

AMERYKAŃSKA
KOMISJA GIEŁD I PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH
Waszyngton D.C. 20549

Formularz 10-K

- ☒ **RAPORT ROCZNY ZŁOŻONY ZGODNIE Z ART. 13 LUB 15(d) USTAWY O GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z 1934 ROKU**
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2009 ROKU
- LUB
- ☐ **PRZEJŚCIOWE SPRAWOZDANIE ZŁOŻONE ZGODNIE Z ARTYKUŁEM 13 LUB 15(d) USTAWY O GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z 1934 ROKU**
ZA OKRES PRZEJŚCIOWY OD

DOKUMENT KOMISJI NR 0-24341

Central European Distribution Corporation

(Dokładna nazwa zgodnie z zapisami statutu podmiotu zarejestrowanego)

Delaware
(Stan lub inne miejsce
utworzenia lub zawiązania)

Two Bala Plaza, Suite #300, Bala Cynwyd, PA
(Adres głównej siedziby organu wykonawczego podmiotu zarejestrowanego)

54-1865271
(Nr identyfikacyjny
pracodawcy I.R.S.)

19004
(Kod pocztowy)

Numer telefonu podmiotu zarejestrowanego wraz z numerem kierunkowym: (610) 660-7817

Papiery wartościowe zarejestrowane zgodnie z Art. 12(b) Ustawy:
akcje zwykłe, wartość nominalna 0,01 USD na jedną akcję
(Nazwa klasy)

Papiery wartościowe zarejestrowane zgodnie z Art. 12(g) Ustawy:
Nie dotyczy

Czy podmiot składający raport jest dobrze znanym, doświadczonym emitentem, zgodnie z Zasadą 405 Ustawy o papierach wartościowych. Tak ☒ Nie ☐

Czy podmiot składający raport nie ma obowiązku składania raportów zgodnie z ust. 13 lub 15(d) Ustawy. Tak ☐ Nie ☒

Czy podmiot zarejestrowany (1) złożył w okresie ostatnich 12 miesięcy (lub w krótszym okresie, za który zarejestrowany podmiot był zobowiązany składać sprawozdania) wszystkie sprawozdania, których złożenie jest wymagane zgodnie z Artykułem 13 lub 15(d) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku oraz czy (2) podlegał obowiązkowi składania sprawozdań w okresie ostatnich 90 dni. Tak ☒ Nie ☐

Czy podmiot zarejestrowany złożył elektronicznie i ogłosił na swojej stronie internetowej, jeśli taka jest, w okresie ostatnich 12 miesięcy (lub w krótszym okresie, za który zarejestrowany podmiot był zobowiązany opublikować takie pliki) Interaktywny Plik z Danymi, którego złożenie i publikacja są wymagane zgodnie z Regulą 405 Rozporządzenia S-T (§232.405 tego rozdziału). Tak ☐ Nie ☐

Proszę zaznaczyć pole obok, jeżeli w niniejszym dokumencie nie ujawniono przestępczych podmiotów zobowiązanych do składania dokumentów zgodnie z punktem 405 Rozporządzenia S-K i podmioty takie nie zostaną ujawnione według najlepszej wiedzy podmiotu składającego raport w ostatecznym pełnomocnictwie lub oświadczeniach informacyjnych uwzględnionych przez odwołanie w części III Formularza 10-K lub poprawki do Formularza 10-K/. ☐.

Czy podmiot zarejestrowany jest dużym podmiotem zobowiązanym do składania raportów w trybie przyspieszonym, podmiotem zobowiązanym do składania raportów w trybie przyspieszonym lub podmiotem niezobowiązanym do składania raportów w trybie przyspieszonym? Patrz definicja „podmiotu zobowiązanego do składania raportów w trybie przyspieszonym” i „dużego podmiotu zobowiązanego do składania raportów w trybie przyspieszonym” zawarta w Zasadzie 12b-2 Ustawy o giełdzie papierów wartościowych (proszę zaznaczyć właściwe pole):

Duży podmiot zobowiązany do składania raportów w trybie przyspieszonym ☒ Podmiot składający raporty w trybie przyspieszonym ☐ Podmiot nieskładający raportów w trybie przyspieszonym ☐ Mniejsza spółka składająca sprawozdanie ☐

Czy podmiot składający raport jest spółką podstawioną (zgodnie z definicją zawartą w Zasadzie 12b-2 Ustawy o giełdzie papierów wartościowych.): Tak ☐ Nie ☒

Łączna wartość rynkowa akcji z prawem głosu znajdujących się w posiadaniu podmiotów niestowarzyszonych podmiotu zarejestrowanego na dzień 30 czerwca 2009 roku wynosiła około 992 188 312 USD (na podstawie kursu zamknięcia akcji zwykłych podmiotu zarejestrowanego na Global Select Market NASDAQ).

Na dzień 22 lutego 2010 roku podmiot zarejestrowany miał 69 451 680 akcji zwykłych w obiegu.

Dokumenty uwzględnione przez odwołanie

Części informacji dla akcjonariuszy na walne zgromadzenie akcjonariuszy w dniu 29 kwietnia 2010 roku uwzględniono przez odwołanie w Części III.

SPIS TREŚCI

	<u>Strona</u>
CZĘŚĆ I	
Rozdział 1. Działalność gospodarcza	4
Rozdział 2. Nieruchomości.....	23
Rozdział 3. Sprawy sądowe.....	24
Rozdział 4. Sprawy poddane pod głosowanie posiadaczy papierów wartościowych.....	24
CZĘŚĆ II	
Rozdział 5. Rynek akcji zwykłych podmiotu zarejestrowanego i powiązane kwestie akcjonariatu.....	25
Rozdział 6. Wybrane dane finansowe	26
Rozdział 7. Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd	27
Rozdział 7A. Ilościowe i jakościowe informacje na temat ryzyka rynkowego	49
Rozdział 8. Sprawozdanie finansowe i dane uzupełniające.....	51
Rozdział 9. Zmiany i spory z księgowymi w zakresie kwestii księgowych i ujawnień finansowych	95
Rozdział 9A. Mechanizmy i procedury kontroli	95
CZĘŚĆ III	
Rozdział 10. Członkowie zarządu i dyrektorzy podmiotu zarejestrowanego	97
Rozdział 11. Wynagrodzenia kadry kierowniczej najwyższego szczebla	97
Rozdział 12. Papiery wartościowe w posiadaniu właścicieli i kadry kierowniczej	97
Rozdział 13. Wybrane relacje i powiązane transakcje.....	97
Rozdział 14. Wynagrodzenie i usługi Głównego Księgowego.....	97
CZĘŚĆ IV	
Rozdział 15. Załączniki, załączniki do sprawozdania finansowego i raporty na formularzu 8-K	98
Podpisy	99

Ujawnienia i analiza Central European Distribution Corporation, zwanej poniżej Spółką, zawierają pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, które odzwierciedlają bieżące oczekiwania Spółki lub prognozy w odniesieniu do przyszłych zdarzeń. Stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszym raporcie obejmują, między innymi:

- informacje dotyczące potencjalnych lub zakładanych przyszłych wyników działalności operacyjnej, trendów dotyczących wyników finansowych oraz biznesplanów, w tym informacje dotyczące wzrostu dochodów oraz wzrostu przychodów, płynności, perspektyw, strategii oraz branży, w której Spółka i jej spółki stowarzyszone prowadzą działalność, a także integracji ostatnich przejęć i innych inwestycji, jak również wpływu takich przejęć i inwestycji na Spółkę;
- stwierdzenia na temat oczekiwanego poziomu kosztów uzyskania przychodu i kosztów operacyjnych Spółki oraz przewidywanych elementów przychodów Spółki;
- informacje na temat wpływu przepisów rządowych na działalność gospodarczą Spółki;
- inne stwierdzenia dotyczące planów, celów, oczekiwań i zamiarów Spółki; oraz
- inne stwierdzenia niebędące faktami historycznymi.

Identyfikacja stwierdzeń dotyczących przyszłości jest możliwa na podstawie słów „wierzy”, „przewiduje” i „zamierza”, ale brak tych słów niekoniecznie oznacza, że dane stwierdzenie nie dotyczy przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są zależne od znanego i nieznanego ryzyka oraz niepewności, i są oparte na założeniach, które potencjalnie mogą być niedokładne, co może spowodować, że faktyczne wyniki będą istotnie różnić się od wyników prognozowanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Faktyczne wyniki Spółki mogą istotnie różnić się od wyników przewidywanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości z różnych przyczyn, w tym z przyczyn opisanych w rozdziale „Czynniki Ryzyka” w niniejszym raporcie. Wpływ na faktyczne wyniki mogą mieć również czynniki inne niż przedstawione w niniejszym raporcie. Dokonując oceny stwierdzeń Spółki dotyczących przyszłości, należy uważnie przeanalizować czynniki przedstawione w rozdziale „Czynniki Ryzyka”.

Nie należy nadmiernie polegać na stwierdzeniach dotyczących przyszłości, ponieważ są one aktualne wyłącznie w dacie sporządzenia niniejszego raportu. Spółka nie jest zobowiązana do publicznej aktualizacji ani do zmiany stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu uwzględnienia okoliczności lub zdarzeń mających miejsce po dacie niniejszego raportu lub w celu odzwierciedlenia nieprzewidywalnych zdarzeń. Należy jednak analizować czynniki i ryzyko przedstawiane przez Spółkę w jej sprawozdaniach składanych amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, SEC.

W niniejszym formularzu 10-K oraz we wszelkich jego zmianach i uzupełnieniach słowa „CEDC”, „Spółka”, „my”, „nas” i „nasze” dotyczą – o ile nie wskazano inaczej – Central European Distribution Corporation, spółki akcyjnej utworzonej zgodnie z prawem stanu Delaware i – odpowiednio – jej spółek zależnych.

CZĘŚĆ I

Rozdział 1. Działalność gospodarcza

Central European Distribution Corporation („CEDC”), spółka prawa stanu Delaware utworzona 4 września 1997 roku oraz jej spółki zależne (łącznie poniżej: „my”, „nas”, „nasze” lub „Spółka”) prowadzą działalność głównie w branży napojów alkoholowych. Jesteśmy największym producentem wódki na świecie i największym – pod względem łącznego wolumenu – zintegrowanym przedsiębiorstwem w branży wyrobów spirytusowych w Europie Środkowej i Wschodniej, a poziom produkcji i sprzedaży w 2009 roku osiągnął około 30,5 miliona dziewięciolitrowych kartonów. Nasza działalność obejmuje przede wszystkim produkcję i sprzedaż napojów alkoholowych (głównie wódki) pod własnymi markami, import różnego rodzaju alkoholi, win i piw na zasadzie wyłączności, a także dystrybucję napojów alkoholowych. Swoją działalność podstawową prowadzimy w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Mamy pięć zakładów produkcyjnych znajdujących się w Polsce i Rosji, i zatrudniamy łącznie ponad 7550 pracowników.

Jesteśmy największym producentem wódki w Polsce, a do naszych marek należą *Absolwent*, *Żubrówka*, *Bols*, *Palace* i *Soplica*, które wytwarzamy w naszych gorzelniach w Polsce. *Absolwent* i *Bols* to jedne z najlepiej sprzedających się wódek w Polsce, odpowiednio, w segmencie popularnym i premium.

Jesteśmy również największym producentem wódki w Rosji, która stanowi największy na świecie rynek wódki. Nasza marka *Green Mark* to najlepiej sprzedająca się wódka w segmencie popularnym w Rosji i druga pod względem wolumenu marka wódki na świecie. Nasze marki *Parliament* i *Zhuravli* to dwie najlepiej sprzedające się wódki w segmencie sub-premium w Rosji. Wytwarzamy również i dystrybuujemy *Royal* – najlepiej sprzedającą się wódkę na Węgrzech. Jesteśmy przekonani, że siła naszych marek to główny czynnik sukcesu naszej spółki. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 roku działalność w Polsce i Rosji wygenerowała, odpowiednio, 59,2% i 38,4% naszych przychodów oraz 49,3% i 51,7% naszego zysku z działalności operacyjnej.

Jesteśmy wiodącym importerem wyrobów spirytusowych, win i piw w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Generalnie staramy się zapewnić pełny portfel importowanych win i wyrobów spirytusowych z segmentu premium na każdym rynku, który obsługujemy. Zawarliśmy wyłączne kontrakty importowe dotyczące różnych marek cieszących się międzynarodowym uznaniem, w tym *Jim Beam Bourbon*, *Campari*, *Jägermeister*, *Remy Martin Cognac*, *Guinness*, *Corona*, *Budvar*, win *E&J Gallo*, win *Carlo Rossi*, win *Sutter Home*, *Metaxa Brandy*, *Sierra Tequila*, *Teacher's Whisky*, *Cinzano*, *Old Smuggler*, *Grant's Whisky* oraz win *Concha y Toro*. Jesteśmy także wiodącym dystrybutorem napojów alkoholowych w Polsce, gdzie mamy sieć dystrybucji obejmującą cały kraj i szeroki portfel marek.

Nasza silna pozycja rynkowa oraz szeroki portfel marek w Polsce, a także platforma do dalszej ekspansji na rosyjski rynek wyrobów spirytusowych ustanowiona poprzez zrealizowane ostatnio przejęcia w Rosji stanowią nasze główne przewagi konkurencyjne, które naszym zdaniem wzmocnią pozycję Spółki jako największego zintegrowanego przedsiębiorstwa prowadzącego działalność w zakresie napojów alkoholowych w Europie Środkowej i Wschodniej. Oczekujemy, że integracja działalności Russian Alcohol Group (zwanej poniżej Russian Alcohol) i Copecrest Enterprises Limited (zwanej poniżej Parliament) zapewni istotny efekt synergiczny.

Poza działalnością w Polsce, Rosji i na Węgrzech, które stanowią nasze trzy podstawowe rynki, zawarliśmy umowy dotyczące dystrybucji naszych marek wódki na najważniejszych rynkach eksportowych, w tym w Stanach Zjednoczonych, Japonii, Wielkiej Brytanii, Francji i w wielu innych krajach Europy Zachodniej. W 2009 roku eksport stanowił 2,1% sprzedaży Spółki według wartości.

Nasze przewagi konkurencyjne jako Grupy

Silna pozycja rynkowa w Polsce. Jesteśmy największym producentem i importerem napojów alkoholowych w Polsce. Nasz portfel obejmuje najlepiej sprzedające się marki, które wytwarzamy, a także marki importowane przez nas na zasadzie wyłączności. Prowadzimy także dystrybucję wielu napojów alkoholowych wytwarzanych lokalnie. Szeroki portfel wyrobów, który obejmuje ponad 700 marek napojów alkoholowych, pozwala nam dopasować się do bardzo zróżnicowanych gustów klientów, trendów i potrzeb hurtowni. Nasze marki z segmentu ekonomicznego skorzystały ostatnio z trudnej sytuacji gospodarczej, podczas gdy marki z segmentu premium i popularnego, w tym *Absolwent* i *Bols*, pozwoliły wykorzystać długoterminowy trend w kierunku przechodzenia do marek z segmentów wyższych, obserwowany wśród klientów polskich. Portfel obejmujący najlepiej sprzedające się marki wódek i wiodące marki importowane daje nam także siłę przetargową w transakcjach z dużymi sieciami sprzedaży detalicznej. Poza tym własna infrastruktura dystrybucyjna zapewnia dźwignię dystrybucyjną i pozwala na obsługę niezależnych sklepów detalicznych i punktów sprzedaży.

Solidna platforma do dalszej ekspansji na rozdrobnionym rosyjskim rynku wyrobów spirytusowych. Jesteśmy największym producentem wódki w Rosji, gdzie w 2009 roku wytworzyliśmy około 18,0 milionów dziewięciolitrowych kartonów. Dzięki włączeniu wyrobów Parliament, Grupy Whitehall (zwanej poniżej Whitehall) i Russian Alcohol stworzyliśmy szeroki portfel napojów alkoholowych zawierający *Green Mark* – najlepiej sprzedającą się wódkę w segmencie popularnym w Rosji i drugą pod względem wolumenu markę wódki na świecie, podczas gdy *Parliament* i *Zhuravli* to dwie najlepiej sprzedające się wódki z segmentu sub-premium w Rosji. Marki te wspiera łącznie około 1538 przedstawicieli handlowych. Wierzymy, że liczebność oraz zasięg geograficzny naszych przedstawicieli handlowych pozwolą na zwiększenie udziału w rynku i umożliwią skorzystanie z zachodzącej

obecnie konsolidacji rosyjskiego rynku wyrobów spirytusowych. Poza tym jesteśmy przekonani, że mamy infrastrukturę niezbędną, aby wykorzystać możliwości wzrostu przy minimalnych kosztach dodatkowych.

W Rosji zatrudniamy około 1300 przedstawicieli handlowych, przydzielonych do Wyłącznych Zespołów Sprzedażowych. Wyłączne Zespoły Sprzedażowe zatrudniane są przez hurtownie, które handlują naszymi wódkami, ale koncentrują się one wyłącznie na wsparciu sprzedaży, marketingu i sprzedaży tego portfela. Ponieważ reklama wyrobów spirytusowych w Rosji podlega ścisłej regulacji, jesteśmy przekonani, że taka struktura zapewnia nam istotne korzyści marketingowe, ponieważ pozwala na utrzymywanie bezpośrednich relacji ze sprzedawcami detalicznymi, a także gwarantuje naszym wyrobom doskonałe miejsce na półkach. Hurtownie, które zatrudniają nasze Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, otrzymują wynagrodzenie wyłącznie w formie rabatu na zakup naszych marek wódki. Dzięki temu rozwiązaniu jesteśmy w stanie utrzymać liczną grupę wyłącznych przedstawicieli handlowych we wszystkich regionach Rosji, bez powiązanych stałych kosztów ogólnych.

Atrakcyjna platforma dla międzynarodowych spółek spirytusowych umożliwiająca marketing i sprzedaż wyrobów w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Istniejąca platforma importowa, w ramach której działamy jako wyłączny importer różnych wyrobów spirytusowych, win i piw na każdym z naszych rynków głównych, w połączeniu ze strukturami sprzedażowymi i marketingowymi w Polsce, Rosji i na Węgrzech dają nam możliwość dalszego rozwoju naszego portfela importowego. Wierzymy, że mamy odpowiednią pozycję, aby zaspokoić potrzeby innych międzynarodowych spółek spirytusowych, które pragną sprzedawać swoje wyroby na tych rynkach, ale nie mają niezbędnej sieci dystrybucji i doświadczenia handlowego.

Atrakcyjna dynamika rynku. Naszym zdaniem, połączenie pewnych czynników powoduje, że Polska i Rosja są atrakcyjnymi rynkami dla spółek z branży napojów alkoholowych.

- Rosja i Polska to, odpowiednio, największy i czwarty co do wielkości rynek wódki na świecie pod względem wolumenu, a wódka stanowi ponad 90% wszystkich wyrobów spirytusowych spożywanych na obu rynkach. W Polsce i w Rosji wzrasta także spożycie wina i piwa. Naszym zdaniem wartość sprzedaży na obu rynkach będzie w dalszym ciągu rosła. Jako największy producent wódki i wiodący importer wina i piwa w obu krajach, mamy dobrą pozycję, aby zaspokoić popyt na obu rynkach.
- Naszym zdaniem konsumenci w Polsce i Rosji wymagają coraz szerszej oferty win i wyrobów spirytusowych z segmentów od popularnego do sub-premium, zarówno wytwarzanych lokalnie jak i importowanych, i mamy doskonałą pozycję, aby zaspokoić to zapotrzebowanie w nadchodzących latach, oferując najlepiej sprzedające się marki w segmencie popularnym i segmencie sub-premium. Poza tym wierzymy, że w przeciwieństwie do wielu naszych konkurentów, mamy dobrą pozycję, aby zaspokoić to zapotrzebowanie, łącząc nasze wiodące na rynku wyroby krajowe z wyrobami, których jesteśmy wyłącznym importem.
- Biorąc pod uwagę dane branżowe, zdajemy sobie sprawę z tego, że w Polsce i Rosji około 60-65% sprzedaży wódki wciąż realizuje się w formie tak zwanego „handlu tradycyjnego”, który obsługują głównie mniejsze sklepy należące do niezależnych przedsiębiorców. Handel tradycyjny stanowi nasze główne źródło przychodów ze sprzedaży, które obsługujemy w Polsce poprzez naszą ogólnokrajową sieć dystrybucji z dostawą następnego dnia i hurtownie zewnętrzne. Jesteśmy przekonani, że w Rosji nasz liczny, wyspecjalizowany personel handlowy, który obejmuje tradycyjnych przedstawicieli handlowych i Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, daje nam przewagę nad naszymi konkurentami w wyjątkowo rozdrobnionym środowisku hurtowników i w środowisku detalicznym.

Profesjonalna i doświadczona kadra kierownicza. Nasza kadra kierownicza, na czele której stoi William Carrey, ma ponad 35 lat doświadczenia w branży napojów alkoholowych i w ciągu ostatnich 10 lat zrealizowała 20 przejęć w Polsce, Rosji i na Węgrzech, a także zapewniła ich integrację.

Strategie wzrostu

Realizacja efektu synergicznego poprzez konsolidację działalności w Rosji. Dokonaliśmy przejęcia trzech wiodących przedsiębiorstw z branży wyrobów spirytusowych i win w Rosji. Przejęcia Parliament i Russian Alcohol zapewniły nam wiodącą ogólną pozycję w sektorze wódek, a także wiodące marki z segmentu popularnego i sub-premium w Rosji. Dzięki istotnemu udziałowi ekonomicznemu w Whitehall uzyskaliśmy wiodący portfel wyrobów importowanych w Rosji. Zamierzamy dokonać integracji naszej działalności w sektorze wódki w Rosji, która obecnie zarządzana jest oddzielnie, tak aby lepiej wykorzystać doświadczenie zarządcze i relacje biznesowe, a także spożytkować możliwości sprzedaży związanej. Jesteśmy przekonani, że eliminacja pokrywających się kosztów operacyjnych w poszczególnych spółkach daje możliwości zwiększenia rentowności działalności operacyjnej w Rosji. Wierzymy, że dzięki połączeniu naszych wiodących na rynku marek rosyjskich z portfelem wyrobów importowanych na zasadzie wyłączności Whitehall, a także wykorzystaniu połączonych systemów handlowo-dystrybucyjnych Parliament i Russian Alcohol, będziemy w stanie wzmocnić naszą doskonałą pozycję rynkową w Rosji.

Wykorzystanie konsolidacji rynku rosyjskiego. Rosyjski rynek wódki jest obecnie rozdrobniony. Uważamy, że posiadamy zasoby niezbędne, aby przejąć udział w rynku od słabszych konkurentów. Szacujemy, że w 2009 roku pięciu głównych producentów wódki w Rosji posiadało łączny udział w rynku na poziomie około 44% w porównaniu z 26% w 2006 roku. Biorąc pod uwagę nasze doświadczenie w zakresie tendencji konsolidacyjnych w Polsce, jesteśmy przekonani, że w miarę dalszej konsolidacji rynku rosyjskiego łączny udział w rynku pięciu głównych producentów wódki w Rosji może wzrosnąć w ciągu następnych pięciu lat z 44%

do 70-80%. Zamierzamy wykorzystać pozycję naszych wiodących marek, szeroką sieć sprzedaży i dystrybucji, a także aktualną sytuację gospodarczą, aby zwiększyć udział w rynku rosyjskim.

Rozwój portfela marek importowanych na zasadzie wyłączności. Poza rozwojem własnych marek nasza strategia polega na uzyskaniu pozycji wiodącego importera win i wyrobów spirytusowych na rynkach, na których działamy. Już stworzyliśmy szeroki portfel importowanych win i wyrobów spirytusowych w Polsce. W Rosji pragniemy oprzeć się na platformie importowej Whitehall i połączyć siłę handlową i marketingową Parliament i Russian Alcohol poprzez rozwój nowych możliwości importowych i wykorzystanie ogólnego wzrostu importu. W 2009 roku rozpoczęliśmy import różnych nowych marek, w tym *DeKuyper*, *Jose Cuervo*, *Gallo* i *Borco*, do Rosji. Poza tym rozszerzamy naszą wyłączną relację importową z *Campari* dotyczącą Polski, tak aby włączyć w nią Węgry.

Dalsza koncentracja na sprzedaży marek krajowych i eksportowych, a także marek importowanych na zasadzie wyłączności. W Polsce i na Węgrzech chcemy w dalszym ciągu opierać się na sile naszej istniejącej i utrwalonej sieci handlowo-dystrybucyjnej, aby wspierać marki własne i importowane na zasadzie wyłączności, zapewniające wyższą marżę. Pragniemy także poszukiwać nowych możliwości eksportowych dla naszych marek wódek, takich jak *Żubrówka*, poprzez wprowadzanie nowych opakowań eksportowych i rozszerzenie oferty wyrobów. Aktualnie realizujemy szeroki program rozwoju nowych opakowań i programy marketingowe dotyczące wódek *Bols*, *Żubrówka*, *Absolwent*, *Royal* i *Palace* na naszych głównych rynkach.

Ostatnie przejęcia

25 września 2009 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych nabyły pozostałe 15% kapitału udziałowego podmiotu zależnego Parliament. Parliament jest właścicielem różnych aktywów wykorzystywanych dla celów produkcji i dystrybucji napojów alkoholowych w Rosji, w tym marki wódki Parliament, która jest najlepiej sprzedającą się marką wódki w segmencie sub-premium w Rosji.

Dnia 9 lipca 2008 roku Spółka, Lion Capital LLP („Lion Capital”) i określone inne spółki stowarzyszone zakończyły inwestycję, w ramach której Spółka nabyła pośredni udział kapitałowy w Russian Alcohol odpowiadający około 42% kapitału własnego, a Lion Capital nabyła w zasadzie cały pozostały kapitał własny. W 2009 roku Spółka renegotjowała warunki tej inwestycji, nabywając 100% kapitału własnego Lion/Rally Cayman 6, spółki utworzonej na Kajmanach, która jest spółką holdingową pozostającą w posiadaniu 100% kapitału własnego Russian Alcohol („Cayman 6”). Zgodnie z umową zawartą w listopadzie 2009 roku Spółka nabyła cały kapitał własny Cayman 6 niepozostający w jej posiadaniu, chociaż Lion Capital zachowała wyłączny udział zapewniający prawo głosu w Cayman 6 do momentu uzyskania zgody Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego (FAS) i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy na przejęcie Russian Alcohol. 20 stycznia 2010 roku po otrzymaniu wymaganych zgód, Spółka nabyła wyłączny udział zapewniający prawo głosu w Cayman 6 od Lion Capital i tym samym przejęła kontrolę na Russian Alcohol. Russian Alcohol to największy producent wódki w Rosji, który wytwarza wiodące marki wódki, takie jak Green Mark – główna marka wódki w Rosji oraz Zhuravli – najlepiej sprzedająca się marka wódki w segmencie premium za marką Parliament należącą do Spółki.

Charakterystyka branży

Polska

Całkowitą wartość netto rynku napojów alkoholowych w Polsce w 2009 roku oszacowano na około 7 do 9 miliardów USD. Całkowita wartość sprzedaży napojów alkoholowych według cen bieżących zmniejszyła się o około 5% od grudnia 2008 roku do grudnia 2009 roku. Spadek był spowodowany głównie globalnym kryzysem gospodarczym. Polska radziła sobie dużo lepiej niż większość krajów w regionie, ale kryzys i tak miał na nią wpływ. Sprzedaż piwa i wódki odpowiada około 90% wartości sprzedaży wszystkich napojów alkoholowych.

Branża dystrybucji napojów alkoholowych w Polsce charakteryzuje się dużą konkurencją. Konkuruje głównie z innymi dystrybutorami oraz pośrednio z sieciami hipermarketów i sieciami dyskontów. Z różnymi dystrybutorami regionalnymi konkurujemy we wszystkich regionach, w których zlokalizowane są nasze centra dystrybucyjne oraz oddziały regionalne. Konkurencja z tymi dystrybutorami regionalnymi jest szczególnie silna w odniesieniu do krajowych marek wódek. Liczba hipermarketów (które stanowią główne zagrożenie dla dystrybutorów napojów alkoholowych w Europie Zachodniej, ponieważ dokonują zakupów bezpośrednio u producentów) w Polsce ustabilizowała się. Obserwuje się jednak silny wzrost sieci dyskontów. W miarę przejmowania przez te sieci dyskontów coraz większego udziału w rynku od handlu tradycyjnego, branża dystrybucji napojów alkoholowych podlega zmianom.

Wyroby spirytusowe

Należymy do wiodących producentów wódki w Polsce. Konkuruje przede wszystkim z ośmioma głównymi producentami wyrobów spirytusowych w Polsce, których większość to firmy prywatne, podczas gdy pozostałe są nadal własnością Skarbu Państwa. Rynek wyrobów spirytusowych w Polsce jest zdominowany przez rynek wódek. Wódki produkcji krajowej dominują na polskim rynku wyrobów spirytusowych i mają udział powyżej 96%, co wynika z tego, że Polska jest czwartym co do wielkości rynkiem pod względem spożycia wódki oraz 25 rynkiem pod względem całkowitej konsumpcji alkoholu na świecie. Polski rynek wódek dzieli się na cztery segmenty w zależności od jakości i ceny(*):

- segment wysoki i wódek importowanych z takimi markami, jak *Finlandia*, *Absolut*, ***Bols Excellent***, *Chopin* i *Królewska*;
- segment premium z takimi markami, jak ***Bols Vodka***, *Sobieski*, *Wyborowa*, *Smirnoff*, *Maximus* i ***Palace Vodka***;
- segment popularny z takimi markami, jak ***Absolwent***, ***Batory***, ***Złota Gorzka***, *Luksusowa*, ***Soplica***, ***Żubrówka***, *Żołądkowa Gorzka*, *Polska*; oraz
- segment ekonomiczny z takimi markami, jak *Starogardzka*, *Krakowska*, ***Boss***, ***Niagara***, ***Czysta Śląska***, *Prezydent*, *Z Czerwona Kartka* i ***Ludowa***.

(*) Marki wyróżnione tłustym drukiem są wytwarzane przez nas.

Produkujemy wódkę we wszystkich czterech segmentach, a największy udział mamy w segmentach popularnym i premium. Chociaż marki wódek konkurują ze sobą pomiędzy segmentami, najbardziej intensywna konkurencja występuje w ramach poszczególnych segmentów. Ponieważ jesteśmy obecni w każdym segmencie i mamy cztery z dziesięciu najlepiej sprzedających się marek wódek w Polsce, a nasz udział w rynku mierzony wartością wynosi 26%, mamy dobrą pozycję, aby efektywnie konkurować w każdym z czterech segmentów.

Pod względem wartości segment wysoki i wódek importowanych stanowi około 6% łącznego wolumenu sprzedaży, natomiast segment premium odpowiada za około 18% łącznego wolumenu sprzedaży. Segment popularny, który jest największy, odpowiada 50% łącznego wolumenu sprzedaży. Sprzedaż w segmencie ekonomicznym stanowi 28% łącznego wolumenu sprzedaży.

Wino

Polski rynek wina, który wzrósł do około 95,6 miliona litrów w 2009 roku, jest reprezentowany przede wszystkim przez dwie kategorie: wina stołowe, które stanowią 2% całego rynku napojów alkoholowych, oraz wina musujące, które stanowią 1% tego rynku. Ponieważ w Polsce właściwie nie ma produkcji lokalnej wina, rynek wina jest tradycyjnie zdominowany przez wina importowane, przy czym większość sprzedaży dotyczy tańszych win bułgarskich. W ostatnich trzech latach odnotowano szybki wzrost sprzedaży win z Nowego Świata, z regionów takich jak Stany Zjednoczone, Chile, Argentyna i Australia. Szacuje się, że w 2009 roku sprzedaż win z tych regionów wzrosła o 11% pod względem wolumenu. Również w 2009 roku marka Carlo Rossi, której jesteśmy wyłącznym przedstawicielem, uzyskała pozycję najlepiej sprzedającego się wina w Polsce, wyprzedzając wina z krajów dawnego Układu Warszawskiego.

Jesteśmy przekonani, że preferencje konsumentów przesuwają się w kierunku droższych win stołowych. Ceny najlepiej sprzedających się win w Polsce kształtowały się dawniej poniżej 3 USD za butelkę. Obecnie najlepiej sprzedają się wina w cenie detalicznej od 4 do 7 USD za butelkę.

Piwo

Polska jest czwartym co do wielkości rynkiem piwa w Europie. W 2009 roku sprzedaż piwa spadła o około 10% pod względem wolumenu, ale wciąż stanowi 50% łącznej wartości sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce.

Trzech głównych międzynarodowych producentów – Heineken, SAB Miller oraz Carlsberg poprzez swoje marki lokalne kontroluje 88% rynku piwa.

Rosja

Biorąc pod uwagę oficjalną produkcję na poziomie około 1,13 miliarda litrów w 2009 roku, Rosja jest największym rynkiem wódki na świecie. Rosyjski rynek wódki jest rozdrobniony i zgodnie z naszymi szacunkami pięciu głównych producentów posiadało w 2009 roku łączny udział rynkowy na szacunkowym poziomie około 44%, co stanowi wzrost w stosunku do 2006 roku, gdy łączny udział w rynku pięciu wiodących producentów wynosił zaledwie około 26%. Konsolidacja sektora w ostatnich latach postępuje i będzie potencjalnie trwać w najbliższej przyszłości mimo spadku rynku o 9% w 2009 roku. Szacujemy, że liczba producentów wódki na rynku zmniejszyła się o połowę w ostatnich pięciu latach, a liczba producentów licencjonowanych wódek obniżyła się z 324 w 2004 roku do 145 w 2008 roku. Rosyjski rynek wódki jest silnie chroniony przed importem, głównie poprzez wydajną produkcję masową, ograniczenie reklamy oraz wysokie koszty logistyki, co utrudnia konkurencję z producentami lokalnymi. Poza tym rząd rosyjski zaczął wprowadzać nowe przepisy prawne mające na celu ograniczenie wpływu produkcji nieoficjalnej, które powinny być korzystne w krótkim do średniego terminie, ponieważ produkcję nieoficjalną szacuje się obecnie na 40%, czyli wyjątkowo dużo w porównaniu z innymi jurysdykcjami, w których prowadzimy działalność.

Jesteśmy przekonani, że mamy dobre podstawy, aby w 2010 roku dalej zwiększać nasz udział w rynku, ponieważ posiadamy wiodące marki pod względem wolumenu i wartości w segmencie popularnym i sub-premium, mamy wyspecjalizowane Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, a także doświadczoną kadrą kierowniczą nie tylko na poziomie korporacji, lecz również na poziomie operacyjnym. Poza tym rząd rosyjski wprowadził bardzo restrykcyjną politykę w zakresie reklamy wyrobów spirytusowych. Uważamy, że ta polityka utrudni konkurentom zwiększanie udziału w rynku w oparciu o zwiększanie wydatków reklamowych.

Wyroby spirytusowe

Na rynku rosyjskim wyrobów spirytusowych dominuje konsumpcja wódki, która ma ponad 95% udział w rynku. Rosyjski rynek wódek dzieli się na pięć segmentów w zależności od jakości i ceny: wysoki, premium, sub-premium, popularny i ekonomiczny. Pod względem wartości segment wysoki stanowi około 0,1% łącznego wolumenu sprzedaży wódki, natomiast segmenty sub-premium i premium odpowiadają za około 9,3% łącznego wolumenu sprzedaży. Segment popularny odpowiada 41,3% łącznego wolumenu sprzedaży. Sprzedaż w segmencie ekonomicznym stanowi 49,3% łącznego wolumenu sprzedaży, ponieważ klienci przechodzą od marek ekonomicznych do popularnych lub sub-premium. Mamy nadzieję, że ten trend będzie trwał.

Wódka stanowiła 95% całego rosyjskiego rynku wyrobów spirytusowych w 2009 roku. Naszym zdaniem w 2009 roku rynek wódki zmalał o około 9% w porównaniu z 2008 rokiem, ale jesteśmy przekonani, że w pierwszej połowie 2010 roku rynek ustabilizuje się, a trend polegający na przechodzeniu do segmentów wyższych, który występował przez siedem lat przed kryzysem, powróci wraz ze wzrostem wynagrodzeń w Rosji. Tak jak poprzednio, jesteśmy przekonani, że proces przechodzenia do segmentów wyższych powinien być najbardziej korzystny dla marek w segmentach popularnym i sub-premium, kosztem marek ekonomicznych. Wierzymy, że jesteśmy dobrze przygotowani na tę zmianę, ponieważ posiadamy najlepiej sprzedające się marki zarówno w segmencie sub-premium, jak i w segmencie popularnym. Poza tym planujemy wprowadzenie na rynek nowych marek w oparciu o nasze aktualne możliwości i przy stosunkowo niewielkich nakładach kapitałowych, tak aby pozyskać sprzedaż we wszystkich segmentach poza segmentem ekonomicznym, które naszym zdaniem wykażą potencjał najbardziej dynamicznego wzrostu.

Rosyjski rynek wódki jest stosunkowo rozdrobniony – w 2009 roku pięciu największych producentów miało łączny udział w rynku na poziomie 43% w porównaniu z 78% na rynku polskim i szacowanymi 80% na Ukrainie. Jesteśmy przekonani, że rynek rosyjski odnotuje trendy podobne do rynku polskiego i będzie podlegać dalszej konsolidacji w miarę konsolidacji i rozwoju infrastruktury detalicznej, a także stabilizacji i zaniknięcia skutków ekonomicznych kryzysu. Wierzymy, że konsolidacja po zakończeniu kryzysu znacznie nasili się przez następne 3–5 lat.

Wino

Zgodnie z danymi rynkowymi konsumpcja win Rosji na jednego mieszkańca jest stosunkowo niska (ok. 8,5 litra rocznie). W latach 2007-2012 przewiduje się jej łączny wzrost o około 8,6% rocznie. Szacuje się, że rosyjski rynek win w 2009 roku odnotował wzrost o 10% i będzie rósł o 8,1% rocznie pod względem wolumenu w latach 2007-2012 i bardziej pod względem wartości.

Najszybciej rozwijającą się kategorią na rosyjskim rynku win są obecnie wina musujące. Według Euromonitor w 2009 roku sprzedaż win musujących wzrosła o 12% pod względem wolumenu oraz o 20% pod względem wartości. Chociaż na rynku dominują wina krajowe, udział importowanych win wyższej jakości stale rośnie. Uważamy, że w przyszłości możemy skorzystać z rozwijającego się rosyjskiego rynku win poprzez import i dystrybucję win o wysokiej marży oraz poprzez wprowadzenie nowych win do naszego portfela importowego i dystrybucyjnego w Rosji. Ostatnio podpisaliśmy z Gallo umowę dotyczącą importu win *Carlo Rossi* na zasadzie wyłączności. Poprzez naszą spółkę zależną Whitehall importujemy między innymi wina Constellation, Concho Toro oraz LVMH i inne.

Napoje niskoalkoholowe (Long Drinks)

Rynek napojów niskoalkoholowych (*Long Drinks* lub *Ready to Drink*) w Rosji obejmuje gotowe napoje o zawartości alkoholu 9% lub mniej. Główne segmenty tego rynku stanowią napoje oparte na ginie, napoje Alco-Energy oraz napoje owocowe. Nasza gorzelnia Bravo Premium wytwarza markę Bravo Classic opartą na ginie, która odpowiada za około 50% naszego wolumenu sprzedaży napojów niskoalkoholowych. W segmencie napojów opartych na ginie mamy udział w rynku na poziomie 14%, napojów Alco-Energy – 16%, a napojów owocowych – 7%. W ostatnich dwóch latach koncentrowaliśmy się na poprawie rentowności tych wyrobów przez połączenie bardziej ukierunkowanej sprzedaży i poprawę oferty wyrobów. Działalność w zakresie napojów niskoalkoholowych wykazała w 2009 roku znaczną poprawę w porównaniu z poprzednimi latami.

Węgry

Wyroby spirytusowe

Węgierski rynek wyrobów spirytusowych jest zdominowany głównie przez gorzkie i kolorowe wyroby spirytusowe. Do najpopularniejszych wyrobów spirytusowych należą *Jägermeister*, *Royal Vodka*, *Fütyülos*, *Kalinka vodka*, *Unicom*, *Metaxa*, *Ballantines* i *Johnnie Walker*. Ważne bieżące trendy na węgierskim rynku spirytusowym obejmują ogólny spadek całkowitej konsumpcji wyrobów spirytusowych oraz wyraźne przejście klientów w kierunku importowanych markowych wyrobów spirytusowych. Nasza marka *Royal Vodka* jest najlepiej sprzedającą się wódką na Węgrzech. Poza tym Węgry są obecnie trzecim największym na świecie rynkiem pod względem sprzedaży marki *Jägermeister*, której jesteśmy wyłącznym przedstawicielem.

Naszym zdaniem rynek wyrobów spirytusowych na Węgrzech wynosi obecnie około 58 milionów litrów, przy czym w 2009 roku odnotowano spadek o około 10%. Mimo malejącego całkowitego wolumenu sprzedaży wyrobów spirytusowych, wierzymy, że udział importowanych wyrobów spirytusowych – segmentu, w którym działamy – rośnie (wzrost o 5% w 2009 roku).

w stosunku do 2008 roku i wzrost o 16.2% w ostatnich pięciu latach), podczas gdy konsumpcja krajowych wyrobów spirytusowych maleje. Rosnący udział importu wynikał ze zniesienia ceł i wzrostu siły nabywczej od momentu przystąpienia do UE oraz z nieustannych działań marketingowych i reklamowych dotyczących importowanych marek wyrobów spirytusowych.

Węgierski rynek spirytusowy dzieli się na dwa główne segmenty: producentów lokalnych i importerów. Producenci lokalni oferują głównie produkty lokalne po niskich cenach w segmencie popularnym lub niższym oraz owocowe wyroby spirytusowe w segmencie premium (palinka). Rynek importowanych wyrobów spirytusowych jest bardziej konkurencyjny i stosunkowo rozdrobniony. Główni gracze to leader rynku Zwack Unicum Zrt (prowadzący działalność zarówno w segmencie krajowych, jak i importowanych wyrobów spirytusowych), CEDC będący największym importerem wyrobów spirytusowych na Węgrzech oraz Bacardi-Martini, Pernod Ricard Hungary i Heinemann. Przewaga CEDC na Węgrzech wynika z połączenia bogatego portfela produktów obejmującego wiodące marki wódek, gorzkie wyroby spirytusowe i importowane brandy z doświadczonym zespołem handlowym i marketingowym zapewniającym najwyższej jakości obsługę i budującym silne marki.

Działalność operacyjna w poszczególnych krajach

Polska

Jesteśmy największym w Polsce producentem wódki pod względem wartości i wolumenu oraz jednym z wiodących producentów wódki na świecie. W Polsce posiadamy dwa zakłady produkcyjne: Bols oraz Polmos Białystok. W gorzelnii Bols, poza innymi wyrobami spirytusowymi, wytwarzamy wódkę marki *Bols* i *Soplica*. Wódka *Bols* to najlepiej sprzedająca się wódka w Polsce pod względem wolumenu i wartości. *Soplica* konsekwentnie utrzymuje swoją pozycję wśród dziesięciu najlepiej sprzedających się wódek w segmencie popularnym w Polsce. Polmos Białystok wytwarza *Absolwent*, który przez ostatnie osiem lat należy do najlepiej sprzedających się wódek w Polsce. Oprócz marki *Absolwent* Polmos Białystok wytwarza także *Żubrówkę*, która jest również eksportowana poza Polskę na wiele rynków na całym świecie, w tym do Stanów Zjednoczonych, Anglii, Japonii i Francji, gdzie zajmuje drugą pozycję wśród importowanych wódek premium pod względem wolumenu.

Jesteśmy wiodącym importerem wyrobów spirytusowych, win i piwa w Polsce. Obecnie importujemy na zasadzie wyłączności około 40 wiodących marek wyrobów spirytusowych, wina wytwarzanych przez ponad 40 producentów oraz pięć marek piwa.

Jesteśmy także wiodącym pod względem wartości krajowym dystrybutorem napojów alkoholowych w Polsce i oferujemy naszym zdaniem najszerszą gamę napojów alkoholowych obejmującą ponad 700 marek. Działamy na bardzo rozdrobnionym rynku obsługiwanym głównie przez około 50 grup hurtowni. Oferujemy najszerzy wachlarz usług w zakresie dostaw w Polsce, zapewniając dostawy w dzień po zamówieniu dzięki naszym 18 centrom dystrybucyjnym, 124 oddziałom regionalnym oraz dużej flocie samochodów dostawczych. Naszym zdaniem, poza piwem, jesteśmy wiodącym dystrybutorem w każdej kategorii napojów alkoholowych, które dystrybuujemy w Polsce.

Marki

W 2009 roku wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy około 9,0 milionów dziewięciolitrowych kartonów wódki w czterech głównych segmentach wódki w Polsce: wysokim, premium, popularnym i ekonomicznym.

Nasza marka *Absolwent* z segmentu popularnego to przez ostatnie osiem lat najlepiej sprzedająca się wódka w Polsce pod względem wolumenu i wartości. Pod względem wartości, wódka *Bols* jest najlepiej sprzedającą się wódką w segmencie premium w Polsce i numerem drugim na Węgrzech. *Soplica* – marka popularna – konsekwentnie utrzymuje swoją pozycję wśród 10 najlepiej sprzedających się wódek w Polsce. Nasza marka *Żubrówka* jest drugą najlepiej sprzedającą się wódką smakową/kolorową w Polsce. Wódka ta jest eksportowana na rynki na całym świecie. W 2009 roku sprzedaliśmy około 184 000 dziewięciolitrowych kartonów *Żubrówki* za granicą. Ponadto wytwarzamy najlepiej sprzedającą się wódkę na Węgrzech, *Royal Vodka*, którą dystrybuujemy poprzez naszą spółkę zależną Bols Hungary.

Portfel importowy

Posiadamy wyłączne prawa do importu do Polski i dystrybucji około 40 wiodących marek wyrobów spirytusowych, win i piw, i prowadzimy dystrybucję tych produktów w całym kraju. Zapewniamy również wsparcie marketingowe dla dostawców, którzy powierzyli nam swoje marki.

Marki, które importujemy do Polski na zasadzie wyłączności, obejmują:

LIKIERY	WÓDKI CZyste	WÓDKI KOLOROWE	WERMUTY I WÓDKI GORZKIE	WINA I SZAMPANY	PIWO	NAPOJE BEZ- ALKOHO LOWE
Disaronno Amaretto	Patron Tequila	Jim Beam	Cinzano—vermouth	Sutter Home	Guinness	Evian
Sambuca	Tequila Sierra	Camus	Campari	Miguel Torres	Kilkenny	
Amaretto Gozio	Cana Rio Cachaca	Remy Martin	Jaegermeister	Concha y Toro	Bitburger	
Amaretto Florence	Gin Finsbury	Metaxa		Gallo	Budweiser	
Amaretto Venice	Nostalgia Ouzo	Brandy Torres		Carlo Rossi	Corona	
Cointreau	Grappa Piave	Brandy St Remy		B. P. Rothschild		
Passoa	Grappa Primavera	Whisky William's		Frescobaldi		
Bols Liqueurs	Tequila Sauza	Whisky Teacher's		Codorniu		
	Gin Hendricks	Whisky Old		Piper Heidsieck		
		Smuggler		Penfolds		
		Whisky Glen		Trivente		
		Grant		Rosemount		
		Grant's		Trinity Oaks		
		Glenfiddich		Terra d'oro		
		Balvenie		M.Chapoutier		
		Clan MacGregor		Boire Manoux		
		Rum Old Pascas		Faustino		
				J.Moreau & Fils		
				Kressmann		
				Laroche		

Organizacja sprzedaży i dystrybucja

Nasza działalność obejmuje dystrybucję wyrobów, których jesteśmy wyłącznym importerem, oraz wyrobów wytwarzanych przez nasze dwie gorzelnie (Bols Poland i Polmos Białystok). Poza tym prowadzimy dystrybucję szeregu wyrobów wytwarzanych przez lokalne i międzynarodowe spółki działające w Polsce. Jesteśmy największym dystrybutorem dla wielu z tych dostawców.

Prowadzimy największą krajową sieć dystrybucji w Polsce, zapewniającą dostawy w dzień po zamówieniu, dzięki naszym 18 centrom dystrybucyjnym i 124 oddziałom regionalnym w całym kraju. Prowadzimy dystrybucję ponad 700 marek napojów alkoholowych, w tym szerokiego zakresu wyrobów alkoholowych, obejmującego wyroby spirytusowe, wina i piwo oraz napoje bezalkoholowe.

W tabeli poniżej przedstawiono strukturę naszej sprzedaży w Polsce za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku:

Struktura sprzedaży według kategorii wyrobów	2009	2008	2007
Wódki	73%	76%	72%
Piwo	9%	9%	9%
Wino	10%	7%	8%
Wyroby spirytusowe inne niż wódka	4%	6%	10%
Pozostałe	4%	2%	1%
Razem.....	100%	100%	100%

Dystrybuujemy wyroby na terytorium całej Polski bezpośrednio do 25 000 punktów sprzedaży, w tym do małych i dużych sklepów detalicznych, stacji benzynowych, sklepów wolnocłowych, supermarketów i hipermarketów oraz do punktów gastronomicznych, np.: barów, klubów nocnych, hoteli i restauracji, w których wyroby te są konsumowane. Wyżej wymienionych klientów obsługuje około 650 przedstawicieli handlowych w Polsce. Ponieważ jednym z naszych podstawowych celów jest zwiększanie dystrybucji własnych wyrobów, opracowaliśmy system motywacyjny dla naszych sprzedawców, obejmujący wyroby wytwarzane przez nas, jak i wyroby, których jesteśmy wyłącznym importerem w Polsce.

Poczynając od 2006 roku wprowadziliśmy system sprzedaży nastawiony w większym stopniu na osiąganie konkretnych celów sprzedaży i zawęziliśmy obszar zainteresowania lokalnych przedstawicieli handlowych poprzez przypisanie pracowników do poszczególnych kanałów sprzedaży, takich jak: klienci kluczowi (hipermarkety, sklepy dyskontowe i stacje benzynowe), klienci prowadzący sprzedaż usługową lub klienci z sektora handlu tradycyjnego.

Hipermarkety i sklepy dyskontowe wymagają wyspecjalizowanego krajowego zespołu sprzedaży, który spełni specyficzne wymagania tej grupy. Zespół ten odpowiada za promocję naszych marek w krajowych sieciach poprzez bezpośrednie działania, takie jak promocje cenowe i ekspozycje paletowe.

Wykorzystanie krajowego zespołu sprzedaży, który obecnie stanowi największy zespół tego typu w Polsce, oddelegowanego do bezpośredniej obsługi właścicieli barów, restauracji i hotelów, daje nam ogromne możliwości promocji i sprzedaży naszych marek, a także budowania ich świadomości i kapitału wśród konsumentów. Ma to szczególne znaczenie ze względu na zakaz reklamowania wyrobów spirytusowych w mediach. Pracownicy sprzedaży odpowiedzialni za tradycyjne placówki handlowe nadal koncentrują się na tym kanale, który w Polsce utrzymuje pozycję dominującą pod względem wolumenu sprzedaży. Poza tym każdej grupie klientów przypisano zespół ds. marketingu i merchandizingu, który obsługuje klientów we współpracy z zespołem ds. sprzedaży.

W ciągu kilku ostatnich lat w dystrybucji obserwuje się ogólny trend w kierunku konsolidacji hipermarketów i wzrostu sieci dyskontów i sieci supermarketów krajowych. Tego rodzaju sklepy zwykle kontaktują się bezpośrednio z producentami lub importerami i omijają dystrybucję, na której opiera się handel tradycyjny. W ten sposób zaostrza się konkurencja wśród spółek dystrybucyjnych, które koncentrują się na sektorze rynku, takim jak napoje alkoholowe, a nie na wielu sektorach, aby uzyskać skalę wymagającą do utrzymania konkurencyjności.

Działalność eksportowa

Ze względu na różne marki eksportowane z Polski i Rosji, a także pełną kontrolę nad Parliament i Russian Alcohol, obecnie prowadzimy restrukturyzację naszego działu ds. eksportu, tak aby poprawić pozycję marek, które naszym zdaniem mają największy potencjał eksportowy. W tym celu zespół eksportowy został podzielony na trzy regiony: region krajów byłej WNP, który obejmuje między innymi Marki Green Mark i Parliament, region Europy Zachodniej, Bliskiego Wschodu, Afryki i Sklepów Wolnoćlowych, a także trzeci region – obie Ameryki i kraje Azji i Pacyfiku. Dwie ostatnie grupy będą koncentrować się między innymi na naszych Markach Green Mark, Żubrówka, Parliament.

W 2009 roku do naszych głównych marek eksportowych należały Parliament, który odnotował wzrost o 16.7% w Niemczech, i Żubrówka, która była eksportowana głównie do Wielkiej Brytanii, Francji, Japonii i Stanów Zjednoczonych. W 2010 roku planujemy bardziej agresywny niż w poprzednich kilku latach rozwój innych rynków i marek, a także obecnych rynków. Przykładowe działania obejmują zastąpienie naszego poprzedniego importera Żubrówki do Stanów Zjednoczonych przez Remy Cointreau USA, a także rozmowy z innymi importerami, którzy pomogą nam w rozwoju naszych marek na całym świecie.

W dalszym ciągu rozwijamy naszą działalność eksportową pod zewnętrznymi markami prywatnymi, w ramach której wytwarzamy wódkę sprzedawaną pod marką inną niż nasza własna. Spektrum naszych klientów sięga od największych sieci detalicznych w Europie do właścicieli marek premium w Stanach Zjednoczonych. Na przykład obecnie produkujemy wódkę *Ultimat* (bardzo luksusową wódkę sprzedawaną głównie w USA) dla Patron.

Źródła i dostępność surowców do wytwarzanych przez nas wyrobów spirytusowych

Głównymi komponentami w produkcji destylowanych wyrobów spirytusowych są produkty pochodzenia rolnego, takie jak spirytus rektyfikowany, a także aromaty, takie jak trawa żubrowa do Żubrówki, oraz materiały opakowaniowe, takie jak butelki, etykiety, zakrętki czy kartony. Spirytus nieprzetworzony, trawę żubrową oraz wszystkie materiały opakowaniowe pozyskujemy z różnych źródeł w Polsce na podstawie umów lub w drodze zakupów na wolnym rynku. Umowy z dostawcami surowców są zwykle zawierane na czas nieoznaczony, przy czym każda ze stron ma prawo rozwiązać umowę za sześciomiesięcznym pisemnym wypowiedzeniem. Ceny tych surowców negocjuje się co roku.

