

AMERYKAŃSKA KOMISJA GIEŁD I PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Waszyngton D.C. 20549

Formularz 10-K

- ☒ **RAPORT ROCZNY ZŁOŻONY ZGODNIE Z ARTYKUŁEM 13 LUB 15(d) USTAWY O
GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z 1934 ROKU
ZA ROK FINANSOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2010 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 składającego raport)

Delaware
(Stan lub inne miejsce
utworzenia lub zawiązania)

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

3000 Atrium Way, suite 265, Mt. Laurel, New Jersey
(Adres siedziby głównej organu wykonawczego podmiotu składającego raport)

08054
(Kod pocztowy)

Numer telefonu podmiotu składającego raport z numerem kierunkowym: (856) 273-6980

Papiery wartościowe zarejestrowane zgodnie z Artykułem 12(b) Ustawy:

Akcje zwykłe, wartość nominalna 0,01 USD za jedną akcję
(Nazwa Klasy)

**Papiery wartościowe zarejestrowane zgodnie z Artykułem 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 Artykułem 13 lub 15(d) Ustawy. Tak ☐ Nie ☒

Czy podmiot składający raport (1) złożył w okresie ostatnich dwunastu miesięcy (lub w krótszym okresie, za który podmiot składający raport 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 składający raport złożył elektronicznie i ogłosił na swojej stronie internetowej, jeżeli taka jest, w okresie ostatnich dwunastu miesięcy (lub w krótszym okresie, za który podmiot składający raport był zobowiązany opublikować takie pliki) Interaktywny Plik z Danymi, którego złożenie i publikacja są wymagane zgodnie z Zasadą 405 Rozporządzenia S-T (§232.405 tego rozdziału). Tak ☒ Nie ☐

Proszę zaznaczyć pole obok, jeżeli niniejszy dokument nie zawiera ujawnień dotyczących przestępczych podmiotów zobowiązanych do składania dokumentów zgodnie z punktem 405 Rozporządzenia S-K i czy podmioty takie nie zostaną ujawnione zgodnie z najlepszą wiedzą podmiotu składającego raport w ostatecznych informacjach dla akcjonariuszy uwzględnionych przez odwołanie w części III Formularza 10-K lub w zmianach do Formularza 10-K. ☐

Czy podmiot składający raport 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 definicje „podmiotu zobowiązanego do składania raportów w trybie przyspieszonym” i „dużego podmiotu zobowiązanego do składania raportów w trybie przyspieszonym” zawarte w Zasadzie 12b-2 Ustawy o giełdzie papierów wartościowych (proszę zaznaczyć odpowiednie pole):

Duży podmiot zobowiązany do składania raportów w trybie przyspieszonym ☒ Podmiot zobowiązany do składania raportów w trybie przyspieszonym ☐ Podmiot niezobowiązany do składania raportów w trybie przyspieszonym ☐ Mniejsza spółka zobowiązana do składania raportów ☐

Czy podmiot składający raport jest spółką podstawioną (w rozumieniu Zasady 12b-2 Ustawy o giełdzie papierów wartościowych): Tak ☐ Nie ☒

Łączna wartość rynkowa akcji z prawem głosu znajdujących się w posiadaniu podmiotów niestowarzyszonych podmiotu składającego raport na dzień 30 czerwca 2010 roku wynosiła około 1 757 588 947 USD (na podstawie kursu zamknięcia akcji zwykłych podmiotu zarejestrowanego na Global Select Market NASDAQ).

Na dzień 22 lutego 2011 roku podmiot składający raport miał 71 776 496 akcji zwykłych w obiegu.

Dokumenty uwzględnione przez odwołanie

Części informacji dla akcjonariuszy na walne zgromadzenie akcjonariuszy w dniu 19 maja 2011 roku uwzględniono przez odwołanie w Części III.

SPIS TREŚCI

	Strona
CZĘŚĆ I	
Rozdział 1. Działalność gospodarcza	2
Rozdział 2. Nieruchomości.....	21
Rozdział 3. Sprawy sądowe.....	22
Rozdział 4. Usunięty i zarezerwowany	22
CZĘŚĆ II	
Rozdział 5. Rynek akcji zwykłych podmiotu składającego raport i powiązane kwestie akcjonariatu	23
Rozdział 6. Wybrane dane finansowe	24
Rozdział 7. Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd	25
Rozdział 7A. Ilościowe i jakościowe informacje na temat ryzyka rynkowego	48
Rozdział 8. Sprawozdanie finansowe i dane uzupełniające.....	49
Rozdział 9. Zmiany i spory z księgowymi w zakresie kwestii księgowych i ujawnień finansowych	86
Rozdział 9A. Mechanizmy i procedury kontroli	86
CZĘŚĆ III	
Rozdział 10. Członkowie zarządu i dyrektorzy podmiotu składającego raport.....	88
Rozdział 11. Wynagrodzenia kadry kierowniczej najwyższego szczebla	88
Rozdział 12. Papiery wartościowe w posiadaniu właścicieli i kadry kierowniczej	88
Rozdział 13. Wybrane relacje i powiązane transakcje.....	88
Rozdział 14. Wynagrodzenie i usługi głównego księgowego	88
CZĘŚĆ IV	
Rozdział 15. Załączniki, załączniki do sprawozdania finansowego i raporty na formularzu 8-K.....	89
Podpisy.....	90

Ujawnienia i analiza Central European Distribution Corporation (oraz inne oświadczenia ustne i pisemne złożone przez nas lub które możemy złożyć, w tym informacje prasowe przedstawiające informacje o naszej działalności gospodarczej, wynikach działalności operacyjnej, sytuacji finansowej, kierownictwie i innych zdarzeniach gospodarczych) zawierają pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, które odzwierciedlają bieżące oczekiwania Spółki lub prognozy w odniesieniu do przyszłych zdarzeń. Stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszym raporcie i w innych dokumentach 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 inwestycji, jak również wpływu takich przejęć i inwestycji na Spółkę;
- oświadczenia na temat oczekiwanego poziomu kosztów uzyskania przychodu i kosztów operacyjnych Spółki oraz przewidywanych elementów przychodów Spółki;
- informacje o lokalnych i globalnych rynkach kredytowych, kursach wymiany walut i sytuacji gospodarczej;
- informacje na temat wpływu przepisów polskich na działalność gospodarczą Spółki;
- inne stwierdzenia na temat planów, celów, oczekiwań i zamiarów Spółki, w tym dotyczące jej linii kredytowej oraz innego nierozliczonego zadłużenia; oraz
- inne oświadczenia niebędące faktami historycznymi.

Identyfikacja stwierdzeń dotyczących przyszłości jest możliwa na podstawie 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, 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”.

Upředzamy, 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 i inwestycji mające wpływ na naszą Spółkę mogą znacznie różnić się od przewidywanych lub sugerowanych przez oświadczenia dotyczące przyszłych wydarzeń zawarte w niniejszym sprawozdaniu. Ponadto nawet jeżeli 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 niniejszego i innych sprawozdań i dokumentów przedłożonych przez nas lub przekazanych SEC, tak aby uzyskać pełniejszy obraz czynników i rodzajów 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 raporcie mogą całkowicie różnić się od przedstawionych zdarzeń lub w ogóle nie wystąpić.

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 (dalej łącznie: „my”, „nas”, „nasze” lub „Spółka”) prowadzą działalność głównie w branży napojów alkoholowych. Jesteśmy jednym z największych producentów 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 2010 roku osiągnął około 32,7 miliona dziewięciolitrowych kartonów. Nasza działalność obejmuje przede wszystkim produkcję i sprzedaż napojów alkoholowych (głównie wódki) pod własnymi markami oraz import różnego rodzaju alkoholi, win i piw na zasadzie wyłączności. Swoją działalność podstawową prowadzimy w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Poza tym w 2010 roku rozpoczęliśmy działalność na Ukrainie. Obejmuje ona import i sprzedaż naszych wódek, głównie marki Green Mark. Do końca roku osiągnęliśmy udział w rynku na poziomie około 3%. Mamy osiem zakładów produkcyjnych znajdujących się w Polsce i Rosji, i zatrudniamy łącznie ponad 4150 pracowników.

Jesteśmy jednym z największych producentów wódki w Polsce, a do naszych marek należą *Absolwent*, *Żubrówka*, *Bols*, *Palace* i *Soplica*, które wytwarzamy w naszych gorzelnianach w Polsce. Poza tym wytwarzamy *Żubrowkę Białą*, która od jej wprowadzenia w listopadzie 2010 roku należy do grupy marek odnotowujących najszybszy wzrost na rynku polskim. Wytwarzamy i sprzedajemy wódkę głównie w trzech sektorach: *premium*, popularnym (*mainstream*) i ekonomicznym. W Polsce wytwarzamy również i dystrybuujemy *Royal* – najlepiej sprzedającą się wódkę na Węgrzech. Jesteśmy także 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.

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 roku działalność w Polsce i Rosji wygenerowała, odpowiednio, 31,0% i 64,7% naszych przychodów oraz 27,8% i 67,7% naszego zysku z działalności operacyjnej, po wyłączeniu utraty wartości i pewnych nieprzypisanych obciążeń korporacyjnych.

Jesteśmy wiodącym importerem wyrobów spirytusowych, win i piw w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Co do zasady staramy się zapewnić pełny portfel importowanych win i wyrobów spirytusowych z segmentu *premium* na każdym rynku, który obsługujemy. Zawarliśmy kontrakty importowe na wyłączność 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 jednym z wiodących producentów wódki w Polsce, podczas gdy w Rosji jesteśmy wiodącym producentem wódki. Nasze marki w obu krajach są dobrze reprezentowane we wszystkich sektorach wódki. Nasze moce produkcyjne w obu krajach dają nam możliwość wprowadzania nowych marek na obu rynkach, czego najlepszymi ostatnimi przykładami są *Żubrówka Biała* w Polsce, wprowadzona w listopadzie 2010 roku, oraz *Black Sail Brandy* w Rosji, wprowadzona w październiku 2010 roku. Jesteśmy przekonani, że ta zdolność do wprowadzania nowych marek na rynek, we wciąż zmieniającym się środowisku gospodarczym i przy wciąż zmieniających się preferencjach konsumentów, stanowią wyraźną przewagę w stosunku do naszych konkurentów.

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 na Ukrainie, w krajach WNP, w Stanach Zjednoczonych, Japonii, Wielkiej Brytanii, Francji i w wielu innych krajach Europy Zachodniej. W 2010 roku eksport stanowił 8,1% sprzedaży Spółki według wartości.

Elementy naszej przewagi konkurencyjnej 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. Szeroki portfel wyrobów, który obejmuje ponad 700 marek napojów alkoholowych, pozwala nam dopasować się do bardzo zróżnicowanych gustów klientów, trendów i potrzeb hurtowni. Nasz obecny portfel dobrze znanych marek wódek i wiodących marek importowanych zapewnia nam dobrą bazę dzięki wiodącym markom w sektorze *premium* i ekonomicznym, podczas gdy portfel popularny został wzmocniony przez wprowadzenie na rynek *Żubrówki Białej* w 2010 roku. Poza tym mamy zakres działalności i możliwości do wprowadzania nowych wyrobów na rynek w terminowy i efektywny pod względem kosztów sposób, co pozwala zaspokajać zmieniające się oczekiwania konsumentów.

Solidna platforma do dalszej ekspansji na rozdrobnionym rosyjskim rynku wyrobów spirytusowych. Jesteśmy największym producentem wódki w Rosji, gdzie w 2010 roku wytworzyliśmy około 18,0 milionów dziewięciolitrowych kartonów. Dzięki włączeniu wyrobów *Parliament*, Grupy *Whitehall* (zwanej dalej *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 1708 przedstawicieli handlowych. Wierzimy, 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 wprowadzać na rynek nowe marki, w segmentach, w których odnotowuje się najwyższy popyt ze strony konsumentów.

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 tylko 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. Wierzimy, 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 Rosji nawet powyżej 95%). 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*, w szczególności importowanych, a mamy doskonałą pozycję, aby zaspokoić to zapotrzebowanie w nadchodzących latach, ponieważ oferujemy najlepiej sprzedające się marki w segmencie popularnym i segmencie *sub-premium*. Poza tym wierzymy, że w odróżnieniu od wielu naszych konkurentów mamy dobrą pozycję, aby zaspokoić to zapotrzebowanie, łącząc nasze wiodące na rynku wyroby krajowe z wyrobami, których jesteśmy wyłącznym importem. Poza tym mamy dobrą pozycję, aby uczestniczyć w sektorze wódki w najlepszej cenie (*value vodka*), jeżeli trendy dotyczące sytuacji gospodarczej i wydatków konsumpcyjnych będą podążały w tym kierunku. Mamy wiodącą markę w najlepszej cenie w Rosji *Yamskaya* i jesteśmy przygotowani na wprowadzenie nowych marek w najlepszej cenie, jeżeli będą wymagać tego konsumenci i warunki gospodarcze.

Strategie wzrostu

Wykorzystanie konsolidacji rynku rosyjskiego. Rosyjski rynek wódki jest obecnie rozdrobniony. Uważamy, że posiadamy zasoby niezbędne, aby w najbliższej i dalszej przyszłości przejmować udział w rynku od słabszych konkurentów. Szacujemy, że w 2010 roku pięciu głównych producentów wódki w Rosji posiadało łączny udział w rynku na poziomie około 50% 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 50% do 70–80%. Zamierzamy wykorzystać pozycję naszych wiodących marek, rozbudowany portfel, naszą zdolność do wprowadzania na rynek nowych marek, a także naszą szeroką sieć sprzedaży i dystrybucji, 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 2010 roku rozpoczęliśmy import do Rosji różnych nowych marek, w tym *DeKuyper*, *Jose Cuervo*, *Gallo* i *Borco*. 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 będziemy kontynuować nasze starania marketingowe podejmowane w związku z *Żubrówką Białą* po jej wprowadzeniu na rynek w listopadzie 2010 roku. W 2010 roku prawie podwoiliśmy liczbę naszych przedstawicieli handlowych w Polsce, co zwiększy naszą sprawność działania na rynku. Aktualnie realizujemy szeroki program rozwoju nowych opakowań i programy marketingowe

dotyczące wódek *Bols*, *Żubrówka*, *Absolwent*, *Soplica* i *Palace* na naszych głównych rynkach. Planujemy również rozszerzenie smaków w ramach marek *Soplica* i *Żubrówka*.

Poszukujemy także nowych możliwości eksportowych dla naszych marek wódki, takich jak *Żubrówka*, poprzez wprowadzenie nowego pakietu eksportowego i rozszerzenie oferty wyrobów.

Ostatnie przejęcia

7 lutego 2011 roku zawarliśmy ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji i praw rejestracyjnych zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku, ujawnionymi w Raporcie Bieżącym Spółki na Formularzu 8-K, złożonym do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd dnia 29 listopada 2010 roku. Zgodnie z tą umową, między innymi, na określonych w niej warunkach i z zastrzeżeniem jej postanowień, otrzymaliśmy pozostałe udziały ekonomiczne i dające prawo głosu w Grupie Whitehall, które nie stanowiły naszej własności, a także globalne prawa własności intelektualnej do marki *Kaufman Vodka*. W zamian zapłaciliśmy łącznie 68,5 miliona USD w gotówce i wyemitowaliśmy 959 245 akcji zwykłych Spółki o wartości nominalnej 0,01 USD każda. Łączna wartość wyemitowanych akcji, określona w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem, wynosi 23,0 miliony USD. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może zostać jeszcze określona.

Grupa Whitehall należy do wiodących importerów i dystrybutorów win i wyrobów spirytusowych *premium* w Rosji. Wódka *Kauffman* to jedna z wiodących wódek *super-premium* w Rosji, oferowana szeroko w luksusowych restauracjach i hotelach oraz u największych klientów. Marka ta jest także eksportowana do klientów z najwyższej grupy w ponad 25 krajach.

Charakterystyka branży

Polska

Całkowitą wartość netto rynku napojów alkoholowych w Polsce w 2010 roku oszacowano na około 7 do 9 miliardów USD. Całkowita wartość sprzedaży napojów alkoholowych według cen bieżących zmniejszyła się o około 1,6% od grudnia 2009 roku do grudnia 2010 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.

Wyroby spirytusowe

Należymy do wiodących producentów wódki w Polsce. Konkurujemy 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 91%, 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 ***Bols Excellent***, *Finlandia*, *Absolut*, *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***, ***Soplica***, ***Żubrówka (tradycyjna)***, ***Żubrówka Biała***, *Żołądkowa Gorzka*, *Krupnik*, *Luksusowa*, *Polska*, *Czysta de Luxe*; oraz
- segment ekonomiczny z takimi markami, jak *Starogardzka*, *Krakowska*, ***Żytniówka***, ***Boss***, ***Niagara***, ***Czysta Śląska***, *1906*, *Z Czerwonej Kartki* 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 wiele najlepiej sprzedających się marek wódek w Polsce, a nasz udział w rynku mierzony wartością wynosi około 23%, mamy dobrą pozycję, aby skutecznie konkurować w każdym z czterech segmentów.

Pod względem wartości segment wysoki i wódek importowanych stanowi około 4% łącznego wolumenu sprzedaży, natomiast segment *premium* odpowiada za około 18% łącznego wolumenu sprzedaży. Segment popularny, który jest największy, odpowiada 53% łącznego wolumenu sprzedaży. Sprzedaż w segmencie ekonomicznym stanowi obecnie 25% łącznego wolumenu sprzedaży.

Wino

Polski rynek wina, który wzrósł do około 100 milionów litrów w 2010 roku, jest reprezentowany przede wszystkim przez dwie kategorie: wina stołowe, które stanowią 2% całego rynku napojów alkoholowych, oraz wina musujące, które stanowią 0,7% 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 czterech latach odnotowano szybki wzrost sprzedaży win z Nowego Świata, z regionów takich jak Stany Zjednoczone, Chile, Argentyna i Australia. Szacuje się, że w 2010 roku sprzedaż win z tych regionów wzrosła o 6,3% pod względem wolumenu. Również w 2010 roku marka *Carlo Rossi*, której jesteśmy wyłącznym przedstawicielem, uzyskała pozycję najlepiej sprzedającego się wina w Polsce pod względem wartości.

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 2010 roku sprzedaż piwa utrzymała się na niezmiennym poziomie 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 1,05 miliarda litrów w 2010 roku, Rosja jest największym rynkiem wódki na świecie. Rosyjski rynek wódki jest rozdrobniony i zgodnie z naszymi szacunkami pięciu głównych producentów posiadało w 2010 roku łączny udział rynkowy na szacunkowym poziomie około 50%, 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 4,4% w 2010 roku. Po wprowadzeniu cen minimalnych przez rząd rosyjski zaobserwowano przechodzenie klientów z czarnego/szarego rynku wódki do wódki produkowanej oficjalnie. Oficjalne dane statyczne nie są jeszcze dostępne, ale jesteśmy przekonani, że w 2010 roku do kanałów oficjalnych przeszło około 10% czarnego/szarego rynku. Dostrzegamy również, że większość sprzedaży, która przeszła do rynku oficjalnego, dotyczyła niższego sektora ekonomicznego, który obejmuje wódkę o średniej detalicznej cenie sprzedaży w przedziale od 89 do 95 rubli za pół litra. Podczas gdy nie uczestniczyliśmy agresywnie w tym niższym sektorze ekonomicznym, niektórzy z naszych konkurentów podjęli takie działania i w efekcie zwiększyli udział w rynku. Na 2011 rok rząd rosyjski uchwalił przepisy zwiększające cenę minimalną do poziomu od 89 do 100 rubli. Naszym zdaniem ten wzrost ceny minimalnej będzie korzystny dla naszego portfela, ponieważ przybliży minimalną cenę rynkową do poziomów cenowych, w których mamy bardziej rozwinięty portfel i obecność pod względem marek.

Jesteśmy przekonani, że mamy dobrą pozycję, aby wykorzystać konsolidację rynku rosyjskiego w 2011 roku, ponieważ należą do nas marki wiodące pod względem wolumenu i wartości w kategoriach popularnej i *sub-premium*, mamy Wyłączne Zespoły Sprzedażowe i doświadczoną kadrę kierowniczą nie tylko na poziomie korporacyjnym, ale także 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, której udział w rynku wynosi ponad 95%. 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 12,7% łącznego wolumenu sprzedaży. Segment popularny odpowiada obecnie za 33,8% łącznego wolumenu sprzedaży. Sprzedaż w segmencie ekonomicznym i tanim stanowi 53,4% łącznego wolumenu sprzedaży. Naszym zdaniem wzrost segmentu ekonomicznego w stosunku do pozostałych sektorów w 2010 roku wynika z wprowadzenia cen minimalnych, jak opisano powyżej.

W 2010 roku wódka stanowiła 95% całego rosyjskiego rynku wyrobów spirytusowych. Chociaż naszym zdaniem w 2010 roku rynek wódki zmalał o około 4,4% w porównaniu z 2009 rokiem, jesteśmy przekonani, że w pierwszej połowie 2011 roku rynek ustabilizuje się, a trend polegający na przechodzeniu do segmentów wyższych, który występował przez siedem lat przed kryzysem, powróci wraz ze wzrostem wydatków w Rosji. Tak jak poprzednio, wierzymy, że proces przechodzenia do segmentów wyższych powinien być najbardziej korzystny dla marek w segmentach popularnym i *sub-premium*. Naszym zdaniem 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, które naszym zdaniem wykażą potencjał najbardziej dynamicznego wzrostu. Podobnie jak w 2010 roku możemy mieć podstawy do bardziej aktywnego

udziału w sektorze ekonomicznym, poprzez wprowadzenie nowych marek, jeżeli stwierdzimy, że będzie to korzystne dla naszej działalności. Obecnie wytwarzamy generalnie najlepiej sprzedającą się w Rosji markę *Yamskaya*.

Rosyjski rynek wódki jest stosunkowo rozdrobniony – w 2010 roku pięciu największych producentów miało łączny udział w rynku na poziomie 50% w porównaniu z szacowanymi 90% na rynku polskim i szacowanymi 85% na Ukrainie. Jesteśmy przekonani, że rynek rosyjski odnotuje trendy podobne do rynku polskiego i będzie podlegać dalszej konsolidacji w miarę konsolidacji rynku oraz rozwoju i konsolidacji infrastruktury detalicznej, a także stabilizacji i zaniknięcia skutków kryzysu gospodarczego. Wierzimy, 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. 5,6 litra rocznie). W latach 2010–2012 przewiduje się jej łączny wzrost o około 8% rocznie.

Najszybciej rozwijającą się kategorią na rosyjskim rynku win są obecnie wina musujące. Według Euromonitor w 2010 roku sprzedaż win musujących wzrosła o 17,2% 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. Poprzez Whitehall importujemy między innymi wina *Constellation* i *Concho Toro*.

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 45% naszego wolumenu sprzedaży napojów niskoalkoholowych, podczas gdy nowe marki *Amore* i *Elle* podwoiły wolumen do ponad 30%. W segmencie napojów opartych na ginie mamy udział w rynku na poziomie 14%, 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 w dalszym ciągu odnotowuje znaczną poprawę w zakresie marży 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 obecnie *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 55 milionów litrów, przy czym w 2010 roku odnotowano spadek o około 10%. Mimo malejącego całkowitego wolumenu sprzedaży wyrobów spirytusowych wierzymy, że udział importowanych wyrobów spirytusowych – segmentu, w którym działamy – rośnie, podczas gdy konsumpcja krajowych wyrobów spirytusowych maleje. Rosnący udział importu wynikał ze zniesienia ceł i ze 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 w 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 jednym z największych w Polsce producentów 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 wódki marki *Bols* i *Soplica*. Polmos Białystok wytwarza *Absolwenta* i *Żubrówkę*, które należą do wiodących wódek w Polsce. *Absolwent* i *Soplica* konsekwentnie utrzymują swoje pozycje wśród dziesięciu najlepiej sprzedających się wódek w segmencie popularnym w Polsce. *Żubrówka* 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. Poza markami *Absolwent* i *Żubrówka* Polmos Białystok wytwarza markę *Żubrówka Biała*, która została wprowadzona na rynek w listopadzie 2010 roku.

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

Marki

W 2010 roku w ramach działalności w Polsce sprzedaliśmy około 8,6 miliona dziewięciolitrowych kartonów wódki, w tym marek wódki wytwarzanych przez nas, jak również marek, których jesteśmy wyłącznym importerem.

Nasze wódki popularne reprezentowane są, między innymi, przez marki *Absolwent*, *Soplica*, *Żubrówka* i *Żubrówka Biała*. Nasza marka *Absolwent* to przez ponad siedem ostatnich lat jedna z najlepiej sprzedających się marek w Polsce. *Soplica* od wielu lat konsekwentnie utrzymuje swoją pozycję w kategorii popularnej, a w 2011 roku planujemy wprowadzenie dodatkowych smaków, co zgodnie z naszymi oczekiwaniami ma dodatkowo wzmocnić jej pozycję. Nasza marka *Żubrówka* jest drugą najlepiej sprzedającą się wódką smakową/kolorową w Polsce. Wódka ta jest eksportowana na rynki na całym świecie. W 2010 roku sprzedaliśmy około 189 tysięcy dziewięciolitrowych kartonów *Żubrówki* za granicą. *Żubrówka Biała* to nasza nowa marka popularna, która odnotowuje wyjątkowo dobrą sprzedaż od momentu wprowadzenia na rynek w listopadzie 2010 roku i uzyskała istotny udział w rynku, zgodnie z przewidywaniami kierownictwa, przy sprzedaży wynoszącej ponad 3,8 miliona litrów w ciągu dwóch ostatnich miesięcy 2010 roku. Oczekujemy, że *Żubrówka Biała* będzie w dalszym ciągu wykazywać wysoką sprzedaż w 2011 roku.

Wódka *Bols* w dalszym ciągu należy do najlepiej sprzedających się wódek *premium* w Polsce i na Węgrzech. Wytwarzamy najlepiej sprzedającą się wódkę na Węgrzech, *Royal Vodka*, którą dystrybuujemy poprzez naszą spółkę zależną *Bols Hungary*.

Portfel importowy

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

LIKIERY	WÓDKI CZYSTE	WÓDKI KOLOROWE	WERMUTY I WÓDKI GORZKIE	WINA I SZAMPANY	PIWA	NAPOJE BEZ-ALKOHOLOWE
---------	--------------	----------------	-------------------------	-----------------	------	-----------------------

W tabeli poniżej przedstawiono strukturę naszej sprzedaży w Polsce za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010, 2009 i 2008 roku:

Struktura sprzedaży według kategorii wyrobów

	2010	2009	2008
Wódki	70%	73%	76%
Piwo	7%	9%	9%
Wino	12%	10%	7%
Wyroby spirytusowe inne niż wódka	8%	4%	6%
Pozostałe	3%	4%	2%
Razem.....	100%	100%	100%

Działalność eksportowa

Dzięki silnej pozycji naszych portfeli produkcyjnych w Polsce i Rosji mamy różne marki wykazujące potencjał eksportowy. W 2010 roku 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 Wolnocłowych, 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* i *Parliament*. W 2011 roku będziemy w dalszym ciągu poszukiwać możliwości eksportowych w tych regionach.

W 2010 roku do naszych głównych marek eksportowych należały *Parliament*, który odnotował wzrost o 12,5% do 146 tysięcy dziewięciolitrowych kartonów w Niemczech, i *Żubrówka*, która była eksportowana głównie do Wielkiej Brytanii, Francji, Japonii i Stanów Zjednoczonych. W 2011 roku planujemy bardziej agresywny niż w poprzednich kilku latach rozwój innych rynków i marek, a także obecnych rynków. Przykładowe działania obejmują zastąpienie w 2010 roku naszego poprzedniego importera *Żubrówki* do Stanów Zjednoczonych przez spółkę Remy Cointreau USA, która jest wyjątkowo aktywna w kanałach handlowych w wybranych przez nas stanach, 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. Poza tym zawarliśmy inne tego rodzaju umowy.

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, z wyjątkiem spirytusu, negocjuje się co roku. Na ceny spirytusu wpływają jednak trendy stanowiących ich podstawę cen zboża, które mogą ulegać szybkim zmianom, i w związku z tym zakup spirytusu prowadzi się w oparciu o ceny krótkoterminowe lub bieżące.

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 2010 roku zatrudnialiśmy w Polsce 951 pracowników.

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. Uzyskaliśmy 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 do wody), zużytych części komputerowych, niesegregowanych (zmieszanych) odpadów komunalnych, uszkodzonych termometrów i alkoholometrów, zużytych olejów silnikowych 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 urzędowych 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 15,3%. 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.

Jesteśmy również właścicielem Whitehall, która posiada wyłączne prawa do importu takich marek *premium* wina, jak *Concha y Toro* i *Constellation*, a także niektórych marek *Gruppo Campari*. Whitehall jest również zaangażowana w *joint venture* z Moët Hennessy – francuskim przedsiębiorstwem oferującym wyroby spirytusowe i szampany w imieniu LVMH. Spółka obecnie prowadzi negocjacje z Moët Hennessy w odniesieniu do przyszłej *joint venture*, po przejęciu przez nas kontroli nad Grupą Whitehall. 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 2010 roku wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy około 18,0 milionów dziewięciolitrowych kartonów wódki w głównych segmentach wódki w Rosji: wysokim, *premium*, *sub-premium*, 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. W październiku 2010 roku wprowadziliśmy brandy *Black Sail* w wersji trzy-, cztero- i pięciogwiazdkowej.

Portfel importowy

Jesteśmy jednym z wiodących importerów win i wyrobów spirytusowych w Rosji. Nasza główna spółka importowa Whitehall ma wyłączne prawa do importu i dystrybucji wielu marek wyrobów spirytusowych i win w Rosji. Marki importowane na zasadzie wyłączności obejmują:

WÓDKI KOŁOROWE	WÓDKI CZYSTE	SZAMPANY	WINA
Hennessy	Jose Cuervo	Krug	
Cortel Brandy		Veuve Clicquot	Concha y Toro
Glenmorangie		Dom Perignon	Hardy's
Ardbeg		Moët & Chandon	Robert Mondavi
Gautier			Paul Masson
			Nobilo
			Wybrane wina wysokiej jakości
			Gallo

Organizacja sprzedaży i dystrybucji

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 hurtownie. Jeżeli chodzi o sprzedaż naszych marek wódek, mamy także Wyłączne Zespoły Sprzedażowe, które wprowadzono w 2006 roku. Zatrudniamy w nich 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 63 000 punktów sprzedaży (co stanowi około 52% wszystkich punktów sprzedaży w Rosji).

