
**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)
18 czerwca 2008 r.

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

DELAWARE
(Stan lub inne miejsce
utworzenia/zawiazania)

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))
-

Pkt. 8.01. Pozostałe zdarzenia

W dniu 18 czerwca 2008 r. Central European Distribution Corporation („Spółka”) złożyła suplement prospektu emisyjnego zgodnie z Regulacją 424(b)(3)(nr rejestracyjny 333-149487) w Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych („SEC”) w związku z ofertą publiczną 3.125.000 akcji zwykłych Spółki („suplement prospektu”). Suplement prospektu zawiera aktualizacje złożonych wcześniej informacji, opisane poniżej.

O ile nie wskazano inaczej i kontekst inaczej nie wymaga, zaimki „my”, „nasz” etc. wskazują Spółkę. Terminy wyróżnione wielkimi literami, nie zdefiniowane w niniejszym dokumencie mają znaczenie przypisane im w suplemencie prospektu.

Poniższa informacja stanowi aktualizację informacji zawartej w „Części I - Punkt 1A. Ryzyka związane z naszą działalnością” w Raporcie rocznym Spółki na formularzu 10-K za rok podatkowy obrachunkowy zakończony 31 grudnia 2007 r., złożonym w SEC 29 lutego 2008 r. („Formularz 10-K za 2007”). Poniższe fragmenty pochodzą bezpośrednio z suplementu prospektu.

Ryzyka związane z naszą działalnością

Prowadzimy działalność w branży charakteryzującej się dużą konkurencyjnością, a presja ze strony konkurencji może mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność.

Dystrybucja napojów alkoholowych w Polsce charakteryzuje się dużą konkurencyjnością. Głównymi czynnikami przewagi konkurencyjnej w tym sektorze są oferta handlowa, ceny, potencjał dystrybucyjny oraz szybkie dopasowywanie się do preferencji konsumentów, przy czym waga tych czynników zależy od danego rynku oraz poszczególnych produktów.

W odniesieniu do poszczególnych klientów, jesteśmy poddani znaczącej konkurencji ze strony dystrybutorów regionalnych, którzy konkurują z nami głównie cenowo w regionach, w których zlokalizowane są nasze centra dystrybucji i jednostki regionalne. Konkurencja ta może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności. Większość sprzedaży alkoholu w Polsce dokonywana jest nadal za pośrednictwem tradycyjnych punktów sprzedaży, chociaż sieci hipermarketów i supermarketów zwiększają swój udział w handlu w Polsce. Tradycyjne punkty sprzedaży zwykle zapewniają nam wyższą marżę na sprzedaży w porównaniu do marży pobieranej przez sieci hipermarketów i sieci supermarketów. Istnieje ryzyko, że w przyszłości nadal będzie mieć miejsce ekspansja sieci hipermarketów i supermarketów, powodując tym samym zmniejszenie wielkości naszych marży w handlu tradycyjnym, w którym na 31 grudnia 2007 r. dystrybuowane było około 32% naszych produktów. To zmniejszenie marży zostanie jednak częściowo zrekompensowane niższymi kosztami dystrybucji, których spadek wiązać się będzie z hurtowymi dostawami stosowanymi w nowoczesnym segmencie sprzedaży.

W produkcji wódki naszą konkurencję stanowią pozostali jej producenci. Konkurujemy także z producentami innych napojów alkoholowych i niealkoholowych w zakresie wielkości zakupów ogółem dokonywanych przez klientów, dostępu do miejsca na półkach w sklepach detalicznych, obecności w restauracjach i zainteresowania ze strony dystrybutorów. Produkcja wódki w Polsce zdominowana jest przez pięć lokalnych przedsiębiorstw, które kontrolują około 81% rynku.

Nasze wyniki uzależnione są od sytuacji gospodarczej i zmian w upodobaniach konsumentów, w tym od możliwego spadku konsumpcji napojów alkoholowych.

Na nasze wyniki operacyjne wpływają ogólne trendy gospodarcze w Polsce i Rosji, poziom wydatków na konsumpcję, stawki podatków, którymi obłożone są napoje alkoholowe, oraz stopień optymizmu konsumentów, co do przyszłej sytuacji gospodarczej. W okresach spowolnienia tempa rozwoju gospodarki, decyzje zakupowe konsumentów mogą być w większym stopniu uwarunkowane względami cenowymi, w ten sposób negatywnie wpływając na wielkość sprzedaży i marżę wielu z naszych produktów. Zmniejszony optymizm konsumentów oraz redukcja ich wydatków mogą powodować zmniejszone zapotrzebowanie na nasze produkty oraz ograniczenie naszej zdolności zwiększania cen i finansowania działalności marketingowej i promocyjnej. Zmiana preferencji konsumentów lub ogólne zmniejszenie sprzedaży napojów alkoholowych mogą mieć także istotnie niekorzystny wpływ na nas.

Utrata kluczowej kadry menedżerskiej mogłaby stanowić zagrożenie dla zdolności do realizacji strategii biznesowej.

Zarządzanie przyszłym wzrostem wymagać będzie pozostania w naszej spółce Pana Williama Careya piastującego stanowisko Przewodniczącego Rady Dyrektorów, Dyrektora Generalnego oraz Prezesa. Pan William Carey, będący założycielem CEDC, jest osobą o kluczowym znaczeniu dla naszej zdolności do wdrożenia biznes planu oraz rozwoju działalności. Ewentualne odejście Pana Williama Careya mogłoby mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność.

Zmiany cen materiałów i surowców mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność.

W przyszłości może nastąpić wzrost cen surowców do produkcji wódki, a brak możliwości ich przeniesienia na naszych klientów może zmniejszyć nasze marże oraz zyski, powodując istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność. W 2007 r. ukończyliśmy budowę dwóch kolumn rektyfikacyjnych, które zostały oddane do eksploatacji w czwartym kwartale. Ponadto budujemy obecnie zbiorniki, które zmieszczą zapas surowego spirytusu wystarczający na sześciomiesięczną produkcję. Pozwoli nam to na elastyczność w zakupach surowego spirytusu w ciągu roku i dokonywanie ich wtedy, gdy ceny spirytusu będą spadać. Spodziewamy się, że działania te pomogą ograniczyć naszą zależność od podwyżek cen, jednak nie jesteśmy w stanie zapewnić, że niedostępność lub podwyżki cen materiałów lub surowców do produkcji nie będą miały istotnie niekorzystnego wpływu na naszą sytuację finansową i wyniki naszej działalności.

Jesteśmy narażeni na zmiany kursów wymiany walut oraz zmiany stóp procentowych, które mogą mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe oraz porównywalność wyników osiąganych w poszczególnych okresach finansowych.

Naszymi walutami funkcjonalnymi są polski złoty i węgierski forint, a w związku z dokonanymi niedawno i planowanymi jeszcze zakupami przedsiębiorstw w Rosji - także rosyjski rubel. Jednak walutą stosowaną na potrzeby naszej sprawozdawczości finansowej jest dolar amerykański i zmiany kursów walut funkcjonalnych do dolara mogą istotnie wpływać na naszą sytuację finansową oraz zysk netto w dolarach amerykańskich, a także na porównywalność naszych wyników w poszczególnych okresach finansowych.

Ponadto, nasze zabezpieczone niepodporządkowane papiery dłużne oraz obligacje zamienne są denominowane, odpowiednio, w euro i dolarach a pochodzące z nich środki zostały udostępnione w formie finansowania naszym operacyjnym spółkom zależnym posługującym się złotym jako walutą funkcjonalną. Zmiany kursów wymiany euro i dolara do złotego mogą, zatem skutkować zwiększeniem kwoty zobowiązania pieniężnego z tych papierów dłużnych, wyrażonej w złotych. Podobnie, w wyniku zawarcia transakcji swap dotyczącej stóp procentowych, w rezultacie jesteśmy zobowiązani do uiszczania odsetek od tych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów według zmiennej stopy procentowej. W konsekwencji jesteśmy narażeni na ryzyko wynikające ze zmian stóp procentowych, na podstawie, których wyliczana jest wartość naszych półrocznych kuponów odsetkowych.

Przeliczenie z euro zobowiązania z naszych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych i obligacji zamiennych może mieć znacząco niekorzystny wpływ na osiągane wyniki. Przykładowo, zmiana w kursie wymiany euro do złotego o 1% w stosunku do kursu obowiązującego w dniu 31 marca 2008 r., mogłaby spowodować niezrealizowane różnice kursowe przed opodatkowaniem w wysokości około 2,2 miliona USD rocznie. Jednoprocentowa zmiana kursu wymiany złotego do dolara w porównaniu do kursu wymiany z 31 marca 2008 r. będzie skutkować powstaniem niezrealizowanych różnic kursowych przed opodatkowaniem w wysokości około 2,7 miliona USD rocznie.

Warunki pogodowe mogą mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą sprzedaż lub ceny zbóż wykorzystywanych do produkcji spirytusu

Działamy w branży, w której pogoda ma wpływ na wyniki działalności. Zmiana warunków pogodowych może powodować niższą konsumpcję wódki i innych napojów alkoholowych w porównywalnych okresach. W szczególności niskie temperatury w zimie lub bardzo wysokie temperatury w lecie mogą prowadzić do chwilowej zmiany preferencji klientów i zmniejszenia popytu na napoje alkoholowe, które produkujemy i dystrybuujemy. Tego rodzaju warunki pogodowe mogą mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą sprzedaż w przyszłości, co z kolei może wpłynąć na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Ponadto skrajne warunki pogodowe mogą wpływać na plony zbóż wykorzystywanych w produkcji spirytusu, co może skutkować zwyżką cen spirytusu surowego negatywnie wpływającą na nasze marże i sprzedaż.

