
**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)
27 listopada, 2007 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, Pennsylvania
(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))
-

Ust. 7.01. Ujawnienie informacji zgodnie z Regułą Rzetelnego Ujawniania

W dniu 29 listopada 2007 r. Central European Distribution Corporation („CEDC”) dokona prezentacji na „*ING 10th Annual EMEA Forum*” w Pradze. W prezentacji tej, CEDC ponownie zaktualizuje swoją prognozę na 2007 rok i 2008 rok dotyczącą rozwodnionego zysku na jedną akcję zwykłą oraz przychodów ze sprzedaży. Kopia prezentacji została załączona do niniejszego formularza jako Załącznik 99.1 i zostaje włączona do niego przez odwołanie. Taka informacja nie powinna być traktowana jako „złożona” dla celów Rozdziału 18 Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 r., ze zmianami, ani nie powinna być uznawana za załączoną przez odwołanie w jakimkolwiek raporcie składanym zgodnie z Ustawą o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 r., ze zmianami, za wyjątkiem sytuacji, w których szczególne odwołanie zostało wyraźnie wskazane w odpowiednim raporcie.

Ust. 9.01. Sprawozdanie finansowe i załączniki.

(d) Załączniki.

99.1 Prezentacja w formacie PowerPoint

PODPIS

Zgodnie z wymogami Ustawy o Obrocie Papierami Wartościowymi z 1934 r. (ang. *Securities Exchange Act of 1934*) Central European Distribution Corporation zapewniła podpisanie niniejszego raportu w swoim imieniu przez należycie umocowanego sygnatariusza.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION

/s/ James Archbold

James Archbold

Wiceprezes, Sekretarz i Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

Data: 27 listopada, 2007 r.

WYKAZ ZAŁĄCZNIKÓW

<u>Załącznik nr</u>	<u>Opis</u>
99.1	Prezentacja w formacie PowerPoint

CEDC

Central European Distribution Corporation



CEDC Prezentacja dla Inwestorów Listopad 2007

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości w rozumieniu amerykańskiej ustawy z roku 1995 Private Securities Litigation Reform Act. Te stwierdzenia obejmują ryzyka i nieprzewidziane czynniki, dotyczące bez ograniczeń trendów ekonomicznych i trendów konsumpcji wódki w Polsce lub na innych rynkach obsługiwanych przez CEDC, ryzyk wynikających ze zmian kursu wymiany walut i oprocentowania, zdolności CEDC do przeprowadzenia akwizycji i integracji oraz zdolności CEDC do wprowadzenia swojego biznes planu, co może spowodować, że faktyczne wyniki, wykonanie czy osiągnięcia CEDC będą materialnie inne od jakichkolwiek przyszłych wyników, wykonania, czy osiągnięć. Stwierdzenie dotyczące przyszłości bazują na bieżących oczekiwaniach i ocenach rynkowych Zarządu oraz na innych warunkach. Ostrzega się inwestorów, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników i że nie można na nich nadmiernie polegać. CEDC nie zobowiązuje się do przyszłej aktualizacji czy też weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości ani też do publikowania takich stwierdzeń w przyszłości, również w rezultacie pojawienia się nowych informacji lub wydarzeń, chyba że będzie do tego zobligowana przepisami prawa. Zwraca się uwagę inwestorów na pełną dyskusję wyników i nieprzewidywalnych czynników zawartych w sporządzonym przez CEDC raporcie na Formularzu 10-K za rok podatkowy zakończony w dniu 31 grudnia 2006 i w innych raportach okresowych złożonych przez CEDC w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

Przegląd obecnej działalności

Utrzymujące się wzrostowe trendy ekonomiczne w Polsce w dalszym ciągu przyczyniają się do zwiększenia ilości wysokogatunkowych win i wyrobów spirytusowych na rynku

- Rynek importowanych wyrobów spirytusowych wzrósł w 2007 roku o ponad 20%
- Polski rynek wódki w ujęciu wartościowym wzrósł w ciągu 2007 roku aż do dnia dzisiejszego o 7%

CEDC kontynuuje realizację wyznaczonych w 2007 roku celów biznesowych, co prowadzi do utworzenia mocnych fundamentów na 2008 rok

