

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)
13 lipca 2009 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)

54-1865271
(Podatkowy numer
identyfikacyjny
pracodawcy IRS)

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

19004
(Kod pocztowy)

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

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

- ☐ Pisemne zawiadomienia zgodnie z Przepisem 425 na podstawie Ustawy o papierach wartościowych (17 CFR 230.425)
 - ☐ Wnioski składane zgodnie z Przepisem 14a-12 na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.14a-12)
 - ☐ Zawiadomienia przedwstępne zgodnie z Przepisem 14d-2(b) na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.14d-2(b))
 - ☐ Zawiadomienia przedwstępne zgodnie z Przepisem 13e4(c) na podstawie Ustawy o obrocie papierami wartościowymi (17 CFR 240.13e-4(c))
-

Punkt 8.01. Inne zdarzenia

W dniu 13 lipca 2009 r. Central European Distribution Corporation („Spółka”) złożyła w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd („Komisja”) aneks do prospektu emisyjnego zgodnie z Przepisem 424(b)(2) (nr rej. 333-149487) w związku z ofertą publiczną 8.200.000 akcji zwykłych Spółki („Aneks do Prospektu”). Spółka oferuje 5.500.000 akcji zwykłych, zaś p. Mark Kaoufman, akcjonariusz CEDC, oferuje 2.700.000 akcji zwykłych. Aneks do Prospektu zawiera aktualizacje niektórych ujawnionych wcześniej informacji, zgodnie z poniższym opisem.

O ile nie wskazano inaczej lub co innego nie wynika z kontekstu, użycie form „my”, „nas” czy „nasze” odnosi się do Spółki. Niezdefiniowane w niniejszym dokumencie a wyróżnione w nim wielkimi literami terminy mają znaczenie nadane im w Aneksie do Prospektu.

Poniższe informacje aktualizują treści zawarte w Części I, Rozdziale 1 „Działalność gospodarcza” raportu rocznego Spółki na formularzu 10-K za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2008 r. złożonego w Komisji w dniu 2 marca 2009 r. („Raport 10-K za 2008 r.”). Poniższe fragmenty pochodzą bezpośrednio z Aneksu do Prospektu.

Podsumowanie aneksu do prospektu emisyjnego

Niniejsze podsumowanie przedstawia jedynie wybrane informacje zawarte w innych miejscach lub włączone przez odwołanie do niniejszego aneksu do prospektu emisyjnego i samego prospektu emisyjnego i nie zawiera wszystkich informacji, które wymagają rozważenia przed podjęciem decyzji o zainwestowaniu w nasze akcje. Należy dokładnie zapoznać się z całym aneksem do prospektu emisyjnego, samym prospektem emisyjnym, sprawozdaniami finansowymi oraz informacją dodatkową do tych sprawozdań, a także z innymi dokumentami włączonymi przez odwołanie i dokumentami, na które się powołujemy. Prosimy o przeczytanie rozdziału „Czynniki ryzyka”, który rozpoczyna się na stronie PS-9 niniejszego aneksu do prospektu emisyjnego, a także dokumentów w nim wymienionych celem uzyskania dodatkowych informacji o istotnych ryzykach, które należy rozważyć przed nabyciem naszych akcji. O ile z kontekstu nie wynika inaczej, w niniejszym aneksie do prospektu emisyjnego i samym prospekcie emisyjnym słowa „Spółka”, „CEDC”, „my”, „nasze” i „nas” dotyczą Central European Distribution Corporation i jej spółek zależnych.

Działalność gospodarcza

Jesteśmy największym zintegrowanym przedsiębiorstwem w branży wyrobów spirytusowych w Europie Środkowej i Wschodniej oraz jednym z największych producentów wódki na świecie w ujęciu ilościowym – w roku 2008 wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy około 29 mln dziewięciolitrowych kartonów wódki. Nasza działalność obejmuje głównie produkcję i sprzedaż własnych marek wyrobów alkoholowych (przede wszystkim wódki), import różnego rodzaju wyrobów spirytusowych, wina i piwa na zasadach wyłączności oraz dystrybucję napojów alkoholowych. Nasze główne zakłady są zlokalizowane w Polsce, Rosji i na Węgrzech.

W Polsce jesteśmy największym producentem wódki i wytwarzamy m.in. następujące marki: *Absolwent*, *Żubrówka*, *Bols*, *Palace Vodka* i *Soplica*. *Absolwent* i *Bols* są najlepiej sprzedającymi się wódkami odpowiednio w segmencie popularnym (mainstream) i premium w Polsce. Jesteśmy również największym producentem wódki w Rosji, która jest największym na świecie rynkiem wódki. Nasze marki *Parliament* i *Zhuravli* są dwiema najlepiej sprzedającymi się wódkami w segmencie subpremium w Rosji, a *Green Mark* jest najczęściej kupowaną marką w segmencie popularnym na rynku rosyjskim i drugą pod względem sprzedawanych ilości marką na świecie. Jesteśmy również producentem i dystrybutorem wódki *Royal*, która jest najchętniej kupowaną wódką na Węgrzech.

Jesteśmy największym dystrybutorem napojów alkoholowych w Polsce i wiodącym importerem wyrobów spirytusowych, wina i piwa w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Zawarliśmy umowy, na podstawie których importujemy na zasadach wyłączności wiele rozpoznawanych na świecie marek, w tym takie, jak *Corona*, *Budvar*, *Guinness*, wina *Carlo Rossi*, wina *Concha y Toro*, brandy *Metaxa*, koniak *Remy Martin*, wina *Sutter Home*, whisky *Grant's*, *Jagermeister*, wina *E&J Gallo*, bourbon *Jim Beam*, tequila *Sierra*, whiskey *Teacher's*, *Campari*, *Cinzano* i *Old Smuggler*.

Oprócz działalności w Polsce, Rosji i na Węgrzech, które są naszymi trzema głównymi rynkami, zawarliśmy umowy dystrybucji naszych marek wódki na wielu kluczowych rynkach eksportowych, w tym w Stanach Zjednoczonych, Japonii, Wielkiej Brytanii, Francji i wielu innych krajach Europy Zachodniej.

Marki

Produkujemy i sprzedajemy wódki w każdym z czterech głównych segmentów rynku: top premium, premium, popularnym (mainstream) i ekonomicznym. Na rynku rosyjskim występuje również segment subpremium, który obejmuje marki wyceniane pomiędzy markami premium a markami popularnymi. W Polsce nasza marka popularna *Absolwent* od ośmiu lat jest najlepiej sprzedającą się wódką w swoim segmencie, a marka *Bols* najlepiej sprzedającą się wódką w segmencie premium. Wódka *Soplica*, z segmentu popularnego stale plasuje się w pierwszej 10 najlepiej sprzedających się wódek w Polsce. Na Węgrzech nasza marka popularna *Royal* jest najlepiej sprzedającą się wódką na całym rynku, a marka *Bols* w segmencie premium.

W Rosji produkujemy i sprzedajemy dwie najpopularniejsze marki w segmencie subpremium: *Parliament* i *Zhuravli*. Nasz portfel marek na rynek rosyjski obejmuje również *Green Mark*, która jest najlepiej sprzedającą się wódką w segmencie popularnym w Rosji i drugą marką wódki na świecie pod względem wolumenu sprzedaży.

Według branżowego magazynu *Drinks International*, nasze marki *Green Mark*, *Absolwent*, *Parliament* i *Zhuravli* znalazły się wśród 20 czołowych marek wódki na świecie według wielkości sprzedaży w roku 2008. Ponadto nasze marki *Parliament* i *Soplica są* dwiema najszybciej rosnącymi markami regionalnymi definiowanymi jako marki, których wielkość produkcji w co najmniej 80% jest sprzedawana w określonym regionie obejmującym ponad jeden kraj.