W tabeli poniżej przedstawiono strukturę naszej sprzedaży w Rosji:

**Struktura sprzedaży według
kategorii wyrobów**

	2010	2009
Wódki	85,0%	84,5%
Napoje niskoalkoholowe, wina i wyroby spirytusowe inne niż wódka	15,0%	15,5%
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, a także aromaty, takie jak trawa żubrowa do Żubrowki, 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, z wyjątkiem spirytusu, negocjuje się średnio co roku. Na ceny spirytusu wpływają jednak trendy stanowiących ich podstawę cen zboża, które mogą ulegać szybkim zmianom i w związku z tym zakup spirytusu prowadzi się w oparciu o ceny krótkoterminowe lub bieżące. 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 2010 roku zatrudnialiśmy bezpośrednio 3154 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 podlega również przepisom prawa dotyczącym zmian składu kierownictwa lub zarządu, struktury własności lub kontroli. Patrz „Czynniki ryzyka – Nasza działalność podlega daleko idącej regulacji ze strony państwa i jesteśmy zobowiązani do uzyskiwania i przedłużania różnych pozwoleń i koncesji. Zmiany lub naruszenie przepisów, nieuzyskanie lub nieprzedłużenie pozwoleń i koncesji mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność i rentowność”.

W 2010 roku rząd rosyjski wprowadził dodatkowe przepisy prawne dotyczące sprzedaży napojów alkoholowych. W 2010 roku ustalono minimalną cenę wyrobów spirytusowych – minimalna cena detaliczna wyrobów spirytusowych (w tym wódki) za półlitrową butelkę wynosiła 89 rubli rosyjskich. Na rok 2011 tę cenę minimalną zwiększono do 98 rubli, co jak wskazał rząd rosyjskim, jest wstępnym krokiem w kierunku ograniczenia istnienia nieoficjalnego rynku. Oczekujemy, że rząd będzie kontynuować realizację tego programu. Dla podmiotów działających na rynku oficjalnym, takich jak my, jest to mile widziana zmiana.

Spółka jest przekonana, że przestrzega we wszystkich istotnych aspektach wszelkich przepisów prawa obowiązujących w Rosji. W chwili złożenia niniejszego raportu Spółka wciąż prowadzi działania mające na celu przedłużenie koncesji dla gorzelni Bravo Premium, która wytwarza wyłącznie napoje niskoalkoholowe na rynek rosyjski. Koncesja nie została początkowo przedłużona w związku z wymaganą zmianą zbiorników magazynowych. Spółka już podjęła środki zaradcze w związku z sytuacją stwierdzoną w czasie początkowej kontroli i oczekuje na kolejną inspekcję, aby uzyskać przedłużenie koncesji i wznowić produkcję.

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 urzędowych przepisów dotyczących reklamy i promocji medialnej. Do chwili obecnej nie zostaliśmy zawiadomieni o żadnych naruszeniach tych przepisów.

Znaki towarowe

W momencie przejęcia 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 33%.

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 dystrybucji

Na Węgrzech zatrudniamy około 24 pracowników sprzedaży, odpowiedzialnych głównie za sprzedaż do klientów prowadzących sprzedaż usługową i najważniejszych klientów w całym kraju.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2010 roku zatrudnialiśmy 50 pracowników, w tym 48 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, na Cyprze i w Luksemburgu. 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, a sposób jej naliczania zależy od kraju. W 2010 roku w Polsce i Rosji, gdzie prowadzimy działalność produkcyjną, stawki akcyzy wynosiły 49,6 PLN (17,60 USD) oraz 210 RUB (7,00 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 i produkcyjny. Działania w tym obszarze są związane generalnie z rozwojem nowych marek i 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 raporty na Formularzu 10-Q, bieżące raporty na Formularzu 8-K. Zmiany tych raportów 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 czytelnym SEC przy 100 F Street, N.E., Waszyngton, D.C. 20549. W celu uzyskania dodatkowych informacji na temat czytelnego 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 obserwuje się znaczny wzrost sprzedaży przez największych klientów i kanały dyskontowe. Te kanały z zasady działają w oparciu o niskie poziomy cenowe ustalane z producentami, takimi jak my, co może powodować obniżenie marży zysku brutto i marży zysku operacyjnego.

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 ekspansja sieci hipermarketów i dużych sieci detalicznych będzie trwała, powodując zmniejszenie marż, jakie możemy uzyskać ze sprzedaży na rzecz hurtowników, którzy obsługują głównie handel tradycyjny. Potencjalna redukcja marży zostanie jednak częściowo zrekomensowana 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 marketingową, możliwe jest, że konkurencja szybciej lub efektywniej dokonuje 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, Rosji i na Węgrzech, 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. Nie możemy 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, ponieważ nie będziemy w stanie przerzucić tych kosztów na naszych klientów. Na przykład w 2010 roku letnie susze w Rosji i w Europie Wschodniej doprowadziły do wzrostu cen nieprzetworzonego spirytusu, co niekorzystnie wpłynęło na nasz zysk netto i przepływy pieniężne.

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 złoty polski, rubel rosyjski i forint węgierski. 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 zysk 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 zmiany każdego z tych kursów walut o jeden procent, co mogłoby mieć istotny wpływ na wyniki działalności Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany 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.....	430 milionów EUR lub około 575 milionów USD	zysk/strata w kwocie 5,8 miliona USD

Na kursy wymiany walut wpływ mogą mieć różne czynniki, w tym zmiany podaży określonej waluty i popytu na nią, rządowa polityka pieniężna (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 miałoby niekorzystny wpływ na marżę i sprzedaż. Na przykład w 2010 roku letnie susze w Rosji i w Europie Wschodniej doprowadziły do wzrostu cen nieprzetworzonego spirytusu, co niekorzystnie wpłynęło na nasz zysk netto i przepływy pieniężne.

Nasza działalność podlega daleko idącej regulacji ze strony państwa i jesteśmy zobowiązani do uzyskiwania i przedłużania różnych pozwoleń i koncesji. Zmiany lub naruszenie przepisów, nieuzyskanie lub nieprzedłużenie pozwoleń i koncesji 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 nasza 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. W szczytowym okresie w sezonie produkcji świątecznej na Boże Narodzenie w 2010 roku nie byliśmy w stanie uzyskać od władz znaków akcyzy, które miały być wykorzystywane w naszym największym zakładzie produkcyjnym, co było związane z kwestiami administracyjnymi, nadmiernym zużyciem starszych znaków. W rezultacie nie mogliśmy otrzymać nowych znaków akcyzy. Znaki akcyzy zwykle nabywa się co dwa-trzy tygodnie od władz rosyjskich i muszą być one uzyskane przed wyprodukowaniem jakiegokolwiek ilości wódki. Bez tych znaków, które muszą być umieszczone na każdym pojemniku zawierającym napoje alkoholowe o zawartości powyżej 9% objętościowo, wyprodukowane w Rosji, nasz zakład nie był w stanie wytwarzać wódki w szczycie naszego sezonu produkcyjnego. Utrata mocy produkcyjnych negatywnie wpłynęła na naszą sprzedaż i zwiększyła nasze koszty operacyjne, ponieważ staraliśmy się zwiększyć produkcję w innych zakładach, aby skompensować utraconą produkcję. Takie problemy mogą zaistnieć w przyszłości, co niekorzystnie wpłynie na naszą sprzedaż i koszty działalności. 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 praw, przepisów i polityki władz jest uciążliwe, a przyszłe zmiany mogą zwiększyć nasze wydatki operacyjne i administracyjne, ograniczając nasze przychody. Przykładowo, jesteśmy obecnie zobowiązani posiadać zezwolenia i koncesje na produkcję, import produktów, posiadanie i prowadzenie składów oraz dystrybucję naszych produktów do sprzedawców hurtowych. Niektóre z tych koncesji wygasają w 2011 roku. Wiele z tych zezwoleń i licencji, 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. Jak wspomniano powyżej obecnie obserwujemy opóźnienie w uzyskaniu zezwolenia dla gorzelnii Bravo Premium, która produkuje napoje niskoalkoholowe w Rosji. Unieważnienie lub nieprzedłużenie zezwoleń lub koncesji, które mają podstawowe znaczenie dla naszej działalności, może mieć na nią istotny niekorzystny wpływ. Poza tym opóźnienie w ich przedłużeniu może mieć pośredni istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, jeżeli na przykład nasi klienci nie będą w stanie przedłużyć swoich zezwoleń na prowadzenie obrotu hurtowego. 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 mniej 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. Jeżeli nie będziemy w stanie ochronić naszych praw własności intelektualnej przed naruszeniem lub wykorzystaniem w niewłaściwy sposób, lub jeżeli 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.

Ponosimy i możemy w przyszłości ponosić obciążenia związane z utratą wartości przez nasze znaki towarowe i wartość firmy

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka posiadała wartość firmy i inne wartości niematerialne i prawne na kwotę 2077,6 miliona USD, co odpowiadało 61,2% sumy naszych aktywów. Podczas gdy jesteśmy przekonani, że szacunki i oceny dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych wykorzystane w testach wartości firmy na utratę wartości są zasadne, nie możemy zapewnić, że w przyszłości nie pojawi się konieczność dokonania odpisów z tytułu utraty wartości, jeżeli oczekiwane przepływy pieniężne przewidywane przez zarząd nie zmaterializują się, w szczególności jeżeli pojawi się recesja gospodarcza, która będzie trwała przez dłuższy okres lub zaostrzy się, lub jeżeli przejęcia dokonane przez Spółkę nie zapewnią oczekiwanych zwrotów. Dokonaliśmy odpisów z tytułu utraty wartości w 2010 roku i w innych okresach. Dodatkowe odpisy z tytułu utraty wartości dotyczące naszej wartości firmy i innych wartości niematerialnych i prawnych mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

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 poprzez Whitehall przejęliśmy umowy dystrybucyjne w Rosji. Jeżeli 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 наша 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 osiągną oczekiwanych przez nas wyników lub których integracja jest trudna, mogą mieć istotny wpływ na naszą działalność, wyniki 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. Jeżeli 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 nieznanymi zobowiązań, 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. 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. Chociaż 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 transakcjami dotyczącymi Russian Alcohol i Whitehall.

Przejęcie Russian Alcohol nastąpiło 20 stycznia 2010 roku, a Whitehall w maju 2008 roku przy czym wykup pozostałego udziału zakończono 7 lutego 2011 roku. Sukces transakcji dotyczącej Russian Alcohol i Whitehall 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. Jeżeli 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, Russian Alcohol lub Whitehall, 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 i Whitehall. 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 mogą również wymagać uwagi kierownictwa i zasobów. Niezdolność do pełnej realizacji oczekiwanych korzyści, jeżeli 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, jeżeli w ogóle zostanie uzyskany, może być mniejszy, niż przewidywano, a jego wygenerowanie może zająć więcej czasu, niż przewidywano. Jeżeli nie będziemy w stanie odpowiednio rozwiązać tych kwestii, Spółka może nie być w stanie skutecznie zintegrować działalności operacyjnej Russian Alcohol lub Whitehall, lub zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z integracji.

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 tym kraju. 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, dekretami 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. W szczytowym okresie w sezonie produkcji świątecznej na Boże Narodzenie w 2010 roku nie byliśmy w stanie uzyskać od władz znaków akcyzy, które miały być wykorzystywane w naszym największym zakładzie produkcyjnym, co było związane z kwestiami administracyjnymi, nadmiernym zużyciem starszych znaków. W rezultacie nie mogliśmy otrzymać nowych znaków akcyzy. Znaki akcyzy zwykle nabywa się co dwa-trzy tygodnie od władz rosyjskich i muszą być one uzyskane przed wyprodukowaniem jakiegokolwiek ilości wódki. Bez tych znaków, które muszą być umieszczone na każdym pojemniku zawierającym napoje alkoholowe o zawartości powyżej 9% objętościowo, wyprodukowane w Rosji, nasz zakład nie był w stanie wytwarzać wódki w szczycie naszego sezonu produkcyjnego. Utrata mocy produkcyjnych negatywnie wpłynęła na naszą sprzedaż i zwiększyła nasze koszty operacyjne, ponieważ staraliśmy się zwiększyć produkcję w innych zakładach, aby skompensować utraconą produkcję. Takie problemy mogą zaistnieć w przyszłości, co niekorzystnie wpłynie na naszą sprzedaż i koszty działalności. Poza tym 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 jeżeli 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 oraz 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.

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 2010 roku nasze zadłużenie wynikające z papierów dłużnych, innych linii kredytowych, leasingu finansowego wynosiło około 1298 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. Jeżeli 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 potrzeb pieniężnych wykorzystywaliśmy środki pieniężne z działalności operacyjnej i kredyty odnawialne. Pewne transakcje przejęć 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.

Jeżeli 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.

Powyższe czynniki wszystkie zawierają nieodłączne ryzyko realizacyjne. Poza tym warunki emisji papierów dłużnych dodatkowo ograniczają naszą zdolność do podjęcia tych działań alternatywnych. Jeżeli 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 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. Jeżeli 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 i bankowych linii kredytowych nakładają na nas istotne ograniczenia, co może ograniczyć naszą elastyczność w prowadzeniu działalności i w związku z tym do dokonania płatności z tytułu naszego zadłużenia.

Warunki emisji papierów dłużnych i bankowych linii kredytowych zawierają, 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 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.

Poza tym nasza Linia Kredytowa (z której do spłaty na dzień 31 grudnia 2010 roku pozostało 43,9 miliona USD) wiąże się z pewnymi wymogami finansowymi, które między innymi obejmują minimalny wskaźnik EBITDA (zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją) do obciążeń stałych („Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia”) i maksymalnych wskaźnik łącznego zadłużenia pomniejszonego o środki pieniężne do EBITDA („Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto”). W rezultacie na dzień 31 grudnia 2010 roku nie dotrzymaliśmy wymogów Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto. Dnia 28 lutego 2011 roku podpisaliśmy umowę z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. i Bankiem Zachodnim WBK S. A. („Umowa”), zgodnie z którą i z zastrzeżeniem warunków zawartych w tej umowie, pożyczkodawcy uzgodnili, między innymi, zrzeczenie się wszelkich naruszeń wymogu dotyczącego Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto za okres pomiaru zakończony 31 grudnia 2010 rok, a strony uzgodniły zmianę tych wskaźników dla celów okresu pomiaru kończącego się 31 marca 2011 roku. W dalszym ciągu wspólnie z naszymi pożyczkodawcami w ramach Linii Kredytowej pracujemy nad dalszą zmianą tych wskaźników na przyszłe okresy pomiaru i razem z nimi uzgodniliśmy współpracę w dobrej wierze, aby dojść do porozumienia odnośnie do zmienionych warunków Linii Kredytowej do 30 czerwca 2011 roku. Chociaż nie możemy zapewnić żadnego ostatecznego zapewnienia odnośnie do przyszłej zgodności z tymi wskaźnikami, obecnie przewidujemy, że dotrzymamy tych wskaźników, jak wskazano w Umowie, za okres pomiaru kończący się 31 marca 2011 roku; w braku dalszej zmiany linii kredytowej obecnie przewidujemy jednak, że nie osiągniemy żadnego ze wskaźników za pozostałe okresy pomiarowe w 2011 roku. Niespełnienie tych wymogów, jeżeli nie nastąpi zrzeczenie się lub naprawienie, mogłoby spowodować wezwanie do wcześniejszej spłaty powiązanego zadłużenia, a gdyby kwota zadłużenia podlegającego wcześniejszej spłacie przekroczyła 30 milionów USD, wezwanie do wcześniejszej spłaty zadłużenia wynikającego z innych instrumentów, dla których obowiązują postanowienia dotyczące wzajemnej wcześniejszej spłaty lub wzajemnego braku zgodności. Możemy poszukiwać finansowania alternatywnego bez względu na to, czy dojdziemy do porozumienia z naszymi pożyczkodawcami w odniesieniu do linii kredytowej, czy nie. W razie wezwania do wcześniejszej spłaty istotnej części naszego zadłużenia, nie możemy zapewnić, że będziemy mieli wystarczające aktywa na spłatę

takiego zadłużenia ani że w ogóle będziemy w stanie refinansować takie zadłużenie na komercyjnie zasadnych warunkach. Wcześniejsza spłata istotnej części zadłużenia może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i przepływy pieniężne. Więcej informacji zawiera „Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd – Przyszła płynność i zasoby kapitałowe Spółki”.

Ryzyko związane z naszymi akcjami zwykłymi

Cena naszych akcji zwykłych historycznie była zmienna. Ta zmienność może wpłynąć na cenę, po jakiej można sprzedać nasze akcje zwykłe.

Cena sprzedaży naszych akcji zwykłych wahała się od maksymalnie 37,73 USD do minimalnie 20,44 USD w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Zmienność ta może wpłynąć na cenę, po której można sprzedać akcje zwykłe, a sprzedaż istotnych ilości naszych akcji zwykłych może niekorzystnie wpłynąć na cenę naszych akcji zwykłych. Cena naszych akcji będzie prawdopodobnie w dalszym ciągu zmienna i będzie podlegać istotnym wahaniom ceny i wolumenu zależnym od rynku i innych czynników, w tym innych czynników omówionych w „Ryzyku związanym z naszą działalnością gospodarczą” i w dokumentach włączonych przez odniesienie do niniejszego raportu, rozbieżności kwartalnych wyników działalności operacyjnej w stosunku do naszych oczekiwań i oczekiwań analityków papierów wartościowych lub inwestorów; obniżek szacunków analityków papierów wartościowych, a także ogłoszeń dokonanych przez nas lub naszych konkurentów o istotnych przejęciach, spółkach strategicznych, *joint venture* lub zobowiązaniach kapitałowych.

Prawo stanu Delaware i postanowienia naszych dokumentów statutowych mogą utrudniać przejęcie lub zniechęcać do przejęcia, co może spowodować spadek ceny rynkowej naszych akcji.

Jesteśmy spółką utworzoną zgodnie z prawem stanu Delaware, a postanowienia prawa stanu Delaware dotyczące ochrony przed przejęciami nakładają różne utrudnienia na możliwość przejęcia kontroli nad nami przez stronę trzecią, nawet jeżeli zmiana kontroli byłaby korzystna dla naszych obecnych współników. Poza tym nasza Rada Dyrektorów ma prawo do określenia warunków jednej lub więcej serii akcji uprzywilejowanych i emisji akcji uprzywilejowanych bez zgody współników. Możliwość opracowania i emisji nowych akcji uprzywilejowanych przez naszą Radę Dyrektorów i pewne postanowienia prawa stanu Delaware, a także świadectwa założenia i statutu mogą utrudniać fuzję, przejęcie lub inne połączenia działalności z naszym udziałem lub zniechęcać potencjalnego nabywcę do złożenia oferty na nasze akcje zwykłe, co w pewnych okolicznościach, może obniżyć cenę rynkową naszych akcji zwykłych. Patrz „Opis akcji”.

W najbliższej przyszłości nie planujemy wypłaty dywidend pieniężnych od naszych akcji zwykłych.

Nigdy nie deklarowaliśmy ani nie wypłacaliśmy dywidend pieniężnych od naszych akcji zwykłych. Obecnie planujemy zatrzymanie wszystkich dostępnych środków i przyszłych zysków do wykorzystania dla celów prowadzenia działalności i nie przewidujemy wypłaty żadnych dywidend pieniężnych w ciągu następnych kilku lat.

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 23,2 miliona litrów czystego alkoholu rocznie; obecnie wykorzystuje się 70–75% mocy produkcyjnych zakładu. W gorzelnii Polmos Białystok wytwarzamy *Absolwenta* i jego odmiany smakowe, wódki *Batory*, *Białowieska*, *Cytrynówka*, *Czekoladowa*, *Kompleet Vodka*, *Liberty Blue*, *Lider*, *Ludowa*, *Nalewka Wiśniowa*, *Nalewka Miodowa* i *Palace Vodka*, *Winiak Białostocki*, *Winiak Pałacowy*, *Wódka Imbirowa*, *Żubrówka*. 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 42,6 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* i *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 ono 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 *Amore*, *Elite* i *Bravo Classic*. Zakład ma 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, gruntu i budynków w Mitishi, okręg moskiewski, gdzie znajdują się zakłady Topaz, gruntu i budynków w Tula, gdzie znajdują się zakłady PKZ oraz gruntu i budynków w Nowosybirsku, gdzie znajdują się syberyjskie zakłady produkcyjne.

Obiekty wynajmowane. Nasza centrala znajduje się w Warszawie w Polsce, a poza tym wynajmujemy pomieszczenia biurowe w Budapeszcie na Węgrzech. Ponadto prowadzimy ponad 5 obiektów magazynowych i dystrybucyjnych oraz 5 punktów detalicznych w różnych regionach Polski. W Rosji wynajmujemy ponad 90 obiektów biurowych, magazynowych i punktów detalicznych, głównie w związku z działalnością RAG i Parliament. 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. [Usunięty i Zarezerwowany]

CZĘŚĆ II

Rozdział 5. Rynek akcji zwykłych podmiotu składającego raport 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 2009 i 2010 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>
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
2010		
Pierwszy kwartał	\$ 37,73	\$ 28,48
Drugi kwartał.....	39,95	21,06
Trzeci kwartał.....	27,87	20,44
Czwarty kwartał	28,08	20,93

Dnia 23 lutego 2011 roku ostatnia notowana cena sprzedaży akcji zwykłych wynosiła 22,17 USD za jedną akcję.

Akcjonariusze

Na dzień 16 lutego 2011 roku Spółka miała około 19 617 akcjonariuszy indywidualnych oraz 58 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, jeżeli w ogóle będą wypłacane, będą wymagać zgody Rady Dyrektorów 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 Rada Dyrektorów 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 o naszych planach wynagrodzeń kapitałowych na dzień 31 grudnia 2010 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 zatwierdzonych przez akcjonariuszy.....	1 425 551	\$ 29,46	918 213
Plany wynagrodzeń kapitałowych niezatwierdzone przez akcjonariuszy.....	0	0,00	0
Razem	1 425 551	\$ 29,46	918 213

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 zarząd”, skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, notami do tego sprawozdania i innymi danymi finansowymi, zamieszczonymi w Rozdziałach 7 i 8 niniejszego sprawozdania na Formularzu 10-K.

	2006	2007	2008	2009	2010
Dane z rachunku zysków i strat					
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 284 240	\$ 398 050	\$ 571 242	\$ 689 414	\$ 711 537
Koszt własny sprzedaży	173 471	254 615	321 274	340 482	383 671
Zysk brutto ze sprzedaży	110 769	143 435	249 968	348 932	327 866
Koszty ogólnego zarządu	51 614	62 897	114 607	164 467	351 458
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	59 155	80 538	135 361	184 465	(23 592)
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto					
Koszty z tytułu odsetek, netto	(30 385)	(33 867)	(47 810)	(73 468)	(104 866)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	17 212	13 594	(123 801)	25 193	6 773
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonych	0	0	0	(38 501)	0
Pozostałe przychody/(koszty) netto	978	(2 272)	(488)	(934)	(13 572)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i udziałem w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	46 960	57 993	(36 738)	96 755	(135 257)
Podatek dochodowy	(8 057)	(9 054)	(1 382)	(18 495)	28 114
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	0	1 168	(5 583)	14 254
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej	\$ 38 902	\$ 48 939	(\$ 36 952)	\$ 72 677	(\$ 92 889)
Działalność zaniechana					
Zysk/strata z działalności spółek dystrybucyjnych	31 203	36 087	27 203	9 410	(11 815)
Podatek dochodowy	(5 929)	(6 856)	(5 169)	(1 050)	37
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	25 275	29 231	22 034	8 360	(11 778)
Zysk/(strata) netto	64 177	78 170	(14 918)	81 037	(104 667)
Minus: Zysk netto przypadający na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	8 727	1 068	3 680	2 708	0
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 55 450	\$ 77 102	(\$ 18 598)	\$ 78 329	(\$ 104 667)
Zysk/(Strata) na jedną akcję zwykłą – podstawowy	\$ 1,55	\$ 1,96	(\$ 0,34)	\$ 1,51	(\$ 1,49)
Zysk/(Strata) na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	\$ 1,53	\$ 1,93	(\$ 0,34)	\$ 1,50	(\$ 1,49)
Średnia liczba akcji zwykłych w obiegu na koniec roku	35 799	39 871	44 088	53 772	70 058
Dane bilansowe	2006	2007	2008	2009	2010
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	\$ 147 937	\$ 70 233	\$ 84 639	\$ 126 439	\$ 122 324
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	0	0	0	481 419	0
Kapitał obrotowy	182 268	170 913	169 061	357 078	404 799
Aktywa razem	1 377 988	1 859 346	2 436 138	4 439 100	3 396 182
Zadłużenie długoterminowe i zobowiązania z tytułu leasingu finansowego minus część krótkoterminowa	394 342	468 509	804 941	1 331 815	1 251 933
Kapitał własny	520 599	817 725	993 511	1 685 162	1 564 671

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 raportu.

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.

Niniejszy raport (oraz inne oświadczenia ustne i pisemne złożone przez nas, lub które możemy złożyć, w tym informacje prasowe przedstawiające informacje o naszej działalności gospodarczej, wynikach działalności operacyjnej, sytuacji finansowej, kierownictwie i innych zdarzeniach gospodarczych) 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 inwestycji, jak również wpływu takich przejęć i inwestycji na Spółkę;
- oświadczenia na temat poziomu kosztów uzyskania przychodu i kosztów operacyjnych Spółki oraz przewidywanych elementów przychodów Spółki;
- 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, w tym dotyczące jej linii kredytowej oraz innego nierozliczonego zadłużenia; 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 i inwestycji mające wpływ na naszą Spółkę mogą znacznie różnić się od przewidywanych lub sugerowanych przez oświadczenia dotyczące przyszłych wydarzeń zawarte w niniejszym sprawozdaniu. Ponadto, nawet jeżeli 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 niniejszego i innych sprawozdań i dokumentów przedłożonych przez nas lub przekazanych SEC, tak aby uzyskać pełniejszy obraz czynników i ryzyk, 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 raporcie 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 powinny być czytane razem ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz notami do tego sprawozdania przedstawionymi w jego innej części.

Informacje ogólne

Spółka jest jednym z największych producentów 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 2010 roku istotny wpływ na naszą działalność wywarły różne niekorzystne czynniki zewnętrzne. W kwietniu 2010 roku

w tragicznej katastrofie samolotowej zginął Prezydent Polski wraz z innymi osobami sprawującymi ważne funkcje we władzach polskich. W związku z katastrofą ogłoszono żałobę narodową, co wiązało się z zakazem sprzedaży alkoholu. Później w lecie w Polsce i w Rosji odnotowano wyjątkowe upały, które spowodowały znaczne obniżenie ogólnego spożycia wódki na obu rynkach, a także wzrost ceny naszego głównego surowca – nieprzetworzonego spirytusu, który odpowiada za około 40%–45% naszego kosztu butelki wódki. W Polsce wprowadziliśmy na rynek nową wódkę – *Żubrówkę Białą*, która jak na razie osiąga wyniki trzy razy lepsze niż wstępnie szacowano. Ponieważ jednak realizujemy ograniczony program wsparcia promocyjno-marketingowego w połączeniu z początkowym okresem sprzedaży, oferując dodatkowe rabaty wstępne, w stosunku do których zdecydowano o ich kontynuacji nawet przy wyższych wolumenach, te wolumeny dodatkowe miały niekorzystny wpływ na marżę brutto i zysk operacyjny. Ten wstępny program wsparcia rynku został jednak zakończony na początku stycznia 2011 roku. Poza tym w listopadzie 2010 roku nasz główny zakład produkcyjny w Rosji (Topaz) nie był w stanie prowadzić produkcji ani sprzedaży wyrobów przez 14 dni w szczytowym okresie ze względu na kwestie administracyjne i nadmierne zużycie starszych znaków, co uniemożliwiło nam uzyskanie nowych znaków akcyzy. Znaki akcyzy zwykle nabywa się co dwa-trzy tygodnie od władz rosyjskich i muszą być one uzyskane przed wyprodukowaniem jakiegokolwiek ilości wódki. W celu odzyskania części sprzedaży utraconej na skutek opóźnień produkcyjnych w szczytowym okresie wysyłek w Rosji poniesiono dodatkowe koszty operacyjne i koszty handlowo-marketingowe, a także koszty rabatów dla klientów. Generalnie te czynniki miały istotny wpływ na nasze ogólne wyniki finansowe i tym samym naszą rentowność bazową.

Istotne czynniki mające wpływ na skonsolidowane wyniki działalności

Wpływ przejęć produkcyjnych spółek zależnych

W 2008 i 2009 roku Spółka realizowała strategię przejęć poza Polską i Węgrami poprzez inwestycje w produkcję i import napojów alkoholowych w Rosji, dokonując szeregu przejęć i inwestycji opisanych poniżej. Przejęcia obejmowały transakcje pełnego zakupu Russian Alcohol Group, którą zamknięto w maju 2009 roku, i Parliament, a także większościowego udziału ekonomicznego i mniejszościowego udziału dającego prawo głosu w Grupie Whitehall (klasyfikowanego jako inwestycja kapitałowa). W lutym 2011 roku Spółka zakończyła ostatni etap zakupu pozostałego udziału w Grupie Whitehall. Wszystkie te transakcje miały wpływ na skonsolidowane wyniki naszej działalności, poczynając od okresów, w których nabyliśmy pierwsze udziały w poszczególnych podmiotach.

Zmiany ujęcia księgowego

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydała nowe wytyczne dotyczące podmiotów o zmiennych udziałach. ASU 2009-17, Konsolidacje (Temat 810): „Usprawnienia sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw zaangażowanych w podmioty o zmiennych udziałach” (*Improvements to Financial Reporting by Enterprises Involved with Variable Interest Entities*) zmienia obowiązujące wytyczne zobowiązujące przedsiębiorstwo do przeprowadzenia analizy w celu ustalenia, czy udział zmienny lub udział przedsiębiorstwa zapewnia mu udział finansowy dający prawo kontroli w podmiocie o zmiennych udziałach. ASU 2009-17 obowiązuje Spółkę od 1 stycznia 2010 roku. W wyniku przyjęcia ASC Temat 810, 23 maja 2008 roku Spółka zmieniła metodę konsolidacji Grupy Whitehall, w której Spółka kontroluje 49% udział zapewniający prawa głosu, z konsolidacji na metodę praw własności. Ta zmiana została zastosowana retrospektywnie dla wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu finansowym. Przyjęcie wymagań ASC Temat 810 spowodowało na dzień 31 grudnia 2009 roku obniżkę netto aktywów o 108 milionów USD, zobowiązań o 85 milionów USD i udziału niedającego prawa kontroli o 23 miliony USD. Przedstawione poniżej omówienie i analizę zarządu opracowano na podstawie skorygowanych sald za 2009 rok i tym samym nie uwzględniają one skonsolidowanych wyników działalności Grupy Whitehall.