Nasza działalność podlega daleko idącej regulacji ze strony państwa. Zmiany lub naruszenie przepisów mogą mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność i jej rentowność.

Nasza działalność w zakresie produkcji, importu i dystrybucji napojów alkoholowych podlega rozlicznym regulacjom polskich organów administracji publicznej na szczeblu centralnym i lokalnym, jak również ze strony organów Unii Europejskiej. Co więcej, w związku z dokonanymi niedawno i planowanymi na przyszłość zakupami przedsiębiorstw w Rosji nasza działalność w tym kraju podlega kompleksowemu nadzorowi ze strony organów tego państwa. Te regulacje i przepisy dotyczą takich kwestii, jak: konieczność uzyskiwania koncesji i zezwoleń, ochrona konkurencji i ograniczenia koncentracji, praktyki w zakresie obrotu i wyznaczania cen, opodatkowanie, metody dystrybucji i relacje w tym zakresie, wymagane oznakowanie i opakowanie produktów i towarów, reklama, promocje sprzedaży oraz relacje ze sprzedawcami hurtowymi i detalicznymi. Ponadto, nowe regulacje, wymogi lub podwyżki w zakresie akcyzy, stawek celnych, podatku dochodowego lub podatku obrotowego mogą mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki finansowe.

Podlegamy także rozlicznym polskim i rosyjskim regulacjom w zakresie ochrony środowiska i stosunków pracowniczych, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa i higieny pracy. Możemy ponieść też znaczne koszty w celu zachowania zgodności ze zmieniającymi się wymogami w zakresie ochrony środowiska, stosunków pracowniczych, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa i higieny pracy, dostosowania się do surowszej praktyki interpretacji i egzekwowania już istniejących wymogów lub obrony przed zarzutami lub dochodzeniami, choćby nawet były one bezzasadne. Przyszłe zmiany regulacji prawnych lub praktyki stosowania prawa w odniesieniu do branży, w której prowadzimy działalność, w odniesieniu do nas, naszej działalności i sposobu jej prowadzenia, mogłyby spowodować powstanie odpowiedzialności i nałożenie kar pieniężnych lub spowodować zmianę naszych praktyk lub sposobów prowadzenia działalności, co mogłoby mieć istotny niekorzystny wpływ na nas, nasze przychody i rentowność.

Państwowe regulacje i nadzór, jak również przyszłe zmiany w przepisach prawa, regulacjach i polityce państwa (lub w interpretacji obecnych przepisów), które wpływają na nas, naszych konkurentów i cały sektor, co do zasady silnie oddziałują na naszą rentowność i sposób prowadzenia naszej działalności. Przestrzeganie obecnie obowiązujących przepisów jest uciążliwe, a przyszłe ich zmiany mogą zwiększyć nasze wydatki operacyjne i administracyjne ograniczając nasze przychody. Przykładowo, jesteśmy obecnie zobowiązani posiadać zezwolenia na produkcję, import produktów, posiadanie i prowadzenie składów celnych i podatkowych oraz dystrybucję naszych produktów do sprzedawców hurtowych. Wiele z tych zezwoleń, takich jak, na przykład, zezwolenie na prowadzenie obrotu hurtowego, podlega obowiązkowi okresowego odnawiania. Pomimo naszego przekonania, że uzyskane przez nas zezwolenia będą przedłużane z chwilą wygaśnięcia ich ważności, nie ma gwarancji, że tak się istotnie stanie. Unieważnienie lub nie przedłużenie zezwoleń, które mają duże znaczenie dla naszej działalności może mieć na nią istotny niekorzystny wpływ. Nasze zezwolenia mogą również zostać uchylone przed upływem terminu ich ważności z powodu nieopłacenia podatków lub naruszenia wymogów sanitarnych. Ponadto, państwowe organy nadzoru oraz organy podatkowe dysponują znaczną swobodą i mogą wykonywać przysługujące im prawa w sposób niezgodny z prawem lub ustaloną praktyką. Podobne działania mogą być spotykane częściej w krajach o mniej rozwiniętym i wykształconym systemem nadzoru, takich jak Rosja. Dlatego też, ewentualne niekorzystne zmiany przepisów prawa, ich interpretacji lub praktyki egzekwowania mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność. Niepewność, co do tego, w jaki sposób obecnie obowiązujące lub przyszłe przepisy prawa lub polityka ich egzekwowania mogą mieć zastosowanie w odniesieniu do naszych nowych produktów lub usług, może wpływać niekorzystnie na naszą zdolność do ich wprowadzania na rynek.

Możemy nie być w stanie zapewnić skutecznej ochrony przysługujących nam praw z zakresu własności intelektualnej.

Jesteśmy beneficjentem praw ochronnych do znaków towarowych i ich licencji obejmujących między innymi nazwy naszych produktów i wzory opakowań, a także innych praw z zakresu własności intelektualnej, które mają istotne znaczenie dla naszej działalności i pozycji konkurencyjnej, i które staramy się chronić. Nie możemy jednakże zapewnić, że podejmowane przez nas dotychczas lub w przyszłości działania będą wystarczające dla ochrony przysługujących nam praw z zakresu własności intelektualnej oraz do zapobieżenia działaniom osób trzecich zmierzających do unieważnienia naszych znaków towarowych lub ograniczenia sprzedaży naszych produktów jako naruszającej prawa ze znaków towarowych i prawa własności intelektualnej, zastrzeżonych na rzecz innych podmiotów. Ponadto nie możemy zapewnić, że osoby trzecie nie naruszają ani nie wykorzystują w niewłaściwy sposób przysługujących nam praw z tego zakresu, ani, że nie będą naśladować naszych produktów lub twierdzić, że przysługują im prawa do lub własność znaków towarowych lub inne prawa z zakresu własności intelektualnej należące do nas, bądź prawa do znaków podobnych do znaków naszych lub znaków, do których mamy prawa licencyjne lub odnoszących się do towarów, których dystrybucją się zajmujemy. Może się zdarzyć, iż ujawnią się podmioty, które dysponują wcześniejszą rejestracją do naszych znaków towarowych lub znaków podobnych do nich. Co więcej, Rosja zasadniczo oferuje mniejszy zakres ochrony praw własności intelektualnej niż kraje Europy Zachodniej czy Ameryki

Północnej. Jesteśmy zaangażowani w postępowania zmierzające do zapobieżenia lub unieważnienia rejestracji znaków towarowych podobnych do zastrzeżonych na naszą rzecz oraz i inne postępowania, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i na innych rynkach. Jeśli nie będziemy w stanie ochronić przysługujących nam praw z zakresu własności intelektualnej przed ich naruszeniem lub wykorzystaniem w niewłaściwy sposób, lub, jeśli osoby trzecie podejmą próbę zakwestionowania tych praw lub nabędą takie prawa, może to istotnie negatywnie wpłynąć na nasze przyszłe wyniki finansowe oraz ograniczyć możliwość rozwijania naszej działalności.

Nasze umowy importowe mogą zostać rozwiązane

Jako czołowy importer czołowych międzynarodowych marek napojów alkoholowych w Polsce i na Węgrzech, współpracujemy w tych krajach z tymi samymi dostawcami od wielu lat i jesteśmy z nimi związani umowami dystrybucyjnymi lub uzgodnieniami ustnymi. Ponadto, dokonaliśmy niedawno przejęcia umów dystrybucyjnych w Rosji w wyniku nabycia Whitehall. Pisemne umowy z dostawcami są zazwyczaj zawierane na okres od jednego do pięciu lat i mogą być rozwiązane przez każdą ze stron z zachowaniem okresu wypowiedzenia wynoszącego od trzech do sześciu miesięcy. Jednakże, możliwość dystrybucji importowanych produktów na zasadzie wyłączności zależy od szeregu czynników, na które nie mamy wpływu, takich, jak trwająca konsolidacja w światowej branży winnej, piwnej i spirytusowej, w rezultacie, której producenci podejmują, co jakiś czas decyzje o zmianie kanałów dystrybucji, co ma miejsce także na rynkach, na których działamy.

Jesteśmy przekonani, że przestrzegamy warunków naszych umów importowych i dystrybucyjnych, włącznie z umowami przejętymi w wyniku nabycia Whitehall, ale nie ma żadnej gwarancji, że będą one regularnie odnawiane po ich wygaśnięciu lub, że, w razie ich rozwiązania, będą zastępowane alternatywnymi umowami z innymi dostawcami.

Wyniki naszej działalności i sytuacja finansowa mogą pogorszyć się, jeżeli przejęte przedsiębiorstwa nie uzyskają zakładanych wyników lub, jeśli wystąpią trudności z ich integracją.

Przewidujemy dalszą realizację strategii rozwoju opartej na przejęciach spółek. W każdym momencie w CEDC mogą być prowadzone na różnych etapach: oceny, rozmowy i negocjacje w związku z potencjalnymi zakupami przedsiębiorstw, z których nie wszystkie przejdą do fazy realizacji. Trwające i zrealizowane zakupy przedsiębiorstw są przez nas publicznie ogłaszane we właściwy sposób, zgodnie z wymogami organów nadzoru i przepisami prawa papierów wartościowych.

Z zakupami przedsiębiorstw wiąże się szereg ryzyk i niepewności. Dokonanie jednego lub więcej zakupu może wpływać na wyniki naszej działalności i sytuację finansową poprzez szereg czynników, takich jak: nie uzyskanie przez przejęte przedsiębiorstwo zakładanych wyników w krótkim lub w długim okresie, przejęcie nieuwzględnionych zobowiązań, wartość godziwa przejętych aktywów i pasywów, trudności z narzuceniem odpowiedniej kontroli finansowej i operacyjnej przejętym spółkom oraz ich kierownictwu oraz potencjalne zobowiązania, które mogą powstać w czasie wdrażania takich systemów kontroli, trudności z procesem integracji działalności operacyjnej, technologii, usług i produktów przejmowanych spółek, a także nie zrealizowanie celów strategicznych realizowanych przejęć.