Działalność importowa

Jesteśmy wiodącym importerem wyrobów spirytusowych, wina i piwa w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Na ogół staramy się oferować kompletny portfel wysokiej jakości importowanych win i wyrobów spirytusowych na każdym z obsługiwanych przez nas rynków, a dzięki połączeniu naszych możliwości produkcyjnych i importowych możemy zaproponować naszym klientom pełen wybór marek premium i popularnych. W ostatnich latach notowaliśmy średnioroczny wzrost działalności importowej w zakresie od 27% do 46% pod względem wartości sprzedaży dzięki zwiększonemu popytowi na jakościowe importowane wyroby spirytusowe w Polsce i Rosji. W uzupełnieniu do naszych istniejących kontraktów importowych zawarliśmy ostatnio umowy dotyczące importu na zasadzie wyłączności marek z portfela *Campari* na Węgrzech i marek z portfela *DeKuyper*, *Jose Cuervo*, *Gallo* i *Borco* w Rosji.

Dystrybucja

Jesteśmy dystrybutorem ponad 700 marek napojów alkoholowych w Polsce, dzięki czemu jesteśmy w tym kraju wiodącym bezpośrednim dystrybutorem napojów alkoholowych. Nasza działalność w Polsce obejmuje dystrybucję produktów, których jesteśmy wyłącznym importerem oraz produktów wytwarzanych przez nasze dwa zakłady produkcyjne (Bols i Polmos Białystok), a także szerokiej gamy produktów lokalnych i międzynarodowych producentów napojów alkoholowych. Dla wielu z naszych dostawców jesteśmy największym dystrybutorem w Polsce.

Dystrybuujemy produkty bezpośrednio do blisko 39 tys. punktów sprzedaży w Polsce, w tym do małych i średnich sklepów detalicznych, stacji benzynowych, sklepów wolnocłowych, supermarketów i hipermarketów oraz do barów, klubów nocnych, hoteli i restauracji, w których rozprowadzane przez nas produkty są konsumowane. Klientów obsługuje ok. 600 przedstawicieli handlowych w Polsce. Jednym z naszych podstawowych celów jest zwiększenie dystrybucji własnych produktów i dlatego wprowadziliśmy motywacyjny system wynagrodzeń dla naszych przedstawicieli handlowych, który obejmuje zarówno wyroby produkowane we własnym zakresie, jak i importowane przez nas do Polski na zasadzie wyłączności.

Ostatnie wydarzenia

W dniu 9 lipca 2008 r. wspólnie z Lion Capital LLP, zwanym dalej Lion Capital, a także razem z innymi inwestorami, wśród których znajduje się CEDC, nabyliśmy 100% udział w kapitale Grupy Russian Alcohol, zwanej dalej Russian Alcohol. Dokonaliśmy pośredniego nabycia ok. 42% udziału w Russian Alcohol, a Lion Capital nabył praktycznie całą pozostałą część kapitału Russian Alcohol. W dniu 24 kwietnia 2009 r. uzgodniliśmy z Lion Capital zastąpienie wcześniejszej umowy, co daje nam możliwość nabycia całego udziału kapitałowego w Russian Alcohol posiadanego przez Lion Capital w ramach kilkietapowej transakcji realizowanej w ciągu kolejnych pięciu lat (w tym w roku 2009). W efekcie Russian Alcohol zostanie objęta konsolidacją począwszy od drugiego kwartału 2009 r. Transakcje te określamy łącznie przejęciem Russian Alcohol.

Russian Alcohol jest największym producentem wódki w Rosji, który w roku 2008 osiągnął wielkość produkcji ponad 16 mln dziewięciolitrowych kartonów. Dzięki przejęciu Russian Alcohol nabyliśmy portfel produktów Russian Alcohol, w którym znajdują się marki *Green Mark* i *Zhuravli*. Przejęcie Russian Alcohol stanowi dopełnienie zrealizowanych przez nas na początku 2008 r. przejęć spółek Copecrest Enterprises Ltd. (zwanej dalej Parliament), właściciela różnych aktywów produkcyjnych i dystrybucyjnych w Rosji, w tym wódki *Parliament*, oraz Peulla Enterprises Limited (zwanej dalej Whitehall), wiodącego importera jakościowych win i wyrobów spirytusowych w Rosji. Łącznie nasze rosyjskie spółki stanowią największe przedsiębiorstwo branży spirytusowej w Rosji w ujęciu ilościowym i jesteśmy przekonani, że wyposażą nas w odpowiednie narzędzia do wdrożenia naszej strategii wzrostu w Rosji, w tym zrealizowania synergii wynikających z konsolidacji naszych rosyjskich spółek i osiągnięcia korzyści z konsolidacji rynku rosyjskiego.

Charakterystyka branży

Polska jest czwartym a Rosja pierwszym rynkiem na świecie pod względem wielkości spożycia wódki i oba te rynki znajdują się w czołówce 25 rynków pod względem konsumpcji alkoholu ogółem. Łączna wartość rynku sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce według szacunków firmy The Nielsen Company wyniosła ok. 6-8 mld USD w roku 2008, przy czym piwo i wódka osiągnęły blisko 90% udział w wartości sprzedaży wszystkich napojów alkoholowych. Wartość sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce wzrosła o ok. 5-8% od grudnia 2007 r. do grudnia 2008 r. Wzrost ten wynikał ze zwiększenia wartości sprzedaży we wszystkich podstawowych grupach wyrobów alkoholowych, dla których przewidujemy następujące poziomy wzrostu rok do roku: ok. 2% dla piwa, ok. 6-8% dla wyrobów spirytusowych i ok. 10-12% dla wina. Spożycie wódek krajowych dominuje na rynku wyrobów spirytusowych w Polsce, a ich udział w rynku wynosi ok. 96%. W roku 2008 segment top premium i marki importowane stanowiły blisko 7,4% wartości sprzedaży wódki ogółem, a segment premium ok. 21,2% wartości sprzedaży ogółem na polskim rynku. Segment popularny, który jest największym segmentem, obecnie stanowi ok. 45,6% wartości sprzedaży ogółem. Sprzedaż w segmencie ekonomicznym obecnie osiąga blisko 26,1% wartości sprzedaży ogółem i spadła w stosunku do szacowanego udziału 37% w roku 2005.

Business Analytica ocenia wartość rosyjskiego rynku wyrobów spirytusowych na ok. 18-19 mld USD w roku 2008. W tym samym roku wódka stanowiła blisko 80% wartości sprzedaży na całym rynku wyrobów spirytusowych w Rosji. Na podstawie historycznych poziomów wzrostu uważamy, że wartość sprzedaży na rosyjskim rynku wódki będzie wzrastać o ponad 5% rocznie w nadchodzących latach, choć jednocześnie jesteśmy przekonani, że sprzedawane ilości będą mniejsze, ponieważ konsumenci będą rezygnować z tanich wódek z segmentu ekonomicznego na rzecz wódek z segmentu popularnego i subpremium. Ufamy, że dzięki naszym markom jesteśmy dobrze przygotowani do wzrostu w następnych kilku latach, ponieważ mają one duży udział w rynku w segmencie podstawowym i subpremium. Rosyjski rynek wódki jest obecnie podzielony i na podstawie wartości sprzedaży szacujemy, że pięciu czołowych producentów miało w nim 42% udział w roku 2008, podczas gdy w Polsce wyniósł on ok. 85%.