- Silny wzrost organiczny kluczowych marek (22% wzrost organiczny w III kwartale 2007 roku – 12% po wyeliminowaniu wpływu waluty)
- Zakończone sukcesem wprowadzenie nowej wódki smakowej - Złotej Gorzkiej
- Liczne zmiany w wyglądzie opakowań pozytywnie wpłynęły na zwiększenie ilości sprzedanych sztuk
- Wprowadzenie nowego opakowania Żubrówki przeznaczonego na eksport
- Projekt dotyczący budowy nowych linii rektyfikacyjnych został zakończony – istotne oszczędności na kosztach spirytusu
- Rozszerzenie działalności na rynek rosyjski

Kluczowe marki CEDC w Polsce

- Cztery kluczowe marki (Bols, Żubrówka, Soplica i Absolwent) osiągnęły dwucyfrowy wzrost sprzedaży w 2007 roku
- 18%-owy wzrost wódki Bols po korekcie ceny w lutym 2007 roku
- Nowe opakowanie Żubrówki przyczyniło się do silnego zwiększenia sprzedaży tej wódki w Polsce, ze wzrostem w ujęciu ilościowym na poziomie 15% od momentu zmiany opakowania w kwietniu 2007 roku
- Import utrzymuje się na wysokim poziomie, ze wzrostem sprzedaży Carlo Rossi w ujęciu ilościowym na poziomie 47% w 2007 roku aż do dnia dzisiejszego

(Carlo Rossi jest numerem jeden wśród marek win w Polsce)



Wprowadzenie wódki Złota Gorzka



- Wprowadzenie nowej wódki smakowej – 1 sierpnia 2007 roku
- Konkurencja dla Żołądkowej Gorzkiej produkowanej w Lublinie
- Cena Złotej Gorzkiej na podobnym poziomie co Żołądkowa Gorzka
- Wprowadzenie smaku miętowego w tym miesiącu
- Naszym celem jest przejęcie 30% rynku z segmentu Gorzkiej Żołądkowej do 2009 roku (600.000 9-litrowych opakowań)

Eksport i Rektyfikacja idą naprzód

- W III kwartale 2007 roku rozpoczęły się dostawy Żubrówki w nowych opakowaniach do Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i do pozostałych rynków eksportowych
- Wprowadzenie Żubrówki na terenie Stanów Zjednoczonych jest wspierane nową kampanią marketingową
- Kampania reklamowa podkreśla unikalność produktu, zwracając szczególną uwagę na trawę żubrową. Kampania reklamowa “Play on Words” polega na używaniu dwuznacznych haseł kojarzących się z trawą i uwodzeniem...
 - “SEDUCTIVE BY NATURE” (pol. „Uwodzicielski przez naturę”)



Kampania marketingowa Żubrówki w U.S.A.



kiss your grass goodbye

When word gets around that Żubrówka (ZOO-BROV-KA) is now available in the U.S., they'll be no keeping it around. Yes, the original bison grass-flavored vodka is now available in the U.S. Considering the uniqueness of Żubrówka and the marketing efforts that the Marsalle Company is putting behind its U.S. launch, this is a brand you'll want to keep in stock, if you can.

Imported by Marsalle Company, Franklin Park, Illinois
847.957.1100 www.marsalle.com
zubrowka.com

Please drink responsibly
©2007 Polmos Żubrówka, SpA, ALCOHOL

seductive by nature



keep your hands off my grass

No one's more possessive than a Żubrówka (ZOO-BROV-KA) vodka drinker. And with good reason. It's the original vodka flavored with bison grass, an aromatic herb grass that grows only in the last remaining primeval forest in Europe. Its unique flavor has made it a favorite of Europeans for over 400 years. So, go ahead. See if you can get your hands on some.

zubrowka.com
Please drink responsibly
©2007 Polmos Żubrówka, SpA, ALCOHOL

seductive by nature



you bet your grass it's smooth

There's no vodka smoother than Żubrówka (ZOO-BROV-KA). Probably because its 400-year-old recipe includes Bison grass, a unique herb found in the last remaining primeval forest in Europe. Żubrówka is now available in America. So, go ahead. Give into the grass.