Zakupy przedsiębiorstw w krajach o szybko rozwijających się gospodarkach, takich jak Rosja, wiąże się z ponoszeniem nietypowych czynników ryzyka, oprócz opisanych powyżej, w tym między innymi czynników związanych z koniecznością integracji działalności prowadzonej w różnych kulturach i różnych językach, ryzyka związane ze stosowaną walutą a także szczególne ryzyka gospodarcze, polityczne i regulacyjne występujące w danym kraju.

Dalsze zakupy i połączenia mogą skutkować koniecznością wyemitowania dalszych papierów wartościowych, poniesieniem wydatków pieniężnych, zaciąganiem zadłużenia, zobowiązań lub amortyzowaniem kosztów związanych z wartościami niematerialnymi i prawnymi; każde z wyżej wymienionych może powodować obniżenie naszej rentowności i pogorszenie warunków działalności.

Długotrwałe okresy wysokiej inflacji w Rosji mogą wywierać istotny negatywny wpływ na naszą działalność w tym kraju.

Od początku lat dziewięćdziesiątych w Rosji występowały długotrwałe okresy wysokiej inflacji. Mimo faktu, że przez ostatnich kilka lat inflacja w Rosji była względnie stabilna, nasze marże zysku z rosyjskiej działalności mogą pogorszyć się, jeśli nie będziemy w stanie wystarczająco podnosić cen dla zredukowania ewentualnych skoków inflacji w przyszłości. Presja inflacyjna w Rosji może wywierać istotny negatywny wpływ na naszą działalność w tym kraju, a przez to także na sytuację finansową i wyniki działalności Spółki.

Rozwijający się system prawny w Rosji charakteryzuje się znaczną liczbą obszarów niepewności, które mogą negatywnie wpływać na naszą działalność w tym kraju.

W Rosji nadal dopiero powstają ramy prawne niezbędne do wspierania gospodarki rynkowej, czego efektem są niepewności związane z prowadzoną przez nas w Rosji działalnością. Przed dokonaniem niedawnego zakupu w Rosji nie dysponowaliśmy doświadczeniem w prowadzeniu działalności na tym rynku, przez co mogliśmy być bardziej podatni na ryzyka związane z tymi niepewnościami. Ryzyka związane ze zmieniającym się systemem prawnym w Rosji obejmują między innymi:

- brak spójności między konstytucją, prawem federalnym i regulacjami lokalnymi, dekretemi prezydenckimi a rozporządzeniami, zarządzeniami, decyzjami, uchwałami lub innymi aktami prawnymi rządu, ministrów czy władz lokalnych,
- konflikty przepisów i regulacji lokalnych, regionalnych i federalnych,
- brak wytycznych sądowych i administracyjnych w sprawie interpretacji przepisów prawa,
- względny brak doświadczenia sędziów i sądów w interpretowaniu prawa,
- brak niezawisłości władzy sądowniczej,
- daleko posuniętą uznaniowość po stronie organów administracji, mogącą skutkować arbitralnym lub selektywnym wydawaniem decyzji na naszą niekorzyść, w tym w sprawie zawieszenia lub cofnięcia koncesji niezbędnych do prowadzenia naszej działalności w Rosji,
- słabo rozwinięte i nadużywane procedury upadłościowe, oraz
- przypadki lub okresy wysokiej przestępczości lub korupcji, które mogą ograniczyć naszą zdolność do efektywnego prowadzenia działalności.

Charakter większości rosyjskiego ustawodawstwa, brak zgodności, co do zakresu, treści i tempa reform gospodarczych i politycznych oraz szybki rozwój systemu prawnego w sposób nie zawsze korespondujący z tempem rozwoju rynku powodują wątpliwości, co do możliwości egzekwowania prawa i jego zgodności z konstytucją, skutkując powstawaniem niejednoznaczności, niezgodności i innych anomalii. Wszystkie te czynniki mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji.

Nieprzewidywalny system podatkowy w Rosji powoduje znaczne niepewności i ryzyka komplikujące planowanie podatkowe i decyzje dotyczące działalności w tym kraju.

System podatkowy w Rosji jest nieprzewidywalny i powoduje znaczne niepewności komplikujące planowanie podatkowe i decyzje dotyczące działalności w tym kraju. Rosyjskie przepisy podatkowe obowiązują od stosunkowo niedawna w porównaniu z prawem podatkowym w lepiej rozwiniętych gospodarkach i mamy mniejsze doświadczenie w prowadzeniu działalności pod rosyjskimi przepisami podatkowymi niż na innych rynkach.

Spółki rosyjskie obciążone są dużą liczbą różnych podatków na poziomie federalnym, regionalnym i krajowym, w tym między innymi podatkiem VAT, akcyzą, podatkiem dochodowym, podatkiem od wynagrodzeń, podatkiem od nieruchomości, podatkami i innymi zobowiązaniami związanymi z cenami transferowymi, oraz innymi zobowiązaniami publicznoprawnymi. Federalne i lokalne przepisy i regulacje podatkowe w Rosji podlegają częstym zmianom, różnym interpretacjom i opartej na niespójnej lub niejasnych zasadach egzekucji. Nie jest niczym niezwykłym ogłaszanie odmiennych interpretacji podatkowych zarówno przez same spółki podlegające tym podatkom jak i ministerstwa oraz inne organy rosyjskiego rządu, takie jak Federalny Urząd Podatkowy i różne jego inspektoraty, co skutkuje niepewnością i powstawaniem konfliktów. Deklaracje podatkowe podlegają analizie i badaniu przez różne organy skarbowe, uprawnione do nakładania kar i naliczania odsetek. Fakt, że deklaracja podatkowa została skontrolowana przez organy skarbowe nie wyklucza możliwości ponownego kontrolowania tej samej deklaracji i innych deklaracji z tego roku przez organ skarbowy wyższej instancji przez okres trzech lat. Ponieważ wcześniejsze kontrole nie

wykluczają roszczeń związanych ze skontrolowanym już okresem, bieg przedawnienia nie jest do końca skuteczny. W niektórych przypadkach, choć może to być potencjalnie sprzeczne z konstytucją, rosyjskie organy skarbowe stosowały niektóre podatki ze skutkiem wstecznym. W ostatnich kilku latach rosyjskie organy skarbowe zdają się obierać ostrzejszy kurs w swoich interpretacjach regulacji oraz kalkulacjach i nie jest wykluczone, że transakcje i czynności nie budzące dotychczas wątpliwości mogą zacząć być kwestionowane. W efekcie mogą być doliczane znaczące dalsze podatki, kary i odsetki. Co więcej, prowadzona przez nas w Rosji działalność jest i będzie podlegać okresowym inspekcjom podatkowym, które mogą skutkować naliczeniem podatków i dodatkowych zobowiązań publicznoprawnych za poprzednie okresy podatkowe.

Federalny i lokalne systemy ściągania podatków w Rosji zwiększają prawdopodobieństwo, że Rosja nakładać będzie arbitralne i uciążliwe podatki i kary w przyszłości, co może negatywnie wpływać na naszą działalność w tym kraju. Niepewność związana z rosyjskim prawem podatkowym pozostawia naszą działalność w tym kraju narażoną na znaczące grzywny i kary oraz inne czynności egzekucyjne mimo dołożenia najlepszych starań w celu przestrzegania przepisów, skutkujących zwiększonymi obciążeniami podatkowymi. Niepewność wiążąca się z rosyjskimi przepisami dotyczącymi cen transferowych może spowodować ze strony organów skarbowych nałożenie dodatkowych, znaczących obciążeń podatkowych w formie korekt cen transferowych lub z innym, podobnym skutkiem, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji i na naszą Spółkę.

Ryzyka związane z akcjami zwykłymi CEDC

Historycznie, cena akcji zwykłych naszej Spółki podlegała wahaniom. Wahania te mogą wpływać na cenę, po której inwestorzy będą sprzedawać akcje zwykłe. Sprzedaż znacznej liczby akcji zwykłych może mieć negatywny wpływ na ich cenę.

Cena sprzedaży naszych akcji zwykłych wahała się pomiędzy 73,31 USD a 32,86 USD w okresie 12 miesięcy zakończonym 6 czerwca 2008 r. Wahania te mogą mieć wpływ na cenę, po której inwestorzy będą mogli sprzedać posiadane akcje zwykłe, przy czym sprzedaż znacznej liczby akcji zwykłych może mieć negatywny wpływ na ich cenę. Istnieje prawdopodobieństwo dalszych wahań ceny naszych akcji zwykłych i jej podlegania fluktuacjom cen i wolumenów związanym z czynnikami rynkowymi i innymi, włącznie z czynnikami opisanymi w części pt. „Ryzyka związane z naszą działalnością” oraz w dokumentach włączonych przez odesłanie do niniejszego suplementu prospektu. Czynniki te obejmują także różnice pomiędzy kwartalnymi wynikami działalności operacyjnej a naszymi oczekiwaniami oraz oczekiwaniami analityków rynkowych i inwestorów, korekty obniżające oszacowania analityków oraz ogłaszane przez nas i naszych znaczących konkurentów nabycia, sojusze strategiczne, przedsięwzięcia o charakterze joint venture oraz zobowiązania kapitałowe.

