu działalności handlowej w Polsce?

Bill Carey: Myślę, że z pewnością tak. Mając za sobą historię dystrybutora i będąc właścicielem marek jestem przekonany, że posiadamy pełną wiedzę. Uważam, że nie ma wątpliwości, że posiadając firmę, która ma 80

przedstawicielstw i portfel marek w Polsce, oczywiście prowadząc interesy z przedstawicielstwami, ważne jest, aby posiadać takie doświadczenie prowadząc interesy z tymi międzynarodowymi, zagranicznymi firmami na temat uprawnień przedstawicieli, więc myślę, że nasze doświadczenie może dużo wniesić.

Graham Eadie: Świetnie. Bardzo dziękuję.

Bill Carey: Ok.

Operator: Kolejne pytanie pochodzi od Andrzeja Knigawki.

Andrzej Knigawka: Dzień dobry panom. Chciałbym powrócić do kwestii wrażliwości i upewnić się, że wszystko odpowiednio zrozumiałem.

Jednoprocentowa aprecjacja złotówki powoduje 2,5 centową zmianę EPS. Czy tak?

Bill Carey: Tak.

Andrzej Knigawka: Dobrze. A czy masz większą wrażliwość dla importu z Rosji rubli lub...

((szybka wymiana zdań))

Bill Carey: To są informacje zbiorcze.

Andrzej Knigawka: Tak, rozumiem. Więc to jest dla zbiorczych...

((szybka wymiana zdań))

Bill Carey: To mieści się poza naszym zakresem kursu 2,35 - 2,45 złotych/dolara i 24,5-25 rubli.

Andrzej Knigawka: Dobrze. Rozumiem.

I drugie pytanie – biorąc pod uwagę zamieszanie wokół Belvedere w Polsce, czy posiadasz szacunkowe lub docelowe dane dotyczące udziału w rynku produkcji wódki w Polsce w tym roku? Ile (niezrozumiałe) importu przewidujesz z zamieszania wokół Belvedere?

Bill Carey: Przewidujemy, że prawdopodobnie istnieje potencjał na poziomie dwóch do trzech punktów, sezon jeszcze się nie skończył. W poniedziałek wprowadziliśmy pewne zmiany w zarządzaniu, duże zmiany w zarządzaniu i zobaczymy jak wszystko się potoczy. Ale zobaczymy, także w sprawie ponownego wprowadzenia na rynek, zobaczymy, jesteśmy bardzo uparci w wykorzystaniu kilku z tych punktów z korzyścią dla nas.

Andrzej Knigawka: Więc poziom ok. 35% jest w zasięgu, jeżeli chodzi o przesunięcie rocznej podstawy?

Bill Carey: Trudno powiedzieć, Andrzej. Mam na myśli to, że możemy mówić tylko o perspektywie krótkookresowej, w perspektywie krótkoterminowej firma ma pewne trudności, a co się tyczy głównego konkurenta, być może za sześć czy 12 miesięcy sytuacja się zmieni, rozumiesz, mówimy o możliwościach w krótkim okresie. Ale myślę, że oni mają jeszcze jakiś głębszy problem, że w ostatniej rozmowie wspomnieli, że mają dziurę w finansach, którą – myślę – będzie trudno załatać. Musimy zobaczyć jak to się rozlega.

Andrzej Knigawka: Dobrze. I na koniec, nie wiem – pewnie trudno będzie to tak z pamięci wyliczyć, ale czy pamiętasz może lub możesz nam powiedzieć, jakie są twoje podstawowe założenia w zakresie wolumenu sprzedawanego przez Grupę Russian Alcohol i Parliament w kolejnym roku po twoich informacjach...?

((szybka wymiana zdań))

Bill Carey: Nasze informacje bazują na konsolidacji. Informacje przekazane tobie zawarte są w prognozach na 2009 rok, a dzisiaj zajmujemy się konsolidacją firm Parliament i Whitehall. I dane są bardzo zbliżone do tych, które podałem – wartość na poziomie 25-30% i ilość na poziomie 20-22%.

W 2008 roku Russian Alcohol wykazuje wzrost większy niż te liczby, ale oczywiście baza staje się coraz większa, więc przewidywałbym nieznaczny spadek procentowy wartości obecnego wzrostu. Jak wspominałem 35-40% wzrost w pierwszej Polowie 2008 roku. Ale dane, które ci podałem opierały się jedynie na tym co objęliśmy konsolidacją.

Andrzej Knigawka: Dobrze. Rozumiem. Bardzo dziękuję.

Operator: Kolejne pytanie pochodzi od Patricii Howard.

Patricia Howard: Tak, dziękuję. Proszę mi wyjaśnić jak konflikt pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Rosją i Gruzją wyjaśniają – wpływają na relacje inwestorów z firmą, a w szczególności na ceny akcji?

Bill Carey: Myślę, myślę oczywiście, że nastąpiła reakcja cen akcji od chwili rozpoczęcia konfliktu Rosja-Gruzja mniej więcej 30 dni temu.

Ale jeżeli chodzi o rosyjski rynek papierów wartościowych, który zapewne większość z was śledzi, od maja obserwowany jest tam spadek rzędu 30-36%.

Patricia Howard: Dokładnie.

Bill Carey: W ciągu ostatnich kilku tygodni rynek ten się ustabilizował. I wydaje mi się, że inwestorzy znów wracają do Rosji i selektywnie tam inwestują. Większość analityków, z którymi rozmawiałem w Rosji, komentuje to i jest przekonana, że oceny są całkiem, całkiem atrakcyjne i że powrót jest zauważalny.

Ale pod względem relacji pomiędzy amerykańską firmą i Rosją, lub nawet Polską firmą, prowadzimy działalność na tamtym rynku i podobnie jak większość firm z listy Fortune 500 bez żadnego problemu.

Sektor dóbr konsumpcyjnych jest całkiem poza wpływem sytuacji geopolitycznej, to bardziej sektor energetyczny i medialny jest uwikłany w sprawy polityczne, i jak już powiedziałem wcześniej, sektor dóbr konsumpcyjnych jest ogólnie rzecz biorąc poza wpływem politycznych przepychanek.

Patricia Howard: Dobrze. Dziękuję bardzo.

Operator: Teraz nie ma już kolejnych pytań.

Bill Carey: Dziękuję. Bardzo dziękuję i spotkamy się ponownie podczas telekonferencji dotyczącej trzeciego kwartału.

Operator: Dzisiejsza telekonferencja zostaje zakończona. Można się teraz rozłączyć.

Prezenterzy, proszę się nie rozłączać.

KONIEC