2 sierpnia 2010 roku Spółka zamknęła transakcję sprzedaży 100% swojej działalności dystrybucyjnej w Polsce na rzecz Eurocash SA za cenę zakupu wynoszącą 378,5 miliona PLN gotówką po odliczeniu zadłużenia i środków pieniężnych, po wszystkich korektach ceny. W wyniku zbycia w ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku Spółka zrealizowała zysk ze sprzedaży w kwocie 35,2 miliona USD będący różnicą pomiędzy wartością aktywów netto zbytej działalności powiększoną o koszty związane bezpośrednio ze zbyciem a środkami pieniężnymi otrzymanymi przez Spółkę. Ze względu na zastosowanie ASC 205-20 Spółka przedstawiła te spółki jako aktywa dostępne do sprzedaży i działalność zaniechaną. W rezultacie sprzedaż i koszty polskich spółek dystrybucyjnych przestały być ujmowane w wynikach działalności operacyjnej powyżej zysku netto z działalności kontynuowanej w 2010 roku i poprzednich okresach. Aby zapewnić porównywalność, zmiany te zastosowano wstecznie do 2009 roku i uwzględniono w poniższym omówieniu i analizie zarządu.

Przejęcie spółki Whitehall

Jak ujawniono we wcześniejszych złożonych raportach, 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 80% udział ekonomiczny w Whitehall.

7 lutego 2011 roku zawarliśmy ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji i praw rejestracyjnych zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku, ujawnionymi w Raporcie Bieżącym Spółki na Formularzu 8-K, złożonym do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd dnia 29 listopada 2010 roku. Zgodnie z tą umową, między innymi, na określonych w niej warunkach i z zastrzeżeniem jej postanowień, otrzymaliśmy pozostałe udziały ekonomiczne i dające prawo głosu w Grupie Whitehall,

które nie stanowiły naszej własności, a także globalne prawa własności intelektualnej do marki Kaufman Vodka. W zamian zapłaciliśmy łącznie 68,5 miliona USD w gotówce i wyemitowaliśmy 959 245 akcji zwykłych Spółki o wartości nominalnej 0,01 USD każda. Łączna wartość wyemitowanych akcji wynosi 23,0 miliony USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może być jeszcze określona. Powyższą transakcję zamknięto 7 lutego 2011 roku. Tym samym w wynikach za 2010 rok nie uwzględniono jej wpływu, ale poczynając od 2011 roku Spółka będzie w pełni konsolidować wyniki Grupy Whitehall, która obecnie jest uznawana za inwestycję kapitałową.

Przejęcie Russian Alcohol

Dnia 20 stycznia 2010 roku po otrzymaniu zgód władz antymonopolowych na przejęcie od Rosyjskiego Federalnego Urzędu Antymonopolowego i Komitetu Antymonopolowego Ukrainy, Spółka nabyła wyłączny udział zapewniający prawo głosu w Cayman 6 od spółki stowarzyszonej Lion Capital i tym samym przejęła kontrolę nad Russian Alcohol. Spółka zaczęła konsolidować zyski i straty Russian Alcohol, poczynając od 1 kwietnia 2009 roku. W związku z tym 2010 rok to pierwszy rok uwzględniający skonsolidowane wyniki Russian Alcohol Group za cały rok.

W 2009 roku i w bieżącym roku aktywnie integrujemy spółki produkcyjne z Grupą CEDC. Przejęcie i integracja tych spółek z naszą działalnością miały istotny wpływ na nasze wyniki z działalności operacyjnej. Jak przedstawiono poniżej, przejęcia te wpłynęły na nasze przychody ze sprzedaży netto, koszt własny sprzedaży, zysk z działalności operacyjnej i zysk z udziałów kapitałowych w spółkach stowarzyszonych.

Wpływ refinansowania zadłużenia

W grudniu 2009 roku Spółka wyemitowała nowe Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne w euro i dolarach amerykańskich, wymagalne w 2016 roku, osiągając wpływy netto na poziomie około 930 milionów USD. Z tych wpływów około 380,4 miliona USD wykorzystano na wykup pozostających poprzednio w obiegu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku. Zawiadomienie o wykupie przekazano w grudniu 2009 roku i wpływy zostały przekazane powiernikowi, ale faktyczna spłata papierów dłużnych nastąpiła dopiero w styczniu 2010 roku. W związku z tym na dzień 31 grudnia 2009 roku pełne kwoty Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku były dalej wykazywane jako zobowiązanie krótkoterminowe, a środki pieniężne przekazane powiernikowi ujęto w bilansie w pozycji środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania. Poza tym na skutek powyższego Spółka ujęła koszty odsetkowe w grudniu 2009 roku dla obu – nowej i starej – emisji.

W procesie refinansowania zadłużenia Russian Alcohol wpływami z Papierów Dłużnych z terminem wymagalności w 2016 roku Spółka ujęła w 2009 roku 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. Te opłaty uwzględniono w pozostałych kosztach finansowych.

Dnia 9 grudnia 2010 roku Spółka dokonała emisji i sprzedaży dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 50 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, wymagalnych w 2016 roku („Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC). Spółka wykorzystwała wpływy netto z dodatkowych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku na spłatę swoich kredytów terminowych i kredytów w rachunku bieżącym udzielonych przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Bank Zachodni WBK S.A.

Ponieważ te papiery dłużne były wyrażone w dolarach amerykańskich i euro, a zostały pożyczone jednostkom sprawozdawczym w złotych polskich i rublach rosyjskich, Spółka jest narażona na zmiany kursowe, jak opisano poniżej.

Wpływ wahań kursów wymiany 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 jest powiązany ze zmianą średniego kursu wymiany, wykorzystywanego do przekształcenia rachunku zysków i strat z złotego polskiego, rubla rosyjskiego i forinta węgierskiego na dolary amerykańskie. Kwoty wykazane jako zyski lub straty kursowe w rachunku zysków i strat dotyczą tylko zrealizowanych zysków lub strat z transakcji, które nie są denominowane w złotych polskich, rublu rosyjskim lub forincie węgierskim.

Ponieważ walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański, różnice z przeliczenia wynikające z wahań kursów 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 również zadłużenie obejmujące Zamienne Papiery Dłużne wymagalne w 2013 roku i Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro, pożyczone podmiotom operacyjnym, których walutą funkcyjną jest 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 wyrażonego w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku odpowiednio deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W rezultacie Spółka jest narażona na zyski i straty z aktualizacji wartości tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego z tych kursów walut o jeden procent, która może istotnie oddziaływać na wynik działalności operacyjnej Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany 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.....	430 milionów EUR lub około 575 milionów USD	zysk/strata w kwocie 5,8 miliona USD

Rok zakończony 31 grudnia 2009 roku w porównaniu do roku zakończony 31 grudnia 2009 roku

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

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2010	2009
Przychody ze sprzedaży	\$ 1 573 702	\$ 1 532 352
Podatek akcyzowy	(862 165)	(842 938)
Przychody netto ze sprzedaży	711 537	689 414
Koszt własny sprzedaży	383 671	340 482
Zysk brutto ze sprzedaży	327 866	348 932
Koszty operacyjne.....	219 609	144 158
Odpisy z tytułu utraty wartości	131 849	20 309
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	(23 592)	184 465
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Koszty z tytułu odsetek, netto	(104 866)	(73 468)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	6 773	25 193
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonech.....	0	(38 501)
Pozostałe koszty działalności nieoperacyjnej netto.....	(13 572)	(934)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i udziałem w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(135 257)	96 755
Podatek dochodowy.....	28 114	(18 495)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	14 254	(5 583)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	(92 889)	72 677
Działalność zaniechana		
Zysk/(strata) z działalności spółek dystrybucyjnych.....	(11 815)	9 410
Podatek dochodowy	37	(1 050)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	(11 778)	8 360
Zysk/(strata) netto	(104 667)	81 037

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2010	2009
Minus: Zysk netto przypadający na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych.....	0	2 708
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	(\$ 104 667	\$ 78 329
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 1,32	\$ 1,35
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy ...	(\$ 0,17	\$ 0,16
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 1,49	\$ 1,51
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 1,32	\$ 1,35
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony ..	(\$ 0,17	\$ 0,15
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 1,49	\$ 1,50

Przychody netto ze sprzedaży

Łączne przychody netto ze sprzedaży zwiększyły się o około 3,2% lub 22,1 miliona USD, z 689,4 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 711,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Zwiększenie wynikało przede wszystkim z konsolidacji Russian Alcohol za cały 2010 rok, ponieważ spółka ta nie była konsolidowana w pierwszym kwartale 2009 roku, co spowodowało wzrost na poziomie 80 milionów USD. Wzrost ten został skompensowany spadkiem sprzedaży na każdym z naszych rynków, co omówiono poniżej. Poniżej przedstawiono podział naszej działalności według segmentów, reprezentujących nasze główne obszary geograficzne działalności – Polskę, Rosję i Węgry:

Segment	Przychody netto ze sprzedaży według segmentów dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2010	2009
Polska	\$ 220 411	\$ 258 727
Rosja.....	460 605	394 102
Węgry	30 521	36 585
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 711 537	\$ 689 414

Przychody ze sprzedaży w Polsce zmniejszyły się o 38,3 miliona USD, z 258,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 220,4 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Spadek ten wynikał głównie z ogólnego zmniejszenia rynku wódki, co było wynikiem żałoby związanej ze śmiercią Prezydenta w kwietniu 2010 roku, wyjątkowymi upałami w miesiącach letnich, a także ogólnie słabym sektorem napojów alkoholowych. Poza szacowanym zmniejszeniem całego rynku wódki w Polsce, Spółka utraciła około 3% udziału w rynku. W listopadzie 2010 roku Spółka wprowadziła na rynek nowy wyrób – *Żubrówkę Białą*, bardzo dobrze przyjęty przez rynek. W rezultacie w grudniu 2010 roku wyrób ten osiągnął udział w łącznym rynku wódki na poziomie 2,3% pod względem wolumenu i 2,1% pod względem wartości od momentu wprowadzenia go na rynek. Ponieważ jednak wyrób został wprowadzony pod koniec roku, wpływ tego działania nie był wystarczający, aby skompensować niższe wolumeny odnotowane wcześniej w ciągu roku. Poza tym wyrób został wprowadzony przy istotnych nakładach na marketing w formie rabatów, co obniżyło wpływ dodatkowej sprzedaży na przychody ze sprzedaży netto i niekorzystnie oddziaływało na marżę brutto. Ten wstępny program wsparcia rynku, uruchomiony w listopadzie 2010 roku, został jednak zakończony pod koniec grudnia 2010 roku. Pojęliśmy również decyzję o podjęciu większych inwestycji wspierających nasze inne podstawowe marki w drugiej połowie czwartego kwartału, aby odwrócić trwający od dwóch lat spadek udziału w rynku. Te inwestycje miały wpływ na rentowność w 2010 roku, ale wstępne wyniki dotyczące udziału w rynku są zachęcające – odnotowaliśmy wzrost udziału w rynku z 20,2% w listopadzie 2010 roku do 25,2% w styczniu 2011 roku. Dodatkowo spadek wartości sprzedaży zwiększyła struktura sprzedaży w kanałach na rynku. Rynek polski odnotował także większy wzrost sprzedaży za pośrednictwem głównych klientów i kanałów dyskontowych, a także spadek sprzedaży za pośrednictwem klientów tradycyjnych i małych sklepów. Rabaty udzielane głównym klientom i dyskontom są wyższe niż oferowane innym kanałom, co dodatkowo obniżyło naszą wartość sprzedaży, a także wpłynęło na marżę brutto.

Chociaż większość naszej działalności w Polsce dotyczy sprzedaży naszych wódek krajowych, sprzedaż eksportowa i sprzedaż marek importowanych wzrosły, odpowiednio, o 20% i 9% pod względem wolumenu w ciągu roku. Eksport odpowiada za około 4%

wolumenu sprzedaży, a marki importowane na zasadzie wyłączności odpowiadają za około 19% łącznej wartości sprzedaży w ramach działalności w Polsce.

Ten spadek wartości sprzedaży w walucie lokalnej został częściowo skompensowany wzmocnieniem się złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego w pierwszej połowie roku, które spowodowało ogólne zwiększenie sprzedaży w dolarach amerykańskich o około 4,8 miliona USD.

Przychody ze sprzedaży w Rosji wzrosły o 66,5 miliona USD, z 394,1 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 460,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Ten wzrost wynikał ze wzmocnienia rubla rosyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego w pierwszych trzech kwartałach 2010 roku, co spowodowało wzrost o około 5,2 miliona USD oraz z konsolidacji Russian Alcohol, którą zakończono w kwietniu 2009 roku, odpowiadającej za wzrost w kwocie około 80,0 milionów USD. Ten wzrost został częściowo skompensowany spadkiem naszej sprzedaży w Rosji, która naszym zdaniem wynikała z fali upałów w lecie, a także z opóźnień w uzyskaniu znaków akcyzy w listopadzie, co opisano powyżej. Bazowy wolumen sprzedaży w litrach w Rosji był generalnie stały w 2010 roku w porównaniu z 2009 rokiem na całym rynku wódki, który zgodnie z naszymi szacunkami odnotował spadek o 4%–5%, ale należeliśmy do nielicznych spółek prowadzących sprzedaż wódki w Rosji, którym udało się zwiększyć udział w rynku w ciągu roku. Chociaż udało się nam zwiększyć udział w rynku, wartość naszej sprzedaży spadła o około 3% ze względu na wpływ struktury sprzedaży wyrobów, a także wyższe nakłady handlowo-marketingowe. Jeżeli chodzi o strukturę, odnotowaliśmy wyższy wzrost sprzedaży marek o niższych cenach, takich jak *Yamskaya*, *Urozhay* i *Gerbowaya* w porównaniu z naszymi wyrobami *premium* i popularnymi. Te wyroby ekonomiczne o niższych cenach w mniejszym stopniu przyczyniają się do generowania przychodów ze sprzedaży netto oraz marż brutto niż wyroby popularne i *premium*, których ceny są wyższe. Wyższe nakłady na marketing handlowy odnotowane w miarę spadku przychodów netto ze sprzedaży zostały poniesione, aby zachęcić klientów do zakupów w grudniu 2010 roku po naszych opóźnieniach produkcyjnych spowodowanych brakiem znaków akcyzy, co omówiono powyżej. W przypadku działalności w Rosji w 2010 roku w porównaniu z poprzednim rokiem sprzedaż eksportowa wzrosła o 68% pod względem wolumenu, do 1,4 miliona kartonów, co było związane przede wszystkim ze sprzedażą na Ukrainę, która w 2010 roku wzrosła o 265% do 0,75 miliona kartonów. Eksport odpowiada za 7,7% naszego wolumenu sprzedaży w Rosji.

Spadek sprzedaży na Węgrzech wynikał głównie z gorszej sytuacji konsumentów i zwiększenia akcyzy z dniem 1 stycznia 2010 roku, co odpowiadało za około 4,8 miliona USD z łącznego spadku na poziomie 6,1 miliona USD, jak również z osłabienia forinta węgierskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które spowodowało spadek sprzedaży wyrażonej w dolarach o 1,3 miliona USD.

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto ze sprzedaży obniżył się o około 6,0% lub 21,0 milionów USD, do 327,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku z 348,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku.

Marża zysku brutto wyrażona jako procent sprzedaży netto obniżyła się o 4,5 punktu procentowego, z 50,6% do 46,1% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku w porównaniu z dwunastoma miesiącami zakończonymi 31 grudnia 2009 roku. Ten spadek był związany głównie ze wskazanymi powyżej czynnikami, które wpłynęły na wartość sprzedaży, czyli wyższymi inwestycjami rynkowymi dotyczącymi struktury sprzedaży w kanałach, wprowadzeniem na rynek wyrobu *Żubrówka Biała* w Polsce, strukturą produktów oraz opóźnieniami w uzyskaniu znaków akcyzy w Rosji, jak również wyższymi cenami spirytusu w obu segmentach. Wzrost kosztu spirytusu w sierpniu 2010 roku i do końca 2010 roku spowodował zwiększenie kosztu własnego sprzedaży o około 9,5 miliona USD.

Koszty operacyjne

Łączne koszty operacyjne wzrosły o około 113,7% lub 187,0 milionów USD, ze 164,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 351,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Czynniki, które spowodowały ten wzrost obejmowały konsolidację Russian Alcohol Group za cały rok, co spowodowało dodatkowe koszty operacyjne w kwocie 32 milionów USD, jednorazowy zysk z tytułu korekty do wartości godziwej w poprzednim roku w kwocie 48 milionów USD (opisany poniżej), odpisy z tytułu utraty wartości w Polsce oraz jednorazowe koszty związane z integracją Russian Alcohol Group i Parlament w Rosji na poziomie 11,0 milionów USD. Te zwiększenia kosztów skompensowano oszczędnościami kosztów bazowych z integracji w kwocie 18,4 miliona USD oraz wpływem kursów wymiany walut w kwocie około 2 milionów USD.

W celu zapewnienia porównywalności kosztów tabeli poniżej przedstawiono oddzielnie koszty operacyjne po wyłączeniu korekt do wartości godziwej odnotowanych w 2009 roku, a także odpisów z tytułu utraty wartości dokonanych w 2009 i 2010 roku za poszczególne okresy. Koszty operacyjne jako procent sprzedaży netto nieznacznie wzrosły z 28,0% za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku do 30,8% za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku. Koszty operacyjne netto korekt do wartości godziwej i odpisów z tytułu utraty wartości wzrosły o 26,8 miliona USD, z 192,8 miliona USD za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku do 219,6 miliona USD za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten był spowodowany głównie pełną konsolidacją Russian Alcohol Group w 2010 roku w porównaniu z dziewięcioma miesiącami, za który dokonano konsolidacji w 2009 roku, co spowodowało koszty niższe o 32 miliony USD w 2009 roku. Ten wzrost został częściowo skompensowany programami redukcji kosztów w Polsce i Rosji, a także

niższą sprzedażą w porównaniu z tym samym kwartałem w poprzednim roku. Poniższa tabela przedstawia strukturę kosztów operacyjnych.

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2010	2009 *
	(w tysiącach USD)	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A).....	\$ 178 756	\$ 149 322
Marketing	32 851	36 863
Amortyzacja	8 002	6 578
Suma cząstkowa	219 609	192 763
Odpisy z tytułu utraty wartości w Polsce	131 849	20 309
Korekty do wartości godziwej.....	0	(48 605)
Koszty operacyjne razem	\$ 351 458	\$ 164 467

* W 2009 roku nie dokonano konsolidacji kosztów Russian Alcohol Group za cały rok, ponieważ Spółka rozpoczęła ich konsolidację dopiero w drugim kwartale 2009 roku. Łączne koszty operacyjne z wyłączeniem odpis z tytułu utraty wartości wyniosły 219,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku w porównaniu z równoważną wartością 224,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku, uwzględniając koszty Russian Alcohol w kwocie 32 milionów USD za pierwszy kwartał 2010 roku.

Spółka ujęła odpisy z tytułu utraty wartości w kwocie 131,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku, dotyczące głównie marki Absolut w Polsce, a także odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 20,3 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku dotyczący marki Bols w Polsce.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zwiększyły się o około 19,8% lub 29,5 miliona USD, ze 149,3 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 178,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Zmiana łącznych kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu była spowodowana przede wszystkim wymienionymi powyżej czynnikami skompensowanymi inicjatywami mającymi na celu oszczędności kosztowe.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej obniżył się o około 112,8% lub 208,1 miliona USD, z zysku na poziomie 184,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do straty w kwocie 23,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając jednak wpływ odpisów z tytułu utraty wartości w 2010 i 2009 roku, a także korekty do wartości godziwej ujęte w 2009 roku, bazowy zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się ze 164,5 miliona USD do 116,7 miliona USD. Korekty do wartości godziwej ujęte w 2009 roku obejmują jednorazowy zysk z aktualizacji wyceny pozostałych poprzednio w posiadaniu udziałów w Russian Alcohol w momencie konsolidacji w kwocie 225,6 miliona USD, skompensowany jednorazowymi obciążeniami w kwocie 162,0 milionów USD dotyczącymi niezamortyzowanego dyskonta odroczonego wynagrodzenia związanego z przyspieszonym wykupem udziałów Lion w Russian Alcohol i urealnieniem wynagrodzenia warunkowego w kwocie 15,0 milionów USD.

Po wyłączenia wpływu zysku, utraty wartości i urealnienia wynagrodzenia warunkowego, jak opisano powyżej, marża zysku operacyjnego jako procent sprzedaży netto zmniejszyła się z 23,9% do 16,4%. Tabela poniżej podsumowuje podział zysku z działalności operacyjnej według segmentów.

Segment	Rok zakończony 31 grudnia	
	2010	2009
Polska	\$ 33 550	\$ 67 675
Rosja.....	77 732	90 696
Węgry	5 442	6 149
Suma cząstkowa	116 724	164 520
Odpisy z tytułu utraty wartości.....	(131 849)	(20 309)
Korekty do wartości godziwej.....	0	48 605
Narzut Spółki		
Ogólne narzuty Spółki	(5 261)	(4 570)
Koszt opcji	(3 206)	(3 781)
Razem zysk/(strata) z działalności operacyjnej	\$ (23 592)	\$ 184 465

Bazowy zysk z działalności operacyjnej w Polsce obniżył się o około 51,1% lub 34,1 miliona USD, z 67,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 33,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Zysk z działalności operacyjnej w Rosji obniżył się o około 13,0 milionów USD, z 90,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 77,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Zmiany zysku z działalności operacyjnej w obu tych segmentach były spowodowane opisanymi powyżej czynnikami.

Na Węgrzech marża zysku z działalności operacyjnej utrzymała się na stałym poziomie zgodnym ze sprzedażą.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty z tytułu odsetek zwiększyły się o około 42,7% lub 31,4 miliona USD, z 73,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 104,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Ten wzrost był związany głównie z dodatkowymi odsetkami od Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku. Dodatkowe zadłużenie wykorzystano przede wszystkim na sfinansowanie pozostałego wykupu Russian Alcohol, zakończonego w styczniu 2010 roku.

Spółka ujęła 6,8 miliona USD niezrealizowanych zysków kursowych w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku, głównie w związku z wpływem zmian kursów walut na nasze zobowiązania denominowane w USD i EUR, w porównaniu z 25,2 miliona USD za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku. Ten spadek był związany ze wzmocnieniem złotego polskiego i rubla rosyjskiego do dolara amerykańskiego i euro.

Łączne koszty operacyjne wzrosły o 12,7 miliona USD, z 0,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 13,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Ten wzrost był związany głównie z jednorazowym obciążeniem w kwocie 14,1 miliona USD dotyczącym premii za wcześniejsze wezwanie w momencie wcześniejszego wykupu w styczniu 2010 roku Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku. Pozostałe zwiększenie wynikało z odpisu niezamortyzowanych kosztów oferty dotyczących Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, a także z kosztów usług profesjonalnych poniesionych w związku ze sprzedażą działalności dystrybucyjnej w Polsce, przy czym zostało skompensowane otrzymaną dywidendą. W tabeli poniżej przedstawiono strukturę pozostałych kosztów nieoperacyjnych.

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2010	2009
Premia z tytułu wezwania do wcześniejszego wykupu.....	(\$ 14 115)	\$ 0
Odpis niezamortyzowanych kosztów oferty	(4 076)	0
Dywidenda otrzymana	7 642	0
Koszty usług profesjonalnych dotyczących sprzedaży działalności dystrybucyjnej.....	(2 000)	0
Pozostałe zyski/(straty)	(1 023)	(934)
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej razem	(\$ 13 572)	(\$ 934)

Podatek dochodowy

Nasza efektywna stawka podatkowa za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku wynosiła 20,8%, co wynika głównie z kombinacji ustawowych stawek podatkowych obowiązujących w Polsce (19%) i Rosji (20%).

Udział w dochodzie netto

Udział w dochodzie netto za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku obejmuje proporcjonalny udział Spółki w zysku netto z inwestycji w Grupie Whitehall. Łączne wyniki z inwestycji kapitałowych przypadające CEDC wzrosły ze straty w kwocie 5,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do zysku w kwocie 14,3 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten był głównie skutkiem strat kursowych, jakie Russian Alcohol poniosła w pierwszym kwartale 2009 roku, ponieważ w tym okresie Russian Alcohol wciąż podlegała konsolidacji metodą kapitałową.

Rok zakończony 31 grudnia 2009 roku w porównaniu do roku zakończonego 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	\$ 1 532 352	\$ 1 289 963
Podatek akcyzowy	(842 938)	(718 721)
Przychody netto ze sprzedaży	689 414	571 242
Koszt własny sprzedaży	340 482	321 274
Zysk brutto ze sprzedaży	348 932	249 968
Koszty operacyjne	144 158	114 607
Odpisy z tytułu utraty wartości	20 309	0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	184 465	135 361
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Koszty z tytułu odsetek, netto	(73 468)	(47 810)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	25 193	(123 801)
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonych	(38 501)	0
Pozostałe koszty działalności nieoperacyjnej netto	(934)	(488)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i udziałem w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	96 755	(36 738)
Podatek dochodowy	(18 495)	(1 382)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	(5 583)	1 168
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	72 677	(36 952)
Działalność zaniechana		
Zysk/strata z działalności spółek dystrybucyjnych	9 410	27 203
Podatek dochodowy	(1 050)	(5 169)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	8 360	22 034
Zysk/(strata) netto	81 037	(14 918)
Minus: Zysk netto przypadający na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	2 708	3 680
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 78 329	(\$ 18 598)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 0,16	\$ 0,50
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 1,51	(\$ 0,34)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 0,15	\$ 0,49
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 1,50	(\$ 0,34)

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 zwiększyły się o około 20,7% lub 118,2 miliona USD, z 571,2 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 689,4 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Poniżej przedstawiono podział naszej działalności według segmentów, reprezentujących nasze główne obszary geograficzne działalności – Polskę, Rosję i Węgry:

Segment	Przychody ze sprzedaży netto według segmentów	
	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2009	2008
Polska	\$ 258 727	\$ 397 961
Rosja.....	394 102	129 799
Węgry	36 585	43 482
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 689 414	\$ 571 242

Przychody ze sprzedaży w Polsce zmniejszyły się o 139,3 miliona USD, z 398,0 milionów USD za rok zakończony 31 grudnia 2008 roku do 258,7 miliona USD za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku. Spadek ten wynikał głównie ze spadku przychodów ze sprzedaży rok do roku o 19,4 miliona USD, co było związane ze spowolnieniem rynkowym spowodowanym globalnym kryzysem gospodarczym. Dalszy spadek wynikał z obniżki spowodowanej niższymi przychodami z podatku akcyzowego na sprzedaż bezpośredniej na rzecz głównych klientów, wpływu kursów wymiany walut i organicznych zmian w sprzedaży. Obniżka spowodowana niższymi przychodami z podatku akcyzowego w kwocie 29,3 miliona USD odzwierciedla sprzedaż na rzecz głównych klientów, która w przeszłości była realizowana przez sprzedane spółki dystrybucyjne, a obecnie jest realizowana bezpośrednio przez zakłady produkujące wódkę należące do Spółki. W przeszłości sprzedaż realizowana przez spółki dystrybucyjne była ujmowana w kwocie brutto z podatkiem akcyzowym, podczas gdy w przypadku sprzedaży bezpośredniej prowadzonej przez jednostkę produkcyjną, jest ujmowana w kwocie netto. W związku z tym spadek ten odzwierciedla obniżkę spowodowaną odjęciem podatku akcyzowego. Na wyniki sprzedaży w Polsce dodatkowo wpłynęło osłabienie się złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego w ciągu roku, które spowodowało zmniejszenie sprzedaży w dolarach amerykańskich o około 90,6 miliona USD.

Sprzedaż w Rosji wzrosła o 264,3 miliona USD, ze 129,8 miliona USD za rok zakończony 31 grudnia 2008 roku do 394,1 miliona USD za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku. Wzrost ten był spowodowany głównie konsolidacją Russian Alcohol, poczynając od drugiego kwartału 2009 roku, odpowiadającą za kwotę 307,2 miliona USD, skompensowaną organicznym spadkiem sprzedaży o około 4% głównie na skutek niższej sprzedaży wódki premium marki Parliament związanej z globalnym kryzysem gospodarczym. Ogólny wzrost sprzedaży w Rosji został dodatkowo skompensowany osłabieniem się rubla rosyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które spowodowało spadek sprzedaży w dolarach amerykańskich o około 25,7 miliona USD.

Spadek sprzedaży na Węgrzech o 6,9 miliona USD wynikał głównie z niekorzystnego środowiska konsumenckiego związanego z globalnym kryzysem gospodarczym.

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto ze sprzedaży zwiększył się o około 39,6% lub 98,9 miliona USD, z 250,0 milionów USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 348,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku, co było związane wzrostem procentowej marży zysku brutto w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Marża zysku brutto zwiększyła się z 43,8% sprzedaży netto za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 50,6% sprzedaży netto za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Głównym czynnikiem powodującym zwiększenie marży było uwzględnienie w całym roku wyników Parliament – nabytej ostatnio spółki w Rosji, a także pierwsza konsolidacja wyników Russian Alcohol, ponieważ spółki rosyjskie działają przy wyższych marżach zysku brutto niż spółki polskie.

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i ogólnego zarządu, koszty reklamy, amortyzacja niezwiązana z produkcją oraz rezerwa na nieściągalne należności. Koszty operacyjne jako procent sprzedaży netto zwiększyły się z 20,1% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 23,9% sprzedaży netto za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Łączne koszty operacyjne wzrosły o około 43,5% lub 49,9 miliona USD, ze 114,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 164,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Około 114,6 miliona USD z tego wzrostu wynikało z konsolidacji przejęcia Russian Alcohol w lipcu 2008 roku. Około 38,7 miliona USD było spowodowane niższymi kosztami operacyjnymi w naszych obecnych spółkach, które obejmują zyski i straty z pewnych 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 26,1 miliona USD w porównaniu z takim samym okresem w poprzednim roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę kosztów operacyjnych.

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2009	2008
	(w tysiącach USD)	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A).....	\$ 121 026	\$ 72 870
Marketing	36 863	36 280
Amortyzacja	6 578	5 457
Koszty operacyjne razem	\$ 164 467	\$ 114 607

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zwiększyły się o około 66,0% lub 48,1 miliona USD, z 72,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 121,0 milionów USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Konsolidacja wyników Russian Alcohol odpowiadała za wzrost o około 100,0 milionów USD, który został skompensowany osłabieniem złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu obejmują pewne jednorazowe zyski i straty odnotowane w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku, w kwocie 225,6 miliona USD w zysku operacyjnym, oparte na aktualizacji wyceny posiadanych poprzednio udziałów kapitałowych w Russian Alcohol do wartości godziwej, która została częściowo skompensowana jednorazowymi obciążeniami, w tym obciążeniem w kwocie 162,0 milionów USD związanym z niezamortyzowanym dyskontem wynagrodzenia odroczonego spowodowanym przyspieszonym wykupem udziału Lion Capital w Russian Alcohol, rozliczeniem gotówkowym po zamknięciu na kwotę 15,0 milionów USD z pierwotnymi sprzedającymi Russian Alcohol, odpisem z tytułu utraty wartości w kwocie 20,3 miliona USD dotyczącym znaków towarowych Spółki, a także wynagrodzeniami za usługi prawne i doradztwo w związku z przejęciem.