Dla każdego surowca mamy kilku dostawców, tak aby zminimalizować skutki rozwiązania umowy przez jednego z dostawców lub zakłóceń dostaw surowca z innego powodu. Nie mamy trudności w zaspokajaniu naszych wymagań w zakresie surowców wymaganych do produkcji naszych wyrobów spirytusowych i uważamy, że nasze źródła zaopatrzenia są obecnie wystarczające. Jesteśmy przekonani, że nasza działalność produkcyjna nie jest uzależniona od żadnego konkretnego dostawcy.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2009 roku zatrudnialiśmy w Polsce 3135 pracowników, w tym 2995 osób na pełny etat.

Polskie prawo pracy przyznaje pracownikom pewne przywileje, takie jak określony wymiar urlopu, urlop macierzyński czy odprawy emerytalne. Prawo ogranicza również zwalnianie pracowników bez uzasadnionej przyczyny, a w większości przypadków zwolnienie wiąże się z miesięczną lub trzymiesięczną odprawą. Poza tym jesteśmy zobowiązani do odprowadzania miesięcznych składek na obowiązkowe ubezpieczenia zdrowotne i emerytalne. Większość z naszych pracowników nie należy do związków zawodowych i nie mieliśmy dotąd poważnych problemów związanych z relacjami z pracownikami. Poza spełnieniem wymagań

polskiego prawa pracy prowadzimy system motywacyjny w formie opcji na akcje dla kluczowych członków kadry kierowniczej oraz oferujemy dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne dla pracowników spełniających określone warunki.

Regulacje rządowe

Spółka podlega wielu regulacjom prawnym w Polsce, w tym przepisom dotyczącym ochrony środowiska, rejestracji znaków towarowych i marek, opakowań i etykiet, metod dystrybucji oraz relacji, cen i ich zmian, promocji sprzedaży i działań public relations. Poza tym Spółka może być zobowiązana do uzyskania pozwoleń i koncesji na prowadzenie swoich zakładów. Spółka może również podlegać przepisom prawa dotyczącym zmian składu kierownictwa lub zarządu, struktury własności lub kontroli.

Spółka jest przekonana, że przestrzega we wszystkich istotnych aspektach wszelkich przepisów prawa obowiązujących w Polsce i spodziewa się odnowienia przez właściwe władze wszystkich zezwoleń i koncesji rządowych w momencie ich wygaśnięcia. Spółka wierzy także, że koszty zarządzania i przestrzegania tych przepisów oraz wszelkiej odpowiedzialności z nich wynikającej nie mają i nie powinny mieć istotnego negatywnego wpływu na jej sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej lub przepływ środków pieniężnych.

Zagadnienia związane z ochroną środowiska

Podlegamy różnym przepisom i regulacjom dotyczącym użytkowania gruntu oraz ochrony środowiska naturalnego, w tym polskiej Ustawie – Prawo ochrony środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 roku (Dz.U. z 2006 roku 129.902, z późniejszymi zmianami), polskiej Ustawie o odpadach z dnia 27 kwietnia 2001 roku (Dz.U. z 2001 roku 62.628, z późniejszymi zmianami), polskiej Ustawie – Prawo wodne z dnia 18 kwietnia 2001 roku (Dz.U. z 2005 roku 239.2019, z późniejszymi zmianami) oraz polskiej Ustawie o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej z dnia 11 maja 2001 roku (Dz.U. z 2001 roku 63.639, z późniejszymi zmianami). Nie jesteśmy zobowiązani do uzyskania zintegrowanego zezwolenia na prowadzenie naszych zakładów produkcyjnych Polmos Białystok i Bols. Uzyskailiśmy jednak pewne zezwolenia na gospodarczą eksploatację środowiska naturalnego, w tym zezwolenie wodno-prawne, zgody na wytwarzanie i magazynowanie odpadów oraz zgody na uwalnianie zanieczyszczeń do atmosfery. Ponadto zawarliśmy pewne umowy dotyczące obsługi i utylizacji naszych odpadów, w tym surowców i produktów nienadających się do konsumpcji lub przetworzenia, opakowań papierowych, plastikowych, metalowych, szklanych i kartonowych, materiałów filtracyjnych (zużytych wypełnień filtrów wody), zużytych części komputerowych, niesegregowanych (zmieszanych) odpadów komunalnych, uszkodzonych termometrów i alkoholometrów, zużytych olejów silników i przekładniowych, akumulatorów, a także innych odpadów zawierających substancje niebezpieczne. Ponadto płacimy wymagane prawem opłaty środowiskowe oraz opłaty dotyczące przede wszystkim materiałów opakowaniowych i zużycia paliw. Uważamy, że w znaczącym stopniu przestrzegamy wymogów ustawowych w tym zakresie. Możemy być narażeni na ryzyko poniesienia potencjalnych kosztów, takich jak koszty oczyszczenia, grzywny i roszczenia stron trzecich z tytułu zniszczenia mienia lub obrażeń ciała na skutek naruszenia naszych zobowiązań określonych w ustawie i rozporządzeniach dotyczących ochrony środowiska, ale jesteśmy przekonani, że w znaczącym stopniu spełniamy obowiązujące wymogi i nie mamy informacji o żadnych znaczących naruszeniach wymienionych przepisów.

Znaki towarowe

W momencie przejścia gorzelni Bols i Polmos Białystok staliśmy się właścicielami znaków towarowych markowych wódek. Główne nabyte znaki towarowe to: marka *Bols Vodka* (na terytorium Polski, Rosji i Węgier dysponujemy umową o bezterminowe, wyłączne i bezpłatne prawo do używania tego znaku towarowego z możliwością udzielania sublicencji), *Soplica*, której jesteśmy właścicielem poprzez Bols, oraz marki *Absolwent* i *Żubrówka*, których właścicielem jesteśmy poprzez Polmos Białystok. Posiadamy także znak towarowy wódki *Royal Vodka*, która jest wytwarzana w Polsce i którą obecnie sprzedajemy na Węgrzech poprzez naszą spółkę zależną Bols Hungary. Patrz „Czynniki ryzyka – Możemy nie być w stanie ochronić naszych praw własności intelektualnej.”

Ograniczenia dotyczące reklamy napojów alkoholowych

Polskie przepisy nie zezwalają na żadną „reklamę i promocję medialną”, czyli reklamę z zastosowaniem konwencjonalnej techniki, skierowaną do nieoznaczonego odbiorcy i wykorzystującą do promocji tradycyjne media, takie jak telewizja, gazety, czasopisma, radio, reklama zewnętrzna oraz media internetowe, w odniesieniu do napojów alkoholowych z zawartością alkoholu powyżej 18%.

Jesteśmy przekonani, że zasadniczo przestrzegamy przepisów dotyczących reklamy i promocji medialnej. Do chwili obecnej nie zostaliśmy zawiadomieni o żadnych naruszeniach tych przepisów.

Rosja

W Rosji jesteśmy wiodącym zintegrowanym przedsiębiorstwem spirytusowym, a nasz udział w rynku produkcji wódki wynosi około 18,8%. Wytwarzamy *Green Mark* – najlepiej sprzedającą się wódkę w Rosji oraz wiodące wódki w segmencie sub-premium

w Rosji, czyli *Parliament* i *Zhuravli*. Jesteśmy także producentem *Yamskaya* – najlepiej sprzedającej się wódki w segmencie ekonomicznym w Rosji, a także gotowych drinków alkoholowych (napojów niskoalkoholowych).

W Rosji obserwuje się rozwój sieci hipermarketów i dużych sieci detalicznych z różnej wielkości sklepami działającymi zgodnie z formatem, co powinno zapewnić lepsze pokrycie i penetrację regionów poza większymi miastami. Ponieważ podpisaliśmy umowy główne z tymi sieciami hipermarketów i dużymi sieciami detalicznymi, a poza tym dysponujemy największym budżetem znaków towarowych wyrobów spirytusowych w Rosji i wynikającą z tego dźwignią, przewidujemy uzyskanie korzyści z tego rozwoju.

Mamy 80% udział ekonomiczny w Grupie Whitehall, która posiada wyłączne prawa do importu takich marek premium wina, jak Concha y Toro i Constellation, a także niektórych marek Gruppo Campari. Spółka również zaangażowana w joint-venture z Moët Hennessy – francuskim przedsiębiorstwem oferującym wyroby spirytusowe i szampany w imieniu LVMH. Oprócz prowadzonej działalności importowej, Whitehall jest również właścicielem centrów dystrybucyjnych w Moskwie, St. Petersburgu, Rostowie i na Syberii oraz sieci sklepów detalicznych sprzedających wina i wyroby spirytusowe w Moskwie.

Marki

W 2009 roku wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy około 18,0 milionów dziewięciolitrowych kartonów wódki w głównych segmentach wódki w Rosji: wysokim, premium, sub-popularnym, popularnym i ekonomicznym. Poza tym wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy około 3,3 miliona dziewięciolitrowych kartonów napojów niskoalkoholowych.

W segmencie popularnym wytwarzamy *Green Mark* – najlepiej sprzedającą się markę w Rosji. Poza tym jesteśmy producentem dwóch wiodących marek w segmencie sub-premium w Rosji, czyli *Zhuravli* i *Parliament*. W pierwszej połowie 2008 roku wprowadziliśmy wódkę *Yamskaya*, która jest najlepiej sprzedającą się wódką w segmencie ekonomicznym w Rosji. W drugiej połowie 2009 roku wprowadziliśmy również wódki *Gerovaya* i *Urozhay*, które są markami z niższego segmentu popularnego.

Portfel importowy

Dzięki naszej inwestycji w Grupę Whitehall (Whitehall), jesteśmy jednym z wiodących importerów win i wyrobów spirytusowych w Rosji. Whitehall ma wyłączne prawa do importu i dystrybucji wielu marek wyrobów spirytusowych i win w Rosji. Marki importowane na zasadzie wyłączności obejmują:

WÓDKI KOLOROWE	WÓDKI CZYSTE	SZAMPANY	WINA
Hennessy	Cuervo	Krug	Asti Mondoro
Cortel Brandy		Veuve Clicquot	Concha y Toro
Glenmorangie		Dom Perignon	Hardy's
Ardbeg		Moët & Chandon	Robert Mondavi
Old Smuggler			Paul Masson
Glen Grant			Nobilo
Gautier			Wybrane wina wysokiej jakości

Organizacja sprzedaży i dystrybucja

W Rosji mamy silny zespół handlowy, który prowadzi sprzedaż bezpośrednio na rzecz kluczowych klientów detalicznych, a w celu dotarcia do małych i średnich punktów sprzedaży opiera się głównie na dystrybucji zewnętrznej poprzez hurtownię. Jeśli chodzi o sprzedaż naszych marek wódek, mamy także Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, które wprowadzono w 2006 roku. Wyłączne

Zespoły Sprzedażowe liczą łącznie ponad 1300 pracowników, którzy obsługują obecnie większość terytorium Rosji. Zadaniem tych zespołów jest utrzymywanie bezpośrednich kontaktów z detalistami i zapewnienie, że wyroby Spółki są odpowiednio pozycjonowane na półkach. Członkowie Wyłącznych Zespołów Sprzedażowych są zatrudniani głównie przez dystrybutorów i otrzymują wynagrodzenie od nas pośrednio – przez rabaty udzielane dystrybutorom. Wyłączne Zespoły Sprzedażowe zajmują się tylko naszymi wyrobami alkoholowymi i obecnie kontrolują dostawy do około 53 000 punktów sprzedaży (co stanowi około 44% wszystkich punktów sprzedaży w Rosji).

W tabeli poniżej przedstawiono strukturę naszej sprzedaży w Rosji:

Struktura sprzedaży według kategorii wyrobów	2009	2008
Wódki.....	68%	49%
Wina i wyroby spirytusowe inne niż wódka	32%	51%
Razem	100%	100%

Źródła i dostępność surowców do wytwarzanych przez nas wyrobów spirytusowych

Głównymi komponentami w produkcji destylowanych wyrobów spirytusowych są produkty pochodzenia rolnego, takie jak spirytus rektyfikowany oraz materiały opakowaniowe, takie jak butelki, etykiety, zakrętki czy kartony. Spirytus nieprzetworzony oraz wszystkie materiały opakowaniowe pozyskujemy z różnych źródeł w Rosji na podstawie umów lub w drodze zakupów na wolnym rynku. Umowy z dostawcami surowców są zwykle zawierane na czas nieoznaczony, przy czym każda ze stron ma prawo rozwiązać umowę za sześciomiesięcznym pisemnym wypowiedzeniem. Ceny tych surowców negocjuje się co roku. Dla każdego surowca mamy kilku dostawców, tak aby zminimalizować skutki rozwiązania umowy przez jednego z dostawców lub zakłóceń dostaw surowca z innego powodu. Nie mamy trudności w zaspokajaniu naszych wymagań w zakresie surowców wymaganych do produkcji naszych wyrobów spirytusowych i uważamy, że nasze źródła zaopatrzenia są obecnie wystarczające. Jesteśmy przekonani, że nasza działalność produkcyjna nie jest uzależniona od żadnego konkretnego dostawcy.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2009 roku zatrudnialiśmy bezpośrednio 4 284 pracowników w Rosji.

Regulacje rządowe

Spółka podlega wielu regulacjom prawnym w Rosji, w tym przepisom dotyczącym ochrony środowiska, rejestracji znaków towarowych i marek, opakowań i etykiet, metod dystrybucji oraz relacji, cen i ich zmian, promocji sprzedaży i działań public relations. Poza tym Spółka może być zobowiązana do uzyskania pozwoleń i koncesji na prowadzenie swoich zakładów. Spółka może również podlegać przepisom prawa dotyczącym zmian składu kierownictwa lub zarządu, struktury własności lub kontroli.

W 2009 roku rząd rosyjski wprowadził dodatkowe ograniczenia dotyczące sprzedaży wyrobów o niższej zawartości alkoholu, a mianowicie piwa i gotowych do spożycia napojów alkoholowych. W efekcie tego rodzaju napoje alkoholowe nie mogą być już zgodnie z prawem spożywane na ulicy i kupowane w kioskach. Poza tym wprowadzono cenę minimalną dla wyrobów spirytusowych – półlitrowa butelka (w tym wódki) ma obowiązywać cenę minimalną na poziomie osiemdziesięciu dziewięciu rubli. Te ograniczenia to wstępny etap działań pojętych przez rząd w celu ograniczenia nieoficjalnego rynku. Oczekujemy, że rząd będzie kontynuować realizację tego programu. Dla podmiotów działających na rynku oficjalnym jest to mile widziana zmiana.

Spółka jest przekonana, że przestrzega we wszystkich istotnych aspektach wszelkich przepisów prawa obowiązujących w Rosji i spodziewa się odnowienia przez właściwe władze wszystkich zezwoleń i koncesji rządowych w momencie ich wygaśnięcia. Spółka wierzy także, że koszty zarządzania i przestrzegania tych przepisów oraz wszelkiej odpowiedzialności z nich wynikającej nie mają i nie powinny mieć istotnego negatywnego wpływu na jej sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej lub przepływ środków pieniężnych.

Ograniczenia dotyczące reklamy napojów alkoholowych

Rosyjskie przepisy nie zezwalają na żadną „reklamę i promocję medialną”, czyli reklamę z zastosowaniem konwencjonalnej techniki, skierowaną do nieoznaczonego odbiorcy i wykorzystującą do promocji tradycyjne media, takie jak telewizja, gazety, czasopisma, radio, reklama zewnętrzna oraz media internetowe, w odniesieniu do napojów alkoholowych z zawartością alkoholu powyżej 18%.

Jesteśmy przekonani, że zasadniczo przestrzegamy przepisów dotyczących reklamy i promocji medialnej. Do chwili obecnej nie zostaliśmy zawiadomieni o żadnych naruszeniach tych przepisów.

Znaki towarowe

W momencie przejścia Parliament i Russian Alcohol staliśmy się właścicielami znaków towarowych markowych wódek w Rosji. Główne znaki towarowe należące do nas to marki wódek *Parliament*, *Green Mark* i *Zhuravli*. Mamy również znaki towarowe innych marek należących do nas w Rosji. Patrz „Czynniki ryzyka – Możemy nie być w stanie ochronić naszych praw własności intelektualnej.”

Węgry

Marki

W lipcu 2006 roku nabyliśmy znak towarowy wódki *Royal Vodka*, która jest wytwarzana w Polsce i którą obecnie sprzedajemy na Węgrzech poprzez naszą spółkę zależną Bols Hungary. *Royal Vodka* to najlepiej sprzedająca się wódka na Węgrzech, a jej udział w rynku wynosi około 27,6%.

Marki importowane na zasadzie wyłączności na Węgry obejmują:

MARKI CEDC	WERMUTY i WÓDKI GORZKIE	LIKIERY	WÓDKI CZYSTE	WÓDKI KOLOROWE
Bols Vodka	Campari	Jaegermeister	Jose Cuervo	Cognac Remy Martin
Żubrówka	Cinzano	Bols Liqueurs	Silver Top Dry Gin	Metaxa
Royal Vodka		Cointreau	Calvados Boulard	Brandy St Remy
		Carolans		Grant's
		Passoa		Glenfiddich
		Galliano		Tulamore Dew
		Irish Mist		Old Smuggler

Organizacja sprzedaży i dystrybucja

Na Węgrzech zatrudniamy około 25 pracowników sprzedaży, odpowiedzialnych głównie za sprzedaż do klientów prowadzących sprzedaż usługową i najważniejszych klientów w całym kraju.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2009 roku zatrudnialiśmy 49 pracowników, w tym 47 osób na pełny etat.

Regulacje rządowe

Spółka podlega wielu regulacjom prawnym na Węgrzech, w tym przepisom dotyczącym ochrony środowiska, rejestracji znaków towarowych i marek, opakowań i etykiet, metod dystrybucji oraz relacji, cen i ich zmian, promocji sprzedaży i działań public relations. Spółka może również podlegać przepisom prawa dotyczącym zmian składu kierownictwa lub zarządu, struktury własności lub kontroli.

Spółka jest przekonana, że przestrzega we wszystkich istotnych aspektach wszelkich przepisów prawa obowiązujących na Węgrzech i spodziewa się odnowienia przez właściwe władze wszystkich zezwoleń i koncesji rządowych w momencie ich wygaśnięcia. Spółka wierzy także, że koszty zarządzania i przestrzegania tych przepisów oraz wszelkiej odpowiedzialności z nich wynikającej nie mają i nie powinny mieć istotnego negatywnego wpływu na jej sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej lub przepływ środków pieniężnych.

Działalność Korporacyjna i Pozostała

Pion Działalności Korporacyjnej i Pozostałej zajmuje się tradycyjnymi zagadnieniami korporacyjnymi, w tym zarządzaniem, rozwojem działalności, finansami spółki, zasobami ludzkimi, audytem wewnętrznym, relacjami z inwestorami, a także sprawami prawnymi i public relations.

Podatki

Prowadzimy działalność w następujących jurysdykcjach podatkowych: w Polsce, Stanach Zjednoczonych, na Węgrzech, w Rosji i w Holandii. W Polsce, Rosji i na Węgrzech jesteśmy głównie podatnikiem podatku od wartości dodanej (VAT), podatku dochodowego od osób prawnych, podatków od wynagrodzenia, podatku akcyzowego oraz ceł importowych. W Stanach Zjednoczonych jesteśmy głównie podatnikiem podatku dochodowego federalnego, stanowego podatku dochodowego w stanie Pensylwania, podatku franszyzowego oraz lokalnych podatków miejskich obowiązujących w stanie Delaware. Jesteśmy przekonani, że zasadniczo przestrzegamy wszystkich obowiązujących przepisów podatkowych.

Akcyza stanowi istotną część ceny alkoholu i sposób jej naliczania zależy od kraju. W 2009 roku w Polsce i Rosji, gdzie prowadzimy działalność produkcyjną, stawki akcyzy wynosiły 49,6 PLN (17,6 USD) oraz 191 RUB (6,36 USD) za 1 litr 100% alkoholu.

Prace badawczo-rozwojowe

Nie mamy oddzielnej jednostki badawczo-rozwojowej, ponieważ nowe produkty są opracowywane przede wszystkim przez nasz dział marketingowy. Działania w tym obszarze są związane generalnie z ulepszaniem opakowań oraz rozszerzaniem naszego portfela marek lub z usprawnianiem procesu produkcyjnego, tak aby zapewnić lepszy smak naszych wyrobów.

Dostępne informacje

Prowadzimy własną stronę internetową pod adresem <http://www.cedc.com>. Należy zauważyć, że nasz adres internetowy jest umieszczony w niniejszym raporcie rocznym wyłącznie jako nieaktywny odsyłacz tekstowy. Informacje dostępne na naszej stronie internetowej nie zostały włączone do niniejszego raportu rocznego przez odniesienie i nie należy uznawać ich za część niniejszego raportu.

Przekazujemy amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) roczne, kwartalne i bieżące sprawozdania, informacje dla akcjonariuszy oraz inne informacje. Raport roczny sporządzamy na Formularzu 10-K, kwartalne sprawozdania na Formularzu 10-Q, bieżące sprawozdania na Formularzu 8-K. Zmiany tych sprawozdań oraz większość pozostałych dokumentów przekazywanych SEC udostępniamy bezpłatnie na naszej stronie internetowej tak szybko, jak to jest praktycznie możliwe, po elektronicznym przekazaniu tych materiałów do SEC. Istnieje możliwość zapoznania się i sporządzenia kopii każdego dokumentu przekazanego przez nas do SEC w czytelni SEC przy 100 F Street, N.E., Waszyngton, D.C. 20549. W celu uzyskania dodatkowych informacji na temat czytelni należy skontaktować się z SEC pod numerem 1-800-SEC-0330. Dokumenty te są również powszechnie dostępne w Internecie na stronie internetowej SEC pod adresem <http://www.sec.gov>. Ponadto na żądanie udostępniamy bezpłatnie drukowane kopie dokumentów złożonych przez nas do SEC. W tym celu należy skontaktować się z Sekretarzem Spółki pod numerem 1-610-660-7817 lub pod adresem podanym na pierwszej stronie niniejszego raportu rocznego.

Wdrożyliśmy kodeks etyczny obowiązujący wszystkich członków naszego kierownictwa, członków zarządu i pracowników, w tym Dyrektora Generalnego i Dyrektora Finansowego (który jest również naszym Głównym Księgowym). Kodeks etyczny jest powszechnie dostępny w dziale poświęconym relacjom z inwestorami na naszej stronie internetowej <http://www.cedc.com>. Zamierzamy publikować wszelkie zmiany lub wykreślenia postanowień naszego kodeksu etycznego w zakresie dotyczącym Dyrektora Generalnego i Dyrektora Finansowego w dziale poświęconym relacjom z inwestorami na naszej stronie internetowej <http://www.cedc.com> oraz we wszelkich dokumentach wymaganych przez SEC.

Rozdział 1A. Czynniki ryzyka

Ryzyko związane z naszą działalnością gospodarczą

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

Branża produkcji i dystrybucji napojów alkoholowych w naszym regionie jest bardzo konkurencyjna. Głównymi czynnikami przewagi konkurencyjnej w tej branży są oferta handlowa, ceny, potencjał dystrybucyjny oraz szybkie dopasowywanie się do preferencji konsumentów, przy czym waga tych czynników zależy od danego rynku oraz produktu.

W Polsce mamy do czynienia ze znaczącą konkurencją ze strony różnych dystrybutorów regionalnych i hurtowników, którzy konkurują głównie cenowo. Konkurencja ta może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności. Większość alkoholu w Polsce wciąż sprzedaje się w tradycyjnych punktach sprzedaży. Pozostała sprzedaż realizowana jest w hipermarketach i dużych sklepach dyskontowych.

W Rosji hipermarkety i duże sieci detaliczne w dalszym ciągu zwiększają swój udział w handlu. Tradycyjne punkty sprzedaży stosują zwykle wyższą marżę na sprzedaży w porównaniu do marży pobieranej przez sieci hipermarketów i duże sieci detaliczne. Istnieje ryzyko, że w ekspansja sieci hipermarketów i dużych sieci detalicznych będzie trwała dalej, powodując zmniejszenie marż, jakie możemy uzyskać ze sprzedaży na rzecz hurtowników, którzy obsługują głównie handel tradycyjny. Potencjalna redukcja marży zostanie jednak częściowo zrekompensowana przez niższe koszty dystrybucji wynikające z bezpośrednich dostaw masowych związanych ze sprzedażą w segmencie handlu nowoczesnego.

Jako producent wódki w Polsce i Rosji mamy do czynienia z konkurencją ze strony innych producentów lokalnych. Konkurujemy także z producentami innych napojów alkoholowych i bezalkoholowych generalnie o zakupy dokonywane przez klientów, dostęp do miejsca na półkach w sklepach detalicznych, obecność w restauracjach i zainteresowanie ze strony dystrybutorów. Poza tym konkurujemy o klientów w oparciu o siłę marki naszych wyrobów w stosunku do wyrobów innych konkurentów. Nasz sukces zależy od utrzymania dobrej pozycji naszych marek konsumenckich przez ciągłe doskonalenie naszej oferty i uwzględnianie zmieniających się potrzeb i preferencji naszych klientów i konsumentów. Podczas gdy przeznaczamy istotne zasoby na ciągłe doskonalenie naszych

wyrobów i strategię marketingowe, możliwe jest, że konkurenci szybciej lub efektywniej dokonują takich usprawnień, co niekorzystnie wpływa na naszą sprzedaż, marżę i rentowność.

Nasze wyniki powiązane są z sytuacją gospodarczą i zmianami w upodobaniach konsumentów, w tym potencjalnym spadkiem konsumpcji napojów alkoholowych.

Na nasze wyniki operacyjne wpływają ogólne trendy gospodarcze w Polsce, Rosji i na Węgrzech, poziom wydatków na konsumpcję, stawki podatków nałożonych na napoje alkoholowe oraz stopień optymizmu konsumentów co do przyszłej sytuacji gospodarczej. Bieżące niekorzystne warunki i prognozy gospodarcze, w tym zmienne koszty energii, znacznie ograniczona płynność i dostępność kredytów; spadające wartości rynków kapitałowych, brak zaufania konsumentów, spadek popytu konsumpcyjnego, obniżające się wynagrodzenia realne i wzrost bezrobocia, przyczyniły się do globalnej recesji. Skutki globalnej recesji w wielu krajach, w tym w Polsce i Rosji, są dość poważne i możliwe jest, że ożywienie gospodarcze w tych krajach będzie wymagało dłuższego czasu.

W obecnym okresie spowolnienia gospodarczego, obniżenie zaufania konsumentów i spadek wydatków mogą spowodować obniżenie popytu na nasze wyroby i ograniczenie naszej zdolności do zwiększania cen i finansowania działań marketingowych i promocyjnych. Dalsza recesja może utrudnić prognozowanie wyników operacyjnych oraz podejmowanie decyzji o przyszłych inwestycjach, a poważna zmiana preferencji klientów lub znaczna redukcja sprzedaży napojów alkoholowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Utrata kluczowej kadry menedżerskiej może zagrozić zdolności do realizacji strategii biznesowej.

Zarządzanie przyszłym wzrostem będzie wymagać zatrzymania w naszej spółce Pana Williama Carey'a zajmującego stanowisko Przewodniczącego Rady Dyrektorów, Dyrektora Generalnego oraz Prezesa, a także innych kluczowych członków kadry kierowniczej. Pan William Carey, będący założycielem CEDC, jest osobą o kluczowym znaczeniu dla naszej zdolności do realizacji biznesplanu oraz rozwoju działalności.

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

W przyszłości mogą nastąpić podwyżki cen surowców wykorzystywanych do produkcji wódki, a brak możliwości przerzucenia tych podwyżek na naszych klientów może zmniejszyć nasze marże i zyski, a także wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność. Niedawno zakończyliśmy budowę zbiorników magazynowych w Polsce, które pomieszczą zapasy nieprzetworzonego spirytusu wystarczające na sześć miesięcy, co pozwoli nam na dokonywanie zakupów nieprzetworzonego spirytusu w okresach spadku cen w ciągu roku. Nie możemy jednak zapewnić, że ceny nieprzetworzonego spirytusu nie będą dalej rosły ani że nie utracimy zdolności do przechowywania naszych zapasów nieprzetworzonego spirytusu, a każda taka sytuacja miałaby istotny niekorzystny wpływ 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, rubel rosyjski i węgierski forint. Naszą walutą sprawozdawczą jest jednak dolar amerykański i różnice z przeliczenia wynikające z wahań kursów naszych walut funkcjonalnych na dolary amerykańskie mogą mieć istotny wpływ na naszą sytuację finansową i dochód netto, a także wpłynąć na porównywalność wyników za poszczególne okresy finansowe.

Poza tym nasze niepodporządkowane zabezpieczone papiery dłużne i niepodporządkowane zamienne papiery dłużne są denominowane w euro i dolarach amerykańskich, a wpływy z emisji papierów dłużnych są udostępniane naszym niektórym operacyjnym spółkom zależnym, których walutą funkcjonalną jest polski złoty i rubel rosyjski. W związku z tym wahania kursów euro i dolara amerykańskiego w stosunku do złotego polskiego i rubla rosyjskiego mogą skutkować zwiększeniem kwoty środków pieniężnych wyrażonej w złotych, koniecznej do spłaty kwoty głównej i odsetek od naszych papierów dłużnych.

Przeliczenie naszych papierów dłużnych może mieć istotny niekorzystny wpływ na wykazywane wyniki. W tabeli poniżej przedstawiono wpływ przed opodatkowaniem zmian poszczególnych kursów o jeden procent, co mogłoby mieć istotny wpływ na wyniki działalności Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominanej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu o 1%
USD – złoty polski	426 milionów USD	zysk/strata w kwocie 4,3 miliona USD
USD – rubel rosyjski	264 miliony USD	zysk/strata w kwocie 2,6 miliona USD
EUR – złoty polski	625 milionów EUR lub około 901 milionów USD	zysk/strata w kwocie 9 milionów USD

W tabeli powyżej ujęto kwotę 245 milionów EUR dotyczącą Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych, które zostały wykupione 4 stycznia 2010 roku i tym samym po tej dacie nie powodowały żadnych skutków walutowych.

Na kursy wymiany walut wpływ mogą mieć różne czynniki, w tym zmiany podaży określonej waluty i popytu na nią, rządowa polityka monetarna (w tym programy kontroli walutowej, ograniczenia dotyczące walut lokalnych lub rynków, a także ograniczenia odnośnie do inwestycji zagranicznych w kraju lub inwestycji dokonywanych przez rezydentów kraju w innych krajach), zmiany bilansu handlowego, restrykcje handlowe, dewaluacja i rewaluacja pieniądza. Poza tym rządy mogą co jakiś czas interweniować na rynkach walut, bezpośrednio lub poprzez przepisy, tak aby wywrzeć wpływ na ceny. Te zdarzenia i działania są nieprzewidywalne i mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na nasze wyniki działalności i sytuację finansową.

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 niższe spożycie wódki i innych napojów alkoholowych. W szczególności bardzo niskie temperatury w zimie lub bardzo wysokie temperatury w lecie mogą prowadzić do chwilowej zmiany preferencji klientów i wpłynąć na popyt na napoje alkoholowe, które produkujemy i dystrybuujemy. Tego rodzaju warunki pogodowe mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą sprzedaż w przyszłości, co może wpłynąć na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Ponadto niepogoda może mieć wpływ na dostępność ziarna wykorzystywanego do produkcji nieprzetworzonego spirytusu, co może spowodować wzrost cen tego surowca, a to miałyby niekorzystny wpływ na marżę i sprzedaż.

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

Nasza działalność w zakresie produkcji, importu i dystrybucji napojów alkoholowych w Polsce i na Węgrzech podlega regulacjom organów administracji publicznej na szczeblu centralnym i lokalnym, a także organów Unii Europejskiej. Ponadto наша działalność w Rosji 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, reklama, promocje sprzedaży oraz relacje ze sprzedawcami hurtowymi i detalicznymi. Poza tym nowe lub zmienione regulacje, wymogi lub podwyżki w zakresie akcyzy, stawek celnych, podatku dochodowego lub podatku od sprzedaży mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności.

Podlegamy także różnym regulacjom dotyczącym ochrony środowiska i stosunków pracowniczych, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa w krajach, w których działamy. Możemy ponieść znaczne koszty w celu zachowania zgodności ze zmieniającymi się wymogami w zakresie ochrony środowiska, stosunków pracowniczych, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa, dostosowania się do ściślejszego egzekwowania 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 działamy, lub naszych praktyk i ustaleń biznesowych mogłyby spowodować powstanie odpowiedzialności i nałożenie kar pieniężnych lub spowodować zmianę naszych praktyk lub ustaleń, 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, generalnie silnie oddziałują na naszą rentowność i sposób prowadzenia naszej działalności. Przestrzeganie obowiązujących przepisów jest uciążliwe, a przyszłe 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 oraz dystrybucję naszych produktów do sprzedawców hurtowych. Wiele z tych zezwoleń, takich jak zezwolenie na prowadzenie obrotu hurtowego, podlega obowiązkowi okresowego odnawiania. Chociaż jesteśmy przekonani, że uzyskane przez nas zezwolenia będą przedłużane po wygaśnięciu, nie ma gwarancji, że tak faktycznie będzie. Unieważnienie lub nieprzedłużenie zezwoleń, które mają podstawowe 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. Poza tym państwowe organy regulacyjne i władze skarbowe mogą działać w znacznym stopniu uznaniowo i może zdarzyć się, że wykorzystają tę uznaniowość w sposób sprzeczny z prawem lub ustaloną praktyką. Takie postępowanie może być bardziej rozpowszechnione w jurysdykcjach o niej rozwiniętych lub ewoluujących systemach regulacyjnych, takich jak Rosja. Niekorzystne zmiany przepisów prawa, ich interpretacji lub praktyki egzekwowania mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność. Brak możliwości przewidzenia, w jaki sposób obowiązujące lub przyszłe przepisy prawa lub polityka ich egzekwowania wpłyną na nasze produkty lub usługi, może również wpływać na naszą zdolność do ich wprowadzania na rynek.

Możemy nie być w stanie ochronić naszych praw własności intelektualnej.

Jesteśmy właścicielami licencjonowanych znaków towarowych (w tym między innymi nazw naszych wyrobów i wzorów opakowań), a także innych praw własności intelektualnej, które mają znaczenie dla naszej działalności i pozycji konkurencyjnej, i staramy się je

chronić. Nie możemy jednak zapewnić, że działania podejmowane przez nas do tej pory lub w przyszłości będą wystarczające, aby zapewnić ochronę naszych praw własności intelektualnej i uniemożliwić osobom trzecim unieważnienie naszych znaków towarowych lub zablokowanie sprzedaży naszych wyrobów ze względu na naruszenie znaków towarowych i praw własności intelektualnej innych stron. Poza tym nie możemy zapewnić, że osoby trzecie nie naruszają ani nie wykorzystają w niewłaściwy sposób naszych praw, nie będą kopiować naszych produktów lub twierdzić, że przysługują im prawa do lub własność znaków towarowych i innych praw własności intelektualnej należących do nas, bądź prawa do znaków podobnych do znaków naszych lub znaków, na które mamy licencję i/lub które wykorzystujemy dla celów sprzedaży. W pewnych przypadkach mogą istnieć właściciele znaków towarowych posiadający wcześniejsze prawa do naszych znaków towarowych lub znaków podobnych do nich. Poza tym Rosja generalnie zapewnia mniejszą ochronę własności intelektualnej niż Europa Zachodnia lub Ameryka Północna. Jesteśmy obecnie zaangażowani w postępowania zmierzające do zapobieżenia lub unieważnienia rejestracji znaków podobnych do naszych niektórych marek i inne postępowania, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w innych krajach. Jeśli nie będziemy w stanie ochronić naszych praw własności intelektualnej przed naruszeniem lub wykorzystaniem w niewłaściwy sposób, lub jeśli osoby trzecie przejmą prawa lub podejmą próbę unieważnienia naszych praw własności intelektualnej, taka sytuacja może mieć istotny negatywny wpływ na nasze przyszłe wyniki finansowe oraz ograniczyć naszą zdolność do rozwoju działalności.

Nasze umowy importowe mogą zostać rozwiązane.

Jako wiodący importer czołowych międzynarodowych marek napojów alkoholowych w Polsce i na Węgrzech, od wielu lat współpracujemy z tymi samymi dostawcami w tych krajach i jesteśmy związani z nimi ustnymi lub pisemnymi porozumieniami dystrybucyjnymi. Poza tym ostatnio przejęliśmy umowy dystrybucyjne w Rosji dzięki istotnemu udziałowi ekonomicznemu w Whitehall. Jeśli zawarto umowę pisemną, zwykle obowiązuje ona przez okres od jednego roku do pięciu lat i może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem trzy- do sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Chociaż jesteśmy przekonani, że obecnie przestrzegamy warunków i postanowień naszych umów importowych i dystrybucyjnych, nie ma pewności, że wszystkie umowy importowe będą w dalszym ciągu regularnie przedłużane lub w razie ich wypowiedzenia, że będziemy w stanie zastąpić je ustaleniami alternatywnymi z innymi dostawcami. Poza tym nasza zdolność do kontynuowania dystrybucji wyrobów importowanych na zasadzie wyłączności zależy od pewnych czynników, które pozostają poza naszą kontrolą, takich jak trwająca konsolidacja w światowej branży win, piw i wyrobów spirytusowych, lub decyzje producentów o zmianie kanałów dystrybucji, w tym na rynkach, na których działamy.

Fuzje z przedsiębiorstwami, które nie osiągają oczekiwanych przez nas wyników lub których integracja jest trudna, mogą mieć istotny wpływ na wyniki naszej działalności operacyjnej i sytuację finansową.

W danym momencie możemy być na różnych etapach oceny, rozmów i negocjacji dotyczących jednego lub więcej potencjalnych przejęć, z których żadne może nie zostać zrealizowane. Odpowiednio i zgodnie z obowiązującymi przepisami giełdowymi, dokonamy ujawnienia informacji o trwających i zakończonych przejęciach.

Przejęcia spółek wiążą się z różnym ryzykiem i niepewnością. Jeśli zakończymy przejęcie jednej lub więcej spółek, na nasze wyniki operacyjne i sytuację finansową mogą wpływać różne czynniki, w tym nieosiągnięcie przez przejęte przedsiębiorstwo przewidywanych przez nas wyników zarówno w perspektywie krótko-, jak i długoterminowej; przejęcie nieznanego zobowiązania, wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań; trudności w stosowaniu odpowiednich mechanizmów kontroli finansowej i operacyjnej w przejmowanych spółkach oraz w stosunku do zarządu, potencjalne zobowiązania, które mogą wynikać z konieczności wdrażania odpowiednich mechanizmów kontroli, wyzwania związane z terminowym sporządzeniem i konsolidacją sprawozdań finansowych przejętych spółek, trudności z integracją działalności operacyjnej, technologii, usług i wyrobów przejmowanych spółek, oraz niezrealizowanie celów strategicznych przejęcia. Poza tym możemy przejąć istotny, ale niezapewniający kontroli udział w przedsiębiorstwie, co może narazić nas na ryzyko decyzji podejmowanych przez wspólnika przedsiębiorstwa posiadającego kontrolę. Na przykład nie posiadamy obecnie większości głosów w Whitehall, chociaż wynegocjowaliśmy prawa umowne do posiadania przedstawicieli w zarządzie i inne kwestie związane z zarządzaniem, jesteśmy uzależnieni od decyzji wspólnika sprawującego kontrolę, tak że nie w pełni kontrolujemy spółki zależne stanowiące naszą wyłączną własność lub podlegające naszej wyłącznej kontroli i nie możemy zagwarantować, że nasze prawa umowne w każdym przypadku będą wystarczające, aby chronić nasze interesy.

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

Przyszłe fuzje lub przejęcia mogą spowodować konieczność wyemitowania dodatkowych papierów wartościowych, wydania środków pieniężnych lub zaciągnięcia zadłużenia, poniesienia zobowiązań lub kosztów amortyzacyjnych związanych z wartościami niematerialnymi i prawnymi, a każdy z tych czynników może obniżyć naszą rentowność.

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

Rosja odnotowała okresy wysokiej inflacji od początku lat 90. Choć w ostatnich latach inflacja w Rosji była stosunkowo stabilna, brak możliwości wystarczającego zwiększenia naszych cen w celu skompensowania istotnego wzrostu inflacji w przyszłości może mieć niekorzystny wpływ na nasze marże zysku z działalności w Rosji.

Możemy nie zrealizować przewidywanych korzyści związanych z transakcją dotyczącą Russian Alcohol

Sukces transakcji dotyczącej Russian Alcohol zależy między innymi od naszej zdolności do uzyskania przewidywanych oszczędności kosztowych i do połączenia działalności Spółki i Russian Alcohol w sposób, który nie spowoduje istotnych zakłóceń w istniejących relacjach i w inny sposób nie zmniejszy wydajności. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć tych celów, realizacja przewidywanych korzyści może być częściowa lub w ogóle niemożliwa lub może wymagać dłuższego czasu niż oczekiwano.

Proces integracji po jego uruchomieniu może potencjalnie doprowadzić do utraty głównych pracowników, zakłóceń bieżącej działalności Spółki lub Russian Alcohol lub niezgodności standardów, mechanizmów kontroli, procedur lub zasad, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na naszą zdolność do utrzymania relacji ze stronami trzecimi i pracownikami lub osiągnięcie przewidywanych korzyści z transakcji. Aby zrealizować korzyści z transakcji, musimy zatrzymać głównych pracowników Russian Alcohol. Warunkiem uzyskania oczekiwanych korzyści z fuzji jest między innymi identyfikacja i eliminacja zbędnej działalności i aktywów w rozproszonej geograficznie strukturze organizacyjnej.

Działania związane z integracją dwóch spółek mogą również wymagać uwagi kierownictwa i zasobów. Niezdolność do pełnej realizacji oczekiwanych korzyści, jeśli w ogóle zostaną one zrealizowane, a także opóźnienia w procesie integracji mogłyby mieć niekorzystny wpływ na Spółkę.

Poza tym faktyczna integracja może spowodować dodatkowe nieprzewidziane wydatki, a oczekiwane korzyści wynikające z planu integracji mogą nie być osiągnięte. Faktyczny efekt synergiczny w zakresie kosztów, jeśli w ogóle zostanie uzyskany, może być mniejszy niż przewidywano, a jego wygenerowanie może zająć więcej czasu niż przewidywano. Jeśli nie będziemy w stanie odpowiednio rozwiązać tych kwestii, Spółka może nie być w stanie skutecznie zintegrować działalności operacyjnej Russian Alcohol lub zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z integracji dwóch podmiotów.

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

Rosja wciąż rozwija ramy prawne niezbędne do wspierania gospodarki rynkowej, co jest źródłem niepewności dotyczącej naszej działalności w Rosji. Mamy ograniczone doświadczenie w działalności w Rosji, co może w większym stopniu narazić nas na ryzyko związane z tą niepewną sytuacją. Ryzyko związane z rozwijającym się systemem prawnym 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 przepisów prawnych;
- względny brak doświadczenia sędziów i sądów w zakresie interpretowania przepisów prawnych;
- brak niezależnej władzy sądowniczej;
- znaczny poziom uznaniowości władz rządowych, co może powodować arbitralne lub selektywne działania wobec nas, w tym również zawieszenie lub cofnięcie koncesji, których potrzebujemy na prowadzenie działalności w Rosji;
- słabo rozwinięte procedury upadłościowe, które są często nadużywane; oraz
- przypadki lub okresy wysokiej przestępczości lub korupcji, które mogą zakłócić naszą zdolność do skutecznego prowadzenia działalności.

Uchwalenie większości rosyjskich przepisów prawnych w ostatnim okresie, 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 powodują wątpliwości w odniesieniu do egzekwowalności i konstytucjonalności wątpliwych ustaw i powodują niejasności, niespójności i anomalie. Każdy z tych czynników może mieć niekorzystny 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 stanowi źródło niepewności i ryzyka, które komplikują nasze planowanie podatkowe i decyzje związane z działalnością w Rosji. Przepisy podatkowe w Rosji obowiązują przez stosunkowo krótki okres w porównaniu do przepisów podatkowych w bardziej rozwiniętych gospodarkach rynkowych i mamy mniejsze doświadczenie 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 między innymi podatkiem od wartości dodanej, akcyzą, podatkiem od zysków, podatkami od płac, podatkami od nieruchomości, podatkami i innymi zobowiązaniami związanymi z cenami transferowymi oraz innymi podatkami. Rosyjskie federalne i lokalne przepisy i regulacje podatkowe są często modyfikowane, ich interpretacje ulegają zmianie, a ich egzekwowanie jest niekonsekwentne lub niejasne. Często pojawiają się różnice w interpretacji prawnej przepisów przez spółki obciążone tymi podatkami oraz ministerstwa i organy rosyjskiego rządu, różne agencje rosyjskiego rządu np.: Federalne Służby Podatkowe oraz ich różne lokalne inspektoraty podatkowe, co powoduje niejasności i konflikty. Deklaracje podatkowe są przedmiotem analizy i weryfikacji dokonywanych przez różne organy podatkowe, które na mocy prawa mogą nakładać kary i naliczać odsetki. Przeprowadzenie kontroli deklaracji podatkowej przez organy podatkowe nie oznacza, że ta deklaracja podatkowa lub 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 o przedawnieniu nie są w pełni skuteczne. W niektórych przypadkach rosyjskie władze skarbowe nakładają pewne podatki wstecznie, nawet jeśli potencjalnie może być to niezgodne z konstytucją. W ostatnich kilku latach rosyjskie władze skarbowe wydają się przyjmować bardziej agresywne nastawienie w swoich interpretacjach przepisów prawnych i nakładaniu podatków, i transakcje i działania niekwestionowane w przeszłości mogą być zakwestionowane. W efekcie oszacowane mogą być istotne dodatkowe podatki, kary i odsetki. Poza tym nasza działalność w Rosji podlega i będzie podlegać okresowym kontrolom skarbowym, które mogą spowodować nałożenie dodatkowego podatku i dodatkowe podatki należne od nas za poprzednie okresy podatkowe. Niepewność związana z rosyjskimi zasadami określania cen transferowych może spowodować nałożenie istotnych dodatkowych zobowiązań podatkowych przez władze skarbowe w wyniku korekt cen transferowych lub innych podobnych roszczeń, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność w Rosji i na naszą całą spółkę.

Russian Alcohol nie była zobowiązana do przestrzegania postanowień Ustawy Sarbanes-Oxley i w związku z tym nie możemy zagwarantować, że na wyniki finansowe Russian Alcohol nie wpłynęły braki kontroli nad sprawozdawczością finansową, co może stanowić istotną słabą stronę.

W drugim kwartale 2009 roku zaczęliśmy prezentować wyniki finansowe Russian Alcohol po konsolidacji z naszymi wynikami. Jako spółka prywatna, Russian Alcohol nie przestrzegała Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku („Sarbanes-Oxley”) w przeszłości.

Podczas gdy dokonaliśmy oceny wyników finansowych Russian Alcohol, nie zintegrowaliśmy mechanizmów kontroli wewnętrznej Russian Alcohol z naszymi mechanizmami kontroli wewnętrznej zgodnymi z Ustawą Sarbanes-Oxley i nie możemy zapewnić, że mechanizmy kontroli Russian Alcohol będą zgodne z zasadami obowiązującymi amerykańskie spółki publiczne. W związku z tym nie możemy zagwarantować, że na wyniki finansowe Russian Alcohol nie wpłynęły braki kontroli nad sprawozdawczością finansową, co może stanowić istotną słabą stronę.

Ryzyko związane z naszym zadłużeniem

Nasze wysokie zadłużenie może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową lub wynik działalności operacyjnej i uniemożliwić nam wypełnienie zobowiązań wynikających z naszych papierów dłużnych.

Mamy znaczne zadłużenie i poważne zobowiązania związane z jego obsługą. Na dzień 31 grudnia 2009 roku nasze zadłużenie wynikające z papierów dłużnych, innych linii kredytowych, leasingu finansowego wynosiło około 1798 milionów USD.

Nasze istotne zadłużenie może mieć poważne skutki. Na przykład może ono:

- utrudnić nam wypełnienie zobowiązań związanych z papierami dłużnymi i utrudnić gwarantom papierów dłużnych wypełnienie ich zobowiązań związanych z gwarancjami;
- wymagać od nas przeznaczenia istotnej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę zadłużenia, co obniży nasze przepływy pieniężne dostępne na sfinansowanie nakładów kapitałowych, kapitału obrotowego i innych ogólnych celów korporacyjnych;
- pogorszyć naszą sytuację konkurencyjną w porównaniu z konkurentami, którzy mają mniejsze zadłużenie;
- ograniczyć naszą elastyczność pod względem planowania pod kątem zmian w branży lub reagowania na te zmiany;
- zwiększyć naszą wrażliwość i ograniczyć naszą elastyczność w zakresie reagowania na ogólnie niekorzystne warunki ekonomiczne i niekorzystne warunki ekonomiczne specyficzne dla branży; oraz
- ograniczyć naszą zdolność do pożyczania dodatkowych środków, zwiększyć koszt takich pożyczek i/lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskania kapitału.

Możemy zaciągnąć znaczne dodatkowe zadłużenie w przyszłości. Warunki emisji naszych papierów dłużnych ograniczą naszą zdolność do zaciągania zadłużenia, ale nie uniemożliwią jego zaciągania. Jeśli mielibyśmy zaciągnąć dodatkowe zadłużenie, powiązane ryzyko, na jakie jesteśmy narażeni obecnie może jeszcze wzrosnąć.

Potrzebujemy znacznych środków pieniężnych na obsługę naszego zadłużenia. Zdolność do wygenerowania wystarczających środków pieniężnych zależy od różnych czynników, z których wiele pozostaje poza naszą kontrolą.

Nasza zdolność do dokonywania płatności lub spłaty zadłużenia jest uzależniona od przyszłych wyników operacyjnych i zdolności do wygenerowania wystarczających środków pieniężnych. W pewnym stopniu zależy to od ogólnych czynników gospodarczych i finansowych, czynników związanych z konkurencją, rynkiem, otoczeniem prawnym i regulacyjnym oraz innych czynników omówionych w niniejszym dziale „Czynniki Ryzyka”, z których wiele pozostaje poza naszą kontrolą.

W przeszłości w celu obsługi zadłużenia i zaspokojenia innych potrzeby pieniężnych wykorzystywaliśmy środki pieniężne z działalności operacyjnej i kredyty odnawialne. Pewne transakcje przejąć oraz związane z nimi transakcje finansowe spowodowały jednak znaczne zwiększenie naszych potrzeb związanych z obsługą zadłużenia. Nie możemy zapewnić, że nasza działalność operacyjna wygeneruje wystarczające przepływy pieniężne ani że w przyszłości będziemy mieli dostęp do finansowania dłużnego lub kapitałowego w kwocie wystarczającej na spłatę zadłużenia w terminie lub na sfinansowanie innych potrzeb finansowych.

Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej i inne zasoby kapitałowe będą niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie wymagalności lub do sfinansowania naszych potrzeb związanych z płynnością, możemy być zmuszeni do:

- ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz wydatków kapitałowych;
- zbycia aktywów;
- zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału w drodze emisji akcji; lub
- restrukturyzacji lub refinansowania całości zadłużenia lub jego części, w tym papierów dłużnych w terminie wymagalności lub wcześniej.

Warunki emisji papierów dłużnych dodatkowo ograniczają naszą zdolność do podjęcia tych działań alternatywnych. Jeśli uzyskalibyśmy dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, powiązane ryzyko, na jakie jesteśmy narażeni obecnie, wzrosłoby.

Poza tym poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków powodujące zaostrzenia na rynkach kredytowych i ograniczenie dostępności zadłużenia i kapitału mogły wpłynąć na nasz dostęp do finansowania i powiązane koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania płynności i zarządzania nią, uzyskania dodatkowego kapitału i restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia.

Musimy opierać się na płatnościach od naszych spółek zależnych, aby dokonywać płatności gotówkowych z tytułu papierów dłużnych, a nasze spółki zależne podlegają różnym ograniczeniom w odniesieniu do dokonywania takich płatności.

Jesteśmy spółką holdingową i większość naszych aktywów posiadamy poprzez bezpośrednie i pośrednie spółki zależne, za pośrednictwem których prowadzimy również działalność. Dla celów płatności z tytułu papierów dłużnych i aby wypełnić nasze inne zobowiązania, musimy otrzymać płatności od naszych spółek zależnych. W szczególności obsługa naszych zobowiązań może być uzależniona od dywidend i innych płatności od naszych bezpośrednich i pośrednich spółek zależnych. Inwestorom posiadającym nasze papiery dłużne nie będą przysługiwać żadne bezpośrednie roszczenia do przepływów pieniężnych lub aktywów naszych operacyjnych spółek zależnych niebędących gwarantami, a nasze operacyjne spółki zależne niebędące gwarantami nie mają żadnych zobowiązań, warunkowych ani innych, do zapłaty kwot należnych z tytułu papierów dłużnych lub gwarancji spółek zależnych ani do udostępnienia nam środków na te płatności. Poza tym w odniesieniu do wypłaty dywidend, udzielenia pożyczek lub zaliczek na naszą rzecz przez nasze spółki zależne mogą obowiązywać różne ograniczenia. Aktualne lub przyszłe zadłużenie niektórych z tych spółek zależnych może uniemożliwić wypłatę dywidend lub udzielenie nam pożyczek lub zaliczek. Poza tym zdolność naszych spółek zależnych do dokonywania płatności, udzielania pożyczek i zaliczek na naszą rzecz może być ograniczona przez prawo właściwej jurysdykcji, w której utworzono daną spółkę zależną lub w której prowadzi ona działalność. Każda z sytuacji opisanych powyżej mogłaby utrudnić spółce zależnej – gwarantowi wypełnienie jej zobowiązań i tym samym niekorzystnie wpłynąć na naszą zdolność do obsługi zobowiązań wynikających z papierów dłużnych. Jeśli nie otrzymamy płatności od spółek zależnych, możemy nie mieć dostępu do żadnych innych źródeł środków, co umożliwiłoby nam dokonanie płatności z tytułu papierów dłużnych.

Warunki emisji papierów dłużnych nakładają na nas istotne ograniczenia operacyjne i finansowe, co może ograniczyć naszą zdolność do prowadzenia działalności i w związku z tym dokonania płatności z tytułu papierów dłużnych.

Warunki emisji papierów dłużnych będą zawierać, a inne ustalenia finansowe, których możemy dokonać w przyszłości, mogą zawierać postanowienia ograniczające naszą zdolność do finansowania przyszłej działalności operacyjnej lub potrzeb kapitałowych, lub wykorzystania innych możliwości biznesowych, co mogłoby leżeć w naszym interesie. Warunki te ograniczają między innymi naszą zdolność do:

- ponoszenia lub gwarantowania dodatkowego zadłużenia;

- dokonywania określonych płatności zastrzeżonych;
- przekazywania lub sprzedaży aktywów;
- zawierania transakcji z podmiotami stowarzyszonymi;
- tworzenia określonych zastawów;
- nakładania ograniczeń na zdolność zastrzeżonych spółek zależnych do wypłaty dywidend lub dokonywania innych płatności;
- udzielania gwarancji w odniesieniu do zadłużenia przez zastrzeżone spółki zależne;
- zawierania transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego;
- fuzji, konsolidacji, łączenia się lub tworzenia struktur z innymi podmiotami;
- przedstawiania zastrzeżonych spółek zależnych jako niezastrzeżone spółki zależne; oraz
- podejmowania działalności innej niż działalność dozwolona.