zubrowka.com
Please drink responsibly
©2007 Polmos Żubrówka, SpA, ALCOHOL

seductive by nature

Budowa zakładu rektyfikacyjnego ukończona

- Budowa linii rektyfikacyjnych w Bolsie i w Polmosie Białystok została zakończona. Obie linie są gotowe do eksploatacji.
- Całość nakładów inwestycyjnych na obie linie wyniosła około \$15 milionów z przewidywanymi rocznymi oszczędnościami na poziomie \$4,5 miliona (przy założeniu wyprodukowania 34 milionów 100% spirytusu)
- Przewiduje się, że wpływ na wynik finansowy będzie widoczny począwszy od IV kwartału 2007 roku



Możliwości dalszych akwizycji w Polsce

Proces prywatyzacyjny V&S stwarza możliwość nabycia przez CEDC Polmosu Zielona Góra, wiodącego lokalnego producenta

- CEDC weźmie aktywny udział w przetargu na nabycie spółki. Koniec procesu prywatyzacyjnego spółki jest przewidziany na I-II kwartał 2008 roku
- Polmos Zielona Góra, którego właścicielem jest V&S, ma około 7%-owy udział rynkowy w Polsce, głównie dzięki swoim markom Polska i Luksusowa
- Luksusowa jest wódką z ziemniaków, która uzupełni nasze portfolio produktów opartych na wódkach ze zboża
- Połączenie dwóch spółek sprawi, że CEDC będzie miało około 37%-owy udział w rynku, który jest poniżej typowego limitu stosowanego przez polski Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który wynosi 40% udziału w rynku.

Polski rynek dystrybutorów wciąż jest analizowany pod kątem dalszych możliwości uzupełnienia sieci dystrybucyjnej

Niszowe marki nadal będące w posiadaniu Skarbu Państwa są oceniane pod kątem przydatności ich obecności w naszym portfolio

Strategia ekspansji ukierunkowana na Rosję i Ukrainę

- Chcemy rozbudować nasz model biznesowy obejmujący nowe rozwojowe rynki – ze szczególnym uwzględnieniem Rosji i Ukrainy
- CEDC podpisało niedawno wiążący list intencyjny dotyczący nabycia marki Parliament w Rosji (wódka z segmentu premium numer #1 w Rosji)



Rosja i Ukraina – Właściwy czas

Uzyskanie wiodącej roli w konsolidacji rozdrobnionego rynku wyrobów spirytusowych

Nabycie wiodących marek z krajową siecią sprzedaży

Selekcja marek importowych w celu dodania ich do lokalnego portfolio

Widoczny trend polegający na zwiększeniu ilości wysokogatunkowych alkoholi w tym rejonie

Synergia dotycząca kosztów i sprzedaży poprzez ekspansję

Silny ekonomiczny wzrost w regionie

Wykorzystanie naszego regionalnego know-how na przeprowadzanie akwizycji

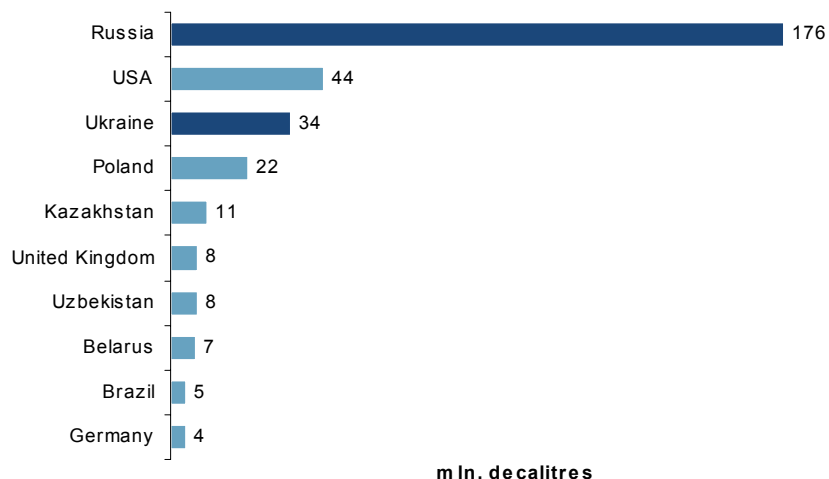
Rynek w Rosji

- Rynek rosyjski jest największym rynkiem wódki na świecie i drugim największym rynkiem wyrobów alkoholowych na świecie
- Gwałtownie rozwijająca się gospodarka (wzrost PKB wynoszący 6,5% w ciągu 2007 roku) przyczynia się do zmiany wydatków konsumenckich na produkty markowe (zarówno importowane jak i krajowe)
- Rynek rosyjski jest bardzo rozdrobniony, gdzie żaden z producentów nie ma udziału w rynku powyżej 7%
- Rząd rosyjski koncentruje się na zmniejszaniu sprzedaży wódki z szarej strefy poprzez zwiększanie kontroli nad jej produkcją i dystrybucją, oczekując, że legalny obrót wódką zwiększy się z obecnych 50%-60% do 75%-80% do 2011 r.