Przewaga konkurencyjna

Solidna platforma do dalszego rozwoju na podzielonym rosyjskim rynku wyrobów spirytusowych. Jesteśmy największym producentem wódki w Rosji. W tym kraju nasze marki obejmują *Parliament* i *Zhuravli*, które są dwiema najchętniej kupowanymi wódkami w segmencie subpremium oraz *Green Mark*, która jest najlepiej sprzedającą się marką popularną w Rosji i drugą największą marką na świecie w ujęciu ilościowym. Marki te wspierają pracownicy sprzedaży: ok. 300 osób w *Parliament* i ok. 2.400 osób w *Russian Alcohol*, którzy naszym zdaniem stanowią największy zespół sprzedaży w Rosji. Jesteśmy przekonani, że połączone siły i zasięg geograficzny naszego zespołu sprzedaży przyczyni się do zwiększenia udziału w rynku i umożliwi nam skorzystanie z bieżącej konsolidacji rosyjskiego rynku wyrobów spirytusowych.

Zespół sprzedaży *Russian Alcohol* liczący ok. 2.400 osób obejmuje ponad 1.400 osób podzielonych na Wyłączne Zespoły Sprzedażowe. Wyłączne Zespoły Sprzedażowe pracują na rzecz hurtowników, którzy oferują produkty *Russian Alcohol* i koncentrują się wyłącznie na merchandisingu, marketingu i sprzedaży portfela produktów *Russian Alcohol*. Ponieważ reklama wyrobów spirytusowych podlega w Rosji ścisłym regulacjom jesteśmy przekonani, że taka struktura przynosi nam znaczące korzyści marketingowe, gdyż pozwala nam utrzymywać bezpośrednie kontakty z punktami sprzedaży detalicznej i zapewnia, że nasze produkty zajmują dobrze widoczne miejsca na półkach. Hurtownicy, którzy zatrudniają nasze Wyłączne Zespoły Sprzedażowe otrzymują wynagrodzenie wyłącznie w postaci rabatu przy zakupach naszych marek *Russian Alcohol*. Takie rozwiązanie umożliwia nam utrzymanie dynamicznego i wyłącznego zespołu sprzedaży docierającego do wszystkich regionów Rosji bez żadnych związanych z tym stałych kosztów ogólnego zarządu.

Silna pozycja rynkowa w Polsce. Jesteśmy wiodącym dystrybutorem i importerem napojów alkoholowych w Polsce, oferujemy produkowane przez nas wyroby spirytusowe oraz wina, piwa i wyroby spirytusowe, których jesteśmy wyłącznym importerem. W Polsce prowadzimy również dystrybucję szeregu innych importowanych i produkowanych lokalnie napojów alkoholowych. Nasz szeroki portfel produktów umożliwia nam zaspokojenie różnorodnych gustów i preferencji konsumentów. Nasze marki ekonomiczne skorzystały ostatnio z powodu trudnej sytuacji gospodarczej, podczas gdy nasze marki premium i popularne, w tym *Absolwent* i *Bols*, pozwalają nam odnieść korzyści z długofalowego trendu wybierania lepszych marek obserwowanego wśród konsumentów w Polsce. Nasz portfel najlepiej sprzedających się marek wódki i wiodących marek importowych daje nam również przewagę w negocjacjach z dużymi sieciami detalicznymi. Ponadto nasza własna infrastruktura dystrybucyjna zapewnia nam efekt dźwigni i umożliwia obsługę niezależnych punktów detalicznych, w których sprzedawana jest większość wyrobów spirytusowych w Polsce, oraz punktów gastronomicznych takich, jak bary, kluby nocne, hotele i restauracje.

Atrakcyjna platforma dla międzynarodowych koncernów spirytusowych umożliwiającą marketing i sprzedaż produktów w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Nasze istniejące platformy importowe i dystrybucyjne oraz nasze organizacje sprzedażowe i marketingowe w Polsce, Rosji i na Węgrzech umożliwiają nam dalszy rozwój naszego portfela importowego. Jesteśmy przekonani, że nasza dobra pozycja pozwala nam zaspakajać potrzeby międzynarodowych koncernów spirytusowych, które chcą sprzedawać swoje produkty na tych rynkach, lecz brak im niezbędnej infrastruktury.

Atrakcyjna dynamika rynku. Naszym zdaniem połączenie kilku czynników sprawia, że Polska i Rosja stanowią atrakcyjne rynki dla spółek z branży napojów alkoholowych.

- Polska i Rosja są odpowiednio czwartym największym i największym rynkiem wódki na świecie pod względem ilości i wódka stanowi przeszło 80% wszystkich wyrobów spirytusowych spożywanych na obu rynkach. Jesteśmy przekonani, że wartość sprzedaży wyrobów spirytusowych nadal będzie wzrastać na obu rynkach, a spożycie wina i piwa rośnie zarówno w Polsce, jak i w Rosji. Jako największy producent wódki i wiodący importer wina i piwa w obu krajach jesteśmy dobrze przygotowani do zaspokojenia popytu na naszych podstawowych rynkach.
- Spodziewamy się, że konsumenci w Polsce i Rosji coraz częściej będą domagać się szerszej oferty win i wyrobów spirytusowych w segmentach od popularnego do premium, zarówno produkowanych w kraju, jak i importowanych, dlatego jesteśmy dobrze przygotowani do zaspokojenia tego popytu w nadchodzących latach dzięki naszym najlepiej sprzedającym się markom w kategorii krajowych wódek popularnych i subpremium. Ponadto uważamy, że w odróżnieniu od wielu naszych konkurentów jesteśmy w stanie zaspokoić to zapotrzebowanie łącząc nasze krajowe produkty o wiodącej pozycji na rynku z produktami, których jesteśmy wyłącznym importerem.
- Opierając się na statystykach branżowych i własnym doświadczeniu oceniamy, że w Polsce i Rosji około 60-65% wódki nadal sprzedaje się w tzw. „handlu tradycyjnym”, który obejmuje przede wszystkim mniejsze sklepy prowadzone przez niezależnych właścicieli. Sprzedaż tradycyjna stanowi główny kanał sprzedaży, który w Polsce obsługujemy za pośrednictwem naszej ogólnokrajowej platformy dystrybucyjnej zapewniającej dostawę w następnym dniu. Jesteśmy przekonani, że w Rosji nasz duży, wyspecjalizowany zespół sprzedaży, który obejmuje zarówno tradycyjnych przedstawicieli handlowych, jak i Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, daje nam przewagę nad naszą konkurencją na podzielonym rynku sprzedaży hurtowej i detalicznej.

Profesjonalna i doświadczone kadra kierownicza. Nasza kadra kierownicza ma duże doświadczenie w branży napojów alkoholowych, zwłaszcza w Polsce. Doprowadziła do wzrostu rentowności i wdrożyła skuteczne mechanizmy kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Pod przewodnictwem Williama Careya nasza kadra kierownicza przeprowadziła ponad 20 przejęć od roku 1998 w Polsce, Rosji i na Węgrzech i doprowadziła do integracji przejmowanych spółek.

Strategie wzrostu

Realizowanie synergii wynikających z konsolidacji naszych podmiotów w Rosji. Dzięki ostatnim przejęciom nabyliśmy trzy wiodące przedsiębiorstwa z sektora wyrobów spirytusowych i win w Rosji. W szczególności poprzez nabycie Parliament i Russian Alcohol osiągnęliśmy wiodącą pozycję na rynku wódki i zdobyliśmy czołowe marki popularne i subpremium w Rosji. Przejęcie Whitehall dało nam wiodący portfel importowy w Rosji. Zamierzamy konsolidować nasze rosyjskie podmioty, które obecnie są zarządzane niezależnie od siebie, w celu lepszego wykorzystania naszej wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu oraz stosunków handlowych. Uważamy, że możemy doprowadzić do poprawy rentowności operacyjnej w Rosji poprzez wyeliminowanie nakładających się kosztów ponoszonych przez spółki. Ponadto jesteśmy przekonani, iż łącząc nasze wiodące marki rosyjskie z portfelem marek importowanych na zasadzie wyłączności przez Whitehall oraz wykorzystując połączony system sprzedaży i dystrybucji spółek Parliament i Russian Alcohol będziemy w stanie umocnić naszą pozycję lidera na rynku rosyjskim.