Amortyzacja wzrosła o około 20,5% lub 1,1 miliona USD, z 5,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 6,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej wzrósł o około 36,3%, czyli o 49,1 miliona USD, ze 135,4 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 184,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Wzrost ten był spowodowany głównie konsolidacją wyników Russian Alcohol, w wyniku czego Spółka ujęła jednorazowy zysk w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku w kwocie 225,6 miliona USD w zysku z działalności operacyjnej, w oparciu o aktualizację wartości udziału kapitałowego w Russian Alcohol pozostającego poprzednio w posiadaniu do wartości godziwej, który został częściowo skompensowany jednorazowymi obciążeniami: w kwocie 162,0 milionów USD w związku z niezamortyzowanym dyskontem wynagrodzenia odroczonego spowodowanym przyspieszonym wykupem udziału Lion w Russian Alcohol, w kwocie 15,0 milionów USD z tytułu rozliczenia gotówkowego po zamknięciu z pierwotnymi sprzedającymi Russian Alcohol i obciążeniem z tytułu utraty wartości w kwocie 20,3 miliona USD dotyczącym znaków towarowych Spółki.

	Zysk z działalności operacyjnej Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2009	2008
Segment		
Polska	\$ 95 971	\$ 95 178
Rosja.....	90 696	39 745
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	\$ 184 465	\$ 135 361

Zysk z działalności operacyjnej w Polsce jako procent przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 37,0% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z 23,9% za taki sam okres w 2008 roku. Te wartości uwzględniają jednak pewne zyski i straty jednorazowe, opisane 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 26,2% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z 23,9% w 2008 roku.

Marża zysku z działalności operacyjnej jako procent przychodów ze sprzedaży netto w Rosji obniżyła się z 30,6% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 23,0% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku, co odzwierciedla wpływ konsolidacji Russian Alcohol. Russian Alcohol działa głównie w segmencie popularnym w porównaniu z Parlament będącą wódką z segmentu *sub-premium* i prowadzi również sprzedaż gotowych napojów alkoholowych (niskoalkoholowych), które mają niższą marżę niż wódka.

Na Węgrzech odnotowano spadek zysku z działalności operacyjnej wyrażonego jako procent przychodów ze sprzedaży netto z 17,5% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 16,7% za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. Spadek ten wynikał przede wszystkim z wyższych kosztów importu w walucie lokalnej w pierwszym kwartale 2009 roku, ponieważ sprzedaż na Węgrzech dotyczy wyłącznie alkoholi importowanych, których ceny są denominowane głównie w euro.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty odsetkowe zwiększyły się o około 53,7% czyli o 25,7 miliona USD, z 47,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku do 73,5 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 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 25,2 miliona USD pozostałych przychodów finansowych w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, w porównaniu ze stratą w kwocie 123,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Zmiana ta była związana głównie z wpływem zmian kursów wymiany walut 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 tym zadłużeniem bankowym. Łączny wpływ tych transakcji wyniósł 16,9 miliona USD.

Wartość bieżąca wynagrodzenia odroczonego związanego z przejęciem Russian Alcohol 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 nieoperacyjne za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku obejmują straty netto w kwocie 0,9 miliona USD w porównaniu ze stratami w kwocie 0,5 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 15% udział w Parlament do 25 września 2009 roku (gdy przejęliśmy ten udział mniejszościowy) oraz udział mniejszościowy o wartości około 2,5 miliona USD związany z określonymi udziałowcami mniejszościowymi Russian Alcohol, których pełny udział został przejęty 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 12,1 miliona USD z inwestycji w Grupę Whitehall za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku.

Oświadczenie dotyczące płynności i zasobów kapitałowych

W analizowanych okresach głównym źródłem umożliwiającym zachowanie płynności były przepływy pieniężne 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 pieniężnych Spółki we wskazanych okresach.

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku
		(w tysiącach USD)	
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	(\$ 29 386)	\$ 89 752	\$ 97 670
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej...	457 421	(1 067 129)	(669 626)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	(417 863)	997 964	620 926

Kierownictwo monitoruje i analizuje wskaźniki wyników finansowych i niefinansowych działalności według segmentów, które podzielone są według krajów. Szczegółową analizę takich wskaźników w postaci wartości sprzedaży w walutach lokalnych, marży brutto i kosztów operacyjnych według segmentów ujęto w części „Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd” Formularza 10-K.

Przepływy pieniężne w roku finansowym 2010

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej składają się środki pieniężne netto z działalności operacyjnej i odsetek. Łączne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej obniżyły się z wpływów w kwocie 89,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do wypływów w kwocie 29,4 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Głównymi czynnikami, które spowodowały ten niższy poziom wygenerowanych środków pieniężnych w 2010 roku były niższy bazowy zysk z działalności operacyjnej Spółki, co opisano wcześniej, oraz wyższe koszty odsetkowe wraz z pewnymi jednorazowymi wpływami pieniężnymi w 2010 roku w kwocie 32 milionów USD. Jednorazowe przepływy pieniężne odnotowane w 2010 roku obejmują odsetki naliczone w wysokości 12 milionów USD zapłacone w momencie wykupu w styczniu 2010 roku Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, a także premię gotówkową w kwocie 20 milionów USD wypłaconą pewnym członkom obecnego i byłego zespołu kierowniczego Lion/Russian Alcohol Group, która miała być wypłacona w momencie oddania kontroli CEDC. Ze względu na termin spłaty Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku Spółka poniosła podwójne obciążenia gotówkowe z tytułu odsetek w tym okresie.

Ogólne zmiany stanu kapitału obrotowego dotyczące należności, zapasów i zobowiązań odpowiadały wpływom środków pieniężnych w kwocie około 20,4 miliona USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010. Wskaźnik rotacji należności wzrósł z 82,6 dnia na dzień 31 grudnia 2009 roku do 87,4 dnia na dzień 31 grudnia 2010 roku. Ten wzrost wynikał głównie ze zwiększenia wskaźnika rotacji należności w powiązaniu ze strukturą kanałów, ponieważ więcej sprzedaży realizowano na rzecz dyskontów i głównych klientów, którzy zwykle mają dłuższe terminy płatności. Wskaźnik obrotu zapasów obniżył się z około 97 dni na 31 grudnia 2009 roku do około 90 dni na 31 grudnia 2010 roku, głównie dzięki usprawnieniu zarządzania zapasami. Poza tym stosunek aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych wzrósł z 1,22 w 2009 roku do 1,75 w 2010 roku w związku z obniżeniem salda zobowiązań krótkoterminowych, głównie kredytów bankowych o 35 milionów USD, a także pozostałych zobowiązań naliczonych o 36 milionów USD. Obniżenie pozostałych zobowiązań naliczonych było związane głównie z wypłaceniem 20 milionów naliczonych na premie gotówkowe dla pewnych członków obecnego i byłego zespołu kierowniczego Lion/Russian Alcohol Group, które miały być wypłacone w momencie oddania kontroli CEDC. Poza tym na wskaźnik wpłynęło rozliczenie salda środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania ujętych na 31 grudnia 2009 roku w kwocie 481 milionów USD, które zostało rozliczone z saldami wynagrodzenia odroczonego i zobowiązaniami krótkoterminowymi należnymi w związku z Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi, co miało miejsce w styczniu 2010 roku. Kolejnym czynnikiem, który miał wpływ na wskaźnik była sprzedaż działalności dystrybucyjnej w Polsce, która spowodowała eliminację sald odzwierciedlających działalność zaniechaną na 31 grudnia 2009 roku w aktywach bieżących i zobowiązaniach krótkoterminowych.

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej

Przepływy środków pieniężnych netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej obejmują środki pieniężne netto wykorzystane do przejęcia spółek zależnych oraz majątku trwałego, a także zwolnienie środków z rachunku escrow. Wpływy środków pieniężnych netto za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku wyniosły 457,4 miliona USD. W grudniu 2009 roku Spółka przekazała na rachunek escrow część wpływów z wyemitowanych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, które miały być wykorzystane na spłatę Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, oraz pozostałej części gotówkowej odroczonego wynagrodzenia dla Lion Capital w związku z przejęciem Russian Alcohol. Środki te zostały następnie zwolnione w styczniu 2010 roku, co spowodowało wpływ środków pieniężnych ze środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 481,4 miliona USD. Przepływy pieniężne w kwocie 135,9 miliona USD stanowią głównie pozostałe zobowiązania gotówkowe zapłacone w wyniku ostatecznego wykupu Russian Alcohol zakończonego w styczniu 2010 roku, z czego 100 milionów USD pochodzi ze zwolnienia środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania. Dodatkowe środki pieniężne w kwocie 6 milionów USD wykorzystano na zakup znaku towarowego Urozhay w Rosji. Poza tym Spółka otrzymała 124,2 miliona USD od Eurocash jako wynagrodzenie za zbycie działalności dystrybucyjnej.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej odzwierciedlają środki pieniężne wykorzystane do obsługi zadłużenia, zadłużenie w ramach linii kredytowych oraz wpływ środków pieniężnych z tytułu plasowania prywatnego i realizacji opcji. Środki pieniężne netto wykorzystane w działalności finansowej za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku wyniosły 417,9 miliona USD w porównaniu z wpływami w kwocie 998,0 milionów USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku środki pieniężne przeznaczono głównie na spłatę Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku w kwocie 367,9 miliona USD, w tym kwoty głównej wynoszącej 353,8 miliona USD i 4% premii za wcześniejszy wykup w kwocie 14,1 miliona USD. Wpływy pieniężne w kwocie 7,5 miliona USD stanowiły spłatę kredytu przez Grupę Whitehall, która jest inwestycją kapitałową Spółki.

Przepływy pieniężne w roku finansowym 2009

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej składają się środki pieniężne netto z działalności operacyjnej i odsetek. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku wyniosły 89,8 miliona USD w porównaniu z 97,7 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Zmiany stanu kapitału obrotowego obejmowały wpływy środków pieniężnych w kwocie 25,2 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z wpływami środków pieniężnych w kwocie 4,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Ponieważ w 2009 roku Spółka odnotowała niższe stopy wzrostu organicznego w porównaniu z 2008 rokiem, co było związane z globalnym kryzysem gospodarczym, mogła obniżyć wymagania odnośnie do kapitału obrotowego, co poprawiło przepływy pieniężne związane ze zmianami stanu kapitału obrotowego.

Ze względu na globalny kryzys gospodarczy w 2009 roku Spółka wykazała niższe stopy wzrostu organicznego w porównaniu z 2008 rokiem i w związku z tym mogła obniżyć wymagania odnośnie do kapitału obrotowego skorygowanego o wpływ przejęć, co zwiększyło przepływy pieniężne związane ze zmianami stanu kapitału obrotowego w 2009 roku w porównaniu z 2008 rokiem. Wskaźnik rotacji należności wzrósł z 70 dni na dzień 31 grudnia 2008 roku do 83 dni na dzień 31 grudnia 2009 roku. Ten wzrost wynikał głównie ze zwiększenia wskaźnika rotacji należności w powiązaniu ze sprzedażą na rzecz spółek, za pośrednictwem których realizowaliśmy działalność dystrybucyjną, ujętych na dzień 31 grudnia 2009 roku jako przeznaczone do sprzedaży (patrz nota 4 w naszym sprawozdaniu finansowym). W ramach przygotowania do sprzedaży naszej działalności dystrybucyjnej zmieniliśmy warunki kredytowania. Spółka przedłużyła tym spółkom zależnym termin płatności z płatności gotówką przy dostawie w 2008 roku do normalnego terminu płatności stosowanego dla stron trzecich (średnio 30 dni) na koniec 2009 roku. Ta zmiana rozliczenia z gotówkowego na kredytowe wpłynęła na nasz ogólny wskaźnik rotacji należności. Wskaźnik obrotu zapasów utrzymał się na stabilnym poziomie około 97 dni, jeżeli porównuje się wartość na 31 grudnia 2009 roku i wartość na 31 grudnia 2008 roku. Poza tym stosunek aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych wzrósł z 1,17 w 2008 roku do 1,22 w 2009 roku głównie w związku z konsolidacją Russian Alcohol, która spowodowała zwiększenie skonsolidowanych aktywów bieżących w porównaniu ze wzrostem naszych skonsolidowanych zobowiązań krótkoterminowych o około 250 milionów USD.

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej

Środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej obejmują środki pieniężne netto przeznaczone na realizację inwestycji w podmiotach, które nie stanowiły pełnej własności Spółki, 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, była odroczonej przynajmniej do kwietnia 2010 roku. Z kwoty 110,5 miliona USD, 101,0 milionów USD wpłacono na rachunek zastrzeżony i ta kwota jest wykazana w przepływach pieniężnych jako zmiana salda środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania. Pozostałe wpływy 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 pieniężne 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 pieniężne netto z działalności finansowej za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku wyniosły 998,0 milionów USD w porównaniu z 620,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 roku. Główne źródła wpływów pieniężnych z działalności finansowej obejmowały dwie oferty publiczne akcji zakończone w lipcu i listopadzie 2009 roku, które zapewniły łączne wpływy netto na kwotę 491,0 milionów USD, a także emisję nowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych

Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, która zapewniła łączne wpływy netto na kwotę 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.

Płynność i zasoby kapitałowe w przyszłych okresach

Metody finansowania

Według kierownictwa Spółka ma wystarczającą płynność, aby finansować swoją działalność w przyszłości.

Kredyty bankowe

17 grudnia 2010 roku Spółka zawarła Umowę w sprawie kredytu terminowego i kredytu w rachunku bieżącym („Linia Kredytowa”) z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., jako Agentem, Pierwotnym Kredytodawcą i Agentem Zabezpieczenia, a także z Bankiem Zachodnim WBK S.A., jako Pierwotnym Kredytodawcą. Linia Kredytowa zapewnia limit kredytowy do kwoty 330,0 milionów zł (lub około 111,5 miliona USD), który może być wykorzystany jako jeden kredyt terminowy i dwa kredyty w rachunku bieżącym na (i) refinansowanie istniejących linii kredytowych; oraz (ii) finansowanie ogólnych celów biznesowych Kredytobiorców. 20 grudnia 2010 roku Spółka wykorzystła około 130,0 milionów zł (lub około 43,9 miliona USD) i przeznaczyła wpływy netto na spłatę wcześniejszych linii kredytowych udzielonych przez innych kredytodawców.

Kredyt terminowy jest początkowo oprocentowany według stawki równej marży w wysokości 2,25% plus Warszawska Stopa Międzybankowa plus procent roczny odzwierciedlający pewne koszty obowiązkowe pokrywane przez Kredytodawców. Kredyt terminowy jest wymagalny 48 miesięcy po dacie dokonania wypłaty. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka wykorzystła około 130,0 milionów zł (43,9 miliona USD) z Kredytu Terminowego. Kredyt w rachunku bieżącym jest początkowo oprocentowany według stawki równej marży w wysokości 1,25% plus Warszawska Stopa Międzybankowa plus procent roczny odzwierciedlający pewne koszty obowiązkowe pokrywane przez Kredytodawców. Kredyt w rachunku bieżącym jest wymagalny 12 miesięcy po dacie dokonania wypłaty. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie wykazywała żadnych niespłaconych kwot w ramach linii kredytowych, a kredyty w rachunku bieżącym wykazywały saldo dostępne na poziomie 200,0 milionów zł (67,6 miliona USD).

Linia Kredytowa wiąże się z pewnymi wymogami dotyczącymi podejmowania i zaniechania określonych działań, które między innymi wprowadzają ograniczenia odnośnie do naszej zdolności do fuzji, rozwiązywania spółek, likwidacji lub konsolidacji, dokonywania przejęć i inwestycji, dysponowania lub przekazywania aktywów, zmiany charakteru naszej działalności lub poniesienia dodatkowego zadłużenia, w każdym razie, podlegające pewnym zastrzeżeniom i wyjątkom.

Poza tym Linia Kredytowa wiąże się z pewnymi wymogami finansowymi, które między innymi obejmują minimalny wskaźnik EBITDA (zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją) do obciążeń stałych („Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia”) i maksymalny wskaźnik łącznego zadłużenia pomniejszonego o środki pieniężne do EBITDA („Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto”). wynoszące (i) 5:1 za Okres Obliczeniowy (zgodnie z definicją poniżej) kończący się 31 grudnia 2010 roku i 31 marca 2011 roku; (ii) 4,5: 1 za Okres Obliczeniowy kończący się 30 czerwca 2011 roku, 30 września 2011 roku, 31 grudnia 2011 roku i 31 marca 2012 roku; (iii) 4:1 za Okres Obliczeniowy kończący się 30 czerwca 2012 roku, 30 września 2012 roku; (iv) 3,5:1 za Okres Obliczeniowy kończący się 31 grudnia 2012 roku i 31 marca 2013 roku; oraz (v) 3:1 za każdy następny Okres Obliczeniowy. Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia i Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto są wyliczane na koniec każdego okresu dwunastu miesięcy bezpośrednio poprzedzający ostatni dzień każdego naszego kwartału finansowego (każdy zwany „Okresem Obliczeniowym”).

Na dzień 31 grudnia 2010 roku, głównie ze względu na omówione powyżej czynniki, które niekorzystnie wpłynęły na nasze wyniki finansowe za 2010 rok, w tym koszty początkowe związane z wprowadzeniem na rynek *Żubrówki Białej*, wyższe ceny nieprzetworzonego spirytusu na skutek letniej suszy w Rosji i w Europie Wschodniej, a także brak możliwości uzyskania znaków akcyzy w naszym głównym zakładzie produkcyjnym w Rosji w czwartym kwartale 2010 roku, nasz Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia wyniósł około 1,7, a nasz Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto wyniósł około 6,4. W związku z tym na dzień 31 grudnia 2010 roku nie dotrzymaliśmy wymogów dotyczących Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto.

Dnia 28 lutego 2011 roku podpisaliśmy umowę z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. i Bankiem Zachodnim WBK S. A. („Umowa”), zgodnie z którą i z zastrzeżeniem warunków zawartych w tej umowie, strony uzgodniły, między innymi, zrzeczenie się wszelkich naruszeń wymogu dotyczącego Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto za okres pomiaru zakończony 31 grudnia 2010 roku, a także zmianę tych wskaźników dla celów okresu pomiaru kończącego się 31 marca 2011 roku, odpowiednio, na 1,28:1 i 8,35:1. W wyniku Umowy nieosiągnięcie przez nas zgodności z wymogami dotyczącymi Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto na dzień 31 grudnia 2010 roku nie spowodowało niedotrzymania w ramach Linii Kredytowej. W dalszym ciągu wspólnie z naszymi pożyczkodawcami w ramach Linii Kredytowej pracujemy nad kolejną zmianą tych wskaźników na przyszłe okresy pomiaru i razem z nimi uzgodniliśmy współpracę w dobrej wierze, aby dojść do porozumienia odnośnie do zmienionych warunków Linii Kredytowej do 30 czerwca 2011 roku. Chociaż nie

możemy zapewnić żadnego ostatecznego zapewnienia odnośnie do przyszłej zgodności z tymi wskaźnikami, obecnie przewidujemy, że dotrzemy tych wskaźników, jak wskazano w Umowie, za okres pomiaru kończący się 31 marca 2011 roku; w braku dalszej zmiany linii kredytowej obecnie przewidujemy jednak, że nie osiągniemy żadnego ze wskaźników za pozostałe okresy pomiarowe w 2011 roku. Poza wszelkimi prawami przysługującymi naszym kredytodawcom w ramach Linii Kredytowej, jeżeli nie uzgodnimy zmienionych warunków z naszymi kredytodawcami do 30 czerwca 2011 roku, Umowa stwierdza, że będą mieli oni prawo do uznania linii kredytowej za należną i płatną w dowolnym momencie 29 lipca 2011 roku lub po tej dacie.

W związku z Umową wyraziliśmy zgodę na zapłatę jednorazowej opłaty za zrzeczenie się w kwocie 3,3 miliona zł (około 1,15 miliona USD). Poza tym uzgodniliśmy z naszymi kredytodawcami, że kwota dostępna nam w ramach kredytów w rachunku bieżącym wchodzących w skład Linii Kredytowej zostanie zmniejszona do 120 milionów zł (około 41,6 miliona USD), a marże od naszego kredytu terminowego i kredytów w rachunku bieżącym zostaną zwiększone (ze skutkiem od 1 marca 2011 roku), odpowiednio, do 4,25% i 3,25%, a marże od akredytyw wydawanych w ramach linii kredytowej zostaną zwiększone do 2,50%. Kwota dostępna nam w ramach kredytów w rachunku bieżącym może być zwiększona, a marże mogą być zmniejszone według wyłącznego uznania kredytodawców po zakończeniu procesu analizy finansowo-prawnej (*due diligence*). W dacie niniejszego raportu w ramach kredytu w rachunku bieżącym do spłaty pozostawało 7,3 miliona USD.

Niespełnienie wymogów dotyczących Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto w przyszłych okresach pomiaru, jeżeli takie niedotrzymanie nie będzie przedmiotem zrzeczenia się ani nie zostanie naprawione, może spowodować wezwanie do wcześniejszej spłaty powiązanego zadłużenia i wezwanie do wcześniejszej spłaty zadłużenia wynikającego z innych instrumentów, dla których obowiązują postanowienia dotyczące wzajemnej wcześniejszej spłaty lub wzajemnego braku zgodności, w tym – jeżeli kwota zadłużenia podlegającego takiej wcześniejszej spłacie przekroczy 30,0 milionów USD – umów dotyczących naszych uprzywilejowanych papierów dłużnych wymagalnych w 2016 roku i naszych uprzywilejowanych zamiennych papierów dłużnych. Możemy poszukiwać finansowania alternatywnego bez względu na to, czy dojdziemy do porozumienia z naszymi pożyczkodawcami w odniesieniu do Linii Kredytowej, czy nie. Takie finansowanie może obejmować kapitał własny i/lub finansowanie dłużne, które może być zabezpieczone i może mieć na celu spłatę lub części Linii Kredytowej wpływami z takiego finansowania lub wpływami z takiego finansowania w połączeniu ze środkami pieniężnymi w kasie. Mamy prawo do wcześniejszej spłaty linii kredytowej w całości lub w części w dowolnym momencie po przekazaniu zawiadomienia z wyprzedzeniem 10 dni roboczych. Nie możemy zapewnić, czy i na jakich warunkach, takie transakcje mogą być nam dostępne, a taka dostępność oraz nasza opinia na temat zasadności przystąpienia do takiej transakcji lub połączenia transakcji będą zależeć, między innymi, od rynku, sytuacji gospodarczej, biznesowej i innych warunków i oczekiwań istniejących w danym momencie.

Biorąc pod uwagę powyższe kwoty kredytów niespłaconych na dzień 31 grudnia 2010 roku w wysokości 43,9 miliona USD stanowiły zadłużenie bieżące.

Poza tym na dzień 31 grudnia 2010 roku dostępna była pełna kwota wynosząca 41,5 miliona USD w ramach kredytów w rachunku bieżącym udzielonych przez Pekso S.A. i BRE Bank z terminami wymagalności przypadającymi, odpowiednio, 30 kwietnia 2011 roku i 24 lutego 2011 roku.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Bols Hungary miał dostęp do pełnej kwoty 0,5 miliona USD, która pozostała dostępna w ramach kredytów w rachunkach bieżących udzielonych przez ING Bank.

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku

Dnia 2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji i sprzedaży Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 9,125%, wymagalnych w 2016 roku oraz Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, wymagalnych w 2016 roku („Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC). Spółka wykorzystała część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku na wykup pozostających w obiegu Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, na łączną kwotę kapitału 245 440 000 EUR na dzień 4 stycznia 2010 roku. Pozostałą część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku wykorzystano na (i) zakup pozostałego udziału kapitałowego Lion Capital w Russian Alcohol przez wykonanie Opcji Lion i Opcji Współinwestora, zgodnie z warunkami i postanowieniami, odpowiednio, Umowy Opcji Lion i Umowy Opcji Współinwestora; (ii) spłatę wszystkich kwot zaległych w ramach linii kredytowych Russian Alcohol; oraz (iii) spłatę pewnego innego zadłużenia.

Dnia 9 grudnia 2010 roku Spółka dokonała emisji i sprzedaży dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 50 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, wymagalnych w 2016 roku („Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC). Spółka wykorzystała wpływy netto z dodatkowych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku na spłatę swoich kredytów terminowych i kredytów w rachunku bieżącym udzielonych przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Bank Zachodni WBK S.A.

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 warunkami 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 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 zakładach spirytusowych Russian Alcohol i zakładów spirytusowych Topaz. Warunki emisji dotyczące Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku zawierają pewne ograniczenia, w tym warunki ograniczające zdolność Spółki do ponoszenia lub gwarantowania dodatkowego zadłużenia, dokonywania określonych płatności zastrzeżonych, przekazywania lub sprzedaży aktywów, zawierania transakcji ze spółkami stowarzyszonymi, tworzenia określonych zastawów, a także nakładają ograniczenia dotyczące zdolności podlegających ograniczeniu spółek zależnych do wypłaty dywidend i dokonywania innych płatności, udzielania gwarancji zadłużenia przez podlegające ograniczeniom spółki zależne, zawierania transakcji leasingu zwrotnego, fuzji, konsolidacji lub łączenia się z innymi podmiotami, wykazywania spółek podlegających ograniczeniom jako niepodlegające ograniczeniom spółki zależne, jak również podejmowania działalności innej niż dozwolona. Umowa dotycząca Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku zawiera również wymóg dotyczący wzajemnej wcześniejszej spłaty. Jeżeli kwoty pożyczone w ramach linii kredytowych miałyby być spłacone wcześniej zgodnie z ich warunkami, zgodnie z tym wymogiem przyspieszona będzie również spłata Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku.

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 należne są co pół roku, 15 marca i 15 września, poczynając od 15 września 2008 roku. Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne są zamienne w pewnych okolicznościach na środki pieniężne i odpowiednio, akcje zwykłe, w oparciu o wstępny wskaźnik konwersji wynoszący 14,7113 akcji za 1,000 USD kwoty głównej, 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, jeżeli dotyczy. Przychody z Zamiennych Papierów Dłużnych zostały wykorzystane do sfinansowania pieniężnej części ceny przejęcia Parliament oraz Whitehall. Umowa dotycząca Zamiennych Papierów Dłużnych roku zawiera również wymóg dotyczący wzajemnej wcześniejszej spłaty. Jeżeli kwoty pożyczone w ramach linii kredytowych miałyby być spłacone wcześniej zgodnie z ich warunkami, zgodnie z tym wymogiem przyspieszona będzie również spłata Zamiennych Papierów Dłużnych.

Emisja Walorów

Dnia 22 kwietnia 2010 roku zgodnie z postanowieniami Umowy Opcji z dnia 19 listopada 2009 roku, Spółka wykonała swoje prawo do wydania na rzecz Cayman 4 i Cayman 5, jako rozliczenia wynagrodzenia należnego zgodnie z Umową Opcji Lion, odpowiednio, 799 330 i 278 745 akcji zwykłych Spółki („Emisja Akcji”). Wynikiem Emisji Akcji było spłacenie 45 milionów USD z 50 milionów USD odroczonego wynagrodzenia ujętego jako zobowiązanie na 31 marca 2010 roku.

Przejęcie Whitehall

7 lutego 2011 roku Spółka i Mark Kaufman zawarli ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji („SPA”) i umowę dotyczącą praw rejestracyjnych zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku.

Zgodnie z SPA, między innymi i na warunkach w niej zastrzeżonych, 7 lutego 2011 roku (a) Polmos Białystok (i) otrzymał 1500 akcji klasy B Peulla Enterprises Limited, prywatnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością utworzonej zgodnie z prawem Cypru, spółki holdingowej WHL Holdings Limited („Peulla”), reprezentujących pozostałe udziały ekonomiczne w Peulla nieznajdujące się w posiadaniu Polmos; oraz (ii) przekazał Sprzedającemu i Kauffmanowi łącznie 68,5 miliona USD w gotówce w bezpośrednio dostępnych środkach; oraz (b) Spółka (i) otrzymała 3751 akcji klasy A Peulla, reprezentujących pozostałe udziały dające prawo głosu w Peulla, niestanowiące własności Spółki lub Polmos; oraz (ii) wydała Kaufmanowi 959 245 akcji zwykłych spółki o wartości nominalnej 0,01 USD za jedną akcję. Łączna wartość wyemitowanych akcji wynosi 23,0 miliony USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może zostać jeszcze określona.

Przejęcie Russian Alcohol Group

Dnia 22 kwietnia 2010 roku zgodnie z postanowieniami Umowy Opcji z dnia 19 listopada 2009 roku, Spółka wykonała swoje prawo do wydania na rzecz Cayman 4 i Cayman 5, jako rozliczenia wynagrodzenia należnego zgodnie z Umową Opcji Lion, odpowiednio, 799 330 i 278 745 akcji zwykłych Spółki („Emisja Akcji”). Wynikiem Emisji Akcji było spłacenie 45 milionów USD z 50 milionów USD odroczonego wynagrodzenia ujętego jako zobowiązanie na 31 marca 2010 roku. Pozostałe 5 milionów USD zostało rozliczone w gotówce 4 lutego 2011 r.

Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne netto na środki trwałe w okresach dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku wynosiły odpowiednio 16,1 miliona USD, 19,6 miliona USD i 20,9 miliona USD. Wydatki inwestycyjne w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku zostały wykorzystane głównie na inwestycje w urządzenia produkcyjne i środki transportu. 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.