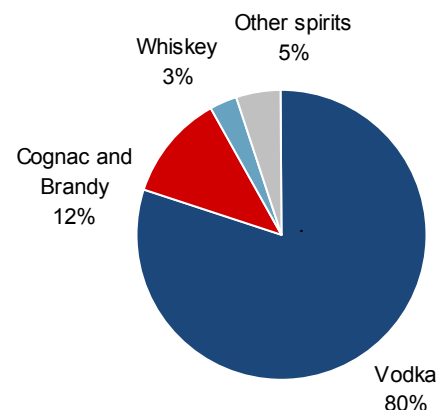
[Źródło: Renaissance Capital Report, Sierpień 2007]

Rynek w Rosji

Globalny rynek wódki - ilość (2006)



Rynek wyrobów alkoholowych w Rosji - wartość (2006)

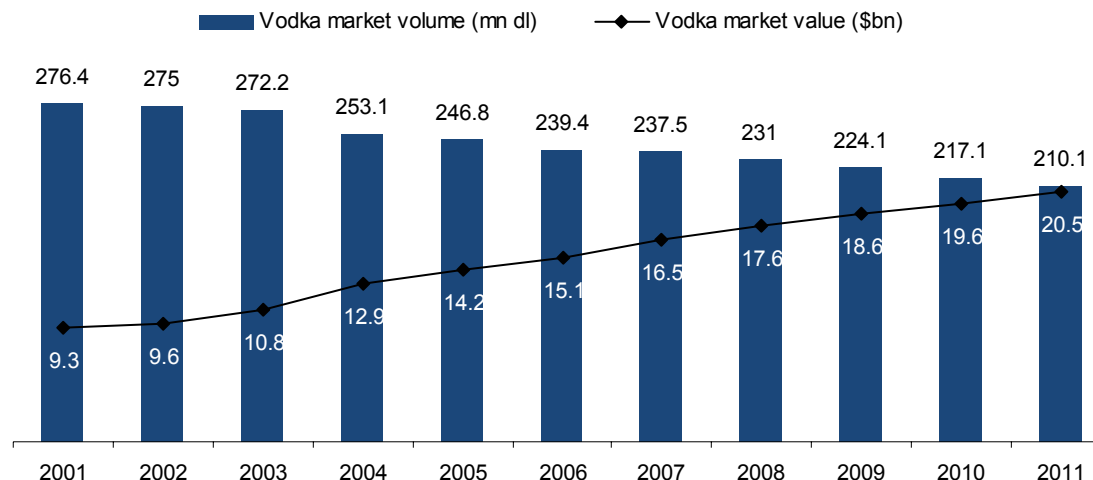


- Rynek rosyjski jest niewątpliwie największym rynkiem wódki na świecie w ujęciu ilościowym
- Rynek wódki w Rosji w ujęciu ilościowym jest prawie czterokrotnie większy niż rynek w Stanach Zjednoczonych

[Źródło: Euromonitor]

Rynek w Rosji

Rynek wódki w Rosji - produkcja

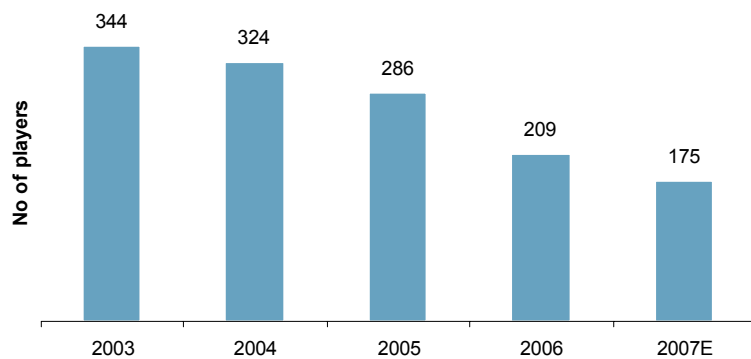


- Pomimo globalnego spadku sprzedaży wódki w ujęciu ilościowym, **wartość sprzedaży w segmencie wyrobów markowych gwałtownie rośnie – segment premium reprezentowany przez wódkę Parliament jest najszybciej rozwijającym się segmentem**
- Wódka pochodząca z sektora ekonomicznego jest zastępowana przez wódkę droższą i markową
- Obecnie wódki z segmentu mainstream i premium tworzą około 40% rynku i ocenia się, że do 2011 roku udział ten wzrośnie do 60%