Ponadto, sprzedaż znacznej liczby akcji zwykłych lub przekonanie, że do takiej sprzedaży może dojść może w niekorzystny sposób wpłynąć na cenę akcji. Na dzień 6 czerwca 2008 r. w obrocie pozostawało 42.600.663 naszych akcji zwykłych oraz opcje na zakup około 1.374.352 naszych akcji zwykłych, (z których około 937.076 opcji było wymagalnych na ten dzień). W obrocie pozostawało na dzień 6 czerwca 2008 r. także około 45.687 akcji o ograniczonych prawach (*restricted stock units*); żadne z nich nie były na ten dzień wymagalne. W efekcie nabycia przez nas spółki Botapol Holding B.V. ze skutkiem na dzień 17 sierpnia 2005 r. spółka Takirra Investment Corporation N.V. w dniu 6 czerwca 2008 r. posiadała 2.537.128 akcji zwykłych CEDC. Takirra Investment Corporation N.V. ma prawo zobowiązać nas to zarejestrowania odsprzedaży akcji zwykłych będących w jej posiadaniu, lub do uwzględnienia jej akcji we wniosku rejestracyjnym, który składalibyśmy w amerykańskiej komisji papierów wartościowych. Złożyliśmy taki wniosek o rejestrację sprzedaży akcji w amerykańskiej komisji papierów wartościowych. Zgodnie z tym wnioskiem Takirra Investment Corporation N.V. będzie miała możliwość dokonania publicznej sprzedaży swoich akcji w USA. Jeśli Takirra Investment Corporation N.V. sprzeda znaczną liczbę posiadanych przez siebie akcji w krótkim okresie czasu, cena rynkowa naszych akcji zwykłych może się obniżyć. Sprzedaż lub dostępność na sprzedaż dużej liczby naszych akcji zwykłych na rynku publicznym może spowodować obniżenie ceny naszych akcji zwykłych.

Przepisy prawa stanu Delaware i postanowienia naszego statutu mogą uniemożliwić lub utrudnić przejęcie, co mogłoby spowodować obniżenie ceny rynkowej naszych akcji.

CEDC jest spółką prawa stanu Delaware. Przepisy prawa tego stanu ograniczające przejęcia przedsiębiorstw stwarzają szereg przeszkód osobom trzecim pragnącym przejąć kontrolę nad naszą Spółką, nawet wówczas, gdy przejęcie kontroli byłoby z korzyścią dla obecnych akcjonariuszy CEDC. Ponadto, rada dyrektorów Spółki ma prawo bez zgody

akcjonariuszy kształtować warunki emisji oraz dokonać emisji jednej lub więcej serii akcji uprzywilejowanych. Możliwość tworzenia i emisji nowych serii akcji uprzywilejowanych, plan praw akcjonariuszy oraz niektóre przepisy prawa stanu Delaware a także naszego statutu i aktu założycielskiego mogą utrudniać połączenie, przejęcie lub inną koncentrację przedsiębiorstw z naszym udziałem, lub zniechęcić potencjalnych nabywców do składania ofert objęcia naszych akcji zwykłych, co w pewnych okolicznościach może obniżyć cenę akcji zwykłych. Patrz: „Opis kapitału zakładowego”.

Nie zamierzamy w przewidywalnej przyszłości wypłacać dywidend na akcje zwykłe.

CEDC nigdy nie ogłaszała i nie wypłacała dywidendy na akcje zwykłe. Spółka zatrzymuje obecnie wszystkie dostępne środki i przeznacza wszelkie przyszłe dochody na finansowanie działalności operacyjnej i nie przewiduje wypłacania dywidend pieniężnych w przewidywalnej przyszłości.

Egzekwowanie prawnej odpowiedzialności wobec nas, naszych dyrektorów i członków naszego kierownictwa może być utrudnione.

CEDC została utworzona zgodnie z prawem stanu Delaware Stanów Zjednoczonych Ameryki. Inwestorzy mają więc prawo do określonych czynności procesowych wobec nas, a ewentualnie także wobec naszych dyrektorów oraz członków władz, w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Jesteśmy jednak spółką holdingową, a w praktyce całość naszych aktywów operacyjnych zlokalizowana jest w Polsce, na Węgrzech, a w związku z niedawno dokonanymi i planowanymi zakupami przedsiębiorstw - także w Rosji. Ponadto, większość dyrektorów i członków naszego kierownictwa i znaczna większość naszych podmiotów zależnych nie jest rezydentami Stanów Zjednoczonych, a aktywa nasze i większości dyrektorów i członków naszego kierownictwa a także większości naszych podmiotów zależnych zlokalizowane są poza terytorium Stanów Zjednoczonych. W rezultacie, egzekucja z naszych aktywów (lub aktywów dyrektorów i członków naszego kierownictwa lub spółek zależnych) na mocy orzeczeń wydanych przez sądy amerykańskie w oparciu o przepisy prawa amerykańskiego dotyczące odpowiedzialności cywilnej, w tym o przepisy federalnego prawa papierów wartościowych, może okazać się niemożliwa. Ponadto, orzeczenia zasądzające od nas odszkodowania karne (*punitive damages*) w postępowaniach prowadzonych w Stanach Zjednoczonych lub w innych krajach mogą okazać się niewykonalne w Polsce lub Rosji.

Niniejsza informacja stanowi aktualizację do Formularza 10-K, Część 1.01 „Działalność komercyjna”, złożonego za rok 2007 i została przytoczona bezpośrednio z Suplementu do Prospektu.

Działalność

CEDC prowadzi największą w Europie Centralnej i Wschodniej działalność w branży napojów alkoholowych, z największymi ośrodkami w Polsce i na Węgrzech, a od 2008 także w Rosji. Działalność komercyjna CEDC skupia się na trzech głównych obszarach: po pierwsze, na produkcji, sprzedaży i marketingu naszych własnych marek, w tym głównie wódek; po drugie, na imporcie na prawach wyłączności szerokiej gamy wysokiej jakości win, alkoholi mocnych i piw klasy premium; oraz po trzecie, na dystrybucji napojów alkoholowych.

Tradycyjnym terytorium działalności CEDC jest Polska i Węgry. Jednak w ostatnich czterech miesiącach firma CEDC podjęła starania umożliwiające jej skuteczne wejście także na rosyjski rynek alkoholowy, między innymi poprzez szereg strategicznych przejęć takich jak Copecresto Enterprises, Ltd. w marcu 2008 oraz Peulla Enterprises Limited w maju 2008. Dla potrzeb niniejszego dokumentu transakcje te zwane są odpowiednio przejęciami Parliament i Whitehall. Ponadto, CEDC podpisała listy intencyjne w związku z planowanym na połowę 2008 zakupem części udziałów w Grupie Russian Alcohol.

Marki

CEDC jest jednym z największych producentów wódki na świecie pod względem wielkości produkcji. W Polsce, w 2007 CEDC wyprodukowała i sprzedała ok. 9,3 milionów dziewięciolitrowych skrzynek wódki, co dało jej pozycję lidera pod względem zarówno wielkości produkcji jak i wartości sprzedaży. Z kolei w Rosji, w roku 2007 spółka niedawno przejęta przez CEDC w transakcji zakupu Parliament wyprodukowała i sprzedała ok. 2,7 miliona dziewięciolitrowych skrzynek wódki *Parliament* – jednej z najlepszych marek w segmencie premium. Ponadto, CEDC jest także producentem i dystrybutorem wódki *Royal*, czyli najlepiej sprzedającej się wódki na Węgrzech. CEDC eksportuje swoje produkty także na wiele innych rynków całego świata, w tym do USA, Japonii i do krajów Europy Zachodniej.

CEDC produkuje i sprzedaje różne rodzaje wódek we wszystkich czterech głównych segmentach - top premium, premium, segmencie głównym (mainstream) i segmencie ekonomicznym. W Polsce jedną z wódek CEDC segmentu głównego jest *Absolwent*, która od siedmiu lat pozostaje najlepiej sprzedającą się wódką w Polsce pod względem zarówno ilości jak i wartości sprzedaży. Z kolei *Bols* jest w Polsce najlepiej sprzedającą się wódką CEDC klasy premium (wartość sprzedaży), a *Soplica* od lat pozostaje w gronie 10 najlepiej sprzedających się wódek z segmentu głównego. Na Węgrzech CEDC jest producentem kolejnych najlepiej sprzedających się wódek – wódki *Royal*, a w segmencie premium wódki *Bols*.

W Rosji CEDC produkuje i sprzedaje wiodącą markę wódek w segmencie aspirującym do premium, mianowicie wódkę *Parliament*. 26 maja 2008 CEDC ogłosiła podpisanie umowy na zakup ok. 42% akcji zwykłych Grupy Russian Alcohol. Grupa Russian Alcohol to największy producent wódek w Rosji. W 2007 firma ta osiągnęła sprzedaż na poziomie ponad 11,0 milionów dziewięciolitrowych skrzynek, a w swoim portfelu marek posiada m. in. *Green Mark* – najlepiej sprzedającą się wódkę segmentu głównego w Rosji, oraz *Zhuravli* – drugą najlepiej sprzedającą się wódkę segmentu premium, w rankingu pozostającą zaraz za wódką *Parliament*, której producentem jest CEDC.

Poza działalnością na trzech głównych rynkach, tzn. w Polsce, Rosji i na Węgrzech, CEDC podpisała także szereg umów dystrybucji własnych marek dla wielu kluczowych rynków eksportowych na całym świecie.

Import

CEDC jest wiodącym importerem napojów spirytusowych, win i piw w Polsce, na Węgrzech, a od niedawna także w Rosji dzięki niedawnemu przejęciu Whitehall. CEDC posiada prawa wyłączne do importu wielu najlepszych na całym świecie marek wódek, likierów, win i piw. Celem CEDC jest osiągnięcie wszechstronnego portfela win i napojów spirytusowych klasy premium dla każdego z obsługiwanych rynków. W połączeniu z markami lokalnymi, CEDC chce zaoferować swoim klientom pełen przekrój marek zarówno z segmentu głównego jak i premium.