Szacujemy, że łączne wydatki inwestycyjne związane z pracami remontowymi w naszych istniejących i przejętych przedsiębiorstwach w latach 2011, 2012 i 2013 wyniosą około 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 zł (około 25,6 miliona USD w oparciu o kurs wymiany na koniec roku) w ciągu pięciu lat od daty przejęcia. Na dzień 31 grudnia 2010 roku spółka zrealizowała 97,8% 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 2010 roku:

	Termin wymagalności płatności				
	Razem	Do 1 roku	1-3 lata (niezbadane) (w tysiącach USD)	3-5 lat	Ponad 5 lat
Zobowiązania długoterminowe					
z tytułu zadłużenia	\$ 1 250 758	0	\$ 299 122	\$ 0	\$ 951 636
Odsetki od zadłużenia					
długoterminowego	532 051	95 033	186 965	171 465	78 588
Zobowiązania krótkoterminowe					
z tytułu zadłużenia	43 919	43 919	0	0	0
Odsetki od zadłużenia					
krótkoterminowego	2 475	2 475	0	0	0
Odroczone płatności związane					
z przejęciami	5 000	5 000	0	0	0
Leasing operacyjny	59 240	8 477	18 523	21 176	11 064
Leasing finansowy	1 933	758	1 175	0	0
Umowy z dostawcami	1 604	1 589	15	0	0
Razem	\$ 1 896 980	\$ 157 251	\$ 505 800	\$ 192 641	\$ 1 041 288

Wpływ inflacji i różnic kursowych

W 2010 roku faktyczna inflacja w Polsce wyniosła 3,1% w porównaniu z 3,5% w 2009 roku. W Rosji i na Węgrzech faktyczna inflacja za 2010 rok wyniosła odpowiednio 8,8% oraz 4,7% w porównaniu z faktyczną inflacją na poziomie 8,8% i 5,6% w 2009 roku.

W zasadzie całość przepływów środków 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 jest powiązany ze zmianą średniego kursu wymiany, wykorzystywanego do przekształcenia rachunku zysków i strat z złotego polskiego, rubla rosyjskiego i forinta węgierskiego na dolary amerykańskie. Kwoty wykazane jako zyski lub straty kursowe w rachunku zysków i strat dotyczą tylko zrealizowanych zysków lub strat z transakcji, które nie są denominowane w złotych polskich, rublu rosyjskim lub forincie węgierskim.

Ponieważ walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański, różnice z przeliczenia wynikające z wahań kursów 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 również zadłużenie obejmujące Zamienne Papiery Dłużne zapadające w 2013 roku i Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro, które zostały pożyczone podmiotom operacyjnym, których walutą funkcyjną jest złoty polski i rubel rosyjski. Skutkiem denominacji zadłużenia w walutach innych niż waluty funkcjonalne Spółki (głównie z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych i Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych Spółki) jest wzrost lub spadek wartości zobowiązań Spółki z tytułu tego zadłużenia wyrażony w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku odpowiednio deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W rezultacie Spółka jest narażona na zyski i straty z aktualizacji wartości tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego z tych kursów walut o jeden procent, która może istotnie oddziaływać na wynik działalności operacyjnej Spółki.

<u>Kurs wymiany</u>	<u>Wartość kwoty nominalnej</u>	<u>Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany o 1%</u>
USD – złoty polski.....		zysk/strata w kwocie 4,3 miliona USD
	426 milionów USD	
USD – rubel rosyjski.....		zysk/strata w kwocie 2,6 miliona USD
	264 miliony USD	
EUR – złoty polski.....		zysk/strata w wysokości 5,8 miliona USD
	430 milionów EUR lub około 575 miliona USD	

Najważniejsze zasady rachunkowości i szacunki

Informacje ogólne

Opracowane przez nas omówienie i analiza sytuacji finansowej i wyników działalności opierają się na skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki, 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, 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 dotyczącej towarów importowanych, w przypadku której przychody ze sprzedaży wykazuje się z wyłączeniem 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 latach zakończonych 31 grudnia 2010, 2009 i 2008 roku Spółka wykazała 172,9 miliona USD, 112,8 miliona USD i 77,2 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, na zwrot wyrobu tworzy się rezerwy 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.

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 pod kątem utraty wartości lub częściej w przypadku stwierdzenia faktów lub okoliczności wymagających przeprowadzenia tej weryfikacji. W celu stwierdzenia potencjalnej utraty wartości stosuje się metody wyceny wartości godziwej, np. metodologię zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Testy prowadzi się na poziomie grupy aktywów dla wartości niematerialnych i prawnych i na poziomie jednostki sprawozdawczej dla wartości firmy. W przypadku metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych Spółka dyskontuje prognozowane wyniki do ich wartości bieżącej. Wykorzystywana stopa dyskonta jest średnią ważoną kosztu kapitału jednostki sprawozdawczej. Amerykańskie zasady rachunkowości (US GAAP) wymagają przeprowadzania testów na wypadek utraty wartości dwuetapowo. Jeżeli wyniki pierwszego etapu nie wskazują, że wartości bilansowe wykazywane przez jednostki sprawozdawcze przekraczają ich wartości godziwe, drugi etap nie musi zostać przeprowadzony. Jeżeli 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.

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, Spółka może być zobowiązana do ujęcia utraty wartości dla grupy sprawozdawczej. Obliczone wartości godziwe zostały skorygowane tam, gdzie jest to wymagane, w celu odzwierciedlenia wpływu podatkowego na zbycie majątku grupy sprawozdawczej.

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.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku wykazaliśmy w bilansie wartość firmy na około 1450,2 miliona USD i wartości niematerialne i prawne w kwocie 627,3 milionów USD netto. W zasadzie całe nasze wartości niematerialne i prawne to prawa do znaków towarowych do różnych marek, które zostały skapitalizowane w ramach procesu alokacji ceny nabycia w związku z przejęciem przez nas Bols, Polmos Białystok, Parliament i Russian Alcohol. Ponieważ marki te są dobrze znane, przyjęto, że ich okres użytkowania jest nieokreślony i w związku z tym nie podlegają one amortyzacji, ale ocenie pod kątem utraty wartości.

Dla celów ustalenia wartości godziwej wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania, Spółka przeprowadza testy na utratę wartości w odniesieniu do wartości firmy i wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania, co wymaga zastosowania szacunków. Wyliczyliśmy godziwą wartość rynkową tych aktywów z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych, a nasze wyliczenie na dzień 31 grudnia 2010 roku opierało się 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 7,60%, 11,96% oraz 9,41% odpowiednio dla Polski, Rosji i

Węgier. Uwzględniając odchylenie od stopy dyskontowej na poziomie 10 punktów bazowych w stosunku do szacunków kierownictwa, 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: zakłady produkcji wódki w Polsce, import – Polska, dystrybucja na Węgrzech, zakłady produkcji wódki w Rosji (w tym Parliament i Russian Alcohol).
- Oszacowaliśmy stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych każdej z naszych grup sprawozdawczych oddzielnie, na podstawie szczegółowego pięcioletniego planu dotyczącego każdej grupy sprawozdawczej.
- Oszacowaliśmy stopy wzrostu wartości końcowej dla naszych aktywów o nieokreślonym okresie użytkowania w przedziale od 1,0% do 2,5%, a dla wartości firmy – od 1,5% do 2,5%, indywidualnie dla każdej grupy sprawozdawczej. Uwzględniając odchylenie od stopy dyskontowej na poziomie 10 punktów bazowych dla stopy wzrostu wartości końcowej w stosunku do szacunków kierownictwa, Spółka nadal nie byłaby zmuszona do dokonania odpisu z tytułu trwałej utraty wartości firmy ani dodatkowego odpisu wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania.

Na podstawie powyższej analizy i ze względu na dalsze gorsze wyniki pewnych marek w porównaniu z oczekiwaniami na 2010 rok, głównie *Absolwent* i *Bols*, Spółka ustaliła, że wartość godziwa znaków towarowych związanych z tymi markami obniżyła się. W związku z tym w czwartym kwartale 2010 roku odnotowaliśmy odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 131,8 miliona USD, który obejmował utratę wartości bilansowej naszych znaków towarowych dotyczących głównie marek *Absolwent* i *Bols* w Polsce.

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

Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych

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 jednostek gospodarczych 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.

Grupa Whitehall

W związku z wymaganiami określonymi w ASC 810, z dniem 1 stycznia 2010 roku Spółka zmieniła metodę konsolidacji Grupy Whitehall, w której Spółka kontroluje 49% udziałów zapewniający prawa głosu, z konsolidacji na metodę praw własności. Ta zmiana została zastosowana retrospektywnie dla wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu finansowym.

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.

Działalność zaniechana

Dla celów sprawozdawczości finansowej, kierownictwo przeanalizowało wymagania zasad rachunkowości przyjętych w Stanach Zjednoczonych (US GAAP) (głównie ASC 360-10 PP&E i ASC 205-20 Prezentacja sprawozdania finansowego) i uznało, że działalność Spółki spełnia wymagane kryteria i w związku z tym spółki dystrybucyjne w Polsce, jak opisano poniżej, należy przedstawić jako dostępne do sprzedaży i jako działalność zaniechaną. 2 sierpnia 2010 roku Spółka zamknęła transakcję sprzedaży 100% swojej działalności dystrybucyjnej w Polsce na rzecz Eurocash SA za cenę zakupu wynoszącą 378,6 miliona zł (124,2 miliona USD) gotówką po odliczeniu zadłużenia i środków pieniężnych, po wszystkich korektach ceny.

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

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 dodatkowe 375 akcji klasy B Whitehall, co spowodowało zwiększenie udziału ekonomicznego Spółki w Grupie Whitehall z 75% do 80%.

Przekazanie aktywów finansowych

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

Podmioty o zmiennych udziałach (Variable Interest Entities)

W momencie pierwotnego nabycia Grupa Whitehall została uznana za podmiot o zmiennych udziałach (Variable Interest Entity), a CEDC za głównego beneficjenta. CEDC skonsolidowała Grupę Whitehall jako połączenie jednostek gospodarczych na dzień 23 maja 2008 przy założeniu, że Grupa Whitehall jest Podmiotem o Zmiennym Udziale („VIE”), 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 inwestycje w spółki stowarzyszone, które początkowo wykazywano według wartości godziwej. Spółka obecnie prowadzi negocjacje z Moët Hennessy w odniesieniu do przyszłej *joint venture*, po przejęciu przez nas kontroli nad Grupą Whitehall.

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydała ASC Temat 810, zmieniający sposób ustalenia przez spółkę tego, czy podmiot podlega konsolidacji. Po przyjęciu ASC Temat 810 Spółka dokonała ponownego ustalenia głównego beneficjenta w oparciu o definicję księgową „kontroli” i „uprawnień”. W wyniku tej ponownej oceny Spółka zmieniła metodę konsolidacji Grupy Whitehall, w której Spółka kontroluje 49% udział zapewniający prawa głosu, z konsolidacji na metodę praw własności. Ta zmiana została zastosowana retrospektywnie dla wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu finansowym.

Wypłaty wynikające z posiadania akcji

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 rozliczanego w akcjach można znaleźć w Nocie nr 13 do naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości

W lipcu 2010 roku Komitet Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydał wytyczne, które wymagają przedstawienia w bilansie dodatkowych ujawnień dotyczących należności finansowych, w tym jakości kredytowej i powiązanych odpisów z tytułu strat kredytowych związanych z takimi aktywami. Wytyczne generalnie obowiązują w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy śródroczne i roczne rozpoczynające się po 15 grudnia 2010 roku, a pewne ujawnienia obowiązują w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy śródroczne i roczne kończące się 31 grudnia 2010 roku i po tej dacie. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie jesteśmy przekonani, że ich wdrożenie nie będzie miało żadnego wpływu na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

Komitet Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydał nowe wymagania dotyczące ujawnień, które wymagają oddzielnej prezentacji uzgodnień pomiarów wartości godziwej na poziomie 3 dla takich kategorii, jak istotne zakupy, sprzedaż, emisja i rozliczenia. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie jesteśmy przekonani, że ich wdrożenie nie będzie miało żadnego wpływu na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

W grudniu 2010 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydała nowe wytyczne odnośnie do realizacji testów na utratę wartości dla wartości firmy. Nowe wytyczne nie dopuszczają możliwości wyłączenia zobowiązań będących częścią struktury kapitałowej jednostki sprawozdawczej przy wyliczaniu wartości bilansowej jednostki sprawozdawczej. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie dokonujemy oceny wpływu wdrożenia na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

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

Nasza działalność prowadzona jest głównie w Polsce i Rosji, a naszymi walutami funkcyjnymi są głównie złoty polski, forint węgierski i rubel rosyjski, podczas gdy walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. 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. Przeciwnie, 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 również zadłużenie obejmujące Zamienne Papiery Dłużne zapadające w 2013 roku i Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku, denominowane w dolarach amerykańskich i euro, które zostały pożyczone podmiotom operacyjnym, których walutą funkcyjną jest złoty polski i rubel rosyjski. Skutkiem denominacji zadłużenia w walutach innych niż waluty funkcjonalne Spółki (głównie z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych i Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych Spółki) jest wzrost lub spadek wartości zobowiązań Spółki z tytułu tego zadłużenia wyrażony w walutach funkcjonalnych Spółki, w przypadku odpowiednio deprecjacji lub aprecjacji tych walut funkcjonalnych. W rezultacie Spółka jest narażona na zyski i straty z aktualizacji wartości tych zobowiązań. W tabeli poniżej podsumowano wpływ przed opodatkowaniem zmiany każdego z tych kursów walut o jeden procent, która może istotnie oddziaływać na wynik działalności operacyjnej Spółki.

Kurs wymiany	Wartość kwoty nominalnej	Wpływ przed opodatkowaniem zmiany kursu wymiany 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.....	430 milionów EUR lub około 575 milionów USD	zysk/strata w wysokości 5,8 miliona USD

Rozdział 8. Sprawozdanie finansowe i dane uzupełniające

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego:

Raport niezależnego biegłego rewidenta	46
Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2010 roku i 2009 roku	47
Skonsolidowany rachunek zysków i strat za lata zakończone 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku.....	48
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za lata zakończone 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku	49
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za lata zakończone 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku.....	51
Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.....	52

Raport niezależnego biegłego rewidenta

Do Rady Dyrektorów i Akcjonariuszy Central European Distribution Corporation

Naszym zdaniem załączone skonsolidowane bilanse oraz powiązane skonsolidowane rachunki zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym i rachunki przepływów pieniężnych we wszystkich istotnych aspektach rzetelnie przedstawiają sytuację finansową Central European Distribution Corporation („CEDC” lub „Spółki”) i jej spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku, a także wyniki ich działalności i przepływy pieniężne za poszczególne trzy lata w okresie zakończonym 31 grudnia 2010 roku, zgodnie z zasadami rachunkowości ogólnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych. Ponadto naszym zdaniem, na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka sprawowała we wszystkich istotnych aspektach skuteczną kontrolę wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową w oparciu o kryteria określone w „Zintegrowanych zasadach kontroli wewnętrznej” wydanych przez Komitet Organizacji Sponsorujących Komisji Treadway (COSO). Kierownictwo Spółki jest odpowiedzialne za to sprawozdanie finansowe, utrzymanie skutecznej kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową oraz za ocenę skuteczności kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową przedstawionej w Raporcie Zarządu na temat kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową zawartym w Rozdziale 9A. Naszym obowiązkiem jest wyrażenie opinii na temat sprawozdania finansowego oraz kontroli wewnętrznej Spółki nad sprawozdawczością wewnętrzną na podstawie przeprowadzonego przez nas badania. Nasze badanie zostało przeprowadzone zgodnie ze standardami amerykańskiej Rady ds. Nadzoru Księgowego nad Spółkami Publicznymi (USA). Zgodnie z tymi standardami, badanie należy zaplanować i przeprowadzić w taki sposób, aby uzyskać wystarczającą pewność, że sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych zniekształceń i że Spółka sprawowała we wszystkich istotnych aspektach skuteczną kontrolę wewnętrzną nad sprawozdawczością finansową. Badanie sprawozdania finansowego obejmowało weryfikację – w oparciu o testy – dokumentacji stanowiącej podstawę kwot i ujawnień w sprawozdaniu finansowych, ocenę zastosowanych zasad rachunkowości i znaczących szacunków dokonanych przez kierownictwo oraz ogólną ocenę prezentacji sprawozdania finansowego. 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 sposobu zaprojektowania oraz skuteczności funkcjonalnej kontroli wewnętrznej na podstawie ocenionego ryzyka. Nasze badanie obejmowało również przeprowadzenie innych procedur, które uznaliśmy za konieczne w istniejących okolicznościach. Jesteśmy przekonani, że przeprowadzone przez nas badanie zapewniło wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii.

Jak stwierdzono w notach 3 i 4 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółka zmieniła także prezentację swoich spółek dystrybucyjnych i wykazuje je jako działalność zaniechaną, a także zastąpiła konsolidację Grupy Whitehall zastosowaniem metody praw własności w 2010 roku.

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.

/-/ PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.
Warszawa, Polska

1 marca 2011 r.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY BILANS
Kwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem informacji o akcjach i w przeliczeniu na jedną akcję)

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
AKTYWA		
Aktywa obrotowe		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.....	\$ 122 324	\$ 126 439
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	0	481 419
Należności pomniejszone o odpisy z tytułu należności wątpliwych w kwotach odpowiednio 20 357 USD i 10 066 USD.....	478 379	475 126
Zapasy.....	93 678	92 216
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywa obrotowe	35 202	33 302
Pożyczki udzielone.....	0	1 608
Pożyczki udzielone spółkom stowarzyszonym.....	0	7 635
Odroczony podatek dochodowy	80 956	82 609
Koszty emisji zadłużenia.....	2 739	7 078
Aktywa obrotowe dotyczące działalności zaniechanej	0	267 561
Aktywa obrotowe razem.....	813 278	1 574 993
Wartości niematerialne i prawne netto.....	627 342	773 222
Wartość firmy netto	1 450 273	1 484 072
Środki trwałe netto.....	201 477	215 916
Odroczony podatek dochodowy	44 028	27 123
Inwestycja w podmioty stowarzyszone wykazana metodą praw własności	243 128	244 504
Koszty emisji zadłużenia.....	16 656	17 492
Aktywa trwałe dotyczące działalności zaniechanej.....	0	101 778
Razem aktywa trwałe.....	2 582 904	2 864 107
Aktywa razem	\$ 3 396 182	\$ 4 439 100
PASYWA		
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	\$ 114 958	\$ 113 006
Kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym	45 359	81 053
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	5 102	3 827
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków	182 232	208 784
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne)	55 070	91 435
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych papierów dłużnych.....	0	363 688
Krótkoterminowa część zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	758	481
Wynagrodzenie odroczone.....	5 000	160 880
Zobowiązania krótkoterminowe dotyczące działalności zaniechanej	0	194 761
Zobowiązania krótkoterminowe razem	408 479	1 217 915
Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki, pomniejszone o część krótkoterminową.....	0	106 043
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 175	480
Długoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych papierów dłużnych	1 250 758	1 225 292
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe bierne	2 572	3 214
Odroczony podatek dochodowy	168 527	198 174
Zobowiązania długoterminowe dotyczące działalności zaniechanej	0	2 820
Zobowiązania długoterminowe razem	1 423 032	1 536 023
Kapitał własny		
Akcje zwykłe (wartość nominalna 0,01 USD na jedną akcję, maksymalna liczba akcji: 120 000 000; wyemitowana liczba akcji na dzień 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku, odpowiednio, 70 752 670 i 69 411 845.....)	708	694
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	1 343 639	1 296 391
Zakumulowany wynik	160 250	264 917
Skumulowane pozostałe łączne zyski dotyczące działalności kontynuowanej.....	60 224	82 994
Skumulowane pozostałe łączne zyski/(straty) dotyczące działalności zaniechanej.....	0	40 316
Minus akcje własne według kosztu (246 037 akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku).....	(150)	(150)
Kapitały własne CEDC razem.....	1 564 671	1 685 162
Udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych.....	0	0
Kapitały własne razem.....	1 564 671	1 685 162
Pasywa razem	\$ 3 396 182	\$ 4 439 100

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		
	2010	2009	2008
Przychody ze sprzedaży	\$ 1 573 702	\$ 1 532 352	\$ 1 289 963
Podatek akcyzowy	(862 165)	(842 938)	(718 721)
Przychody netto ze sprzedaży	711 537	689 414	571 242
Koszt własny sprzedaży	383 671	340 482	321 274
Zysk brutto ze sprzedaży	327 866	348 932	249 968
Koszty operacyjne.....	219 609	144 158	114 607
Odpisy z tytułu utraty wartości	131 849	20 309	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	(23 592)	184 465	135 361
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto			
Koszty z tytułu odsetek, netto	(104 866)	(73 468)	(47 810)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej.....	6 773	25 193	(123 801)
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonej	0	(38 501)	0
Pozostałe koszty działalności nieoperacyjnej netto	(13 572)	(934)	(488)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i udziałem w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(135 257)	96 755	(36 738)
Podatek dochodowy	28 114	(18 495)	(1 382)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	14 254	(5 583)	1 168
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	(92 889)	72 677	(36 952)
Działalność zaniechana			
Zysk/strata z działalności spółek dystrybucyjnych.....	(11 815)	9 410	27 203
Podatek dochodowy	37	(1 050)	(5 169)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	(11 778)	8 360	22 034
Zysk/(strata) netto	(104 667)	81 037	(14 918)
Minus: Zysk netto przypadający na udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych.....	0	2 708	3 680
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	(\$ 104 667)	\$ 78 329	(\$ 18 598)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 1,32)	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy ..	(\$ 0,17)	\$ 0,16	\$ 0,50
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 1,49)	\$ 1,51	(\$ 0,34)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 1,32)	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony ..	(\$ 0,17)	\$ 0,15	\$ 0,49
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 1,49)	\$ 1,50	(\$ 0,34)

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN
W KAPITAŁE WŁASNYM

Kwoty w kolumnach zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję)

	Akcje zwykłe				Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Zakumulowany wynik	Skumulowany pozostały łączny zysk z działalności kontynuowanej	Skumulowany pozostały łączny zysk z działalności zaniechanej	Udziały niedające prawa kontroli w spółkach zależnych	Razem
	Akcje zwykłe		Akcje własne							
	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota						
Stan na dzień 31 grudnia 2007 roku.....	40 566	\$ 406	246	(\$ 150)	\$ 429 554	\$ 205 186	\$ 155 753	\$ 26 976	\$ 481	\$ 818 206
Zysk/(strata) netto za 2008 rok	0	0	0	0	0	(16 591)	0	0	3 680	(12 911)
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	0	0	0	0	0	0	(194 923)	2 304	10 445	(182 174)
Łączny zysk za 2008 rok.....	0	0	0	0	0	(16 591)	(194 923)	2 304	14 125	(195 085)
Akcje zwykłe wyemitowane w plasowaniu publicznym	3 576	36	0	0	233 809	0	0	0	0	233 845
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	121	1	0	0	5 739	0	0	0	0	5 740
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek	3 082	30	0	0	134 601	0	0	0	0	134 631
Stan na 31 grudnia 2008 roku (wykazany w sprawozdaniu) ..	47 345	\$ 473	246	(\$ 150)	\$ 803 703	\$ 188 595	(\$ 39 170)	\$ 29 280	\$ 14 606	\$ 997 337
Przyjęcie ASC 470-20	0	0	0	0	12 787	(2 007)	0	0	0	10 780
Stan na 31 grudnia 2008 roku (po korektach)	47 345	\$ 473	246	(\$ 150)	\$ 816 490	\$ 186 588	(\$ 39 170)	\$ 29 280	\$ 14 606	\$ 1 008 117
Zysk netto za 2009 rok	0	0	0	0	0	78 329	0	0	2 708	81 037
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	0	0	0	0	0	0	122 164	11 036	(4 018)	129 182
Łączny zysk/(strata) za 2009 rok ..	0	0	0	0	0	78 329	122 164	11 036	(1 310)	210 219
Akcje zwykłe wyemitowane w plasowaniu publicznym	17 935	179	0	0	486 967	0	0	0	0	487 146
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	63	1	0	0	4 634	0	0	0	0	4 635
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek ..	4 069	41	0	0	81 156	0	0	0	0	81 197
Przejęcie Russian Alcohol Group ..	0	0	0	0	0	0	0	0	50 000	50 000
Zakup akcji Russian Alcohol Group od wspólników nieposiadających prawa kontroli.....	0	0	0	0	(29 401)	0	0	0	(52 382)	(81 783)
Zakup akcji Grupy Whitehall od wspólników nieposiadających prawa kontroli.....	0	0	0	0	(20 195)	0	0	0	0	(20 195)
Ubruttowanie znaków towarowych Parliament	0	0	0	0	0	0	0	0	15 993	15 993
Zakup akcji Grupy Parliament od wspólników nieposiadających prawa kontroli.....	0	0	0	0	(43 260)	0	0	0	(26 907)	(70 167)
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku.....	69 412	\$ 694	246	(\$ 150)	\$ 1 296 391	\$ 264 917	\$ 82 994	\$ 40 316	\$ 0	\$ 1 685 162
(Strata) netto za 2010 rok	0	0	0	0	0	(104 667)	0	0	0	(104 667)
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	0	0	0	0	0	0	(22 770)	(40 316)	0	(63 086)
Łączna (strata) za 2010 rok	0	0	0	0	0	(104 667)	(22 770)	(40 316)	0	(167 753)
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami.....	263	3	0	0	5 915	0	0	0	0	5 918
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek ..	1 078	11	0	0	41 333	0	0	0	0	41 344
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku.....	70 753	\$ 708	246	(\$ 150)	\$ 1 343 639	\$ 160 250	\$ 60 224	\$ 0	\$ 0	\$ 1 564 671

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 zakończonych 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej kontynuowanej			
Zysk/(strata) netto	(\$ 104 667)	\$ 81 037	(\$ 14 918)
Korekty składające się na różnicę pomiędzy zyskiem / (stratą) netto a przepływami pieniężnymi netto z działalności operacyjnej:			
(Zysk)/strata netto z działalności zaniechanej	11 778	(8 360)	(22 034)
Amortyzacja	16 947	11 274	9 929
Odroczony podatek dochodowy	(41 591)	(34 941)	(19 285)
Niezrealizowane (zyski)/straty kursowe	(2 911)	(38 760)	133 528
Koszt spłaty zadłużenia	14 114	0	1 156
Wydatki na opcje w wartości godziwej	3 206	3 782	3 850
Dywidendy otrzymane	10 859	10 868	0
Aktualizacja wartości zabezpieczeń wartości godziwej	0	9 160	0
Udział w (zysku)/stracie w spółkach stowarzyszonych	(14 254)	5 583	(1 168)
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	0	(32 727)	0
Odpis z tytułu utraty wartości	131 849	20 309	0
Amortyzacja opłat/(kosztów) odroczonech	0	38 501	0
Pozostałe pozycje niepieniężne	21 970	(1 175)	2 025
Zmiany stanu aktywów i zobowiązań działalności operacyjnej:			
Należności	(19 812)	(21 433)	(84 480)
Zapasy	(5 828)	35 590	8 745
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywy obrotowe	518	27 906	13 864
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	5 243	(92 552)	27 952
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne) i pozostałe zobowiązania	(56 807)	75 690	38 506
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej kontynuowanej	(29 386)	89 752	97 670
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej kontynuowanej			
Inwestycje w majątek trwały	(6 194)	(16 080)	(19 652)
Wpływy ze zbycia majątku trwałego	0	3 874	2 325
Inwestycje w znaki towarowe	(6 000)	0	0
Zmiany stanu środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania	481 419	(481 419)	0
Nabycie aktywów finansowych	0	0	(103 500)
Zbycie spółek zależnych	124 160	0	0
Przejęcie spółek zależnych, pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(135 964)	(573 504)	(548 799)
Przepływy pieniężne netto z / (wykorzystane w) działalności inwestycyjnej kontynuowanej	457 421	(1 067 129)	(669 626)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej kontynuowanej			
Zaciągnięcie kredytów bankowych i kredytów w rachunku bieżącym	63 853	5 810	94 845
Zaciągnięcie długoterminowych kredytów bankowych	0	0	35 617
Spłata kredytów bankowych, kredytów w rachunku bieżącym i innych	(174 251)	(112 084)	(23 131)
Spłata zadłużenia długoterminowego	(19 098)	(265 517)	0
Zadłużenie netto z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	67 561	929 569	0
Płatności z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	(367 954)	0	(26 996)
Spłata zobowiązań na rzecz byłych wspólników	0	(28 814)	0
Zamknięcie zabezpieczenia	0	(14 417)	0
Zmniejszenie zobowiązań z tytułu krótkoterminowych umów leasingu finansowego	0	(535)	(772)
Zwiększenie zobowiązań z tytułu krótkoterminowych umów leasingu finansowego	976	0	1 216
Emisja akcji w ramach plasowania publicznego	0	490 974	233 845
Transakcje z udziałowcami	7 500	(7 876)	0
Wpływy netto z Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych	0	0	304 403
Zrealizowane opcje	3 550	854	1 899
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej kontynuowanej	(417 863)	997 964	620 926
Przepływy pieniężne z działalności zaniechanej			
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej zaniechanej	2 806	19 527	(655)
Przepływy pieniężne netto (wykorzystane) z działalności inwestycyjnej zaniechanej	(330)	(2 596)	(2 920)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej zaniechanej	100	(11 656)	(8 032)
Przepływy pieniężne netto z działalności zaniechanej	2 576	5 275	(11 607)
Korekta w celu uzgodnienia zmiany stanu środków pieniężnych z działalności zaniechanej	(2 576)	(5 275)	11 607
Różnice kursowe dotyczące salda otwarcia środków pieniężnych	(14 287)	21 213	(34 564)
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(4 115)	41 800	14 406
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	126 439	84 639	70 233
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	\$ 122 324	\$ 126 439	\$ 84 639
Dodatkowe informacje o działalności inwestycyjnej niezwiązanej z przepływami pieniężnymi			
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z inwestycjami w spółki zależne	\$ 41 344	\$ 81 197	\$ 134 631
Uzupełniające informacje na temat przepływów pieniężnych			
Odsetki zapłacone	\$ 111 535	\$ 68 865	\$ 52 734
Podatek dochodowy zapłacony	\$ 29 544	\$ 16 270	\$ 33 865

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1. Organizacja i istotne 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: Absolwent, Żubrówka, Bols, Parliament, Green Mark, Soplica 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 wyłącznym importerm win i produktów spirytusowych w Polsce, Rosji i na Węgrzech. Zgodnie z informacjami szczegółowymi zawartymi w Notach, ze względu na sprzedaż spółek dystrybucyjnych zamkniętą 2 sierpnia 2010 roku, w niniejszym przekształconym sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku Spółka przedstawiła spółki dystrybucyjne w Polsce jako działalność zaniechaną.

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. W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wyeliminowano wszystkie salda i transakcje w ramach Grupy.