Zdarzenia wykraczające poza naszą kontrolę, w tym zmiany ogólnych warunków biznesowych i gospodarczych, mogą wpłynąć na naszą zdolność do spełnienia tych wymagań. Naruszenie wymienionych warunków może spowodować niedotrzymanie w ramach warunków emisji papierów dłużnych.

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

Spółka została utworzona zgodnie z prawem stanu Delaware Stanów Zjednoczonych Ameryki. W związku z tym inwestorzy mają prawo do określonych czynności procesowych (doręczania pism procesowych) wobec nas, a także wobec naszych dyrektorów oraz członków władz, w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Jesteśmy jednak spółką holdingową, a w zasadzie wszystkie nasze aktywa operacyjne zlokalizowane są w Polsce, na Węgrzech i – w wyniku zakończonych ostatnio przejęć – w Rosji. Poza tym większość dyrektorów i członków naszego kierownictwa, a także większość dyrektorów i członków kierownictwa naszych spółek zależnych nie jest rezydentami Stanów Zjednoczonych, a nasze aktywa i aktywa dyrektorów i członków naszego kierownictwa zlokalizowane są poza terytorium Stanów Zjednoczonych. W efekcie egzekucja z naszych aktywów (lub aktywów dyrektorów i członków naszego kierownictwa) na mocy orzeczeń wydanych przez sądy amerykańskie w oparciu o przepisy prawa amerykańskiego dotyczące odpowiedzialności cywilnej, w tym o postanowienia federalnego prawa papierów wartościowych, może okazać się niemożliwa. Ponadto, orzeczenia zasądzające od nas odszkodowania za straty moralne w postępowaniach prowadzonych w Stanach Zjednoczonych lub w innych krajach, w Polsce lub w Rosji mogą okazać się niewykonalne.

Rozdział 2. Nieruchomości

Nasze istotne nieruchomości można podzielić na następujące kategorie:

Zakłady produkcyjne i rektyfikacyjne. Posiadamy dwa zakłady produkcyjne w Polsce, z których jeden znajduje się w Białymstoku w Polsce i należy do Polmosu Białystok, a drugi znajduje się w Obornikach Wielkopolskich w Polsce i należy do Bols. Fabryka w Białymstoku jest zlokalizowana na działce o powierzchni 78 665 metrów kwadratowych, użytkowanej na podstawie prawa użytkowania wieczystego, nabytego od Skarbu Państwa. Moce produkcyjne naszych zakładów w Białymstoku wynoszą około 24 milionów litrów czystego alkoholu rocznie; obecnie wykorzystuje się 60-65% mocy produkcyjnych zakładu. W gorzelnii Polmos Białystok wytwarzamy *Absolwenta* i jego odmiany smakowe, wódki *Batory*, *Białowieską*, *Cytrynowkę*, *Czekoladową*, *Kompleet*, *Vodka*, *Liberty Blue*, *Lider*, *Ludową*, *Nalewkę Wiśniową*, *Nalewkę Miodową* oraz *Palace Vodka*, *Winiak Białostocki*, *Winiak Pałacowy*, *Wódkę Imbirową*, *Żubrówkę*. Nieruchomość, na której zlokalizowane są zakłady Polmos Białystok, nie jest obciążona.

Fabryka Bols jest zlokalizowana na działce o powierzchni 80 519 metrów kwadratowych, z czego 58 103 metry kwadratowe to nieruchomość będąca naszą własnością, a 22 416 metrów kwadratowych to nieruchomość użytkowana na podstawie prawa użytkowania wieczystego, nabytego od Skarbu Państwa. Moce produkcyjne naszych zakładów w Obornikach Wielkopolskich wynoszą około 34,2 miliona litrów czystego alkoholu rocznie. Obecnie wykorzystuje się 60-65% mocy produkcyjnych zakładu. W gorzelnii Bols produkujemy następujące marki: *Bols Excellent*, *Bols Vodka* i jej odmiany smakowe, *Soplica*, *Soplica Szlachetna Polska*, *Soplica Tradycyjna Polska*, *Soplica Wiśniowa Polska*, *Soplica Staropolska*, *Boss*, *Śląska*, *Niagara*, *Royal Vodka*. Nieruchomość, na której zlokalizowane są zakłady Bols, nie jest obciążona.

Destylarnia Topaz należy do Russian Alcohol i stała się częścią grupy CEDC w 2008 roku. Zakład ten jest jednym z najbardziej zaawansowanych w Rosji. Posiada certyfikat zgodności z ISO 9001 oraz HACCP. W zakładzie znajduje się dziesięć nowoczesnych linii rozlewniczych, własne urządzenia rektyfikacyjne do przetwarzania spirytusu, a także unikalne urządzenia przetwórcze „stream”. Pozwalają one na wytwarzanie wódki w sposób całkowicie zautomatyzowany, niewymagający interwencji

człowieka. W trakcie przetwarzania w technologii „stream” wódka przechodzi przez filtry srebrne i platynowe. W destylarni Topaz produkuje się między innymi marki *Green Mark*, *Zhuravli*, *Jamskaja* i *Kalinow Lug*. Zakład istnieje od 1995 roku, a jego moce produkcyjne wynoszą ponad 150 milionów litrów rocznie.

Zakłady wytwarzające Parliament stosują unikalną metodę biologiczną oczyszczania wyrobu mlekiem. Mleko dodane na określonym etapie produkcji absorbuje wszystkie zanieczyszczenia i substancje szkodliwe. Jest ono następnie usuwane w czasie wieloetapowego procesu filtracji, dzięki czemu powstaje czysta wódka o najwyższej jakości.

Pierwyj Kupażnyj Zawod należy do Russian Alcohol i stał się częścią CEDC w 2008 roku. Przedsiębiorstwo prowadzi dwa rodzaje działalności: produkcję wódki oraz pozyskiwanie i butelkowanie naturalnej wody mineralnej ze studni artezyjskich. Zakład posiada cztery linie rozlewnicze, w tym do specjalnych opakowań PET o pojemności 0,05 oraz 0,2 i 0,5 litra. Dla celów produkcji wódki w Pierwyj Kupażnyj Zawod wykorzystuje się technologię „stream”, umożliwiającą całkowicie zautomatyzowaną produkcję. W zakładzie tym wytwarzane są marki *Marusia* i *Zhuravli*. Zakład istnieje od 1976 roku, a jego moce produkcyjne wynoszą 35 milionów litrów rocznie. System kontroli jakości w Pierwyj Kupażnyj Zawod jest zgodny ze standardem międzynarodowym ISO 9001.

Destylarnia Bravo Premium jako pierwsza w Rosji rozpoczęła rozlewanie koktajli alkoholowych, piwa oraz napojów bezalkoholowych do aluminiowych puszek. Przedsiębiorstwo jest spółką stowarzyszoną Russian Alcohol od 2005 roku i stało się częścią Grupy CEDC w 2008 roku. W ostatnich latach przeszło intensywną modernizację, zakupiono nowe linie rozlewnicze, wybudowano nowe pomieszczenia produkcyjne i rozwinęto sieć dystrybucji. Bravo Premium jest dziś wiodącym zakładem wytwarzającym koktajle alkoholowe, posiadającym trzy linie rozlewnicze: do puszek, butelek plastikowych oraz opakowań szklanych. W zakładach wytwarza się takie koktajle, jak *Funky Juz*, *China Town* i *Bravo Classic*. Posiadają one certyfikat zgodności z ISO 9001.

Pomieszczenia biurowe, dystrybucyjne, magazynowe i detaliczne. Jesteśmy właścicielem pięciu obiektów magazynowych i dystrybucyjnych oraz dziewięciu punktów detalicznych w różnych regionach Polski. W Rosji jesteśmy właścicielami gruntu i budynków w Balahikha, okręg moskiewski, gdzie znajdują się zakłady Parliament.

Obiekty wynajmowane. Nasza centrala znajduje się w Warszawie w Polsce, a poza tym wynajmujemy pomieszczenia biurowe w Budapeszcie na Węgrzech. Ponadto prowadzimy ponad 85 obiektów magazynowych i dystrybucyjnych oraz 45 punktów detalicznych w różnych regionach Polski. W Rosji wynajmujemy ponad 10 obiektów biurowych, magazynowych i punktów detalicznych, głównie w związku z działalnością Whitehall. Okresy najmu upływają w różnych terminach i generalnie podlegają przedłużeniu.

Działalność badawczo-rozwojowa, własność intelektualna, patenty i znaki towarowe

Nie mamy oddzielnej jednostki badawczo-rozwojowej. Nasze działania w tym obszarze są związane generalnie z ulepszaniem opakowań oraz rozszerzaniem naszego portfela marek lub z usprawnianiem procesu produkcyjnego, tak aby zapewnić lepszy smak naszych wyrobów.

Rozdział 3. Sprawy sądowe

W ramach normalnej działalności co jakiś czas uczestniczymy w postępowaniach sądowych, w tym w postępowaniach mających na celu zapobieżenie lub unieważnienie rejestracji znaków towarowych podobnych do naszych marek i innych postępowaniach, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w innych krajach. Obecnie nie jesteśmy stroną żadnego postępowania ani nie mamy informacji o żadnych toczących się lub potencjalnych postępowaniach, które zgodnie z zasadnymi oczekiwaniami, łącznie lub indywidualnie, mogłyby wywrzeć istotny negatywny wpływ na naszą skonsolidowaną sytuację finansową lub wyniki działalności operacyjnej.

Rozdział 4. [Zastrzeżony]

CZĘŚĆ II

Rozdział 5. Rynek akcji zwykłych podmiotu zarejestrowanego i powiązane kwestie akcjonariatu

Informacje o rynku

Od czerwca 1999 roku akcje zwykłe Spółki były notowane na rynku NASDAQ National Market i są dopuszczone do obrotu na jego następcy – rynku NASDAQ Global Select Market pod symbolem „CEDC”. Wcześniej, od daty naszej pierwszej oferty publicznej w lipcu 1998 roku były one przedmiotem obrotu na rynku NASDAQ Small Cap Market. 22 września 2008 roku akcje Spółki zostały uwzględnione w indeksie NASDAQ Q-50. W tabeli poniżej przedstawiono najwyższe i najniższe ceny oferowane akcji zwykłych notowane na rynku NASDAQ Global Select Market za każdy kwartał podatkowy Spółki w 2008 i 2009 roku. Ceny te odpowiadają notowaniom między brokerami i nie zawierają marży detalicznej, rabatów ani prowizji i niekoniecznie odzwierciedlają faktyczne transakcje.

	<u>Najwyższa</u>		<u>Najniższa</u>	
2008				
Pierwszy kwartał	\$	62,52	\$	46,50
Drugi kwartał.....		75,47		56,32
Trzeci kwartał.....		77,48		28,95
Czwarty kwartał		46,52		17,16
2009				
Pierwszy kwartał	\$	24,87	\$	5,97
Drugi kwartał.....		33,13		10,47
Trzeci kwartał.....		34,70		21,92
Czwarty kwartał		36,41		26,44

Dnia 24 lutego 2010 roku ostatnia notowana cena sprzedaży akcji zwykłych wynosiła 32,75 USD za jedną akcję.

Akcjonariusze

Na dzień 24 lutego 2010 roku Spółka miała około 28 891 akcjonariuszy indywidualnych oraz 52 zarejestrowanych posiadaczy akcji zwykłych.

Dywidendy

CEDC nigdy nie deklarowała ani nie wypłaciła dywidendy z tytułu udziału w kapitale akcyjnym. Spółka obecnie zamierza zatrzymać przyszłe zyski i wykorzystać je do prowadzenia i rozszerzenia swojej działalności gospodarczej. Przyszłe dywidendy, jeśli w ogóle będą wypłacane, będą wymagać zgody zarządu CEDC i będą zależeć między innymi od wyników operacyjnych Spółki, wymogów kapitałowych, nadwyżki finansowej, ogólnej sytuacji finansowej i ograniczeń umownych oraz różnych innych czynników, które zarząd może uznać za istotne. Poza tym umowa dotycząca niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych Spółki, wymagalnych w 2016 roku, może ograniczyć kwotę dywidendy pieniężnej z tytułu posiadania akcji zwykłych do kwot obliczonych zgodnie ze wzorem uwzględniającym nasz zysk netto oraz inne czynniki.

Spółka uzyskuje większość środków pieniężnych w walutach innych niż dolar amerykański, a kursy wymiany obowiązujące w danym momencie wpłyną na wszelkie potencjalne płatności z tytułu dywidendy. Poza tym zdolność do wypłaty dywidendy może być ograniczona przez lokalne wymagania dotyczące kapitału i w związku z tym nierozliczony wynik z lat ubiegłych niekoniecznie odpowiada wynikowi Spółki dostępnemu do podziału.

Plany wynagrodzeń kapitałowych

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat naszych planów wynagrodzeń kapitałowych na dzień 31 grudnia 2009 roku:

Informacje o planach wynagrodzeń kapitałowych

Kategoria planu	Liczba papierów wartościowych, które zostaną wyemitowane w momencie wykonania opcji, warrantów i praw	Średnia ważona cena wykonania opcji, warrantów i praw	Liczba papierów wartościowych dostępnych do emisji w ramach planu wynagrodzeń kapitałowych (bez papierów wartościowych podanych w Kolumnie (a))
	(a)	(b)	(c)
Plany wynagrodzeń kapitałowych zatwierdzone przez akcjonariuszy	1 560 624	\$ 28,70	999 890
Plany wynagrodzeń kapitałowych niezatwierdzone przez akcjonariuszy	—	—	—
Razem	1 560 624	\$ 28,70	999 890

Rozdział 6. Wybrane dane finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane skonsolidowane dane finansowe za wskazane okresy. Dane te należy analizować łącznie z rozdziałem „Omówienie i analiza sytuacji finansowej i wyników działalności sporządzona przez kierownictwo”, skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, notami do tego sprawozdania i innymi danymi finansowymi, zamieszczonymi w Rozdziale 7 i 8 niniejszego sprawozdania na Formularzu 10-K.

	2005	2006	2007	2008	2009
Dane z rachunku zysków i strat					
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 749 415	\$ 944 108	\$ 1 189 822	\$ 1 647 004	\$ 1 507 139
Koszt własny sprzedaży	627 368	745 721	941 060	1 224 899	1 012 543
Zysk brutto ze sprzedaży	122 047	198 387	248 762	422 105	494 596
Koszty ogólnego zarządu	70 404	106 805	130 677	223 373	278 448
Zysk z działalności operacyjnej	51 643	91 582	118 085	198 732	216 148
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto					
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(15 828)	(31 750)	(35 829)	(53 447)	(80 213)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(7 678)	17 212	13 594	(132 936)	21 864
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonej	—	—	—	—	(38 501)
Pozostałe przychody/(koszty) netto	(262)	1 119	(1 770)	410	824
Zysk przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi prawa kontroli w spółkach zależnych	27 875	78 163	94 080	12 759	120 122
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego	(5 346)	(13 986)	(15 910)	(11 872)	(22 905)
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych	—	—	—	(9 002)	(13 102)
Zysk/(strata) netto	\$ 22 529	\$ 64 177	\$ 78 170	(\$ 8 115)	\$ 84 115
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	2 261	8 727	1 068	3 680	2 708
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na podlegające umorzeniu udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall	—	—	—	6 803	3 078
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 20 268	\$ 55 450	\$ 77 102	(\$ 18 598)	\$ 78 329
Zysk/(strata) netto w przeliczeniu na jedną akcję zwykłą					
Podstawowy	\$ 0,72	\$ 1,55	\$ 1,93	(\$ 0,42)	\$ 1,46
Zysk/(strata) netto w przeliczeniu na jedną akcję zwykłą, rozwodniony .	\$ 0,70	\$ 1,53	\$ 1,91	(\$ 0,42)	\$ 1,45
Średnia liczba akcji zwykłych na koniec roku	28 344	35 799	39 871	44 088	53 772
Dane bilansowe	2005	2006	2007	2008	2009
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	\$ 60 745	\$ 159 362	\$ 87 867	\$ 107 601	\$ 152 177
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	—	—	—	—	481 419
Kapitał obrotowy	85 950	182 268	170 913	205 712	391 877
Aktywa razem	1 084 472	1 326 033	1 782 168	2 483 686	4 446 893
Zadłużenie długoterminowe i zobowiązania z tytułu leasingu finansowego minus część krótkoterminowa	369 039	394 564	469 958	806 362	1 312 881
Kapitał własny	374 942	520 973	815 436	956 629	1 685 162

Rozdział 7. Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez Zarząd

Poniższa analiza powinna być rozpatrywana wraz ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym oraz notami do tego sprawozdania przedstawionymi w innej części niniejszego sprawozdania.

Oświadczenie działania w dobrej wierze zgodnie z Ustawą o reformie rozstrzygania sporów dotyczących prywatnych papierów wartościowych z 1995 roku w zakresie oświadczeń dotyczących przyszłych zdarzeń.

Niniejsze sprawozdanie zawiera oświadczenia dotyczące przyszłych zdarzeń, które prezentują nasze bieżące oczekiwania i prognozy w zakresie przyszłych zdarzeń. Identyfikacja oświadczeń dotyczących przyszłych zdarzeń jest możliwa na podstawie stwierdzeń dotyczących przyszłych zdarzeń, w tym również słów „wierzy”, „szacuje”, „przewiduje”, „oczekuje”, „zamierza”, „może”, „będzie” lub „powinien”, lub każdorazowo na podstawie tych słów w trybie przeczącym lub w innych odmianach, lub na podstawie porównywalnej terminologii, lecz brak tych słów niekoniecznie oznacza, że dane oświadczenie nie dotyczy przyszłych zdarzeń. Oświadczenia dotyczące przyszłych zdarzeń obejmują wszelkie kwestie, które nie mają charakteru faktów historycznych. Oświadczenia te pojawiają się w kilku miejscach w niniejszym sprawozdaniu i obejmują między innymi:

- informacje dotyczące potencjalnych lub zakładanych przyszłych wyników działalności operacyjnej, trendów dotyczących wyników finansowych oraz biznesplanów, w tym informacje dotyczące wzrostu dochodów oraz wzrostu przychodów, płynności, perspektyw, strategii oraz branży, w której Spółka i jej spółki zależne prowadzą działalność, a także integracji ostatnio przejętych podmiotów i wpływu takich przejęć na Spółkę;
- oświadczenia na temat poziomu kosztów uzyskania przychodu i kosztów operacyjnych Spółki oraz przewidywanych elementów przychodów Spółki;
- oświadczenia na temat integracji podmiotów przejętych przez Spółkę;
- informacje na temat wpływu przepisów polskich na działalność gospodarczą Spółki;
- oświadczenia o lokalnych i globalnych rynkach kredytowych, kursach wymiany walut i sytuacji gospodarczej;
- inne stwierdzenia na temat planów, celów, oczekiwań i zamiarów Spółki; oraz
- inne oświadczenia niebędące faktami historycznymi.

Ze względu na swój charakter, stwierdzenia dotyczące przyszłych zdarzeń wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem i niepewnością, ponieważ dotyczą one zdarzeń i zależą od okoliczności, które mogą, lecz nie muszą wystąpić w przyszłości. Uprzedzamy, że oświadczenia dotyczące przyszłych zdarzeń nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz że nasze faktyczne wyniki operacyjne, sytuacja i płynność finansowa, wydarzenia w branży, w której prowadzimy działalność, oraz skutki przejęcia spółek mające wpływ na naszą Spółkę mogą znacznie różnić się od przewidywanych lub sugerowanych przez oświadczenia dotyczące przyszłych wydarzeń zawarte w niniejszym sprawozdaniu. Ponadto, nawet jeśli nasze wyniki operacyjne, sytuacja i płynność finansowa oraz wydarzenia w branży, w której prowadzimy działalność, są zgodne z oświadczeniami dotyczącymi przyszłych wydarzeń, zawartymi w niniejszym sprawozdaniu, to wyniki te lub wydarzenia mogą różnić się od wyników i wydarzeń w późniejszych okresach.

Prosimy o zapoznanie się i uważne rozważenie pozycji innych sprawozdań przedłożonych przez nas lub przekazanych SEC, tak aby uzyskać pełniejszy obrazu czynników i ryzyka, które mogą mieć wpływ na nasze przyszłe wyniki oraz na branżę, w której prowadzimy działalność, w tym czynników ryzyka przedstawionych w Raporcie Rocznym na Formularzu 10-K. W świetle tego ryzyka, niepewności i założeń, przyszłe zdarzenia przedstawione w niniejszym sprawozdaniu mogą całkowicie różnić się od przedstawionych zdarzeń lub w ogóle nie wystąpić.

Nie należy nadmiernie polegać na oświadczeniach dotyczących przyszłych zdarzeń, ponieważ odzwierciedlają one naszą ocenę wyłącznie według stanu na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania. Spółka nie jest zobowiązana do publicznej aktualizacji ani do zmiany oświadczeń dotyczących przyszłych zdarzeń w celu uwzględnienia okoliczności lub zdarzeń mających miejsce po dacie niniejszego sprawozdania lub w celu odzwierciedlenia nieprzewidywalnych zdarzeń. Wszelkie późniejsze pisemne lub ustne oświadczenia dotyczące przyszłych zdarzeń związanych z naszą spółką lub osobami działającymi w naszym imieniu wyraźnie podlegają w całości ostrzeżeniom przedstawionym powyżej oraz w innych częściach niniejszego sprawozdania.

Poniższa prezentacja i analiza zawiera informacje, które zarząd uważa za istotne dla oceny i zrozumienia wyników operacyjnych oraz sytuacji finansowej Spółki, a które powinny być czytane razem ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym oraz notami do tego sprawozdania przedstawionymi w jego innej części.

Informacje ogólne

Spółka jest największym producentem wódki na świecie i największym zintegrowanym przedsiębiorstwem w branży wyrobów spirytusowych w Europie Środkowej i Wschodniej. Spółka prowadzi działalność głównie w Polsce, Rosji i na Węgrzech.

W 2009 roku Spółka w dalszym ciągu realizowała swoją strategię inwestycyjną w Rosji poprzez restrukturyzację swojej umowy zakupu zawartej z Lion Capital („Lion”) w kwietniu 2009 roku, a następnie zakup pozostałych udziałów w Russian Alcohol Group („RAG”) w grudniu 2009 roku. W wyniku tych działań, Spółka zaczęła konsolidować całość działań Russian Alcohol Group poczynając od drugiego kwartału 2009 roku. Poza tym Spółka nabyła pozostałe udziały mniejszościowe w Parliament w Rosji, tym samym uzyskując pełne prawo własności do aktywów wykorzystywanych dla celów produkcji wódki i marek z rynku rosyjskiego.

W związku z realizacją tych inwestycji Spółka przeprowadziła trzy przedsięwzięcia mające na celu pozyskanie kapitału, w tym dwie publiczne oferty, które zapewniły jej wpływy netto na poziomie około 491 milionów USD, a także ofertę papierów dłużnych, które zapewniły wpływy netto na poziomie około 930 milionów USD. Wpływy z emisji kapitału zostały wykorzystane głównie na sfinansowanie zakupu pozostałych udziałów w grupie Parliament i częściowo na sfinansowanie zakupu pozostałych udziałów w Russian Alcohol. Wpływy z emisji obligacji zostały wykorzystane na sfinansowanie części wykupu Russian Alcohol i refinansowanie niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych Spółki wymagalnych w 2012 roku o wartości około 390 milionów USD, a także zadłużenia RAG w kwocie około 264 milionów USD. W efekcie oferty papierów dłużnych Spółka przesunęła terminy zapadalności istotnej części swojego zadłużenia na 2016 rok, a także rozliczyła większość swoich przyszłych zobowiązań płatniczych na rzecz Lion Capital z tytułu zakupu Russian Alcohol.

Istotne czynniki mające wpływ na skonsolidowane wyniki działalności

Wpływ przejęć produkcyjnych spółek zależnych

W 2008 i 2009 roku Spółka kontynuowała strategię przejęć poza Polską i Węgrami poprzez inwestycje w produkcję i import napojów alkoholowych w Rosji, dokonując szeregu przejęć i inwestycji opisanych poniżej. Wszystkie one miały wpływ na skonsolidowane wyniki naszej działalności, poczynając od okresów, w których nabyliśmy pierwsze udziały w poszczególnych podmiotach.

Przejęcie Parliament

Dnia 11 marca 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły z White Horse Intervest Limited, spółką z Brytyjskich Wysp Dziewiczych („White Horse”) i pewnymi podmiotami stowarzyszonymi White Horse Umowę Sprzedaży Akcji, regulującą nabycie przez Spółkę 85% kapitału udziałowego Parliament, od White Horse. 25 września 2009 roku zmieniliśmy Umowę Sprzedaży i Zakupu Akcji i zawarliśmy Umowę Sprzedaży i Zakupu Udziału Mniejszościowego. Zgodnie z postanowieniami Umowy Sprzedaży i Zakupu Udziału Mniejszościowego nabyliśmy pozostałe 15% kapitału udziałowego Parliament w zamian za łączne wynagrodzenie gotówkowe w kwocie 70,2 miliona USD dnia 25 września 2009 roku. Zgodnie z warunkami aneksu byliśmy zobowiązani do zapłacenia wynagrodzenia pieniężnego w kwocie około 16,7 miliona USD. Z tej kwoty, 30 października 2009 roku Spółka zapłaciła 9,9 miliona USD, a pozostała część została zapłacona 16 grudnia 2009 roku.

Przejęcie spółki Whitehall

Dnia 23 maja 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły i zrealizowały Umowę Kupna Sprzedaży Akcji oraz pewne inne umowy, na mocy których Spółka nabyła akcje uprawniające do 50% głosów minus jeden głos oraz 75% udział ekonomiczny w Whitehall. Whitehall jest wiodącym importerem win i produktów spirytusowych premium w Rosji. Łączne wynagrodzenie zapłacone przez Spółkę wyniosło 200 milionów USD w gotówce w momencie zamknięcia transakcji. Ponadto 21 października 2008 roku Spółka wyemitowała na rzecz sprzedającego 843 524 akcje zwykłe. Dnia 24 lutego 2009 roku Spółka oraz sprzedający dokonali zmiany warunków Umowy Zakupu Akcji dotyczącej przejęcia Whitehall, tak aby zapewnić spełnienie zobowiązań Spółki wobec sprzedającego wynikających z gwarancji ceny akcji zawartej w pierwotnej Umowie Zakupu Akcji. W wyniku dokonania zmiany umowy i należnych zgodnie z nią płatności, udział ekonomiczny Spółki w Whitehall wzrósł z 75% do 80%.

Spółka skonsolidowała inwestycję w Whitehall na dzień 23 maja 2008 roku przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale, a Spółka została uznana za głównego beneficjenta.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydała ASC Temat 810 zmieniający sposób ustalenia przez spółkę konieczności konsolidacji podmiotu. Przyjęcie tego standardu może wpłynąć na obecne ujęcie Grupy Whitehall przez Spółkę i Spółka dokonuje obecnie oceny tego ujęcia, a także jego potencjalnego wpływu na sprawozdanie finansowe. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w części „Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości”.

Grupa Whitehall obejmuje 50/50 joint-venture z Moët Hennessy („MHW J.V”). Ta spółka joint-venture jest wykazywana metodą praw własności i jest ujęta w bilansie w pozycji inwestycje, które początkowo wykazywano według wartości godziwej. Bieżący okres funkcjonowania spółki joint-venture upływa w czerwcu 2013 roku, kiedy to Moët Hennessy przysługiwać będzie opcja przejęcia pozostałych akcji tego podmiotu.

Przejęcie w Russian Alcohol Group

Dnia 9 lipca 2008 roku Spółka zakończyła inwestycję z Lion Capital i określonymi spółkami stowarzyszonymi Lion Capital wraz z pewnymi innymi inwestorami. W ramach tej inwestycji Spółka, Lion Capital i inni inwestorzy przejęli cały kapitał własny

Russian Alcohol. W związku z tą inwestycją Spółka przejęła pośredni udział kapitałowy w Russian Alcohol na poziomie około 42%, a Lion Capital przejęła w zasadzie cały pozostały kapitał własny Russian Alcohol. Umowa regulująca inwestycję dawała Spółce prawo do przejęcia i dawała Lion Capital prawo do zobowiązania Spółki do przejęcia udziału kapitałowego Lion Capital w Russian Alcohol Group („Wcześniejsza Umowa”). Dnia 24 kwietnia 2009 roku Spółka i Lion Capital zawarły nową umowę zastępującą Wcześniejszą Umowę, która umożliwi Spółce – w ramach wieloetapowego zakupu kapitału – przejęcie w ciągu następnych pięciu lat (w tym 2009 roku) całego kapitału Russian Alcohol pozostającego w posiadaniu Lion Capital.

Na podstawie tej umowy Spółka uznała Russian Alcohol za podmiot o zmiennym udziale ze Spółką będącą głównym beneficjentem. W wyniku tej zmiany, od drugiego kwartału 2009 roku Spółka zaczęła konsolidować RAG i ujęła udział niedający prawa kontroli wynoszący 9,4% stanowiący kapitał własny niezajdujący się w posiadaniu Spółki lub Lion Capital. Z perspektywy księgowej Spółka ujęła przejęcie udziałów kapitałowych w Russian Alcohol należących do Lion Capital, tak jakby to przejęcie miało miejsce 24 kwietnia 2009 roku. W tej dacie CEDC ujęła jako zobowiązanie wszystkie przyszłe płatności należne zgodnie z tą umową w wartości godziwej. Łączna wartość bieżąca wynagrodzenia odroczonego na dzień 24 kwietnia 2009 roku wynosiła 447,2 miliona USD i została określona z zastosowaniem stopy dyskonta wynoszącej 14,5%. Wartość bieżąca zobowiązania podlegała amortyzacji przez okres kończący się w dacie dokonania ostatniej płatności, przewidywanej na 2013 rok, przy czym niepieniężne koszty odsetek ujmujące się co kwartał w rachunku zysków i strat. Zdyskontowany odpis amortyzacyjny za okres od 24 kwietnia 2009 roku do 31 września 2009 roku wyniósł 38,5 miliona USD.

Dnia 29 lipca 2009 roku Spółka zawarła z Lion Capital umowę, zgodnie z którą Lion/Rally Cayman 7 L.P. („Cayman 7”), spółka komandytowa z Kajmanów (*Exempted Limited Partnership*), w której Spółka posiada 100% udział ekonomiczny i której jest komandytariuszem, nabyła dodatkowy 6% pośredni udział kapitałowy w Russian Alcohol od określonych inwestorów mniejszościowych Russian Alcohol w zamian za 30 000 000 USD w gotówce, sfinansowane przez Spółkę. Po zrealizowaniu tego nabycia Spółka znajduje się w posiadaniu około 58% kapitału własnego RAG. Poza tym 3 sierpnia 2009 roku, zgodnie z nową umową wymienioną powyżej, Spółka nabyła dodatkowe pośrednie udziały kapitałowe w Russian Alcohol, co zapewnia jej łącznie udział na poziomie 59,8%.

Dnia 15 września 2009 roku, w związku z przejęciem Russian Alcohol, Spółka zawarła Umowę Rozliczeniową z Cirey Holdings Inc. („Cirey”), spółką prywatną z Brytyjskich Wyp. Dziewiczych i ostateczną stroną kontrolującą Russian Alcohol, zgodnie z którą (i) Cirey otrzymała 50 000 000 USD, z czego 17 500 000 USD zostało sfinansowane przez Spółkę, (ii) Spółka wydała Cirey 479 499 swoich akcji zwykłych oraz (iii) Spółka otrzymała dodatkowy udział jako komandytariusz o wartości 32 500 000 USD w Cayman 7.

9 listopada 2009 roku Spółka zawarła umowę z Lion Capital i Kylemore International Invest Corp. („Kylemore”), pośrednim akcjonariuszem mniejszościowym Russian Alcohol Group, w sprawie nabycia pośredniego udziału kapitałowego Kylemore w RAG. 10 listopada 2009 roku Spółka wyemitowała na rzecz Kylemore 949 034 akcje zwykłe Spółki, Kylemore przekazała wszystkie swoje pośrednie udziały kapitałowe w Russian Alcohol na rzecz Lion/Rally Cayman 6 („Cayman 6”), specjalną spółkę inwestycyjną z Kaymanów, poprzez którą Spółka i Lion posiadają swoje udziały w Russian Alcohol. W efekcie Spółka, Lion Capital i pewni Wspólni inwestorzy pośrednio posiadają 100% kapitału własnego RAG, a łączny pośredni udział kapitałowy w Spółki w Russian Alcohol wzrósł do 62,25%. Zgodnie z umową z Kylemore, w momencie otrzymania zezwolenia od FAS i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy na przejęcie przez CEDC kontroli nad Russian Alcohol, Spółka wypłaciła Kylemore 5 000 000 USD 11 stycznia 2010 roku i wypłaci następne 5 000 000 USD 1 lutego 2011 roku. Również zgodnie z tą umową Peter Levin, jeden z pierwotnych właścicieli Russian Alcohol, będzie w dalszym ciągu wspierać działalność Russian Alcohol jako niewyłączny członek Rady Operacyjnej Russian Alcohol, nieposiadający uprawnień wykonawczych, a także jako Prezes Zarządu naszej destylarni Topaz.

Dnia 9 grudnia 2009 roku Spółka z wyprzedzeniem wykonała warunki określone w Umowie Opcji Lion i Umowie Opcji Wspólni inwestora, obu z dnia 24 kwietnia 2009 roku, i wykonała, odpowiednio, Opcję Lion oraz Opcję Wspólni inwestora, odpowiednio. Tym samym Spółka nabyła od spółek stowarzyszonych Lion Capital pozostałe pośrednie udziały kapitałowe w Cayman 6 bez wyłącznego udziału zapewniającego prawo głosu Cayman 6, obejmujące pozostałe udziały kapitałowe w Russian Alcohol.

Jako wynagrodzenie za Opcję Wspólni inwestora Spółka dokonała płatności na rzecz Lion Capital w kwocie 131 800 000 USD i 23 650 000 EUR w gotówce. W zamian za Opcję Lion Option Spółka (1) dokonała płatności na rzecz Lion Capital w kwocie 184 347 666 USD i 105 839,852 EUR; (2) zdeponowała na rachunku escrow kwoty 23 991 072 USD i 51 315 337 EUR, które zostały zwolnione i wypłacone Lion Capital dnia 11 stycznia 2010 roku po otrzymaniu zgody FAS i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy; oraz (3) wypłaciła na rzecz Lion Capital dodatkowe kwoty (a) 2 375 354 USD i 5 080 727 EUR w Dacie Zwolnienia Escrow oraz (b) zobowiązała się do zapłacenia 10 689 092 USD i 22 863 269 EUR dnia 1 czerwca 2010 roku lub według uznania Lion Capital we wcześniejszej dowolnej dacie od 20 kwietnia 2010 roku do 1 czerwca 2010 roku. Na sfinansowanie wymienionych płatności w gotówce Spółka wykorzystwała część wpływów z oferty swoich akcji zwykłych przeprowadzonej 18 listopada 2009 roku i oferty swoich Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, przeprowadzonej 2 grudnia 2009 roku.

20 stycznia 2010 roku po otrzymaniu wymaganych zgód na przejęcie od FAS i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy, Spółka nabyła wyłączny udział zapewniający prawo głosu Cayman 6 od spółki stowarzyszonej Lion Capital i tym samym przejęła kontrolę nad Russian Alcohol. Spółka zaczęła konsolidować wszystkie zyski i straty RAG poczynając od 1 kwietnia 2009 roku.

W 2009 roku i w bieżącym roku aktywnie integrujemy spółki produkcyjne z naszą Grupą. Przejęcie i integracja tych przedsiębiorstw z naszą działalnością operacyjną mają istotny wpływ na wyniki działalności operacyjnej. Jak przedstawiono poniżej, przejęcia wpłynęły na naszą sprzedaż netto, koszt własny sprzedaży, zysk z działalności operacyjnej oraz dochody kapitałowe ze spółek stowarzyszonych.

Skutki refinansowania zadłużenia

W grudniu 2009 roku Spółka wyemitowała nowe Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne w euro i w dolarach amerykańskich wymagalne w 2016 roku, uzyskując wpływy netto na poziomie około 930 milionów USD. Z tych wpływów około 390,4 miliona USD wykorzystano na rozliczenie zobowiązań związanych z wcześniejszymi Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi wymagalnymi w 2012 roku. Zawiadomienie o tym wykupie przekazano posiadaczom papierów dłużnych w grudniu 2009 roku, a wpływy przekazano Powiernikowi, chociaż faktyczna spłata papierów dłużnych i pełne rozliczenie wynikających z nich zobowiązań nastąpiło dopiero w styczniu 2010 roku. W związku z tym na dzień 31 grudnia 2009 roku pełne kwoty papierów dłużnych wykazano jako zobowiązanie krótkoterminowe, a środki pieniężne przekazane powiernikowi ujęto w bilansie jako środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania. Poza tym w wyniku tych działań Spółka ujęła koszty odsetek w grudniu 2009 roku zarówno dla nowej, jak i wcześniejszej emisji papierów dłużnych.

W procesie refinansowania zadłużenia Russian Alcohol przy pomocy wpływów z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku Spółka ujęła jednorazowe obciążenie w kwocie około 13,9 miliona USD związane z odpisem skapitalizowanych kosztów finansowych i obciążenie netto w kwocie 3 milionów USD związane z zamknięciem zabezpieczeń dotyczących poprzedniego finansowania. Obciążenia te uwzględniono w innych kosztach finansowych.

Ponieważ papiery dłużne były denominowane w dolarach amerykańskich i euro, a zostały pożyczone podmiotom kontrolowanym w złotych polskich i rublach rosyjskich, Spółka jest narażona na wahania kursów wymiany, co opisano w następnym punkcie.

Wpływ wahań kursów i stóp procentowych

W zasadzie całość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej i aktywów Spółki jest denominowana w złotych polskich, rublach rosyjskich i forintach węgierskich. Oznacza to, że Spółka jest narażona na ryzyko walutowe zarówno w zakresie bilansu, jak i rachunku zysków i strat. Wpływ na pozycje kapitału obrotowego został przedstawiony w rachunku przepływów pieniężnych jako wpływ różnic kursowych na bilansową zmianę środków pieniężnych. Wpływ na rachunek zysków i strat wynika ze zmian średniego kursu użytego do przeliczenia rachunku zysków i strat z polskich złotych, rosyjskiego rubla i węgierskich forintów na dolary amerykańskie. Kwoty wykazane jako zyski lub straty kursowe na pierwszej stronie rachunku zysków i strat obejmują wyłącznie zrealizowane zyski lub różnice kursowe z tytułu transakcji niewyrażonych w polskich złotych, rosyjskich rublach czy węgierskich forintach.

Ponieważ walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański, różnice z przeliczenia wynikające z wahań kursów wymiany naszych walut funkcjonalnych miały wpływ na sytuację finansową Spółki i wyniki działalności operacyjnej, a także wpłynęły na porównywalność wyników za poszczególne okresy finansowe.

Spółka ma zadłużenie, w tym Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku, Zamienne Papiery Dłużne wymagalne w 2013 roku oraz Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro. Zadłużenie to zostało następnie pożyczone przedsiębiorstwom operacyjnym Spółki, których waluty funkcjonalne to złoty polski i rubel rosyjski. Skutkiem denominacji zadłużenia w walutach innych niż waluty funkcjonalne Spółki jest wzrost lub spadek wartości zobowiązań Spółki z tytułu tego zadłużenia wyrażonej w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku, odpowiednio, deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W efekcie Spółka jest narażona na zyski lub straty z tytułu aktualizacji wyceny tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego kursu wymiany o jeden procent, co mogłoby mieć istotne skutki dla wyników działalności Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany o 1%
USD – złoty polski	426 milionów USD	zysk/strata 4,3 miliona USD
USD – rubel rosyjski	264 miliony USD	zysk/strata 2,6 miliona USD
EUR – złoty polski	625 milionów EUR lub około 901 miliona USD	zysk/strata 9 milionów USD

W tabeli powyżej ujęto kwotę 245 milionów EUR dotyczącą Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych, które zostały wykupione 4 stycznia 2010 roku i tym samym po tej dacie nie powodowały żadnych skutków walutowych.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu do dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku

Poniżej przedstawiono podsumowanie wyników operacyjnych Spółki (wyrażonych w tysiącach oprócz kwot na jedną akcję).

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2009	2008
Przychody ze sprzedaży	\$ 2 197 542	\$ 2 136 570
Podatek akcyzowy	(690 403)	(489 566)
Przychody netto ze sprzedaży	1 507 139	1 647 004
Koszt własny sprzedaży	1 012 543	1 224 899
Zysk brutto ze sprzedaży	494 596	422 105
Koszty działalności operacyjnej.....	278 448	223 373
Zysk z działalności operacyjnej	216 148	198 732
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek.....	(80 213)	(53 447)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej.....	21 864	(132 936)
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonych	(38 501)	—
Zysk netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej.....	824	410
Zysk przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi prawa kontroli w spółkach zależnych	120 122	12 759
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego	(22 905)	(11 872)
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych	(13 102)	(9 002)
Zysk/(strata) netto	\$ 84 115	(\$ 8 115)
Minus: Zysk netto przypadający na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	2 708	3 680
Minus: Zysk netto przypadający na podlegające umorzeniu udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall	3 078	6 803
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 78 329	(\$ 18 598)
Zysk/(strata) netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 1,46	(\$ 0,42)
Zysk/(strata) netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 1,45	(\$ 0,42)

Przychody netto ze sprzedaży

Przychody netto ze sprzedaży stanowią łączne przychody ze sprzedaży pomniejszone o wszystkie rabaty udzielone klientom, podatek akcyzowy od produktów wytwarzanych, podatek importowy oraz podatek od towarów i usług (VAT). Łączne przychody netto ze sprzedaży spadły o około 8,5% czyli o 139,9 miliona USD, z 1 647,0 milionów USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 1 507,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Spadek ten został spowodowany przez następujące czynniki:

Przychody netto ze sprzedaży za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku	\$ 1 647 004
Wzrost wynikający z przejęć.....	357 531
Spadek przychodów ze sprzedaży z dystrybucji w Polsce	(153 991)
Zmiana przychodów ze sprzedaży z innej działalności	5 015
Wpływ kursów wymiany walut.....	(348 420)
Przychody netto ze sprzedaży za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku	\$ 1 507 139

Czynniki mające wpływ na sprzedaż w ramach działalności za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku obejmują ograniczenie działalności dystrybucyjnej w Polsce, które wynika głównie z programu redukcji sprzedaży hurtowej SKU o niższej marży, głównie piwa, przesunięcie zakupów klientów w kierunku większych punktów sprzedaży detalicznej, jak również niższy spadek zapasów w pierwszym kwartale 2009 roku wynikający z wyższych poziomów zapasów na rynku w Polsce na początku kwartału. Te wyższe poziomy zapasów na rynku na początku roku, które wpłynęły głównie na pierwszy kwartał 2009 roku, wynikały z dziewięcioprocentowej podwyżki podatku akcyzowego w Polsce z dniem 31 grudnia 2008 roku, która zachęciła klientów do zakupu dodatkowych produktów przed 31 grudnia 2008 roku z niższym podatkiem akcyzowym.

Biorąc pod uwagę średnie kursy wymiany za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku nasze waluty funkcjonalne, czyli głównie złoty polski i rubel rosyjski, osłabiły się wobec dolara amerykańskiego odpowiednio o około 30% i 28%. Spowodowało to spadek wartości sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich. Spadek ten został częściowo skompensowany konsolidacją sprzedaży netto Russian Alcohol.

Poniżej przedstawiono podział naszej działalności według segmentów, reprezentujących nasze główne obszary geograficzne działalności – Polskę, Rosję i Węgry:

Segment	Przychody netto segmentu za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2009	2008
Polska	\$ 892 121	\$ 1 305 629
Rosja.....	578 433	297 892
Węgry	36 585	43 483
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 1 507 139	\$ 1 647 004

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto zwiększył się o około 17,2% lub 72,5 miliona USD do 494,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku z 422,1 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku, co odzwierciedla wzrost marż zysku brutto w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Marża zysku brutto wzrosła z 25,6% przychodów netto ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 32,8% przychodów netto ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Głównym czynnikiem poprawy marży było uwzględnienie nowo przejętych przedsiębiorstw w Rosji: Parliament i Whitehall, a także dokonana po raz pierwszy konsolidacja wyników Russian Alcohol. Podmioty te jako producenci i importerzy generują wyższe marże zysku brutto niż polskie przedsiębiorstwa, na które istotny wpływ ma niższa marża dystrybucyjna.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne jako procent przychodów netto ze sprzedaży zwiększyły się z 13,6% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 18,5% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Łączne koszty operacyjne zwiększyły się o około 24,6% czyli o 55,0 miliona USD, z 223,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 278,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Około 114,6 miliona USD tego wzrostu wynikało ze skutków przejęcia Russian Alcohol w lipcu 2008 roku. Około 19,9 milionów USD było związane z niższymi kosztami działalności operacyjnej w naszych obecnych przedsiębiorstwach, które obejmowały pewne zyski i straty z transakcji jednorazowych opisane poniżej. Deprecjacja walut funkcjonalnych w stosunku do dolara amerykańskiego spowodowała spadek naszych kosztów operacyjnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku o 49,9 milionów USD w porównaniu z tym samym okresem w zeszłym roku.

Koszty operacyjne za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku	\$ 223 373
Wzrost wynikający z przejęć.....	124 908
Spadek wynikający ze wzrostu działalności bieżącej.....	(19 909)
Wpływ kursów wymiany walut.....	(49 924)
Koszty operacyjne za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku	\$ 278 448

Poniższa tabela przedstawia poszczególne pozycje kosztów operacyjnych.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia			
	2009	2008	
(w tysiącach USD)			
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A)	\$ 221 560	\$ 168 584	
Marketing	46 534	43 954	
Amortyzacja	10 354	10 835	
Koszty działalności operacyjnej razem	\$ 278 448	\$ 223 373	

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A) zwiększyły się o około 31,4% czyli o 53,0 miliony USD, z 168,6 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 221,6 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Około 100,0 milionów USD z tego wzrostu wynikało przede wszystkim z konsolidacji wyników Russian Alcohol, a pozostała część tego wzrostu była spowodowana głównie rozwojem naszej działalności, przy czym ten wzrost został skompensowany deprecjacją złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A) obejmują pewne zyski i straty, w tym jednorazowy zysk odnotowany w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku w kwocie 225,6 miliona USD z zysku z działalności operacyjnej, związany z aktualizacją wyceny posiadanego wcześniej udziału kapitałowego w Russian Alcohol do wartości godziwej, który został częściowo skompensowany pewnymi jednorazowymi obciążeniami, obejmującymi jednorazowe obciążenie w kwocie 162,0 milionów USD dotyczące nieamortyzowanego dyskonta odroczonego wynagrodzenia związanego z przyspieszonym wykupem udziału Lion Capital w Russian Alcohol, rozliczeniem gotówkowym w kwocie 15,0 milionów USD po zamknięciu z pierwotnymi sprzedającymi Russian Alcohol, utratą wartości w kwocie 20,3 miliona USD dotyczącą znaków towarowych Spółki, a także honorariami prawników i doradców związanymi z przejęciami.

Amortyzacja spadła o około 3,7%, czyli o 0,4 miliona USD z 10,8 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 10,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, głównie w związku z przeliczeniem walut.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej wzrósł o około 8,8% czyli o 17,4 miliona USD, ze 198,7 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 216,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji wyników Russian Alcohol Group, w wyniku której Spółka ujęła jednorazowy zysk w w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku w kwocie 225,6 miliona USD w zysku z działalności operacyjnej związany z aktualizacją wyceny posiadanego wcześniej udziału kapitałowego w Russian Alcohol do wartości godziwej, który został częściowo skompensowany jednorazowym obciążeniem w kwocie 162,0 milionów USD dotyczącym nieamortyzowanego dyskonta odroczonego wynagrodzenia związanego z przyspieszonym wykupem udziału Lion w Russian Alcohol, rozliczeniem gotówkowym na kwotę 15 milionów USD po zamknięciu na rzecz pierwotnych sprzedających Russian Alcohol i utratą wartości w kwocie 20,3 miliona USD dotyczącą znaków towarowych Spółki.

Zysk z działalności operacyjnej Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia			
	2009	2008	
Segment			
Polska.....	\$ 107 987	\$ 124 920	
Rosja	110 363	73 374	
Węgry	6 149	7 641	
Narzut Spółki			
Ogólne narzuty Spółki	(4 570)	(3 353)	
Koszt opcji	(3 781)	(3 850)	
Razem zysk z działalności operacyjnej.....	\$ 216 148	\$ 198 732	

Zysk z działalności operacyjnej w Polsce jako procent przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 12,1% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z 9,6% w takim samym okresie w 2008 roku. Te wartości uwzględniają jednak pewne transakcje jednorazowe związane z zyskami i stratami, jak opisano powyżej, związane z przejęciem Russian Alcohol. Pozycje te wpłynęły na segment polski, ponieważ polska spółka zależna była spółką holdingową w przejęciu Russian Alcohol. Po wyłączeniu wpływu tych pozycji, zysk z działalności operacyjnej w Polsce jako procent przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 8,9% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z 9,6% w 2008 roku. Spadek ten wynika głównie z niższych marż na naszej działalności dystrybucyjnej, a także niższych przychodów ze sprzedaży z działalności dystrybucyjnej powiązanych z bazą kosztową środków trwałych.

Marża zysku z działalności operacyjnej jako procent przychodów ze sprzedaży netto w Rosji obniżyła się z 24,6% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 19,1% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, co odzwierciedla wpływ konsolidacji Russian Alcohol. Russian Alcohol działa głównie w segmencie popularnym w porównaniu z Parliament będącą wódką z segmentu sub-premium i prowadzi sprzedaż gotowych do spożycia napojów alkoholowych (niskoalkoholowych), które mają niższą marżę niż wódka. Poza tym na import wyrobów z grupy Whitehall wpłynęły wyższe ceny zakupu związane z dewaluacją rubla rosyjskiego.

Na Węgrzech odnotowano spadek zysku z działalności operacyjnej jako procentu przychodów ze sprzedaży netto z 17,6% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 16,8% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Spadek ten wynikał przede wszystkim z wyższych kosztów importu w walucie lokalnej w pierwszym kwartale 2008 roku, ponieważ działalność handlowa na Węgrzech dotyczy wyłącznie alkoholi importowanych, których ceny są denominowane głównie w euro.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty odsetkowe zwiększyły się o około 50,2% czyli o 26,8 miliona USD, z 53,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku do 80,2 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Wzrost ten był spowodowany konsolidacją wyników finansowych Russian Alcohol poczynając od drugiego kwartału 2009 roku oraz dodatkowym zadłużeniem dla celów finansowania inwestycji w Russian Alcohol w lipcu 2008 roku.

Spółka ujęła 21,9 miliona USD pozostałych przychodów finansowych w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, w porównaniu ze stratą w kwocie 132,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Zmiana ta była związana głównie z wpływem zmian kursów wymiany na finansowanie przejęć denominowane w USD i EUR, a także z opłatami bankowymi dotyczącymi wcześniejszej spłaty zadłużenia Russian Alcohol, które było następnie refinansowane przy pomocy wpływów z Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, będącymi kosztami zamknięcia zabezpieczeń związanych z zadłużeniem bankowym. Łączny wpływ tych transakcji wyniósł 16,9 miliona USD.

Wartość bieżąca wynagrodzenia odroczonego związanego z przejęciem Russian Alcohol Group podlegała amortyzacji przez okres zakończony 8 grudnia 2009 roku, gdy Spółka przyspieszyła termin określony w Umowie Opcji z dnia 24 kwietnia 2009 roku i nabyła pozostały udział kapitałowy w Russian Alcohol, który nie pozostawał w posiadaniu Spółki. Do tej daty Spółka ujmowała niepieniężne koszty odsetek co kwartał w rachunku zysków i strat. Zdyskontowany odpis amortyzacyjny za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku wyniósł 38,5 miliona USD.

Inne pozycje niepieniężne za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku obejmują zysk netto w kwocie 10,8 miliona USD w porównaniu z zyskiem w kwocie 0,4 miliona USD za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku.

Podatek dochodowy

Nasza efektywna stawka podatkowa za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku wynosiła 19,1%, co wynika głównie z kombinacji ustawowych stawek podatkowych obowiązujących w Polsce (19%) i Rosji (20%).

Zysk netto z udziałów niedających prawa kontroli i z tytułu inwestycji w podmioty powiązane konsolidowane metodą praw własności

Udziały mniejszościowe w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku stanowiły głównie udziały niedające prawa kontroli pozostające w posiadaniu stron trzecich, w tym głównie 20% udział mniejszościowy w Whitehall, 15% udział w Parliament do 25 września 2009 roku (gdy nabyliśmy ten udział mniejszościowy) i udział mniejszościowy o wartości około 2,5 miliona USD związany z określonymi udziałowcami mniejszościowymi Russian Alcohol, których pełny udział został wykupiony przez Spółkę w grudniu 2009 roku.

Zysk z tytułu inwestycji w podmioty powiązane konsolidowane metodą praw własności za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku obejmuje proporcjonalny udział CEDC w stracie netto z inwestycji ujmowanych metodą praw własności. Obejmuje on stratę w kwocie 17,7 miliona USD z inwestycji w Russian Alcohol za pierwszy kwartał 2009 roku, wynikającą głównie z dewaluacji rubla rosyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, przy czym ta inwestycja została skonsolidowana metodą praw własności, skompensowaną częściowo zyskiem w kwocie 4,6 miliona USD z inwestycji w MHWH J.V. za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu do dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku

Poniżej przedstawiono podsumowanie wyników operacyjnych Spółki (wyrażonych w tysiącach oprócz kwot na jedną akcję).