Najnowsze tendencje na rynkach takich jak Polska, gdzie wskaźnik wzrostu PKB jest na poziomie 5-6%, i Rosja, gdzie wskaźnik wzrostu PKB jest pomiędzy 8 a 10%, przyczyniły się do wzrostów także w branży importowanych win i napojów spirytusowych. W Polsce CEDC osiągnęła wzrost 41% dla rodziny win *Gallo*, z której pochodzi marka *Carlo Rossi* – pod względem ilości najlepiej sprzedające się wino w Polsce. Całkowita sprzedaż marek importowanych wzrosła w 2007 o 46% na rynkach polskim i węgierskim. Dzięki niedawnemu nabyciu Whitehall CEDC jest na dobrej pozycji, aby skutecznie skorzystać z aktualnych tendencji na rynku rosyjskim, gdzie obserwowany jest wzrost zainteresowania napojami z segmentu premium.

Dystrybucja

W Polsce CEDC rozprowadza ponad 700 marek napojów alkoholowych, co czyni CEDC największym bezpośrednim dystrybutorem w Polsce zarówno pod względem ilości jak i wartości sprzedaży. Działalność CEDC w Polsce skupia się na dystrybucji produktów importowanych na zasadzie wyłączności, jak również produktów, których CEDC produkuje w swoich dwóch destylarniach (Bols i Polmos Białystok). Dodatkowo CEDC dystrybuuje szeroką gamę produktów od lokalnych i międzynarodowych producentów, dla których często jest największym sprzedawcą w Polsce.

CEDC sprzedaje w całej Polsce bezpośrednio do sieci ok. 39 tys. punktów sprzedaży, w tym do punktów sprzedaży detalicznej takich jak małe i średnie sklepy, stacje benzynowe, sklepy wolnocłowe, supermarkety i hipermarkety, a także do punktów konsumpcji bezpośredniej takich jak bary, kluby nocne, hotele i restauracje. Do obsługi swoich klientów CEDC zatrudnia ponad 670 ludzi w całej Polsce. Głównym celem CEDC jest zwiększona dystrybucja przede wszystkim własnych produktów. W tym celu CEDC wprowadziła systemy motywacyjne dla pracowników sprzedaży zorientowane na zwiększenie udziału własnych produktów oraz tych marek, dla których CEDC jest wyłącznym importerem na Polskę.

Najnowsze osiągnięcia

13 marca 2008 CEDC nabyła 85% udziałów w cypryjskiej spółce Copecresto Enterprises Ltd. za 180,3 miliona dolarów w gotówce oraz 2 238 806 udziałów zwykłych w CEDC. Copecresto posiada w Rosji infrastrukturę służącą do produkcji i dystrybucji napojów, m. in. wódek *Parliament* oraz 999.9. W 2007 firma ta osiągnęła sprzedaż netto (sprzedaż całkowita brutto minus akcyza i podatki od wartości dodanej) na poziomie 128,0 milionów dolarów. CEDC oszacowała sprzedaż netto wg własnych obliczeń, bez kontroli audytowej, zgodnie z informacjami udostępnionymi

CEDC przez sprzedającego w trakcie szczegółowej inspekcji prawno-finansowej (due diligence) przeprowadzonej przed zamknięciem transakcji.

23 maja 2008 CEDC formalnie nabyła wartościowe uprawnienia do 50% głosów minus jeden głos oraz 75% udziałów w cypryjskiej spółce z ograniczoną odpowiedzialnością Peulla Enterprises Limited, która jest jednocześnie podmiotem dominującym dla firmy WHL Holdings Limited, którą dalej nazywamy Whitehall. Firma Whitehall wraz ze swoimi podmiotami zależnymi jest wiodącym importerem napojów spirytusowych i win klasy premium w Rosji. Dzięki współpracy joint-venture z firmą Moët Hennessy International, Whitehall importuje i prowadzi dystrybucję na terenie Rosji takich marek jak *Hennessy*, *Dom Pérignon*, *Moët & Chandon* oraz *Veuve Clicquot*, a także wielu innych marek dostępnych w portfelu Moët Hennessy. Za dokonanie powyższej transakcji zakupu udziałów i papierów wartościowych CEDC zapłaciła 200 milionów dolarów w gotówce oraz ok. 46 milionów dolarów w udziałach zwykłych CEDC, pod warunkiem potwierdzenia salda zadłużenia netto z wydaniem udziałów opóźnionym do 45 dni po zamknięciu transakcji, oraz 16,1 milionów euro płatne w pierwszą rocznicę zamknięcia transakcji. W 2007 firma Whitehall osiągnęła sprzedaż netto ok. 175 milionów dolarów. CEDC oszacowała sprzedaż netto wg własnych obliczeń bez kontroli audytowej zgodnie z informacjami udostępnionymi CEDC przez sprzedającego w trakcie szczegółowej inspekcji prawno-finansowej (due diligence) przeprowadzonej przed zamknięciem transakcji. Pan Mark Kauffman, założyciel Whitehall i jej dyrektor wykonawczy (CEO) pozostanie na swoim stanowisku i będzie dalej zarządzał spółką Whitehall.

22 maja 2008 CEDC podpisała Zobowiązanie Inwestycyjne, aneksowane 18 czerwca 2008, w którym CEDC zatwierdziła sposób zawarcia umów ze spółką Lion Capital LLP, dalej zwaną Lion, i jej niektórymi podmiotami powiązanymi, w związku z zobowiązaniem CEDC do wspólnej inwestycji kapitałowo-dłużnej w nowoutworzoną spółkę celową mającą nabyć całość pozostających w obrocie udziałów Grupy Russian Alcohol – wiodącego producenta wódek w Rosji. W 2007 Grupa Russian Alcohol osiągnęła sprzedaż na poziomie ok. 461 milionów dolarów. CEDC oszacowała sprzedaż netto wg własnych obliczeń bez kontroli audytowej zgodnie z informacjami udostępnionymi CEDC przez sprzedającego w trakcie szczegółowej inspekcji prawno-finansowej (due diligence) przeprowadzonej przed zamknięciem sprzedaży akcji. W ramach powyższej transakcji CEDC zobowiązała się do zapłacenia 181,5 milionów dolarów za ok. 42% akcji zwykłych w Grupie Russian Alcohol, a także że dokona zapisu na zakup podporządkowanych wymiennych skryptów dłużnych na sumę 103,5 milionów, o stopie procentowej 8,3% w skali roku, z opcją wymiany na akcje Grupy Russian Alcohol od roku 2010. Postanowienia umowne dotyczące udziału CEDC w inwestycji zawierają także opcję uprzywilejowanego kupna i sprzedaży (put and call) udziałów w Grupie Russian Alcohol. Powyższą transakcję przejęcia Grupy Russian Alcohol CEDC zamierza zaksięgować metodą praw własności. CEDC prognozuje, że transakcja ta zostanie zamknięta na początku trzeciego kwartału 2008 pod warunkiem pozytywnego spełnienia zwyczajowych warunków obowiązujących dla takich transakcji, w tym zatwierdzenia przejęcia przez Rosyjskie Federalne Biuro Antymonopolowe. Szczegóły tej transakcji zostały opisane poniżej na stronie PS-18 „Przejęcie Grupy Russian Alcohol”.

Przegląd branży

Polska jest czwartym a Rosja pierwszym największym rynkiem świata pod względem ilości spożywanej wódki. Obydwa rynki mieszczą się w grupie 25 rynków świata o najwyższym spożyciu alkoholu na świecie.

Całkowita wartość netto rynku napojów alkoholowych w Polsce jest szacowana na ok. 6-8 miliardów dolarów w roku 2007. Całkowita wartość sprzedaży napojów alkoholowych wzrosła pomiędzy grudniem 2006 i 2007 o 7-9%, co wynikało ze wzrostów sprzedaży we wszystkich czterech głównych grupach napojów alkoholowych. Według szacunków CEDC, sprzedaż na rynku piwa wzrosła o ok. 8%, na rynku napojów spirytusowych o ok. 10%, a na rynku win o ok. 15%. Sprzedaż piwa i wódki to ok. 91% całkowitej sprzedaży napojów alkoholowych. W Polsce pod względem konsumpcji dominują marki krajowe z udziałem w rynku ok. 96%.

W 2007 wartość sprzedaży wódek w segmencie top premium wyniosła w Polsce ok. 5%, przy 20% dla wódek premium. Największy pozostaje segment główny z udziałem w sprzedaży na poziomie 40%. Sprzedaż wódek z segmentu ekonomicznego spadła w ciągu kilku lat z 40% do dzisiejszych 35%.

Zgodnie z danymi Euromonitor, całkowita wartość rynku napojów spirytusowych w Rosji wyniosła w 2007 ok. 20 miliardów dolarów. W 2007 sprzedaż wódki stanowiła 84% całego rosyjskiego rynku napojów alkoholowych. Według szacunków, udział wódek w rosyjskim rynku będzie rósł pod względem wartości sprzedaży o ok. 10% rocznie w okresie 2007-2012, przy jednoczesnym prognozowanym spadku całkowitej wielkości konsumpcji alkoholi. W opinii CEDC jest to spowodowane tendencją do zwiększonego spożycia droższych wódek klasy premium. Wzrost sprzedaży

w kolejnych latach będzie dotyczył tych marek, które już dziś posiadają mocną pozycję w segmentach głównym i premium. Rosyjski rynek wódek jest wyraźnie podzielony: w 2007 pięciu głównych producentów obsługiwało zaledwie 26% rynku, w porównaniu do 78% w Polsce.