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 2010 roku Spółka przyjęła zmiany wymagane przez wytyczne dotyczące konsolidacji podmiotów o zmiennych udziałach, zobowiązujące przedsiębiorstwo do przeprowadzenia analizy w celu ustalenia, czy udział zmienny lub udział przedsiębiorstwa zapewnia mu udział finansowy dający prawo kontroli w podmiocie o zmiennych udziałach. Ta analiza pozwala na wskazanie głównego beneficjenta podmiotu o zmiennych udziałach jako przedsiębiorstwa, które (1) jest uprawnione do kierowania działalnością podmiotu o zmiennych udziałach, która w największym stopniu wpływa na wyniki gospodarcze podmiotu; oraz (2) jest zobowiązane do pokrywania strat podmiotu, które mogą być potencjalnie istotne dla podmiotu o zmiennych udziałach lub ma prawo do otrzymywania korzyści od podmiotu, które mogą być potencjalnie istotne dla podmiotu o zmiennych udziałach. Poza tym wymagane zmiany zapewniają wytyczne odnośnie do wspólnej władzy i relacji *joint venture*, eliminują zwolnienie podmiotowe dla kwalifikujących się podmiotów specjalnego przeznaczenia, zmieniają definicję podmiotu o zmiennych udziałach i wymagają dodatkowych ujawnień. Przyjęcie tego standardu i jego wpływ na sprawozdanie finansowe Spółki są omówione w Nocie 3.

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

- Przyjęliśmy postanowienia ASC Temat 470-20, „Zadłużenie z opcją konwersji i innymi opcjami” (*Debt with Conversion and Other Options*), 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. „Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne” zdefiniowano w Nocie 9. 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 odroczonej w wysokości 6,9 miliona USD w dacie emisji CSN.

ASC Temat 470-20 wymaga również naliczenia wynikłego dyskonta zadłużenia przez oczekiwany okres 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 poprzednio kwotami, jak poniżej (w tysiącach, z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję):

	Rok zakończony 31 grudnia 2008
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)

Za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku dodatkowy koszt niepieniężny z tytułu odsetek przed opodatkowaniem ujęty w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniósł, odpowiednio, 4,1 miliona USD i 3,9 miliona USD. Umorzenie dotyczące dyskonta zadłużenia wyniosło odpowiednio 11,1 miliona USD i 7,0 milionów USD, odpowiednio, na dzień 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku. Roczne 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
2011.....	4 282
2012.....	4 285

Spółka dokonała oceny zdarzeń mających miejsce po dniu bilansowym do 1 marca 2011 roku, czyli daty wydania sprawozdania finansowego.

Zastosowanie szacunków

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP) wymaga dokonania pewnych szacunków i przyjęcia określonych założeń przez kierownictwo, co wpływa na wykazane kwoty aktywów i zobowiązań, a także ujawnienie aktywów i zobowiązań warunkowych na datę sprawozdania finansowego i kwot przychodów i kosztów wykazanych w okresie sprawozdawczym. Rzeczywiste wyniki mogą różnić się od tych szacunków.

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.

Środki trwałe

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

Rodzaj	Okres amortyzacji w latach
Pojazdy, w tym leasing finansowy	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 użytkowane na podstawie umów leasingu amortyzuje się metodą liniową przez okres ich użytkowania.

Spółka wlicza w koszty zakupu środków trwałych o wartości 1500 USD w momencie ich poniesienia.

Spółka okresowo analizuje inwestycje w środki trwałe i ujmuje odpisy z tytułu trwałej utraty wartości w razie stwierdzenia utraty wartości. W załączonym sprawozdaniu finansowym nie ujęto żadnej utraty wartości rzeczowego majątku trwałego.

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 pod kątem utraty wartości lub częściej w przypadku stwierdzenia faktów lub okoliczności wymagających przeprowadzenia tej weryfikacji. W celu stwierdzenia potencjalnej utraty wartości stosuje się metody wyceny wartości godziwej, np. metodologię zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Testy wartości firmy przeprowadza się na poziomie każdej jednostki sprawozdawczej. W przypadku metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych Spółka dyskontuje prognozowane wyniki do ich wartości bieżącej. Wykorzystywana stopa dyskonta jest średnią ważoną kosztu kapitału jednostki sprawozdawczej. Amerykańskie zasady rachunkowości (US GAAP) wymagają przeprowadzania testów na wypadek utraty wartości dwuetapowo. Jeżeli wyniki pierwszego etapu nie wskazują, że wartości bilansowe wykazywane przez jednostki sprawozdawcze przekraczają ich wartości godziwe, drugi etap nie musi zostać przeprowadzony. Jeżeli 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 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 ze standardem z ASC Temat 350 wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności 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.

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, niezdyktowanymi 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.

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.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku wykazaliśmy w bilansie wartość firmy na około 1450,2 miliona USD i wartości niematerialne i prawne w kwocie 627,3 milionów USD netto. W zasadzie całe nasze wartości niematerialne i prawne to prawa do znaków towarowych do różnych marek, które zostały skapitalizowane w ramach procesu alokacji ceny nabycia w związku z przejęciem przez nas Bols, Polmos Białystok, Parliament i Russian Alcohol. Ponieważ marki te są dobrze znane, przyjęto, że ich okres użytkowania jest nieokreślony i w związku z tym nie podlegają one amortyzacji, ale ocenie pod kątem utraty wartości.

Dla celów ustalenia wartości godziwej wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania Spółka przeprowadza testy na utratę wartości w odniesieniu do wartości firmy i wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania, co wymaga zastosowania szacunków. Wyliczyliśmy godziwą wartość rynkową tych aktywów z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych, a nasze wyliczenie na dzień 31 grudnia 2010 roku opierało się 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 7,60%, 11,96% oraz 9,41% odpowiednio dla Polski, Rosji i Węgier. Uwzględniając odchylenie od stopy dyskontowej na poziomie 10 punktów bazowych w stosunku do szacunków kierownictwa, 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: zakłady produkcji wódki w Polsce, import – Polska, dystrybucja na Węgrzech, zakłady produkcji wódki w Rosji (w tym Parliament i Russian Alcohol).
- Oszacowaliśmy stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych każdej z naszych grup sprawozdawczych oddzielnie, na podstawie szczegółowego pięcioletniego planu dotyczącego każdej grupy sprawozdawczej.

- Oszacowaliśmy stopy wzrostu wartości końcowej dla naszych aktywów o nieokreślonym okresie użytkowania w przedziale od 1,0% do 2,5%, a dla wartości firmy – od 1,5% do 2,5%, indywidualnie dla każdej grupy sprawozdawczej. Uwzględniając odchylenie od stopy dyskontowej na poziomie 10 punktów bazowych dla stopy wzrostu wartości końcowej w stosunku do szacunków kierownictwa, Spółka nadal nie byłaby zmuszona do dokonania odpisu z tytułu trwałej utraty wartości firmy i dodatkowego odpisu wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania.

Na podstawie powyższej analizy i ze względu na dalsze gorsze wyniki pewnych marek w porównaniu z oczekiwaniami na 2010 rok, głównie *Absolwent* i *Bols* Spółka ustaliła, że godziwa wartość rynkowa znaków towarowych związanych z tymi markami obniżyła się. W związku z tym w czwartym kwartale 2010 roku odnotowaliśmy odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 131,8 miliona USD, który obejmował utratę wartości bilansowej naszych znaków towarowych dotyczących głównie marek *Absolwent* i *Bols* w Polsce.

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

Inwestycje kapitałowe

Jeżeli Spółka nie jest zobowiązana do konsolidowania swoich inwestycji w innej spółce, Spółka stosuje metodę praw własności, jeżeli 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 rachunku zysków i strat Spółki.

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, 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 dotyczącej towarów importowanych, w przypadku której przychody ze sprzedaży wykazuje się z wyłączeniem 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 latach zakończonych 31 grudnia 2010, 2009 i 2008 roku Spółka wykazała 172,9 miliona USD, 112,8 miliona USD i 77,2 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, na zwrot wyrobu tworzy się rezerwy 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 są ujmowane w kosztach operacyjnych. Kwota kosztów wysyłki i przeładunku związanych z dystrybucją w latach finansowych zakończonych 31 grudnia 2008 roku, 2009 roku i 2010 roku wyniosła, odpowiednio, 19,0 miliona USD, 45,5 miliona USD oraz 56,0 miliona USD. Istotny wzrost rok do roku wynika głównie z przejęcia przez Spółkę Russian Alcohol, którą zaczęliśmy konsolidować od drugiego kwartału 2009 roku.

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 otrzymania przez Spółkę dowodu 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 2010	31 grudnia 2009
Surowce oraz materiały pomocnicze	\$ 26 847	\$ 31 220
Produkcja w toku	3 314	2 914
Wyroby gotowe i towary	63 517	58 082
Razem.....	\$ 93 678	\$ 92 216

Z uwagi na charakter produktów dostarczanych przez Spółkę wielką wagę przywiązuje się do rotacji zapasów. Wskaźnik obrotu zapasów zmniejszył się z około 97 dni na 31 grudnia 2009 roku do około 90 dni na 31 grudnia 2010 roku. 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 zawierają koszty importu, przeładunku, magazynowania i transportu, nie uwzględniają 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. Aktywa i zobowiązania (rezerwy) z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazuje się w oparciu o różnice 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 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 zobowiązania zarachowane. 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” (*Compensation – Stock Compensation*) 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, 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. Jeżeli faktyczna wielkość będzie się zasadniczo różnić od tych szacunków, może to mieć zasadniczy wpływ na koszt płatności rozliczanych w akcjach.

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 wartości, 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 w czasie walnego zgromadzenia akcjonariuszy w dniu 30 kwietnia 2007 roku i zastąpił Plan Motywacyjny Spółki z 1997 roku („Poprzedni Akcyjny Plan Motywacyjny”), który wygasł w listopadzie 2007 roku. Akcyjny Plan Motywacyjny wygaśnie w listopadzie 2017 roku. Warunki Akcyjnego Planu Motywacyjnego są w zasadzie takie same jak Poprzedniego 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 w ramach kapitału własnego.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku kurs wymiany złotego polskiego i rubla rosyjskiego stosowany do przeliczenia bilansu osłabił się w porównaniu z kursem wymiany na 31 grudnia 2009 roku, w wyniku czego w łącznym zysku ujęto stratę.

Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności

Spółka działa głównie w jednym segmencie branżowym – produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych. W efekcie ekspansji Spółki w latach 2008 i 2009 na nowe obszary geograficzne, czyli Rosję, Spółka wprowadziła podejście segmentowe do działalności, dokonując podziału działalności według obszarów geograficznych.

Zysk / (strata) 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” (*Earnings per Share*). Zysk/(stratę) podstawowy w przeliczeniu na jedną akcję wylicza się jako iloraz zysku/(straty) przysługującego posiadaczom akcji zwykłych oraz średniej ważonej liczby akcji zwykłych w danym roku. Opcje na akcje i warranty, o których mowa w notcie 13, zostały ujęte w wyliczeniu rozwodnionego zysku/(straty) na jedną akcję zwykłą (nota 19).

Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości

W lipcu 2010 roku Komitet Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydał wytyczne, które wymagają przedstawienia w bilansie dodatkowych ujawnień dotyczących należności finansowych, w tym jakości kredytowej i powiązanych odpisów z tytułu strat kredytowych związanych z takimi aktywami. Wytyczne generalnie obowiązują w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy śródroczne i roczne rozpoczynające się po 15 grudnia 2010 roku, a pewne ujawnienia obowiązują w odniesieniu do sprawozdań finansowych wydanych za okresy śródroczne i roczne kończące się 31 grudnia 2010 roku i po tej dacie. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie jesteśmy przekonani, że ich wdrożenie nie będzie miało żadnego wpływu na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

Komitet Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydał nowe wymagania dotyczące ujawnień, które wymagają oddzielnej prezentacji uzgodnień pomiarów wartości godziwej na poziomie 3 dla takich kategorii, jak istotne zakupy, sprzedaż, emisja i rozliczenia. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie jesteśmy przekonani, że ich wdrożenie nie będzie miało żadnego wpływu na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

W grudniu 2010 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydała nowe wytyczne odnośnie do realizacji testów na utratę wartości dla wartości firmy. Nowe wytyczne nie dopuszczają możliwości wyłączenia zobowiązań będących częścią struktury kapitałowej jednostki sprawozdawczej przy wyliczaniu wartości bilansowej jednostki sprawozdawczej. W pełni przyjęliśmy te wytyczne w pierwszym kwartale 2011 roku i obecnie dokonujemy oceny wpływu wdrożenia na nasze wyniki działalności operacyjnej i sytuację finansową.

2. Przejęcia

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

Przejęcie Parliament

Dnia 11 marca 2008 roku Spółka oraz pewne jej podmioty stowarzyszone zawarły z White Horse Intervest Limited, spółką z Brytyjskich Wyp Dżewicznych oraz pewnymi jej podmiotami stowarzyszonymi Umowę Kupna Sprzedaży Akcji oraz pewne inne umowy, dotyczące nabycia przez Spółkę od White Horse 85% kapitału udziałowego Copecresto Enterprises Limited, spółki cypryjskiej (zwanej przez nas Parliament). W związku z tym przejęciem Spółka zapłaciła wynagrodzenie obejmujące kwotę około 180 milionów USD w gotówce oraz 2,2 miliona akcji zwykłych.

22 września 2009 roku Spółka oraz pewne jej podmioty stowarzyszone 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 warunkami SPA Mniejszościowej w dacie zamknięcia tej transakcji 22 września 2009 roku Spółka – za pośrednictwem podmiotu stowarzyszonego – nabyła pozostałe 15% kapitału udziałowego Copecresto od Sprzedającego za łączne wynagrodzenie w kwocie 70 167 734 USD w gotówce. Poza tym 25 września 2009 roku w związku z zamknięciem SPA Mniejszościowej, wypowiedziano Umowę Akcjonariuszy datowaną 13 marca 2008 roku pomiędzy Spółką, podmiotem zależnym Spółki, Sprzedającym a 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 na dzień 31 grudnia 2009 roku nie uległy zmianie, a każda różnica między kwotą korekty udziałów niedających prawa kontroli a wartością godziwą zapłaconego wynagrodzenia jest ujmowana bezpośrednio w kapitale własnym i przypisana udziałom dającym prawo kontroli. W związku z tym ujęliśmy 15% zwiększenie udziałów własnościowych w Copecresto jako transakcję w ramach kapitału własnego. W wyniku tej transakcji udziały niedające prawa kontroli w Copecresto obniżyły się o 26,9 miliona USD wraz ze spadkiem kapitału ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej o 43,3 miliona USD, co zostało skompensowane wpływem pieniężnym w kwocie 70,2 miliona USD.

Przejęcie spółki Whitehall

ASU 2009-17 obowiązuje Spółkę od 1 stycznia 2010 roku. Ze względu na zmianę ASC Temat 810, w tym zmianę definicji „kontroli”, a także ponieważ bieżącą kontrolę nad działalnością przekazano CEO: Markowi Kaufmanowi, a zakres działań, które Spółka może nadzorować jest ograniczony, Spółka zmieniła metodę ujęcia 49% udziału zapewniającego prawa głosu w Grupie Whitehall z konsolidacji na metodę praw własności.

Przyjęcie wymagań ASC Temat 810 spowodowało na dzień 31 grudnia 2009 i 31 grudnia 2008 roku obniżkę netto aktywów o 106 milionów USD i 93 miliony USD, zobowiązań o 85 milionów USD i 96 milionów USD i udziału niedającego prawa kontroli o 23 miliony USD i 34 miliony USD. W Nocie 1 przedstawiono wpływ przyjęcia ASC Temat 810 na informacje ujawnione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na dzień 31 grudnia 2009 roku.

Przejęcie 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 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:

	Grupa Russian Alcohol na dzień 24 kwietnia 2009
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 obrotowe.....	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 odroczone.....	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 netto.....	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 prawa 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 uzyskała 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 na datę przejęcia. 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 w ciągu sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2009 roku Spółka ujęła jednorazowy zysk z aktualizacji wartości udziału pozostającego poprzednio w posiadaniu. Wartość godziwa tego zysku wynosi 225,6 miliona USD.

W drugim kwartale 2009 roku Russian Alcohol 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.

Tabela poniżej przedstawia niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej Spółki za okresy roczne zakończone 31 grudnia 2009 roku i 2008 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej uwzględniają przejęcia dokonane przez Spółkę, tak jakby miały one miejsce 1 stycznia 2009 roku i 2008 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej przedstawiono po dokonaniu pewnych korekt z tytułu amortyzacji, amortyzacji odroczonego kosztów finansowania, kosztów z tytułu

odsetek od finansowania przejęcia i powiązanych skutków podatkowych. Niezbądane wyniki pro forma działalności operacyjnej opierają się na dostępnych obecnie informacjach i pewnych założeniach, które zdaniem Spółki są zasadne w istniejących okolicznościach. Niezbądane 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.

	Rok zakończony 31 grudnia 2009	Rok zakończony 31 grudnia 2008
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 770 204	\$ 1 151 898
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. Wpływ ASC Temat 810 na ujęcie grupy Whitehall

W czerwcu 2009 roku Rada ds. Standardów Rachunkowości w Stanach Zjednoczonych (FASB) wydała nowe wytyczne dotyczące podmiotów o zmiennych udziałach. ASU 2009-17, Konsolidacje (Temat 810): Usprawnienia sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw zaangażowanych w podmioty o zmiennych udziałach („VIE”) (*Improvements to Financial Reporting by Enterprises Involved with Variable Interest Entities („VIE”)*) zmienił obowiązujące wytyczne zobowiązujące przedsiębiorstwo do przeprowadzenia analizy w celu ustalenia, czy udział zmienny lub udział przedsiębiorstwa zapewnia mu udział finansowy dający prawo kontroli w podmiocie o zmiennych udziałach. Ustalenie, kto dokonuje konsolidacji VIE, opiera się na dwóch wymaganiach: (i) kto posiada uprawnienia do podejmowania głównych decyzji; oraz (ii) kto ma obowiązek pokrywania strat lub prawo do otrzymywania korzyści z VIE, które mogłyby być potencjalnie istotne dla VIE. Jeżeli jedna strona ma te uprawnienia i ten obowiązek jednocześnie, konsolidacji dokonuje ta strona. Uprawnienia zależą od tego, kto kontroluje decyzje, jakie w największym stopniu wpływają na działalność gospodarczą podmiotu.

Z wyjątkiem kwoty 7,6 miliona USD pożyczonej według stawek rynkowych jako kapitał obrotowy przez Spółkę Grupie Whitehall, która została spłacona w pierwszym kwartale 2010 roku, nie przekazano żadnych aktywów finansowych na rzecz VIE, ponieważ Grupa Whitehall jest generalnie strukturą samofinansującą się. Spółka nie wykazuje żadnego dalszego zaangażowania w przekazane aktywa finansowe, które umożliwiają przekazującym uzyskiwanie przepływów pieniężnych lub innych korzyści z aktywów lub zobowiązujących do zapewnienia przepływów pieniężnych lub innych aktywów w związku z przekazanymi aktywami finansowymi.

Zgodnie z umową akcjonariuszy Grupy Whitehall, Grupa Whitehall będzie pozostawać pod wyłączną efektywną kontrolą swojego akcjonariusza większościowego Marka Kaufmana lub jednego z jego podmiotów stowarzyszonych, pełniącego funkcję Prezesa i Dyrektora Generalnego (CEO). Mark Kaufman będzie ponosić również odpowiedzialność za zarządzanie i działalność Grupy Whitehall; jego działania w pewnych obszarach wymagają jednak zgody rady dyrektorów.

ASU 2009-17 obowiązuje Spółkę od 1 stycznia 2010 roku. Ze względu na zmianę ASC Temat 810, w tym zmianę definicji „kontroli”, a także ponieważ bieżącą kontrolę nad działalnością przekazano CEO: Markowi Kaufmanowi, a zakres działań, które Spółka może nadzorować, jest ograniczony, Spółka zmieniła metodę ujęcia 49% udziału zapewniającego prawa głosu w Grupie Whitehall z konsolidacji na metodę praw własności.

Przyjęcie wymagań ASC Temat 810 spowodowało na dzień 31 grudnia 2009 roku obniżkę netto aktywów o 108 milionów USD, zobowiązań o 85 milionów USD i udziału niedającego prawa kontroli o 23 miliony USD. Na dzień 31 grudnia 2010 roku wciąż pozostajemy w posiadaniu 50% głosów minus jeden głos oraz 80% udziału ekonomicznego w Whitehall. 7 lutego 2011 roku Spółka i Mark Kaufman zawarli ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji („SPA”) i umowę dotyczącą praw rejestracyjnych („Umowa w sprawie Praw Rejestracyjnych”) zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku.

Zgodnie z SPA, między innymi i na warunkach w niej zastrzeżonych, 7 lutego 2011 roku (a) Polmos (i) otrzymał 1500 akcji klasy B Peulla Enterprises Limited, prywatnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością utworzonej zgodnie z prawem Cypru, spółki holdingowej WHL Holdings Limited („Peulla”), reprezentujących pozostałe udziały ekonomiczne w Peulla niezajdujące się w posiadaniu Polmos; oraz (ii) przekazał Sprzedającemu i Kauffmanowi łącznie 68,5 miliona USD w gotówce w bezpośrednio dostępnych środkach; oraz (b) Spółka (i) otrzymała 3751 akcji klasy A Peulla, reprezentujących pozostałe udziały dające prawo głosu w Peulla, niestanowiące własności Spółki lub Polmos; oraz (ii) wydała Kaufmanowi 959 245 akcji zwykłych spółki o wartości nominalnej 0,01 USD za jedną akcję („Wynagrodzenie w Akcjach”). Łączna wartość wyemitowanych akcji wynosi 23,0 miliony USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego

o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może zostać jeszcze określona.

4. Działalność zaniechana

Dla celów sprawozdawczości finansowej przeanalizowaliśmy wymagania zasad rachunkowości przyjętych w Stanach Zjednoczonych (US GAAP) (głównie ASC 360-10 PP&E i ASC 205-20 Prezentacja sprawozdania finansowego) i uznaliśmy, że poczynając od 31 marca 2010 roku, działalność Spółki spełnia wymagane kryteria określone w tych standardach i w związku z tym spółki dystrybucyjne, jak opisano poniżej, należy przedstawić jako dostępne do sprzedaży i jako działalność zaniechaną. Ustalenia te nie uległy żadnym zmianom w kolejnych okresach aż do daty transakcji sprzedaży – 2 sierpnia 2010 roku.

Dnia 8 kwietnia 2010 roku Spółka – poprzez swoją 100% spółkę zależną Carey Agri International Poland Sp. z o.o. („Carey Agri”) zawarła Umowę Przedwstępną Sprzedaży Udziałów („Umowa Przedwstępna”) z Eurocash S.A. („Eurocash”), zgodnie z którą (i) Spółka wyraziła zgodę na sprzedaż wszystkich udziałów w Astor Sp. z o.o., Dako-Galant Przedsiębiorstwo Handlowo Produkcyjne Sp. z o.o., Damianex S.A., Delikates Sp. z o.o., Miro Sp. z o.o., MTC Sp. z o.o., Multi-Ex S.A., Onufry S.A., Panta-Hurt Sp. z o.o., Polskie Hurtownie Alkoholi Sp. z o.o., Premium Distributors Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Dystrybucji Alkoholi „Agis” S.A., Przedsiębiorstwo Handlu Spożywczego Sp. z o.o. i Saol Dystrybucja Sp. z o.o., stanowiących 100% spółek dystrybucyjnych Spółki w Polsce, na rzecz Eurocash, a (ii) Eurocash wyraziła zgodę na zapłatę łącznego wynagrodzenia w kwocie 400 milionów złotych polskich (137 milionów USD) gotówką po odliczeniu zadłużenia i środków pieniężnych, z zastrzeżeniem potencjalnej korekty ceny (jeżeli taka będzie) i uzyskania zgody polskich władz antymonopolowych („Łączne Wynagrodzenie”).

2 sierpnia 2010 roku Spółka zamknęła sprzedaż 100% swojej działalności dystrybucyjnej i zgodnie z postanowieniami Umowy Przedwstępnej Łączne Wynagrodzenie zostało zdeponowane na rachunku zastrzeżonym i miało być zwolnione po wyłączeniu zabezpieczenia przez Eurocash; w każdym razie 75% Łącznego Wynagrodzenia miało być przekazane Spółce po upływie 90 dni od daty zamknięcia transakcji. Środki z rachunku zastrzeżonego zwolniono 23 września 2010 roku.

Poza tym 8 kwietnia 2010 roku Spółka zawarła także Umowę Dystrybucyjną ze spółką Eurocash, zgodnie z którą Eurocash będzie przez sześć lat dystrybuować portfel marek Spółki i marki importowane do Polski na zasadzie wyłączności.

W ciągu roku zakończonych 31 grudnia 2010 roku Spółka ujęła odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 80,8 miliona zł (28,2 miliona USD) w odniesieniu do wartości firmy w związku ze sprzedażą spółek dystrybucyjnych. Wyniki spółek dystrybucyjnych ujęto w wynikach z działalności zaniechanej po odliczeniu opodatkowania, za wszystkie okresy przedstawione.

Jak wspomniano wcześniej dnia 2 sierpnia 2010 roku Spółka zamknęła transakcję sprzedaży 100% swojej działalności dystrybucyjnej w Polsce na rzecz Eurocash SA za cenę zakupu wynoszącą 378,6 miliona zł gotówką po odliczeniu zadłużenia i środków pieniężnych, po wszystkich korektach ceny. Zgodnie z tabelą poniżej w wyniku zbycia w ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku Spółka zrealizowała zysk ze sprzedaży w kwocie 35,2 miliona USD będący różnicą pomiędzy wartością aktywów netto zbytej działalności pomniejszoną o koszty związane bezpośrednio ze zbyciem a środkami pieniężnymi otrzymanymi przez Spółkę.

Otrzymane środki pieniężne	\$	124 160
Minus:		
Aktywa dotyczące działalności zaniechanej		173 168
Zobowiązania dotyczące działalności zaniechanej		(119 921)
OCI dotyczące działalności zaniechanej		(19 549)
Wartość firmy dotycząca działalności zaniechanej		52 306
Łączna wartość księgowa netto działalności zaniechanej		86 004
Wydatki dotyczące bezpośrednio zbycia działalności zaniechanej		2 991
Zysk ze sprzedaży	\$	35 165

Spółka będzie w dalszym ciągu generować przepływy pieniężne ze spółek dystrybucyjnych po ich sprzedaży na rzecz Eurocash, ponieważ Spółka podpisała z Eurocash sześcioletnią umowę o dystrybucję wybranej części portfela własnych marek CEDC i marek importowanych na zasadzie wyłączności w Polsce. Kierownictwo stwierdziło jednak, że sprzedaż produktów innych niż produkty CEDC stanowiła istotną część sprzedanej działalności dystrybucyjnej. CEDC szacuje, że sprzedaż produktów Spółki za pośrednictwem sieci dystrybucyjnej będącej przedmiotem sprzedaży nie przekroczy 10% skonsolidowanej sprzedaży Spółki. Kierownictwo nie przewiduje, że przepływy pieniężne, które zgodnie z oczekiwaniami mają być generowane z umowy dystrybucyjnej z Eurocash, będą znaczne w przyszłości. Wyniki z działalności zaniechanej przedstawiały się jak poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 348 898	\$ 633 394	\$ 907 668
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej przed opodatkowaniem.....	(18 812)	9 410	27 203
Zysk ze zbycia działalności zaniechanej.....	35 165	0	0
Podatek dochodowy – działalność operacyjna.....	37	(1 050)	(5 169)
Utrata wartości w odniesieniu do wartości firmy.....	(28 168)	0	0
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej.....	(\$ 11 778)	\$ 8 360	\$ 22 034

W tabeli poniżej przedstawiono skonsolidowane aktywa i zobowiązania działalności dystrybucyjnej, które w skonsolidowanym bilansie na dzień 31 grudnia 2009 roku podzielono i zaklasyfikowano, odpowiednio, jako aktywa dostępne do sprzedaży i zobowiązania związane z aktywami dostępnymi do sprzedaży.

	31 grudnia 2009
Środki pieniężne.....	\$ 14 253
Należności z tytułu dostaw i usług.....	136 077
Zapasy.....	104 391
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne należności.....	12 840
Aktywa obrotowe razem.....	267 561
Środki trwałe netto.....	13 828
Wartość firmy.....	87 117
Wartości niematerialne i prawne netto.....	833
Aktywa trwałe razem.....	101 778
Zobowiązania i zobowiązania zarachowane (rozliczenia międzyokresowe bierne).....	178 902
Część zobowiązań długoterminowych przypadająca do spłaty w okresie bieżącym.....	15 859
Zobowiązania krótkoterminowe razem.....	194 761
Zadłużenie długoterminowe.....	2 500
Inne zobowiązania długoterminowe.....	320
Razem zobowiązania długoterminowe.....	2 820
Zakumulowane pozostałe łączne zyski.....	\$ 40 316

5. Rezerwa na należności wątpliwe

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe w każdym z trzech lat w okresie zakończonym 31 grudnia, przedstawiały się jak poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Saldo otwarcia.....	\$ 10 066	\$ 11 768	\$ 16 077
Wpływ zmian kursów wymiany na saldo otwarcia.....	1 770	454	(2 824)
Rezerwa na należności nieściągalne wykazana w rachunku zysków i strat.....	8 521	5 194	(907)
Odpisy po odliczeniu kwot odzyskanych.....	0	(7 350)	(578)
Saldo zamknięcia.....	\$ 20 357	\$ 10 066	\$ 11 768

6. Rzeczowy majątek trwały

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

	31 grudnia	
	2010	2009
Grunty i budynki	\$ 112 660	\$ 112 680
Wyposażenie	\$ 125 705	123 983
Środki transportu	\$ 16 496	15 886
Środki transportu użytkowane na podstawie umowy leasingu	\$ 2 915	1 886
Sprzęt i oprogramowanie komputerowe	\$ 15 428	17 761
Razem wartość księgowa brutto	273 204	272 196
Minus: umorzenie	(71 727)	(56 280)
Razem	\$ 201 477	\$ 215 916

7. Wartość firmy

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

	31 grudnia		
	2010	2009	2008
Saldo na 1 stycznia	\$ 1 484 072	\$ 502 441	\$ 479 594
Wpływ kursów wymiany walut	(33 799)	109 141	(85 063)
Przejęcie w ramach połączeń jednostek gospodarczych	0	872 490	107 910
Saldo na 31 grudnia	\$ 1 450 273	\$ 1 484 072	\$ 502 441

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

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. Po uzyskaniu pełnej jasności w tej kwestii na koniec 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, płatności z tytułu programu motywacyjnego dla kierownictwa również zostały przyspieszone, a pełna kwota (20 milionów USD) wypłacona została w styczniu 2010 roku.

Poza tym w czwartym kwartale 2009 roku Spółka pomniejszyła wartość firmy o kwotę 6,6 miliona USD, co było związane ze zmianą zobowiązania z tytułu podatku odroczonego spowodowaną błędem w wyliczeniu początkowej wartości firmy.