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2008	2007
Przychody ze sprzedaży	\$ 2 136 570	\$ 1 483 344
Podatek akcyzowy	(489 566)	(293 522)
Przychody netto ze sprzedaży	1 647 004	1 189 822
Koszt własny sprzedaży	1 224 899	941 060
Zysk brutto ze sprzedaży	422 105	248 762
Koszty działalności operacyjnej	223 373	130 677
Zysk z działalności operacyjnej	198 732	118 085
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(53 447)	(35 829)
(Koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(132 936)	13 594
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	410	(1 770)
Zysk przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi prawa kontroli w spółkach zależnych	12 759	94 080
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego	(11 872)	(15 910)
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych	(9 002)	—
Zysk/(strata) netto	(\$ 8 115)	\$ 78 170
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	3 680	1 068
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na podlegające umorzeniu udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall	6 803	—
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	(\$ 18 598)	\$ 77 102
Zysk/(strata) netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$ 0,42)	\$ 1,93
Zysk/(strata) netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 0,42)	\$ 1,91

Przychody netto ze sprzedaży

Przychody netto ze sprzedaży stanowią łączne przychody ze sprzedaży pomniejszone o wszystkie rabaty udzielone klientom, podatek akcyzowy od produktów wytwarzanych oraz podatek od towarów i usług (VAT). Łączne przychody netto ze sprzedaży wzrosły o około 38,4% czyli o 457,2 miliona USD, z 1 189,8 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 1 647,0 milionów USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Wzrost ten został spowodowany przez następujące czynniki:

Przychody netto ze sprzedaży za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku	\$ 1 189 822
Wzrost wynikający z przejęć	346 826
Wzrost sprzedaży z działalności kontynuowanej	43 321
Obniżenie akcyzy	(97 089)
Wpływ kursów wymiany walut	164 124
Przychody netto ze sprzedaży za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku	\$ 1 647 004

Czynniki mające wpływ na sprzedaż w ramach kontynuowanej działalności za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku obejmowały wzrost sprzedaży naszych podstawowych marek wódki, przy czym wzrost o 12% pod względem wolumenu odnotował nasz flagowy produkt *Bols Vodka*, a *Soplica* wykazała wzrost pod względem wolumenu o 14% porównaniu do okresu dwunastu miesięcy zakończonego 31 grudnia 2007 roku. Wpływ na wzrost przychodów ze sprzedaży miała także koncentracja na obniżeniu sprzedaży SKU o niższych marżach, głównie piwa, a także obniżenie powiązanych kosztów sprzedaży i dystrybucji tych wyrobów. Planujemy kontynuowanie procesu usprawnień do 2009 roku.

Od stycznia 2008 roku sprzedaż wyrobów wytwarzanych w Polmos Białystok i Bols na rzecz określonych głównych klientów przesunięto z naszych spółek dystrybucyjnych do wytwórców, Polmos Białystok i Bols, tak aby ograniczyć koszty dystrybucji. W razie wykazywania sprzedaży bezpośrednio przez producenta, od przychodów ze sprzedaży netto odlicza się podatek akcyzowy, a gdy sprzedaż prowadzona jest przez spółkę dystrybucyjną, przychody ze sprzedaży ujmują się w kwocie brutto z podatkiem akcyzowym. W związku z tym przeniesienie umów handlowych od dystrybutorów do producentów zmniejsza wykazywaną kwotę przychodów ze sprzedaży netto poprzez eliminację podatku akcyzowego, a także zwiększa zysk brutto jako procent przychodów ze sprzedaży. Wpływ tych obniżek sprzedaży za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku wyniósł 97,1 miliona USD.

Biorąc pod uwagę średnie kursy wymiany za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 i 2007 roku, złoty polski wzmocnił się o około 13%. Spowodowało to wzrost wartości sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich o 164,1 miliona USD. Jak stwierdzono powyżej, w ostatnim okresie złoty polski i rubel rosyjski zdeprecjonowały się jednak istotnie wobec dolara amerykańskiego. Ze względu na deprecjację złotego polskiego i rubla rosyjskiego, sprzedaż wyrażona w dolarach amerykańskich również obniżyła się.

W wyniku naszych niedawnych przejęć w Rosji, wprowadziliśmy podejście segmentowe do naszej działalności dokonując podziału działalności według głównych obszarów geograficznych na Polskę, Rosję i Węgry. Wzrost przychodów ze sprzedaży w wyniku przejęć o 346,8 miliona USD obejmuje przychody ze sprzedaży w kwocie 297,9 miliona USD związane z nowo przejętą działalnością Parliament i Whitehall, ujęte w segmencie „Rosja” w tabeli poniżej.

Segment	Przychody netto według segmentów Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2008	2007
Polska	\$ 1 305 629	\$ 1 152 601
Rosja.....	—	—
	\$ 297 892	
Węgry	\$ 43 483	\$ 37 221
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 1 647 004	\$ 1 189 822

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto zwiększył się o około 173,3 miliona USD do 422,1 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku z 248,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku, co odzwierciedla wzrost przychodów ze sprzedaży w wyniku działania wymienionych powyżej czynników w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Marża zysku brutto wzrosła z 20,9% przychodów netto ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 25,6% przychodów netto ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Czynniki wpływające na wzrost naszych marż obejmowały lepszą strukturę sprzedaży, niższe koszty spirytusu, wpływ akcyzy, jak opisano powyżej, a także konsolidację Parliament i Whitehall, odpowiednio, od pierwszego i drugiego kwartału 2008 roku. Parliament i Whitehall jako producent i importer działają z wyższymi marżami zysku brutto niż polskie przedsiębiorstwa, na które większy wpływ ma działalność dystrybucyjna prowadzona przy niższej marży. Poza tym marże wzrosły dodatkowo dzięki niższym cenom spirytusu w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku, a także wzrostowi marek importowanych na zasadzie wyłączności.

Koszty działalności operacyjnej

Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i ogólnego zarządu, koszty reklamy, amortyzacja niezwiązana z produkcją oraz odpis aktualizujący na nieściągalne należności. Łączne koszty operacyjne zwiększyły się o około 70,9% czyli o 92,7 miliona USD, ze 130,7 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 223,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Około 31,4 miliona USD tego wzrostu wynikało z przejęcia Parliament w marcu 2008 roku, około 24,9 miliona USD – Whitehall, a około 5,5 miliona USD – z przejęcia PHS we wrześniu 2007 roku. Pozostała część tego wzrostu była związana głównie ze wzrostem działalności i opisanym poniżej wpływem kosztów związanych z kursami wymiany.

Koszty operacyjne za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku	\$ 130 677
Wzrost wynikający z przejęć.....	61 797
Wzrost wynikający ze wzrostu działalności bieżącej.....	10 322
Wpływ kursów wymiany walut.....	20 577
Koszty operacyjne za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku	\$ 223 373

Poniższa tabela przedstawia poszczególne pozycje kosztów operacyjnych

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2008	2007
	(w tysiącach USD)	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A).....	\$ 168 584	\$ 106 401
Marketing	43 954	16 937
Amortyzacja	10 835	7 339
Koszty działalności operacyjnej razem	\$ 223 373	\$ 130 677

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A) zwiększyły się o około 58,5% czyli o 62,2 miliona USD, ze 106,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 168,6 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Około 47,1 miliona USD tego wzrostu wynikało przede wszystkim z przejść przedstawionych powyżej, a pozostała część tego wzrostu była spowodowana głównie rozwojem naszej działalności i aprecjacją złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego. Jak stwierdzono powyżej, w ostatnim okresie złoty polski i rubel rosyjski zdeprecjonowały się jednak istotnie wobec dolara amerykańskiego. Ze względu na deprecjację złotego polskiego i rubla rosyjskiego, Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A) również obniża się. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A) jako procent przychodów netto ze sprzedaży zwiększyły się z 8,9% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 10,2% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku.

Amortyzacja zwiększyła się o około 47,9%, czyli o 3,5 miliona USD z 7,3 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 10,8 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Ten wzrost wynikał przede wszystkim ze wzrostu naszej działalności kontynuowanej oraz z przejścia Parlament i Whitehall.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej wzrósł o około 68,2% czyli o 80,6 miliona USD, ze 118,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 198,7 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Zysk operacyjny jako procent przychodów netto ze sprzedaży zwiększyły się z 9,9% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 12,1% w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z czynników opisanych w punkcie „Przychody ze sprzedaży netto” powyżej. Poniższa tabela przedstawia podział zysku z działalności operacyjnej na segmenty.

	Zysk z działalności operacyjnej Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2008	2007
Segment		
Polska.....	\$ 124 920	\$ 116 862
Rosja		—
	73 374	
Węgry	7 641	7 491
Narzut Spółki		
Ogólne narzuty Spółki	(3 353)	(4 398)
Koszt opcji	(3 850)	(1 870)
Razem zysk z działalności operacyjnej.....	\$ 198 732	\$ 118 085

Podatek dochodowy

Nasza efektywna stawka podatkowa za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku wynosiła 93,0%, co wynika z kombinacji ustawowych stawek podatkowych obowiązujących w jurysdykcjach podatkowych, w których prowadzimy działalność,

a także z urealnienia naszych aktywów z tytułu podatku odroczonego. Spółka utworzyła dodatkowe rezerwy niepieniężne na straty podatkowe do wykorzystania w spółce zależnej Carey Agri. Ze względu na poziom strat kursowych poniesionych w 2008 roku opisany powyżej, kierownictwo stwierdziło, że część strat podatkowych za poprzednie okresy nie zostanie w przyszłości wykorzystana. Na dzień 31 grudnia 2008 roku Spółka utworzyła rezerwę na 7 milionów USD lub prawie 50% dostępnej straty do przeniesienia w swojej spółce zależnej Carey Agri. Z dniem 1 stycznia 2009 roku ustawowa stawka podatku w Rosji została obniżona z 24% do 20%.

Zysk netto z udziałów niedających prawa kontroli i z tytułu inwestycji w podmioty powiązane konsolidowane metodą praw własności

Udział mniejszościowy za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku dotyczy przede wszystkim udziałów mniejszościowych w Grupie Whitehall (25%) i Parliament (15%).

Zysk z tytułu inwestycji w podmioty powiązane konsolidowane metodą praw własności za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku obejmuje proporcjonalny udział CEDC w zysku netto z inwestycji ujmowanych metodą praw własności. Ta pozycja obejmuje zysk w kwocie 8,5 miliona USD z inwestycji w MHHW J.V. i stratę w kwocie 17,5 miliona USD z inwestycji w Grupę Russian Alcohol. Wyniki Russian Alcohol obejmują niepieniężne straty kursowe związane z aktualizacją wartości instrumentów dłużnych denominowanych w dolarach amerykańskich.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty odsetkowe zwiększyły się o około 49,2% czyli o 17,6 miliona USD, z 35,8 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku do 53,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Wzrost ten był spowodowany połączeniem dodatkowego zadłużenia na finansowanie nabycia udziałów Russian Alcohol przeprowadzonego w lipcu 2008 roku, emisją naszych Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych na finansowanie nabycia Parliament i nabycia Whitehall oraz zwiększeniem stóp procentowych w 2008 roku w porównaniu z 2007 rokiem.

Spółka ujęła 131,0 milionów USD niezrealizowanych strat kursowych w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, głównie w związku z wpływem zmian kursów wymiany na nasze Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne i Niepodporządkowane Zamiennne Papiery Dłużne, ponieważ to zadłużenie zostało pożyczone podmiotom, których walutą funkcjonalną jest złoty polski, w porównaniu z 23,9 miliona USD zysków za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2007 roku.

Oświadczenie dotyczące płynności i zasobów kapitałowych

W analizowanych okresach głównym źródłem umożliwiającym zachowanie płynności były przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej, kredyty, emisje akcji, oferta Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych, oferta Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2009 roku oraz wpływy z realizowanych opcji. Środki pieniężne były przeznaczane przede wszystkim na zaspokojenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy, obsługę zadłużenia, finansowanie inwestycji oraz finansowanie przejęć. W tabeli poniżej przedstawiono wybrane dane dotyczące skonsolidowanych przepływów środków pieniężnych Spółki we wskazanych okresach.

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku
		(w tysiącach USD)	
Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	92 961	72 196	23 084
Przepływy środków pieniężnych wykorzystanych w działalności inwestycyjnej netto	(1 069 745)	(667 928)	(159 122)
Przepływ środków pieniężnych netto z działalności finansowej.....	991 417	646 210	56 923

Przepływy środków pieniężnych w roku finansowym 2009

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Na przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej składają się środki pieniężne netto z działalności operacyjnej i odsetek. Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku wyniosły 93,0 milionów USD w porównaniu do 72,2 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Zmiany w kapitale obrotowym obejmowały wpływy środków pieniężnych w kwocie 11,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z wypływami środków pieniężnych w kwocie 64,0 miliona USD za dwanaście

miesiące zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Ponieważ ze względu na globalny kryzys gospodarczy w 2009 roku Spółka odnotowała niższe wskaźniki wzrostu organicznego w porównaniu z 2008 rokiem, przedsiębiorstwa były w stanie obniżyć zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, tym samym poprawiając przepływy środków pieniężnych ze zmian stanu kapitału obrotowego.

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej netto

Środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej obejmują środki pieniężne przeznaczone na realizację naszych inwestycji w podmiotach, które nie stanowiły naszej pełnej własności, nabycie środków trwałych, depozyty pieniężne wymagane na sfinansowanie wykupu naszych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku oraz spłatę większej części odroczonej płatności za Russian Alcohol. W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku na zakończenie zakupu pozostałych udziałów w Parliament i Russian Alcohol przeznaczono 573,5 miliona USD. Z tej kwoty około 93,4 miliona USD przeznaczono na sfinansowanie wykupu pozostałego udziału mniejszościowego w Grupie Parliament, a 455,6 miliona USD zapłacono za pozostały udział w Russian Alcohol, przy czym kwota 110 milionów USD była odroczonej do momentu uzyskania pozwolenia urzędu antymonopolowego w styczniu 2010 roku, a kwota 45 milionów USD, płatna w gotówce lub akcjach, jest odroczonej przynajmniej do kwietnia 2010 roku. Z kwoty 110,5 miliona USD, 101,0 milionów USD wpłacono na rachunek escrow i ta kwota jest wykazana w przepływach pieniężnych jako zmiana salda środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania. Pozostałe wypływy pieniężne w środkach pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 380,5 miliona USD dotyczyły zdeponowania u powiernika kwoty niezbędnej na wcześniejszy wykup naszych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, który miał miejsce w styczniu 2010 roku.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej odzwierciedlają głównie wpływy środków pieniężnych z zadłużenia w ramach linii kredytowych, ofert zadłużenia i emisji akcji, a także środki pieniężne wykorzystane na obsługę zadłużenia. Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku wynosiły 991,4 miliona USD w porównaniu do 645,2 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Głównym źródłem przepływów pieniężnych z działalności finansowej były dwie oferty publicznej przeprowadzone w lipcu i listopadzie 2009 roku, które zapewniły jej wpływy netto na poziomie około 491,0 milionów USD, a także emisja nowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Wartościowych wymagalnych w 2015, która zapewniła wpływy netto na poziomie około 929,6 miliona USD. Te wpływy środków pieniężnych zostały skompensowane spłatą zadłużenia, głównie zadłużenia Russian Alcohol w kwocie 35,0 milionów USD i 251,0 milionów USD w podziale odpowiednio, na część krótko- i długoterminową. Dodatkowe kwoty obejmują płatności kar podatkowych poprzedzających przejście Russian Alcohol, które mają być zwrócone przez sprzedających i zostały skompensowane z uzyskanymi od sprzedających pożyczkami.

Przepływy środków pieniężnych w roku finansowym 2008

Przepływ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Na przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej składają się środki pieniężne netto z działalności operacyjnej i odsetek. Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku wynosiły 72,2 miliona USD w porównaniu do 23,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku. Główne przyczyny tej zmiany to ogólny rozwój działalności oraz poprawa zarządzania kapitałem obrotowym. Zmiany w kapitale obrotowym spowodowały wypływ środków pieniężnych w wysokości 64,0 milionów USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku w porównaniu do wypływu środków pieniężnych w wysokości 72,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2007 roku. Te zmiany kapitału obrotowego obejmują również istotne wykorzystanie przepływów pieniężnych z podmiotów Parliament przejętych w Rosji, które były nowoutworzonymi podmiotami prawnymi niedysponującymi żadnymi należnościami, zapasami ani zobowiązaniami w dniu przejścia. Dlatego ok. 27 milionów USD zainwestowano w działalność tych podmiotów w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku w celu stworzenia znormalizowanej bazy kapitału obrotowego. Po ponownym dodaniu funduszy przekazanych Grupie Parliament w wysokości 27 milionów USD, nasz skorygowany przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej wyniósłby 99,2 miliona USD. Ponadto, spółka przejęła 75% udział ekonomiczny w Grupie Whitehall w maju 2008 roku. Poza tym pierwszy kwartał roku jest zwykle okresem uzyskiwania najwyższych przepływów pieniężnych, a ostatni kwartał zwykle jest okresem największego wykorzystania środków pieniężnych. W związku z tym w 2008 roku Spółka odnotowała wyższe wykorzystanie środków pieniężnych w czwartym kwartale w związku z przejściami w Rosji, ale przepływy środków pieniężnych w pierwszym kwartale nie były większe.

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej netto

Przepływy środków pieniężnych netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej obejmują środki pieniężne netto wykorzystane do przejścia spółek zależnych oraz majątku trwałego, a także przychody ze sprzedaży składników majątku trwałego. Przepływy środków pieniężnych netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku wynosiły 667,9 miliona USD w porównaniu do 159,1 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym

31 grudnia 2007 roku. Główne wypływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku to wynagrodzenie i koszty związane z przejęciem Parliament, Whitehall i Russian Alcohol oraz zakup podporządkowanych zamiennych papierów dłużnych w związku z inwestycją w Russian Alcohol o wartości 103,5 miliona USD.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej odzwierciedlają środki pieniężne wykorzystane do obsługi zadłużenia, zadłużenie w ramach linii kredytowych oraz wpływ środków pieniężnych z tytułu inwestycji kapitałowych w spółki nienotowane na giełdzie papierów wartościowych i realizacji opcji. Środki pieniężne netto uzyskane z działalności finansowej za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku wynosiły 646,2 miliona USD w porównaniu do 56,9 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku. Głównym źródłem środków pieniężnych z działalności finansowej była oferta Zamiennych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych Spółki w wysokości 310 milionów USD w celu sfinansowania przejęcia Parliament i Whitehall, która zapewniła wpływy netto w kwocie 304,4 miliona USD netto oraz przychody z oferty akcji zwykłych o wartości 233,8 miliona USD, które wykorzystano w celu sfinansowania inwestycji w Russian Alcohol, zakończonej w lipcu 2008 roku.

Płynność i zasoby kapitałowe w przyszłych okresach

Metody finansowania

Kredyty bankowe

Na dzień 31 grudnia 2009 roku dostępne saldo linii kredytowych w ramach rachunków bieżących Spółki wynosiło 49,8 miliona USD. Limity kredytowe są odnawiane co roku.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka wykorzystwała ok. 84,2 miliona USD wielocelowej linii kredytowej w związku z ofertą przetargową w 2007 roku zakupu pozostałych akcji Polmos Białystok S.A. znajdujących się w obiegu w Polsce. Zobowiązania Spółki wynikające z umowy linii kredytowej zostały zabezpieczone weksłami własnymi przez niektóre spółki zależne Spółki, a także 33,95% kapitału akcyjnego Polmos Białystok S.A. Zadłużenie wynikające z umowy linii kredytowej w kwocie 63,2 miliona USD stanie się wymagalne 24 lutego 2011 roku, a w kwocie 21,0 milionów USD – 11 sierpnia 2010 roku.

Dnia 24 kwietnia 2008 roku Spółka podpisała umowę kredytową z Bankiem Zachodnim WBK SA w Polsce dotyczącą udzielenia kredytu w wysokości 50 milionów USD w celu sfinansowania części przejęcia Parliament i Whitehall oraz ogólnych potrzeb Spółki w zakresie kapitału obrotowego. Umowa obejmuje pięcioletni kredyt amortyzowany w wysokości 30 milionów USD oraz roczny kredyt krótkoterminowy podlegający przedłużeniu na kolejne roczne okresy w wysokości 20 milionów USD. W drugim kwartale 2009 roku ten kredyt został przeliczony na złote polskie. Termin zapadalności kredytu długoterminowego przedłużono do maja 2013 roku, a kredytu krótkoterminowego – do maja 2010 roku. Kredyt został zagwarantowany przez Spółkę, Bols Sp. z o.o, 100% spółkę zależną Spółki („Bols”) i pewne inne spółki zależne Spółki, a także zabezpieczony na całym kapitale udziałowym Bols i 60% kapitału akcyjnego Parliament.

W dniu 2 lipca 2008 roku Spółka zawarła Umowę Kredytową z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., dotyczącą kredytu terminowego na kwotę 40 milionów USD, z czego kwota niespłacona na 31 grudnia 2009 roku wyniosła 33,3 miliona USD. Kredyt stanie się wymagalny 4 lipca 2011 roku i jest gwarantowany przez CEDC, Carey Agri oraz pewne inne spółki zależne Spółki i jest zabezpieczony wszystkimi akcjami Carey Agri i zostanie później zabezpieczony akcjami pewnych innych spółek zależnych CEDC.

Spółka uzyskała wszystkie wymagane zrzeczenia się od swoich banków w związku z ofertą Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku.

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku

W związku z przejęciami Bols i Polmosu Białystok, 25 lipca 2005 roku Spółka dokonała emisji Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych, o oprocentowaniu 8%, na kwotę 325 milionów EUR, przypadających do wykupu w 2012 roku („Papiery Dłużne”), z czego około 245 milionów pozostawało EUR do spłaty na dzień 31 grudnia 2009 roku. Odsetki były płatne co sześć miesięcy, 25 stycznia i 25 lipca. Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku są gwarantowane na zasadzie uprzywilejowania przez niektóre jednostki zależne Spółki.

2 grudnia 2009 roku Spółka wydała zawiadomienie o wykupie dotyczące pozostałej w obiegu części tych papierów dłużnych i zdeponowała środki pieniężne w kwocie 263,9 miliona EUR (około 380,4 miliona USD) uzyskane przez nas z emisji nowych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych (jak opisano poniżej), reprezentujące cenę wykupu, premię za wezwanie oraz wszystkie odsetki należne w dacie rozliczenia, na rachunku powiernika dla Papierów dłużnych wymagalnych w 2012 roku. W związku z zawiadomieniem o wykupie i zdeponowaniem środków, warunki emisji rządzące Papierami Dłużnymi wymagalnymi w 2012 roku zostały unieważnione. Chociaż to unieważnienie usuwa w zasadzie wszystkie ograniczenia nałożone przez warunki emisji i minimalizuje prawdopodobieństwo dodatkowych płatności wymaganych od nas z tytułu Papierów Dłużnych o Stałym

Oprocentowaniu wymagalnych w 2012 roku, stwierdziliśmy, że nie spełnia ono definicji „zwolnienia zgodnego z prawem” zawartej w paragrafie 16(b) FAS 140 (ASC 405-20-40-1(b)) i w związku z tym nie wykazaliśmy wygaśnięcia pozostałego zobowiązania do 4 stycznia 2010 roku. Poza tym zdeponowane środki pieniężne przekazane powiernikowi ujęto w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 roku jako środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania. 4 stycznia 2010 roku zakończono ostateczny wykup Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku i wszystkie środki przekazano posiadaczom papierów dłużnych, co zwolniło Spółkę z wszystkich pozostałych zobowiązań.

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku

2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji i sprzedała Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne, o oprocentowaniu 9,125%, na kwotę 380 milionów USD, wymagalne w 2016 roku oraz Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne, o oprocentowaniu 8,875%, na kwotę 380 milionów EUR, wymagalne w 2016 roku („Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku”) w ramach oferty skierowanej do inwestorów instytucjonalnych, przy czym oferta ta zwolniona była z rejestracji przez SEC. Część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku Spółka wykorzystwała na wykupienie znajdujących się w obiegu Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, których łączna kwota główna na 4 stycznia 2010 roku wyniosła 245 440 000 EUR. Pozostała część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku została wykorzystana na (i) zakup pozostałych udziałów kapitałowych w Russian Alcohol przez wykonanie Opcji Lion oraz Opcji Współinwestora, odpowiednio, zgodnie z Umową Opcji Lion i Umową Opcji Współinwestora; (ii) spłatę wszystkich kwot należnych w ramach linii kredytowych Russian Alcohol; oraz (iii) na spłatę pewnego innego zadłużenia.

Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku są gwarantowane na zasadzie uprzywilejowania przez niektóre jednostki zależne Spółki. Jesteśmy zobowiązani do zapewnienia, że spółki zależne, które reprezentują przynajmniej 85% naszego skonsolidowanego zysku przez odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją (EBITDA), zgodnie z postanowieniami emisji gwarantują papiery dłużne. Papiery dłużne zabezpieczone są bezpośrednio lub pośrednio za pomocą naszych różnych aktywów i różnych aktywów naszych spółek zależnych, w tym akcji emitenta papierów dłużnych i spółek zależnych z Polski, Cypru, Rosji, Holandii, Kajmanów i Luksemburga, pewnymi pożyczkami w ramach Grupy udzielonymi przez emitenta papierów dłużnych i naszą rosyjską spółkę finansową w związku z emisją papierów dłużnych, znakami towarowymi dotyczącymi marki Soplica zarejestrowanej w Polsce i znakami towarowymi obowiązującymi w Unii Europejskiej dotyczącymi marki Parliament zarejestrowanej w Niemczech, a także rachunkami bankowymi na kwotę powyżej 5,0 milionów USD. Jesteśmy również zobowiązani do dołożenia zasadnych najlepszych starań, aby w określonych terminach ustanowić zastawy hipoteczne na naszych zakładach produkcyjnych Polmos i Bols, a także syberyjskich destylarniach Russian Alcohol i destylarni Topaz. Warunki emisji, której podlegają Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku, zawierają pewne restrykcyjne postanowienia, w tym postanowienia ograniczające możliwości Spółki w zakresie: zaciągania lub gwarantowania dodatkowego zadłużenia, dokonywania pewnych płatności zastrzeżonych, przekazywania lub sprzedaży aktywów, zawierania transakcji ze spółkami stowarzyszonymi, ustanawiania określonych zastawów, nakładania ograniczeń na zdolność zastrzeżonych jednostek zależnych do wypłaty dywidend lub dokonywania innych płatności, wystawiania gwarancji zadłużenia przez zastrzeżone spółki zależne, zawierania umów sprzedaży i leasingu zwrotnego, fuzji, konsolidacji, łączenia się z innymi podmiotami, przedstawiania zastrzeżonych jednostek zależnych jako niezastrzeżonych jednostek zależnych, a także podejmowania działalności gospodarczej innej niż dozwolona.

Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku zabezpieczone są bezpośrednio lub pośrednio za pomocą naszych różnych aktywów i różnych aktywów naszych spółek zależnych, w tym akcji emitenta papierów dłużnych i spółek zależnych z Polski, Cypru, Rosji, Holandii, Kajmanów, Luksemburga i stanu Delaware, pewnymi pożyczkami w ramach Grupy udzielonymi przez emitenta Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku i innymi pożyczkami z wpływów z emisji Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, znakami towarowymi dotyczącymi marki Soplica zarejestrowanej w Polsce i znakami towarowymi obowiązującymi w Unii Europejskiej dotyczącymi marki Parliament zarejestrowanej w Niemczech, a także rachunkami bankowymi na kwotę powyżej 5,0 milionów USD i zastawami hipotecznymi na naszych zakładach produkcyjnych Polmos Białystok i Bols. Jesteśmy również zobowiązani do dołożenia zasadnych najlepszych starań, aby w określonych terminach ustanowić zastawy hipoteczne na syberyjskich destylarniach Russian Alcohol i destylarni Tula.

Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne (Convertible Senior Notes)

W dniu 7 marca 2008 roku Spółka zakończyła emisję Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych na łączną kwotę kapitału 310 milionów USD o dacie wykupu w 2013 roku, oprocentowanych w wysokości 3% w skali roku („Zamienne Papiery Dłużne”). Odsetki są wymagalne co pół roku 15 marca i 15 września, począwszy od 15 września 2008 roku. Zamienne Papiery Dłużne podlegają zamianie w pewnych okolicznościach na gotówkę oraz, jeśli dotyczy, na nasze akcje zwykłe według wstępnego przelicznika 14,7113 akcji na 1 000 USD kwoty kapitału, z zastrzeżeniem pewnych korekt. W momencie zamiany papierów dłużnych Spółka dokona płatności gotówkowej całej kwoty kapitału papierów dłużnych podlegających zamianie oraz według uznania Spółki – dostarczy środki pieniężne lub akcje zwykłe w przypadku pozostałych zobowiązań zamiany, jeśli dotyczy. Przychody z Zamiennych Papierów Dłużnych zostały wykorzystane do sfinansowania pieniężnej części ceny przejęcia Parliament oraz Whitehall.

Emisja Walorów

Dnia 24 lutego 2009 roku Spółka oraz sprzedający dokonali zmiany warunków Umowy Zakupu Akcji dotyczącej przejęcia Whitehall w celu spełnienia zobowiązań Spółki wobec sprzedającego wynikających z gwarancji ceny akcji zawartej w pierwotnej Umowie Zakupu Akcji. Zgodnie z postanowieniami aneksu, Spółka wyemitowała na rzecz sprzedającego 2 100 000 akcji zwykłych, dokonała określonych płatności w gotówce i jest zobowiązana do dokonania innych płatności w gotówce na rzecz sprzedającego w przyszłości, jak opisano w punkcie „Przyszła płynność i zasoby kapitałowe Spółki” poniżej.

W dniu 24 lipca 2009 roku Spółka zrealizowała ofertę i sprzedała 9 185 000 akcji zwykłych Spółki (w tym dodatkowe akcje przydzielone w ofercie publicznej), z czego 7 685 000 akcji zostało wyemitowanych i sprzedanych przez Spółkę. Spółka uzyskała wpływy z oferty na poziomie 179,6 miliona USD po odliczeniu kosztów gwarantowania, dyskonta i oferty poniesionych przez Spółkę.

Dnia 2 września 2009 roku Spółka przekazała Komisji Papierów Wartościowych i Giełd uzupełnienie prospektu zgodnie z Oświadczeniem rejestracyjnym na Formularzu S-3, rejestrując dla celów odsprzedaży 540 873 akcje zwykłe wyemitowane na rzecz Cayman 5 w związku z nabyciem Russian Alcohol.

Dnia 15 września 2009 roku Spółka wyemitowała 479 499 Akcji Zwykłych na rzecz Cirey Holdings, w związku z nabyciem Russian Alcohol, jako płatność z tytułu procentu w zysku (*earn-out*).

Dnia 10 listopada 2009 roku Spółka wyemitowała 949 034 Akcje Zwykłe na rzecz Kylemore w zamian za nabycie pozostałego pośredniego udziału kapitałowego w Russian Alcohol, który nie znajdował się w posiadaniu Lion Capital lub CEDC, czyli około 3,76% kapitału Russian Alcohol.

W dniu 24 listopada 2009 roku Spółka zrealizowała ofertę i sprzedała łącznie 10 250 000 akcji zwykłych Spółki po cenie 31,00 USD za jedną akcję. Spółka uzyskała 308 milionów USD z oferty po odliczeniu dyskonta i szacowanych kosztów oferty płatnych przez Spółkę.

Przejęcie Whitehall

Zgodnie z porozumieniem akcjonariuszy Whitehall, Polmos Białystok jest uprawniony do zakupu, a drugi akcjonariusz jest uprawniony do zobowiązania Polmosu Białystok do zakupu wszystkich (lecz nie mniej niż wszystkich) akcji Whitehall znajdujących się w posiadaniu drugiego akcjonariusza. Każde z tych praw podlega wykonaniu w każdej chwili, z zastrzeżeniem zgody osób trzecich w pewnych okolicznościach. Łączna cena, którą Spółka może być zobowiązana zapłacić w przypadku wykonania któregośkolwiek z tych praw, będzie zawierać się w przedziale określonym na podstawie marży EBIT Whitehall oraz marży EBIT pewnych powiązanych przedsiębiorstw w dwóch odrębnych okresach: (1) w okresie od 1 stycznia 2008 roku do końca roku wykonania prawa oraz (2) w okresie dwóch pełnych lat obrachunkowych bezpośrednio poprzedzających rok wykonania prawa oraz w każdym przypadku, uwzględniać będzie wartość pieniądza w czasie pewnych dywidend wypłaconych przez Whitehall. Z zastrzeżeniem pewnych ograniczonych wyjątków, cena wykonania będzie (A) nie mniejsza niż przyszła równowartość 32,0 milionów USD na dzień wykonania prawa oraz (B) nie większa niż przyszła równowartość 89,0 milionów USD na dzień wykonania prawa, oraz w każdym przypadku, uwzględniać będzie wartości pieniądza w czasie pewnych dywidend wypłaconych przez Whitehall.

Przejęcie Grupy Russian Alcohol

20 stycznia 2010 roku po otrzymaniu wymaganych zgód na przejęcie od Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy, Spółka nabyła wyłączny udział zapewniający prawo głosu Lion/Rally Cayman 6 („Cayman 6”) od spółki stowarzyszonej Lion Capital i tym samym przejęła kontrolę na Russian Alcohol. W styczniu 2010 roku Spółka zapłaciła kwotę 110 milionów USD na rzecz Lion Capital zwalniając 100 milionów USD z rachunku escrow – kwota ta była ujęta w środkach pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 roku – i płacąc pozostałe 10 milionów USD w gotówce. Spółka jest wciąż zobowiązana do dokonania ostatniej pozostałej płatności na rzecz Lion w kwietniu 2010 roku w kwocie 45 milionów USD, w gotówce lub w akcjach.

Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne netto na środki trwałe w okresach dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku wynosiły odpowiednio 14,8 miliona USD, 15,6 miliona USD i 23,1 miliona USD. Wydatki inwestycyjne w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku zostały wykorzystane głównie na inwestycje w urządzenia produkcyjne i środki transportu. Wydatki inwestycyjne w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku zostały wykorzystane głównie na inwestycje w urządzenia produkcyjne i środki transportu. Wydatki inwestycyjne w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 roku zostały wykorzystane głównie na inwestycje w linie rektyfikacyjne w wysokości ok. 16 milionów USD, flotę transportową, systemy informatyczne oraz remonty zakładów.

Szacujemy, że łączne wydatki inwestycyjne związane z pracami remontowymi w naszych obecnych i przejętych przedsiębiorstwach w latach 2010, 2011 i 2012 wyniosą od 10,0 do 15,0 milionów USD rocznie. Przewidujemy dalsze inwestycje w urządzenia informatyczne, samochody ciężarowe oraz w unowocześnienie zakładów produkcyjnych. Zgodnie z umową zakupu akcji dotyczącą przejęcia Polmos Białystok, Spółka jest obowiązana zagwarantować dokonanie przez Polmos Białystok inwestycji na

kwotę co najmniej 77,5 miliona PLN (około 27,2 miliona USD w oparciu o kurs wymiany na koniec roku) w ciągu pięciu lat od daty przejęcia. Na dzień 31 grudnia 2009 roku spółka zrealizowała 91,7% tego zobowiązania inwestycyjnego.

Znaczna część przyszłych wydatków inwestycyjnych ma charakter uznaniowy i możemy skorygować je w dowolnym okresie, odpowiednio do naszych potrzeb. Obecnie zamierzamy finansować wszystkie nasze wydatki inwestycyjne przy pomocy środków pieniężnych uzyskiwanych z działalności operacyjnej.

Zobowiązania umowne

W tabeli poniżej podsumowano nasze zobowiązania umowne na dzień 31 grudnia 2009 roku:

Termin wymagalności płatności

	Razem	Poniżej 1 roku	1 rok – 3 lata (niezbadane)	3–5 lat	Powyżej 5 lat
			(w tysiącach USD)		
Zobowiązania długoterminowe z tytułu zadłużenia	\$ 1 311 511	\$ —	\$ 96 427	\$ 305 789	\$ 909 295
Odsetki od zadłużenia długoterminowego	628 048	100 393	191 679	176 338	159 638
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu zadłużenia					
.....	483 209	483 209	—	—	—
Odsetki od zadłużenia krótkoterminowego.....	26 588	26 588	—	—	—
Odroczone płatności związane z przejęciami.....	160 880	160 880	—	—	—
Leasing operacyjny	48 399	13 815	17 383	17 201	—
Leasing finansowy	3 095	1 724	1 371	—	—
Umowy z dostawcami.....	5 362	4 385	961	16	—
Razem.....	\$ 2 667 092	\$ 790 994	\$ 307 821	\$ 499 344	\$ 1 068 933

Około 380 milionów USD ze zobowiązań krótkoterminowych w kwocie 483,2 miliona USD zostało w pełni spłacone 4 stycznia 2010 roku w ramach wykupu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku.

Wpływ inflacji i różnic kursowych

Faktyczna stopa inflacji w Polsce w 2009 roku wyniosła 3,5% w porównaniu z 4,2% w 2008 roku. W Rosji i na Węgrzech faktyczne stopy inflacji w 2009 roku wyniosły 8,8% i 5,6% w porównaniu z faktycznymi stopami inflacji wynoszącymi 13,3% i 6,8% w 2008 roku.

W zasadzie całość przepływów środków pieniężnych i majątku Spółki jest denominowana w złotych polskich, rublach rosyjskich i forintach węgierskich. Oznacza to, że Spółka jest narażona na ryzyko walutowe zarówno w zakresie bilansu, jak i rachunku zysków i strat. Wpływ na pozycję kapitału obrotowego został przedstawiony w rachunku przepływów pieniężnych jako wpływ różnic kursowych na bilansową zmianę środków pieniężnych. Wpływ na rachunek zysków i strat wynika ze zmian średniego kursu użytego do przeliczenia rachunku zysków i strat z polskich złotych, rosyjskiego rubla i węgierskich forintów na dolary amerykańskie. Kwoty wykazane jako zyski lub straty kursowe na pierwszej stronie rachunku zysków i strat obejmują wyłącznie zrealizowane zyski lub różnice kursowe z tytułu transakcji niewyrażonych w polskich złotych, rosyjskich rublach czy węgierskich forintach.

Średni kurs wymiany złotego do dolara i rubla do dolara wykorzystywany do sporządzania rachunku zysków i strat obniżył się odpowiednio, o około 30% i 28%. Faktyczny kurs wymiany złotego do dolara o rubla do dolara zastosowany dla celów sporządzenia bilansu zwiększył się odpowiednio, o około 4% i 2% w porównaniu z 31 grudnia 2008 roku. Kontynuacja tego trendu może wpłynąć pozytywnie na wyniki naszej działalności operacyjnej ze względu na podwyżkę przychodów w dolarach amerykańskich na skutek wpływu wzmocnienia waluty na przeliczenie. Może to zostać częściowo skompensowane przez podobny wzrost w kosztach w dolarach amerykańskich. I odwrotnie, gdyby ten trend odwrócił się, spadek przychodów w dolarach amerykańskich na skutek wpływu osłabienia waluty na przeliczenie może mieć negatywny wpływ na nasze wyniki z działalności operacyjnej.

Spółka ma zadłużenie, w tym Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku, Zamienne Papiery Dłużne wymagalne w 2013 roku oraz Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro. Zadłużenie to zostało następnie pożyczone przedsiębiorstwu operacyjnemu Spółki, których waluty funkcjonalne to złoty polski i rubel rosyjski. Skutkiem denominacji zadłużenia w walutach innych niż waluty funkcjonalne Spółki jest wzrost lub spadek wartości zobowiązań Spółki z tytułu tego zadłużenia wyrażonej w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku, odpowiednio, deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W efekcie Spółka jest

narażona na zyski lub straty z tytułu aktualizacji wyceny tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego kursu wymiany o jeden procent, co mogłoby mieć istotne skutki dla wyników działalności Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany o 1%
USD – złoty polski	426 milionów USD	zysk/strata 4,3 miliona USD
USD – rubel rosyjski	264 miliony USD	zysk/strata 2,6 miliona USD
EUR – złoty polski	625 milionów EUR lub około 901 milionów USD	zysk/strata 9 milionów USD

W tabeli powyżej ujęto kwotę 245 milionów EUR dotyczącą Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, które zostały wykupione 4 stycznia 2010 roku i tym samym po tej dacie nie powodowały żadnych skutków walutowych.

Najważniejsze zasady rachunkowości i szacunki

Informacje ogólne

Opracowane przez nas omówienie i analiza sytuacji finansowej i wyników działalności opierają się na skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, które zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości powszechnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych. Przygotowanie sprawozdań finansowych wymaga od nas dokonania szacunków i ocen, które mają wpływ na wykazane wartości przychodów netto ze sprzedaży, kosztów, aktywów i zobowiązań. Nasze szacunki opieramy na doświadczeniu z poprzednich okresów oraz różnych założeniach, które uważamy za słuszne w danych okolicznościach. Faktyczne wyniki mogą różnić się od tych szacunków przy innych założeniach i warunkach.

Ujmowanie przychodów

Przychody Spółki obejmują przychody ze sprzedaży wytwarzanych przez nią marek wyrobów spirytusowych, importowanych win, piw oraz wyrobów spirytusowych oraz innych napojów alkoholowych wytwarzanych przez osoby trzecie i nabywanych lokalnie w Polsce, a sprzedaż wszystkich tych towarów jest przetwarzana i wykazywana w ten sam sposób. W przypadku wszystkich źródeł swoich przychodów Spółka wykazuje przychody w momencie uzyskania przekonujących dowodów istnienia umowy, dokonania dostawy produktu, uzgodnienia ceny sprzedaży oraz ustalenia możliwości jej wyceny i wyegzekwowania. Generalnie oznacza to, że przychody są wykazywane, gdy tytuł prawny do produktów zostanie przeniesiony na naszych klientów. W szczególności tytuł prawny jest zwykle przenoszony w momencie dostawy lub odbioru towaru w siedzibie klienta, zgodnie ze szczegółowymi warunkami transakcji sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży są wykazywane bez podatku od sprzedaży (VAT) i uwzględniają wszelkie obniżki z tytułu wynagrodzenia przekazanego klientom w ramach różnych programów lojalnościowych, w tym również rabaty cenowe dla pojedynczych transakcji, rabaty ilościowe, ceny promocyjne i premie reklamowe, upusty gotówkowe i rabaty gotówkowe. Przychody netto ze sprzedaży obejmują podatek akcyzowy, z wyjątkiem sprzedaży dokonywanej bezpośrednio przez zakład produkcyjny lub sprzedaży dotyczącej towarów importowanych, w przypadku której przychody ze sprzedaży wykazuje się bez uwzględnienia podatku akcyzowego.

Wartość firmy oraz wartości niematerialne i prawne

Po przyjęciu interpretacji ASC Temat 805 oraz ASC Temat 350, wartość firmy i pewne wartości niematerialne i prawne o nieokreślonym czasie przydatności gospodarczej nie podlegają amortyzacji. Ich wartość księgowa jest weryfikowana co roku na wypadek trwałej utraty wartości lub częściej w przypadku stwierdzenia faktów lub okoliczności wymagających przeprowadzenia tej weryfikacji. W celu stwierdzenia potencjalnej trwałej utraty wartości stosuje się metody wyceny wartości godziwej, np. metodologię dyskontowanych przepływów pieniężnych. Testy te są wykonywane na poziomie każdej jednostki sprawozdawczej. W przypadku metody dyskontowanych przepływów pieniężnych Spółka dyskontuje prognozowane wyniki do ich wartości bieżącej. Wykorzystywana stopa dyskonta jest średnią ważoną kosztu kapitału jednostki sprawozdawczej. Amerykańskie zasady rachunkowości wymagają przeprowadzania testów na wypadek trwałej utraty wartości dwuetapowo. Jeśli wyniki pierwszego etapu nie wskazują, że wartości bilansowe wykazywane przez jednostki sprawozdawcze przekraczają ich wartości godziwe, drugi etap nie musi zostać przeprowadzony. Jeśli pierwszy etap wskazuje potencjalną trwałą utratę wartości, spółka jest zobowiązana przeprowadzić drugi etap testu na wypadek trwałej utraty wartości i porównać domniemaną wartość godziwą wartości firmy jednostki sprawozdawczej z odpowiednią wartością bilansową wartości firmy.

Wartości niematerialne są amortyzowane w okresie ich użytkowania. Dokonując oszacowania wartości godziwej, musimy przyjąć założenia i projekcje dotyczące takich pozycji, jak przyszłe przepływy pieniężne, przyszłe przychody, przyszłe zyski i inne

czynniki. Założenia stosowane w ocenie wartości godziwej są zasadniczo zgodne z wynikami historycznymi każdej jednostki sprawozdawczej i są również zgodne z projekcjami i założeniami stosowanymi w obecnych planach operacyjnych. Takie założenia podlegają zmianie na skutek zmian warunków gospodarczych i konkurencji. Jeżeli takie szacunki lub związane z nimi założenia zmieniają się w przyszłości, konieczne może być ujęcie utraty wartości odpowiednich aktywów. Obliczone wartości godziwe zostały skorygowane tam, gdzie jest to wymagane, w celu odzwierciedlenia wpływu podatkowego na zbycie majątku.

W związku z przejęciami Bols, Polmos Białystok, Parliament i Russian Alcohol Spółka przejęła prawa do znaków towarowych różnych marek, które są kapitalizowane w ramach procesu alokacji ceny zakupu. Ponieważ marki te są dobrze znane, przyjęto, że ich okres użytkowania jest nieokreślony. Prawa do znaków towarowych nie będą amortyzowane, jednak co najmniej raz w roku dokonujemy ich oszacowania pod kątem utraty wartości.

W drugim kwartale 2009 roku odnotowaliśmy odpis z tytułu utraty wartości w kwocie \$20,3 miliona USD, który obejmował utratę wartości bilansowej naszych znaków towarowych.

Zgodnie z wymaganiami ASC Temat 350, przeprowadziliśmy testy na utratę wartości w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych niepodlegających amortyzacji na dzień 30 czerwca 2009 roku pomiędzy testami wymaganymi rocznymi, ponieważ jesteśmy przekonani, że zaistniałe zdarzenia i zmiany okoliczności z dużym prawdopodobieństwem spowodują obniżenie wartości godziwej naszych znaków towarowych i wartości firmy poniżej ich wartości bilansowych.

W celu przeprowadzenia testu na wypadek trwałej utraty wartości w przypadku wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym czasie użyteczności ekonomicznej należy skorzystać z oszacowań. Nasze obliczenia na dzień 31 grudnia 2009 roku oparliśmy na następujących założeniach:

- Stopy wolne od ryzyka w Polsce, Rosji i na Węgrzech wykorzystane w obliczeniach stopy dyskonta zostały oparte na bieżących stopach rynkowych długoterminowych polskich obligacji skarbowych, długoterminowych rosyjskich obligacji skarbowych oraz długoterminowych węgierskich obligacji skarbowych. Szacując stopy dyskonta wykorzystywane w obliczeniach, uwzględniliśmy bieżące warunki rynkowe w Polsce, Rosji i na Węgrzech oddzielnie. W wyniku naszych założeń i obliczeń, określiliśmy stopy dyskonta w wysokości 8,59%, 11,88% oraz 10,24% odpowiednio dla Polski, Rosji i Węgier. Uwzględniając 10% odchylenie od stopy dyskontowej w stosunku do szacunków zarządu, Spółka nadal nie byłaby zmuszona do dokonania odpisu z tytułu trwałej utraty wartości firmy.
- Przeprowadziliśmy test pod kątem utraty wartości w odniesieniu do wartości firmy oddzielnie dla następujących jednostek sprawozdawczych: Poland Vodka Production, Domestic Distribution, Hungary Distribution, Russia Vodka Production (w tym Parliament i Russian Alcohol) i Whitehall Group.
- Oszacowaliśmy stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych każdej z naszych jednostek sprawozdawczych oddzielnie, na podstawie szczegółowego pięcioletniego planu dotyczącego każdej jednostki sprawozdawczej.

Uwzględniając szacunki stanowiące podstawę naszych obliczeń w obecnych warunkach rynkowych, wierzymy, że do dnia sporządzenia załączonego sprawozdania finansowego nie wystąpiła konieczność dokonania odpisów z tytułu trwałej utraty wartości.

Rachunkowość połączeń jednostek

Przejmowanie podmiotów jest ważnym elementem strategii Spółki. Przejęcia spółek zrealizowane przed 31 grudnia 2008 roku zostały ujęte zgodnie z SFAS nr 141 „Połączenia jednostek gospodarczych” („SFAS 141”). Od dnia 1 stycznia 2009 roku wszystkie połączenia spółek będą ujmowane zgodnie z ASC Temat 805 „Połączenia jednostek gospodarczych”.

Przejęcia dokonane w 2008 roku zostały rozliczone metodą nabycia zgodnie ze standardem SFAS 141 „Połączenia jednostek gospodarczych”, a alokacji przejętych aktywów i zobowiązań dokonano na podstawie ich oszacowanej wartości godziwej na dzień przejęcia. Ustalanie wartości godziwej przejmowanych aktywów i zobowiązań, a także ich okresów użyteczności, wymaga od kierownictwa dokonywania oszacowań. Przejęcia realizowane przez Spółkę zwykle powodują ujęcie wartości firmy i innych wartości niematerialnych i prawnych; wartość i przewidywany okres użytkowania takich aktywów może mieć wpływ na wartość odpisu amortyzacyjnego w przyszłych okresach z tytułu wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania, może także pojawić się konieczność wykazania ujęcia odpisów z tytułu utraty wartości.

Alokacja ceny nabycia wymaga oceny kierownictwa w zakresie ustalenia wyceny nabytych aktywów i zobowiązań.

Spółka skonsolidowała Grupę Whitehall jako połączenie podmiotów gospodarczych przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale w rozumieniu ASC Temat 810 „Konsolidacja”, a Spółka została uznana za głównego beneficjanta.

Zaangażowanie Spółki w podmioty o zmiennej stopie udziału („VIE”) oraz dalsze zaangażowanie w cedowane aktywa finansowe

Grupa Whitehall

Dnia 23 maja 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły i zrealizowały Umowę Kupna Sprzedaży Akcji oraz pewne inne umowy, na mocy których Spółka nabyła akcje uprawniające do 50% głosów minus jeden głos oraz 75% udział ekonomiczny w Grupie Whitehall. W zamian za te płatności dodatkowe przekazane sprzedającemu 24 lutego 2009 roku Spółka otrzymała dodatkowych 375 akcji klasy B Whitehall, co spowodowało zwiększenie udziału ekonomicznego Spółki w Grupie Whitehall z 75% do 80%.

Transfer aktywów finansowych

Z wyjątkiem kwoty 7,5 miliona USD oprocentowanej na warunkach rynkowych, pożyczonej w celu sfinansowania kapitału obrotowego Grupy Whitehall, nie miały miejsca żadne transfery aktywów finansowych na rzecz VIE, ponieważ Grupa Whitehall jest jednostką samofinansującą się. Uwzględniając transfer kwoty 7,5 miliona USD, Spółka nie posiada żadnych aktywów finansowych będących przedmiotem transferu, które umożliwiałyby podmiotom przekazującym uzyskiwanie środków pieniężnych ani innych korzyści z tych aktywów lub wymagałyby od podmiotów przekazujących udostępnienia środków pieniężnych lub innych aktywów w związku z transfer aktywów finansowych.

Podmioty o zmiennej stopie udziału

CEDC skonsolidowała Grupę Whitehall jako połączenie podmiotów gospodarczych na dzień 23 maja 2008 przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale („VIE”), a Spółka została uznana za głównego beneficjanta. Grupa Whitehall obejmuje 50/50 joint-venture z Moët Hennessy. Ta spółka joint-venture jest wykazywana metodą praw własności i jest ujęta w bilansie w pozycji inwestycji z udziałem mniejszościowym początkowo wykazywanym według wartości godziwej. Bieżący okres funkcjonowania spółki joint-venture upływa w czerwcu 2013 roku, kiedy to Moët Hennessy przysługiwać będzie opcja przejęcia pozostałych akcji tego podmiotu.

Na podstawie analizy Paragrafu 4 kierownictwo CEDC stwierdziło, że udział w Puella Enterprises, spółce specjalnego przeznaczenia („SPV”) z siedzibą na Cyprze, której 49,9% praw głosu znajduje się w posiadaniu CEDC, nie spełni żadnych warunków zwolnienia. W związku z tym CEDC stwierdziła, że SPV jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień paragrafu 5 i dlatego SPV podlega konsolidacji.

Określając podejście księgowe, gdyby Grupa Whitehall została uznana za podmiot VIE wymagający konsolidacji przez CEDC, rozważyliśmy warunki określone w ASC Temat 810.

- *Inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem* – stwierdziliśmy, że SPV nie spełnia wymogu VIE określonego w paragrafie 5(a), ponieważ udział zostałby zaklasyfikowany jako kapitał własny zgodnie z amerykańskimi zasadami rachunkowości, a kapitał obciążony ryzykiem jest wystarczający, aby umożliwić podmiotowi sfinansowanie swojej działalności. Żaden udziałowiec nie udostępni istotnego dodatkowego kapitału SPV. SPV będzie wykorzystywane wyłącznie jako spółka holdingowa, a jej ekonomika zależy od całej podległej Grupy Whitehall.
- *Kontrolny Udział Finansowy* – obaj udziałowcy, Mark Kaoufmann działający poprzez trust z siedzibą na wyspie Jersey („Trust”) oraz CEDC, mogą kierować działaniami i działalnością operacyjną Grupy Whitehall korzystając z praw członków zarządu oraz prawa do wyboru kadry kierowniczej najwyższego szczebla. Jednakże ostateczne zobowiązanie do zaabsorbowania strat podmiotu lub prawo do otrzymania szczątkowych korzyści przysługuje CEDC w momencie zakończenia okresu opcji sprzedaży/kupna. W przypadku niepowodzenia tego przedsięwzięcia Trust będzie uprawniony do sprzedaży swoich akcji na rzecz CEDC za z góry ustaloną cenę minimalną zależną od wartości opcji sprzedaży. Dlatego Spółka ponosi ryzyko zaabsorbowania większej części strat w przypadku wyjścia Trustu z inwestycji niż sam Trust. W przeciwnym razie pod koniec okresu CEDC będzie przysługiwać opcja kupna i jeśli przedsiębiorstwo zanotuje za wysokie wyniki, kwota płatna na rzecz Trustu z tytułu wykonania opcji kupna zostanie ograniczona do z góry ustalonego górnego limitu. Ponieważ Trust jest ograniczony w swoich stratach i przychodach przez warunki opcji sprzedaży/kupna określające dolne i górne limity, to kryterium jest spełnione i powoduje, że Grupę Whitehall należy uznać z VIE.
- *Dysproporcjonalne Prawa Głosu* – prawa głosu Trust i CEDC (50,1% i 49,9%) nie są proporcjonalne do ich odpowiednich udziałów ekonomicznych (20% i 80%). W tej konfiguracji wydaje się, że CEDC posiada dysproporcjonalnie mniej praw głosu do przysługujących mu praw ekonomicznych.