Wykorzystanie konsolidacji rynku rosyjskiego. Rosyjski rynek wódki jest obecnie podzielony. Szacujemy, że pięciu czołowych producentów miało w nim 42% udział w roku 2008, podczas gdy w Polsce wyniósł on 88%. Opierając się na naszych obserwacjach trendów konsolidacyjnych w Polsce spodziewamy się, że łączny udział w rynku pięciu największych producentów wódki w Rosji może wzrosnąć z 42% do 70-80% w ciągu kolejnych trzech do pięciu lat w miarę rozwoju tego rynku. W roku 2008 zwiększyliśmy poprzez wzrost organiczny nasz udział w rynku rosyjskim z ok. 14% do 17%. Zamierzamy wykorzystać nasze wiodące marki, dynamiczną sieć sprzedaży i dystrybucji oraz wpływ obecnej sytuacji gospodarczej w celu zwiększenia naszego udziału w rynku w Rosji.

Rozwój naszego portfela marek importowanych za zasadzie wyłączności. Oprócz rozwoju marek własnych nasza strategia zakłada uzyskanie pozycji wiodącego importera win i wyrobów spirytusowych na rynkach, na których prowadzimy działalność. W Polsce już stworzyliśmy szeroki portfel importowanych win i wyrobów spirytusowych. W Rosji mamy zamiar wykorzystania platformy importowej Whitehall i połączonego potencjału sprzedaży i marketingu Parliament i Russian Alcohol poprzez rozwijanie nowych możliwości importowych i osiąganie korzyści z ogólnego wzrostu importu. W roku 2009 rozpoczęliśmy import kilku nowych marek do Rosji, w tym takich, jak *DeKuyper*, *Jose Cuervo*, *Gallo* i *Borco*. Ostatnio wykorzystaliśmy również nasze kontakty jako wyłączny polski importer *Campari* i zostaliśmy wyłącznym importerem tej marki na Węgry.

Dalsza koncentracja na sprzedaży marek własnych i marek importowanych na zasadzie wyłączności. W Polsce i na Węgrzech chcemy nadal wykorzystywać silną pozycję naszych istniejących i stabilnych sieci sprzedaży i dystrybucji w celu wsparcia marek dających wyższe marże, własnych i importowanych na zasadzie wyłączności. Zamierzamy również poszukiwać nowych możliwości eksportowania naszych marek wódki poprzez wprowadzanie nowych opakowań i produktów. Jesteśmy w trakcie opracowywania szeroko zakrojonego programu tworzenia nowych opakowań i programów marketingowych dla marek *Bols*, *Żubrówka*, *Absolwent*, *Royal* i *Palace Vodka* na naszych rynkach podstawowych oraz opakowania eksportowego *Żubrówki*.

Informacje o Spółce

Jesteśmy spółką utworzoną zgodnie z prawem stanu Delaware w Stanach Zjednoczonych Ameryki w dniu 4 września 1997 roku. Nasza siedziba rejestrowa mieści się pod adresem: c/o Corporation Service Company, 2711 Centreville Road, Suite 400, Wilmington, Delaware 19808. Nasza główna siedziba (siedziba organu zarządzającego) znajduje się pod adresem: Two Bala Plaza, Suite 300, Bala Cynwyd, Pensylwania 19004, Stany Zjednoczone Ameryki, tel.: +1 (610) 660-7817

Poniższe informacje aktualizują treści zawarte w Części I, Rozdziale 1A „Czynniki ryzyka” Raportu 10-K za 2008 r. Poniższe fragmenty pochodzą bezpośrednio z Aneksu do Prospektu.

Czynniki ryzyka

Planując inwestycję w nasze akcje, inwestorzy winni starannie rozważyć, obok pozostałych informacji przedstawionych w lub włączonych przez odniesienie do niniejszego aneksu do prospektu oraz załączonego prospektu, szczególne czynniki przedstawione powyżej a dotyczące ryzyka związanego z naszą działalnością i inwestycjami w akcje.

Ryzyka związane z naszą działalnością gospodarczą

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

Branża dystrybucji i produkcji napojów alkoholowych w naszym regionie jest bardzo konkurencyjna i rozdrobniona. 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 Polsce, jesteśmy poddani znaczącej konkurencji ze strony dystrybutorów regionalnych i hurtowników, którzy konkurują z nami głównie cenowo. Konkurencja ta może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności. Większość alkoholu w Polsce jest sprzedawana w tradycyjnych punktach sprzedaży. Pozostała sprzedaż jest dokonywana w hipermarketach i dużych sklepach dyskontowych.

W Rosji hipermarkety i duże sieci handlowe stale zwiększają swój udział w handlu. Tradycyjne punkty sprzedaży stosują zwykle większą marżę na sprzedaży w porównaniu do marży pobieranej przez sieci hipermarketów i duże sieci handlowe. Istnieje ryzyko, że w przyszłości nadal będzie mieć miejsce ekspansja sieci hipermarketów i dużych sieci handlowych, powodując tym samym zmniejszenie wielkości naszych marży na sprzedaży na rzecz hurtowników, głównie obsługujących handel tradycyjny. Potencjalna redukcja marży zostanie jednak częściowo zrekompensowana przez niższe koszty dystrybucji wynikające z bezpośrednich dostaw masowych związanych ze sprzedażą w segmencie nowoczesnego handlu.

W Polsce i Rosji w zakresie 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. Ponadto konkurujemy o klientów na podstawie siły marek naszych produktów w porównaniu z produktami konkurentów. Nasze powodzenie zależy od utrzymania siły naszych marek konsumenckich poprzez nieustanną poprawę naszej oferty i trafiać w zmieniające się potrzeby i preferencje naszych klientów i konsumentów. Wprawdzie sami przeznaczamy znaczące środki na stałe doskonalenie naszych produktów i strategii marketingowych, ale nie da się wykluczyć, że nasi konkurenci mogą udoskonalić swoją ofertę szybciej lub skuteczniej, co negatywnie wpłynęłoby na naszą sprzedaż, marżę i zyski.

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. Bieżące niekorzystne warunki i prognozy gospodarcze, w tym również niestabilność kosztów energii znacznie ograniczyły płynność i dostępność kredytów; spadające ceny na rynku kapitałowym, brak wiary pośród konsumentów, spadające zapotrzebowanie z ich strony, zmniejszające się płace realne i wzrost bezrobocia przyczyniły się do recesji w skali globalnej. W wielu krajach, w tym w Rosji, wpływ ogólnoswiatowej recesji jest bardzo duży i nie da się wykluczyć, że

wychodzenie z kryzysu w tych krajach potrwa dłużej.

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. Dalsze utrzymywanie się recesji może utrudnić prognozowanie wyników operacyjnych oraz podejmowanie decyzji co do przyszłych inwestycji, a znaczne przesunięcia w preferencjach konsumentów lub duży spadek sprzedaży napojów alkoholowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

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

Zarządzanie przyszłym wzrostem wymagać będzie pozostania w naszej spółce Pana Williama Carey'a 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 Carey'a mogłoby mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność.

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

Podwyżki cen surowców wykorzystywanych do produkcji wódki mogą mieć miejsce także w przyszłości, a brak możliwości ich przeniesienia na naszych klientów może zmniejszyć nasze marże oraz zyski, mając istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność. Niedawno zakończyliśmy budowę zbiorników magazynowych w Polsce, które pomieszczą sześciomiesięczne zapasy nieprzetworzonego spirytusu. Zapewnia nam to elastyczność w zakupach nieprzetworzonego spirytusu w okresach roku, w których notowane są spadki cen nieprzetworzonego spirytusu. Oczekujemy, że te działania pomogą nam ograniczyć ryzyko podwyżek cen, jednak nie jesteśmy w stanie zapewnić, że niedostępność lub podwyżki cen materiałów lub surowców do produkcji nie będą miały istotnego, 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 osiągniętych w poszczególnych okresach finansowych.