Przewaga konkurencyjna

Silna pozycja na rynku polskim. CEDC to wiodący dystrybutor i importer napojów alkoholowych w Polsce – napojów spirytusowych własnej produkcji oraz win, piw i napojów spirytusowych importowanych na zasadach wyłączności. Dodatkowo w lokalnej ofercie CEDC znajduje się szeroka gama innych lokalnych i importowanych napojów alkoholowych. Dzięki bogatemu portfelowi produktów z segmentu głównego i premium CEDC na stałe czerpie korzyści z najnowszych tendencji na polskim rynku, które wskazują na wzrost spożycia i sprzedaży napojów klasy premium. W portfelu CEDC znajdują się najlepiej sprzedające się marki wódek i innych importowanych napojów, dzięki czemu CEDC ma odpowiednią siłę przebicia w negocjacjach prowadzonych z dużymi sieciami detalicznymi. Ponadto, CEDC posiada własną infrastrukturę dystrybucyjną, dzięki której dociera do wielu mniejszych odbiorców detalicznych, zajmujących dominującą pozycję na polskim rynku sprzedaży, a także do odbiorców branżowych z konsumpcją bezpośrednią, takich jak bary, kluby nocne, hotele i restauracje.

Solidny fundament pod ekspansję na rosyjskim rynku spirytusowym. Dzięki niedawnym transakcjom przejęcia Parliament i Whitehall CEDC stworzył solidną podstawę pod przyszły wzrost sprzedaży i dystrybucji na wciąż rosnącym i konsolidującym się rosyjskim rynku napojów spirytusowych. CEDC udało się uzyskać niezwykle konkurencyjny portfel z segmentu premium dzięki połączeniu różnych wiodących marek -wódki premium (*Parliament*) oraz importowanych napojów spirytusowych klasy premium (*Hennessy, Dom Pérignon, Moët & Chandon, Veuve Clicquot*). Po zamknięciu planowanej inwestycji w Grupę Russian Alcohol, CEDC stanie się największym producentem wódek w Rosji. Ponadto, CEDC dostrzega szereg potencjalnych korzyści wynikających z synergii w sprzedaży i kosztach pomiędzy Grupą Russian Alcohol i Parliament, które zamierza wykorzystać po roku 2010 nabywając 100% udziałów w Grupie Russian Alcohol.

Atrakcyjna platforma dla międzynarodowych firm z branży alkoholowej do wprowadzania i sprzedaży swoich produktów w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Aktualna platforma sprzedaży i dystrybucji CEDC, a także infrastruktura organizacyjna sprzedaży i marketingu istniejąca w Polsce, Rosji i na Węgrzech pozwala CEDC nieprzerwanie poszerzać swój portfel marek importowych. CEDC jest w doskonałej pozycji, aby oferować swoje usługi innym międzynarodowym firmom z branży alkoholowej pragnącym sprzedawać swoje produkty na rynkach Polski, Węgier i Rosji bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z rozbudową nowej infrastruktury.

Korzystna dynamika rynku. W opinii CEDC szczególne połączenie wielu czynników sprawia, że rynki Polski i Rosji są bardzo atrakcyjne dla firm działających w branży napojów alkoholowych.

- Rosja jest największym a Polska czwartym co do wielkości rynkiem zbytu wódki na świecie pod względem ilości sprzedanego alkoholu. Dzięki nieprzerwanemu wzrostowi gospodarczemu w Polsce, Rosji i na Węgrzech można oczekiwać, że konsumenci będą nie tylko kupować rodzime marki, ale coraz częściej także importowane wina i napoje spirytusowe. Rynki napojów spirytusowych w Polsce i Rosji pokazują, że poziom wzrostu wartości sprzedaży przewyższa wzrost ilości konsumpcji, co oznacza tendencję w kierunku segmentu premium.
- Zmiany regulacyjne wprowadzone w następstwie przyjęcia Polski do Unii Europejskiej okazały się korzystne dla branży producentów alkoholi. Z dniem 1 maja 2004 Polska stała się członkiem Unii Europejskiej, w wyniku czego zlikwidowano granice celne z pozostałymi członkami, a co za tym idzie wyeliminowano zbędne cła importowe i osiągnięto większą sprzedaż.
- Na podstawie statystyk branżowych oraz własnych doświadczeń, CEDC szacuje, że ok. 70% sprzedaży wódki w Polsce jest dokonywane kanałami tradycyjnymi, czyli przede wszystkim poprzez mniejsze prywatne sklepy detaliczne i lokalne supermarkety. W takich okolicznościach, aktualna pozycja CEDC jest bardzo korzystna, między innymi dzięki utrzymaniu szczególnych relacji handlowych, a także dzięki specyficznym ograniczeniom regulacyjnym dotyczącym reklamy alkoholi.

Profesjonalna i doświadczona kadra zarządzająca. Kadra zarządzająca CEDC posiada znaczące doświadczenie w branży alkoholowej oraz na rynku polskim. Dzięki działaniom kadry CEDC zwiększyło swoją rentowność oraz wdrożyło skuteczne mechanizmy finansowej kontroli wewnętrznej. Od roku 1998 kadra zarządzająca CEDC pod kierownictwem pana Williama Carey'a przeprowadziła ponad 20 transakcji przejęcia firm z Polski, Rosji i Węgier.

Strategia rozwoju

Nasza strategia rozwoju opiera się na trzech głównych filarach: rozwój sprzedaży produktów z wyższą marżą na aktualnych rynkach, poszukiwanie nowych możliwości poza Polską, oraz kontynuacja planu redukcji kosztów.

Rozwój sprzedaży produktów z wysoką marżą na aktualnych rynkach. W Polsce, Rosji i na Węgrzech CEDC wykorzystuje siłę swojej szerokiej sieci sprzedażowo-dystrybucyjnej tak, aby ukierunkować rozwój sprzedaży na produkty z wyższą marżą, będące jednocześnie naszymi własnymi markami lub produktami importowanymi na zasadzie wyłączności. Dzięki wzrostowi gospodarczemu na rynkach Polski, Węgier i Rosji konsumenci będą coraz częściej sięgali po lokalne marki z segmentu premium oraz po znane produkty z importu. Naszym głównym obszarem działania są segmenty główny oraz premium, dzięki czemu już dziś CEDC może czerpać korzyści z obserwowanej na tych rynkach tendencji do konsumpcji alkoholi klasy premium. Aby dodatkowo wspomóc strategię rozwoju, CEDC systematycznie dopracowuje i ulepsza etykiety i wizerunek swoich marek, tak jak to miało miejsce w roku 2006 z wódką *Soplica*, a w 2007 z wódką *Żubrówka*. Dzięki temu nowoczesny i atrakcyjny wygląd produktów CEDC jest spójny z koncepcją popytu na marki klasy premium.

CEDC nieprzerwanie poszukuje nowych możliwości eksportowych dla swoich marek, szczególnie dla wódki *Żubrówka*. W roku 2007 wdrożyliśmy szeroko zakrojony program mający na celu opracowanie nowego wizerunku butelki eksportowej dla *Żubrówki*. Program ten jest aktualnie realizowany w wielu nowych państwach, w tym w USA i Wielkiej Brytanii.

Docelowe możliwości na rynku rosyjskim. CEDC zmierza skoncentrować swoje działania na znalezieniu nowych możliwości rozwoju poza Polską, na terenie Europy Centralnej i Wschodniej. Znakiem rozpoznawczym tej strategii były dokonane w 2008 przejścia Parlament i Whitehall, a także planowane przejście Grupy Russian Alcohol. To właśnie rynek rosyjski CEDC postrzega jako szczególnie dynamiczny i rozwojowy. Jest to spowodowane:

- tendencją do konsumpcji alkoholi premium
- wysokim wzrostem PKB
- fragmentacją rynku z możliwością jego konsolidacji
- eliminacją szarej strefy w przyszłości
- ograniczeniami w reklamie z korzyścią dla dużych marek
- bariery utrudniające wprowadzania nowych marek

Strategią CEDC jest przyjęcie pozycji kluczowego beneficjanta konsolidacji rynku wódek w Rosji poprzez aktualną działalność związaną z Parlament oraz potencjalne przejścia innych wiodących producentów i marek z segmentu głównego i premium, m. in. Grupy Russian Alcohol. Według szacunków CEDC, w obydwóch segmentach konsumenci będą przechodzić w stronę produktów ze znaną marką. Oprócz skorzystania na tej tendencji za pomocą własnych marek wódek, CEDC planuje skupić swoją działalność także na wzroście zainteresowania importowanymi winami i alkoholami spirytusowymi klasy premium. Dzięki inwestycji w Whitehall CEDC posiada silną pozycję umożliwiającą skuteczne wykorzystanie korzyści płynących ze wzrostu zainteresowania alkoholami importowanymi.

Kontynuacja planu redukcji kosztów. CEDC planuje przedsięwzięcia mające na celu obniżenie kosztów, między innymi poprzez konsolidację różnych branż, wykorzystanie efektu skali w negocjacjach i zabieganiu o rabaty, oraz poprzez projekty inwestycyjne. W 2007 CEDC zakończył budowę dwóch destylarni w Polsce, co jest pierwszym krokiem w kierunku skuteczniejszej kontroli nad dostawami spirytusu będącego jednym z głównych surowców wykorzystywanych przez CEDC. CEDC planuje kontynuować poszukiwania nowych możliwości obniżenia kosztów i stabilizacji cen surowców, oraz wykorzystania synergii w celu uzyskania kolejnych oszczędności.

Informacje korporacyjne

Central European Distribution Corporation (CEDC) została utworzona zgodnie z prawem stanu Delaware (USA) w dniu 4 września 1997. Siedziba firmy jest zarejestrowana pod adresem Corporation Service Company, 2711 Centreville Road, Suite 400, Wilmington, Delaware 19808, USA. Główne biuro operacyjne mieści się w budynku Two Bala Plaza, Suite 300, Bala Cynwyd, Pennsylvania 19004, USA, numer telefonu +1 (610) 660-7817.