Co więcej, niżej przedstawione działania podmiotu są bardziej związane z działalnością CEDC, tym samym istotna część działalności podmiotu jest prowadzona na jego rzecz. Ponieważ CEDC przysługiwać dysproporcjonalnie mniej praw, a praktycznie całość działalności Grupy Whitehall jest prowadzona na rzecz CEDC, wskazywałoby to na brak charakterystyki Grupy Whitehall:

- Działalność Grupy Whitehall jest istotnie podobna do charakteru działalności CEDC.
- CEDC przysługuje opcja kupna udziałów innych inwestorów w tym podmiocie.
- Trustowi przysługuje opcja sprzedaży jego udziałów na rzecz CEDC.

Zarówno Trust, jak i CEDC nie mogą przenieść swoich udziałów w SPV na żadną osobę trzecią bez pisemnej zgody drugiej strony. Cesja podlega absolutnie uznaniowej decyzji drugiej strony, z zastrzeżeniem ograniczonej liczby dozwolonych cesji (np. na rzecz podmiotów stowarzyszonych). Wydaje się, że istnieje faktyczna relacja.

Głównym czynnikiem, który należy tutaj rozważyć, jest struktura i przeznaczenie podmiotu o zmiennym udziale. SPV będące w posiadaniu Grupy Whitehall oraz związane z nim porozumienie akcjonariuszy zostały bezspornie ustanowione w celu maksymalizacji zaangażowania finansowego CEDC w działalność Grupy Whitehall i tym samym umożliwienie CEDC przejęcie pełnej kontroli na jej działalnością w 2013 roku. CEDC posiada największy udział ekonomiczny w wynikach tego podmiotu, zarówno pod względem alokacji zysku (80%), jak i wyceny opcji sprzedaży/kupna na końcu okresu z jasno określonym dolnym i górnym limitem płatności. Struktura opcji sprzedaży/kupna prawie zapewnia, że pod koniec okresu CEDC stanie się wyłącznym właścicielem przedsiębiorstwa. Jeśli wyniki działalności przedsiębiorstwa są równe lub wyższe niż planowane, wynagrodzenie CEDC podlega górnemu limitowi i CEDC może zdecydować się wykonać opcję kupna natomiast jeśli wyniki są niższe niż planowane Trust zdecyduje się wykonać opcję sprzedaży i otrzyma gwarantowane wynagrodzenie minimalne.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydała ASC Temat 810 zmieniający sposób ustalenia przez spółkę konieczności konsolidacji podmiotu. Przyjęcie tego standardu może wpłynąć na obecne ujęcie Grupy Whitehall przez Spółkę i Spółka dokonuje obecnie oceny tego ujęcia, a także jego potencjalnego wpływu na sprawozdanie finansowe. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w części „Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości”.

Russian Alcohol Group

20 stycznia 2010 roku Spółka zakończyła przejęcie Russian Alcohol. Więcej informacji o całej strukturze tego przejęcia przedstawiono w nocie 2 do załączonego sprawozdania finansowego.

Na najniższym poziomie istniejącej struktury, wszystkie spółki Russian Alcohol Group podlegają konsolidacji, ze względu na to, że są 100% spółkami zależnymi. W związku z tym dokonaliśmy oceny i uznaliśmy Cayman 7 za podmiot o zmiennej stopie udziału dla CEDC w tej strukturze.

Transfer aktywów finansowych

Nie dokonano żadnych transferów aktywów finansowych na rzecz VIE, ponieważ Russian Alcohol Group jest podmiotem samofinansującym. Spółka nie posiada żadnych aktywów finansowych będących przedmiotem transferu, które umożliwiłyby podmiotowi przekazującemu uzyskiwanie środków pieniężnych ani innych korzyści z tych aktywów lub wymagałyby od podmiotu przekazującego udostępnienia środków pieniężnych lub innych aktywów w związku z transfer aktywów finansowych.

Podmioty o zmiennej stopie udziału

Cayman 7 to spółka, w której Cayman 2 i CEDC są wyłącznymi komandytariuszami, a spółka stowarzyszona Lion jest komplementariuszem. CEDC posiada 100% udział ekonomiczny w Cayman 7, ale Lion Capital zachowuje kontrolę nad Cayman 7 za pośrednictwem prawa własności Cayman 2 do jednej akcji z prawem głosu z prawami ekonomicznymi de minimis („Złota Akcja”), ale z prawem głosu zapewniającym kontrolę nad Cayman 7. Ponieważ Cayman 7 ma prawo do wezwania do wniesienia kapitału przez CEDC w celu rozliczenia zobowiązań w ramach Umowy Opcji, CEDC dokonała oceny, czy Cayman 7 jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień ASC Temat 810.

Na podstawie analizy Paragrafu 4 Zarząd CEDC stwierdził, że udział bezpośredni w Cayman 7, a także udział pośredni poprzez Carey Agri i Cayman 2 nie spełniają żadnych warunków zwolnienia. W związku z tym CEDC stwierdziła, że Cayman 7 jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień paragrafu 5 ASC Temat 810 i dlatego podlega konsolidacji.

Określając sposób ujęcia księgowego, w przypadku, gdy Cayman 7 i faktycznie, cała Russian Alcohol, zostaną uznane za podmiot VIE wymagający konsolidacji przez CEDC, rozważyliśmy warunki określone w ASC Temat 810.

- *Inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem* – stwierdziliśmy, że ponieważ wkład wniesiony przez Cayman 2 był jedynym wymagającym znacznej inwestycji, należy uznać, że Cayman 2 posiada kapitał własny obciążony ryzykiem. Poza tym, ponieważ Cayman 7 nie jest w stanie finansować swojej działalności bez środków otrzymanych od CEDC, jesteśmy przekonani, że Cayman 7 spełniałaby wymóg VIE określony w paragrafie 5(a).
- *Kontrolny Udział Finansowy* – CEDC stwierdziła, że inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem nie spełnia ostatniego ustępu w paragrafie 5(b), ponieważ wszystkie dywidendy z działalności przekazywane są CEDC, przy czym CEDC nie ma inwestycji kapitałowej narażonej na ryzyko. Dywidendy te następnie redukują zobowiązania płatnicze CEDC wobec

Lion (jeśli dywidendy wypłacone na rzecz CEDC przez RAG przekraczają cenę wykonania opcji kupna, Lion musi zwrócić nadwyżkę, ponieważ zobowiązania wynikające z opcji kupna CEDC zostaną spełnione). Lion nie ma jednak prawa do bezpośredniego otrzymania od Cayman 7 dywidend, ponieważ CEDC ma 100% udział ekonomiczny, a Lion posiada kontrolę nad prawami głosu. W związku z tym naszym zdaniem paragraf 5(b) wymaga uznania Cayman 7 za VIE.

- *Dysproporcjonalne Prawa Głosu* – jesteśmy przekonani, że ze względu na oba kryteria, w tym brak praw głosu i wymaganie, żeby w zasadzie cała działalność była prowadzona przez Cayman 7 w imieniu CEDC (ponieważ Cayman 7 jest spółką utworzoną wyłącznie w celu ułatwienia CEDC finansowania wykonania opcji kupna na akcje Cayman 6), Cayman 7 należy uznać za VIE.

Zarząd CEDC stwierdził, że Cayman 7, w tym jego udział w Cayman 6 i pośrednio RAG, stanowi VIE. CEDC, jako strona najściślej powiązana z Cayman 7 otrzymująca wszystkie korzyści ekonomiczne z RAG za pośrednictwem łańcucha spółek zależnych, zostałaby uznana za głównego beneficjenta Cayman 7 i musi w związku z tym konsolidować Cayman 7 wraz z całą RAG jako połączenie spółek zgodnie z ASC Temat 805.

Dnia 9 grudnia 2009 roku przyspieszyliśmy termin określony w Umowie Opcji z dnia 24 kwietnia 2009 roku i nabyliśmy pozostały udział kapitałowy w Russian Alcohol, który nie pozostawał w posiadaniu Spółki. W efekcie, Russian Alcohol przestała być traktowana jako VIE, ale podlega konsolidacji jako 100% spółka zależna.

Wpłaty wynikające z posiadania akcji

Z dniem 1 stycznia 2006 roku Spółka przyjęła ASC Temat 1 „Wynagrodzenie – Wynagrodzenie w Akcjach” wymagający ujmowania kosztu wynagrodzenia w skonsolidowanych rachunkach zysków i strat w celu odzwierciedlenia wartości godziwej pracowniczych opcji na akcje.

Wartość godziwa opcji na akcje na dzień udzielenia opcji jest szacowana za pomocą modelu wyceny opcji opartego na drzewie dwumianowym. Koszty z tytułu przyznanych wynagrodzeń wykazujemy przez cały okres przysługiwania opcji. Większość naszych opcji na akcje przysługuje na okres od jednego do trzech lat.

Dalsze informacje na temat wynagrodzenia rozliczanych w akcjach można znaleźć w Nocie nr 12 do naszego Skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości

W sierpniu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała Aktualizację Standardów Rachunkowości FASB Nr 2009-05 „Wycena i Ujawnianie Wartości Godziwej” („ASU 2009-05”), która obowiązuje w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy pośrednie i roczne kończące się po sierpniu 2009 roku. ASU 2009-05 zmieniła Kodyfikację Standardów Rachunkowości FASB („FASB ASC”) Temat 820-100 („FASB ASC 820-10”). Aktualizacja objaśnia techniki wyceny wartości godziwej, których zastosowania wymaga się od podmiotu sporządzającego sprawozdanie, jeśli cena notowana na aktywnym rynku dla identycznego zobowiązania jest niedostępna. Aktualizacja ta nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej ani przepływy pieniężne.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała Komunikat w sprawie Standardów Rachunkowości Finansowej („SFAS”) Nr 168 „Kodyfikacja Standardów Rachunkowości FASB i Hierarchia Ogólnie Przyjętych Zasad Rachunkowości” – zastępujące Komunikat FASB Nr 162 („SFAS Nr 168”), który obowiązuje w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydawanych za okresy pośrednie i roczne kończące się po 15 września 2009 roku. SFAS Nr 168 skodyfikowano jako ASC Temat 105-10 („FASB ASC 105-10”). FASB ASC 105-10 wskazuje źródła zasad rachunkowości i ramy wyboru zasad stosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych podmiotów niepublicznych, przedstawianych zgodnie z US GAAP (hierarchia GAAP). Standard ten nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W czerwcu 2009 roku FASB wydała ASC Temat 810 „Zmiany Interpretacji FASB Nr 46(R)” („ASC 810”). ASC 810 zmienia FIN 46(R) i sposób ustalenia przez spółkę tego, czy podmiot powinien podlegać konsolidacji, jeśli taki podmiot posiada niewystarczający kapitał lub nie jest kontrolowany przez spółkę na podstawie praw głosu (lub podobnych praw). Ustalenie, czy spółka ma obowiązek konsolidacji podmiotu, opiera się, między innymi, na przeznaczeniu i strukturze podmiotu, a także zdolności spółki do kierowania działalnością podmiotu, która w największym stopniu wpływa na wyniki gospodarcze podmiotu. ASC 810 podtrzymuje zakres FIN 46(R), ale dodaje podmioty poprzednio uznane za kwalifikujące się podmioty specjalnego przeznaczenia, lub QSPE, ponieważ ASC Temat 860 wyeliminował koncepcję tych podmiotów. ASC 810 wchodzi w życie na początku pierwszego roku finansowego podmiotu rozpoczynającego się po 15 listopada 2009 roku. Spółka wciąż ocenia potencjalny wpływ przyjęcia ASC 810 na jej skonsolidowaną sytuację finansową lub wyniki działalności. Jeśli Spółka stwierdzi, że nie spełniono wymagań dotyczących konsolidacji Grupy Whitehall zgodnie z SFAS 167, dekonsolidacja tej Grupy może mieć istotny wpływ na prezentację wyników działalności Spółki. W szczególności obniżyć ulegną pozycje przychodów i kosztów powyżej zysku brutto, kapitał własny w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałów niedających prawa kontroli w spółkach zależnych, ale ostateczny zysk lub

strata netto przypisane CEDC nie ulegną zmianie. Sytuacja ta miałaby podobny wpływ na poszczególne pozycje bilansu, ale łączny kapitał własny nie ulegnie zmianie.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała Stanowisko Pracowników FASB („FSP”) Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2, „Ujęcie i prezentacja utraty wartości innej niż przejściowa” („FSP Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2”), skodyfikowane w FASB ASC Temat 320-10. FSP Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2, przedstawiając wytyczne dotyczące ustaleń, czy posiadacz inwestycji w dłużne papiery wartościowe, w przypadku których zmiany wartości godziwej nie są regularnie ujmowane w zyskach, powinien ująć stratę w rachunku zysków i strat, w momencie utraty wartości przez inwestycję. Ten FSP wyjaśnia także prezentację i ujawnienia innych niż przejściowe utrat wartości zadłużenia i kapitałowych papierów wartościowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Wytyczne wchodzi w życie w odniesieniu do śródrocznych okresów sprawozdawczych kończących się po 15 czerwca 2009 roku. Przyjęcie FSP FAS 115-2 i FAS 124-2 nie ma istotnego wpływu na nasze skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała „FSP” Nr SFAS 107-1 i Opinię Rady ds. Standardów Rachunkowości Nr APB 28-1, „Ujawnienia Śródroczne dotyczące Wartości Godziwej Instrumentów Finansowych” („FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1”). FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1, skodyfikowane w FASB ASC Temat 825-10-50, wymagają ujawnień dotyczących wartości godziwej instrumentów finansowych za pośrednie okresy sprawozdawcze spółek notowanych publicznie i w rocznym sprawozdaniu finansowym. Spółka przyjęła FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1 poczynając od 1 kwietnia 2009 roku. FSP nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała FSP Nr SFAS 157-4, „Określanie wartości godziwej, gdy wolumen i poziom aktywności dla składnika aktywów lub zobowiązania znacznie obniżył się, i identyfikacja transakcji nieregularnych” („FSP Nr SFAS 157-4”). FSP Nr SFAS 157-4, skodyfikowane w FASB ASC Temat 820-10-35-51 i 820-10-50-2, przedstawia dodatkowe wytyczne dotyczące szacowania wartości godziwej i podkreśla, że nawet jeśli odnotowano znaczny spadek wolumenu i poziomu aktywności dla danego składnika aktywów lub zobowiązania i bez względu na zastosowaną technikę wyceny, cel wyceny w wartości godziwej pozostanie taki sam. Spółka przyjęła FSP Nr SFAS 157-4 poczynając od 1 kwietnia 2009 roku. FSP nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W grudniu 2008 roku FASB wydała FSP Nr SFAS 132R-1 „Ujawnienia pracodawcy dotyczące planu świadczeń emerytalnych” („FSP SFAS 132R-1”), skodyfikowane w FASB ASC Temat 715-20-50. FSP Nr SFAS 132(R)-1 wymaga rozszerzonych ujawnień o aktywach planu Spółki o określonych świadczeniach emerytalnych i innych planów poemerytalnych, co ma umożliwić użytkownikom sprawozdań finansowych lepsze zrozumienie 1) sposobu podejmowania decyzji o alokacji inwestycji; 2) głównych kategorii aktywów planu; 3) danych wejściowych i technik wyceny stosowanych do pomiaru wartości godziwej aktywów planu; 4) wpływu pomiarów wartości godziwej z zastosowaniem istotnych, wyłączonych z obserwacji danych dotyczących zmian aktywów planu w okresie; oraz 5) istotnej koncentracji ryzyka w ramach planu. Wymagane ujawnienia mają charakter roczny i nie dotyczą śródrocznych sprawozdań finansowych. W związku z tym musimy uwzględnić je w odniesieniu do ujawnień za rok kończący się 31 grudnia 2009 roku. Oczekujemy, że przyjęcie FSP SFAS 132R-1 spowoduje dodatkowe ujawnienia w rocznym sprawozdaniu finansowym i kontynuujemy ocenę potencjalnego wpływu tych standardów rachunkowości.

Rozdział 7A. Ilościowe i jakościowe informacje na temat ryzyka rynkowego

Nasza działalność jest prowadzona głównie w Polsce i Rosji, dlatego naszą walutą funkcjonalną jest złoty polski, forint węgierski i rubel rosyjski, a walutą sprawozdawczości jest dolar amerykański. Nasze instrumenty finansowe obejmują głównie środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności, zobowiązania, zapasy, kredyty bankowe, kredyty w rachunkach bieżących i zadłużenie długoterminowe. Wszystkie aktywa pieniężne reprezentowane przez te instrumenty finansowe znajdują się w Polsce, Rosji i na Węgrzech. W związku z tym zmiany kursów walut powiązane ze sprawozdawczością w dolarach amerykańskich mają wpływ na nasze wyniki.

Jeżeli wartość dolara amerykańskiego rośnie względem złotego polskiego, rubla rosyjskiego lub forinta węgierskiego, równowartość w USD aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów pierwotnie wykazanych w złotych polskich, rublach rosyjskich czy forintach węgierskich będzie niższa. Odwrotnie, jeżeli wartość dolara amerykańskiego zmaleje względem złotego polskiego, rubla rosyjskiego lub forinta węgierskiego, równowartość w USD aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów pierwotnie wykazana w złotych polskich, rublach rosyjskich czy forintach węgierskich będzie wyższa. W związku z tym wzrost i spadek wartości dolara amerykańskiego może mieć istotny wpływ na wartość w dolarach naszych niedolarowych aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów, nawet jeżeli wartość tych pozycji nie zmienia się w ich pierwotnej walucie.

Spółka ma zadłużenie, w tym Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku, Zamienne Papiery Dłużne wymagalne w 2013 roku oraz Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro. Zadłużenie to zostało następnie pożyczone przedsiębiorstwu operacyjnemu Spółki, których waluty funkcjonalne to złoty polski i rubel rosyjski. Skutkiem denominacji zadłużenia w walutach innych niż waluty funkcjonalne Spółki jest wzrost lub spadek wartości zobowiązań Spółki z tytułu tego zadłużenia wyrażonej w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku, odpowiednio, deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W efekcie Spółka jest narażona na zyski lub straty z tytułu

aktualizacji wyceny tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego kursu wymiany o jeden procent, co mogłoby mieć istotne skutki dla wyników działalności Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany o 1%
USD – złoty polski	426 milionów USD	zysk/strata 4,3 miliona USD
USD – rubel rosyjski	264 miliony USD	zysk/strata 2,6 miliona USD
EUR – złoty polski	625 milionów EUR lub około 901 milionów USD	zysk/strata 9 milionów USD

W tabeli powyżej ujęto kwotę 245 milionów EUR dotyczącą Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, które zostały wykupione 4 stycznia 2010 roku i tym samym po tej dacie nie powodowały żadnych skutków walutowych.

Rozdział 8. Sprawozdanie finansowe i dane uzupełniające

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego:

Raport niezależnego biegłego rewidenta	52
Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2009 i 2008 roku.....	53
Skonsolidowany rachunek zysków i strat za lata zakończone 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku	55
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za lata zakończone 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku.....	56
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za lata zakończone 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku	58
Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.....	60

Raport niezależnego biegłego rewidenta

Do Rady Dyrektorów i Akcjonariuszy Central European Distribution Corporation

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane bilanse i powiązane skonsolidowane rachunki zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunki przepływów pieniężnych we wszystkich istotnych aspektach rzetelnie przedstawiają sytuację majątkową i finansową Central European Distribution Corporation („CEDC” lub „Spółki”) oraz jej spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2009 oraz 31 grudnia 2008 roku oraz ich wyniki działalności operacyjnej i przepływy pieniężne za trzy kolejne lata obrotowe w okresie kończącym się 31 grudnia 2009 roku, zgodnie z zasadami rachunkowości ogólnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych. Ponadto, naszym zdaniem, na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka posiadała we wszystkich istotnych aspektach skuteczną kontrolę wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową, zgodnie z kryteriami określonymi w „Zintegrowanych zasadach kontroli wewnętrznej” wydanych przez Komitet Organizacji Sponsorujących Komisji Treadway (COSO). Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za sporządzenie sprawozdania finansowego, sprawowanie skutecznej kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową oraz za ocenę skuteczności kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową, przedstawionej w Rozdziale 9A Raport Zarządu na temat kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Naszym zadaniem było wyrażenie opinii na temat sprawozdania finansowego oraz skuteczności kontroli wewnętrznej sprawowanej przez Spółkę nad sprawozdawczością finansową na podstawie naszego zintegrowanego badania. Nasze badanie zostało przeprowadzone zgodnie ze standardami Rady Nadzoru nad Rachunkowością Spółek Publicznych (*Public Company Accounting Oversight Board*) (Stany Zjednoczone). Standardy te wymagają zaplanowania i przeprowadzenia naszego badania w taki sposób, aby uzyskać zasadną pewność, że sprawozdania finansowe są wolne od wszelkich istotnych nieprawidłowości i że Spółka sprawowała we wszystkich istotnych aspektach skuteczną kontrolę wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową. Nasze badanie sprawozdania finansowego obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i ujawnienia zawarte w sprawozdaniu finansowym, ocenę zastosowanych zasad rachunkowości i istotnych szacunków dokonanych przez kierownictwo, a także ocenę ogólnej prezentacji sprawozdań finansowych. Badanie kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową obejmowało zapoznanie się z kontrolą wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową, ocenę ryzyka powstania istotnych słabości kontroli wewnętrznej oraz przeprowadzenie testów i ocenę projektu oraz skuteczności funkcjonalnej kontroli wewnętrznej na podstawie ocenionego ryzyka. Nasze badanie obejmowało również przeprowadzenie innych procedur, które uznaliśmy za konieczne w danych okolicznościach. Jesteśmy przekonani, że przeprowadzone przez nas badanie zapewniło wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii.

Jak przedstawiono w Notach 1 i 2 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, Spółka zmieniła sposób ujmowania udziałów niedających prawa kontroli, zadłużenia zamiennego i połączeń jednostek gospodarczych.

Kontrola wewnętrzna spółki nad sprawozdawczością finansową to proces służący uzyskaniu wystarczającej pewności co do wiarygodności sprawozdawczości finansowej i sporządzania sprawozdania finansowego dla odbiorców zewnętrznych, zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości. Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową spółki obejmuje politykę i procedury dotyczące (i) przechowywania dokumentów, które z rozsądną szczegółowością, dokładnie i wiernie przedstawiają transakcje i zbycie majątku spółki; (ii) dają rozsądną pewność, że transakcje są wykazywane w niezbędnym zakresie umożliwiającym sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z powszechnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że wpływy i wydatki spółki są otrzymywane i dokonywane zgodnie z zakresem upoważnień zarządu i kierownictwa spółki; oraz (iii) dają rozsądną pewność w zakresie szybkiego wykrywania nieupoważnionego nabycia, użytkowania lub zbycia majątku spółki mogącego mieć istotny wpływ na sprawozdanie finansowe lub w zakresie zapobiegania tym zjawiskom.

Z uwagi na jej nieodzowne ograniczenia, kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową może nie zapobiec błędom i przeoczeniom lub nie zidentyfikować ich. Ponadto przenoszenie ocen skuteczności kontroli wewnętrznej na przyszłe okresy jest związane z ryzykiem, że mechanizmy kontrolne mogą stać się nieadekwatne z uwagi na zmianę warunków lub pogorszenie się poziomu przestrzegania zasad i procedur.

Jak opisano w Raporcie Zarządu na temat kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową w Rozdziale 9a, Zarząd wyłączył Grupę Russian Alcohol ze swojej oceny mechanizmów kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową na dzień 31 grudnia 2009 roku, ponieważ została przejęta ona w ramach połączenia jednostek gospodarczych w roku zakończonym 31 grudnia 2009 roku. My również wyłączyliśmy Russian Alcohol Group z naszego badania mechanizmów kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Grupa Russian Alcohol to spółka w 100% zależna, której łączne aktywa i łączne przychody stanowią, odpowiednio, 20,0% i 21,2% pozycji wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu na dzień 31 grudnia 2009 roku i za rok zakończony w tej dacie.

/s/ PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.
Warszawa, Polska
1 marca 2010 roku

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION

SKONSOLIDOWANY BILANS

Kwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych o ilości akcji)

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku (po korektach)
AKTYWA		
Aktywa obrotowe		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	\$ 152 177	\$ 107 601
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	481 419	—
Należności pomniejszone o odpisy aktualizujące wartość należności w kwotach odpowiednio 56 090 i 22 156 USD	631 005	430 683
Zapasy	221 417	180 304
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywa obrotowe	46 654	22 894
Odroczony podatek dochodowy	83 458	24 386
Aktywa obrotowe razem	1 616 130	765 868
Wartości niematerialne i prawne netto	778 828	570 505
Wartość firmy netto	1 726 625	745 256
Środki trwałe netto	231 098	92 221
Odroczony podatek dochodowy	27 123	12 886
Inwestycja w podmioty stowarzyszone wykazana metodą praw własności	67 089	189 243
Pożyczki podporządkowane na rzecz podmiotów stowarzyszonych	—	107 707
Razem aktywa trwałe	2 830 763	1 717 818
Aktywa razem	\$ 4 446 893	\$ 2 483 686
PASYWA		
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	\$ 266 071	\$ 234 948
Kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym	124 266	109 552
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	4 935	7 227
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków	207 168	125 774
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne)	100 266	80 270
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych papierów dłużnych	358 943	—
Krótkoterminowa część zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	1 724	2 385
Wynagrodzenie odroczone	160 880	—
Zobowiązania krótkoterminowe razem	1 224 253	560 156
Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki, pomniejszone o część krótkoterminową	106 043	170 510
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 371	2 194
Długoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych papierów dłużnych	1 205 467	633 658
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe bierne	3 214	5 806
Odroczony podatek dochodowy	198 495	106 485
Zobowiązania długoterminowe razem	1 514 590	918 653
Podlegające umorzeniu udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall	22 888	33 642
Kapitał własny		
Akcje zwykłe (wartość nominalna 0,01 USD na jedną akcję, maksymalna liczba akcji: 80 000 000; wyemitowana liczba akcji na dzień 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku, odpowiednio, 69 411 845 i 47 344 874)	694	473
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	1 296 391	816 490

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku (po korektach)
Zakumulowany wynik	264 917	186 588
Skumulowane pozostałe łączne zyski/(straty)	123 310	-46 772
Minus akcje własne według kosztu (246 037 akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku).....	-150	-150
Kapitały własne CEDC razem	1 685 162	956 629
Udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych.....	—	14 606
Kapitały własne razem	1 685 162	971 235
Pasywa razem	\$ 4 446 893	\$ 2 483 686

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
Kwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję)

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2009	2008	2007
		(po korektach)	
Przychody ze sprzedaży	\$ 2 197 542	\$ 2 136 570	\$ 1 483 344
Podatek akcyzowy.....	-690 403	-489 566	-293 522
Przychody netto ze sprzedaży	1 507 139	1 647 004	1 189 822
Koszt własny sprzedaży	1 012 543	1 224 899	941 060
Zysk brutto ze sprzedaży	494 596	422 105	248 762
Koszty działalności operacyjnej	278 448	223 373	130 677
Zysk z działalności operacyjnej.....	216 148	198 732	118 085
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto			
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek.....	-80 213	-53 447	-35 829
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej.....	21 864	-132 936	13 594
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonej	-38 501	—	—
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	824	410	-1 770
Zysk przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi prawa kontroli w spółkach zależnych	120 122	12 759	94 080
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego.....	-22 905	-11 872	-15 910
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych.....	-13 102	-9 002	—
Zysk/(strata) netto	\$ 84 115	\$ -8 115	\$ 78 170
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych.....	2 708	3 680	1 068
Minus: Zysk/(strata) netto przypadające na podlegające umorzeniu udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall	3 078	6 803	—
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 78 329	\$ -18 598	\$ 77 102
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 1,46	\$ -0,42	\$ 1.93
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 1,45	\$ -0,42	\$ 1,91

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN
W KAPITALE WŁASNYMKwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję)

	Akcje zwykłe				Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Zakumulo- wany wynik	Zakumulo- wany pozostały zysk łączny	Udziały niedające kontroli w spółkach zależnych	Razem
	Akcje zwykłe		Akcje własne						
	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota					
Stan na dzień 31 grudnia 2006 roku.....	38 692	\$ 387	246	\$ -150	\$ 374 985	\$ 128 084	\$ 17 667	\$ 21 395	\$ 542 368
Zysk netto za 2007 rok	—	—	—	—	—	77 102	—	1 068	78 170
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	—	—	—	—	—	—	162 773	-21 982	140 791
Łączny zysk za 2007 rok.....	—	—	—	—	—	77 102	162 773	-20 914	218 961
Akcje zwykłe wyemitowane w plasowaniu publicznym	1 554	16	—	—	42 338	—	—	—	42 354
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	272	3	—	—	5 538	—	—	—	5 541
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek.....	48	0	—	—	1 693	—	—	—	1 693
Podlegająca zwrotowi cena nabycia dotycząca przejęcia Botapol.....	—	—	—	—	5 000	—	—	—	5 000
Stan na dzień 31 grudnia 2007 roku.....	40 566	\$ 406	246	\$ -150	\$ 429 554	\$ 205 186	\$ 180 440	\$ 481	\$ 815 917
Zysk netto za 2008 rok	—	—	—	—	—	-16 591	—	3 680	-12 911
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	—	—	—	—	—	—	-227 212	10 445	-216 767
Łączny zysk za 2008 rok.....	—	—	—	—	—	-16 591	-227 212	14 125	-229 678
Akcje zwykłe wyemitowane w plasowaniu publicznym	3 576	36	—	—	233 809	—	—	—	233 845
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	121	1	—	—	5 739	—	—	—	5 740
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek.....	3 082	30	—	—	134 601	—	—	—	134 631
Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku (wykazany w sprawozdaniu)	47 345	\$ 473	246	\$ -150	\$ 803 703	\$ 188 595	\$ -46 772	\$ 14 606	\$ 960 455
Przyjęcie ASC 470-20	—	—	—	—	12 787	-2 007	—	—	10 780
Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku (po korektach)	47 345	\$ 473	246	\$ -150	\$ 816 490	\$ 186 588	\$ -46 772	\$ 14 606	\$ 971 235
Zysk/(strata) netto za 2009 rok	—	—	—	—	—	78 329	—	2 708	81 037
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	—	—	—	—	—	—	170 082	-4 018	166 064
Łączny zysk za 2009 rok.....	—	—	—	—	—	78 329	170 082	-1 310	247 101
Akcje zwykłe wyemitowane w plasowaniu publicznym	17 935	179	—	—	486 967	—	—	—	487 146
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	63	1	—	—	4 634	—	—	—	4 635
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek.....	4 069	41	—	—	81 156	—	—	—	81 197
Przejęcie Russian Alcohol.....	—	—	—	—	—	—	—	50 000	50 000
Zakup akcji Russian Alcohol od wspólników nieposiadających	—	—	—	—	-29 401	—	—	-52 382	-81 783

	Akcje zwykłe				Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Zakumulowany wynik	Zakumulowany pozostały zysk łączny	Udziały niedające kontroli w spółkach zależnych	Razem
	Akcje zwykłe		Akcje własne						
	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota					
prawa kontroli									
Zakup akcji Grupy Whitehall od wspólników nieposiadających prawa kontroli	—	—	—	—	-20 195	—	—	—	-20 195
Ubruttowanie znaków towarowych Parlament	—	—	—	—	—	—	—	15 993	15 993
Zakup akcji Grupy Parlament od wspólników nieposiadających prawa kontroli	—	—	—	—	-43 260	—	—	-26 907	-70 167
Korekty wyceny	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	69 412	\$ 694	246	\$ -150	\$ 1 296 391	\$ 264 917	\$ 123 310	\$ 0	\$ 1 685 162

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
Kwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach

	Dwanaście miesięcy kończących się 31 grudnia		
	2009	2008	2007
		(skorygowane)	
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej			
Zysk netto	\$84,115	-\$8,115	\$78,170
Korekty składające się na różnicę pomiędzy zyskiem netto a przepływami pieniężnymi netto z działalności operacyjnej:			
Umorzenie i amortyzacja	14,652	14,786	9,968
Odroczony podatek dochodowy	-32,378	-19,282	9,957
Zysk / strata z tytułu niezrealizowanych różnic kursowych	-56,164	133,528	-23,940
Koszt wcześniejszej spłaty niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych	—	1,156	11,864
Rezerwa na realizację opcji pracowniczych	3,782	3,850	1,866
Wycena kontraktów zabezpieczających	9,160	—	—
Wynik netto z tytułu inwestycji w podmioty powiązane konsolidowane metodą praw własności	13,101	9,002	—
Zysk powstały w wyniku wyceny inwestycji kapitałowej, pomniejszony o odpis dotyczący trwałej utraty wartości	-12,418	—	—
Amortyzacja odroczonych płatności	38,501		
Pozostałe pozycje niepieniężne	1,333	1,314	7,284
Zmiana stanu aktywów i zobowiązań działalności operacyjnej:			
Zmiana stanu należności	-53,483	-121,589	-38,812
Zmiana stanu zapasów	1,268	-41,712	-21,986
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych czynnych i innych aktywów obrotowych	28,859	17,100	5,865
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług	-2,049	62,459	-880
Zmiana stanu zarachowanych zobowiązań (rozliczeń międzyokresowych biernych) i pozostałych zobowiązań	54,682	19,699	-16,272
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	92,961	72,196	23,084
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Inwestycje w aktywa dotyczące działalności dystrybucyjnej	-18,696	-22,572	-25,787
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych	3,874	6,943	2,670
Zmiana stanu środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania	-481,419	—	—
Nabycie aktywów finansowych	—	-103,500	—
Warunkowa korekta ceny zakupu spółki Botapol	—	—	5,000
Przejęcie jednostek zależnych, pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-573,504	-548,799	-141,005
Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej	-1,069,745	-667,928	-159,122
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Zaciągnięcie kredytów bankowych i kredytów w rachunku bieżącym	37,399	120,586	13,225
Zaciągnięcie kredytów długoterminowych	—	43,192	122,508
Spłaty kredytów bankowych i kredytów w rachunku bieżącym	-146,567	-31,935	-30,153
Spłaty kredytów długoterminowych	-265,517	—	8
Wpływy netto z tytułu niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych	929,569	—	—
Spłata niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych	—	-26,996	-95,440

Splata zobowiązań dotyczących okresu przedakwizycyjnego, przypadająca poprzednim akcjonariuszom	-28,814	—	—
Wycena instrumentu zabezpieczającego na dzień bilansowy	-14,417	—	—
Zmiana wartości zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-1,430	1,216	445
Wpływy netto z emisji akcji w ofercie publicznej	490,974	233,845	42,354
Transakcje z udziałowcami	-7,876	—	—
Wpływy netto z wyemitowanych niepodporządkowanych zamiennych papierów dłużnych	—	304,403	—
Dywidendy wypłacone udziałowcom mniejszościowym	-2,758	—	—
Zrealizowane opcje	854	1,899	3,976
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	991,417	646,210	56,923
Różnice kursowe dotyczące salda otwarcia środków pieniężnych	29,943	-30,744	7,620
Zmiana stanu środków pieniężnych	44,576	19,734	-71,495
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	107,601	87,867	159,362
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	\$152,177	\$107,601	\$87,867
Dodatkowe informacje o działalności inwestycyjnej nie związanej z przepływami pieniężnymi			
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z inwestycjami w jednostki zależne	\$81,197	\$134,631	\$1,693
Dodatkowe informacje o przepływach pieniężnych			
Odsetki zapłacone	\$84,694	\$55,426	\$40,136
Podatek dochodowy zapłacony	\$28,118	\$33,919	\$21,362

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
INFORMACJE DODATKOWE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
Kwoty w tabelach zostały podane w tysiącach, z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję

1. Organizacja i główne zasady rachunkowości

Organizacja i opis działalności

Central European Distribution Corporation („CEDC”), spółka prawa stanu Delaware oraz jej spółki zależne (dalej łącznie zwane „my”, „nas”, „nasze” lub „Spółka”) prowadzą głównie działalność w branży napojów alkoholowych. Spółka jest największym zintegrowanym przedsiębiorstwem w branży produktów spirytusowych w Europie Środkowej. Spółka jest również największym w Polsce i Rosji producentem wódki pod względem wartości i ilości oraz producentem takich marek, jak między innymi: Absolut, Żubrówka, Bols, Parliament, Green Mark, Soplca i Zhuravli. Ponadto Spółka wytwarza i dystrybuuje Royal Vodka, najlepiej sprzedającą się wódkę na Węgrzech. Poza sprzedażą i dystrybucją własnych marek alkoholi, Spółka jest wiodącym dystrybutorem i importerem produktów spirytusowych, win i piw w Polsce, a także wiodącym wyłącznym importerem win i produktów spirytusowych w Polsce, Rosji i na Węgrzech.

Główne zasady rachunkowości

Poniżej przedstawiono główne zasady i metody rachunkowości stosowane przez Spółkę:

Podstawa prezentacji sprawozdań finansowych

Nasze skonsolidowane sprawozdania finansowe są sporządzane zgodnie z zasadami rachunkowości ogólnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych. Nasza Spółka konsoliduje wszystkie jednostki, nad którymi sprawuje kontrolę dzięki posiadaniu większości ogólnej liczby głosów. Konsolidacji podlega także Grupa Whitehall, w której Spółka kontroluje 49,9% akcji zapewniających prawo głosu, a także Russian Alcohol Group, w której uzyskaliśmy pełną kontrolę nad prawami głosu w styczniu 2009 roku. Wszystkie salda i transakcje wewnątrz Grupy zostały wyłączone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydała ASC Temat 810 zmieniający sposób ustalenia przez spółkę konieczności konsolidacji podmiotu. Przyjęcie tego standardu może wpłynąć na obecne ujęcie Grupy Whitehall przez Spółkę i Spółka dokonuje obecnie oceny tego ujęcia, a także jego potencjalnego wpływu na sprawozdanie finansowe. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w części „Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości”.

Spółki zależne CEDC prowadzą swoją własną księgowość i sporządzają własne obowiązkowe sprawozdania finansowe w swoich walutach lokalnych. Sprawozdania finansowe spółek zależnych zostały skorygowane, tak aby uzyskać zgodność z zasadami rachunkowości ogólnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych (US GAAP).

Z dniem 1 stycznia 2009 roku przyjęliśmy następujące interpretacje, które wymagają od nas wstecznego przekształcenia ujawnionych wcześniej skonsolidowanych sprawozdań finansowych. W związku z tym pewne kwoty wykazane za wcześniejsze okresy w niezbadanych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych zostały przeksięgowane, aby zapewnić zgodność z prezentacją w bieżącym okresie.

- Przyjęliśmy postanowienia *Kodyfikacji Standardów Rachunkowości* („ASC”) Temat 810-10, „Konsolidacja”, które określają i uzupełniają standardy rachunkowości i sprawozdawczości udziałów mniejszościowych (które ponownie określa się jako udziały niedające prawa kontroli) w spółce zależnej oraz wyłączenia spółki zależnej z konsolidacji. W efekcie przyjęcia tych standardów kwoty wykazane wcześniej jako udziały mniejszościowe w innych spółkach w naszym bilansie są obecnie przedstawiane jako udziały niedające prawa kontroli w innych spółkach w kapitałach własnych. Udziały mniejszościowe w Grupie Whitehall wciąż są ujmowane w sekcji dodatkowej (pomiędzy zobowiązaniami a kapitałami własnymi) w załączonym skonsolidowanym bilansie, ze względu na możliwość umorzenia tych papierów wartościowych.

W efekcie przyjęcia ASC Temat 810-10, na dzień 31 grudnia 2008 roku udziały niedające prawa kontroli w Parliament i Polmos Białystok w kwocie 14,6 miliona USD byłyby wykazywane jako część kapitałów własnych, a kwota 33,6 miliona USD dotycząca Grupy Whitehall byłaby wykazywana w sekcji dodatkowej.

ASC Temat 810-10 obowiązuje perspektywnie z wyjątkiem wymagań dotyczących prezentacji i ujawnień, które stosuje się retrospektywnie.

Poniżej przedstawiono zmiany podlegających umorzeniu udziałów niedających prawa kontroli za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku:

Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku	\$ 33 642
Zysk netto za 2009 rok.....	3 078
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych.....	-4 013
Aktualizacja wartości JV na RUR jako walutę funkcjonalną.....	-3 091
Zakup akcji od wspólników bez prawa kontroli	-6 728
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	\$ 22 888

- Przyjęliśmy postanowienia ASC Temat 470-20, „Zadłużenie z opcją konwersji i innymi opcjami”, które obowiązuje w odniesieniu do naszych 3% niepodporządkowanych zamiennych papierów dłużnych (*Convertible Senior Notes* – „CSN”) o łącznej wartości kapitału 310,0 milionów USD, i wymaga zastosowania retrospektywnego dla wszystkich przedstawionych okresów. Zgodnie z ASC Temat 470-20 emitent zamiennego papieru dłużnego rozliczanego pieniężnie ma obowiązek oddzielnego ujęcia zobowiązania (290,3 miliona USD w dacie wyemitowania CSN) i komponentów kapitałowych (19,7 miliona USD w dacie wyemitowania CSN) instrumentu. Komponent dłużny ujęto w wartości bieżącej jego przepływów pieniężnych zdyskontowanych z zastosowaniem stopy dyskonta wynoszącej 4,5%, co odpowiada naszej stopie kredytowej na dzień emisji CSN w zamian za podobny instrument dłużny bez opcji konwersji. Komponent kapitałowy, ujęty jako kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej, wyniósł 12,8 miliona USD, przy czym kwota ta stanowi różnicę pomiędzy wpływami z emisji papierów dłużnych a wartością godziwą zobowiązania po odliczeniu podatków odroczonech w wysokości 6,9 miliona USD w dacie emisji CSN.

ASC Temat 470-20 wymaga również zwiększenia uzyskanego zadłużenia zdyskontowanego w przewidywanym okresie istnienia CSN, czyli od 7 marca 2008 roku do 15 marca 2013 roku. Skonsolidowany rachunek zysków i strat został retrospektywnie zmodyfikowany w porównaniu z wykazanymi wcześniej kwotami, w następujący sposób (w tysiącach, z wyjątkiem danych na jedną akcję):

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku
Dodatkowy koszt niepieniężny z tytułu odsetek przed opodatkowaniem	3 087
Dodatkowe korzyści z tytułu podatku odroczonego	1 080
Wsteczna zmiana zysku netto i zakumulowanego wyniku	-2 006
Zmiana podstawowego zysku na jedną akcję	-\$0,05
Zmiana rozwodnionego zysku na jedną akcję	-\$0,05

Dodatkowy koszt niepieniężny z tytułu odsetek przed opodatkowaniem ujęty w skonsolidowanym rachunku zysków i strat za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku wyniósł 3,9 miliona USD. Umorzenie dotyczące zdyskontowanego zadłużenia wyniosło odpowiednio 7,0 milionów USD i 3,1 miliona USD na dzień 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku. Zwiększenie przed opodatkowaniem kosztu niepieniężnego z tytułu odsetek wykazanego w skonsolidowanym rachunku zysków i strat, które ma być ujmowane do 2013 roku, do terminu zapadalności CSN, przedstawia się jak poniżej (w tysiącach):

	Zwiększenie przed opodatkowaniem kosztu niepieniężnego z tytułu odsetek
2010	4 098
2011	4 282
2012	4 285

Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała Komunikat FASB Nr 168 „Kodyfikacja Standardów Rachunkowości FASB i Hierarchia Ogólnie Przyjętych Zasad Rachunkowości” oznaczone jako ASC Temat 105 – „Ogólnie Przyjęte Zasady Rachunkowości”. ASC Temat 105 wskazuje Kodyfikację Standardów Rachunkowości FASB (*FASB Accounting Standards Codification*™) (Kodyfikacja lub ASC) jako wyłączone źródło obowiązujących amerykańskich ogólnie przyjętych zasad rachunkowości („GAAP”) uznanych przez FASB, stosowanych przez podmioty z sektora pozarządowego. Zasady i interpretacje amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) wydawane zgodnie z upoważnieniem wynikającym z federalnych przepisów o papierach wartościowych są również źródłami obowiązujących GAAP dla spółek zarejestrowanych przez SEC. Kodyfikacja zastępuje wszystkie istniejące standardy rachunkowości i sprawozdawczości obowiązujące spółki niezarejestrowane przez SEC. Wszystkie inne przepisy niedotyczące wyjątków od obowiązujących przepisów wynikających z warunków istniejących przed ich wprowadzeniem niewydane przez SEC, które nie zostaną ujęte w Kodyfikacji, staną się nieobowiązujące.

Po wydaniu Kodyfikacji Rada nie będzie wydawać nowych standardów w formie Komunikatów, Stanowisk Pracowników FASB oraz Streszczeń Zespołu ds. Pojawiających się Problemów. Zamiast nich wydawane będą Aktualizacje Standardów Rachunkowości (*Accounting Standards Updates*), których zadaniem będzie aktualizacja Kodyfikacji, zapewnienie informacji podstawowych o wytycznych oraz podstawie wprowadzenia zmian do Kodyfikacji.

Kodyfikacja FASB nie ma na celu zmiany GAAP, ale zmieni ona sposób organizacji i prezentacji wytycznych. W efekcie zmiany te będą miały istotny wpływ na sposób odwołania przez spółki do GAAP w sprawozdaniach finansowych oraz zasadach rachunkowości dotyczących sprawozdań finansowych wydawanych za okresy przejściowe i roczne kończące się po 15 września 2009 roku. CEDC zastosowała Kodyfikację w niniejszym sprawozdaniu kwartalnym, przedstawiając odniesienia do tematów Kodyfikacji wraz z odniesieniami do obowiązujących standardów.

Spółka dokonała wyceny zdarzeń po dacie bilansu do 1 marca 2010 roku, czyli do daty wydania sprawozdania finansowego.

Zastosowanie szacunków

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z US GAAP wymaga dokonania pewnych szacunków i przyjęcia określonych założeń przez kierownictwo, co wpływa na kwoty wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym i załączonych informacjach dodatkowych. Faktyczne wyniki mogą różnić się od tych szacunków, a takie różnice mogą być istotne dla skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Przeliczenia pozycji wyrażonych w walutach obcych i transakcje walutowe

Walutą funkcjonalną wszystkich spółek zależnych Spółki jest waluta lokalna. Aktywa i zobowiązania tych jednostek przelicza się po kursie obowiązującym na koniec każdego roku. Rachunek zysków i strat przelicza się po średnim kursie obowiązującym w danym roku. Różnice kursowe z przeliczenia wynikające ze stosowania różnych kursów walut w różnych okresach ujmuje się jako część kapitału własnego. Korekty wyceny transakcji z działalności operacyjnej, a także zyski i straty kursowe z tytułu konkretnych transakcji walutowych, ujmuje się w wykazanym zysku/(stracie) netto za dany okres.

Załączone skonsolidowane sprawozdania finansowe są przedstawione w dolarach amerykańskich.

Rzeczowy majątek trwały

Rzeczowy majątek trwały wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Rzeczowy majątek trwały amortyzuje się metodą liniową z zastosowaniem następujących okresów użytkowania:

Rodzaj	Okres amortyzacji w latach
Środki transportu, w tym użytkowane na podstawie umów leasingu finansowego.....	5
Maszyny produkcyjne	10
Oprogramowanie	5
Komputery i sprzęt komputerowy	3
Maszyny do nalewania piwa i inne urządzenia	2-10
Grunty własne	Nie podlegają amortyzacji
Budynki własne	40

Sprzęt użytkowany na podstawie umów leasingu, który spełnia określone kryteria, zalicza się do środków trwałych, a wartość bieżącą powiązanych opłat leasingowych wykazuje się jako zobowiązanie. Środki trwałe amortyzuje się metodą liniową przez okres ich użytkowania.

Środki trwałe o wartości jednostkowej około 1500 USD odpisuje się w całości do rachunku zysków i strat w chwili poniesienia wydatku.

Spółka okresowo analizuje inwestycje w rzeczowy majątek trwały i ujmuje odpisy z tytułu trwałej utraty wartości w razie stwierdzenia utraty wartości.

Wartość firmy

Po przyjęciu interpretacji ASC Temat 805 oraz ASC Temat 350, wartość firmy i pewne wartości niematerialne i prawne o nieokreślonym czasie przydatności gospodarczej nie podlegają amortyzacji. Ich wartość księgowa jest weryfikowana co roku na wypadek trwałej utraty wartości lub częściej w przypadku stwierdzenia faktów lub okoliczności wymagających przeprowadzenia tej weryfikacji. W celu stwierdzenia potencjalnej trwałej utraty wartości stosuje się metody wyceny wartości godziwej, np. metodologię dyskontowanych przepływów pieniężnych. Testy te są wykonywane na poziomie każdej jednostki sprawozdawczej. W przypadku metody dyskontowanych przepływów pieniężnych Spółka dyskontuje prognozowane wyniki do ich wartości bieżącej.

Wykorzystywana stopa dyskonta jest średnią ważoną kosztu kapitału jednostki sprawozdawczej. Amerykańskie zasady rachunkowości wymagają przeprowadzania testów na wypadek trwałej utraty wartości dwuetapowo. Jeśli wyniki pierwszego etapu nie wskazują, że wartości bilansowe wykazywane przez jednostki sprawozdawcze przekraczają ich wartości godziwe, drugi etap nie musi zostać przeprowadzony. Jeśli pierwszy etap wskazuje potencjalną trwałą utratę wartości, spółka jest zobowiązana przeprowadzić drugi etap testu na wypadek trwałej utraty wartości i porównać domniemaną wartość godziwą wartości firmy jednostki sprawozdawczej z odpowiednią wartością bilansową wartości firmy.

Zaangażowanie Spółki w podmioty o zmiennej stopie udziału („VIE”) oraz dalsze zaangażowanie w cedowane aktywa finansowe

Grupa Whitehall

Dnia 23 maja 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły i zrealizowały Umowę Kupna Sprzedaży Akcji oraz pewne inne umowy, na mocy których Spółka nabyła akcje uprawniające do 50% głosów minus jeden głos oraz 75% udział gospodarczy w Grupie Whitehall. W zamian za płatności dodatkowe przekazane sprzedającemu 24 lutego 2009 roku Spółka otrzymała dodatkowe 375 akcji klasy B Whitehall, co spowodowało zwiększenie udziału ekonomicznego Spółki w Grupie Whitehall z 75% do 80%.

Transfer aktywów finansowych

Z wyjątkiem kwoty 7,5 miliona USD oprocentowanej na warunkach rynkowych, pożyczonej w celu sfinansowania kapitału obrotowego Grupy Whitehall, nie miały miejsca żadne transfery aktywów finansowych na rzecz VIE, ponieważ Grupa Whitehall jest jednostką samofinansującą się. Uwzględniając transfer kwoty 7,5 miliona USD, Spółka nie posiada żadnych aktywów finansowych będących przedmiotem transferu, które umożliwiałyby podmiotom przekazującym uzyskiwanie środków pieniężnych ani innych korzyści z tych aktywów lub wymagałyby od podmiotów przekazujących udostępnienia środków pieniężnych lub innych aktywów w związku z transferem aktywów finansowych.

Podmioty o zmiennej stopie udziału

CEDC skonsolidowała Grupę Whitehall jako połączenie podmiotów gospodarczych na dzień 23 maja 2008 przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale („VIE”), a Spółka została uznana za głównego beneficjanta. Grupa Whitehall obejmuje 50/50 joint-venture z Moët Hennessy. Bieżący okres funkcjonowania spółki joint-venture upływa w czerwcu 2013 roku, kiedy to Moët Hennessy przysługiwać będzie opcja przejęcia pozostałych akcji tego podmiotu.

Na podstawie analizy Paragrafu 4 kierownictwo CEDC stwierdziła, że udział w Puella Enterprises, spółce specjalnego przeznaczenia („SPV”) z siedzibą na Cyprze, której 49,9% praw głosu znajduje się w posiadaniu CEDC, nie spełni żadnych warunków zwolnienia. W związku z tym CEDC stwierdziła, że SPV jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień paragrafu 5 i dlatego SPV podlega konsolidacji.

Określając podejście księgowe, gdyby Grupa Whitehall została uznana za podmiot VIE wymagający konsolidacji przez CEDC, rozważyliśmy warunki określone w ASC Temat 810.

- *Inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem* – stwierdziliśmy, że SPV nie spełnia wymogu VIE określonego w paragrafie 5(a), ponieważ udział zostałby zaklasyfikowany jako kapitał własny zgodnie z amerykańskimi zasadami rachunkowości, a kapitał obciążony ryzykiem jest wystarczający, aby umożliwić podmiotowi sfinansowanie swojej działalności. Żaden udziałowiec nie udostępni istotnego dodatkowego kapitału SPV. SPV będzie wykorzystywane wyłącznie jako spółka holdingowa, a jej ekonomika zależy od całej podległej Grupy Whitehall.
- *Kontrolny Udział Finansowy* – obaj udziałowcy, Mark Kaoufmann działający poprzez trust z siedzibą na wyspie Jersey („Trust”) oraz CEDC, mogą kierować działaniami i działalnością operacyjną Grupy Whitehall korzystając z praw członków zarządu oraz prawa do wyboru kadry kierowniczej najwyższego szczebla. Jednakże ostateczne zobowiązanie do zaabsorbowania strat podmiotu lub prawo do otrzymania korzyści rezydualnych przysługuje CEDC w momencie zakończenia okresu opcji sprzedaży/kupna. W przypadku niepowodzenia tego przedsięwzięcia Trust będzie uprawniony do sprzedaży swoich akcji na rzecz CEDC za z góry ustaloną cenę minimalną zależną od wartości opcji sprzedaży. Dlatego Spółka ponosi ryzyko zaabsorbowania większej części strat w przypadku wyjścia Trustu z inwestycji niż sam Trust. W przeciwnym przypadku pod koniec okresu CEDC będzie przysługiwać opcja kupna i jeśli przedsiębiorstwo zanotuje za wysokie wyniki, kwota płatna na rzecz Trustu z tytułu wykonania opcji kupna zostanie ograniczona do ustalonego wcześniej górnego limitu. Ponieważ Trust jest ograniczony w swoich stratach i przychodach przez warunki opcji sprzedaży/kupna określające dolne i górne limity, to kryterium jest spełnione i powoduje, że Grupę Whitehall należy uznać z VIE.
- *Dysproporcjonalne Prawa Głosu* – prawa głosu Trust i CEDC (50,1% i 49,9%) nie są proporcjonalne do ich odpowiednich udziałów ekonomicznych (20% i 80%). W tej konfiguracji wydaje się, że CEDC posiada dysproporcjonalnie mniej praw głosu do przysługujących mu praw ekonomicznych.