8. Wartości niematerialne i prawne z wyłączeniem wartości firmy

Główne składniki wartości niematerialnych i prawnych obejmują:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Wartości niematerialne i prawne niepodlegające amortyzacji:		
Znaki towarowe	\$ 759 070	\$ 795 543
Odpisy z tytułu utraty wartości	(\$ 131 849)	(22 589)
Razem	627 221	772 954
Wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji:		
Relacje z klientami	815	847
Minus umorzenie	(694)	(579)

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Razem.....	121	268
Wartości niematerialne i prawne razem	\$ 627 342	\$ 773 222

Kierownictwo uważa, że znaki towarowe 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 towarowe obejmują marki Soplica, Żubrówka, Absolwent, 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 ze standardem z ASC Temat 350-30 wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności nie amortyzuje się, lecz analizuje nie rzadziej niż raz w roku pod kątem utraty wartości.

Spółka ujęła odpisy z tytułu utraty wartości w kwocie 131,8 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku, dotyczące głównie marki Absolwent w Polsce, a także odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 20,3 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku dotyczący marki Bols w Polsce.

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

2011	\$ 121
2012	0
2013	0
2014	0
2015 i kolejne lata.....	0
Razem	\$ 121

9. Inwestycje w podmioty stowarzyszone ujmowane metodą praw własności

Posiadamy następujące inwestycje w podmiotach stowarzyszonych niepodlegających konsolidacji:

	Rodzaj spółki stowarzyszonej	Wartość bilansowa	
		31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Grupa Whitehall	Podmiot stowarzyszony ujmowany metodą praw własności	\$ 243 128	\$ 244 504
	Razem wartość bilansowa	\$ 243 128	\$ 244 504

Spółka ma 80% udział ekonomiczny i 49% udział zapewniający prawa głosu w Grupie Whitehall, a także 25% udział zapewniający prawa głosu w *joint venture* z Moët Hennessy, która wchodzi w skład Grupy Whitehall. 7 lutego 2011 roku zamknięto przejęcie pozostałej części Grupy Whitehall, niepozostającej w posiadaniu, przy czym Grupa Whitehall wciąż posiada 50% udział w *joint venture*.

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 roku Spółka otrzymała dywidendy o Grupy Whitehall w kwocie 10,9 miliona USD.

Sumaryczne informacje finansowe dla inwestycji przedstawiono w tabeli poniżej zawierającej informacje finansowe z bilansu, dotyczące Grupy Whitehall i jej *joint venture* z Moët Hennessy, skonsolidowanych metodą praw własności na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wyniki działalności operacyjnej za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku obejmują wyniki Grupy Whitehall wraz z jej *joint venture* z Moët Hennessy łącznie z wynikami Russian Alcohol, które były konsolidowane metodą praw własności do 24 kwietnia 2009 roku.

	Razem 31 grudnia 2010	Razem 31 grudnia 2009
Aktywa obrotowe.....	\$ 142 256	\$ 129 737
Aktywa trwałe.....	101 329	93 137
Zobowiązania krótkoterminowe	101 966	86 067
Zobowiązania długoterminowe.....	0	7 635

	Razem 31 grudnia 2010	Razem 31 grudnia 2009
	Razem Rok zakończony 31 grudnia 2010	Razem Rok zakończony 31 grudnia 2009
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 185 807	\$ 259 592
Marża brutto	62 798	108 717
Zysk z działalności operacyjnej	15 598	(17 450)
Przychody z działalności kontynuowanej	17 818	(23 372)
Zysk netto	17 818	(23 372)
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	14 254	(5 583)

10. Zobowiązania zarachowane

Główne składniki zobowiązań zarachowanych obejmują:

	31 grudnia	
	2010	2009
Operacyjne rozliczenia międzyokresowe bierne	\$ 45 213	\$ 91 273
Odsetki naliczone	9 857	162
Razem	\$ 55 070	\$ 91 435

Operacyjne zobowiązania zarachowane na dzień 31 grudnia 2009 roku obejmują bierne rozliczenia międzyokresowe w kwocie 20 milionów USD na premie gotówkowe w kwocie 20 milionów USD wypłacone pewnym członkom obecnego i byłego zespołu kierowniczego Russian Alcohol Group, które miały być wypłacone w momencie oddania kontroli CEDC, oraz odsetki naliczone w wysokości 12 milionów USD zapłacone w momencie wykupu w styczniu 2010 roku Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku.

11. Kredyty

Kredyty bankowe

17 grudnia 2010 roku Spółka zawarła Umowę w sprawie kredytu terminowego i kredytu w rachunku bieżącym („Linia Kredytowa”) z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., jako Agentem, Pierwotnym Kredytodawcą i Agentem Zabezpieczenia, a także z Bankiem Zachodnim WBK S.A., jako Pierwotnym Kredytodawcą. Linia Kredytowa zapewnia limit kredytowy do kwoty 330,0 milionów zł (lub około 111,5 miliona USD), który może być wykorzystany jako jeden kredyt terminowy i dwa kredyty w rachunku bieżącym na (i) refinansowanie istniejących linii kredytowych; oraz (ii) finansowanie ogólnych celów biznesowych Kredytobiorców. 20 grudnia 2010 roku Spółka wykorzystała około 130,0 milionów zł (lub około 43,9 miliona USD) i przeznaczyła wpływy netto na spłatę wcześniejszych linii kredytowych udzielonych przez innych kredytodawców.

Kredyt terminowy jest początkowo oprocentowany według stawki równej marży w wysokości 2,25% plus Warszawska Stopa Międzybankowa plus procent roczny odzwierciedlający pewne koszty obowiązkowe pokrywane przez Kredytodawców. Kredyt terminowy jest wymagalny 48 miesięcy po dacie dokonania wypłaty. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka wykorzystała około 130,0 milionów zł (43,9 miliona USD) z Kredytu Terminowego. Kredyt w rachunku bieżącym jest początkowo oprocentowany według stawki równej marży w wysokości 1,25% plus Warszawska Stopa Międzybankowa plus procent roczny odzwierciedlający pewne koszty obowiązkowe pokrywane przez Kredytodawców. Kredyt w rachunku bieżącym jest wymagalny 12 miesięcy po dacie dokonania wypłaty. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie wykazywała żadnych niespłaconych kwot w ramach linii kredytowych, a kredyty w rachunku bieżącym wykazywały saldo dostępne na poziomie 200,0 milionów zł (67,6 miliona USD).

Linia Kredytowa wiąże się z pewnymi zwyczajowymi wymogami dotyczącymi podejmowania i zaniechania określonych działań, które między innymi wprowadzają ograniczenia odnośnie do naszej zdolności do fuzji, rozwiązywania spółek, likwidacji lub konsolidacji, dokonywania przejęć i inwestycji, dysponowania lub przekazywania aktywów, zmiany charakteru naszej działalności lub poniesienia dodatkowego zadłużenia, w każdym razie, podlegające pewnym zastrzeżeniom i wyjątkom.

Poza tym Linia Kredytowa wiąże się z pewnymi wymogami finansowymi, które między innymi obejmują minimalny wskaźnik EBITDA (zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją) do obciążeń stałych („Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia”) i maksymalny wskaźnik łącznego zadłużenia pomniejszonego o środki pieniężne do EBITDA („Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto”) wynoszące (i) 5:1 za Okres Obliczeniowy (zgodnie z definicją poniżej) kończący się 31 grudnia 2010 roku i 31 marca 2011 roku; (ii) 4,5:1 za Okres Obliczeniowy kończący się 30 czerwca 2011 roku, 30 września 2011 roku, 31 grudnia 2011 roku i 31 marca 2012 roku; (iii) 4:1 za Okres Obliczeniowy kończący się 30 czerwca 2012 roku, 30 września 2012 roku; (iv) 3,5:1 za Okres Obliczeniowy kończący się 31 grudnia 2012 roku i 31 marca 2013 roku; oraz (v) 3:1 za każdy następny Okres Obliczeniowy. Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia i Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto są wyliczane na koniec każdego okresu dwunastu

miesiący bezpośrednio poprzedzający ostatni dzień każdego naszego kwartału finansowego (każdy zwany „Okresem Obliczeniowym”).

Na dzień 31 grudnia 2010 roku, głównie ze względu na omówione powyżej czynniki, które niekorzystnie wpłynęły na nasze wyniki finansowe za 2010 rok, w tym koszty początkowe związane z wprowadzeniem na rynek Żubrówki Białej, wyższe ceny nieprzetworzonego spirytusu na skutek letniej suszy w Rosji i w Europie Wschodniej, a także brak możliwości uzyskania znaków akcyzy w naszym głównym zakładzie produkcyjnym w Rosji w czwartym kwartale 2010 roku, nasz Skonsolidowany Wskaźnik Pokrycia wyniósł około 1,7, a nasz Wskaźnik Dźwigni Finansowej Netto wyniósł około 6,4. W rezultacie na dzień 31 grudnia 2010 roku nie dotrzymaliśmy wymogów Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto. Dnia 28 lutego 2011 roku podpisaliśmy umowę z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. i Bankiem Zachodnim WBK S. A. („Umowa”), zgodnie z którą i z zastrzeżeniem warunków zawartych w tej umowie, strony uzgodniły, między innymi, zrzeczenie się wszelkich naruszeń wymogu dotyczącego Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto za okres pomiaru zakończony 31 grudnia 2010 roku, a także zmianę tych wskaźników dla celów okresu pomiaru kończącego się 31 marca 2011 roku, odpowiednio, na 1,28:1 i 8,35:1. W wyniku Umowy nieosiągnięcie przez nas zgodności z wymogami dotyczącymi Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto na dzień 31 grudnia 2010 roku nie spowodowało niedotrzymania w ramach Linii Kredytowej. W dalszym ciągu wspólnie z naszymi pożyczkodawcami w ramach Linii Kredytowej pracujemy nad kolejną zmianą tych wskaźników na przyszłe okresy pomiaru i razem z nimi uzgodniliśmy współpracę w dobrej wierze, aby dojść do porozumienia odnośnie do zmienionych warunków Linii Kredytowej do 30 czerwca 2011 roku. Chociaż nie możemy zapewnić żadnego ostatecznego zapewnienia odnośnie do przyszłej zgodności z tymi wskaźnikami, obecnie przewidujemy, że dotrzymamy tych wskaźników, jak wskazano w Umowie, za okres pomiaru kończący się 31 marca 2011 roku; w braku dalszej zmiany linii kredytowej obecnie przewidujemy jednak, że nie osiągniemy żadnego ze wskaźników za pozostałe okresy pomiarowe w 2011 roku. Poza wszelkimi prawami przysługującymi naszym kredytodawcom w ramach Linii Kredytowej, jeżeli nie uzgodnimy zmienionych warunków z naszymi kredytodawcami do 30 czerwca 2011 roku, Umowa stwierdza, że będą mieli oni prawo do uznania linii kredytowej za należną i płatną w dowolnym momencie 29 lipca 2011 roku lub po tej dacie.

W związku z Umową wyraziliśmy zgodę na zapłatę jednorazowej opłaty za zrzeczenie się w kwocie 3,3 miliona zł (około 1,15 miliona USD). Poza tym uzgodniliśmy z naszymi kredytodawcami, że kwota dostępna nam w ramach kredytów w rachunku bieżącym wchodzących w skład Linii Kredytowej zostanie zmniejszona do 120 milionów zł (około 41,6 miliona USD), a marże od naszego kredytu terminowego i kredytów w rachunku bieżącym zostaną zwiększone (ze skutkiem od 1 marca 2011 roku), odpowiednio, do 4,25% i 3,25%, a marże od akredytyw wydawanych w ramach linii kredytowej zostaną zwiększone do 2,50%. Kwota dostępna nam w ramach kredytów w rachunku bieżącym może być zwiększona, a marże mogą być zmniejszone według wyłącznego uznania kredytodawców po zakończeniu procesu analizy finansowo-prawnej (due diligence). W dacie niniejszego raportu w ramach kredytu w rachunku bieżącym do spłaty pozostawało 7,3 miliona USD.

Niespełnienie wymogów dotyczących Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto w przyszłych okresach pomiaru, jeżeli takie niedotrzymanie nie będzie przedmiotem zrzeczenia się ani nie zostanie naprawione, może spowodować wezwanie do wcześniejszej spłaty powiązanego zadłużenia i wezwanie do wcześniejszej spłaty zadłużenia wynikającego z innych instrumentów, dla których obowiązują postanowienia dotyczące wzajemnej wcześniejszej spłaty lub wzajemnego braku zgodności, w tym – jeżeli kwota zadłużenia podlegającego takiej wcześniejszej spłacie przekroczy 30,0 milionów USD – umów dotyczących naszych uprzywilejowanych papierów dłużnych wymagalnych w 2016 roku i naszych zamiennych papierów dłużnych. Możemy poszukiwać finansowania alternatywnego bez względu na to, czy dojdziemy do porozumienia z naszymi pożyczkodawcami w odniesieniu do Linii Kredytowej, czy nie. Takie finansowanie może obejmować kapitał własny i/lub finansowanie dłużne, które może być zabezpieczone i może mieć na celu spłatę lub części Linii Kredytowej wpływami z takiego finansowania lub wpływami z takiego finansowania w połączeniu ze środkami pieniężnymi w kasie. Mamy prawo do wcześniejszej spłaty linii kredytowej w całości lub w części w dowolnym momencie po przekazaniu zawiadomienia z wyprzedzeniem 10 dni roboczych. Nie możemy zapewnić, czy i na jakich warunkach, takie transakcje mogą być nam dostępne, a taka dostępność oraz nasza opinia na temat zasadności przystąpienia do takiej transakcji lub połączenia transakcji będą zależeć, między innymi, od rynku, sytuacji gospodarczej, biznesowej i innych warunków i oczekiwań istniejących w danym momencie.

Poza tym na dzień 31 grudnia 2010 roku dostępna była pełna kwota wynosząca 41,5 miliona USD w ramach kredytów w rachunku bieżącym udzielonych przez Pekao S.A. i BRE Bank z terminami wymagalności przypadającymi, odpowiednio, 30 kwietnia 2011 roku i 24 lutego 2011 roku.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Bols Hungary miał dostęp do pełnej kwoty 0,5 miliona USD, która pozostała dostępna w ramach kredytów w rachunkach bieżących udzielonych przez ING Bank.

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 na kwotę 325 milionów EUR wymagalnych w 2012 roku, oprocentowanych w wysokości 8% („Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku”), z czego na dzień 31 grudnia 2009 roku płatne pozostawało około 245 milionów EUR.

4 stycznia 2010 roku zakończono ostateczny wykup tych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku. Posiadaczom tych papierów przekazano wszystkie środki, co zwolniło Spółkę z wszystkich pozostałych zobowiązań.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka ujęła odsetki naliczone w kwocie, odpowiednio, 12,2 miliona USD, dotyczące Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku, które zostały zapłacone razem z kwotą główną i 4% premią za wcześniejszy wykup dnia 4 stycznia 2010 roku.

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2012 roku	\$ 0	\$ 365 989
Wartość godziwa niepodporządkowanych zabezpieczonych papierów dłużnych z wyceny rynkowej.....	0	(301)
Niezamortyzowana część płatności z tytułu zamkniętych umów zabezpieczających .	0	(2 000)
Razem	\$ 0	\$ 363 688

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 należne są co pół roku, 15 marca i 15 września, poczynając od 15 września 2008 roku. Zamiennie Niepodporządkowane Papiery Dłużne są zamienne w pewnych okolicznościach na środki pieniężne i odpowiednio, akcje zwykłe, w oparciu o wstępny wskaźnik konwersji wynoszący 14,7113 akcji za 1000 USD kwoty głównej, 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, jeżeli dotyczy. Przychody z Zamiennych Papierów Dłużnych zostały wykorzystane do sfinansowania pieniężnej części ceny przejęcia Parlament oraz Whitehall.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka ujęła odsetki naliczone w kwocie 2,7 miliona USD, dotyczące Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych, z następnym kuponem przypadającym do spłaty 15 marca 2011 roku.

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne (<i>Convertible Senior Notes</i>).....	\$ 310 000	\$ 312 711
Niezamortyzowane dyskonto zadłużenia	(2 311)	(3 121)
Dyskonto zadłużenia związane z ASC 470-20.....	(8 567)	(12 665)
Razem	\$ 299 122	\$ 296 925

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku

Dnia 2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji i sprzedaży Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 9,125%, zapadających w 2016 roku oraz Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, zapadających w 2016 roku („Papier Dłużny wymagalny w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystała część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku na wykup pozostałych w obiegu Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, na łączną kwotę kapitału 245 440 000 EUR na dzień 4 stycznia 2010 roku. Pozostała część wpływów netto z Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku wykorzystano na (i) zakup pozostałego udziału kapitałowego Lion Capital w Russian Alcohol przez wykonanie Opcji Lion i Opcji Współinwestora, zgodnie z warunkami i postanowieniami, odpowiednio, Umowy Opcji Lion i Umowy Opcji Współinwestora; (ii) spłatę wszystkich kwot zaległych w ramach linii kredytowych Russian Alcohol; oraz (iii) spłatę pewnego innego zadłużenia.

Dnia 9 grudnia 2010 roku Spółka dokonała emisji i sprzedaży dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 50 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, wymagalnych w 2016 roku („Papier Dłużny wymagalny w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystała wpływy netto z dodatkowych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku na spłatę swoich kredytów terminowych i kredytów w rachunku bieżącym udzielonych przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Bank Zachodni WBK S.A.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka ujęła odsetki naliczone w kwocie 7,1 miliona USD, dotyczące Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2016 roku, z następnym kuponem przypadającym do spłaty 1 czerwca 2011 roku.

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne wymagalne w 2016 roku	\$ 955 296	\$ 934 410
Niezamortyzowane dyskonto zadłużenia	(3 660)	(6 043)
Razem	\$ 951 636	\$ 928 367

Łączne zadłużenie przedstawiono w sprawozdaniach finansowych w następujący sposób:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Krótkoterminowe kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym dla zapewnienia kapitału obrotowego	\$ 45 359	\$ 60 000
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	0	363 688
Krótkoterminowe kredyty bankowe na potrzeby wezwania do sprzedaży akcji	0	21 053
Krótkoterminowe kredyty bankowe i wykorzystane kredyty w rachunku bieżącym razem	45 359	444 741
Długoterminowe kredyty bankowe na potrzeby wezwania do sprzedaży akcji	0	63 158
Długoterminowe zobowiązania z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	951 636	928 367
Długoterminowe zobowiązania z tytułu Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych	299 122	296 925
Pozostałe długoterminowe kredyty i pożyczki z wyłączeniem części krótkoterminowej	0	42 885
Zadłużenie razem	\$ 1 296 117	\$ 1 776 076

Pełna kwota zobowiązań krótkoterminowych związanych z Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi została w pełni spłacona 4 stycznia 2010 roku w ramach opisanego powyżej wykupu.

	31 grudnia 2010
Spłaty kapitału przypadające na poszczególne lata	
2011.....	\$ 45 359
2012.....	0
2013.....	299 122
2014.....	0
2015 i kolejne lata	951 636
Razem.....	\$ 1 296 117

12. Podatek dochodowy i odroczony podatek dochodowy

Spółka prowadzi działalność w kilku jurysdykcjach podatkowych, głównie: w Stanach Zjednoczonych, w Polsce, na Węgrzech i w Rosji. Wszystkie jednostki zależne składają samodzielnie swoje deklaracje podatkowe i rozliczają aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego. Spółka nie składa deklaracji podatkowych w Stanach Zjednoczonych 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” (*Income taxes*). ASC 740-10-25 wymaga ujęcia progu i atrybutu pomiaru dla celów ujęcia w sprawozdaniu finansowym i pomiaru pozycji podatkowej przyjętej lub której przyjęcie oczekiwane jest w deklaracji podatkowej. Korzyści z pozycji podatkowej należy ujmować w sprawozdaniu finansowym, tylko jeżeli prawdopodobieństwo utrzymania pozycji podatkowej po kontroli przez właściwe władze skarbowe, które posiadałyby pełne istotne informacje, jest wyższe niż prawdopodobieństwo jej nieutrzymania. Pozycja podatkowa zgodna z progmem ujęcia jest mierzona jako najwyższa kwota korzyści o prawdopodobieństwie realizacji przy ostatecznym rozliczeniu przekraczającym 50%. Pozycje podatkowe, które wcześniej nie przekraczały tego progu, powinny być wykazane w pierwszym kolejnym okresie, w którym ten próg zostanie osiągnięty. Ujęta wcześniej pozycja podatkowa, która przestała spełniać próg ujęcia, powinna być wyksięgowana w pierwszym następnym okresie sprawozdawczym, w którym próg przestał być osiąganym. ASC 740-10-25 przedstawia także wytyczne odnośnie do ujmowania i ujawniania nieujętych korzyści podatkowych, odsetek i kar.

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 2005 w USA, rok 2005 w Polsce i na Węgrzech oraz 2007 rok w Rosji.

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Podatek według stawki ustawowej.....	(\$ 47 340)	\$ 33 864	(\$ 12 858)
Różnice wynikające z różnych stawek podatkowych.....	18 279	(15 259)	6 751
Odpis z tytułu wyceny straty z działalności operacyjnej netto	(29 675)	(2 611)	4 590
Różnice trwałe.....	30 622	2 501	2 899
Podatek dochodowy.....	(\$ 28 114)	\$ 18 495	\$ 1 382

Łączne płatności z tytułu podatku dochodowego w latach 2010, 2009 i 2008 wyniosły, odpowiednio, 29 544 tysiące USD, 16 270 tysięcy USD i 33 865 tysięcy USD. Spółka CEDC nie płaćła podatku dochodowego w USA i ma łączne operacyjne straty netto do rozliczenia w kwocie 37 169 tysięcy USD w Stanach Zjednoczonych.

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

	31 grudnia		
	2010	2009	2008
Aktywa z tytułu podatku odroczonego			
Rozliczenia międzyokresowe bierne, rozliczenia międzyokresowe przychodów i rozliczenia międzyokresowe czynne, netto	\$ 11 163	\$ 15 693	\$ 16 133
Odpis aktualizujący należności	6 493	6 252	434
Przejęcie Russian Alcohol	66 797	42 769	0
Niezrealizowane straty kursowe	8 510	13 386	18 945
Korzyści z tytułu straty na działalności operacyjnej netto do przeniesienia, wygasające w latach 2010–2026 – brutto	70 596	45 910	18 595
Odpis z tytułu wyceny straty z działalności operacyjnej netto	(35 778)	(4 380)	(6 991)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	<u>\$ 127 781</u>	<u>\$ 119 630</u>	<u>\$ 47 116</u>
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego			
Znaki towarowe	110 832	140 592	106 485
Niezrealizowane zyski kursowe	535	12 266	3 585
Aktualizacja wyceny udziału kapitałowego w Russian Alcohol pozostającego poprzednio w posiadaniu	47 354	49 182	0
Różnice przejściowe z tytułu umów leasingu finansowego	349	0	7
Przychody przyszłych okresów	276	563	526
Wpływ ASC 470	2 998	4 433	5 805
Inne	8 980	1 036	882
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	<u>\$ 171 324</u>	<u>\$ 208 072</u>	<u>\$ 117 290</u>
Łączne aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	127 781	119 630	47 116
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	171 324	208 072	117 290
Łączny odroczony podatek dochodowy netto	(43 543)	(88 442)	(70 174)
Sklasyfikowany jako			
Krótkoterminowe aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	80 956	82 609	23 426
Długoterminowe aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	44 028	27 123	12 885
Długoterminowe zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(168 527)	(198 174)	(106 485)
Łączny odroczony podatek dochodowy netto	<u>(\$ 43 543)</u>	<u>(\$ 88 442)</u>	<u>(\$ 70 174)</u>

Straty podatkowe podlegają wykorzystaniu w następujących okresach:

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

* W pewnych okolicznościach wymaga się zgody Urzędu Skarbowego na przeniesienie strat.

Zobowiązania podatkowe (w tym podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od towarów i usług (VAT), składki na ubezpieczenie społeczne oraz inne podatki) jednostek zależnych Spółki mogą podlegać kontroli władz skarbowych przez pewien okres 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.

13. Opcje na akcje i warranty

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.

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 (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 wartości, 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 w czasie walnego zgromadzenia akcjonariuszy w dniu 30 kwietnia 2007 roku i zastąpił Plan Motywacyjny Spółki z 1997 roku („Poprzedni Akcyjny Plan Motywacyjny”), który wygasł w listopadzie 2007 roku. Akcyjny Plan Motywacyjny wygaśnie w listopadzie 2017 roku. Warunki Akcyjnego Planu Motywacyjnego są w zasadzie takie same jak Poprzedniego 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 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku:

Opcje razem	Liczba opcji	Średnia ważona cena wykonania
Niezrealizowane na 1 stycznia 2008 roku.....	1 253 037	\$ 22,02
Przyznane.....	234 375	\$ 56,88
Wykonane	(120 849)	\$ 15,60
Wygasłe	(16 312)	\$ 21,83
Niezrealizowane na 31 grudnia 2008 roku.....	1 350 252	\$ 28,65
Dostępne do wykonania na 31 grudnia 2008 roku.....	1 033 225	\$ 22,19
Niezrealizowane na 1 stycznia 2009 roku.....	1 350 252	\$ 28,65
Przyznane.....	200 625	\$ 19,94
Wykonane	(59 827)	\$ 14,27
Wygasłe	(9 500)	\$ 60,92
Niezrealizowane na 31 grudnia 2009 roku.....	1 481 550	\$ 27,85
Dostępne do wykonania na 31 grudnia 2009 roku.....	1 051 550	\$ 23,18
Niezrealizowane na 1 stycznia 2010 roku.....	1 481 550	\$ 27,85
Przyznane.....	82 000	\$ 28,70
Wykonane	(194 650)	\$ 18,83
Wygasłe	(68 500)	\$ 31,39
Niezrealizowane na 31 grudnia 2010 roku.....	1 300 400	\$ 29,06
Dostępne do wykonania na 31 grudnia 2010 roku.....	970 450	\$ 30,78

	Liczba ograniczonych praw do akcji	Średnia ważona wartość godziwa w dacie przyznania
Nienabyte ograniczone prawa do akcji		
Nienabyte prawa na 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 31 grudnia 2008 roku	68 555	\$ 51,42
Nienabyte prawa na 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 31 grudnia 2009 roku	79 074	\$ 44,63
Nienabyte prawa na 1 stycznia 2010 roku	79 074	\$ 44,63
Przyznane.....	49 752	\$ 27,34
Nabyte.....	(22 100)	\$ 34,66
Wygasłe	(27 576)	\$ 46,81
Nienabyte prawa na 31 grudnia 2010 roku	79 150	\$ 35,82

	Liczba ograniczonych akcji	Średnia ważona wartość godziwa w dacie przyznania
Nienabyte ograniczone akcje (Nonvested restricted stock)		
Nienabyte akcje na 1 stycznia 2010 roku.....	0	\$ 0,00
Przyznane.....	46 001	\$ 29,84
Nabyte.....	0	\$ 0,00
Wygasłe	0	\$ 0,00
Nienabyte akcje na 31 grudnia 2010 roku.....	46 001	\$ 29,84

W 2010 roku przedział cen wykonania dla opcji niezrealizowanych wynosił od 1,13 USD do 60,92 USD. W 2010 roku średni ważony pozostały okres umowny opcji niezrealizowanych wynosił 5,3 roku. Ceny wykonania opcji możliwych do wykonania na dzień 31 grudnia 2010 roku zawierały się w przedziale 1,13–60,92 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 2010 roku Spółka nie dokonała żadnych zmian warunków realizacji opcji.

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 roku Spółka wykazała koszt wynagrodzeń w wysokości 3,2 miliona USD oraz powiązane aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 0,54 miliona USD.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku kwota niewydanego kosztu wynagrodzeń dotyczącego udzielonych opcji na akcje, ograniczonych akcji oraz ograniczonych praw do akcji będących w okresie karencji i udzielonych w ramach Planu wynosiła 2,0 miliony USD. W latach 2011–2013 roku koszty powinny zostać wykazane w ciągu średniego ważonego okresu 24 miesięcy.

Łączne środki pieniężne otrzymane z tytułu wykonania opcji w roku zakończonym 31 grudnia 2010 roku wyniosły 3,7 miliona USD.

Za rok zakończony 31 grudnia 2010 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 zeroprocentową 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 ważone wartości zostały przyjęte w kalkulacji wartości godziwej:

	2010	2009
Wartość godziwa	\$12,57	\$8,07
Stopa zwrotu z dywidendy	0%	0%
Przewidywane wahania	68,2%	47,3%–80,4%
Średnia ważona wahań	68,2%	57,6%
Stopa procentowa wolna od ryzyka	3%–5%	4%–5%
Przewidywany okres obowiązywania opcji od momentu udzielenia	3,2	3,2

14. 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 z października 2005 roku, Spółka jest obowiązana zagwarantować dokonanie przez Polmos Białystok inwestycji na kwotę co najmniej 77,5 miliona zł w ciągu sześciu lat od daty przejęcia. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka zainwestowała 75,8 miliona złotych polskich (około 25,6 miliona USD) w Polmos Białystok.

Przejęcie spółki Whitehall

7 lutego 2011 roku Spółka i Mark Kaufman zawarli ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji i umowę dotyczącą praw rejestracyjnych zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku.

Zgodnie z SPA, między innymi i na warunkach w niej zastrzeżonych, 7 lutego 2011 roku (a) Polmos (i) otrzymał 1500 akcji klasy B Peulla Enterprises Limited, prywatnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością utworzonej zgodnie z prawem Cypru, spółki holdingowej WHL Holdings Limited („Peulla”), reprezentujących pozostałe udziały ekonomiczne w Peulla nieznające się w posiadaniu Polmos; oraz (ii) przekazał Sprzedającemu i Kauffmanowi łącznie 68,5 miliona USD w gotówce w bezpośrednio dostępnych środkach; oraz (b) Spółka (i) otrzymała 3751 akcji klasy A Peulla, reprezentujących pozostałe udziały dające prawo głosu w Peulla, niestanowiące własności Spółki lub Polmos; oraz (ii) wydała Kaufmanowi 959 245 akcji zwykłych spółki o wartości nominalnej 0,01 USD za jedną akcję („Wynagrodzenie w Akcjach”). Łączna wartość wyemitowanych akcji wynosi 23,0 miliony USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może zostać jeszcze określona. Zgodnie z Umową dotyczącą Praw Rejestracyjnych Spółka wyraziła zgodę na przygotowanie i złożenie SEC skutecznego oświadczenia rejestracyjnego zgodnie z Ustawą o papierach wartościowych z 1933 roku z późniejszymi zmianami („Ustawa o Papierach Wartościowych”) w odniesieniu do Wynagrodzenia w Akcjach („Oświadczenie Rejestracyjne”) tak szybko, jak będzie to możliwe. Spółka jest zobowiązana do dołożenia najlepszych zasadnych starań, aby skutecznie złożyć Oświadczenie Rejestracyjne do SEC tak szybko, jak będzie to możliwe, a w każdym razie nie później niż 30 dni po dacie wydania akcji.