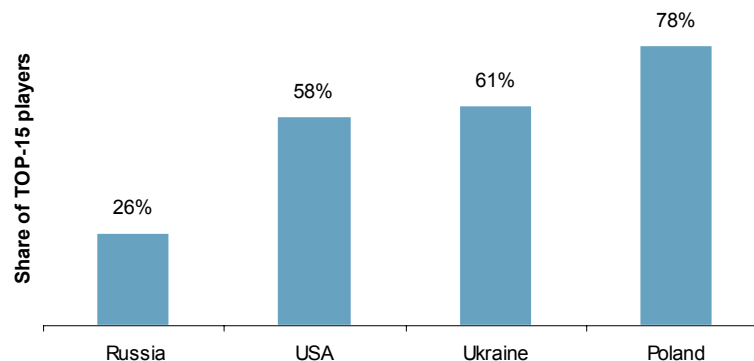
[Źródło: Renaissance Capital Estimates]

Rynek w Rosji

Liczba graczy na rynku



Udział rynkowy 5 największych liderów (2006)



- Rosyjski rynek wódki jest w fazie konsolidowania się a liczba graczy obecnych na rynku uległa dwukrotnemu zmniejszeniu w ciągu ostatnich pięciu lat
- Jednakże, biorąc pod uwagę inne rozwinięte rynki produktów konsumenckich, poziom konsolidacji jest wciąż relatywnie niski

[Źródło: Management, Business Analytical Data Styczeń 2007]

Marka Parliament, #1 udział rynkowy w sektorze premium

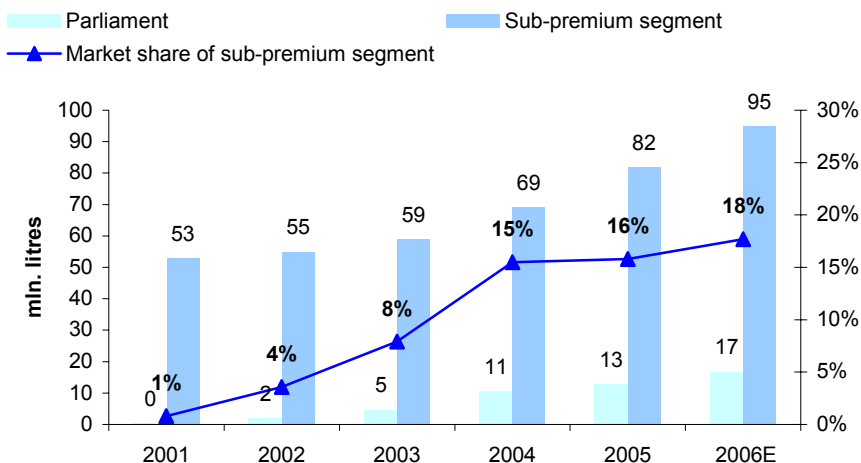
- Przewidywana sprzedaż w 2007 roku około 25 milionów litrów – 5-letni wzrost (ang. CAGR) - 37%
- Dystrybuowana w ponad 60.000 punktach na terenie Rosji
- 53% rozpoznawalność marki – drugie miejsce zaraz po marce - Rosyjski Standard
- 115-240 RUR segment cenowy (Parliament 170 RUR) jest najszybciej rosnącym segmentem rynku wódki
- Ponad 200 handlowców obsługujących rynek rosyjski
- Obecnie brak dystrybucji obcych marek agencyjnych (co wskazuje na duży potencjał)
- Akcyza w Rosji jest blisko 60% niższa niż w Polsce, co przy podobnych cenach, oznacza większą marżę dla producentów



[Źródło: Estymacje Zarządu CEDC, Renaissance Capital Estimates]

Marka Parliament

The Group's market share in the sub-premium segment (total market)