Co więcej, niżej przedstawione działania podmiotu są bardziej związane z działalnością CEDC, tym samym istotna część działalności podmiotu jest prowadzona na rzecz CEDC. Ponieważ CEDC przysługuje dysproporcjonalnie mniej praw, a praktycznie całość działalności Grupy Whitehall jest prowadzona na rzecz CEDC, wskazywałoby to na brak charakterystyki Grupy Whitehall:

- Działalność Grupy Whitehall jest istotnie podobna do charakteru działalności CEDC.
- CEDC przysługuje opcja kupna udziałów innych inwestorów w tym podmiocie.
- Trustowi przysługuje opcja sprzedaży jego udziałów na rzecz CEDC.

Zarówno Trust, jak i CEDC nie mogą przenieść swoich udziałów w SPV na żadną osobę trzecią bez pisemnej zgody drugiej strony. Cesja podlega absolutnie uznaniowej decyzji drugiej strony, z zastrzeżeniem ograniczonej liczby dozwolonych cesji (np. na rzecz podmiotów stowarzyszonych). Wydaje się, że istnieje faktyczna relacja.

Głównym czynnikiem, który należy tutaj rozważyć, jest struktura i przeznaczenie podmiotu o zmiennym udziale. SPV będące w posiadaniu Grupy Whitehall oraz związane z nim porozumienie akcjonariuszy zostały bezspornie ustanowione w celu maksymalizacji zaangażowania finansowego CEDC w działalność Grupy Whitehall i tym samym umożliwienie CEDC przejęcie pełnej kontroli na jej działalnością w 2013 roku. CEDC posiada największy udział ekonomiczny w wynikach tego podmiotu, zarówno pod względem alokacji zysku (80%), jak i wyceny opcji sprzedaży/kupna na końcu okresu z jasno określonym dolnym i górnym limitem płatności. Struktura opcji sprzedaży/kupna prawie zapewnia, że pod koniec okresu CEDC stanie się wyłącznym właścicielem przedsiębiorstwa. Jeśli wyniki działalności przedsiębiorstwa są równe lub wyższe niż planowane, wynagrodzenie CEDC podlega górnemu limitowi i CEDC może zdecydować się wykonać opcję kupna natomiast jeśli wyniki są niższe niż planowane Trust zdecyduje się wykonać opcję sprzedaży i otrzyma gwarantowane wynagrodzenie minimalne.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydała Standardy Rachunkowości Finansowej Nr 167 zmieniające sposób ustalenia przez spółkę konieczności konsolidacji podmiotu. Przyjęcie tego standardu może wpłynąć na obecne ujęcie Grupy Whitehall przez Spółkę i Spółka dokonuje obecnie oceny tego ujęcia, a także jego potencjalnego wpływu na sprawozdanie finansowe. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w części „Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości”.

Grupa Russian Alcohol

Dnia 24 kwietnia 2009 roku Spółka i Lion zawarły nową umowę zastępującą Wcześniejszą Umowę, która umożliwi Spółce – w ramach wieloetapowego zakupu kapitału – przejęcie w ciągu następnych pięciu lat (w tym w 2009 roku) całego kapitału Russian Alcohol Group pozostającego w posiadaniu Lion („Przejęcie”), w tym Umowy Zakupu Papierów Dłużonych i Subskrypcji Akcji pomiędzy Spółką, Carey Agri, Cayman 2 i Cayman 5. Więcej informacji o całej strukturze tego przejęcia przedstawiono w nocie 2 do załączonego sprawozdania finansowego.

Na najniższym poziomie istniejącej struktury, wszystkie spółki Russian Alcohol Group do poziomu Lion/Rally Lux1 podlegają konsolidacji, ze względu na to, że są 100% spółkami zależnymi. W związku z tym dokonaliśmy oceny i uznaliśmy Cayman 7 za podmiot o zmiennej stopie udziału dla CEDC w tej strukturze.

Transfer aktywów finansowych

Nie dokonano żadnych transferów aktywów finansowych na rzecz VIE, ponieważ Russian Alcohol Group jest podmiotem samofinansującym. Spółka nie posiada żadnych aktywów finansowych będących przedmiotem transferu, które umożliwiłyby podmiotowi przekazującemu uzyskiwanie środków pieniężnych ani innych korzyści z tych aktywów lub wymagałyby od podmiotu przekazującego udostępnienia środków pieniężnych lub innych aktywów w związku z transfer aktywów finansowych.

Podmioty o zmiennej stopie udziału

Cayman 7 to spółka, w której Cayman 2 i CEDC są wyłącznymi komandytariuszami, a spółka stowarzyszona Lion jest komplementariuszem. CEDC posiada 100% udział ekonomiczny w Cayman 7, ale Lion zachowuje kontrolę nad Cayman 7 za pośrednictwem prawa własności Cayman 2 do jednej akcji z prawem głosu z prawami ekonomicznymi de minimis („Złota Akcja”), ale z prawem głosu zapewniającym kontrolę nad Cayman 7. Ponieważ Cayman 7 ma prawo do wezwania do wniesienia kapitału przez CEDC w celu rozliczenia zobowiązań w ramach Umowy Opcji, CEDC dokonała oceny, czy Cayman 7 jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień ASC Temat 810.

Na podstawie analizy Paragrafu 4 Zarząd CEDC stwierdził, że udział bezpośredni w Cayman 7, a także udział pośredni poprzez Carey Agri i Cayman 2 nie spełniają żadnych warunków zwolnienia. W związku z tym CEDC stwierdziła, że Cayman 7 jest podmiotem o zmiennym udziale w rozumieniu postanowień paragrafu 5 ASC Temat 810 i dlatego podlega konsolidacji.

Określając sposób ujęcia księgowego, w przypadku, gdy Cayman 7 i faktycznie, cała Russian Alcohol, zostaną uznane za podmiot VIE wymagający konsolidacji przez CEDC, rozważyliśmy warunki określone w ASC Temat 810.

- *Inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem* – stwierdziliśmy, że ponieważ wkład wniesiony przez Cayman 2 był jedynym wymagającym znacznej inwestycji, należy uznać, że Cayman 2 posiada kapitał własny obciążony ryzykiem. Poza tym, ponieważ Cayman 7 nie jest w stanie finansować swojej działalności bez środków otrzymanych od CEDC, jesteśmy przekonani, że Cayman 7 spełniałaby wymóg VIE określony w paragrafie 5(a).
- *Kontrolny Udział Finansowy* – CEDC stwierdziła, że inwestycja kapitałowa obciążona ryzykiem nie spełnia ostatniego ustępu w paragrafie 5(b), ponieważ wszystkie dywidendy z działalności przekazywane są CEDC, przy czym CEDC nie ma inwestycji kapitałowej narażonej na ryzyko. Dywidendy te następnie redukują zobowiązania płatnicze CEDC wobec Lion (jeśli dywidendy wypłacone na rzecz CEDC przez Russian Alcohol przekraczają cenę wykonania opcji kupna, Lion musi zwrócić nadwyżkę, ponieważ zobowiązania wynikające z opcji kupna CEDC zostaną spełnione). Lion nie ma jednak prawa do bezpośredniego otrzymania od Cayman 7 dywidend, ponieważ CEDC ma 100% udział ekonomiczny, a Lion posiada kontrolę nad prawami głosu. W związku z tym naszym zdaniem paragraf 5(b) wymaga uznania Cayman 7 za VIE.
- *Dysproporcjonalne Prawa Głosu* – jesteśmy przekonani, że ze względu na oba kryteria, w tym brak praw głosu i wymaganie, żeby w zasadzie cała działalność była prowadzona przez Cayman 7 w imieniu CEDC (ponieważ Cayman 7 jest spółką utworzoną wyłącznie w celu ułatwienia CEDC finansowania wykonania opcji kupna na akcje Cayman 6), Cayman 7 należy uznać za VIE.

Zarząd CEDC stwierdził, że Cayman 7, w tym jego udział w Cayman 6 i pośrednio Russian Alcohol, stanowi VIE. CEDC, jako strona najściślej powiązana z Cayman 7 otrzymująca wszystkie korzyści ekonomiczne z Russian Alcohol za pośrednictwem łańcucha spółek zależnych, zostałaby uznana za głównego beneficjenta Cayman 7 i musi w związku z tym konsolidować Cayman 7 wraz z całą Russian Alcohol jako połączenie spółek zgodnie z ASC Temat 805.

Dnia 9 grudnia 2009 roku przyspieszyliśmy termin określony w Umowie Opcji z dnia 24 kwietnia 2009 roku i nabyliśmy pozostały udział kapitałowy w Russian Alcohol, który nie pozostawał w posiadaniu Spółki. W efekcie Russian Alcohol przestała być traktowana jako VIE, ale podlega konsolidacji jako 100% spółka zależna.

Wartości niematerialne i prawne z wyłączeniem wartości firmy

Wartości niematerialne i prawne obejmują głównie nabyte znaki towarowe dotyczące ustanowionych marek, w odniesieniu do których uznano, że ich okres użytkowania jest nieokreślony. Zgodnie z ASC Temat 350, wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania nie amortyzuje się, lecz analizuje nie rzadziej niż raz w roku pod kątem utraty wartości. Inne wartości niematerialne i prawne to wartość kontraktów z klientami, które pozyskano w wyniku przejęcia; te wartości niematerialne i prawne amortyzuje się przez okres użytkowania szacowany na 8 lat.

Inwestycje kapitałowe

Jeżeli Spółka nie jest zobowiązana do konsolidowania swoich inwestycji w innej spółce, Spółka stosuje metodę praw własności, jeśli jest w stanie wywrzeć istotny wpływ na taką inną spółkę. W ramach metody praw własności, inwestycje wykazuje się po koszcie plus lub minus udział Spółki we wzroście lub spadku wartości aktywów netto przedmiotu inwestycji na dzień nabycia oraz pewne inne korekty. Udział Spółki w zysku lub stracie netto przedmiotu inwestycji jest uwzględniany w kapitale własnym w pozycji przychody spółek wykazywanych metodą praw własności w skonsolidowanym zestawieniu operacji Spółki. Dywidenda otrzymana od przedmiotu inwestycji obniża wartość księgową inwestycji. Inwestycje kapitałowe są poddawane testom na trwałą utratę wartości przynajmniej co roku lub zawsze w przypadku zdarzeń lub zmian w okolicznościach wskazujących, że wartość księgową inwestycji może być niemożliwa do uzyskania.

Trwała utrata wartości aktywów trwałych

Zgodnie ze ASC Temat 805 i ASC Temat 350, Spółka analizuje swoje aktywa trwałe pod kątem trwałej utraty wartości, jeżeli pewne zdarzenia lub zmiany okoliczności wskazują na to, że wartość bilansowa danego składnika aktywów może nie być możliwa do odzyskania. Możliwość realizacji aktywów, które mają być posiadane i używane przez Spółkę, mierzy się porównując ich wartość bilansową z szacowanymi, przewidywanymi, niezdyskontowanymi przepływami pieniężnymi, jakie wygenerują te aktywa. Jeżeli wartość bilansowa danego składnika aktywów przewyższa oszacowane przyszłe przepływy pieniężne, dokonuje się odpisu aktualizującego w wysokości różnicy pomiędzy wartością bilansową a wartością godziwą składnika aktywów.

Ujmowanie przychodów

Przychody Spółki obejmują przychody ze sprzedaży wytwarzanych przez nią marek wyrobów spirytusowych, importowanych win, piw oraz wyrobów spirytusowych oraz innych napojów alkoholowych wytwarzanych przez osoby trzecie i nabywanych lokalnie w Polsce, a sprzedaż wszystkich tych towarów jest przetwarzana i wykazywana w ten sam sposób. W przypadku wszystkich źródeł swoich przychodów Spółka wykazuje przychody w momencie uzyskania przekonujących dowodów istnienia umowy, dokonania dostawy produktu, uzgodnienia ceny sprzedaży oraz ustalenia możliwości jej wyceny i wyegzekwowania. Generalnie oznacza to, że

przychody są wykazywane, gdy tytuł prawny do produktów zostanie przeniesiony na naszych klientów. W szczególności tytuł prawny jest zwykle przenoszony w momencie dostawy lub odbioru towaru w siedzibie klienta, zgodnie ze szczegółowymi warunkami transakcji sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży są wykazywane bez podatku od sprzedaży (VAT) i uwzględniają wszelkie obniżki z tytułu wynagrodzenia przekazanego klientom w ramach różnych programów lojalnościowych, w tym również rabaty cenowe dla pojedynczych transakcji, rabaty ilościowe, ceny promocyjne i premie reklamowe, opusty gotówkowe i rabaty gotówkowe. Przychody netto ze sprzedaży obejmują podatek akcyzowy, z wyjątkiem sprzedaży dokonywanej bezpośrednio przez zakład produkcyjny lub sprzedaży dotyczącej towarów importowanych, w przypadku której przychody ze sprzedaży wykazuje się bez uwzględnienia podatku akcyzowego.

Rozwodnienie przychodów

W ramach zwykłych warunków handlowych uzgodnionych z klientami Spółka udziela dodatkowych opustów i rabatów od standardowego cennika dla wszystkich sprzedawanych wyrobów. Te obniżki przychodów są udokumentowane w naszych umowach z klientami i zwykle są związane z rocznymi lub kwartalnymi progami zakupów oraz warunkami płatności. Te rabaty dzieli się na opusty fakturowane i niefakturowane. Fakturowane opusty są wykazywane na fakturze sprzedaży i odliczane od zafakturowanej wartości sprzedaży brutto. Niefakturowane opusty są obliczane na podstawie analizy wykonywanej przez zarząd. Na te opusty tworzy się rezerwy w tym samym okresie, w którym ujmuje się powiązane przychody ze sprzedaży. Opusty lub opłaty będące przedmiotem warunków umów są amortyzowane przez cały okres obowiązywania umowy. W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku Spółka wykazała 117,9 miliona USD niefakturowanych rabatów jako obniżenie wartości sprzedaży netto.

Pewne przychody ze sprzedaży zawierają rezerwy związane z akceptacją wyrobów przez klienta, któremu udzielono prawa do ich zwrotu na podstawie subiektywnych kryteriów lub określonych kryteriów obiektywnych. Odpowiednio, rezerwy są tworzone na zwrot wyrobu, na podstawie danych historycznych oraz informacji o wyczerpaniu wyrobów otrzymywanych od naszych większych klientów. Polityka Spółki obejmuje ściśle monitorowanie poziomów zapasów naszych kluczowych klientów zajmujących się dystrybucją, aby zapobiec gromadzeniu nadmiernych zapasów na rynku, co powodowałoby zwrot produktów w przyszłości. W przeszłości zwroty produktów od klientów wynosiły średnio 1% przychodów ze sprzedaży netto.

Koszty wysyłki i przeładunku

Koszty ponoszone przez Spółkę z tytułu wysyłki towarów do swoich magazynów powiększają najpierw wartość zapasów, a następnie koszty własne sprzedaży. Koszty wysyłki i przeładunku pozostające w związku z dystrybucją powiększają koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S,G&A).

Należności

Należności wykazuje się na podstawie ceny z faktury, z uwzględnieniem należnego podatku od towarów i usług (VAT), po otrzymaniu od klienta podpisanego potwierdzenia odbioru. Odpisy aktualizujące należności są tworzone na podstawie struktury wiekowej należności, według rosnącej skali procentowej. Spółka zwykle nie tworzy rezerw na zaległe należności od dużych międzynarodowych sieci handlowych (hipermarketów i supermarketów), ponieważ w przeszłości nie występowały żadne problemy z windykacją tych należności. W zależności od okoliczności, Spółka tworzy również odpisy celowe na kwoty nieobjęte odpisem ogólnym. Z chwilą ostatecznego stwierdzenia nieściągalności danej należności, Spółka ujmuje kwotę nieściągalną w ciężar skumulowanego odpisu.

Zapasy

Zapasy są wykazywane według kosztu nabycia (pierwsze weszło pierwsze wyszło) nieprzekraczającego wartości rynkowej. Składniki kosztów obejmują materiały, robociznę i narzuty i są klasyfikowane w następujący sposób:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Surowce oraz materiały pomocnicze	\$35 922	\$18 352
Produkcja w toku	2 914	1 698
Wyroby gotowe i towary	182 581	160 254
Razem	\$221 417	\$180 304

Z uwagi na charakter produktów dostarczanych przez Spółkę, wielką wagę przywiązuje się do rotacji zapasów. Z chwilą stwierdzenia, że ich wartość użytkowa lub handlowa uległa zmniejszeniu, wartość zapasów przeszacowuje się do poziomu cen sprzedaży netto uwzględniających stan tych zapasów.

Cena nabycia/koszty wytworzenia obejmują opłaty celne (odpowiednio) oraz wszelkie koszty pozostające w związku z doprowadzeniem zapasów do stanu zdatnego do sprzedaży. Koszty te obejmują koszty importu, przeładunku, magazynowania i transportu, nie obejmują zaś rabatów udzielonych przez dostawców, które uwzględnia się jako pomniejszenie stanu końcowego zapasów. Zapasy obejmują przede wszystkim piwo, wino, wyroby spirytusowe, opakowania oraz napoje bezalkoholowe.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Inwestycje krótkoterminowe o terminie zapadalności trzy miesiące i krócej od daty nabycia klasyfikuje się jako ekwiwalenty środków pieniężnych.

Podatek dochodowy i odroczony podatek dochodowy

Spółka nalicza i ujmuje podatek dochodowy metodą zobowiązań bilansowych. Aktywa i zobowiązania (rezerwy) z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazuje się w oparciu o różnicę pomiędzy księgową a podatkową wartością bazowych aktywów i zobowiązań przy zastosowaniu uchwalonych stawek podatku, które zgodnie z przewidywaniami powinny obowiązywać w roku, w którym oczekuje się odwrócenia tych różnic.

Rezerwy na świadczenia emerytalne

Pracownikom Spółki przysługuje prawo do odpraw emerytalnych, a w niektórych przypadkach do nagród za długi staż pracy („nagród jubileuszowych”), w związku z czym Spółka tworzy rezerwy na bieżącą wartość zobowiązania z tytułu tych świadczeń. Rezerwę wylicza się na podstawie warunków zbiorowego układu pracy. Kwota rezerwy na odprawy emerytalne zależy od wieku pracownika i jego stażu pracy w Spółce przed przejściem na emeryturę i zwykle stanowi równowartość jednomiesięcznego wynagrodzenia.

Spółka nie tworzy żadnego funduszu dla potrzeb tych świadczeń, a wszystkie płatności związane z tymi świadczeniami są wykazywane jako rozliczenia między okresowe bierne. Rezerwa na świadczenia pracownicze jest obliczana raz w roku przy pomocy metody prognozowanych świadczeń jednostkowych, a wszelkie straty lub zyski wynikające z wyceny są natychmiast wykazywane w rachunku zysków i strat.

Spółka uiszcza również składki na rzecz państwowych i prywatnych programów określonych składek. Składki na rzecz programów emerytalnych powiększają koszty w okresie, w którym je poniesiono.

Wynagrodzenia rozliczane w akcjach

Spółka przyjęła ASC Temat 718 „Wynagrodzenie – Wynagrodzenie w Akcjach” wymagający ujmowania kosztu wynagrodzenia w skonsolidowanych rachunkach zysków i strat w celu odzwierciedlenia wartości godziwej pracowniczych opcji na akcje.

Spółka ujmuje koszt wszystkich opcji pracowniczych liniowo, zgodnie z przydziałem opcji, przez okres nabywania uprawnień do ich wykonania, po odjęciu szacunkowej liczby utraconych praw do opcji. Spółka wybrała zmodyfikowaną prospektywną metodę przejścia, w związku z tym dane za poprzednie okresy nie zostały przekształcone.

ASC Temat 718 wymaga ujmowania kosztu wynagrodzenia w celu odzwierciedlenia wartości godziwej pracowniczych opcji na akcje. Ustalenie wartości godziwej przydziału opcji na akcje na dzień ich przydzielenia wymaga osądu, łącznie z oszacowaniem przewidywanego okresu przetrzymywania przez pracowników opcji przed ich wykonaniem, jednoznaczności i oczekiwanych dywidend. Osądu wymaga również oszacowanie wartości przyznanych pracowniczych opcji na akcje, które zostaną utracone przed okresem, w którym można je będzie realizować. Jeśli faktyczna wielkość będzie się zasadniczo różnić od tych szacunków, może to mieć zasadniczy wpływ na koszt płatności rozliczanych w akcjach. Przed przyjęciem standardu ASC Temat 718 Spółka stosowała Opinię Rady ds. Zasad Rachunkowości („APB”) nr 25 i odnośne interpretacje dla wykazania swoich planów płatności regulowanych akcjami. Wszystkie pracownicze opcje na akcje zostały przyznane według lub powyżej ceny rynkowej na dzień przyznania. Zgodnie z tym w poprzednich okresach nie ujęto żadnego kosztu wynagrodzeń dotyczących przyznanych opcji na akcje.

Oferowany przez Spółkę Akcyjny Plan Motywacyjny 2007 („Plan Motywacyjny”) przewiduje przyznawanie opcji na akcje, praw ze wzrostu wartości akcji, akcji warunkowych oraz warunkowych jednostek kapitałowych członkom rady dyrektorów, członkom kierownictwa i innym pracownikom („pracownikom”) oraz zewnętrznym usługodawcom Spółki. W wyniku uchwały zgromadzenia akcjonariuszy podjętej w kwietniu 2003 roku oraz podziału akcji dokonanego w maju 2003 roku, maju 2004 roku i czerwcu 2006 roku, Plan Motywacyjny przewiduje emisję maksymalnie 1 397 333 akcji zwykłych, a Spółka zarezerwowała taką ich liczbę dla potrzeb przyszłej emisji (z zastrzeżeniem korekty zapobiegającej rozwodnieniu w przypadku podziału akcji, rekaptalizacji i innych tego rodzaju transakcji). Planem Motywacyjnym administruje Komisja ds. Wynagrodzeń przy radzie dyrektorów Spółki.

Cena realizacji opcji na akcje przyznawanych w ramach Planu Motywacyjnego nie może być niższa od ich godziwej ceny rynkowej, lecz niekiedy może przekraczać cenę zamknięcia akcji zwykłych z dnia przyznania opcji. Spółka wykorzystuje cenę opcji na akcje opartą na cenie zamknięcia akcji zwykłych z dnia poprzedzającego dzień przyznania opcji, jeżeli cena ta nie odbiega istotnie od ceny otwarcia akcji zwykłych z dnia przyznania opcji. Opcje na akcje można zrealizować w ciągu 10 lat od daty przyznania, o ile dana umowa opcji na akcje nie stanowi inaczej. Płatność za akcje musi zostać dokonana w formie pieniężnej. Spółka musi otrzymać zapłatę za akcje przed ich emisją. Dyrektorzy i kierownictwo średniego szczebla nabywają prawo do opcji przyznawanych w ramach umowy o pracę po upływie dwóch lat od daty przyznania. Prawo do opcji na akcje przyznawane pozostałym pracownikom w ramach programu lojalnościowego nabywa się po trzech latach. Plan Motywacyjny został zatwierdzony przez akcjonariuszy CEDC na zwyczajnym walnym zgromadzeniu akcjonariuszy w dniu 30 kwietnia 2007 roku i zastąpił Akcyjny Plan Motywacyjny z 1997 roku („Stary Akcyjny Plan Motywacyjny”), który wygasł w listopadzie 2007 roku. Akcyjny Plan Motywacyjny przestanie obowiązywać w listopadzie 2017 roku. Warunki Akcyjnego Planu Motywacyjnego są w znacznej części podobne do warunków Starego Akcyjnego Planu Motywacyjnego.

Przed dniem 1 stycznia 2006 roku CEDC, spółka dominująca, zrealizowała stratę netto na działalności operacyjnej, w związku z czym w księgach Spółki nie ujęto dodatkowej korzyści podatkowej wynikającej z wykonania przyznanych opcji ani odnośnych zwiększeń nadwyżki ze sprzedaży powyżej wartości nominalnej akcji (APIC) w wysokości 2,2 miliona USD. Nie należy wykazywać dodatkowych korzyści podatkowych i uznawać APIC wysokością tych dodatkowych korzyści do chwili zmniejszenia przez to odliczenie kwoty płatnego podatku dochodowego na tej podstawie, że nie wystąpiły oszczędności podatkowe. Spółka ujmie ewentualne korzyści podatkowe z chwilą ich realizacji.

Łączne zyski/(straty)

Przez łączne zyski/(straty) rozumie się wszelkie zmiany kapitału własnego w danym okresie, z wyjątkiem zmian wynikających z inwestycji dokonywanych przez właścicieli oraz wypłat na ich rzecz. Łączne zyski/(straty) obejmują zysk/(stratę) netto skorygowane m.in. o różnice kursowe z przeliczenia. Zyski/(straty) z tytułu przeliczenia pozycji wyrażonych walutach obcych (głównie złotym polskim i rublu rosyjskim) na dolary amerykańskie klasyfikuje się w odrębnej pozycji, jako część pozostałych łącznych zysków/(strat) w ramach kapitału własnego.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku kurs wymiany złotego polskiego stosowany do przeliczenia bilansu wzmocnił się w porównaniu z kursem wymiany na 31 grudnia 2008 roku, w wyniku czego ujęto łączny zysk.

Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności

Spółka działa głównie w jednym segmencie branżowym – produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych. W efekcie ekspansji Spółki na nowe obszary geograficzne, czyli Rosję, Spółka wprowadziła podejście segmentowe do działalności dokonując podziału działalności według obszarów geograficznych.

Zysk netto w przeliczeniu na jedną akcję zwykłą

Zysk netto w przeliczeniu na jedną akcję zwykłą wylicza się zgodnie z ASC Temat 260 „Zysk na jedną akcję”. Zysk podstawowy w przeliczeniu na jedną akcję wylicza się jako iloraz zysku przysługującego posiadaczom akcji zwykłych oraz średniej ważonej liczby akcji zwykłych w danym roku. Opcje na akcje i warranty, o których mowa w nocie 12, zostały ujęte w wyliczeniu rozwodnionego zysku na jedną akcję zwykłą (nota 17).

Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości

W sierpniu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała Aktualizację Standardów Rachunkowości FASB Nr 2009-05 „Wycena i Ujawnianie Wartości Godziwej” („ASU 2009-05”), która obowiązuje w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy pośrednie i roczne kończące się po sierpniu 2009 roku. ASU 2009-05 zmieniła Kodyfikację Standardów Rachunkowości FASB („FASB ASC”) Temat 820-100 („FASB ASC 820-10”). Aktualizacja objaśnia techniki wyceny wartości godziwej, których zastosowania wymaga się od podmiotu sporządzającego sprawozdanie, jeśli cena notowana na aktywnym rynku dla identycznego zobowiązania jest niedostępna. Aktualizacja ta nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej ani przepływy pieniężne. Aktualizacja ta nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej ani przepływy pieniężne.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała Komunikat w sprawie Standardów Rachunkowości Finansowej („SFAS”) Nr 168 „Kodyfikacja Standardów Rachunkowości FASB i Hierarchia Ogólnie Przyjętych Zasad Rachunkowości” – zastępujące Komunikat FASB Nr 162 („SFAS Nr 168”), który obowiązuje w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydawanych za okresy pośrednie i roczne kończące się po 15 września 2009 roku. SFAS Nr 168 skodyfikowano jako ASC Temat 105-10 („FASB ASC 105-10”). FASB ASC 105-10 wskazuje źródła zasad rachunkowości i ramy wyboru zasad stosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych podmiotów niepublicznych, przedstawianych zgodnie z US GAAP (hierarchia GAAP). Standard ten nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W czerwcu 2009 roku FASB wydała ASC Temat 810 „Zmiany Interpretacji FASB Nr 46(R)” („ASC 810”). ASC 810 dotyczy FIN 46(R) i zmienia sposób ustalenia przez spółkę tego, czy podmiot powinien podlegać konsolidacji, jeśli taki podmiot posiada niewystarczający kapitał lub nie jest kontrolowany przez spółkę na podstawie praw głosu (lub podobnych praw). Ustalenie, czy spółka ma obowiązek konsolidacji podmiotu, opiera się, między innymi, na przeznaczeniu i strukturze podmiotu, a także zdolności spółki do kierowania działalnością podmiotu, która w największym stopniu wpływa na wyniki gospodarcze podmiotu. ASC 810 podtrzymuje zakres FIN 46(R), ale dodaje podmioty poprzednio uznane za kwalifikujące się podmioty specjalnego przeznaczenia, lub QSPE, ponieważ ASC Temat 860 wyeliminował koncepcję tych podmiotów. ASC Temat 810 wchodzi w życie na początku pierwszego roku finansowego podmiotu rozpoczynającego się po 15 listopada 2009 roku. Spółka wciąż ocenia potencjalny wpływ przyjęcia ASC 810 na jej skonsolidowaną sytuację finansową lub wyniki działalności. Jeśli Spółka stwierdzi, że nie spełniono wymagań dotyczących konsolidacji Grupy Whitehall zgodnie z ASC 810, dekonsolidacja tej Grupy może mieć istotny wpływ na prezentację wyników działalności Spółki. W szczególności obniżce ulegną pozycje przychodów i kosztów powyżej zysku brutto, kapitał własny w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałów niedających prawa kontroli w spółkach zależnych, ale ostateczny zysk lub strata netto przypisane CEDC nie ulegną zmianie. Sytuacja ta miałaby podobny wpływ na poszczególne pozycje bilansu, ale łączny kapitał własny nie ulegnie zmianie. Spółka nie przewiduje istotnego wpływu na zadłużenie lub inne zobowiązania umowne.

W maju 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości („FASB”) wydała SFAS Nr 165 „Zdarzenia mające Miejsce po Dniu Bilansowym” („SFAS Nr 165”), skodyfikowany w FASB ASB Temat 855-10, który określa standardy rachunkowości i ujawnień dla zdarzeń mających miejsce po dniu bilansowym, ale przed wydaniem lub udostępnieniem do wydania sprawozdania finansowego. Zawiera on definicję sprawozdania finansowego dostępnego do wydania, wymagając ujawnienia daty, do której podmiot ocenił zdarzenia przypadające po dacie bilansu, a także przedstawienia podstaw tej daty, bez względu na to, czy jest to data wydania sprawozdania finansowego, czy data, w której sprawozdanie finansowe było dostępne do wydania. FAS 165 obowiązuje od naszego drugiego kwartału 2009 roku i nie ma istotnego wpływu na nasze skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała Stanowisko Pracowników FASB („FSP”) Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2, „Ujęcie i prezentacja utraty wartości innej niż przejściowa” („FSP Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2”), skodyfikowane w FASB ASC Temat 320-10. FSP Nr SFAS 115-2 i SFAS 124-2, przedstawiając wytyczne dotyczące ustaleń, czy posiadacz inwestycji w dłużne papiery wartościowe, w przypadku których zmiany wartości godziwej nie są regularnie ujmowane w zyskach, powinien ująć stratę w rachunku zysków i strat, w momencie utraty wartości przez inwestycję. Ten FSP wyjaśnia także prezentację i ujawnienia innych niż przejściowe utrat wartości zadłużenia i kapitałowych papierów wartościowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Wytyczne wchodzą w życie w odniesieniu do śródrocznych okresów sprawozdawczych kończących się po 15 czerwca 2009 roku. Przyjęcie FSP FAS 115-2 i FAS 124-2 nie ma istotnego wpływu na nasze skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała „FSP” Nr SFAS 107-1 i Opinię Rady ds. Standardów Rachunkowości Nr APB 28-1, „Ujawnienia Śródroczne dotyczące Wartości Godziwej Instrumentów Finansowych” („FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1”). FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1, skodyfikowane w FASB ASC Temat 825-10-50, wymagają ujawnień dotyczących wartości godziwej instrumentów finansowych za pośrednie okresy sprawozdawcze spółek notowanych publicznie i w rocznym sprawozdaniu finansowym. Spółka przyjęła FSP Nr SFAS 107-1 i APB 28-1 poczynając od 1 kwietnia 2009 roku. FSP nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W kwietniu 2009 roku FASB wydała FSP Nr SFAS 157-4, „Określanie wartości godziwej, gdy wolumen i poziom aktywności dla składnika aktywów lub zobowiązania znacznie obniżył się, i identyfikacja transakcji nieregularnych” („FSP Nr SFAS 157-4”). FSP Nr SFAS 157-4, skodyfikowane w FASB ASC Temat 820-10-35-51 i 820-10-50-2, przedstawia dodatkowe wytyczne dotyczące szacowania wartości godziwej i podkreśla, że nawet jeśli odnotowano znaczny spadek wolumenu i poziomu aktywności dla danego składnika aktywów lub zobowiązania i bez względu na zastosowaną technikę wyceny, cel wyceny w wartości godziwej pozostanie taki sam. Spółka przyjęła FSP Nr SFAS 157-4 poczynając od 1 kwietnia 2009 roku. FSP nie ma żadnego wpływu na sytuację finansową Spółki, wynik jej działalności operacyjnej lub przepływy pieniężne.

W grudniu 2008 roku FASB wydała FSP Nr SFAS 132R-1 „Ujawnienia pracodawcy dotyczące planu świadczeń emerytalnych” („FSP SFAS 132R-1”), skodyfikowane w FASB ASC Temat 715-20-50. FSP Nr SFAS 132(R)-1 wymaga rozszerzonych ujawnień o aktywach planu Spółki o określonych świadczeniach emerytalnych i innych planów poemerytalnych, co ma umożliwić użytkownikom sprawozdań finansowych lepsze zrozumienie 1) sposobu podejmowania decyzji o alokacji inwestycji; 2) głównych kategorii aktywów planu; 3) danych wejściowych i technik wyceny stosowanych do pomiaru wartości godziwej aktywów planu; 4) wpływu pomiarów wartości godziwej z zastosowaniem istotnych, wyłączonych z obserwacji danych dotyczących zmian aktywów planu w okresie; oraz 5) istotnej koncentracji ryzyka w ramach aktywów planu.

2. Przejęcia spółek

Przejęcia spółek zrealizowane przed 31 grudnia 2008 roku zostały ujęte zgodnie z SFAS nr 141 „Połączenia spółek”. Od dnia 1 stycznia 2009 roku wszystkie połączenia spółek będą ujmowane zgodnie z FAS nr 141R, oznaczonym jako ASC Temat 805 „Połączenia spółek”.

Przejęcie Parliament

Dnia 11 marca 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły z White Horse Intervest Limited, spółką z Brytyjskich Wyp. Dziewiczych i pewnymi podmiotami stowarzyszonymi White Horse Umowę Sprzedaży Akcji i pewne inne umowy, regulującą nabycie przez Spółkę od White Horse 85% kapitału udziałowego Copecresto Enterprises Limited, spółki cyprijskiej (zwanej poniżej „Parliament”). W związku z tym przejęciem Spółka zapłaciła wynagrodzenie w kwocie około 180 milionów USD w gotówce oraz w postaci akcji zwykłych.

22 września 2009 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły ze Sprzedającym (i) aneks do Pierwotnej SPA („Aneks”) oraz (ii) Umowę Sprzedaży i Zakupu Akcji („SPA Mniejszościowa”). Zgodnie z postanowieniami Aneksu, określone zobowiązania wynikające z Pierwotnej SPA, które mają być zrealizowane po zamknięciu, dotyczące płatności za określone aktywa, zostały sfinalizowane, aby ułatwić zamknięcie transakcji przewidzianych w pierwotnej SPA, w związku z zakończeniem nabycia przez Spółkę Copecresto, jak przewidziano w SPA Mniejszościowej. Zgodnie z Aneksem Spółka była zobowiązana do zapłacenia Sprzedającemu pozostałej kwoty wynagrodzenia za odpowiednie aktywa w kwocie około 16,7 miliona USD. Z tej kwoty, 30 października 2009 roku Spółka zapłaciła 9,9 miliona USD, a pozostała część ma być rozliczona 16 grudnia 2009 roku.

Zgodnie z postanowieniami SPA Mniejszościowej, w momencie jej zawarcia w dniu 22 września 2009 roku Spółka – poprzez swój podmiot stowarzyszony – nabyła pozostałe 15% kapitału zakładowego Copecresto od Sprzedającego za łączne wynagrodzenie gotówkowe w kwocie 70 167 734 USD. Poza tym 25 września 2009 roku, w związku z zawarciem SPA Mniejszościowej, wypowiedziano Porozumienie Wspólników z dnia 13 marca 2008 roku zawarte pomiędzy Spółką, podmiotem stowarzyszonym Spółki, Sprzedającym i Copecresto. Mniejszościowa SPA zawiera oświadczenia, gwarancje i postanowienia zwyczajowe dla transakcji tego rodzaju.

Zgodnie z wymaganiami ASC Temat 810-10 „Konsolidacja” zmianę własności udziałów niepowodującą zmiany kontroli uznaje się za transakcję kapitałową. Identyfikowalne aktywa netto nie ulegną zmianie, a każda różnica między kwotą korekty udziałów niedających prawa kontroli a wartością godziwą zapłaconego wynagrodzenia zostanie ujęta bezpośrednio w kapitale własnym i przypisana udziałom dającym prawo kontroli. W związku z tym ujęliśmy 15% zwiększenie udziałów własnościowych w Copecresto jako transakcję pomiędzy w ramach kapitału własnego. W wyniku tej transakcji udziały niedające prawa kontroli w Copecresto obniżyły się o 26,9 miliona USD wraz ze spadkiem dodatkowych wpłat na poczet kapitału o 43,3 miliona USD, co zostało skompensowane wypływem pieniężnym w kwocie 70,2 miliona USD.

Przejęcie spółki Whitehall

23 maja 2008 roku Spółka oraz niektóre z jej podmiotów stowarzyszonych zawarły i zrealizowały Umowę Kupna Sprzedaży Akcji oraz pewne inne umowy, na mocy których Spółka nabyła akcje uprawniające do 50% głosów minus jeden głos oraz 75% udziału gospodarczy w Grupie Whitehall. Grupa Whitehall jest wiodącym importerem win i wyrobów spirytusowych premium w Rosji. Łączne wynagrodzenie zapłacone przez Spółkę wyniosło 200 milionów USD w gotówce w momencie zamknięcia transakcji. Ponadto 21 października 2008 roku Spółka wyemitowała na rzecz Sprzedającego 843 524 akcje zwykłe o wartości nominalnej 0,01 USD każda.

Dnia 24 lutego 2009 roku Spółka oraz sprzedający dokonali zmiany warunków Umowy Zakupu Akcji dotyczącej przejęcia Whitehall w celu spełnienia zobowiązań Spółki wobec sprzedającego wynikających z gwarancji ceny akcji zawartej w pierwotnej Umowie Zakupu Akcji. Zgodnie z postanowieniami aneksu, Spółka zapłaciła sprzedającemu 5 876 351 USD w gotówce i wyemitowała na rzecz sprzedającego 2 100 000 akcji zwykłych w ramach rozliczenia gwarancji minimalnej ceny akcji przez Spółkę. Dnia 15 marca 2009 roku Spółka dokonała również dodatkowej płatności pieniężnej w wysokości 2 000 000 USD. Pierwszą część odroczonej płatności już wymaganych na mocy pierwotnej Umowy Zakupu Akcji, wynoszącą 8 050 411 EUR, rozliczono 4 sierpnia 2009 roku, a pozostała część w kwocie 8 303 630 EUR została zapłacona 15 września 2009 roku. W zamian za te płatności Spółka otrzymała dodatkowych 375 akcji klasy B Whitehall, co spowodowało zwiększenie udziału ekonomicznego Spółki z 75% do 80%.

Spółka skonsolidowała Grupę Whitehall jako połączenie podmiotów gospodarczych na dzień 23 maja 2008 roku przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale, a Spółka została uznana za głównego beneficjenta. Grupa Whitehall obejmuje 50/50 joint-venture z Moët Hennessy. Ta spółka joint-venture jest wykazywana metodą praw własności i jest ujęta w bilansie w pozycji inwestycji z udziałem mniejszościowym początkowo wykazywanym według wartości godziwej. Bieżący okres funkcjonowania spółki joint-venture upływa w czerwcu 2013 roku, kiedy to Moët Hennessy przysługiwać będzie opcja przejęcia pozostałych akcji tego podmiotu.

Zgodnie z wymaganiami ASC Temat 810-10 „Konsolidacja” zmianę własności udziałów niepowodującą zmiany kontroli uznaje się za transakcję kapitałową. Identyfikowalne aktywa netto nie ulegną zmianie, a każda różnica pomiędzy kwotą korekty udziałów niedających prawa kontroli a wartością godziwą zapłaconego wynagrodzenia zostanie ujęta bezpośrednio w kapitale własnym i przypisana udziałom dającym prawo kontroli.

W związku z tym ujęliśmy 5% zwiększenie udziałów własnościowych Grupy Whitehall jako transakcję pomiędzy kapitałem własnym a dodatkowym kapitałem własnym. W wyniku tej transakcji udziały niedające prawa kontroli w Grupie Whitehall obniżyły się o 6,7 miliona USD wraz ze spadkiem kapitału ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej o 1,1 miliona USD, co zostało skompensowane wypływem pieniężnym w kwocie 7,8 miliona USD.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydała ASC Temat 810 zmieniające sposób ustalenia przez spółkę konieczności konsolidacji podmiotu. Przyjęcie tego standardu może wpłynąć na obecne ujęcie Grupy Whitehall przez Spółkę i Spółka dokonuje obecnie oceny tego ujęcia, a także jego potencjalnego wpływu na sprawozdanie finansowe. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w części „Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości”.

Przejęcie Russian Alcohol

Dnia 9 lipca 2008 roku Spółka zakończyła inwestycję z Lion Capital i określonymi spółkami stowarzyszonymi Lion Capital wraz z pewnymi innymi inwestorami. W ramach tej inwestycji Spółka, Lion Capital i inni inwestorzy przejęli cały kapitał własny Russian Alcohol. W związku z tą inwestycją Spółka przejęła pośredni udział kapitałowy w Russian Alcohol na poziomie około 42%, a Lion Capital przejęła w zasadzie cały pozostały kapitał własny RAG. Umowa regulująca inwestycję dawała Spółce prawo do przejęcia i dawała Lion Capital prawo do zobowiązania Spółki do przejęcia udziału kapitałowego Lion Capital w Russian Alcohol („Wcześniejsza Umowa”).

Dnia 24 kwietnia 2009 roku Spółka i Lion Capital zawarły nową umowę zastępującą Wcześniejszą Umowę, która umożliwi Spółce – w ramach wieloetapowego zakupu kapitału – przejęcie w ciągu następnych pięciu lat (w tym 2009 roku) całego kapitału Russian Alcohol pozostającego w posiadaniu Lion Capital. Na podstawie tej umowy Spółka uznała Russian Alcohol za podmiot o zmiennym udziale ze Spółką będącą głównym beneficjentem. W wyniku tej zmiany, od drugiego kwartału 2009 roku Spółka zaczęła konsolidować Russian Alcohol i ujęła udział niedający prawa kontroli wynoszący 9,4% stanowiący kapitał własny nieznajdujący się w posiadaniu Spółki lub Lion Capital. Z perspektywy księgowej Spółka ujęła przejęcie udziałów kapitałowych w Russian Alcohol należących do Lion Capital, tak jakby to przejęcie miało miejsce 24 kwietnia 2009 roku. W tej dacie CEDC ujęła jako zobowiązanie wszystkie przyszłe płatności należne zgodnie z tą umową w wartości godziwej. Łączna wartość bieżąca wynagrodzenia odroczonego na dzień 24 kwietnia 2009 roku wynosiła 447,2 miliona USD i została określona z zastosowaniem stopy dyskonta wynoszącej 14,5%. Wartość bieżąca zobowiązania podlega amortyzacji przez okres kończący się w dacie dokonania ostatniej płatności, przewidywanej obecnie na 2013 roku, przy czym niepieniężne koszty odsetek ujmuje się co kwartał w rachunku zysków i strat. Zdyskontowany odpis amortyzacyjny za okres od 24 kwietnia 2009 roku do 31 grudnia 2009 roku wyniósł 38,5 miliona USD.

Dnia 29 lipca 2009 roku Spółka zawarła z Lion Capital umowę, zgodnie z którą Lion/Rally Cayman 7 L.P., spółka komandytowa z Kajmanów (*Exempted Limited Partnership*), w której Spółka posiada 100% udział ekonomiczny i której jest komandytariuszem, nabyła dodatkowy 6% pośredni udział kapitałowy w Russian Alcohol od określonych inwestorów mniejszościowych Russian Alcohol w zamian za 30 000 000 USD w gotówce, sfinansowane przez Spółkę. Po zrealizowaniu tego nabycia, Spółka znajdzie się w posiadaniu około 58% kapitału własnego Russian Alcohol. Poza tym 3 sierpnia 2009 roku, zgodnie z nową umową wymienioną powyżej, Spółka nabyła dodatkowe pośrednie udziały kapitałowe w Russian Alcohol, co zapewnia jej łącznie udział na poziomie 59,8%.

9 listopada 2009 roku Spółka zawarła umowę z Lion Capital i Kylemore International Invest Corp. („Kylemore”), pośrednim akcjonariuszem mniejszościowym Russian Alcohol, w sprawie nabycia pośredniego udziału kapitałowego Kylemore w Russian Alcohol. 10 listopada 2009 roku Spółka wyemitowała na rzecz Kylemore 949 034 akcje zwykłe Spółki, a Kylemore przekazała wszystkie swoje pośrednie udziały kapitałowe w Russian Alcohol na rzecz Lion/Rally Cayman 6 („Cayman 6”), specjalnej spółki inwestycyjnej z Kajmanów, poprzez którą Spółka i Lion Capital posiadają swoje udziały w Russian Alcohol. W efekcie Spółka, Lion Capital i pewni Wspólni inwestorzy pośrednio posiadają 100% kapitału własnego Russian Alcohol, a łączny pośredni udział kapitałowy w Spółki w Russian Alcohol wzrósł do 62,25%. Zgodnie z umową z Kylemore, w momencie otrzymania zezwolenia od Rosyjskiego Urzędu Antymonopolowego (FAS) na przejęcie przez CEDC kontroli nad Russian Alcohol, Spółka wypłaciła Kylemore 5 000 000 USD 11 stycznia 2010 roku i wypłaci następne 5 000 000 USD 1 lutego 2011 roku. Również zgodnie z tą umową Peter Levin, jeden z pierwotnych właścicieli Russian Alcohol, będzie w dalszym ciągu wspierać działalność RAG jako niewyłączny członek Rady Operacyjnej Russian Alcohol, nieposiadający uprawnień wykonawczych, a także jako Prezes Zarządu naszej destylarni Topaz.

Dnia 9 grudnia 2009 roku Spółka z wyprzedzeniem wykonała warunki określone w Umowie Opcji z dnia 24 kwietnia 2009 roku i wykonała, odpowiednio, Opcję Lion oraz Opcję Wspólni inwestora, odpowiednio, zgodnie z Umową Opcji Wspólni inwestora i Umową Opcji Lion. Tym samym Spółka nabyła od spółek stowarzyszonych Lion Capital LLP („Lion”) pozostałe pośrednie udziały kapitałowe w Cayman 6 bez wyłącznego udziału zapewniającego prawo głosu Cayman 6, obejmujące pozostałe udziały kapitałowe w Russian Alcohol Group.

Jako wynagrodzenie za Opcję Wspólni inwestora Spółka dokonała na rzecz Lion płatności w kwocie 131 800 000 USD i 23 650 000 EUR w gotówce. W zamian za Opcję Lion Option Spółka (1) dokonała płatności na rzecz Lion w kwocie 184 347 666 USD i 105 839,852 EUR; (2) zdeponowała na rachunku escrow kwoty 23 991 072 USD i 51 315 337 EUR, które zostały zwolnione i wypłacone Lion dnia 11 stycznia 2010 roku po otrzymaniu zgody Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy; oraz (3) wypłaciła na rzecz Lion dodatkowe kwoty (a) 2 375 354 USD i 5 080 727 EUR w Dacie Zwolnienia Escrow oraz (b) zobowiązała się do zapłacenia 10 689 092 USD i 22 863 269 EUR dnia 1 czerwca 2010 roku lub według uznania Lion we wcześniejszej dowolnej dacie od 20 kwietnia 2010 roku do 1 czerwca 2010 roku. Na sfinansowanie wymienionych płatności w gotówce Spółka wykorzystwała część wpływów z oferty swoich akcji zwykłych przeprowadzonej 18 listopada 2009 roku i oferty swoich Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, przeprowadzonej 2 grudnia 2009 roku.

20 stycznia 2010 roku po otrzymaniu wymaganych zgód na przejęcie od Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy, Spółka nabyła wyłączny udział zapewniający prawo głosu Lion/Rally Cayman 6 („Cayman 6”) od spółki stowarzyszonej Lion Capital LLP („Lion”) i tym samym przejęła kontrolę na Russian Alcohol.

Spółka zaczęła konsolidować wszystkie zyski i straty Russian Alcohol poczynając od drugiego kwartału 2009 roku.

Wartość godziwa aktywów netto nabytych w związku z Przejęciem Russian Alcohol w 2009 roku, w dacie przejęcia (24 kwietnia 2009 roku) przedstawia się następująco:

	Russian Alcohol Group
AKTYWA	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	154 276
Należności.....	147 196
Zapasy.....	43 902
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	35 184
Podatki	14
Pozostałe aktywa bieżące.....	52 296
Wyposażenie.....	105 238
Wartości niematerialne i prawne, w tym Znaki Towarowe	175 334
Inwestycje	25
Aktywa razem	\$ 713 465
ZOBOWIĄZANIA	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	42 895
Kredyty krótkoterminowe.....	44 368
Podatek odroczony.....	36 694
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe.....	111 416
Zadłużenie długoterminowe.....	386 907
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe bierne	50 000
Razem zobowiązania.....	\$ 672 280
Identyfikowalne aktywa i zobowiązania	41 185
Wartość firmy z przejęcia	872 490
Zapłacone wynagrodzenie, rozliczone w gotówce.....	13 500
Zapłacone wynagrodzenie, rozliczone w Papierach Dłużnych	110 639
Wartość godziwa udziału posiadanego wcześniej	292 289
Wynagrodzenie odroczone.....	447 247
Udział niedający kontroli.....	50 000
Środki pieniężne (przejęte).....	\$ 154 276
Wpływy pieniężne netto	\$ -140,776

Wartość firmy wynikłą z przejęcia Russian Alcohol można przypisać rozszerzeniu naszej platformy handlowej i dystrybucyjnej w Rosji, które Spółka uzyska z tego przejęcia, a także przewidywanemu efektowi synergicznemu związanemu z konsolidacją naszej działalności w Rosji.

Spółka ujęła rezerwę na wynagrodzenie warunkowe w wartości godziwej wynoszącej 50 milionów USD. Wynagrodzenie to zostało rozliczone w ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2009 roku poprzez dokonanie przez Spółkę płatności w kwocie 65 milionów USD, która obejmowała dodatkowe płatności z tytułu procentu w zysku (*earn-out*) w wysokości 15 milionów USD.

W wyniku przejęcia Russian Alcohol Spółka ujęła jednorazowy zysk z aktualizacji wyceny udziału posiadanego wcześniej w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2009 roku. Wartość godziwa tego zysku wynosi 225,6 miliona USD.

W drugim kwartale 2009 roku Russian Alcohol Group dokonała płatności związanych z karami podatkowymi poprzedzającymi przejęcie, wynoszących 28,8 miliona USD. Koszty te podlegają zwrotowi przez sprzedających i zostały odjęte od pożyczek należnych sprzedającym.

W tabeli poniżej przedstawiono niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej Spółki za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 i 2008 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej przedstawiają wpływ przejęć dokonanych przez Spółkę, tak jakby dokonano ich 1 stycznia 2009, 2008 i 2007 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej przedstawiono po uwzględnieniu określonych korekt z tytułu umorzenia, amortyzacji odroczonego kosztów finansowania, kosztów z tytułu odsetek od finansowania przejęcia, a także powiązanego wpływu podatku dochodowego. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej opierają się na dostępnych obecnie informacjach i określonych założeniach, które zdaniem Spółki są zasadne w istniejących okolicznościach. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej nie mają na celu przedstawienia wyniku działalności operacyjnej, jaki Spółka osiągnęłaby, gdyby powyższa transakcja faktycznie nastąpiła w takiej dacie lub na początku wskazanego okresu, ani nie odzwierciedlają sytuacji finansowej Spółki lub wyniku jej działalności operacyjnej w żadnej przyszłej dacie ani za żaden przyszły okres.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2009	2008
Przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 1 587 929	\$ 2 227 660
Zysk netto	\$ 47,063	\$ 138 813
Dane dotyczące zysku netto w przeliczeniu na jedną akcję		
Zysk podstawowy na jedną akcję zwykłą.....	\$ 0,88	\$ 3,15
Zysk rozwodniony na jedną akcję zwykłą.....	\$ 0,87	\$ 3,15

3. Odpis aktualizujący wartość należności

Zmiany odpisu aktualizującego wartości należności w każdym z trzech lat w okresie zakończonym 31 grudnia, przedstawiały się jak poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2009	2008	2007
Saldo otwarcia.....	\$22 155	\$29 277	\$24 354
Wpływ zmian kursów wymiany na saldo otwarcia.....	3 170	-5 143	4 696
Odpis aktualizujący wartość należności wykazany w rachunku zysków i strat.....	7 702	-748	-249
Odpisy po odliczeniu kwot odzyskanych.....	-4 500	-1 814	476
Zmiana rezerwy z zakupu spółek zależnych.....	27 563	583	—
Saldo zamknięcia	\$56 090	\$22 155	\$29 277

Zmiana rezerwy z zakupu spółek zależnych w kwocie 27,6 miliona USD, ujęta w roku zakończonym 31 grudnia 2009 roku odzwierciedla odpis aktualizujący wartość należności oszacowany w bilansie otwarcia Russian Alcohol w momencie przejęcia.

4. Rzeczowy majątek trwały

Rzeczowy majątek trwały pomniejszony o umorzenie, przedstawiony w skonsolidowanych bilansach, obejmuje następujące pozycje:

	31 grudnia	
	2009	2008
Grunty i budynki	\$ 120 623	\$ 43 992
Wyposażenie	129 653	59 119
Środki transportu	29 670	18 782
Środki transportu użytkowane na podstawie umowy leasingu	5 301	7 421
Sprzęt i oprogramowanie komputerowe	23 446	20 447
Razem wartość księgowa brutto	308 693	149 761
Minus – umorzenie	-77 595	-57 540
Total	\$ 231 098	\$ 92 221

5. Wartość firmy

Wartość firmy pomniejszony o umorzenie, przedstawiona w skonsolidowanych bilansach, obejmuje następujące pozycje:

	31 grudnia	
	2009	2008
Saldo na 1 stycznia	\$ 745 256	\$ 577 282
Wpływ kursów wymiany walut	93 079	-165 276
Dodatkowe korekty ceny nabycia	15 800	—
Przejęcie w ramach połączeń podmiotów gospodarczych	872 490	333 250
Saldo na 31 grudnia	\$ 1 726 625	\$ 745 256

W czwartym kwartale 2009 roku Spółka skorygowała wartość firmy ujętą w związku z przejęciem Russian Alcohol ze względu na uzyskane nowe informacje.