Niniejsza informacja stanowi aktualizację do Formularza 8-K, Część 8.01, złożonego w dniu 29 maja 2008 do Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełd (USA) w ramach Raportu o aktualnej sytuacji firmy. Niniejsza informacja została przytoczona bezpośrednio z Suplementu do Prospektu.

W dniu 22 maja 2008 r. podpisaliśmy Zobowiązanie Inwestycyjne (ang. „*Investment Commitment Letter*”) oraz uzgodniliśmy treść pewnych innych umów z Lion Capital LLP i określonymi spółkami zależnymi Lion, zwanych dalej łącznie „Lion”, w związku z naszym zobowiązaniem, by dokonać pewnych dłużnych i kapitałowych inwestycji z Lion w nowo-utworzoną spółkę specjalnego przeznaczenia, mającą na celu nabycie wszystkich pozostałych udziałów Russian Alcohol. W dniu 18 czerwca 2008 r. zmieniliśmy Zobowiązanie Inwestycyjne oraz uzgodniliśmy zmiany we wzorach innych umów z Lion związanych z przedmiotowymi transakcjami.

W związku z powyższymi transakcjami, zobowiązaliśmy się (1) zapłacić 181,5 mln USD za około 47,5% udziałów w kapitale zakładowym nowoutworzonej spółki Cayman Islands, zwanej dalej „Cayco”, która to spółka ma pośrednio nabyć wszystkie pozostałe udziały Russian Alcohol, oraz (2) dokonać subskrypcji na nabycie podporządkowanych zamiennych papierów dłużnych, zwanych dalej „papierami dłużnymi” o wartości 103,5 mln USD, które zostaną wyemitowane przez spółkę zależną od Cayco i będą zamienne na udziały w Cayco. Lion i spółki zależne Goldman, Sachs & Co. będą posiadały pozostałe udziały Cayco, zaś niektórzy spośród obecnych właścicieli oraz Zarząd Russian Alcohol dokonają mniejszościowej inwestycji kapitałowej w spółkę zależną od Cayco. Po zakończeniu tych transakcji, efektywnie posiadany w sposób pośredni przez nas udział w kapitale zakładowym Russian Alcohol będzie wynosił około 42%. Lion będzie uzyskiwał stałe korzyści w przychodach z kapitału wynikające z naszej inwestycji kapitałowej.

Zobowiązanie Inwestycyjne daje nam pewne prawa do wyrażania zgody na warunki jakiegokolwiek finansowania przejęcia Russian Alcohol lub refinansowania długu Russian Alcohol, które mogą zostać zawarte przez Lion.

W związku z naszymi inwestycjami, które wspomagają przejęcie Russian Alcohol, w dniu 22 maja 2008 r. podpisaliśmy również Zobowiązanie do Finansowania (ang. „*Funding Commitment Letter*”) z Pasaiba Limited, spółką prawa cypryjskiego, będącą spółką zależną Lion, która dokona przejęcia Russian Alcohol. Przed sfinalizowaniem przejęcia, Pasaiba będzie spółką pośrednio zależną od Cayco.

Uzgodniliśmy również podpisanie Porozumienia Akcjonariuszy z określonymi spółkami zależnymi Lion i z Cayco, którego celem jest uregulowanie praw, obowiązków i zobowiązań stron w związku z ich inwestycjami kapitałowymi w Cayco. Spółka pośrednio zależna Cayco, zwana dalej „Lion Lux”, wyemituje papiery dłużne na rzecz CEDC zgodnie z umową sporządzoną w formie aktu notarialnego dotyczącą niezabezpieczonych zamiennych papierów dłużnych, zwaną umową dotyczącą niezabezpieczonych zamiennych papierów dłużnych, zawartym pomiędzy Cayco, Lion Lux i spółką bezpośrednio zależną w 88,4% od Cayco, zwaną dalej „Cayco Sub”, która jest pośrednią spółką matką Lion Lux.

Porozumienie Akcjonariuszy

Porozumienie Akcjonariuszy będzie regulowało nasze prawa i obowiązki oraz prawa i obowiązki pozostałych stron odpowiednio do wartości ich inwestycji kapitałowych w Cayco, jak również prawa i obowiązki Cayco, a także będzie regulowało pewne zasady działania Zarządu Cayco. Cayco będzie posiadało radę dyrektorów składającą się z pięciu dyrektorów, z których jeden może być wskazany przez nas, tak długo jak długo będziemy posiadać nie mniej niż 10% kapitału zakładowego Cayco. Będziemy mieć również prawo do oddelegowania swojego przedstawiciela na zebranie rady dyrektorów Cayco, z możliwością zabierania głosu, lecz bez prawa głosu. Dodatkowo, mamy określone prawa do wyrażania zgody w związku z (i) określonymi transakcjami nabycia przez Cayco i przez jej spółki zależne za cenę powyżej 50 mln USD, oraz (ii) określonymi transakcjami zbycia praw własności intelektualnej posiadanych przez Cayco i jej spółki zależne, a mianowicie dotyczy to (a) marek „*Green Mark*”, „*Zhuravli*” lub „*Marusya*” lub (b) działalności Russian Alcohol w zakresie koktajlów alkoholowych.

Do chwili wygaśnięcia opcji typu call (zgodnie z opisem poniżej), Lion jest zobowiązana do utrzymania kontroli nad ponad 51% kapitału zakładowego Cayco, zaś Cayco jest zobowiązana do posiadania ponad 51% kapitału zakładowego Cayco Sub, chyba że wyrazimy zgodę na odpowiednie obniżenie przez wskazane powyżej spółki poziomu własności. Zasadniczo, akcjonariusz Cayco będzie mógł zbyć swoje akcje tylko (1) w związku ze sprzedażą całości lub znacznej części akcji Cayco lub działalności lub majątku Cayco i jej spółek zależnych, (2) w związku z prawami pierwszeństwa (zgodnie z opisem poniżej), lub (3) w przypadku spółki zależnej Lion w dowolnym czasie, z zastrzeżeniem prawa drag-along i prawa tag-along (zgodnie z opisem poniżej). W przypadku, gdy akcjonariusz Cayco, inny niż spółka zależna Lion wyrazi chęć zbycia jakichkolwiek akcji Cayco, zwanej dalej „propozycją zbycia”, taki akcjonariusz będzie musiał udzielić Cayco i Lion prawa pierwszeństwa nabycia niektórych lub wszystkich akcji przeznaczonych do zbycia za taką samą cenę i na takich samych warunkach, jak w propozycji zbycia, zwanej dalej „Prawem Lion”. W sytuacji, gdy Lion i jej spółki zależne będące akcjonariuszami Cayco mają zamiar zbyć (1) całość lub z znaczną część majątku Cayco i jej

spółek zależnych, (2) całość lub z znaczną część posiadanych akcji przez Cayco w Cayco Sub, lub (3) akcje posiadane w Cayco przez takie spółki zależne Lion, wówczas takie spółki zależne Lion najpierw zajmą się ustaleniem wraz z nami, czy umowa sprzedaży na naszą rzecz takiego majątku lub akcji może dojść do skutku; taki obowiązek, razem z prawem Lion, zwany jest dalej „prawem pierwokupu”. Gdy jednak taka umowa nie dojdzie do skutku, Lion będzie miał prawo zbycia takiego majątku lub akcji stronie trzeciej przed wygaśnięciem opcji typu call tylko w takim zakresie, by po zbyciu Lion utrzymał kontrolę nad Cayco. Ponadto, w przypadku gdy jakakolwiek spółka zależna Lion, posiadająca 10% lub więcej głosów w Cayco, wyrazi chęć zbycia akcji Cayco, będziemy mieć prawo do uczestniczenia w takim zbyciu proporcjonalnie do posiadanych udziałów, zwane dalej prawem tag-along, i taka spółka zależna Lion będzie miała prawo wymagać od każdego akcjonariusza Cayco, włączając w to w pewnych sytuacjach również naszą Spółkę, udziału w takim zbyciu proporcjonalnie do posiadanych udziałów, zwanej dalej prawem drag-along.

Będziemy mieć prawo do nabycia całości, ale nie części, kapitału zakładowego Cayco Sub posiadanego przez Cayco, zwane dalej „opcją typu call”, co pozwoliłoby nam objąć pośrednią kontrolę nad Russian Alcohol. Opcja typu call będzie możliwa do zrealizowania w ciągu dwóch 45-dniowych okresów, z których pierwszy rozpoczyna się (1) w dniu, w którym zbadane sprawozdania Operacyjne Grupy za 2009 r. zostaną zatwierdzone przez Cayco Sub, lub (2) w dniu, w którym wszelkie płatności typu earn-out, które są wymagalne w związku z przejęciem Russian Alcohol, zostały zapłacone (“Okres 2010”), zależnie od tego, który z tych dni przypada później, oraz drugi rozpoczynający się w dniu w którym zbadane sprawozdania Operacyjne Grupy za 2010 zostaną zatwierdzone przez Cayco Sub (“Okres 2011”). Opcja typu call może być przedłużona po końcu Okresu 2011 w ograniczonym zakresie, do okresu rozpoczynającego się w dniu, w którym zbadane sprawozdania Operacyjne Grupy za 2011 zatwierdzone przez Cayco Sub (“Okres 2012”). Jeśli wykonamy opcję typu call, Cayco będzie zobowiązane do wykonania swoich praw przymuszenia (ang. *drag along rights*) wynikających z porozumienia akcjonariuszy regulujących to, że Cayco Sub spowoduje przeniesienie na naszą rzecz, na tych samych warunkach, pozostałych akcji Cayco Sub nieposiadanych przez Cayco.