Source: Management, Business Analytica data as of January 2006

Silny wzrost marki jest spowodowany głównie wiodącą marką Parliament Classic, której sprzedaż rozkłada się prawie równo pomiędzy butelki o objętości 0,5 litra i 0,7 litra

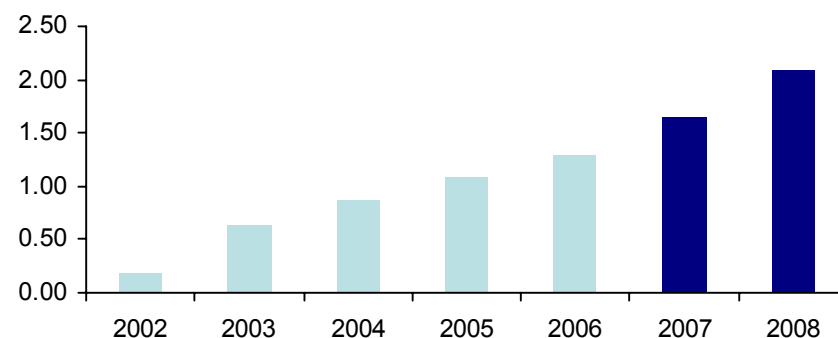
Sprzedawana również w następujących smakach

- Czarna porzeczka
- Mandarynka
- Pieprzówka

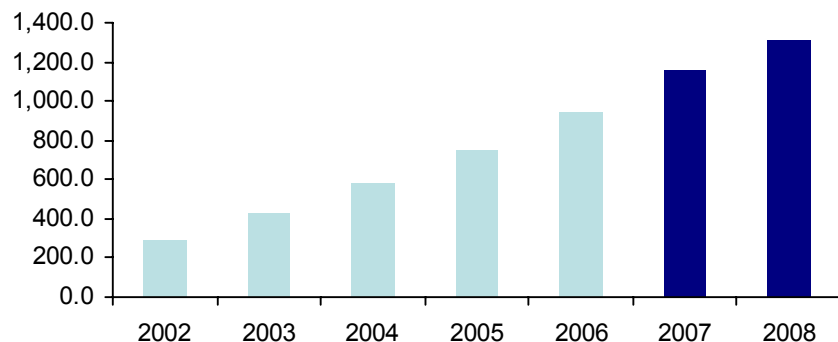
Prognozy na 2007 i 2008 rok

- Porównywalny rozwodniony zysk netto na jedną akcję zwykłą za 2007 rok od \$1,65 do \$1,79
- Porównywalny rozwodniony zysk netto na jedną akcję zwykłą za 2008 rok od \$2,03 do \$2,13
- Prognoza przychodów ze sprzedaży netto w 2007 roku od \$1,17 miliardów do \$1,20 milionów, wzrost około 25% w porównaniu do 2006 roku
- Prognoza przychodów ze sprzedaży netto w 2008 roku od \$1,26 miliardów do \$1,36 milionów
- Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu przyszłych akwizycji, łącznie z nabyciem marki Parliament

Zysk netto na jedną akcję zwykłą po eliminacji wpływu czynników jednorazowych (USD)

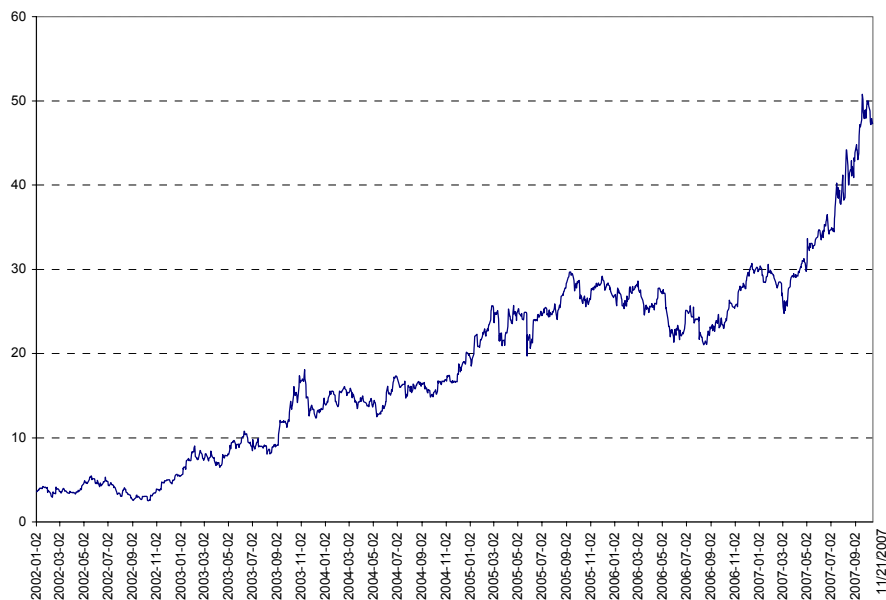


Przychody netto ze sprzedaży (tys. USD)