W kwietniu 2009 roku, gdy CEDC zrestrukturyzowała umowę wykupu Russian Alcohol z Lion i początkowa struktura opcji sprzedaży/kupna została zastąpiona serią płatności opcyjnych, które zapewniły przekazanie prawa własności („Umowa Opcji”) do Russian Alcohol na rzecz CEDC w miarę upływu czasu, Lion ze swoimi menedżerami również zmieniła program motywacyjny dla kierownictwa. W tym momencie Lion zawiadomiła CEDC, że koszt tej płatności motywacyjnej wyniósłby około 20 milionów USD. W związku z tym w zmienionej umowie opcji uzgodniono, że Russian Alcohol sfinansuje wypłatę do 20 milionów USD, a wszelkie płatności powyżej tej kwoty zostaną pokryte bezpośrednio przez Lion. W tym momencie CEDC uznała płatność 20 milionów USD należnych w okresie Umowy Opcji za ustaloną i przyjęła ją za część obowiązującej ceny zakupu Russian Alcohol. Jednak w momencie zawarcia pierwotnej PPA w kwietniu 2009 roku pełne informacje nie były dostępne i w związku z tym koszt ten nie został przypisany do PPA. Po uzyskaniu pełnej jasności w tej kwestii na koniec tego roku Spółka jest przekonana, że powinien on być pierwotnie przypisany do wartości firmy i w związku z tym wartość firmy zwiększono o tę kwotę zmniejszoną o 4 miliony USD w formie aktywów z tytułu podatku odroczonego w czwartym kwartale 2009 roku.

Gdy CEDC zmieniła strukturę nabycia Russian Alcohol, aby przyspieszyć płatność z tytułu opcji i nabyć pozostałą kwotę dnia 19 listopada 2009 roku przy ostatecznym przekazaniu kontroli w styczniu 2010 roku, po otrzymaniu zezwoleń urzędów antymonopolowych, płatności z tytułu programu motywacyjnego dla kierownictwa również zostały przyspieszone, a pełna kwota (20 milionów USD) wypłacona została w styczniu 2010 roku po przekazaniu kontroli CEDC.

Poza tym w czwartym kwartale 2009 roku Spółka zwiększyła wartość firmy na kwotę 6,6 USD. Jest to związane ze zmianą zobowiązania z tytułu podatku dochodowego wynikającą z błędu w pierwotnym wyliczeniu wartości firmy.

6. Wartości niematerialne i prawne z wyłączeniem wartości firmy

Główne składniki wartości niematerialnych i prawnych obejmują:

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Wartości niematerialne i prawne niepodlegające amortyzacji:		
Znaki towarowe	\$ 796 749	\$ 563 689
Odpisy z tytułu utraty wartości	\$ -22 589	—
Razem	774 160	563 689
Wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji:		
Znaki towarowe	5 783	5 568
Relacje z klientami	7 811	7 749
Minus: umorzenie	8 926	6 501
Razem	4 668	6 816
Wartości niematerialne i prawne razem.....	\$ 778 828	\$ 570 505

Kierownictwo uważa, że znaki handlowe o nieokreślonym czasie przydatności ekonomicznej mają wysoką rozpoznawalność lub są rozpoznawane jako marki będące liderami rynku w swoich segmentach rynkowych z uwagi na długą tradycję, względnie wysoki wolumen sprzedaży oraz ogólną pozycję rynkową w porównaniu z pozostałymi produktami w poszczególnych segmentach rynku. Te znaki handlowe obejmują marki Sopolica, Żubrówka, Absolut, Royal, Parliament, Green Mark, Zhuravli oraz prawa do Bols Vodka w Polsce, na Węgrzech i w Rosji. Biorąc pod uwagę powyższe, a także dane z analiz cykli życia wódek, badań rynkowych, trendów w zakresie konkurencji i trendów środowiskowych, kierownictwo zakłada, że marki te będą przynosiły wpływy pieniężne przez czas nieokreślony, a zatem ich okresy ekonomicznej użyteczności są nieokreślone. Zgodnie z ASC Temat 350-30, wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania nie amortyzuje się, lecz analizuje nie rzadziej niż raz w roku pod kątem utraty wartości.

Szacowane łączne koszty z tytułu amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych posiadających określony okres użytkowania przedstawiają się jak poniżej:

2010	\$ 1 353
2011	1 282
2012	1 184
2013	1 169
2014 i dłużej	513
Razem	\$ 5 501

7. Inwestycje w podmioty stowarzyszone wykazane metodą praw własności

Posiadamy następujące inwestycje w podmiotach stowarzyszonych niepodlegających konsolidacji:

		Wartość bilansowa	
	Rodzaj podmiotu stowarzyszonego	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Moët Hennessy JV	Podmiot stowarzyszony ujmowany metodą praw własności	\$ 67 089	\$ 77 918
Russian Alcohol	Podmiot stowarzyszony konsolidowany metodą pełną*	—	111 325
Razem wartość bilansowa		\$ 67 089	\$ 189 243

- * Jak wskazano w Nocie 2, od drugiego kwartału 2009 roku Spółka zaczęła konsolidować Russian Alcohol jako połączenie spółek. W poprzednich okresach RAG ujmowano w kapitale własnym metodą praw własności.

Spółka posiada efektywny udział uprawniający do głosowania na poziomie 25% w Moët Hennessy JV i uzyskała pełne prawa głosu w Russian Alcohol w styczniu 2010.

Podsumowanie informacji finansowych dotyczących inwestycji przedstawiono poniżej, przy czym informacje finansowe z bilansu odzwierciedlają tylko Moët Hennessy Joint Venture konsolidowaną metodą praw własności na dzień 31 grudnia 2009. Wyniki za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku i dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku zawierają jednak wyniki Moët Hennessy Joint Venture wraz z wynikami Russian Alcohol, która podlegała konsolidacjom metodą praw własności do 24 kwietnia 2009 roku.

	Razem 31 grudnia 2009 roku	Razem 31 grudnia 2008 roku
Aktywa obrotowe.....	\$ 66 994	\$ 587 031
Aktywa trwałe.....	382	483 567
Zobowiązania krótkoterminowe	34 684	299 111
Zobowiązania długoterminowe.....	5 713	430 516
	Razem Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku	Razem Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku
Przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 162 736	\$ 659 686
Zysk brutto ze sprzedaży	68 076	200 475
Przychody z kontynuowanej działalności	-25 904	-24 740
Zysk netto	-33 005	-24 740

8. Zbywalne zamienne papiery dłużne

Dnia 9 lipca 2008 roku Spółka sfinalizowała strategiczną inwestycję w Russian Alcohol i oprócz inwestycji kapitałowej CEDC dokonała zakupu zamiennych papierów dłużnych od Lion/Rally Lux 3 („Lux 3”), spółki z siedzibą w Luksemburgu oraz pośredniej spółki zależnej spółki z Kajmanów („Cayman 2”), służącej za wehikuł inwestycyjny.

Papiery Dłużne mają ten sam priorytet co pozostałe niezabezpieczone zobowiązania Lux 3, odzwierciedlają bezpośrednie i niezabezpieczone zobowiązanie Lux 3 i są strukturalnie podporządkowane zadłużeniu spółek zależnych Lux 3, w tym spółki Pasalba Limited („Pasalba”), spółki cypryjskiego prawa, która dokonała inwestycji. Kapitał Papierów Dłużnych wynosi 103,5 miliona USD i Papiery Dłużne są oprocentowane według stopy 8,3% w skali roku, które to oprocentowanie według uznania Lux 3, zostanie wypłacone w formie rzeczowej wraz z dodatkowymi Papierami Dłużnymi.

Dnia 24 kwietnia 2009 roku Spółka sprzedała na rzecz Cayman 2 podporządkowane zamienne papiery dłużne plus odsetki naliczone na łączną kwotę 110,6 miliona USD i wykorzystała wpływ na zakup dodatkowych 100 milionów akcji Cayman 2, co spowodowało zwiększenie pośredniego udziału kapitałowego Spółki w RAG z 41,97% do 52,86%.

9. Zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne)

Główne składniki zarachowanych zobowiązań obejmują:

	31 grudnia	
	2009	2008
Operacyjne rozliczenia międzyokresowe bierne.....	\$ 100 104	\$ 69 391
Wycena zabezpieczenia	—	6 736
Zarachowane odsetki.....	162	4 143
Razem.....	\$ 100 266	\$ 80 270

10. Kredyty

Kredyty bankowe

Na dzień 31 grudnia 2009 roku dostępne saldo linii kredytowych w ramach rachunków bieżących Spółki wynosiło 49,8 miliona USD. Limity kredytowe są odnawiane co roku.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka wykorzystwała ok. 84,2 miliona USD wielocelowej linii kredytowej w związku z ofertą przetargową w 2007 roku zakupu pozostałych akcji Polmos Białystok S.A. znajdujących się w obiegu w Polsce. Zobowiązania Spółki wynikające z umowy linii kredytowej zostały zabezpieczone weksłami własnymi przez niektóre spółki zależne Spółki, a także 33,95% kapitału akcyjnego Polmos Białystok S.A. Zadłużenie wynikające z umowy linii kredytowej w kwocie 63,2 miliona USD stanie się wymagalne 24 lutego 2009 roku, a w kwocie 21,0 milionów USD – 11 sierpnia 2010 roku.

Dnia 24 kwietnia 2008 roku Spółka podpisała umowę kredytową z Bankiem Zachodnim WBK SA w Polsce dotyczącą udzielenia kredytu w wysokości 50 milionów USD w celu sfinansowania części przejęcia Parlament i Whitehall oraz ogólnych potrzeb Spółki w zakresie kapitału obrotowego. Umowa obejmuje pięcioletni kredyt amortyzowany w wysokości 30 milionów USD oraz roczny kredyt krótkoterminowy podlegający przedłużeniu na kolejne roczne okresy w wysokości 20 milionów USD. W drugim kwartale 2009 roku ten kredyt został przeliczony na złote polskie. Termin zapadalności kredytu długoterminowego przedłużono do maja 2013 roku, a kredytu krótkoterminowego – do maja 2010 roku. Kredyt został zagwarantowany przez Spółkę, Bols Sp. z o.o., 100% spółkę zależną Spółki („Bols”) i pewne inne spółki zależne Spółki, a także zabezpieczony na całym kapitale udziałowym Bols i 60% kapitału akcyjnego Copecresto.

W dniu 2 lipca 2008 roku Spółka zawarła Umowę Kredytową z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., dotyczącą kredytu terminowego na kwotę 40 milionów USD, z czego kwota niespłacona na 31 grudnia 2009 roku wyniosła 33,3 miliona USD. Kredyt stanie się wymagalny 4 lipca 2011 roku i jest gwarantowany przez CEDC, Carey Agri oraz pewne inne spółki zależne Spółki i jest zabezpieczony wszystkimi akcjami Carey Agri i zostanie później zabezpieczony akcjami pewnych innych spółek zależnych CEDC.

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne (Senior Secured Notes) wymagalne w 2012 roku

W związku z przejęciami Bols i Polmosu Białystok, 25 lipca 2005 roku Spółka dokonała emisji Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych, o oprocentowaniu 8%, na kwotę 325 milionów EUR, przypadających do wykupu w 2012 roku („Papiery Dłużne”), z czego około 245 milionów EUR pozostaje do zapłaty. Odsetki są płatne co sześć miesięcy, 25 stycznia i 25 lipca. Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne są gwarantowane na zasadzie uprzywilejowania przez niektóre jednostki zależne Spółki.

2 grudnia 2009 roku Spółka wydała zawiadomienie o wykupie dotyczące pozostałej w obiegu części tych papierów dłużnych i zdeponowała środki pieniężne w kwocie 263,9 miliona EUR (około 380,4 miliona USD) uzyskane przez nas z emisji nowych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych (jak opisano poniżej), reprezentujące cenę wykupu, premię za wezwanie oraz wszystkie odsetki należne w dacie rozliczenia, na rachunku powiernika dla Papierów dłużnych wymagalnych w 2012 roku. W związku z tym zawiadomieniem o wykupie i depozycie, warunki emisji, zgodnie z którymi wyemitowano Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku, zostały unieważnione. Chociaż to unieważnienie usuwa w zasadzie wszystkie ograniczenia nałożone przez warunki emisji i minimalizuje prawdopodobieństwo dodatkowych płatności wymaganych od nas z tytułu Papierów Dłużnych o Stałym Oprocentowaniu wymagalnych w 2012 roku, stwierdziliśmy, że nie spełnia ono definicji „zwolnienia zgodnego z prawem” zawartej w paragrafie 16(b) ASC 405-20-40-1(b) i w związku z tym nie wykazaliśmy wygaśnięcia pozostałego zobowiązania do 4 stycznia

2010 roku. W związku z tym w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 roku pełną kwotę papierów dłużnych wykazano jako zobowiązanie krótkoterminowe. Poza tym zdeponowane środki pieniężne przekazane powiernikowi ujęto w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 roku jako środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania. 4 stycznia 2010 roku zakończono ostateczny wykup tych papierów dłużnych i wszystkie środki przekazano posiadaczom papierów dłużnych, co zwolniło Spółkę z wszystkich pozostałych zobowiązań.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku Spółka posiadała zarachowane odsetki z tytułu papierów dłużnych wymagalnych w 2012 roku na kwotę odpowiednio 12,2 miliona USD oraz 12,0 milionów USD, które zostały wypłacone razem z kwotą główną i 4% premią z tytułu wcześniejszego wykupu dnia 4 stycznia 2010 roku. Łączne zobowiązanie z tytułu Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku prezentowane jest po pomniejszeniu o rozliczane w czasie koszty finansowe, odpisywane przez okres zadłużenia metodą efektywnej stopy procentowej, jak przedstawiono w tabeli poniżej.

	31 grudnia	31 grudnia
	2009	2008
Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku	\$ 365 989	\$ 357 934
Wartość godziwa niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych z wyceny rynkowej.....	-301	-7 124
Niezamortyzowana część płatności z tytułu umów zabezpieczających	-2 000	-553
Niezamortyzowany koszt emisji.....	-4 745	-5 223
Razem	\$ 358 943	\$ 345 034

Pełna kwota Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku została w pełni spłacona dnia 4 stycznia 2010 roku w ramach opisanego powyżej wykupu.

Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne (Convertible Senior Notes)

W dniu 7 marca 2008 roku Spółka zakończyła emisję Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych na łączną kwotę kapitału 310 milionów USD o dacie wykupu w 2013 roku, oprocentowanych w wysokości 3% w skali roku („Zamienne Papiery Dłużne”). Odsetki są wymagalne co pół roku 15 marca i 15 września, począwszy od 15 września 2008 roku. Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne podlegają zamianie w pewnych okolicznościach na gotówkę oraz, jeśli dotyczy, na nasze akcje zwykłe według wstępnego przelicznika 14,7113 akcji na 1 000 USD kwoty kapitału, z zastrzeżeniem pewnych korekt. W momencie zamiany papierów dłużnych Spółka dokona płatności gotówkowej całej kwoty kapitału papierów dłużnych podlegających zamianie oraz według uznania Spółki – dostarczy środki pieniężne lub akcje zwykłe w przypadku pozostałych zobowiązań zamiany, jeśli dotyczy. Przychody z Zamiennych Papierów Dłużnych zostały wykorzystane do sfinansowania pieniężnej części ceny przejęcia Copecrest Enterprises Limited oraz Whitehall.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka wykazała zarachowane odsetki w kwocie 2,7 miliona USD dotyczące Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych, przy czym kolejna rata odsetek przypada do zapłaty 15 marca 2010 roku. Łączne zobowiązanie z tytułu Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych prezentowane jest po pomniejszeniu o rozliczane w czasie koszty finansowe, odpisywane przez okres obowiązywania umów metodą efektywnej stopy procentowej, jak przedstawiono w tabeli poniżej.

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne (Convertible Senior Notes).	\$ 312 711	\$ 310 000
Niezamortyzowany koszt emisji.....	-4 209	-4 791
Zdyskontowane zadłużenie dotyczące Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych	-12 665	-16 585
Razem	\$ 295 837	\$ 288 624

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku

2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji i sprzedała Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne, o oprocentowaniu 8,875%, na kwotę 380 milionów EUR, wymagalne w 2016 roku w ramach oferty skierowanej do inwestorów instytucjonalnych, przy czym oferta ta zwolniona jest z rejestracji zgodnie z amerykańską Ustawą o papierach wartościowych z 1933 roku. Część wpływów netto z Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku Spółka wykorzystała na wykupienie znajdujących się w obiegu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, których łączna kwota główna na 4 stycznia 2010 roku wyniosła 245 440 000 EUR. Pozostała część wpływów netto z Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku została wykorzystana na (i) zakup pozostałych udziałów kapitałowych w Russian Alcohol przez wykonanie Opcji Lion oraz Opcji Współinwestora, odpowiednio, zgodnie z Umową Opcji Lion i Umową Opcji Współinwestora; (ii) spłatę wszystkich kwot należnych w ramach linii kredytowych Russian Alcohol; oraz (iii) na spłatę pewnego innego zadłużenia.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka wykazała zarachowane odsetki w kwocie 12,2 miliona USD dotyczące Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, przy czym kolejna rata odsetek przypada do zapłaty 1 czerwca 2010 roku. Łączne zobowiązanie z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku prezentowane jest po pomniejszeniu o rozliczane w czasie koszty finansowe, odpisywane przez okres zadłużenia metodą efektywnej stopy procentowej, jak przedstawiono w tabeli poniżej.

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku	\$ 934 410	\$ —
Niezamortyzowany koszt emisji.....	-24 780	—
Razem	\$ 909 630	\$ —

Kredyty bankowe i pożyczki przedstawione są w sprawozdaniach finansowych w następujący sposób:

	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Krótkoterminowe kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym dla zapewnienia kapitału obrotowego	\$ 103 213	\$ 109 552
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	358 943	—
Krótkoterminowe kredyty bankowe na potrzeby wezwania do sprzedaży akcji	21 053	—
Krótkoterminowe kredyty bankowe i wykorzystane kredyty w rachunku bieżącym razem.....	483 209	109 552
Długoterminowe kredyty bankowe na potrzeby wezwania do sprzedaży akcji	63 158	81 081
Długoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych	909 630	345 034
Długoterminowe zobowiązania z tytułu Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych	295 837	288 624
Pozostałe długoterminowe kredyty i pożyczki z wyłączeniem części krótkoterminowej	42 885	89 429
Kredyty bankowe i pożyczki razem.....	\$ 1 794 719	\$ 913 720

Zobowiązania krótkoterminowe związane z Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi zostały w pełni spłacone 4 stycznia 2012 roku w ramach opisanego powyżej wykupu.

	31 grudnia 2009 roku
Spłaty kapitału przypadające na poszczególne lata	
2010.....	\$ 483 209
2011.....	89 457
2012.....	6 634
2013.....	305 789
2014 i kolejne lata	909 630
Razem	\$ 1 794 719

Spłaty kwoty głównej na 2010 roku obejmują Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku w kwocie 358,9 miliona USD w pełni rozliczone 4 stycznia 2010 roku w ramach opisanego powyżej wykupu.

11. Podatek dochodowy i odroczony podatek dochodowy

Spółka prowadzi działalność w kilku jurysdykcjach podatkowych, głównie w: w Stanach Zjednoczonych, Polsce, na Węgrzech i w Rosji. Wszystkie jednostki zależne składają samodzielnie swoje deklaracje podatkowe i rozliczają aktywa i zobowiązania z tytułu odroczonego podatku. Spółka nie składa deklaracji podatkowych w stanie Delaware na podstawie swoich dochodów skonsolidowanych, lecz na podstawie rachunku zysków i strat uwzględniającego transakcje dokonywane w Stanach Zjednoczonych.

Spółka przyjęła postanowienia ASC 740-10-25 „*Podatki dochodowe*”. ASC 740-10-25 określa warunek ujęcia i wskaźnik wyceny dla celów ujęcia w sprawozdaniu finansowym i wyceny pozycji podatkowej, która została wykazana lub zgodnie z oczekiwaniami ma być wykazana w deklaracji podatkowej. Korzyści z pozycji podatkowej należy ująć w sprawozdaniu finansowym, tylko jeśli jest bardziej prawdopodobne, że pozycja podatkowa zostanie utrzymana po dokonaniu weryfikacji przez właściwe władze skarbowe, które będą posiadać pełną znajomość istotnych informacji. Pozycja podatkowa spełniająca warunek ujęcia dotyczący prawdopodobieństwa podlega wycenie w najwyższej kwocie korzyści, która przekracza 50% prawdopodobieństwa realizacji w momencie ostatecznego rozliczenia. Pozycje podatkowe, które wcześniej nie przekraczały tego progu, powinny być wykazane w pierwszym kolejnym okresie, w którym ten próg zostanie osiągnięty. Ujęte wcześniej pozycje podatkowe, które przestaną przekraczać ten próg, powinny być usunięte w pierwszym kolejnym okresie sprawozdawczym, w którym ten próg nie zostanie osiągnięty. ASC 740-10-25 zawiera również wytyczne dotyczące zasad księgowania i wykazywania wcześniej niewykazanych korzyści, odsetek i kar podatkowych. Przyjęcie ASC 740-10-25 nie miało istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki. Spółka obecnie wykazuje straty podatkowe w Stanach Zjednoczonych przy 35% stawce podatkowej, co obniża ogólną efektywną stawkę podatkową poniżej 19% ustawowej stawki podatkowej obowiązującej w Polsce.

Spółka składa deklaracje podatku dochodowego w USA, Polsce, na Węgrzech, w Rosji, oraz w różnych innych krajach na całym świecie, w których prowadzi działalność. Główne jurysdykcje podatkowe oraz ich najwcześniejsze lata podatkowe obecnie podlegające kontroli podatkowej to rok 2004 w USA, rok 2004 w Polsce i na Węgrzech oraz 2006 rok w Rosji.

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2009	2008	2007
Podatek według stawki ustawowej	\$ 22 823	\$ 2 424	\$ 17 875
Różnice wynikające z różnych stawek podatkowych	438	1 311	-740
Odpis z tytułu wyceny straty z działalności operacyjnej netto	-12 511	4 290	2 401
Różnice trwałe	12 155	3 847	-3 626
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego	\$ 22 905	\$ 11 872	\$ 15 910

Łączne płatności podatku dochodowego wyniosły w latach 2009, 2008 i 2007 – odpowiednio 28 118 USD, 33 919 USD oraz 21 362 USD. Spółka CEDC nie płaciła podatku dochodowego w USA i ma łączne operacyjne straty netto do rozliczenia w kwocie 22,630 USD

Główne pozycje aktywów Spółki z tytułu odroczonego podatku dochodowego przedstawiono w tabeli poniżej:
31 grudnia

	2009	2008	2007
Aktywa z tytułu podatku odroczonego			
Rozliczenia międzyokresowe bierne, rozliczenia międzyokresowe przychodów i rozliczenia międzyokresowe czynne, netto	\$ 16 566	\$ 10 572	\$ 10 567
Odpis aktualizujący należności	8 793	1 529	3 749
Przejęcie Russian Alcohol	42 769	—	—
Niezrealizowane straty kursowe	13 386	18 495	—
Korzyści z tytułu straty na działalności operacyjnej netto, wygasające w latach 2010-2026 – brutto	43 027	18 755	10 059
Odpis z tytułu wyceny straty z działalności operacyjnej netto	-4 380	-6 991	-2 401
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	<u>\$ 120 161</u>	<u>\$ 42 360</u>	<u>\$ 21 974</u>
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego			
Znaki towarowe	140 592	106 486	100 113
Niezrealizowane zyski kursowe	12 268	3 585	5 069
Aktualizacja wyceny udziału kapitałowego w Russian Alcohol pozostającego poprzednio w posiadaniu	49 182	—	—
Różnice przejściowe z tytułu umów leasingu finansowego	—	7	60
Inwestycyjna ulga podatkowa	—	201	297
Przychody przyszłych okresów	563	616	—
Wpływ APB 14-1	4 433	5 805	—
Pozostałe	1 036	679	—
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	<u>\$ 208 074</u>	<u>\$ 117 379</u>	<u>\$ 105 539</u>
Łączne aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	120 161	42 360	21 974
Łączne zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	208 074	117 379	105 539
Łączny odroczony podatek dochodowy netto	-87 913	-75 019	-83 565
Sklasyfikowany jako:			
Krótkoterminowe aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	83 459	24 386	5 141
Długoterminowe aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	27 123	12 886	11 407
Długoterminowe zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-198 495	-112 291	-100 113
Łączny odroczony podatek dochodowy netto	<u>\$ -87 913</u>	<u>\$ -75 019</u>	<u>\$ -83 565</u>

Straty podatkowe podlegają wykorzystaniu w następujących okresach:

Węgry*	Bez ograniczeń
Stany Zjednoczone	20 lat
Rosja	10 lat
Polska	5 lat

* W niektórych przypadkach konieczna jest zgoda urzędu skarbowego na wykorzystanie strat z lat ubiegłych.

Zobowiązania podatkowe (w tym podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od towarów i usług, ZUS oraz inne podatki i opłaty cywilnoprawne) mogą zostać skontrolowane przez władze skarbowe w ciągu pewnego okresu od końca roku podatkowego, w którym podlegały uregulowaniu, jak poniżej.

Polska	5 lat
Węgry	6 lat
Rosja	3 lata

Deklaracje CEDC dotyczące amerykańskiego, federalnego podatku dochodowego również mogą zostać skontrolowane przez amerykańskie organy skarbowe. Ponieważ sposób stosowania ustaw i rozporządzeń podatkowych oraz poszczególne transakcje można interpretować na różne sposoby, kwoty wykazane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych mogą ulec zmianie w terminie późniejszym, po ustaleniu ostatecznego wymiaru podatku przez organy skarbowe.

12. Opcje na akcje i warranty

Spółka przyjęła ASC Temat 718 „Wynagrodzenie – Wynagrodzenie w Akcjach” wymagający ujmowania kosztu wynagrodzenia w skonsolidowanych rachunkach zysków i strat w celu odzwierciedlenia wartości godziwej pracowniczych opcji na akcje.

Spółka ujmuje koszt wszystkich opcji pracowniczych liniowo, zgodnie z przydziałem opcji, przez okres nabywania uprawnień do ich wykonania, po odjęciu szacunkowej liczby utraconych praw do opcji. Spółka wybrała zmodyfikowaną prospektywną metodę przejścia, w związku z tym dane za poprzednie okresy nie zostały przekształcone.

ASC Temat 718 wymaga ujmowania kosztu wynagrodzenia w skonsolidowanych rachunkach zysków i strat w celu odzwierciedlenia wartości godziwej pracowniczych opcji na akcje. Ustalenie wartości godziwej przydziału opcji na akcje na dzień ich przydzielenia wymaga osądu, łącznie z oszacowaniem przewidywanego okresu przetrzymywania przez pracowników opcji przed ich wykonaniem, odnośnej zmienności i oczekiwanych dywidend. Osądu wymaga również oszacowanie wartości przyznanych pracowniczych opcji na akcje, które zostaną utracone przed okresem, w którym można je będzie realizować. Jeśli faktyczna wielkość będzie się zasadniczo różnić od tych szacunków, może to mieć zasadniczy wpływ na koszt płatności rozliczanych w akcjach. Przed przyjęciem standardu ASC Temat 718 Spółka stosowała Opinię Rady ds. Zasad Rachunkowości („APB”) nr 25 i odnośne interpretacje dla wykazania swoich planów płatności regulowanych akcjami. Wszystkie pracownicze opcje na akcje zostały przyznane według lub powyżej ceny rynkowej na dzień przyznania. Zgodnie z tym w poprzednich okresach nie ujęto żadnego kosztu wynagrodzeń dotyczących przyznanych opcji na akcje.

Oferowany przez Spółkę Akcyjny Plan Motywacyjny 2007 („Plan Motywacyjny”) przewiduje przyznawanie opcji na akcje, praw ze wzrostu wartości akcji, akcji warunkowych oraz warunkowych jednostek kapitałowych członkom rady dyrektorów, członkom kierownictwa i innym pracownikom („pracownikom”) oraz zewnętrznym usługodawcom Spółki. W wyniku uchwały zgromadzenia akcjonariuszy podjętej w kwietniu 2003 roku oraz podziału akcji dokonanego w maju 2003 roku, maju 2004 roku i czerwcu 2006 roku, Plan Motywacyjny przewiduje emisję maksymalnie 1 397 333 akcji zwykłych, a Spółka zarezerwowała taką ich liczbę dla potrzeb przyszłej emisji (z zastrzeżeniem korekty zapobiegającej rozwodnieniu w przypadku podziału akcji, rekapitalizacji i innych tego rodzaju transakcji). Planem Motywacyjnym administruje Komisja ds. Wynagrodzeń przy radzie dyrektorów Spółki.

Cena realizacji opcji na akcje przyznawanych w ramach Planu Motywacyjnego nie może być niższa od ich godziwej ceny rynkowej, lecz niekiedy może przekraczać cenę zamknięcia akcji zwykłych z dnia przyznania opcji. Spółka wykorzystuje cenę opcji na akcje opartą na cenie zamknięcia akcji zwykłych z dnia poprzedzającego dzień przyznania opcji, jeżeli cena ta nie odbiega istotnie od ceny otwarcia akcji zwykłych z dnia przyznania opcji. Opcje na akcje można zrealizować w ciągu 10 lat od daty przyznania, o ile dana umowa opcji na akcje nie stanowi inaczej. Płatność za akcje musi zostać dokonana w formie pieniężnej. Spółka musi otrzymać zapłatę za akcje przed ich emisją. Dyrektorzy i kierownictwo średniego szczebla nabywają prawo do opcji przyznawanych w ramach umowy o pracę po upływie dwóch lat od daty przyznania. Prawo do opcji na akcje przyznawane pozostałym pracownikom w ramach programu lojalnościowego nabywa się po trzech latach. Plan Motywacyjny został zatwierdzony przez akcjonariuszy CEDC na zwyczajnym walnym zgromadzeniu akcjonariuszy w dniu 30 kwietnia 2007 roku i zastąpił Akcyjny Plan Motywacyjny z 1997 roku („Stary Akcyjny Plan Motywacyjny”), który wygasł w listopadzie 2007 roku. Akcyjny Plan Motywacyjny przestanie obowiązywać w listopadzie 2017 roku. Warunki Akcyjnego Planu Motywacyjnego są w znacznej części podobne do warunków Starego Akcyjnego Planu Motywacyjnego.

Przed dniem 1 stycznia 2006 roku CEDC, spółka dominująca, zrealizowała stratę netto na działalności operacyjnej, w związku z czym w księgach Spółki nie ujęto dodatkowej korzyści podatkowej wynikającej z wykonania przyznanych opcji ani odnośnych zwiększeń nadwyżki ze sprzedaży powyżej wartości nominalnej akcji (APIC) w wysokości 2,2 miliona USD. Nie należy wykazywać dodatkowych korzyści podatkowych i uznawać APIC wysokością tych dodatkowych korzyści do chwili zmniejszenia przez to odliczenie kwoty płatnego podatku dochodowego na tej podstawie, że nie wystąpiły oszczędności podatkowe. Spółka ujmie ewentualne korzyści podatkowe z chwilą ich realizacji.

Poniżej przedstawiono zestawienie zmian liczby opcji na akcje oraz ograniczonych praw do akcji i powiązane z tym informacje za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku:

	Liczba opcji	Średnia ważona cena realizacji
Razem opcje		
Stan na dzień 1 stycznia 2007 roku.....	1 319 900	\$ 19,31
Przyznane.....	266 250	\$ 30,84
Wykonane	-272 475	\$ 17,12
Wygasłe	-60 638	\$ 23,26
Stan na dzień 31 grudnia 2007 roku.....	1 253 037	\$ 22,02
Możliwe do wykonania na dzień 31 grudnia 2007 roku	964 849	\$ 19,50
Stan na dzień 1 stycznia 2008 roku.....	1 253 037	\$ 22,02
Przyznane.....	234 375	\$ 56,88
Wykonane	-120 849	\$ 15,60
Wygasłe	-16 312	\$ 21,83
Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku.....	1 350 252	\$ 28,65
Możliwe do wykonania na dzień 31 grudnia 2008 roku	1 033 225	\$ 22,19
Stan na dzień 1 stycznia 2009 roku.....	1 350 252	\$ 28,65
Przyznane.....	200 625	\$ 19,94
Wykonane	-59 827	\$ 14,27
Wygasłe	-9 500	\$ 60,92
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku.....	1 481 550	\$ 27,85
Możliwe do wykonania na dzień 31 grudnia 2009 roku	1 051 550	\$ 23,18

	Liczba ograniczonych praw do akcji	Średnia ważona wartość godziwa na dzień przyznania praw
Nienabyte ograniczone prawa do akcji		
Nienabyte prawa na dzień 1 stycznia 2007 roku.....	—	\$ —
Przyznane.....	37 930	\$ 34,71
Nabyte.....	—	\$ —
Wygasłe	-2 100	\$ 34,51
Nienabyte prawa na dzień 31 grudnia 2007 roku.....	35 830	\$ 34,73
Nienabyte prawa na dzień 1 stycznia 2008 roku.....	35 830	\$ 34,73
Przyznane.....	38 129	\$ 66,52
Nabyte.....	-600	\$ 34,51
Wygasłe	-4 804	\$ 48,75
Nienabyte prawa na dzień 31 grudnia 2008 roku.....	68 555	\$ 51,42
Nienabyte prawa na dzień 1 stycznia 2009 roku.....	68 555	\$ 51,42
Przyznane.....	25 009	\$ 24,89
Nabyte.....	-2 740	\$ 34,51
Wygasłe	-11 750	\$ 45,00
Nienabyte prawa na dzień 31 grudnia 2009 roku.....	79 074	\$ 44,63

W 2009 roku ceny wykonania istniejących opcji zawierały się w przedziale 1,13 USD – 60,92 USD. W 2009 roku średni ważony pozostały okres obowiązywania opcji wynosił 5,2 roku. Ceny wykonania opcji możliwych do wykonania na dzień 31 grudnia 2009 roku zawierały się w przedziale 1,13-44,15 USD. Spółka udzieliła również 25 009 ograniczonych praw do akcji swoim pracownikom po średniej cenie 24,89 USD.

Spółka udzieliła pracownikom opcji na akcje w ramach programów wynagrodzeń rozliczanych w akcjach. Opcje na akcje są udzielane według bieżącej ceny rynkowej z określonym okresem karencji od jednego roku do trzech lat. Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka nie dokonała żadnych zmian warunków realizacji opcji.

W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku Spółka wykazała koszt wynagrodzeń w wysokości 3,78 miliona USD oraz powiązane aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 0,65 miliona USD.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku kwota niewydanego kosztu wynagrodzeń dotyczącego udzielonych opcji na akcje oraz ograniczonych praw do akcji będących w okresie karencji i udzielonych w ramach Programu wynosiła 2,79 miliona USD. W latach 2009-2012 roku koszty powinny zostać wykazane w ciągu średniego ważonego okresu 24 miesięcy.

Łączne środki pieniężne otrzymane z tytułu wykonania opcji w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku wyniosły 0,9 miliona USD.

W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku koszt wynagrodzenia związanego z wszystkimi opcjami został obliczony na podstawie wartości godziwej każdej udzielonej opcji przy wykorzystaniu modelu drzewa dwumianowego. Spółka nigdy nie wypłacała dywidend pieniężnych i obecnie nie planuje wypłacania dywidend pieniężnych, dlatego przyjęła 0-procentową stopę zwrotu z dywidendy. Przewidywane wahania wynikają ze średniej domyślnych i faktycznych wahań prognozowanych w pozostałym okresie obowiązywania opcji. Przewidywany okres obowiązywania opcji na akcje jest szacowany na podstawie danych historycznych dotyczących wykonania opcji na akcje, rezygnacji z opcji po okresie karencji oraz innych czynników umożliwiających oszacowanie przewidywanego terminu wykonania udzielonych opcji na akcje. Stopa procentowa wolna od ryzyka została zaczerpnięta z krzywej rentowności papierów wartościowych amerykańskiego Skarbu Państwa obowiązującej w dniu emisji opcji na akcje dotyczących instrumentów o podobnym okresie co przewidywany okres obowiązywania opcji. Ponadto Spółka stosuje przewidywaną stopę rezygnacji do amortyzacji kosztów wynagrodzenia wynikającego z opcji. Szacowane stopy rezygnacji są głównie oparte na doświadczeniach w zakresie rotacji pracowników. Wraz z upływem okresu karencji poszczególnych opcji, koszt wynagrodzeń opartych na akcjach jest korygowany w celu wykazania faktycznych rezygnacji. Poniższe średnie ważne wartości zostały przyjęte w kalkulacji wartości godziwej:

	2009	2008
Wartość godziwa	\$8,07	\$18,16
Stopa zwrotu z dywidendy	0%	0%
Przewidywane wahania	47,3% - 80,4%	34,1% - 38,5%
Średnia ważona wahań	57,6%	37,5%
Stopa procentowa wolna od ryzyka	0,4% - 0,5%	1,5% - 3,2%
Przewidywany okres obowiązywania opcji od momentu udzielenia	3,2	3,2

13. Zobowiązania warunkowe

Spółka bywa niekiedy stroną spraw sądowych i pojawiają się wobec niej roszczenia z tytułu spraw występujących w normalnym toku działalności gospodarczej. Zdaniem kierownictwa, rozstrzygnięcia tych spraw nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na działalność Spółki.

Przejęcie Polmos Białystok

Zgodnie z umową zakupu akcji dotyczącą przejęcia Polmos Białystok w październiku 2005 roku, Spółka jest obowiązana zagwarantować dokonanie przez Polmos Białystok inwestycji na kwotę co najmniej 77,5 miliona PLN w ciągu pięciu lat od daty przejęcia. Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka zainwestowała 71,1 miliona złotych polskich (około 23,6 miliona USD) w Polmos Białystok.

Przejęcie spółki Whitehall

W ramach Przejęcia Whitehall (patrz nota 2), Spółka zawarła porozumienie akcjonariuszy z pozostałymi akcjonariuszem, na mocy którego Spółka jest uprawniona do zakupu, a drugi akcjonariusz jest uprawniony do zobowiązania Spółki do zakupu wszystkich (lecz nie mniej niż wszystkich) akcji Whitehall znajdujących się w posiadaniu drugiego akcjonariusza. Każde z tych praw podlega wykonaniu w każdej chwili, z zastrzeżeniem zgody osób trzecich w pewnych okolicznościach. Łączna cena, którą Spółka może być zobowiązana zapłacić w przypadku wykonania któregośkolwiek z tych praw, będzie zawierać się w przedziale określonym na podstawie marży EBIT Whitehall oraz marży EBIT pewnych powiązanych przedsiębiorstw w dwóch odrębnych okresach: (1) w okresie od 1 stycznia 2008 roku do końca roku wykonania prawa oraz (2) w okresie dwóch pełnych lat obrachunkowych bezpośrednio poprzedzających rok wykonania prawa oraz w każdym przypadku, uwzględniać będzie wartość pieniądza w czasie pewnych dywidend wypłaconych przez Whitehall. Z zastrzeżeniem pewnych ograniczonych wyjątków, cena wykonania będzie (A) niemniejsza niż przyszła równowartość 32,0 milionów USD na dzień wykonania prawa oraz (B) nie większa niż przyszła równowartość 89,0 milionów USD na dzień wykonania prawa, oraz w każdym przypadku uwzględniać będzie wartość pieniądza w czasie wszelkich dywidend wypłaconych przez Whitehall.

Jeśli Spółka zostanie zmuszona do refinansowania lub spłacenia zadłużenia, jak opisano powyżej, i/lub przejęcia kapitału akcyjnego Whitehall, taka transakcja może zostać sfinansowana dodatkowym zadłużeniem lub emisją walorów kapitałowych. Nie jesteśmy w stanie zagwarantować dostępności i warunków tych form finansowania.

Przejęcie Russian Alcohol

W ramach przyspieszonego wykonania Umowy Opcji dnia 9 grudnia 2009 roku dotyczącej Przejęcia Russian Alcohol (patrz nota 2), Spółka dokonała serii płatności zobowiązań należnych w 2009 i 2010 roku. Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka posiadała pozostałe zobowiązania wynikające z tej umowy wobec Lion na kwotę 155 milionów USD, z czego 100 milionów USD zostało przekazane na rachunek escrow i ujęte jako środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania. W styczniu 2010 roku Spółka wypłaciła 110 milionów USD na rzecz Lion, pozostawiając ostatnią pozostałą płatność w kwocie 45 milionów USD do zapłacenia w gotówce lub w akcjach w kwietniu 2010 roku.

Również w ramach umowy z listopada 2009 roku z Lion Capital i Kylemore International Invest Corp., w sprawie nabycia pośrednich udziałów kapitałowych Kylemore w Russian Alcohol (patrz uwaga 2), w styczniu 2009 roku Spółka zapłaciła na rzecz Kylemore 5,0 milionów USD i ma zapłacić kolejne 5,0 milionów USD dnia 1 lutego 2011 roku.

Umowy leasingu operacyjnego i zobowiązania warunkowe z tytułu czynszu

Spółka płaci czynsz z tytułu leasingu operacyjnego nieruchomości, pojazdów, sprzętu biurowego, komputerowego i produkcyjnego. W tabeli poniżej przedstawiono harmonogram przyszłych płatności z tytułu nieodwołalnych umów leasingu operacyjnego na dzień 31 grudnia 2009 roku:

2010	\$ 13 815
2011	8 695
2012	8 688
2013	8 616
Kolejne lata.....	8 587
Razem	\$ 48 399

W czwartym kwartale 2009 roku Spółka kontynuowała realizację swojej polityki wymiany bazy transportowej, zawierając umowy leasingu finansowego. Przyszłe minimalne opłaty leasingowe z tytułu samochodów używanych na podstawie umów leasingu finansowego przedstawiają się na 31 grudnia 2009 roku w następujący sposób:

2010	\$ 1 724
2011	1 371
2012	—
Należne opłaty brutto razem.....	\$ 3 095
Minus odsetki	-248
Należne opłaty netto razem.....	\$ 2 847

Umowy o dostawę

Spółka zawarła szereg umów gwarantujących jej źródła dostaw. Niektóre z nich mogą zostać rozwiązane przez każdą ze stron we względnie krótkim czasie. W związku z tym istnieje ryzyko ograniczenia części dostaw produktów do Spółki w dowolnym momencie.

14. Kapitał własny

Dnia 24 lutego 2009 roku Spółka oraz sprzedający dokonali zmiany warunków Umowy Zakupu Akcji dotyczącej przejęcia Whitehall w celu spełnienia zobowiązań Spółki wobec sprzedającego wynikających z gwarancji ceny akcji zawartej w pierwotnej Umowie Zakupu Akcji. Zgodnie z postanowieniami aneksu, Spółka zapłaciła sprzedającemu 7 876 351 USD w gotówce, wyemitowała na rzecz sprzedającego 2 100 000 akcji zwykłych i dokona określonych przyszłych płatności w gotówce w ramach rozliczenia gwarancji minimalnej ceny akcji przez Spółkę i jako wynagrodzenie za dodatkowy kapitał własny Whitehall, jak omówiono w nocie 2 powyżej.

W dniu 24 lipca 2009 roku Spółka zrealizowała ofertę i sprzedała 8 350 000 akcji zwykłych Spółki, z czego 6 850 000 akcji zostało wyemitowanych i sprzedanych przez Spółkę, a 1 500 000 akcji zwykłych zostało sprzedanych przez Marka Kaoufmana. W ramach oferty Spółka udzieliła gwarantom 25-dniowej opcji na przydział dodatkowy umożliwiającej zakup do 835 000 dodatkowych akcji zwykłych od Spółki po takiej samej cenie, jak w ofercie publicznej, zgodnie z Oświadczeniem rejestracyjnym na Formularzu S-3 i powiązaniem prospektem złożonym w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, a gwaranci zrealizowali tę opcję w całości. Spółka uzyskała wpływy z Oferty, w tym przydziału dodatkowego, na poziomie 179,6 miliona USD po odliczeniu kosztów gwarantowania, dyskonta i oferty poniesionych przez Spółkę.

Dnia 2 września 2009 roku Spółka przekazała Komisji Papierów Wartościowych i Giełd uzupełnienie prospektu zgodnie z Oświadczeniem rejestracyjnym na Formularzu S-3, rejestrując dla celów odsprzedaży przez Lion/Rally Cayman 5, spółkę utworzoną na Kajmanach, 540 873 Akcje Zwykłe wyemitowane na rzecz Cayman 5 w tej samej dacie w związku z nabyciem Russian Alcohol. Spółka nie uzyskała żadnych wpływów ze sprzedaży.

Dnia 15 września 2009 roku Spółka wyemitowała 479 499 Akcji Zwykłych na rzecz Cirey Holdings, w związku z nabyciem Russian Alcohol. Spółka nie uzyskała żadnych wpływów ze sprzedaży.

Dnia 10 listopada 2009 roku Spółka wyemitowała 479 499 Akcji Zwykłych na rzecz Kylemore w zamian za nabycie pozostałego pośredniego udziału kapitałowego w Russian Alcohol, który nie znajdował się w posiadaniu Lion lub CEDC. Spółka nie uzyskała żadnych wpływów ze sprzedaży.

W dniu 24 listopada 2009 roku Spółka zrealizowała ofertę i sprzedała łącznie 10 250 000 akcji zwykłych Spółki o wartości nominalnej 0,01 USD za jedną akcję, po cenie 31,00 USD za jedną akcję. Spółka uzyskała 308 milionów USD z oferty po uwzględnieniu dyskonta i szacowanych kosztów oferty płatnych przez Spółkę.

15. Przychody/(koszty) odsetkowe

W okresach dwunastu miesięcy zakończonych odpowiednio 31 grudnia 2009 i 2008 roku w skład przychodów / kosztów odsetkowych wchodziły następujące pozycje:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2009	2008
Przychody z tytułu odsetek.....	\$ 10 930	\$ 10 226
Koszty z tytułu odsetek	-91 143	-63 673
Przychody (Koszty) netto z tytułu odsetek razem	\$ -80 213	\$ -53 447

16. Pozostałe przychody/(koszty) finansowe

W okresach dwunastu miesięcy zakończonych odpowiednio 31 grudnia 2009 i 2008 roku w skład pozostałych przychodów / kosztów finansowych wchodziły następujące pozycje:

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2009	2008
Wpływ różnic kursowych związanych z finansowaniem w walutach obcych	\$ 28 801	\$ -165 294
Wpływ różnic kursowych związanych z finansowaniem długoterminowych należności z tytułu papierów dłużnych	9 276	34 328
Koszty wcześniejszego wykupu związane z zadłużeniem	-16 895	—
Pozostałe zyski / (straty)	682	1 970
Pozostałe przychody/(koszty) finansowe netto razem	\$ 21 864	\$ -132 936

17. Zysk na jedną akcję

Poniższa tabela przedstawia wyliczenie podstawowego i rozwodnionego zysku na jedną akcję za poszczególne okresy.

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2009	2008	2007
Podstawowy:			
Zysk netto.....	\$ 78 329	\$ -18 598	\$ 77 102
Średnia ważona liczba akcji zwykłych.....	53 772	44 088	39 871
Zysk podstawowy na jedną akcję.....	\$ 1,46	\$ -0,42	\$ 1,93
Rozwodniony:			
Zysk netto.....	\$ 78 329	\$ -18 598	\$ 77 102
Średnia ważona liczba akcji zwykłych.....	53 772	44 088	39 871
Wpływ netto uwzględnienia rozważających pracowniczych opcji na akcje wyliczony metodą akcji własnych.....	208	—	540
Razem	53 980	44 088	40 411
Rozwodniony zysk na jedną akcję	\$ 1,45	\$ -0,42	\$ 1,91

Na dzień 31 grudnia 2008 roku Spółka wyłączyła 657 tysięcy akcji z powyższej kalkulacji zysku na jedną akcję, ponieważ miałyby one wpływ odwrotny do rozważających w przedstawionym okresie roku 2008.

Przyznane pracownicze opcje na akcje zostały ujęte w powyższych wyliczeniach rozwodnionego zysku na jedną akcję, ponieważ w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 roku cena realizacji była niższa od średniej ceny rynkowej akcji zwykłych. Ponadto nie dokonano korekty do w pełni rozwodnionych akcji w związku z Niepodporządkowanymi Zamiennymi Papierami Dłużnymi, ponieważ średnia cena rynkowa była niższa od ceny zamiany w tym okresie.

18. Instrumenty finansowe

Instrumenty finansowe oraz ich wartość godziwa

Instrumenty finansowe obejmują głównie środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności, zobowiązania, kredyty bankowe, kredyty w rachunkach bieżących i zadłużenie długoterminowe. Aktywa pieniężne reprezentowane przez te instrumenty finansowe znajdują się głównie w Polsce, na Węgrzech i w Rosji. W związku z tym ponosimy ryzyko walutowe w związku ze sprawozdawczością w dolarach amerykańskich.

Dla celów oszacowania wartości godziwej każdej klasy instrumentów finansowych, dla której oszacowanie tej wartości jest możliwe, zastosowano następujące metody i założenia:

- *Środki pieniężne i ich ekwiwalenty* – Ze względu na krótki termin zapadalności tych instrumentów wartość bilansowa jest zbliżona do wartości godziwej.
- *Krótkoterminowe papiery wartościowe* – Obejmują one opcje walutowe chroniące przed ryzykiem walutowym związanym z płatnościami z tytułu kredytów terminowych denominowanych w dolarach amerykańskich w latach 2009 i 2010. Na koniec kwartału w skonsolidowanym rachunku zysków i strat jako zysk lub stratę ujmuje się zmianę wartości godziwej opcji, wynikającą z wyceny w wartości rynkowej.
- *Inwestycje w spółkach stowarzyszonych ujmowane metodą praw własności* – Wartość godziwa inwestycji w joint venture z Moët Hennessy oparta na niezależnej wycenie sporządzonej w momencie przejęcia.
- *Kredyty bankowe, kredyty w rachunkach bieżących i zadłużenie długoterminowe* – Wartość godziwą zadłużenia Spółki szacuje się na podstawie notowanych cen rynkowych tych samych lub podobnych emisji lub na podstawie bieżących stawek oferowanych Spółce dla zadłużenia o takim samym okresie pozostałym do terminu zapadalności.

Szacowane wartości godziwe instrumentów Spółki przedstawiają się, jak poniżej:

31 grudnia 2009 roku

	Wartość bilansowa	Wartość godziwa
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.....	\$ 152 177	\$ 152 177
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	481 419	481 419
Inwestycja w podmioty stowarzyszone wykazana metodą praw własności	67 089	67 089
Kredyty bankowe, kredyty w rachunku bieżącym i zadłużenie długoterminowe.....	1 435 776	1 435 776

Pochodne instrumenty finansowe

Spółka jest narażona na zmiany rynkowe kursów walut, które mogą wpływać na jej wynik finansowy oraz sytuację majątkową i finansową. Zgodnie ze ASC Temat 815 „Instrumenty pochodne i działalność zabezpieczająca” Spółka ujmuje wszystkie instrumenty pochodne jako aktywa albo zobowiązania w bilansie i wycenia je według wartości godziwej.

Wartość godziwa instrumentów pochodnych Spółki może ulegać zmianom uzależnionym od fluktuacji stóp procentowych i/lub kursów walut i przewiduje się, że będzie kompensować zmiany wartości zabezpieczonego ryzyka. Spółka stosuje instrumenty pochodne w celu zabezpieczania swojego ryzyka gospodarczego. Spółka stosuje się do swoich wewnętrznych zasad przy zarządzaniu ryzykiem zmiany stopy procentowej i ryzykiem walutowym, m.in. przestrzega ograniczeń dotyczących przeprowadzania transakcji na rynku instrumentów pochodnych i innych działań spekulacyjnych.

Aby instrument pochodny kwalifikował się do stosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z ASC Temat 815, należy formalnie udokumentować relację zabezpieczającą w momencie rozpoczęcia przez nią funkcjonowania, w tym cele zarządzania ryzykiem, strategię zabezpieczającą, pozycję zabezpieczaną, konkretne ryzyko będące przedmiotem zabezpieczenia, instrument pochodny, sposób oceny efektywności oraz pomiaru nieefektywności. Instrument pochodny musi być wysoce efektywny w kompensowaniu, zależnie od okoliczności, zmian wartości godziwej albo przepływów pieniężnych zabezpieczanego ryzyka.

Efektywność ocenia się retrospektywnie i prospektywnie przy użyciu miar ilościowych. Po ustaleniu, że instrument pochodny nie jest lub przestał być wysoce efektywny jako zabezpieczenie, Spółka prospektywnie zaprzestaje stosować wobec niego rachunkowości zabezpieczeń. Dzieje się tak w momencie, gdy (1) instrument pochodny przestał być wysoce efektywny w kompensowaniu zmian przepływów pieniężnych pozycji zabezpieczanej; (2) instrument pochodny wygasł, został zbyty, wypowiedziany lub wykonany; (3) realizacja planowanej transakcji przestała być prawdopodobna lub (4) kierownictwo ustaliło, że uznawanie instrumentu pochodnego za instrument zabezpieczający nie jest już właściwe.

Zabezpieczenia wartości godziwej to zabezpieczenia kompensujące ryzyko zmian wartości godziwej ujętych aktywów, zobowiązań i wiążących przyszłych zobowiązań. Spółka wykazuje zmiany wartości godziwej instrumentów pochodnych uznanych za zabezpieczenia wartości godziwej i uważanych za efektywne w rachunku zysków i strat, kompensując je z odpowiadającymi im zmianami wartości godziwej pozycji zabezpieczanych.

We wrześniu 2005 roku Spółka zawarła umowę swapu kuponowego, na mocy której zamieniła stałą 8% stopę kuponową w euro na zmienną stopę kuponową w euro (IRS) opartą na 6 miesięcznej stopie EURIBOR plus marża. Zabezpieczenie to zostało ujęte jako zabezpieczenie wartości godziwej zgodnie ze ASC Temat 815 i było poddawane co kwartał weryfikacji pod względem skuteczności przy użyciu metody pełnej („long-haul”). Zgodnie z tą metodą, dopóki zabezpieczenie jest uznawane za wysoce skuteczne, określa się wartość godziwą zarówno samego zabezpieczenia, jak i zabezpieczanej pozycji, a ich wpływ netto jest wykazywany jako przychód lub koszt w rachunku zysków i strat.

W styczniu 2009 roku część zabezpieczenia IRS związanego z Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi została zamknięta i odpisana, przy czym wartość rozliczenia gotówkowego netto wyniosła około 1,9 miliona USD.