Naszymi walutami funkcjonalnymi są polski złoty, węgierski forint oraz rosyjski rubel. Walutą stosowaną przez nas na potrzeby sprawozdawczości finansowej jest amerykański dolar, a zmiany kursów naszych walut funkcjonalnych w stosunku do dolara mogą istotnie wpływać na naszą sytuację finansową oraz zysk netto, a także na porównywalność naszych wyników w poszczególnych okresach finansowych.

Ponadto nasze zabezpieczone niepodporządkowane papiery dłużne oraz nasze zamiennie niepodporządkowane papiery dłużne są denominowane odpowiednio w euro i dolarach amerykańskich, a przychody z ich emisji zostały przekazane w formie pożyczek na rzecz niektórych naszych operacyjnych spółek zależnych, których walutą funkcjonalną jest polski złoty. Wahania kursów walut euro i dolara w stosunku do polskiego złotego mogą więc skutkować zwiększeniem kwoty pieniężnej, wyrażonej w złotych, koniecznej do spłaty kapitału i odsetek z tytułu naszych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych i zamiennych niepodporządkowanych papierów dłużnych.

Przeliczenie z euro zobowiązania z naszych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych oraz zamiennych papierów dłużnych może mieć znacząco niekorzystny wpływ na osiągnięte wyniki. Przykładowo, zmiana w kursie wymiany euro do złotego o 1% w stosunku do kursu obowiązującego w dniu 31 marca 2009 r. mogłaby spowodować

niezrealizowane różnice kursowe przed opodatkowaniem w wysokości około 3,3 milionów USD w skali roku. Zmiana w kursie wymiany dolara do złotego o 1% w stosunku do kursu obowiązującego w dniu 31 marca 2009 r. mogłaby spowodować niezrealizowane różnice kursowe przed opodatkowaniem w wysokości około 3,0 milionów USD w skali roku.

Warunki pogodowe mogą mieć istotny, niekorzystny wpływ na naszą sprzedaż lub cenę ziarna wykorzystywanego 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 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, niepogoda może mieć wpływ na dostępność ziarna wykorzystywanego do produkcji spirytusu, co może spowodować wzrost cen nieprzetworzonego spirytusu, a to miałyby niekorzystny wpływ na marżę 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 w Polsce i na Węgrzech podlega regulacjom polskich organów administracji publicznej na szczeblu centralnym i lokalnym, jak również ze strony organów Unii. Ponadto, w związku z naszymi niedawno zakończonymi i planowanymi przejęciami w Rosji, nasza działalność podlega również licznym regulacjom rosyjskich organów władzy. Regulacje te 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. Chcąc uzyskać kontrolę nad zarządzaniem Russian Alcohol i sfinalizować jej przejęcie w latach 2009-2013, musimy uzyskać zgodę organu antymonopolowego Komisji Europejskiej oraz ukraińskiego Komitetu Antymonopolowego, a także organów innych krajów, w których taka zgoda jest wymagana. W tym celu zamierzamy złożyć zgłoszenie do Komisji Europejskiej i planujemy skontaktowanie się z organami antymonopolowymi poszczególnych krajów w związku z ubieganiem się o ich zgodę. Ponadto, nowe lub zmienione przepisy, wymogi lub podwyżki w zakresie akcyzy, stawek celnych, podatku dochodowego lub podatku obrotowego mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki finansowe.

Podlegamy także licznym regulacjom w zakresie ochrony środowiska i stosunków pracowniczych, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa i higieny pracy w krajach w których działamy. 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 zostać uchylone przed upływem terminu ich ważności z powodu nieopłacenia podatków lub naruszenia wymogów sanitarnych. Ponadto, organy rządowe i podatkowe dysponują znaczącym zakresem uprawnień do podejmowania decyzji uznaniowych i mogą niekiedy korzystać z owej uznaniowości w sposób sprzeczny z prawem lub przyjętą praktyką. Tego rodzaju postępowanie częściej może wystąpić w krajach o mniej rozwiniętych lub dopiero się rozwijających systemach regulacyjnych, np. w Rosji. 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 zmierzającym 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 wykorzystają 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 generalnie zapewnia mniejszą ochronę własności intelektualnej niż Zachodnia Europa czy Ameryka Północna. 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 główny importer czołowych międzynarodowych marek napojów alkoholowych w Polsce i na Węgrzech, współpracujemy z tymi samymi dostawcami w tych krajach od wielu lat i jesteśmy z nimi związani umowami dystrybucyjnymi lub uzgodnieniami ustnymi. Ponadto, niedawno przejęliśmy umowy dystrybucyjne w Rosji w wyniku naszego przejęcia Whitehall. Pisemne umowy z dostawcami są zazwyczaj zawierane na okres od jednego do pięciu lat i mogą być rozwiązywane przez każdą ze stron z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Choć jesteśmy przekonani, że przestrzegamy warunków naszych umów importowych i dystrybucyjnych, to 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. Ponadto możliwość dystrybucji importowanych produktów na zasadzie wyłączności zależy od pewnych czynników, na które nie mamy wpływu, takich, jak trwająca konsolidacja w światowej branży win, piw i napojów spirytusowych, w wyniku której producenci podejmują co jakiś czas decyzje o zmianie kanałów dystrybucji, co ma miejsce także na rynkach,

na których działamy.

Na nasze wyniki działalności operacyjnej oraz sytuację finansową mogą mieć niekorzystny wpływ fuzje z przedsiębiorstwami, które nie notują oczekiwanych przez nas wyników lub są trudne w integracji.

W każdym momencie, możemy znajdować się na różnych etapach oceny, dyskusji i negocjacji dotyczących jednego lub więcej potencjalnych przejęć, z których nie wszystkie dojdą do skutku. Wydajemy publiczne oświadczenie w tym zakresie w trakcie i po zakończeniu procedury przejęcia, gdy będzie to stosowne i wymagane przez obowiązujące przepisy i regulacje dotyczące papierów wartościowych.

Przejęcia spółek wiążą się z licznymi ryzykami i niepewnymi czynnikami. Jeśli zakończymy przejęcie jednej lub więcej spółek, na nasze wyniki operacyjne i sytuację finansową mogą mieć wpływ różne czynniki, w tym również: nieosiągnięcie przez przejęte przedsiębiorstwo prognozowanych przez nas wyników zarówno w perspektywie krótkoterminowej jak i długoterminowej; przejęcie nieznanymi zobowiązań; wartość przejmowanego majątku i zobowiązań; trudności w stosowaniu odpowiednich środków kontroli finansowej i operacyjnej w przejmowanych spółkach oraz w stosunku do zarządu oraz potencjalne zobowiązania, które mogą wynikać z wdrażania odpowiednich środków kontroli; wyzwania związane z przygotowaniem i konsolidacją raportów finansowych przejętych spółek w wymaganym czasie; problemy z terminowym sporządzaniem i konsolidowaniem sprawozdań finansowych przejmowanych spółek; trudności z integracją działalności operacyjnej, technologii, usług i produktów przejmowanych spółek; oraz brak realizacji celów strategicznych przejęcia. Ponadto możemy objąć istotny ale nie kontrolny pakiet w jakiejś spółce, co narażałoby nas na ryzyko wynikające z decyzji podejmowanych przez akcjonariusza posiadającego pakiet kontrolny akcji takiej spółki. Na przykład, w chwili obecnej nie dysponujemy większością głosów w Whitehall ani w Russian Alcohol. Wprawdzie wynegocjowaliśmy umowę dającą nam prawo bycia reprezentowanymi w ich zarządach, obok innych spraw korporacyjnych, podlegamy decyzjom akcjonariusza posiadającego pakiet kontrolny, z czym nie mamy do czynienia w podmiotach zależnych, których jesteśmy jedynym lub dominującym akcjonariuszem, i nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w każdym przypadku prawa przysługujące nam na podstawie umów będą wystarczające dla ochrony naszych interesów.