Cena po jakiej możemy wykonać opcję typu call (cena opcji typu call) będzie kwotą równą skorygowanej wartości kapitału Pasalby i jej spółek zależnych za odpowiadający okres, ustalonej na podstawie EBITDA pomnożonej przez (a) procentowy udział Cayco w Cayco Sub, oraz (b)(i) 14,05, jeśli opcja typu call jest wykonana podczas Okresu 2010, (ii) 13,14, jeśli opcja typu call jest wykonana podczas Okresu 2011, lub (iii) 12,80, jeśli Opcja typu call jest wykonana podczas Okresu 2012, pomniejszona o zadłużenie oraz pewne korekty dotyczące gotówki i kapitału obrotowego, z zastrzeżeniem ceny bazowej równej (1) całkowitej kwocie zainwestowanej przez Lion i jej spółki zależne w Cayco, pomnożonej przez (a) 2,20, jeśli opcja typu call jest wykonana podczas Okresu 2010, lub (b) 2,05, jeśli opcja typu call jest wykonana podczas Okresu 2011 lub Okresu 2012, z zastrzeżeniem korekt wspomnianych mnożników o kapitał zainwestowany przez Lion i jej podmioty zależne po zamknięciu przejęcia, w każdym przypadku pomniejszona o jakiegokolwiek dywidendy lub inne rozporządzenia faktycznie otrzymane przez Lion i jej spółki zależne, co stanowi kwotę bazową.

Cayco będzie miało prawo żądać od nas nabycia wszystkich, ale nie części, akcji w kapitale zakładowym Cayco Sub posiadanych przez Cayco (zwana dalej "opcją typu put"). Opcja typu put będzie możliwa do wykonania podczas Okresu 2010 i Okresu 2011 i wygaśnie jeden dzień po upływie Okresu 2011, i zostanie przedłużona jeśli opcja typu call zostanie przedłużona. Cena po jakiej CEDC musi nabyć takie akcje (zwana dalej "ceną opcji typu put") będzie równa skorygowanej wartości kapitału Pasalby i jej spółek zależnych za odpowiedni okres, uzgodnionej na podstawie EBITDA pomnożonej przez iloczyn (a) procentu posiadanego przez Cayco w Cayco Sub, oraz (b) (i) 14,05, jeśli opcja typu put jest wykonana podczas Okresu 2010, (ii) 13,14, jeśli Opcja typu put jest wykonana podczas Okresu 2011, lub (iii) 12,80, jeśli opcja typu put jest wykonana podczas Okresu 2012, pomniejszona o zadłużenie oraz pewne korekty dotyczące gotówki i kapitału obrotowego. Opcja typu put nie może być wykonana, jeżeli minimalny uzgodniony wskaźnik EBITDA nie przekroczy pewnej uzgodnionej wartości w każdym okresie.

Ponadto, w przypadkach, gdy na wykonanie opcji call jak i opcji put wymagana jest zgoda organu antymonopolowego, do realizacji transakcji nie dojdzie przed uzyskaniem takiej zgody. Jeśli nie uzyskamy tej zgody w terminie 120 dni od odpowiedniej daty wykonania opcji, możliwość wykonania opcji w danym okresie wykonania wygaśnie. Możemy być zmuszeni do wprowadzenia zmian w działalności prowadzonej na terenie Rosji aby spełnić wymogi antymonopolowe w celu wykonania przeniesienia akcji w ramach opcji call lub opcji put.

Po wygaśnięciu opcji typu call, zarówno my jak i Lion będziemy mogli spowodować, że Cayco Sub przeprowadzi pierwszą ofertę publiczną. Akcjonariusze Cayco będą mogli uczestniczyć w takiej pierwszej ofercie publicznej na zasadzie pro rata.

Umowa dotycząca niezabezpieczonych zamiennych papierów dłużnych

Papiery dłużne będą miały takie same pierwszeństwo jak inne niezabezpieczone zobowiązania Lion Lux, będą reprezentowały bezpośrednie i niezabezpieczone zobowiązanie Lion Lux i będą strukturalnie podporządkowane zadłużeniu spółek zależnych Lion Lux, włączając Pasaiba. Wysokość kwoty głównej papierów dłużnych wyniesie 103.500.000 USD i będzie ona oprocentowana w wysokości 8,3% w skali rocznej, które to odsetki mogą, według wyboru Lion Lux, być zapłacone w postaci niepieniężnej poprzez dodatkowe papiery dłużne.

Lion Lux będzie zobowiązany umorzyć papiery dłużne w wysokości kwoty głównej, włącznie z jakimikolwiek należnymi, lecz niezapłaconymi odsetkami, w dacie przypadającej 10 lat i 6 miesięcy po zamknięciu nabycia, zwanej terminem płatności. W przypadku zmiany kontroli nad Cayco lub Cayco Sub, która nastąpi jeżeli żadne prawo zamiany (jak poniżej zdefiniowane) nie zostało wykonane, będziemy mogli żądać, by Lion Lux umorzył wszystkie papiery dłużne w odniesieniu, do których takie prawo zamiany nie zostało wykonane, w kwocie wysokości głównej z wszystkimi należnymi, lecz niezapłaconymi odsetkami. Ponadto, Lion Lux będzie mógł umorzyć każdy papier dłużny w każdym czasie po wygaśnięciu praw związanych z opcją typu call przysługującą nam na podstawie Porozumienia Akcjonariuszy, z zastrzeżeniem prawa zamiany.

Każdy posiadacz papierów dłużnych będzie miał prawo wymagać od Cayco wykupienia papierów dłużnych w zamian za wyemitowanie przez Cayco dodatkowych akcji w kapitale zakładowym Cayco, zwane dalej "prawem zamiany". Posiadacze papierów dłużnych będą mogli wykonać prawo zamiany tylko raz podczas Okresu 2010, Okresu 2011 czy Okresu 2012; w przypadku, gdy opcja typu call lub opcja typu put jest wykonana podczas któregośkolwiek z tych okresów, posiadacze będą zobowiązani do wykonania prawa zamiany w ciągu 10 dni roboczych po zawiadomieniu o wykonaniu opcji typu call lub opcji typu put. Prawo zamiany może zostać także wykonane w przypadku pierwszej oferty publicznej. Prawo zamiany wygaśnie jeden dzień po zakończeniu Okresu 2012.

Liczba dodatkowych akcji w kapitale zakładowym Cayco, która zostanie wyemitowana w związku z wykonaniem prawa zamiany będzie wyliczona jako funkcja, spośród innych czynników, liczby akcji w kapitale zakładowym Cayco wtedy pozostałych, liczby akcji w kapitale zakładowym Cayco Sub wtedy pozostałych, liczby akcji w kapitale zakładowym Cayco Sub wtedy posiadanych przez Cayco, głównych i należnych odsetek za papiery dłużne, zgodnie z którą prawo zamiany zostało wykonane, oraz wartości kapitału Pasaiba oraz jej spółek zależnych wyliczonej na podstawie (1) w przypadku gdy prawo zamiany jest wykonane w ciągu Okresu 2010, wielokrotności EBITDA Pasaiby i jej spółek zależnych za 2009 pomnożonej przez 13,0, (2) w przypadku gdy prawo zamiany jest wykonane w ciągu Okresu 2011, wielokrotności EBITDA Pasaiby i jej spółek zależnych za 2010 pomnożonej przez 12,5, lub (3) w przypadku gdy prawo zamiany jest wykonane w ciągu Okresu 2012, wielokrotności EBITDA Pasaiby i jej spółek zależnych za 2011 pomnożonej przez 12,0, i w każdym takim przypadku, z zastrzeżeniem możliwości wprowadzenia korekty do wartości długu, gotówki czy kapitału obrotowego. Maksymalny procent, jaki te nowo wyemitowane akcje Cayco będą reprezentowały w kapitale zakładowym Cayco, w ujęciu przeglądowym, po ich wyemitowaniu, będzie równy procentowi akcji Cayco (stanowiąc około 19%, 21% i 23% w odniesieniu do Okresu 2010, Okresu 2011 i Okresu 2012, odpowiednio), zwanych teoretycznymi udziałami, który te teoretyczne udziały będą stanowiły w dacie wymiany, jeśli odpowiedni posiadacz nie zapisał się wcześniej na papier dłużny ale zamiast tego zapisał się na teoretyczne udziały w dacie umowy dotyczącej niezabezpieczonych zamiennych papierów dłużnych.

Zabronione jest wypłacanie dywidendy lub dokonywanie innych rozporządzeń na rzecz wspólników przez Lion Lux bez zgody posiadaczy papierów dłużnych reprezentujących 2/3 nominalnej wartości pozostałych papierów dłużnych, inaczej niż w przypadku spłaty papierów pożyczkowych wyemitowanych przez spółkę matkę Lion Lux na rzecz sprzedających Russian Alcohol. Ponadto, posiadacze papierów dłużnych reprezentujących 2/3 nominalnej wartości pozostałych papierów dłużnych będą mieli pewne prawa wyrażenia zgody związane z pewnymi sprawami, włączając w to m.in., wyrażenie zgody na (i) zaciąganie jakiegokolwiek zadłużenia przez Lion Lux, które jest albo niepodporządkowane papierom dłużnym lub zabezpieczone, oraz (ii) jakiegokolwiek nabycie przez Cayco lub spółkę zależną Cayco za cenę powyżej 50 mln USD.

Posiadacze papierów dłużnych będą mogli przenieść papiery dłużne na jakąkolwiek osobę, z pewnymi wyjątkami, zaś prawo pierwszeństwa zostanie przyznane spółce zależnej Lion.

PODPIS

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

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION

/s/ Chris Biedermann

Chris Biedermann

Wiceprezes i Dyrektor Finansowy

Data: 18 czerwca 2008 r.