W 2009 roku również spółka zależna Spółki Russian Alcohol była stroną następujących transakcji zabezpieczających:

- Zabezpieczenia kursu wymiany dolara amerykańskiego do rubla rosyjskiego mającego zapewnić ochronę przed ryzykiem walutowym związanym z płatnościami z tytułu kredytów denominowanych w dolarach amerykańskich.
- Zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej mającego zapewnić stały poziom kosztu związanego z kredytami terminowymi denominowanymi w dolarach amerykańskich o zmiennym oprocentowaniu.

Oba te zabezpieczenia nie kwalifikują się do rachunkowości zabezpieczeń z ujmowaniem wszystkich zmian wartości godziwej na koniec każdego okresu śródrocznego jako zysku lub straty w rachunku zysków i strat na podstawie wyceny w wartości rynkowej.

W czwartym kwartale 2009 roku Spółka zamknęła te zabezpieczenia, ponieważ powiązane kredyty bankowe zostały zrefinansowane wpływami z emisji obligacji w grudniu 2009 roku. Zabezpieczenia te następnie odpisano, przy czym wartość rozliczenia gotówkowego netto wyniosła około 4,9 miliona USD.

19. Wycena w wartości godziwej

Spółka wdrożyła ASC Temat 820 „Wycena i Ujawnianie Wartości Godziwej”, który definiuje wartość godziwą jako cenę wymiany, która zostałaby otrzymana za składnik aktywów lub zapłacona w celu przeniesienia zobowiązania (cena wyjścia) na głównym lub najkorzystniejszym rynku dla tego składnika aktywów lub zobowiązania w ramach zwykłej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku na dzień wyceny. ASC Temat 820 określa trzypoziomą hierarchię wartości godziwej, która ustala priorytety danych wejściowych wykorzystywanych do określenia wartości godziwej. Ta hierarchia wymaga od podmiotów maksymalnego wykorzystania danych wejściowych możliwych do zaobserwowania oraz minimalnego wykorzystania danych wejściowych niemożliwych do zaobserwowania. Trzy poziomy danych wejściowych wykorzystywanych do wyceny wartości godziwej obejmują:

Poziom 1 – Notowane ceny na aktywnych rynkach dla identycznych składników aktywów lub zobowiązań.

Poziom 2 – Możliwe do zaobserwowania dane wejściowe inne niż notowane ceny wspomniane w Poziomie 1, np. notowane ceny dla podobnych składników aktywów i zobowiązań na aktywnych rynkach; notowane ceny dla identycznych lub podobnych składników aktywów i zobowiązań na nieaktywnych rynkach; lub inne dane wejściowe możliwe do zaobserwowania lub możliwe do uzyskania na podstawie możliwych do zaobserwowania danych rynkowych.

Poziom 3 – Niemożliwe do zaobserwowania dane wejściowe poparte małą aktywnością rynkową lub brakiem aktywności rynkowej i istotne dla wartości godziwej składników aktywów lub zobowiązań. Ten poziom obejmuje pewne modele cenowe, metodologie dyskontowania strumieni pieniężnych oraz podobne techniki, które wykorzystują istotne niemożliwe do zaobserwowania dane wejściowe.

Spółka oceniła pozycję każdego instrumentu finansowego wycenionego według wartości godziwej w tej hierarchii na podstawie stosowanej metodologii wyceny. Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka nie miała żadnych istotnych aktywów finansowych lub zobowiązań wycenianych według wartości godziwej przy pomocy danych wejściowych poziomu 1, poziomu 2 lub poziomu 3.

W czwartym kwartale 2009 roku spółka zależna Spółki – Russian Alcohol zamknęła następujące transakcje zabezpieczające, wyceniane przy pomocy danych wejściowych z poziomu 2:

- Zabezpieczenia kursu wymiany dolara amerykańskiego do rubla rosyjskiego mającego zapewnić ochronę przed ryzykiem walutowym związanym z płatnościami z tytułu kredytów denominowanych w dolarach amerykańskich.
- Zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej mającego zapewnić stały poziom kosztu związanego z kredytami terminowymi denominowanymi w dolarach amerykańskich o zmiennym oprocentowaniu.

Oba te zabezpieczenia nie kwalifikują się do rachunkowości zabezpieczeń z ujmowaniem wszystkich zmian wartości godziwej na koniec każdego okresu śródrocznego jako zysku lub straty w rachunku zysków i strat na podstawie wyceny w wartości rynkowej. W czwartym kwartale 2009 roku Spółka zamknęła te zabezpieczenia, ponieważ powiązane kredyty bankowe zostały zrefinansowane wpływami z emisji obligacji w grudniu 2009 roku. Zabezpieczenia te następnie odpisano, przy czym wartość rozliczenia gotówkowego netto wyniosła około 4,9 miliona USD.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka nie jest stroną żadnej transakcji zabezpieczającej.

Zamiana stopy kuponowej

We wrześniu 2005 roku Spółka zawarła umowę swapu kuponowego, na mocy której zamieniła stałą 8% stopę kuponową w euro na zmienną stopę kuponową w euro (IRS) opartą na 6 miesięcznej stopie EURIBOR plus marża. Zabezpieczenie to jest wykazywane jako zabezpieczenie wartości godziwej zgodnie ze ASC Temat 815 i jest poddawane co kwartał weryfikacji pod względem skuteczności przy użyciu metody pełnej („*long-haul*”). Zgodnie z tą metodą, dopóki zabezpieczenie jest uznawane za wysoce skuteczne, określa się wartość godziwą zarówno samego zabezpieczenia, jak i zabezpieczanej pozycji, a ich wpływ netto jest wykazywany jako przychód lub koszt w rachunku zysków i strat.

W styczniu 2009 roku część zabezpieczenia IRS związanego z Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi została zamknięta i odpisana, przy czym wartość rozliczenia gotówkowego netto wyniosła około 1,9 miliona USD.

20. Segmenty operacyjne

W efekcie ekspansji Spółki na nowe obszary geograficzne, czyli Rosję, Spółka zmieniła wewnętrzną strukturę zarządzania sprawozdawczością finansową, wprowadzając podejście segmentowe do działalności, oparte na obszarach geograficznych. W związku z tym Spółka prowadzi działalność w trzech głównych obszarach geograficznych: w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Segmenty działalności odzwierciedlają sposób zarządzania działalnością operacyjną Spółki, sposób oceny wyników działalności

operacyjnej przez kierownictwo wyższego szczebla Spółki oraz wewnętrzną strukturę sprawozdawczości finansowej. Szczegółowy opis rodzajów produktów i usług będących źródłem przychodów dla każdej jednostki sprawozdawczej można znaleźć w dziale Działalność operacyjna według krajów w Części I.

Spółka ocenia wyniki na podstawie dochodu z działalności operacyjnej poszczególnych jednostek biznesowych. Zasady rachunkowości danego segmentu są takie same, jak przedstawione w Podsumowaniu istotnych zasad rachunkowości w Nocie nr 1 i uwzględniają niedawno wydane interpretacje przedstawione w Nocie nr 1. Transakcje pomiędzy segmentami głównie obejmują sprzedaż wyrobów i są one wykazywane według kosztu nabycia plus odpowiednia marża.

Spółka prowadzi działalność operacyjną głównie w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Przychody są przypisywane do krajów w zależności siedziby spółki dokonującej sprzedaży.

**Przychody netto według segmentów
Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia**

	2009	2008	2007
Segment			
Polska.....	\$ 892 121	\$ 1 305 629	\$ 1 152 601
Rosja	578 433	297 892	—
Węgry	36 585	43 483	37 221
Razem przychody netto ze sprzedaży	\$ 1 507 139	\$ 1 647 004	\$ 1 189 822

**Zysk z działalności operacyjnej
Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia**

	2009	2008	2007
Segment			
Polska.....	\$ 107 987	\$ 124 920	\$ 116 862
Rosja	110 363	73 374	—
Węgry	6 149	7 641	7 491
Narzut Spółki			
Ogólne narzuty Spółki	-4 570	-3 353	-4 398
Koszt opcji	-3 781	-3 850	-1 870
Razem zysk z działalności operacyjnej.....	\$ 216 148	\$ 198 732	\$ 118 085

**Udział w dochodzie netto z inwestycji
wykazywanych metodą praw własności
Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia**

	2009	2008	2007
Segment			
Polska.....	\$ —	\$ —	\$ —
Rosja.....	-13 102	-9 002	—
Węgry.....	—	—	—
Razem udział w dochodzie netto z inwestycji wykazywanych metodą praw własności	\$ -13 102	\$ -9 002	\$ —

Amortyzacja Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia			
	2009	2008	2007
Segment			
Polska	\$ 5 325	\$ 7 890	\$ 6 739
Rosja	4 557	2 287	
Węgry	439	644	591
Ogólne narzuty Spółki	33	14	8
Razem amortyzacja	\$ 10 354	\$ 10 835	\$ 7 339

Podatek dochodowy Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia			
	2009	2008	2007
Segment			
Polska	\$ 342	\$ -1 254	\$ 14 111
Rosja	23 431	15 678	—
Węgry	329	1 328	1 092
Ogólne narzuty Spółki	-1 197	-3 880	707
Razem podatek dochodowy	\$ 22 905	\$ 11 872	\$ 15 910

Identyfikowalne aktywa operacyjne		
	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Segment		
Polska	\$ 1 641 706	\$ 1 625 471
Rosja	2 377 225	814 400
Węgry	38 643	37 842
Spółka	389 319	5 973
Razem identyfikowalne aktywa	\$ 4 446 893	\$ 2 483 686

Wartość firmy		
	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Segment		
Polska	\$ 487 199	\$ 469 094
Rosja	1 232 101	269 109
Węgry	7 325	7 053
Spółka	—	—
Razem wartość firmy	\$ 1 726 625	\$ 745 256

21. Transakcje z podmiotami powiązanymi

W styczniu 2005 roku Spółka zawarła umowę najmu dotyczącą obiektu położonego w północnej Polsce, który w 33% stanowi własność Dyrektora ds. Operacyjnych. Miesięczna kwota czynszu płatnego przez Spółkę wynosi ok. 16 300 USD i dotyczy obiektu, który ma być wykorzystywany przez dwie spółki zależne Spółki.

W okresie dwunastu miesięcy 2009 roku, Spółka zawarła transakcje sprzedaży i zakupu z ZAO Urhozay, podmiotem częściowo będącym własnością członka zarządu CEDC – Sergieja Kupriyanova. Urhozay odgrywał rolę rozlewni dla Spółki. Cała sprzedaż głównie dotycząca surowców do produkcji dokonywana była na normalnych warunkach handlowych, a łączna wartość sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku wyniosła ok. 25,2 miliona USD. Zakupy wyrobów gotowych od ZAO Urhozay wyniosły ok. 78,1 miliona USD. Z dniem 30 września 2009 roku Spółka zaczęła prowadzić całą produkcję wódki Parliament we własnej jednostce produkcyjnej w związku z czym Urozhay przestała pełnić funkcję rozlewni dla Spółki.

25 września 2009 roku Spółka nabyła pozostałe 15% kapitału udziałowego Parliament, które nie pozostawało jeszcze w jej posiadaniu. Pan Sergey Kupriyanov, członek Rady Dyrektorów Spółki posiada pośredni udział mniejszościowy w Parliament i w efekcie przysługuje mu około 22-procentowy udział w szacowanej kwocie łącznego wynagrodzenia wynoszącej 70,2 miliona USD za pozostałe 15% i w kwocie około 16,7 miliona USD, zapłaconego przez Spółkę w związku z zakończeniem początkowego nabycia 85% kapitału udziałowego Parliament (z czego 9,9 miliona zapłacono 30 października 2009 roku, a pozostała kwota została zapłacona 16 grudnia 2009 roku). Warunki dotyczące ceny w odniesieniu do tych transakcji określono w czasie negocjacji między stronami, prowadzonych na zasadach rynkowych.

W ciągu dwunastu miesięcy 2009 roku Spółka dokonywała sprzedaży na rzecz restauracji, która stanowi w części własność dyrektora zarządzającego Spółki. Cała sprzedaż dokonywana była na normalnych warunkach handlowych, a jej łączna wartość w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 i 2008 roku wyniosła ok. 119 000 USD i 73 000 USD.

22. Zdarzenia po dniu bilansowym

Dnia 4 stycznia 2010 roku Spółka zakończyła wykup swoich Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, dokonując ostatecznej płatności z tytułu niespłaconego kapitału, naliczonych odsetek i premii za wezwanie, udostępniając środki pieniężne w kwocie 263,9 miliona EUR (około 380,4 miliona USD), ujęte na koniec roku w środkach pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania, u Powiernika, co zwolniło Spółkę z jej wszystkich pozostałych zobowiązań wynikających z warunków emisji Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych.

11 stycznia 2010 roku Spółka wypłaciła 110 milionów USD na rzecz Lion w ramach przyspieszonego wykonania Umowy Opcji z dnia 19 listopada 2009 roku (patrz nota 2) i 20 stycznia 2010 roku Spółka nabyła wyłączny udział dający prawo głosu w Lion/Rally Cayman 6 od spółki stowarzyszonej Lion i tym samym przejęła pełną kontrolę nad Russian Alcohol. Udział dający prawo głosu stanowił pozostały udział w Russian Alcohol, który nie znajdował się w posiadaniu Spółki i był dostępny Spółce po otrzymaniu wymaganych zgód na przejęcie od Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy, które do tego czasu Spółka otrzymała.

23. Kwartalne informacje finansowe (niezbadane)

Przychody Spółki ze sprzedaży netto podlegają zazwyczaj sezonowym zmianom. W czwartym kwartale 2009 roku Spółka uzyskała 36% operacyjnej przychodu ze sprzedaży netto. W tabeli poniżej przedstawiono zmienność i istotność sezonowości dla rachunku zysków i strat. Więcej informacji można znaleźć w Rozdziale 6. Wybrane dane finansowe.

	<u>Q1 2009</u>	<u>Q1 2008</u>	<u>Q2 2009</u>	<u>Q2 2008</u>	<u>Q3 2009</u>	<u>Q3 2008</u>	<u>Q4 2009</u>	<u>Q4 2008</u>
Przychody netto ze sprzedaży	\$217 892	\$313 620	\$362 105	\$421 302	\$390 099	\$452 441	\$537 043	\$459 641
Sezonowość %	14,5%	19,0%	24,0%	25,6%	25,9%	27,5%	35,6%	27,9%
Zysk brutto ze sprzedaży	61 162	66 216	119 696	103 738	129 830	115 832	183 908	136 319
Zysk brutto %	28,1%	21,1%	33,1%	24,6%	33,3%	27,4%	34,2%	32,3%
Zysk z działalności operacyjnej	20 306	25 468	247 224	42 843	34 790	52 840	-86 172	77 581
Zysk z działalności operacyjno %	9,4%	12,8%	114,4%	21,6%	16,1%	26,6%	-39,9%	39,0%
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	-\$87 661	\$18 365	\$213 726	\$46 034	\$47 146	-\$726	-\$94 882	-\$82 271
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, podstawowy	-\$1,83	\$0,45	\$4,34	\$1,08	\$0,85	-\$0,02	-\$1,52	-\$1,76
Zysk netto na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	-\$1,83	\$0,44	\$4,00	\$1,06	\$0,80	-\$0,02	-\$1,52	-\$1,76

W ciągu trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku, 31 marca 2009 roku i 31 grudnia 2009 roku Spółka wyłączyła odpowiednio 211 tysięcy, 81 tysięcy i 366 tysięcy akcji z powyższej kalkulacji zysku na jedną akcję, ponieważ, miałyby one wpływ odwrotny do rozwadniającego w czwartym kwartale 2008 roku, w pierwszym kwartale 2009 roku oraz w czwartym kwartale 2009 roku.

Wskaźnik sezonowości to procent całorocznej sprzedaży przypadający na dany kwartał.

24. Dane terytorialne

Struktura terytorialna przychodów netto ze sprzedaży I aktywów trwałych w trzech latach zakończonych 31 grudnia 2009, 2008 i 2007 przedstawiała się następująco:

(w tysiącach)	Rok zakończony 31 grudnia		
	2009	2008	2007
Przychody netto ze sprzedaży – odbiorcy zewnętrzni (a):			
USA.....	\$ 1 257	\$ 798	\$ 716
Zagranica			
Polska	871 383	1 281 738	1 139 431
Rosja	566 995	297 510	—
Węgry	36 585	43 482	37 221
Pozostałe.....	30 919	23 476	12 454
Zagranica razem.....	1 505 882	1 646 206	1 189 106
Razem.....	\$ 1 507 139	\$ 1 647 004	\$ 1 189 822
Aktywa trwałe (b):			
USA.....	\$ 19	\$ 51	\$ 9
Zagranica			
Polska	540 396	706 659	636 696
Rosja	562 747	247 214	—
Węgry	976	1 288	1 088
Zagranica razem.....	1 104 119	955 161	637 784
Konsolidowane aktywa trwałe razem.....	\$ 1 104 138	\$ 955 212	\$ 637 793

(a) Kwota przychodów netto ze sprzedaży (odbiorcy zewnętrzni) w oparciu o lokalizację miejsca dostawy produktów.

(b) Na aktywa trwałe składają się przede wszystkim rzeczowe aktywa trwałe i znaki towarowe.

Rozdział 9. Zmiany i spory z księgowymi w zakresie kwestii księgowych i ujawnień finansowych

W ostatnich dwóch latach nie miały miejsca żadne zmiany ani żadne spory z księgowymi.

Rozdział 9A. Mechanizmy i procedury kontroli

Mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji. Mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji (w rozumieniu Zasad 13a-15(e) oraz 15(d)-15(e) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku) dotyczą kontroli i innych procedur spółki opracowanych w celu zapewnienia, by informacje, które Spółka jest zobowiązana ujawnić w swoich raportach składanych lub publikowanych zgodnie z Ustawą o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku, były utrwalane, przetwarzane, podsumowywane i ujawniane w terminach określonych w regulaminach i formularzach SEC. Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową spółki obejmuje politykę i procedury dotyczące (i) przechowywania dokumentów, które z rozsądną szczegółowością, dokładnie i wiernie przedstawiają transakcje i zbycie majątku spółki; (ii) dają rozsądną pewność, że transakcje są wykazywane w niezbędnym zakresie umożliwiającym sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z powszechnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że wpływy i wydatki spółki są otrzymywane i dokonywane zgodnie z zakresem upoważnień zarządu i kierownictwa spółki; oraz (iii) dają rozsądną pewność w zakresie szybkiego wykrywania nieupoważnionego nabycia, użytkowania lub zbycia majątku spółki mogącego mieć istotny wpływ na sprawozdanie finansowe lub w zakresie zapobiegania tym zjawiskom.

Sprawozdanie Zarządu na temat kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za wdrożenie i utrzymywanie odpowiedniej kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową (w rozumieniu Zasady 13a-15(f) oraz Zasady 15(d)-15(f) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku). Zarząd dokonał oceny efektywności kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową spółki na dzień 31 grudnia 2008 roku przy użyciu kryteriów określonych przez Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadway w dokumencie „Kontrola Wewnętrzna – Zintegrowane Ramy”.

Zarząd Spółki wyłączył Russian Alcohol ze swojej oceny mechanizmów kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową na dzień 31 grudnia 2009 roku, ponieważ ta spółka została przejęta w roku zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Russian Alcohol to spółka zależna Spółki, kontrolowana poprzez posiadanie udziału zapewniającego 100 praw głosu, której łączne aktywa

i łączne przychody stanowią, odpowiednio, 20% i 21,2% pozycji wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu na dzień 31 grudnia 2009 roku i za rok zakończony w tej dacie.

Na podstawie swojej oceny zarząd stwierdził, że kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową Spółki była efektywna na dzień 31 grudnia 2009 roku.

Na podstawie oceny mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji przez Spółkę na koniec okresu objętego niniejszym sprawozdaniem, Dyrektor Generalny i Dyrektor Finansowy stwierdzili, że mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji Spółki były wystarczająco efektywne.

Nieodłączne ograniczenia kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej. Zarząd Spółki, w tym Dyrektor Generalny i Dyrektor Finansowy, nie oczekuje, że mechanizmy i procedury kontroli nad wewnętrzną sprawozdawczością finansową wyeliminują wszystkie potencjalne błędy i przypadki działań przestępczych. Żaden system kontroli, niezależnie od sposobu opracowania i wdrożenia, nie zapewnia absolutnej pewności, że cele systemu kontroli zostaną zrealizowane. Ze względu na ograniczenia wszystkich systemów kontroli, żadna ocena mechanizmów kontroli nie daje absolutnej pewności wykrycia kwestii związanych z kontrolą oraz przypadków działalności przestępczej, jeśli taka będzie. Co więcej, projekt każdego systemu kontroli częściowo opiera się na pewnych założeniach co do prawdopodobieństwa przyszłych zdarzeń i nie ma żadnych gwarancji, że projekt takiego systemu skutecznie zrealizuje swoje cele we wszystkich potencjalnych warunkach mających miejsce w przyszłości. Te nieodłączne ograniczenia ekonomicznych systemów kontroli powodują, że możliwe jest wystąpienie pewnych nieprawidłowości wynikających z błędów lub działań przestępczych i że mogą one nie zostać wykryte. Dlatego mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji przez Spółkę zostały zaprojektowane tak, aby dawać rozsądną pewność, że te mechanizmy i procedury kontroli będą spełniać swoje cele.

Zmiany kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Dyrektor Generalny oraz Dyrektor Finansowy oświadczają, że w ostatnim kwartale podatkowym nie miały miejsca żadne zmiany w zakresie kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową Spółki, które miałyby istotny wpływ lub mogą mieć istotny wpływ na kontrolę wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową Spółki.

CZĘŚĆ III

Rozdział 10. Członkowie zarządu i dyrektorzy podmiotu zarejestrowanego

Informacje na temat członków zarządu i dyrektorów zarejestrowanego podmiotu wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego sprawozdania przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 29 kwietnia 2010 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy w 2009 roku przedstawimy w terminie 120 dni od końca naszego roku podatkowego, czyli od 31 grudnia 2009 roku.

Rozdział 11. Wynagrodzenia kadry kierowniczej najwyższego szczebla

Informacje na temat wynagrodzenia kadry kierowniczej wyższego szczebla wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego sprawozdania przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 29 kwietnia 2010 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy w 2009 roku przedstawimy w terminie 120 dni od końca naszego roku podatkowego, czyli od 31 grudnia 2009 roku.

Rozdział 12. Papiery wartościowe w posiadaniu właścicieli i kadry kierowniczej

Informacje na temat papierów wartościowych w posiadaniu właścicieli i członków zarządu zostały włączone do niniejszego sprawozdania przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 29 kwietnia 2010 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy w 2009 roku przedstawimy w terminie 120 dni od końca naszego roku podatkowego, czyli od 31 grudnia 2009 roku.

Rozdział 13. Wybrane relacje i powiązane transakcje

Informacje na temat wybranych relacji i powiązanych transakcji wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego sprawozdania przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 29 kwietnia 2010 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy w 2009 roku przedstawimy w terminie 120 dni od końca naszego roku podatkowego, czyli od 31 grudnia 2009 roku.

Rozdział 14. Wynagrodzenie i usługi Głównego Księgowego

Informacje na temat wynagrodzenia i usług niezależnego biegłego rewidenta wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego sprawozdania przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 29 kwietnia 2010 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb zwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy w 2009 roku przedstawimy w terminie 120 dni od końca naszego roku podatkowego, czyli od 31 grudnia 2009 roku.

CZĘŚĆ IV

Rozdział 15. Dowody, załączniki do sprawozdania finansowego i raporty na Formularzu 8-K

(a)(1) Poniższe skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki oraz raport biegłego rewidenta zostały włączone do niniejszego Raportu Roczno na Formularzu 10-K.

Raport Niezależnej Zarejestrowanej Firmy Biegłych Rewidentów

Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2008 i 2009 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za lata zakończone 31 grudnia 2007, 2008 i 2009 roku

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za lata zakończone 31 grudnia 2007, 2008 i 2009 roku

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za lata zakończone 31 grudnia 2007, 2008 i 2009 roku

Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

PODPISY

Zgodnie z wymogami ust. 13 lub 15(d) Ustawy o obrocie papierami wartościowymi z 1934 roku podmiot składający raport należycie spowodował podpisanie niniejszego raportu w swoim imieniu przez właściwie upoważnionego niżej podpisanego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
(Podmiot zarejestrowany)

Podpis: /s/ WILLIAM V. CAREY
William V. Carey
Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny

Data: 1 marca 2010 roku

PEŁNOMOCNICTWO

Każda osoba, której odrębny podpis widnieje poniżej, niniejszym upoważnia i mianuje Williama V. Careya i Chrisa Biedermanna łącznie i oddzielnie, z pełnym prawem substytucji i resubstytucji, swoim prawnym pełnomocnikiem i przedstawicielem upoważnionym do występowania w jej imieniu oraz do podpisywania w jej imieniu i ramach jej obowiązków podanych poniżej i składania wszelkich zmian niniejszego sprawozdania oraz załączników do niniejszego sprawozdania oraz innych dokumentów związanych z niniejszym sprawozdaniem w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, udzielając wyżej wspomnianemu pełnomocnikowi i przedstawicielom pełnego prawa do podejmowania wszelkich działań, podpisania i potwierdzenia wszelkich działań podjętych przez wyżej wspomnianych pełnomocników i przedstawicieli lub ich zastępców.

Zgodnie z przepisami Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku niniejszy raport został podpisany w imieniu podmiotu zarejestrowanego przez poniższe osoby pełniące poniższe funkcje w dniach podanych poniżej.

Podpis	Stanowisko	Data
<u>/s/ WILLIAM V. CAREY</u> William V. Carey	Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny	1 marca 2010 roku
<u>/s/ CHRISTOPHER BIEDERMANN</u> Christopher Biedermann	Dyrektor Finansowy	1 marca 2010 roku
<u>/s/ DAVID BAILEY</u> David Bailey	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ N. SCOTT FINE</u> N. Scott Fine	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ MAREK FORYSIAK</u> Marek Forysiak	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ ROBERT P. KOCH</u> Robert P. Koch	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ JAN W. LASKOWSKI</u> Jan W. Laskowski	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ MARKUS SIEGER</u> Markus Sieger	Dyrektor	1 marca 2010 roku
<u>/s/ SERGEY KUPRIYANOV</u> Sergey Kupriyanov	Dyrektor	1 marca 2010 roku

(a)(3) Poniższe dowody zostały dołączone do niniejszego Formularza 10-K lub włączone do sprawozdania przez odwołanie.

Nr dowodu	Opis dowodu
1.1	Umowa w sprawie emisji z 3 marca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a J.P. Morgan Securities Inc. (złożona jako Dowód 1.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 7 marca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
1.2	Umowa w sprawie emisji z 25 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a J.P. Morgan Securities Inc., jako przedstawicielem gwarantów emisji wymienionych w Załączniku 1 do umowy (złożona jako Dowód 1.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 27 czerwca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
1.3	Umowa w sprawie Emisji z 20 lipca 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Markiem Kaoufmanem i Jefferies & Company, Inc. a UniCredit CAIB Securities UK Ltd., jako przedstawicielem gwarantów emisji wymienionych w Załączniku 1 do umowy (złożona jako Dowód 1.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 23 lipca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
1.4	Umowa w sprawie Emisji z 18 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation i Jefferies & Company, Inc. a UniCredit CAIB Securities UK Ltd., jako przedstawicielem gwarantów emisji wymienionych w Załączniku 1 do umowy (złożona jako Dowód 1.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 24 listopada 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.1	Umowa udziałowców zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Williamem V. Careym, William V. Carey Stock Trust, Estate of William O. Carey i Jeffreyem Petersonem z 28 listopada 1997 roku (złożona jako Dowód 2.1 do Oświadczenia rejestracyjnego na Formularzu SB-2, nr ref. 333-42387, przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 grudnia 1997 roku („Oświadczenie rejestracyjne z 1997 roku”) i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.2	Umowa inwestycyjna dotycząca Damianex S.A. z 22 kwietnia 2002 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Michaeliem Ciapalą, Bogusławem Barnatem i Iwoną Barnat (złożona jako Dowód 2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 maja 2002 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.3	Umowa zakupu udziałów dotycząca AGIS S.A. z 24 kwietnia 2002 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Jackiem Łuczakiem i Sławomirem Wiśniewskim (złożona jako Dowód 2.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 3 czerwca 2002 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.4	Umowa zakupu udziałów dotycząca Onufry S.A. z 15 października 2002 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Zbigniewem Trafalskim i Henrykiem Gawinem (złożona jako Dowód 2.4 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 marca 2003 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.5	Umowa zakupu udziałów dotycząca Dako Sp. z o.o. z 16 kwietnia 2003 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Włodzisławem Dawidowiczem i Mirosławem Sokalskim (złożona jako Dowód 2.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 maja 2003 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.6	Umowa zakupu udziałów dotycząca Panta Hurt Sp. z o.o. z 5 września 2003 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Włodzisławem Szydłarskim, Sylwestrem Zakrzewskim i Wojciechem Piątkowskim (złożona jako Dowód 2.6 do raportu kwartalnego na

Nr dowodu	Opis dowodu
	Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 listopada 2003 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.7	Umowa zakupu udziałów dotycząca Multi-Ex S.A. z 14 listopada 2003 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Sp. z o.o., Piotrem Pabiańskim i Ewą Marią Pabiańską (złożona jako Dowód 2.7 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 marca 2004 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.8	Umowa zakupu udziałów dotycząca Multi-Ex S.A. z 14 listopada 2003 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Piotrem Pabiańskim (złożona jako Dowód 2.8 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 marca 2004 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.9	Umowa zakupu udziałów dotycząca Multi-Ex S.A. z 18 grudnia 2003 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Piotrem Pabiańskim (złożona jako Dowód 2.9 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 marca 2004 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.10	Umowa sprzedaży udziałów dotycząca Miro Sp. z o.o. z 14 maja 2004 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Mirosławem Grzadkowskim, Haliną Grzadkowską, Jackiem Grzadkowskim i Kingą Grzadkowską (złożona jako Dowód 2.10 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 maja 2004 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.11	Warunkowa umowa sprzedaży udziałów dotycząca Delikates Sp. z o.o. z 28 kwietnia 2005 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Barbarą Jernas, Szymonem Jernasem, Magdaleną Namysł i Karolem Jaskulą (złożona jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 4 maja 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.12	Umowa sprzedaży udziałów z 27 czerwca 2005 roku zawarta pomiędzy Rémy Cointreau S.A., Botapol Management B.V., Takirra Investment Corporation N.B., Central European Distribution Corporation i Carey Agri International Poland Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 lipca 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.13	Umowa zakupu udziałów z 11 lipca 2005 roku zawarta pomiędzy Skarbem Państwa Rzeczypospolitej Polskiej, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o. i Central European Distribution Corporation (złożona jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 lipca 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.14	Warunkowa umowa sprzedaży udziałów dotycząca Imperial Sp. z o.o. z 16 sierpnia 2005 roku zawarta pomiędzy Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation i Tadeuszem Walkuskim (złożona jako Dowód 2.11 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 9 listopada 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.15	Umowa sprzedaży i zakupu udziałów z 11 marca 2008 roku zawarta pomiędzy White Horse Intervest Limited, William V. Carey, Central European Distribution Corporation i Bols Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 marca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.16	Umowa sprzedaży i zakupu udziałów z 23 maja 2008 roku zawarta pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (pełniącą funkcję powiernika The First National Trust), WHL Holdings Limited, Polmos Białystok S.A. i Central European Distribution Corporation (złożona jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 maja 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).

Nr dowodu	Opis dowodu
2.17	Aneks nr 5 do Umowy sprzedaży i zakupu udziałów z 24 lutego 2009 roku zawarty pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (pełniącą funkcję powiernika The First National Trust), WHL Holdings Limited, Polmos Białystok S.A. i Central European Distribution Corporation (złożony jako Dowód 2.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.18	Aneks Nr 5 do Umowy Sprzedaży i Zakupu Akcji z dnia 24 lutego 2009 roku zawarty pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (działającą jako powiernik The First National Trust), WHL Holdings Limited, Polmos Białystok S.A. a Central European Distribution Corporation (złożony jako Załącznik 2.1 do niniejszego Sprawozdania na Formularzu 8-K przekazany SEC dnia 2 marca 2009 roku i włączony do niniejszego sprawozdania przez odwołanie).
2.19	Aneks do Umowy sprzedaży i zakupu udziałów z 22 września 2009 roku zawarty pomiędzy White Horse Intervest Limited, Williamem V. Careym, Central European Distribution Corporation i Bols Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 2.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 28 września 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.20	Umowa sprzedaży i zakupu udziałów z 22 września 2009 roku zawarta pomiędzy Bols Sp. z o.o. a White Horse Intervest Limited (złożona jako Dowód 2.2 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 22 września 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
3.1	Zmieniony i uaktualniony akt ustanowienia spółki (złożony jako Dowód 3.1 do raportu kwartalnego Formularza 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 sierpnia 2006 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
3.2	Zmieniony i uaktualniony regulamin (złożony jako Dowód 99.3 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 3 maja 2006 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.1	Formularz certyfikatu akcji zwykłej (złożony jako Dowód 4.1 do Oświadczenia rejestracyjnego z 1997 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.2	Kontrakt z 25 lipca 2005 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Onufry S.A., Multi-Ex S.A., Astor Sp. z o.o., Polskimi Hurtowniami Alkoholi Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Przedsiębiorstwem Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Dako-Galant Przedsiębiorstwem Handlowo Produkcyjnym Sp. z o.o., Damianex S.A., PWW Sp. z o.o. i Miro Sp. z o.o., jako Gwarantami, The Bank of New York, jako Powiernikiem, Głównym Agentem Płatniczym, Podmiotem składającym raport i Agentem Transferowym, a ING Bankiem N.V., oddział w Londynie, jako Agentem zabezpieczającym weksle (złożony jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 25 lipca 2005 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.3	Pierwszy kontrakt uzupełniający z 31 sierpnia 2005 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation jako Emitentem, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Onufry S.A., Multi-Ex S.A., Astor Sp. z o.o., Polskimi Hurtowniami Alkoholi Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Przedsiębiorstwem Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Dako-Galant Przedsiębiorstwem Handlowo Produkcyjnym Sp. z o.o., Damianex S.A., PWW Sp. z o.o. o Miro Sp. z o.o., jako Gwarantami wstępnymi, Botapol Holding B.V. i Bols Sp. z o.o., jako Gwarantami dodatkowymi, The Bank of New York, jako Powiernikiem, a ING Bankiem N.V., oddział w Londynie, jako Agentem zabezpieczającym weksle (złożony jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 września 2005 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.4	Drugi kontrakt uzupełniający z 30 marca 2006 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation, jako Emitentem, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Onufry S.A., Multi-Ex S.A., Astor Sp. z o.o., Polskimi Hurtowniami Alkoholi Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Przedsiębiorstwem Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Dako-Galant Przedsiębiorstwem Handlowo Produkcyjnymi Sp. z o.o., Damianex S.A., PWW Sp. z o.o. i Miro Sp. z o.o., jako Gwarantami wstępnymi, Botapol Holding B.V. i Bols Sp. z o.o., jako

Nr dowodu	Opis dowodu
	Gwarantami dodatkowymi, The Bank of New York, jako Powiernikiem, a ING Bankiem N.V., oddział w Londynie, jako Agentem zabezpieczającym weksle (złożony jako Dowód 4.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 sierpnia 2006 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.5	Trzeci kontrakt uzupełniający z 7 lipca 2006 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation, jako Emitentem, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Onufry S.A., Multi-Ex S.A., Astor Sp. z o.o., Polskimi Hurtowniami Alkoholi Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Przedsiębiorstwem Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Dako-Galant Przedsiębiorstwem Handlowo Produkcyjnym Sp. z o.o., Damianex S.A., PWW Sp. z o.o., Miro Sp. z o.o., Botapol Holding B.V. i Bols Sp. z o.o., jako Gwarantami, Delikates Sp. z o.o., Panta Hurt Sp. z o.o., Polnis Dystrybucja Sp. z o.o., Imperial Sp. z o.o. i Krokus Sp. z o.o. jako Nowymi Gwarantami, The Bank of New York, jako Powiernikiem, a ING Bankiem N.V., oddział w Londynie, jako Agentem zabezpieczającym weksle (złożony jako Dowód 4.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 sierpnia 2006 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.6	Kontrakt ramowy z 7 marca 2008 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation, jako Emitentem a The Bank of New York Trust Company, N.A., jako Powiernikiem (złożony jako Dowód 4.6 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.7	Kontrakt uzupełniający z 7 marca 2008 roku zawarty pomiędzy Central European Distribution Corporation, jako Emitentem, a The Bank of New York Trust Company, N.A., jako Powiernikiem (złożony jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 7 marca 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.8	Umowa w sprawie praw rejestracji z 13 marca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Direct Financing Limited (złożona jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 marca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.9	Umowa dotycząca praw rejestracji z 21 października 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (jako Powiernikiem the First National Trust) (złożona jako Dowód 4.9 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.10	Umowa w sprawie praw rejestracji z dnia 7 maja 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 (złożona jako Dowód 4.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.11	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.12	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.3 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.13	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.4 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.14	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.5 do raportu kwartalnego na

Nr dowodu	Opis dowodu
	Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.15	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.6 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.16	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 30 czerwca 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.7 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.17	Umowa z dnia 30 października 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 (złożona jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 5 listopada 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.18	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.19	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.3 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.20	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.4 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.21	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.5 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.22	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 4 (złożony jako Dowód 4.6 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.23	Warrant na zakup akcji zwykłych z dnia 2 października 2009 roku wystawiony przez Central European Distribution Corporation na rzecz Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.7 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.24	Warunki emisji z dnia 2 grudnia 2009 roku podpisane pomiędzy Central European Distribution Corporation, CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Emitentem, a Deutsche Trustee Company Limited, jako Powiernikiem (zawierające odpowiednie formularze Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych o wartości 380 000 000 USD i oprocentowaniu 9,125% i Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych o wartości 380 000 000 EUR i oprocentowaniu 8,875%, wymagalnych 1 grudnia 2016 roku) (złożone jako Dowód 4.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 3 grudnia 2009 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.25*	Formularz Umowy dotyczącej praw rejestracji zawartej pomiędzy Central European Distribution Corporation,

Nr dowodu	Opis dowodu
	Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5.
4.26*	Pierwsze Uzupełniające Warunki Emisji z dnia 29 grudnia 2009 roku podpisane pomiędzy Bravo Premium LLC, JSC Distillery Topaz, JSC "Russian Alcohol Group," Latchey Limited, Limited Liability Company "The Trading House Russian Alcohol," Lion/Rally Cayman 6, Lion/Rally Lux 1 S.A., Lion/Rally Lux 2 S.à r.l., Lion/Rally Lux 3 S.à r.l., Mid-Russian Distilleries, OOO First Tula Distillery, OOO Glavspirttrest, Pasalba Limited, Premium Distributors sp. z o.o., Sibirsky LVZ, as Additional Guarantors, CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Emitentem, podmiotami wymienionymi w Załączniku I do tych Warunków, jako aktualnymi Gwarantami, Deutsche Trustee Company Limited, jako Powiernikiem, Deutsche Bank AG, Oddział w Londynie, jako Polskim Agentem Zabezpieczającym i TMF Trustee Limited, jako Agentem Zabezpieczającym.
10.1	Plan motywacyjny oparty na akcjach na 2007 rok (złożony jako Dowód A do ostatecznego Oświadczenia pełnomocnika przekazanego Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 27 marca 2007 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.2	Formularz Umowy opcji akcji zawartej z członkami zarządu w ramach Planu motywacyjnego opartego na akcjach na 2007 rok (złożony jako Dowód 10.2 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 lutego 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.3	Formularz Umowy opcji akcji zawartej z przedstawicielami kierownictwa w ramach Planu motywacyjnego opartego na akcjach na 2007 rok (złożony jako Dowód 10.3 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 lutego 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.4	Umowa najmu magazynu przy ul. Boksterskiej 66a w Warszawie, Polska (złożona jako Dowód 10.15 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 16 kwietnia 2001 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.5	Aneks 2 do Umowy najmu z 19 lutego 2003 roku dotyczący magazynu przy ul. Boksterskiej 66a w Warszawie, Polska (złożony jako Dowód 10.11 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 marca 2004 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.6	Pakiet gwarancji społecznych dla pracowników Polmosu Białystok S.A. (złożony jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 sierpnia 2005 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.7	Umowa zakupu z 3 sierpnia 2005 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Company a inwestorami będącymi sygnatariuszami umowy (złożona jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 9 listopada 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.8	Umowa dotycząca praw rejestracji z 3 sierpnia 2005 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a inwestorami będącymi sygnatariuszami umowy (złożona jako Dowód 10.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 9 listopada 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.9	Umowa dotycząca praw rejestracji z 17 sierpnia 2005 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Botapol Management B.V. a Takirra Investment Corporation N.V. (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 23 sierpnia 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.10	Umowa o pracę zawarta 10 sierpnia 2005 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Richardem Robertsem (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 13 października 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).

Nr dowodu	Opis dowodu
10.11	Aneks z 24 stycznia 2007 roku do Umowy o pracę z 10 sierpnia 2005 roku zawarty pomiędzy Richardem Robertsem a Central European Distribution Corporation (złożony jako Dowód 10.5 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 24 stycznia 2007 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.12	Licencja na znak towarowy z 17 sierpnia 2005 roku pomiędzy Distilleerderijen Erven Lucas Bols B.V., Central European Distribution Corporation a Carey Agri International Poland Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 23 sierpnia 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.13	Ugoda podatkowa z 17 sierpnia 2005 roku zawarta pomiędzy Botapol Management B.V., Takirra Investment Corporation N.V., Rémy Cointreau S.A., Carey Agri International Poland Sp. z o.o. i Central European Distribution Corporation (złożona jako Dowód 10.3 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 23 sierpnia 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.14	Gwarancja bankowa z 12 października 2006 roku zawarta pomiędzy Fortis Bankiem SA/NV, oddział w Austrii, a Carey Agri International Poland Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 października 2006 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.15	Podsumowanie wynagrodzenia członków zarządu (złożone jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 listopada 2006 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.16	Umowa kredytowa z 21 grudnia 2007 roku zawarta pomiędzy Fortis Bankiem Polska S.A., Fortis Bankiem S.A./NV, oddział w Austrii, Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. i Carey Agri International-Poland Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 10.31 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 lutego 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.17	Umowa gwarancji korporacyjnej z 21 grudnia 2007 roku zawarta pomiędzy Fortis Bankiem Polska S.A., Fortis Bankiem S.A./NV, oddział w Austrii, Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. a Central European Distribution Corporation (złożona jako Dowód 10.32 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 lutego 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.18	Umowa akcjonariuszy z 13 marca 2008 roku zawarta pomiędzy White Horse Intervest Limited, Bols Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation a Copecrest Enterprises Limited (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 marca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.19	Zmienione i uaktualnione Zobowiązanie inwestycyjne z 18 czerwca 2008 roku podpisane przez Central European Distribution Corporation, Lion Capital LLP - działającą za i w imieniu Lion Capital Fund I L.P., Lion Capital Fund I A L.P., Lion Capital Fund I B L.P., Lion Capital Fund I C L.P., Lion Capital Fund I SBS L.P. – oraz Lion Capital (Guernsey) Limited c/o Aztec Financial Services (złożone jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 lipca 2008 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.20	Umowa w formie listu z 22 maja 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Pasalba Limited (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 maja 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.21	Umowa akcjonariuszy z 8 lipca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 1 LP, Carey Agri International – Poland Sp. z o.o., Lion/Rally Carry ENG 1 LP i Lion/Rally Cayman 2 (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 lipca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie

Nr dowodu	Opis dowodu
	poprzez odwołanie).
10.22	Instrument w formie aktu ustanawiającego niezabezpieczone, wymienialne weksle własne o wartości 103 500 000 USD podpisany 8 lipca 2008 roku przez Lion/Rally Cayman 2 i Lion/Rally Lux 1 S.A. oraz Lion/Rally Lux 3 S.a.r.l. (złożony jako Dowód 10.3 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 lipca 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.23	Umowa akcjonariuszy z 23 maja 2008 roku zawarta pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (jako powiernikiem The First National Trust), Polmosem Białystok S.A. a Peulla Enterprises Limited (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 maja 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.24	Aneks nr 1 do Umowy akcjonariuszy z 24 lutego 2009 roku zawarta pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (jako powiernikiem The First National Trust), Polmosem Białystok S.A. a Peulla Enterprises Limited. (złożony jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.25	Zmieniona i uaktualniona Umowa o pracę z 11 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Williamem V. Careyem (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 czerwca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.26	Zmieniona i uaktualniona Umowa o pracę z 11 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Christopherem Biedermannem (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 czerwca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.27	Zmieniona i uaktualniona Umowa o pracę z 11 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Evangelosem Evangelou (złożona jako Dowód 10.3 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 czerwca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.28	Zmieniona i uaktualniona Umowa o pracę z 11 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Jamesem Archboldem (złożona jako Dowód 10.4 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 czerwca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.29	Zmieniony i uaktualniony plan premii dla kadry kierowniczej (złożony jako Dowód 10.5 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 czerwca 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.30	Umowa kredytowa z 24 kwietnia 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Bols Sp. z o.o. i określonymi pozostałymi podmiotami zależnymi Central European Distribution Corporation a Bankiem Zachodnim WBK S.A. jako kredytodawcą (złożona jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 9 maja 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.31	Umowa o pracę z 1 kwietnia 2008 roku zawarta pomiędzy Parliament Distribution a panem Sergiejem Kuprijanowem (złożona jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 sierpnia 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.32	Umowa kredytowa z 2 lipca, 2008 zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Carey Agri International-Poland Sp. z o.o. i określonymi pozostałymi podmiotami zależnymi Central European Distribution Corporation, a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. (złożona jako Dowód 10.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 sierpnia 2008

Nr dowodu	Opis dowodu
	roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.33	Zmieniona i uaktualniona Umowa dotycząca Umowy Kredytowej z dnia 21 grudnia 2007 roku, datowana 24 lutego 2009 roku, zawarta pomiędzy Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Astor Sp. z o.o., Bols Hungary KFT, Bols Sp. z o.o., Botapol Holding B.V., Dako-Galant Przedsiębiorstwo Handlowo Produkcyjne Sp. z o.o., Damianex S.A. Delikates Sp. z o.o., Fine Wine & Spirit (FWS) Sp. z o.o., Imperial Sp. z o.o. Miro Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Multi-Ex Sp. z o.o., Onufry S.A., Panta Hurt Sp. z o.o., Polnis Dystrybucja Sp. z o.o., Polskie Hurtownie Alkoholi Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Przedsiębiorstwo Handlu Spożywczego Sp. z o.o., PWW Sp. z o.o., Saol Dystrybucja Sp. z o.o., Fortis Bank Polska S.A., Fortis Bank S.A./NV, Oddział Austriacki i Bank Polska Kasa Opieki S.A. (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.34	Umowa Zmieniająca dotycząca Umowy Kredytowej z dnia 21 grudnia 2007 roku zmienionej 24 lutego 2009 roku, z dnia 24 lutego 2009 roku, zawarta pomiędzy Carey Agri International-Poland Sp. z o.o., Central European Distribution Corporation, Astor Sp. z o.o., Bols Hungary KFT, Bols Sp. z o.o., Botapol Holding B.V., Dako-Galant Przedsiębiorstwo Handlowo Produkcyjne Sp. z o.o., Damianex S.A. Delikates Sp. z o.o., Fine Wine & Spirit (FWS) Sp. z o.o., Imperial Sp. z o.o. Miro Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Multi-Ex Sp. z o.o., Onufry S.A., Panta Hurt Sp. z o.o., Polnis Dystrybucja Sp. z o.o., Polskie Hurtownie Alkoholi Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Dystrybucji Alkoholi Agis S.A., Przedsiębiorstwo Handlu Spożywczego Sp. z o.o., PWW Sp. z o.o., Saol Dystrybucja Sp. z o.o. i Bank Polska Kasa Opieki S.A. (złożona jako Dowód 10.3 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.35	Aneks Nr 1 do Porozumienia Akcjonariuszy z dnia 24 lutego 2009 roku zawarty pomiędzy Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited (działającą jako powiernik The First National Trust), Polmos Białystok S.A. a Central European Distribution Corporation (złożony jako Załącznik 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym SEC dnia 2 marca 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.36	Umowa Kredytu Uprzywilejowanego z dnia 10 lipca 2008 roku zawarta pomiędzy Pasalba Ltd, Nowdo Limited, Pierwotnymi Gwarantami, Goldman Sachs International, Bank Austria Creditanstalt AG, ING Bank N.V., Oddział w Londynie, Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG, Pierwotnymi Kredytodawcami, Law Debenture Trust Corporation p.l.c. a Bankiem Emitującym (złożona jako Załącznik 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym SEC dnia 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.37	Umowa Wierzycieli z dnia 10 lipca 2008 roku zawarta pomiędzy Lion/Rally Lux 2 S.A. R.L., Lion/Rally Lux 3 S.A. R.L., Pasalba Ltd, Nowdo Limited, Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG, The Law Debenture Trust Corporation p.l.c., Bankiem Emitującym, Pierwotnymi Kredytodawcami Uprzywilejowanymi, Pierwotnymi Wierzycielami z Grupy, Pierwotnymi Dłużnikami z Grupy, Pierwotnym Dostawcą Zabezpieczenia, Pierwotnymi Zobowiązanymi, Kredytodawcami Uprzywilejowanymi, Wierzycielami z Grupy oraz Dłużnikami z Grupy i Dostawcami Zabezpieczenia (złożona jako Załącznik 10.2 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym SEC dnia 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.38	Umowa Zmiany z dnia 23 grudnia 2008 roku dotycząca Umowy Kredytu Uprzywilejowanego, Umowy Gwarancji i Warunków, Umowy między Wierzycielami z Grupy z dnia 10 lipca 2008 roku zawarta pomiędzy (między innymi) Pasalba Ltd, Nowdo Limited, Goldman Sachs International, Unicredit Bank Austria AG, ING Bank N.V., Oddział w Londynie i Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG (złożona jako Załącznik 10.3 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazanym SEC dnia 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.39	Umowa Zakupu Papierów Dłużnych i Sprzedaży Akcji z 24 kwietnia 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Carey Agri International – Poland Sp. z o.o., Lion/Rally Cayman 2 i Lion/Rally Cayman 5 (złożona jako Dowód 10.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 kwietnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie

Nr dowodu	Opis dowodu
	poprzez odwołanie).
10.40	Zobowiązanie Inwestycyjne z 24 kwietnia 2009 roku zawarte pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion Capital LLP, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 (złożone jako Dowód 10.2 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 kwietnia 2009 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.41	Umowa Opcji z dnia 7 maja 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 i Lion/Rally Cayman 7 L.P. (złożona jako Dowód 10.6 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.42	Umowa Zarządzania i Porozumienie Akcjonariuszy z 7 maja 2009 roku zawarte pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4, Lion/Rally Cayman 5, Lion/Rally Cayman 6, Lion/Rally Cayman 7 L.P. i Lion/Rally Cayman 8 (złożona jako Dowód 10.7 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.43	Zobowiązanie Inwestycyjne z 24 kwietnia 2009 roku zawarte pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion Capital LLP, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 (złożone jako Dowód 10.5 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 kwietnia 2009 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.44	Zobowiązanie Inwestycyjne z 29 lipca 2009 roku zawarte pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 6 i Lion/Rally Cayman 7 (złożone jako Dowód 10.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 4 sierpnia 2009 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.45	Umowa sprzedaży i zakupu akcji z 29 lipca 2009 roku zawarta pomiędzy Lion/Rally Cayman 6, Euro Energy Overseas Ltd., Altek Consulting Inc., Genora Consulting Inc., Lidstel Ltd., Pasalba Limited i Lion/Rally Lux 1 (złożona jako Dowód 10.2 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 4 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.46	Nowa Umowa Opcji z dnia 2 października 2009 roku (zmieniona 30 października 2009 roku) zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4, Lion/Rally Cayman 5 i Lion/Rally Cayman 7 L.P. (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 5 listopada 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.47	Umowa z dnia 9 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Lion/Rally Cayman 6, Kylemore International Invest Corp., Pasalba Limited, Lion/Rally Lux 1 i Central European Distribution Corporation (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 16 listopada 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.48*	Umowa w formie listu z dnia 12 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. a Carey Agri International-Poland Sp. z o.o.
10.49*	Umowa w formie listu z dnia 12 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. a Carey Agri International-Poland Sp. z o.o.
10.50*	Umowa Opcji Współinwestora z dnia 19 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion Capital, Lion/Rally Cayman 4, Lion/Rally Cayman 5, Cayman 6, Lion/Rally Cayman 7 L.P. i Lion/Rally Cayman 8.
10.51*	Umowa Opcji Lion z dnia 19 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Carey Agri International – Poland Sp. z o.o., Lion Capital, Lion/Rally Cayman 4, Lion/Rally Cayman 5, Lion/Rally Cayman 6 i Lion Rally Cayman 7 L.P.

Nr dowodu	Opis dowodu
10.52*	Umowa w formie listu z dnia 25 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Bankiem Zachodnim WBK S.A. a Bols Sp z o.o.
10.53*	Umowa pożyczki z dnia 2 grudnia 2009 roku zawarta pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Pożyczkodawcą a Carey Agri International – Poland Sp. z o.o., jako Pożyczkobiorcą.
10.54*	Umowa Pożyczki z dnia 2 grudnia 2009 roku zawarta pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Pożyczkodawcą a Jelegat Holdings Limited, jako Pożyczkobiorcą.
10.55*	Umowa Kredytowa z dnia 1 grudnia 2009 roku zawrta pomiędzy Jelegat Holdings Limited, jako Kredytodawcą i spółką akcyjną “Distillery Topaz,” ООО “First Tula Distillery,” Bravo Premium LLC, spółką z ograniczoną odpowiedzialnością “The Trading House Russian Alcohol,” spółką akcyjną “Russian Alcohol Group,” ЗАО “Sibersky LVZ,” i zamkniętą spółką akcyjną “Mid Russian Distilleries,” jako Kredytobiorcami.
10.56*	Formularz Umowy Przyznania Akcji Zastrzeżonych w ramach Planu motywacyjnego opartego na akcjach z 2007 roku.
21*	Podmioty zależne Spółki.
23*	Zgoda PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.
24.1*	Pełnomocnictwo (na stronie z podpisami).
31.1*	Zasada 13a-14(a) – Zaświadczenie dyrektora generalnego zgodnie z ust. 302 Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku.
31.2*	Zasada 13a-14(a) – Zaświadczenie dyrektora finansowego zgodnie z ust. 302 Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku.
32.1*	Ust. 1350 – Zaświadczenie dyrektora generalnego zgodnie z ust. 906 Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku.
32.2*	Ust. 1350 – Zaświadczenie dyrektora finansowego zgodnie z ust. 906 Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku.

* Załączniki złożone z niniejszym sprawozdaniem.