Przejęcia spółek w rozwijających się gospodarkach, np. w Rosji, wiążą się z dodatkowym, specyficznym ryzykiem, w tym również ryzykiem związanym z integracją działalności operacyjnej na granicy różnych kultur i języków, ryzykiem walutowym, oraz ryzykiem gospodarczym, politycznym i zmian regulacji prawnych specyficznym dla poszczególnych krajów.

Fuzje lub przejęcia spółek w przyszłości mogą spowodować konieczność wyemitowania dodatkowych papierów wartościowych, wydania naszych środków pieniężnych lub zaciągnięcia zadłużenia, zobowiązań lub kosztów amortyzacyjnych związanych z wartościami niematerialnymi i prawnymi, a każdy z tych czynników może mieć negatywny wpływ na naszą rentowność.

Dłuższe okresy wysokiej inflacji w Rosji mogą mieć istotnie niekorzystny wpływ na naszą działalność tam prowadzoną.

Rosja odnotowała okresy wysokiego poziomu inflacji od początku 1990 roku. Pomimo, że inflacja była relatywnie stabilna w Rosji w ostatnich kilku latach, może to mieć jednak niekorzystny wpływ na nasze marże z działalności prowadzonej w Rosji, jeśli nie będzie w stanie wystarczająco podwyższyć naszych cen w celu skompensowania istotnego wzrostu inflacji w przyszłości.

Rozwijający się system prawny w Rosji jest źródłem niepewności, która może mieć negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji.

Rosja wciąż rozwija ramy prawne niezbędne do wspierania gospodarki rynkowej, co jest źródłem niepewności w związku z naszą działalnością w Rosji. Przed naszym niedawnym przejęciem spółek w Rosji, nie mieliśmy żadnego doświadczenia w prowadzeniu działalności w tym kraju, co w większym stopniu mogło narazić nas na ryzyko związane z niepewną sytuacją.

Ryzyko związane z rozwijającym się systemem prawa w Rosji obejmuje:

- rozbieżności pomiędzy konstytucją, prawem federalnym i lokalnym, dekretemi prezydenckimi i rządowymi, rozporządzeniami ministerialnymi i lokalnymi, decyzjami, uchwałami i innymi aktami prawa;
- sprzeczne lokalne, regionalne i federalne przepisy i regulacje;
- brak wytycznych sądowych lub administracyjnych w zakresie interpretacji legislacji;
- stosunkowy brak doświadczenia sędziów i sądów w zakresie interpretowania legislacji;
- brak niezależnej władzy sędziowskiej;
- szeroki zakres działań władz rządowych według ich własnego uznania, co może powodować arbitralne lub selektywne działania wobec nas, w tym również zawieszenie lub cofnięcie koncesji, których potrzebujemy na prowadzenie działalności w Rosji;
- słabo opracowane procedury upadłościowe, które są często nadużywane;
- przypadki lub okresy nasilenia przestępczości lub korupcji, które mogłyby utrudnić nam skuteczne prowadzenie naszej działalności.

Charakter ostatnich rosyjskich legislacji, brak konsensusu co do zakresu, treści i tempa reformy gospodarczej i politycznej oraz szybka ewolucja systemu prawnego w sposób nie zawsze zgodny z rozwojem rynku poddają w wątpliwość egzekwowalność i konstytucyjność wątpliwych ustaw i powodują niejasności, rozbieżności i anomalie. Każdy z tych czynników może mieć negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji.

Nieprzewidywalny system podatkowy w Rosji jest źródłem niepewności i ryzyka, które komplikują nasze planowanie podatkowe i decyzje związane z naszą działalnością w Rosji.

System podatkowy w Rosji jest nieprzewidywalny i jest źródłem niepewności i ryzyka, które komplikują nasze planowanie podatkowe i decyzje związane z naszą działalnością w Rosji. Przepisy podatkowe w Rosji obowiązują przez stosunkowo krótki okres w porównaniu do przepisów podatkowych w bardziej rozwiniętych gospodarkach i mamy mniej doświadczenia w zakresie prowadzenia działalności zgodnie z rosyjskimi przepisami podatkowymi, niż zgodnie z przepisami podatkowymi innych krajów.

Rosyjskie spółki są obciążone licznymi podatkami nakładanymi na poziomie federalnym, regionalnym i lokalnym, w tym również podatkiem od wartości dodanej, akcyzą, podatkiem od zysków, podatkami od płac, podatkami od nieruchomości, podatkami i innymi zobowiązaniami związanymi z cenami transferowymi i innymi podatkami. Rosyjskie federalne i lokalne przepisy i regulacje podatkowe są często modyfikowane, ich interpretacja ulega zmianie, a ich egzekwowanie jest niekonsekwentne lub niejasne. Często pojawiają się różnice w interpretacji prawnej przepisów pomiędzy spółkami obciążonymi tymi podatkami a ministerstwami i organami rosyjskiego rządu oraz pomiędzy różnymi agencjami rosyjskiego rządu np.: Federalnych Służb Podatkowych oraz jej różnych lokalnych inspektoratów podatkowych, powodując niejasności oraz konflikty. Deklaracje podatkowe są przedmiotem analizy i badań wielu organów podatkowych, które na mocy prawa mogą nakładać kary i naliczać odsetki. Fakt przeprowadzenia kontroli deklaracji podatkowej przez organy podatkowe nie oznacza, że ta deklaracja podatkowa lub jakakolwiek inna deklaracja dotycząca badanego roku nie zostanie objęta kolejną kontrolą podatkową przez wyższy organ podatkowy w okresie trzech następnych lat. Ponieważ wcześniejsze kontrole nie wykluczają późniejszych roszczeń dotyczących zbadanego okresu, przepisy dotyczące przedawnienia nie są całkowicie skuteczne. W niektórych przypadkach nawet, jeśli może to potencjalnie zostać uznane za niezgodne z konstytucją, rosyjskie organy podatkowe stosowały niektóre podatki retroaktywnie. W ostatnich latach rosyjskie organy podatkowe wydają się prezentować bardziej agresywną postawę w interpretacji

legalizacji i wymiaru podatku i jest możliwe, że transakcje i działania niekwestionowane w przeszłości zostaną zakwestionowane. W konsekwencji istotne dodatkowe podatki, kary lub odsetki mogą zostać wymierzone. Ponadto, nasza działalność w Rosji jest i będzie podlegać okresowym kontrolom skarbowym, które mogą spowodować dodatkowy wymiar podatku lub kwot do zapłaty w związku z poprzednimi okresami podatkowymi.

Niepewność związana z rosyjskimi zasadami określania cen transferowych może spowodować wymiar dodatkowych zobowiązań podatkowych przez organy podatkowe w wyniku korekt cen transferowych lub innych podobnych twierdzeń, i może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji i na naszą spółkę.

Ryzyka związane z naszym zadłużeniem

Potrzebujemy znacznych środków pieniężnych na dokonywanie płatności z tytułu obsługi zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych oraz na obsługę naszych pozostałych zobowiązań.