Zwiększony obrót i płynność

Cena zamknięcia akcji CEDC notowanych na Nasdaq



- Średni wolumen obrotów wzrósł w ciągu ostatnich trzech miesięcy z około 350.000 do powyżej 450.000 akcji dziennie
- Notowania jednocześnie odbywają się na Nasdaq i GPW
- Zdywersyfikowana lista inwestorów z czego 74% naszych akcji jest w posiadaniu podmiotów instytucjonalnych (60% w ubiegłym roku)
 - 54% Inwestorzy amerykańscy
 - 7% Inwestorzy polscy
 - 13% Pozostali inwestorzy
- Kapitalizacja giełdowa około \$2 miliardów

Podsumowanie

WZROST na rynkach wschodzących
przyczyni się do zwiększonego
zapotrzebowania konsumentów na
WYROBY MARKOWE

CEDC ma dobrą pozycję do EKSPANSJI i
WZROSTU dzięki tym trendom

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

Spółka CEDC ogłosiła wartość zysku netto oraz rozwodnionego zysku netto na akcję wg standardów U.S. GAAP oraz wcześniej używanych standardów rachunkowości, które w tym dokumencie pojawiają się jako porównywalny, raportowany wg wcześniej stosowanych standardów rachunkowości zysk netto. Zarząd CEDC uważa, iż przedstawienie wyników finansowych doprowadzonych do porównywalności poprzez eliminację czynników jednorazowych zgodnie z załączonym uzgodnieniem, dostarczy inwestorom istotnych informacji oraz alternatywną prezentację umożliwiającą właściwe zrozumienie wyników operacyjnych oraz trendów rozwoju spółki. CEDC przedstawia możliwe do porównania wyniki, aby umożliwić inwestorom lepszy wgląd do zasadniczych trendów biznesowych, wynikających z przeprowadzanych operacji. Sporządzone przez CEDC obliczenia wspomnianego wskaźnika mogą nie pokrywać się ze wskaźnikiem o tej samej nazwie wykorzystywanym przez inne spółki. Wskaźnik ten nie został zaprezentowany jako alternatywa dla zysku netto obliczonego wg standardów U.S. GAAP i w związku z tym nie należy przywiązywać do niego nadmiernej wagi. Nasza całoroczna prognoza jest informacją dotyczącą przyszłości. Patrz „Stwierdzenia dotyczące przyszłości” znajdujący się na początku tej prezentacji.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia		2005	2006
Wynik finansowy netto		\$ 20,268	\$ 55,450
Różnice kursowe i wycena kontraktu finansowego		(A) 6,832	-11,810
Koszty finansowe związane z zakupem spółek		(B) 3,907	-
Pozostałe koszty związane z przejęciami spółek		(C) 317	423
Koszty poniesione na zakup Polmosu Lublin		(D) -	469
Koszt programu opcji pracowniczych		(E) -	1,548
Porównywalny wynik finansowy netto		\$ 31,324	\$ 46,080
Porównywalny zysk netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy		1.11	1.29
Porównywalny zysk netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony		1.09	1.28
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy		0.72	1.55
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony		0.70	1.53

Ilość akcji użyta do wyliczenia rozwodnionego zysku netto na jedną akcję 28,820 36,137

Uwaga: dla okresów przed 2005 rokiem nie ma różnicy pomiędzy zyskiem netto wg standardów U.S. GAAP oraz wcześniej używanych standardów rachunkowości w tej prezentacji