Nasza zdolność obsługi zadłużenia uzależniona jest od przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania dostatecznej ilości środków pieniężnych. Uzależnione jest to, w pewnym stopniu, od ogólnych czynników gospodarczych i finansowych, czynników związanych z konkurencją, rynkiem, otoczeniem prawnym i regulacyjnym oraz innych czynników, jak również od innych czynników omówionych w niniejszym dziale "Czynniki Ryzyka".

W minionych okresach dokonywaliśmy płatności zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia oraz innych płatności pieniężnych przy wykorzystaniu środków uzyskanych z działalności oraz kredytów odnawialnych. Jednakże, w wyniku pewnych transakcji przejęć oraz związanych z nimi transakcji finansowych, nasze potrzeby z tytułu obsługi zadłużenia znacząco wzrosły. Nie możemy zapewnić, że będziemy generować wystarczające środki pieniężne z działalności operacyjnej, ani też zapewnić, że w przyszłości będziemy mieli dostęp do finansowania kredytowego lub poprzez emisję akcji w zakresie wystarczającym dla zapewnienia terminowej spłaty naszego zadłużenia, w tym zadłużenia z tytułu naszych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych, czy też finansowania naszych innych potrzeb finansowych w ramach naszej działalności.

Nasze zadłużenie z tytułu zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych, zamiennych niepodporządkowanych papierów dłużnych, linii kredytowych oraz środków pieniężnych związanych z dzierżawą wynosiło w dniu 31 marca 2009 roku 842,1 milionów USD, w tym 5,1 milionów USD z tytułu narosłych odsetek od naszych zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych oraz zamiennych niepodporządkowanych papierów dłużnych. Ponadto, zadłużenie netto Russian Alcohol wynosi obecnie około 154 milionów USD, co w zgodzie z warunkami bieżącego zadłużenia wymagałoby refinansowania w momencie przejęcia kontroli nad Russian Alcohol w 2011 r.

Jeśli nasze przyszłe wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej i inne zasoby kapitałowe będą niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do finansowania naszych potrzeb związanych z płynnością, możemy zostać zmuszeni do:

- ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz nakładów inwestycyjnych;
- zbycia aktywów;
- zaciągnięcia dodatkowego długu lub pozyskania kapitału własnego; lub
- restrukturyzacji lub refinansowania całości zadłużenia lub jego części, w tym zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych, w terminie ich wymagalności lub przed nim.

Wszystkie z powyższych czynników obejmują nieodłączne ryzyko braku możliwości podjęcia powyższych działań. Ponadto, nasze zabezpieczone niepodporządkowane papiery

dłużne i związane z nimi zobowiązania umowne mogą ograniczyć naszą zdolność zaciągania dodatkowych kredytów lub powiększyć ich koszt. Ponadto, na mocy umów dotyczących przejęcia przez nas Russian Alcohol, przyznaliśmy Lion Capital prawa dotyczące kapitału Russian Alcohol jako zabezpieczenia przeciw ewentualnemu naruszeniu z naszej strony zobowiązań płatniczych wobec Lion Capital, w tym pozostałych łącznych zobowiązań pieniężnych w wysokości ok. 233,5 miliona USD (wyłączając dopłatę do wartości w ustalonej wysokości, *ang. fixed earnout*, oraz zamianę płatności, *ang. conversion payments*) oraz 210,4 miliona EUR płatnych przez nas w latach 2009 – 2013, z zastrzeżeniem korekt wynikających z ceny naszych akcji zwykłych lub w przypadku wcześniejszej spłaty. Na mocy naszych umów dotyczących przejęcia Whitehall, jesteśmy również obowiązani dokonać dodatkowej zapłaty na rzecz Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited w dniu 15 września 2009 roku w kwocie 8.303.630 EUR, a obecnie zalegamy z płatnością kwoty 8.000.000 EUR, płatnej w dniu 15 czerwca 2009 roku, powiększonej o odsetki naliczone od dnia 23 maja 2009 roku włącznie przy rocznej stopie w wysokości 10% plus naliczanej dziennie przy założeniu roku o długości 365 dni. Ponadto, na mocy umów dotyczących przejęcia Parliament, jesteśmy obowiązani do zapłaty pozostałej ceny w wysokości 9.700.000 USD na rzecz White Horse Intervest Limited po zrealizowaniu pewnych transakcji reorganizacyjnych wyszczególnionych w zawartych przez nas umowach.

Co więcej, niedawne istotne zmiany w rynkowych warunkach płynności powodujące zawężenie rynku kredytowego oraz zmniejszenie dostępności kredytów i kapitału mogą mieć wpływ na nasz dostęp do finansowania oraz na nasze koszty finansowania, które mogą mieć istotny i negatywny wpływ na naszą zdolność uzyskania i zarządzania płynnością, pozyskania dodatkowego kapitału oraz restrukturyzowania lub refinansowania jakiegokolwiek istniejącego zadłużenia.

Podlegamy ograniczeniom umownym w zakresie zadłużenia.

Warunki emisji zabezpieczonych niepodporządkowanych papierów dłużnych oraz umów dotyczących innych niepodporządkowanych linii kredytowych zawierają, a warunki naszych przyszłych zobowiązań finansowych mogą zawierać, postanowienia ograniczające zdolność naszą i naszych podmiotów zależnych do: zawierania pewnych transakcji, w tym również zdolność do dokonywania płatności, w tym z tytułu dywidendy i innych wypłat pieniężnych dla akcjonariuszy, zaciągania lub gwarantowania dodatkowego zadłużenia i do emisji akcji uprzywilejowanych; dokonywania inwestycji; wcześniejszej spłaty lub umarzania podporządkowanego zadłużenia lub kapitału; ustanawiania pewnych zastawów lub zawierania transakcji leasingu zwrotnego; zawierania pewnych transakcji z podmiotami powiązanymi; zbywania aktywów, konsolidacji lub łączenia z innymi spółkami; emisji lub sprzedaży akcji lub umarzania kapitału zakładowego niektórych podmiotów zależnych; oraz rozszerzania przedmiotu działalności. Takie ograniczenia mogą zmniejszać naszą zdolność do angażowania się w działania leżące w naszym najlepiej pojętym długoterminowym interesie.

Ryzyka związane z naszymi akcjami

Cena naszych akcji ulegała wahaniom w przeszłości. Ta zmienność może mieć wpływ na cenę sprzedaży naszych akcji oraz a sprzedaż znacznych pakietów naszych akcji może mieć negatywny wpływ na cenę naszych akcji.

Cena sprzedaży naszych akcji zwykłych wahała się pomiędzy 77,48 USD a 5,97 USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2009 roku. Ta zmienność może mieć wpływ na cenę sprzedaży naszych akcji oraz a sprzedaż znacznych pakietów naszych akcji może mieć negatywny wpływ na cenę naszych akcji. Cena naszych akcji prawdopodobnie będzie dalej zmienna i będzie podlegać istotnym wahaniom cenowym i ilościowym w odpowiedzi na warunki rynkowe i inne czynniki, w tym również na inne czynniki wspomniane w dziale „Ryzyka związane z naszą działalnością” oraz w dokumentach zawartych poprzez odniesienie w niniejszym prospekcie; rozbieżności pomiędzy naszymi kwartalnymi wynikami operacyjnymi i naszymi oczekiwaniami lub oczekiwaniami analityków papierów wartościowych lub inwestorów; obniżenie szacunków analityków papierów wartościowych oraz ogłoszenie przez nas lub naszą konkurencję istotnych przejęć i fuzji, strategicznej współpracy, joint-venture lub zobowiązań kapitałowych.

Ponadto, sprzedaż istotnej liczby naszych akcji, lub podejrzenia, że taka sprzedaż może mieć miejsce, mogą mieć negatywny wpływ na ich cenę. Na dzień 30 czerwca 2009 roku w obiegu znajdowało się 49.220.127 naszych akcji oraz opcje na zakup około 1.521.125 akcji (z czego opcje na 1.089.550 akcji zostały wykonane do wspomnianej daty). Na dzień 30 czerwca 2009 roku w obiegu znajdowało się również 80.398 ograniczonych jednostek akcyjnych, z czego 1.700 podlegało wykonaniu. W wyniku nabycia Botapol Holding B. V. dokonanego w dniu 17 sierpnia 2005 r., Takirra Investment Corporation N. V. na dzień 30 czerwca 2009 roku był w łącznym posiadaniu 2.537.128 naszych akcji zwykłych, czyli 5,15% łącznej liczby naszych akcji pozostających w obrocie. Takirra Investment Corporation N. V. przysługuje prawo doprowadzenia do rejestracji lub włączenia tych akcji do przyszłych oświadczeń rejestracyjnych składanych przez nas amerykańskiej Komisji. Złożyliśmy w amerykańskiej Komisji zgłoszenie rejestracyjne dotyczące posiadanych przez tę spółkę akcji. Zgodnie z tym zgłoszeniem, Takirra Investment Corporation N. V. będzie uprawniona do dokonania publicznej sprzedaży posiadanych przez nią naszych akcji w Stanach Zjednoczonych.

Ponadto, w wyniku nabycia 85% kapitału akcyjnego Copecrest Enterprises Limited dokonanego w dniu 13 marca 2008 r., White Horse Intervest Limited na dzień 30 czerwca 2009 roku był w łącznym posiadaniu 2.238.806 naszych akcji zwykłych, tj. 4,5% łącznej liczby naszych akcji pozostających w obrocie. White Horse Intervest Limited przysługuje prawo doprowadzenia do rejestracji lub włączenia tych akcji do przyszłych oświadczeń rejestracyjnych składanych przez nas amerykańskiej Komisji. W wyniku przejścia 50% minus jednego głosu oraz 80% udziału ekonomicznego w Whitehall, przeprowadzonego etapami w dniach 23 maja 2008 roku i 24 lutego 2009 roku, Mark Kauffman jest właścicielem łącznie 2.931.248 naszych akcji zwykłych. Po zbyciu jakichkolwiek akcji zwykłych będących w posiadaniu Marka Kauffmana jako sprzedającego akcjonariusza w ramach niniejszej oferty, złożymy wniosek o wpis do rejestru obejmujący wszelkie pozostałe akcje będące w posiadaniu p. Kauffmana.

Wreszcie, w związku z przejściem Russian Alcohol, zobowiązaliśmy się zapłacić część ceny na rzecz Lion Capital w postaci naszych akcji zwykłych w latach 2009 – 2013. Dysponujemy również opcją spłaty pewnych zobowiązań pieniężnych wobec Lion Capital w postaci naszych akcji zwykłych. W 2009 roku, zapłacimy Lion Capital równowartość 17,15 mln USD w postaci naszych akcji zwykłych oraz dodatkowo 1 mln naszych akcji zwykłych. W 2010 roku wyemitujemy 1,575 mln akcji zwykłych naszej grupy na rzecz Lion Capital a w latach 2010 – 2013 dysponujemy opcją zapłaty w formie naszych akcji zwykłych kwoty do 50 mln USD z łącznej ceny jaką zobowiązani jesteśmy uiścić na rzecz Lion Capital w owym okresie. Ponadto, w 2012 roku wyemitujemy dodatkowo 751.852 naszych akcji zwykłych na rzecz spółek powiązanych z Lion Capital. Te zobowiązania na rzecz Lion Capital podlegają korektom uzależnionym od ceny naszych akcji zwykłych, a także w przypadku wcześniejszej spłaty. Wyemitujemy również – na rzecz niektórych podmiotów stowarzyszonych z Lion Capital - warranty obejmujące 1.490.550 naszych akcji zwykłych podlegające realizacji w dniu 31 maja 2011 roku, po cenie wykonania wynoszącej 22,11 USD, 300.000 naszych akcji zwykłych podlegające realizacji 31 lipca 2012 roku po cenie wykonania wynoszącej 26 USD, oraz 1.803.813 naszych akcji zwykłych podlegające realizacji w dniu 31 maja 2013 roku po cenie wykonania wynoszącej 26 USD. Zyski z warrantów mogą podlegać rozliczeniu w gotówce lub w liczbie akcji netto, wedle naszego uznania. Przyznaliśmy również spółce Lion Capital i jej podmiotom powiązanym pewne prawa dotyczące rejestracji naszych akcji zwykłych wypłaconych im w związku z przejściem Russian Alcohol. Wprawdzie istnieją pewne ograniczenia dotyczące liczby akcji, jakie Lion może zbyć w ciągu jednego dnia, i spodziewamy się, że większość akcji będących w posiadaniu p. Kauffmana ulegnie zbyciu w ramach tej oferty, w przypadku dokonania przez jakikolwiek z powyższych podmiotów sprzedaży dużej liczby posiadanych akcji zwykłych w krótkim terminie, cena rynkowa naszych akcji może ulec spadkowi. Sprzedaż lub dostępność na sprzedaż dużej liczby naszych akcji zwykłych na rynku publicznym może spowodować spadek ich ceny.

Przepisy stanu Delaware oraz postanowienia aktu założycielskiego mogą hamować lub zniechęcać do przejścia spółki, co może spowodować spadek ceny rynkowej naszych akcji.

Jesteśmy spółką prawa stanu Delaware a przepisy prawa stanu Delaware chroniące przed przejściami nakładają wiele ograniczeń na osoby trzecie pragnące przejąć kontrolę nad nami

nawet, jeśli zmiana kontroli byłaby korzystna dla naszych obecnych akcjonariuszy. Ponadto, nasz zarząd jest uprawniony, bez zgody akcjonariuszy, do określenia warunków jednej lub więcej serii akcji uprzywilejowanych oraz do emisji akcji uprzywilejowanych. Zdolność naszego zarządu do ustanowienia i wyemitowania nowej serii akcji uprzywilejowanych oraz niektóre przepisy stanu Delaware oraz naszego aktu założycielskiego i umowy spółki mogą hamować fuzję, przejęcia lub inne połączenia przedsiębiorstw nas dotyczące lub zniechęcać potencjalnego nabywcę do złożenia oferty zakupu naszych akcji zwykłych, co w pewnych okolicznościach może spowodować spadek ceny rynkowej naszych akcji. Patrz „Opis kapitału akcyjnego.”

Nie zamierzamy wypłacać dywidendy pieniężnej od naszych akcji zwykłych w przewidywalnej przyszłości

Nigdy nie deklarowaliśmy ani nie wypłaciliśmy żadnej dywidendy z tytułu udziału w kapitale akcyjnym. Obecnie zamierzamy zatrzymać wszystkie dostępne fundusze oraz wszelkie przyszłe zyski w celu ich wykorzystania w naszej działalności i nie przewidujemy wypłacenia dywidendy pieniężnej w przewidywalnej przyszłości.

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

Spółka została utworzona zgodnie z prawem stanu Delaware Stanów Zjednoczonych Ameryki. Inwestorzy mają więc prawo do określonych czynności procesowych (doręczania pism procesowych) wobec nas, a ewentualnie także wobec naszych dyrektorów oraz członków władz, w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Jesteśmy jednak spółką holdingową, a praktycznie wszystkie nasze aktywa operacyjne zlokalizowane są w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Ponadto, większość dyrektorów i członków naszego kierownictwa i 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 (*ang. punitive damages*) w postępowaniach prowadzonych w Stanach Zjednoczonych Ameryki lub w innych krajach mogą okazać się niewykonalne w Polsce lub Rosji.

PODPISY

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

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION
CORPORATION

Christopher Biedermann
Wiceprezes i Dyrektor Finansowy

Data: 13 lipca 2009 r.