- A. Pozycja przedstawia wpływ netto po opodatkowaniu różnic kursowych naszych obligacji („Senior Secured Notes”) oraz wyceny rynkowej kontraktów zabezpieczających te obligacje. CEDC w dniu 25 lipca 2005 roku wyemitowała obligacje o wartości 325 milionów Euro w celu sfinansowania przejęcia spółek Polmos Białystok oraz Bols.
- B. Na skutek różnych opóźnień ze strony Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta w udzieleniu ostatecznej zgody na sfinalizowanie transakcji, przejęcie Bols nastąpiło 17 sierpnia 2005 roku, natomiast przejęcie Polmosu Białystok 12 października 2005 roku. Podane wartości odzwierciedlają proporcjonalny udział zarachowanych odsetek, pomniejszonych o uzyskane odsetki od kwoty zdeponowanej na rachunku powierniczym do momentu sfinalizowania transakcji przejęcia. Ponadto, CEDC zaciągnęła dodatkowe zobowiązanie w celu złożenia depozytu zabezpieczającego na rachunek Skarbu Państwa, jako część przejęcia Polmosu Białystok. Koszty związane z tym dodatkowym finansowaniem również zostały odzwierciedlone w tym wyliczeniu.
- C. Pozycja przedstawia inne dodatkowe koszty poniesione w 2005 roku bezpośrednio związane z przejęciami spółek Bols i Polmos Białystok jak również koszty poniesione w 2006 roku związane z wezwaniem do wykupu akcji Polmosu Białystok.
- D. Pozycja przedstawia koszty poniesione na potencjalne przejęcie Polmosu Lublin, które nie doszło do skutku, i która to spółka została zakupiona przez inny podmiot.
- E. Z dniem 1 stycznia 2006 roku Spółka przyjęła standard SFAS 123(R) i zaczęła wykazywać koszt wynagrodzeń z tytułu opcji na akcje w rachunku zysków i strat. Wartość ta odzwierciedla wpływ netto po opodatkowaniu ujęcia kosztu wynagrodzeń w rachunku zysków i strat.

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

Całoroczna prognoza, dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	2007	2008
Przedział rozwodnionego zysku netto na jedną akcję zwykłą	1.44	1.99
	1.58	2.09
A. Różnice kursowe i wycena kontraktu finansowego	-0.10	-
B. Pozostałe koszty związane z przejęciami spółek	0.03	-
C. Koszty związane ze wcześniejszą spłatą długu	0.23	-
D. Koszt programu opcji pracowniczych	0.04	0.04
E. Pozostałe niepowtarzające się koszty	0.01	-
Przedział rozwodnionego zysku netto na jedną akcję zwykłą po wyeliminowaniu czynników jednorazowych	1.65	2.03
	1.79	2.13

Uwaga: Mimo iż zmiany kursów walut miały w poprzednich okresach istotny wpływ na zysk netto na jedną akcję zwykłą, niemożliwa jest estymacja kursu walutowego na 2008. Dlatego też nie została podana korekta z tytułu różnic kursowych.

- A) Pozycja przedstawia wpływ netto po opodatkowaniu różnic kursowych naszych papierów dłużnych („Senior Secured Notes”) oraz wyceny rynkowej kontraktów zabezpieczających te papiery dłużne na dzień 30 września 2007 roku. Wpływ wyceny różnic kursowych będzie ulegał zmianom, co może mieć istotny wpływ na nasze wyniki finansowe.
- B) Pozycja przedstawia inne dodatkowe koszty poniesione w 2007 roku bezpośrednio związane z wezwaniem do wykupu akcji Polmosu Białystok i związane z przejęciami innych spółek.
- C) Pozycja przedstawia wpływ netto po opodatkowaniu związany ze wcześniejszym wykupem 20% papierów dłużnych wyemitowanych przez CEDC, zawierający 8% premię z tytułu odkupienia przeznaczoną dla posiadaczy papierów dłużnych oraz spisanie w koszty przedpłaconych kosztów związanych z finansowaniem tego długu.
- D) Z dniem 1 stycznia 2006 roku CEDC przyjęła standard SFAS 123(R) i zaczęła wykazywać koszt wynagrodzeń z tytułu opcji na akcje w rachunku zysków i strat. Wartość ta odzwierciedla wpływ netto po opodatkowaniu ujęcia kosztu wynagrodzeń w rachunku zysków i strat.
- E) Pozycja przedstawia jednorazowe obciążenie z tytułu wcześniejszego przejścia na emeryturę oraz koszty poniesione na ewentualne nabycie Polmosu Lublin, które nie zostało zakończone w 2006 roku.