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 2010 roku:

2011	\$ 8 477
2012	8 990
2013	9 533
2014	10 112
2015	10 733
Kolejne lata	11 395
Razem	\$ 59 240

W czwartym kwartale 2010 roku Spółka kontynuowała realizację swojej polityki wymiany bazy transportowej, zawierając umowy leasingu finansowego. Przyszłe minimalne opłaty leasingowe z tytułu aktywów używanych na podstawie umów leasingu finansowego na 31 grudnia 2010 roku przedstawiają się w następujący sposób:

2011	\$ 758
2012	1 175
2013	0
Należne opłaty brutto razem	\$ 1 933
Minus odsetki	(155)
Należne opłaty netto razem	\$ 1 778

Umowy o dostawę

Spółka zawarła różne umowy dotyczące jej źródeł zaopatrzenia, przy czym niektóre mogą być w pewnych przypadkach wypowiedziane przez każdą ze stron ze stosunkowo krótkim okresem wypowiedzenia. W związku z tym istnieje ryzyko ograniczenia części dostaw produktów Spółki.

Koncesje i pozwolenia

Jesteśmy obecnie zobowiązani posiadać zezwolenia i koncesje na produkcję, import produktów, posiadanie i prowadzenie składów oraz dystrybucję naszych produktów do sprzedawców hurtowych. Niektóre z tych koncesji w Rosji wygasają w 2011 roku. Wiele z tych zezwoleń i koncesji, takich jak zezwolenie na prowadzenie obrotu hurtowego, podlega obowiązkowi okresowego odnawiania. Opóźnienie odnowienia może wpłynąć na naszą działalność, ale obecnie nie jesteśmy w stanie oszacować wpływu potencjalnego opóźnienia na nasze sprawozdanie finansowe, jeżeli takie opóźnienie wystąpi.

15. Kapitał własny

Dnia 22 kwietnia 2010 roku zgodnie z postanowieniami Umowy Opcji z dnia 19 listopada 2009 roku, Spółka wykonała swoje prawo do wydania na rzecz Cayman 4 i Cayman 5, jako rozliczenia wynagrodzenia należnego zgodnie z Umową Opcji Lion, odpowiednio, 799 330 i 278 745 akcji zwykłych Spółki („Emisja Akcji”). Wynikiem Emisji Akcji było spłacenie 45 milionów USD z 50 milionów USD odroczonego wynagrodzenia ujętego jako zobowiązanie na 31 marca 2010 roku.

16. Przychody/(koszty) odsetkowe netto

W roku zakończonym, odpowiednio, 31 grudnia 2010 roku i 2009 roku w skład przychodów / (kosztów) odsetkowych netto wchodziły następujące pozycje:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Przychody z tytułu odsetek	\$ 4 450	\$ 10 930	\$ 9 848
Koszty z tytułu odsetek	(109 316)	(84 398)	(57 658)
Przychody (Koszty) netto z tytułu odsetek razem	(\$ 104 866)	(\$ 73 468)	(\$ 47 810)

17. Pozostałe przychody/(koszty) nieoperacyjne netto

W roku zakończonym, odpowiednio, 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku w skład pozostałych przychodów / (kosztów) finansowych wchodziły następujące pozycje:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Premia z tytułu wezwania do wcześniejszego wykupu.....	(\$ 14 115)	\$ 0	\$ 0
Odpis niezamortyzowanych kosztów oferty	(4 076)	0	0
Dywidenda otrzymana	7 642	0	0
Koszty usług profesjonalnych dotyczących sprzedaży działalności dystrybucyjnej.....	(2 000)	0	0
Pozostałe zyski/(straty).	(1 023)	(934)	(488)
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej razem	(\$ 13 572)	(\$ 934)	(\$ 488)

Łączne pozostałe koszty nieoperacyjne wzrosły o 12,7 miliona USD, z 0,9 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku do 13,6 miliona USD za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku. Ten wzrost był związany głównie z jednorazowym obciążeniem w kwocie 14,1 miliona USD dotyczącym premii za wcześniejsze wezwanie w momencie wcześniejszego wykupu w styczniu 2010 roku Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku. Pozostałe zwiększenie wynikało z odpisu niezamortyzowanych kosztów oferty dotyczących Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych wymagalnych w 2012 roku, a także z kosztów usług profesjonalnych poniesionych w związku ze sprzedażą działalności dystrybucyjnej w Polsce, przy czym zostało skompensowane otrzymaną dywidendą. W tabeli poniżej przedstawiono strukturę pozostałych kosztów nieoperacyjnych.

18. Przychody/(koszty) z pozostałej działalności finansowej

W roku zakończonym, odpowiednio, 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku w skład pozostałych przychodów / (kosztów) finansowych wchodziły następujące pozycje:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Wpływ różnic kursowych związanych z finansowaniem w walutach obcych.....	\$ 5 046	\$ 23 659	(\$ 165 294)
Wpływ różnic kursowych związanych z finansowaniem długoterminowych należności z tytułu papierów dłużnych	0	17 400	34 328
Zamknięcie zabezpieczenia.....	0	(2 979)	0
Koszty wcześniejszego wykupu związane z zadłużeniem	0	(13 916)	0
Pozostałe zyski/(straty).	1 727	1 029	7 165
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej razem	\$ 6 773	\$ 25 193	(\$ 123 801)

19. Zysk/(strata) na jedną akcję

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

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Podstawowy:			
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej przypadające CEDC	(\$ 92 889)	\$ 72 677	(\$ 36 952)
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej.....	(11 778)	8 360	22 034
Zysk/(strata) netto.....	(\$ 104 667)	\$ 81 037	(\$ 14 918)
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w obiegu (wykorzystywana do wyliczania podstawowego zysku na jedną akcję)	70 058	53 772	44 088
Wpływ netto uwzględnienia rozwodniających pracowniczych opcji na akcje wyliczony metodą akcji własnych	216	208	657
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w obiegu (wykorzystywana do wyliczania rozwodnionego zysku na jedną akcję).....	70 274	53 980	44 745
Zysk/(Strata) na jedną akcję zwykłą – podstawowy:			
Działalność kontynuowana.....	(\$ 1,32)	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Działalność zaniechana	(\$ 0,17)	\$ 0,16	\$ 0,50
	<u>(\$ 1,49)</u>	<u>\$ 1,51</u>	<u>(\$ 0,34)</u>

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Zysk/(Strata) na jedną akcję zwykłą – rozwodniony:			
Działalność kontynuowana.....	(\$ 1,32)	\$ 1,35	(\$ 0,84)
Działalność zaniechana	(\$ 0,17)	\$ 0,15	\$ 0,49
	<u>(\$ 1,49)</u>	<u>\$ 1,50</u>	<u>(\$ 0,34)</u>

Na dzień 31 grudnia 2008 roku Spółka wyłączyła 657 tysięcy akcji z powyższego wyliczenia zysku na jedną akcję z działalności kontynuowanej, ponieważ miałyby one wpływ odwrotny do rozważanego w przedstawionym okresie roku 2008.

W powyższym wyliczeniu rozwodnionego zysku na jedną akcję uwzględniono udzielone pracownicze opcje na akcje, ponieważ w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku cena wykonania była niższa niż średnia cena rynkowa akcji zwykłych. Poza tym nie wprowadzono korekty z tytułu całkowicie rozwodnionych akcji związanych z Zamiennymi Niepodporządkowanymi Papierami Dłużnymi, ponieważ średnia cena rynkowa była poniżej ceny zamiany za analizowane okresy.

20. Wycena w wartości godziwej

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, środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania, inwestycje w spółkach stowarzyszonych ujmowane metodą praw własności* – Ze względu na krótki termin zapadalności tych instrumentów wartość bilansowa jest zbliżona do wartości godziwej.

21. Segmenty działalności

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.

Spółka ocenia wyniki na podstawie dochodu z działalności operacyjnej poszczególnych jednostek biznesowych. Zasady rachunkowości dla segmentów są takie same, jak opisane dla Spółki w podsumowaniu istotnych zasad rachunkowości w Nocie 1 i uwzględniają wydane ostatnio standardy rachunkowości opisane w Nocie 1. Transakcje pomiędzy segmentami obejmują głównie sprzedaż produktów i są ujmowane po koszcie plus obowiązująca marża, przy czym eliminuje się je w momencie konsolidacji.

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

Segment	Przychody netto według segmentów		
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Polska.....	\$ 220 411	\$ 258 727	\$ 397 961
Rosja	460 605	394 102	129 799
Węgry	30 521	36 585	43 482
Razem przychody netto ze sprzedaży	\$ 711 537	\$ 689 414	\$ 571 242

Segment	Zysk z działalności operacyjnej		
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Polska przed korektami do wartości godziwej	\$ 33 550	\$ 67 675	\$ 95 178
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu po odliczeniu zamortyzowanego dyskonta wynagrodzenia odroczonego	0	63 605	0
Urealnienie wynagrodzenia warunkowego	0	(15 000)	0
Odpis z tytułu utraty wartości	(131 849)	(20 309)	0
Polska po korektach do wartości godziwej	(98 299)	95 971	95 178
Rosja	77 732	90 696	39 745
Węgry	5 442	6 149	7 641
Narzut Spółki			

	Zysk z działalności operacyjnej		
	Rok zakończony		
	31 grudnia		
	2010	2009	2008
Ogólne narzuty Spółki	(5 261)	(4 570)	(3 353)
Koszt opcji	(3 206)	(3 781)	(3 850)
Razem zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(\$ 23 592)	\$ 184 465	\$ 135 361

	Udział w zysku/(stracie) netto z inwestycji		
	ujmowanych metodą praw własności		
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Segment			
Polska.....	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Rosja	14 254	(5 583)	1 168
Węgry	0	0	0
Razem udział w zysku netto z inwestycji wykazywanych metodą praw własności.....	\$ 14 254	(\$ 5 583)	\$ 1 168

	Amortyzacja		
	i wydatki związane z kosztami		
	wyczerpywania się zasobów		
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Segment			
Polska.....	\$ 2 123	\$ 2 664	\$ 3 399
Rosja	5 467	3 442	1 401
Węgry	406	439	644
Ogólne narzuty Spółki	6	33	13
Razem umorzenie	\$ 8 002	\$ 6 578	\$ 5 457

	Podatek dochodowy		
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Segment			
Polska.....	(\$ 47 954)	(\$ 630)	(\$ 6 539)
Rosja	16 173	19 993	10 473
Węgry	785	329	1 328
Ogólne narzuty Spółki	2 882	(1 197)	(3 880)
Podatek dochodowy razem	(\$ 28 114)	\$ 18 495	\$ 1 382

	Identyfikowalne aktywa operacyjne	
	31 grudnia	31 grudnia
	2010	2009
Segment		
Polska.....	\$ 1 168 206	\$ 1 348 131
Rosja	2 189 694	2 269 098
Węgry	33 495	38 643
Spółka	4 787	389 319
Razem identyfikowalne aktywa	\$ 3 396 182	\$ 4 045 191

	Wartość firmy	
	31 grudnia	31 grudnia
	2010	2009
Segment		
Polska.....	\$ 387 448	\$ 402 433
Rosja	1 055 772	1 074 314
Węgry	7 053	7 325
Spółka	0	0
Razem wartość firmy	\$ 1 450 273	\$ 1 484 072

22. Zdarzenia po dacie bilansu

4 lutego 2011 roku Spółka zgodnie z umową z dnia 9 listopada 2009 roku z Kylemore International Invest Corp. („Kylemore”), pośrednim akcjonariuszem mniejszościowym Russian Alcohol, Spółka wypłaciła kwotę 5 milionów USD w ramach ostatecznego rozliczenia przejścia Russian Alcohol.

7 lutego 2011 roku Spółka i Mark Kaufman zawarli ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji („SPA”) i umowę dotyczącą praw rejestracyjnych („Umowa dotycząca Praw Rejestracyjnych”) zgodnie z warunkami uzgodnionymi przez strony dnia 29 listopada 2010 roku.

Zgodnie z SPA, między innymi i na warunkach w niej zastrzeżonych, 7 lutego 2011 roku (a) Polmos (i) otrzymał 1500 akcji klasy B Peulla Enterprises Limited, prywatnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością utworzonej zgodnie z prawem Cypru, spółki holdingowej WHL Holdings Limited („Peulla”), reprezentujących pozostałe udziały ekonomiczne w Peulla nieznające się w posiadaniu Polmos; oraz (ii) przekazał Sprzedawcy i Kauffmanowi łącznie 68,5 miliona USD w gotówce w bezpośrednio dostępnych środkach; oraz (b) Spółka (i) otrzymała 3751 akcji klasy A Peulla, reprezentujących pozostałe udziały dające prawo głosu w Peulla, niestanowiące własności Spółki lub Polmos; oraz (ii) wydała Kaufmanowi 959 245 akcji zwykłych spółki o wartości nominalnej 0,01 USD za jedną akcję („Wynagrodzenie w Akcjach”). Łączna wartość wyemitowanych akcji wynosi 23,0 miliony USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym jeżeli łączna wartość takich akcji (określona w oparciu o cenę obrotu akcji zwykłej lub cenę średnią ważoną wolumenem dziesięciodniowym, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa) na dzień przed złożeniem oświadczenia rejestracyjnego o odsprzedaży akcji lub w dniu sprzedaży akcji zgodnie z Zasadą 144 Ustawy o papierach wartościowych okaże się niższa niż 23,0 miliony USD, odbiorca takich akcji będzie uprawniony do płatności w gotówce odpowiadającej takiej różnicy wartości. Kwota ta nie może zostać jeszcze określona.

23. Kwartalne informacje finansowe (niezbadane)

Przychody ze sprzedaży netto Spółki, jej zysk brutto ze sprzedaży, zysk z działalności operacyjnej i zysk netto za 2010 i 2009 rok zostały podzielone na kwartały w takiej samej proporcji, jak nasze dane wykazane poprzednio. W tabeli poniżej przedstawiono zmienność i istotność sezonowości dla rachunku zysków i strat. Więcej informacji zawiera Rozdział 6. Wybrane dane finansowe.

	Pierwszy kwartał		Drugi kwartał		Trzeci kwartał		Czwarty kwartał	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 149 806	\$ 70 772	\$ 175 597	\$ 175 891	\$ 157 760	\$ 187 543	\$ 228 374	\$ 255 208
Sezonowość.....	21,1%	10,3%	24,7%	25,5%	22,2%	27,2%	32,1%	37,0%
Zysk brutto ze sprzedaży.....	74 132	32 892	88 478	91 345	77 312	95 514	87 944	129 181
Zysk brutto %.....	49,5%	46,5%	50,4%	51,9%	49,0%	50,9%	38,5%	50,6%
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	25 254	12 376	41 226	242 630	29 073	27 018	(119 145)	(97 559)
Zysk z działalności operacyjnej %	-107,0%	6,7%	-174,7%	131,5%	-123,2%	14,6%	505,0%	-52,9%
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej..	(34 873)	3 276	(7 922)	2 322	31 017	1 775	0	986
Zysk/(strata) netto	(\$ 23 364)	(\$ 87 773)	(\$ 77 996)	\$ 215 976	\$ 99 896	\$ 47 193	(\$ 103 203)	(\$ 94 359)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – podstawowy....	(\$ 0,34)	(\$ 1,83)	(\$ 1,11)	\$ 4,39	\$ 1,42	\$ 0,86	(\$ 1,46)	(\$ 1,51)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą – rozwodniony...	(\$ 0,34)	(\$ 1,83)	(\$ 1,11)	\$ 4,37	\$ 1,41	\$ 0,85	(\$ 1,46)	(\$ 1,51)

Za kwartały, w których ujęto stratę netto, „zysk/(strata) z działalności na jedną akcję – rozwodniony” wyliczono, nie uwzględniając rozładniającego wpływu netto pracowniczych opcji na akcję, w oparciu o metodę akcji własnych, ponieważ miałyby one wpływ odwrotny do rozładniającego.

Sezonowość wylicza się jako procent pełnych przychodów ze sprzedaży za rok ujętych w danym kwartale.

24. Dane geograficzne

Struktura terytorialna przychodów netto ze sprzedaży i aktywów trwałych w trzech latach zakończonych 31 grudnia 2010 roku, 2009 roku i 2008 roku przedstawiała się następująco:

(w tysiącach)	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
Przychody netto ze sprzedaży – odbiorcy zewnętrzni (a):			
USA	\$ 1 847	\$ 1 257	\$ 798
Zagranica			
Polska	208 849	242 625	374 070
Rosja.....	414 414	388 193	129 417
Węgry.....	30 818	36 585	43 482
Inne.....	55 609	20 754	23 475
Zagranica razem.....	709 690	688 157	570 444
Razem	\$ 711 537	\$ 689 414	\$ 571 242

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2010	2009	2008
(w tysiącach)			
Aktywa trwałe (b):			
USA	\$ 17	\$ 19	\$ 51
Zagranica			
Polska	631 684	760 237	709 274
Rosja	483 312	499 532	420 402
Węgry	962	977	1 288
Zagranica razem	1 115 958	1 260 746	1 130 964
Konsolidowane aktywa trwałe razem	\$ 1 115 975	\$ 1 260 765	\$ 1 131 015

- (a) Przychody ze sprzedaży netto na rzecz klientów zewnętrznych w zależności do lokalizacji, do której zrealizowano dostawę w ramach sprzedaży.
- (b) Aktywa trwałe obejmują głównie rzeczowy majątek trwały, wyposażenie i znaki towarowe.

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

Brak.

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.

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.

Sprawozdanie Zarządu na temat kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową

Kierownictwo Spółki ponosi odpowiedzialność za wdrożenie i utrzymywanie odpowiednich mechanizmów kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową (w rozumieniu Zasad 13a-15(f) oraz 15d-15(f) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku). Kierownictwo oceniło skuteczność kontroli wewnętrznej Spółki nad sprawozdawczością finansową na dzień 31 grudnia 2010 roku w oparciu o kryteria określone w „Zintegrowanych zasadach kontroli wewnętrznej” wydanych przez Komitet Organizacji Sponsorujących Komisji Treadway.

Na podstawie dokonanej oceny kierownictwo stwierdziło, że kontrola wewnętrzna Spółki nad sprawozdawczością finansową na dzień 31 grudnia 2010 roku była skuteczna.

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, jeżeli 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 składającego raport

Informacje na temat naszych członków zarządu i dyrektorów wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego raportu rocznego przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 19 maja 2011 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy za 2010 rok przedstawimy w terminie 120 dni od 31 grudnia 2010 roku, czyli od końca naszego roku podatkowego.

Rozdział 11. Wynagrodzenia kadry kierowniczej najwyższego szczebla

Informacje na temat wynagrodzenia kadry kierowniczej wyższego szczebla wymagane w tej pozycji zostały włączone do niniejszego raportu rocznego przez odniesienie do naszej informacji dla akcjonariuszy przygotowanej dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 19 maja 2011 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy za 2010 rok przedstawimy w terminie 120 dni od 31 grudnia 2010 roku, czyli od końca naszego roku podatkowego.

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 walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 19 maja 2011 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy za 2010 rok przedstawimy w terminie 120 dni od 31 grudnia 2010 roku, czyli od końca naszego roku podatkowego.

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 19 maja 2011 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy za 2010 rok przedstawimy w terminie 120 dni od 31 grudnia 2010 roku, czyli od końca naszego roku podatkowego.

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 walnego zgromadzenia akcjonariuszy, które odbędzie się 19 maja 2011 roku. Naszą informację dla akcjonariuszy przygotowaną dla potrzeb walnego zgromadzenia akcjonariuszy za 2010 rok przedstawimy w terminie 120 dni od 31 grudnia 2010 roku, czyli od końca naszego roku podatkowego.

CZĘŚĆ IV

Rozdział 15. Załączniki, załączniki do sprawozdania finansowego i raporty na formularzu 8-K

(a)(1) Wymienione poniżej skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki oraz raport biegłego rewidenta przedstawiono w Rozdziale 8 niniejszego Raportu Roczego na Formularzu 10-K.

Raport niezależnego biegłego rewidenta

Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2009 roku i 2010 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za lata zakończone 31 grudnia 2008 roku, 2009 roku i 2010 roku

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za lata zakończone 31 grudnia 2008 roku, 2009 roku i 2010 roku

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za lata zakończone 31 grudnia 2008 roku, 2009 roku i 2010 roku

Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

PODPISY

Zgodnie z wymogami artykułu 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 składający raport)

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

Data: 1 marca 2011 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 wymienionym pełnomocnikom 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 wymienione poniżej osoby pełniące wskazane funkcje w dniach podanych poniżej.

Podpis	Stanowisko	Data
<u> /-/ WILLIAM V. CAREY </u> William V. Carey	Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny	1 marca 2011 roku
<u> /-/ CHRISTOPHER BIEDERMANN </u> Christopher Biedermann	Dyrektor Finansowy	1 marca 2011 roku
<u> /-/ DAVID BAILEY </u> David Bailey	Dyrektor	1 marca 2011 roku
<u> /-/ N. SCOTT FINE </u> N. Scott Fine	Dyrektor	1 marca 2011 roku
<u> /-/ MAREK FORYSIAK </u> Marek Forysiak	Dyrektor	1 marca 2011 roku
<u> /-/ ROBERT P. KOCH </u> Robert P. Koch	Dyrektor	1 marca 2011 roku
<u> /-/ WILLIAM SHANAHAN </u> William Shanahan	Dyrektor	1 marca 2011 roku
<u> /-/ MARKUS SIEGER </u> Markus Sieger	Dyrektor	1 marca 2011 roku

(a)(3) Poniższe dowody zostały dołączone do niniejszego Formularza 10-K lub włączone do raportu 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 Kaufmanem 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 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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 lipca 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.3†	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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 lipca 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.4†	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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 9 listopada 2005 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.5	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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 17 marca 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.6†	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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 maja 2008 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
2.7	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 uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).

- 2.8 Aneks do Umowy Sprzedaży i Zakupu Udziałów z 22 września 2009 roku zawarty pomiędzy White Horse Intervest Limited, William V. Carey, Central European Distribution Corporation i Bols Sp. z o.o. (złożony jako Dowód 2.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 28 września 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 2.9 Umowa Sprzedaży i Zakupu Udziałów z 22 września 2009 roku zawarta pomiędzy Bols Sp. z o.o. i White Horse Intervest Limited (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).
- 2.10† 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 2.11 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 2.11† 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 2.22 do raportu okresowego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 2.12† 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. (złożona jako Dowód 2.23 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 2.13† Wstępna Umowa Sprzedaży Akcji z dnia 8 kwietnia 2010 roku zawarta pomiędzy Eurocash S.A. a Carey Agri International Poland Sp. z o.o. (złożona jako Dowód 2.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 kwietnia 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 2.14*† Umowę Kupna Sprzedaży Akcji z dnia 7 lutego 2011 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, Polmos Białystok S.A., Barclays Wealth Trustees (Jersey) Limited, jako powiernikiem First National Trust a Markiem Kaufmanem.
- 3.1 Zmienione i przekształcone Świadczenie Założenia Spółki (złożone w SEC jako Dowód 3.1 do raportu okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 30 kwietnia 2010 roku i uwzględnione 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 włączony do niniejszego sprawozdania przez 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 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).
- 4.3 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).
- 4.4 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).
- 4.5 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).

- 4.6 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).
- 4.7 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).
- 4.8 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).
- 4.9 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).
- 4.10 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 Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 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).
- 4.11 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).
- 4.12 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).
- 4.13 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).
- 4.14 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).
- 4.15 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).
- 4.16 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).
- 4.17 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

przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 11 listopada 2009 roku i uwzględniony 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 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).
- 4.19 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).
- 4.20 Formularz Umowy dotyczącej praw rejestracji zawartej pomiędzy Central European Distribution Corporation, Lion/Rally Cayman 4 i Lion/Rally Cayman 5 (złożony jako Dowód 4.25 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 4.21 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 Glavspirtirest, Pasalba Limited, Premium Distributors sp. z o.o., Sibirsky LVZ, jako Gwarantami Dodatkowymi, 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 (złożone jako Dowód 4.2 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 4.22* Drugie Uzupełniające Warunki Emisji z dnia 8 grudnia 2010 roku podpisane pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Emitentem, Central European Distribution Corporation i podmiotami wymienionymi w Załączniku I do tych Warunków jako Gwarantami, Deutsche Trustee Company Limited, jako Powiernikiem, Deutsche Bank AG, Oddział w Londynie, jako Polskim Agentem Zabezpieczającym i TMF Trustee Limited, jako Agentem Zabezpieczającym.
- 4.23* Umowa dotycząca praw rejestracji z dnia 7 lutego 2011 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Markiem Kauffmanem.
- 10.1 Plan motywacyjny oparty na akcjach na 2007 rok (złożony jako Dowód A do ostatecznej informacji dla akcjonariuszy przekazanej 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 przekazany 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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 29 lutego 2008 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.4 Umowa najmu magazynu przy ul. Bokserskiej 66a w Warszawie, Polska (złożona jako Dowód 10.15 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazany 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. Bokserskiej 66a w Warszawie, Polska (złożony jako Dowód 10.11 do raportu rocznego na Formularzu 10-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 15 marca 2004 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.6 Pakiet gwarancji społecznych dla pracowników Polmosu Białostok S.A. (złożony jako Dowód 10.1 do raportu kwartalnego na Formularzu 10-Q przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 8 sierpnia 2005 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).

- 10.7 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).
- 10.8 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).
- 10.9 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).
- 10.10 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).
- 10.11 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 10.51 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.12 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).
- 10.13 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 10.52 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.14 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. à 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).
-
- 10.15 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).
- 10.16 Aneks nr 1 do Umowy akcjonariuszy z 24 lutego 2009 roku zawarty 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).
- 10.17 Zmieniona i uaktualniona Umowa o pracę z 11 czerwca 2008 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Williamem V. Careym (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).
- 10.18 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).
- 10.19 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).

- 10.20 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).
- 10.21 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).
- 10.22 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).
- 10.23 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).
- 10.24 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 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.25 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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
-
- 10.26 Umowa Zmieniająca dotycząca Umowy Kredytowej z dnia 21 grudnia 2007 roku zmienionej i uaktualnionej 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 przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 2 marca 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.27 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 przekazany SEC dnia 2 marca 2009 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).

- 10.28 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 przekazany SEC dnia 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.29 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 10.53 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazany SEC dnia 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.30 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 przekazany SEC dnia 10 sierpnia 2009 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.31 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).
- 10.32 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).
- 10.33 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).
- 10.34 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).
- 10.35 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).
- 10.36 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).
- 10.37 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).
- 10.38 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).

- 10.39 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. (złożona jako Dowód 10.48 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.40 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. (złożona jako Dowód 10.49 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.41 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 (złożona jako Dowód 10.50 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.42 Umowa w formie listu z dnia 25 listopada 2009 roku zawarta pomiędzy Bankiem Zachodnim WBK S.A. a Bols Sp. z o.o (złożona jako Dowód 10.52 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.43 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 (złożona jako Dowód 10.53 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.44 Umowa Pożyczki z dnia 2 grudnia 2009 roku zawarta pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Pożyczkodawcą, a Jelegat Holdings Limited, jako Pożyczkobiorcą (złożona jako Dowód 10.53 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.45 Umowa Kredytowa z dnia 1 grudnia 2009 roku zawarta pomiędzy Jelegat Holdings Limited, jako Kredytodawcą i spółką akcyjną „Distillery Topaz”, OOO „First Tula Distillery”, Bravo Premium LLC, spółką z ograniczoną odpowiedzialnością „The Trading House Russian Alcohol”, spółką akcyjną „Russian Alcohol Group”, ZAO „Sibersky LVZ” i zamkniętą spółką akcyjną „Mid Russian Distilleries,” jako Kredytobiorcami (złożona jako Dowód 10.55 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.46 Formularz Umowy Przyznania Akcji Zastrzeżonych w ramach Planu motywacyjnego opartego na akcjach z 2007 roku (złożony jako Dowód 10.56 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2011 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.47 Formularz Umowy Przyznania Akcji Zastrzeżonych w ramach Planu motywacyjnego opartego na akcjach z 2007 roku (złożony jako Dowód 10.56 do raportu rocznego na Formularzu 10-K/A przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 1 marca 2010 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
- 10.48 Zmieniona i zaktualizowana umowa o pracę z dnia 1 stycznia 2010 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Williamem V. Carey’em (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie przez odwołanie).
- 10.49 Zmieniona i zaktualizowana umowa o pracę z dnia 1 stycznia 2010 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Williamem V. Carey’em (złożona jako Dowód 10.1 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie przez odwołanie).
- 10.50 Zmieniona i zaktualizowana umowa o pracę z dnia 1 stycznia 2010 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Christopherem Biedermannem (złożona jako Dowód 10.2 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie przez odwołanie).
- 10.51 Zmieniona i zaktualizowana umowa o pracę z dnia 1 stycznia 2010 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Evangelosem Evangelou (złożona jako Dowód 10.3 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie przez odwołanie).

10.52	Zmieniona i zaktualizowana umowa o pracę z dnia 1 stycznia 2010 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Jamesem Archboldem (złożona jako Dowód 10.4 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie przez odwołanie).
10.53	Zmieniony i uaktualniony plan premii dla kadry kierowniczej (złożony jako Dowód 10.5 do raportu bieżącego na Formularzu 8-K przekazanym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 18 marca 2010 roku i uwzględniony w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.54*	Umowa Kredytu Terminowego i Kredytu w Rachunku Bieżącym z dnia 17 grudnia 2010 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation, jako Pierwotnym Gwarantem, CEDC International sp. z o.o., Przedsiębiorstwem „Polmos” Białystok S.A. i PWW sp. z o.o., jako Kredytobiorcami, Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., jako Agentem, Pierwotnym Kredytodawcą i Agentem Zabezpieczenia i Bankiem Zachodni WBK S.A., jako Pierwotnym Kredytodawcą.
10.55*	Umowa Pożyczki z dnia 9 grudnia 2010 roku zawarta pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Pożyczkodawcą, a CEDC International – Poland Sp. z o.o., jako Pożyczkobiorcą.
10.56*	Pierwsza Zmiana do Umowy Pożyczki z dnia 21 grudnia 2010 roku zawartej pomiędzy CEDC Finance Corporation International, Inc., jako Pożyczkodawcą, a CEDC International – Poland Sp. z o.o., jako Pożyczkobiorcą.
21	Podmioty zależne Spółki.
23	Zgoda PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.
24.1	Pełnomocnictwo.
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.
101	Następujące sprawozdania finansowe z raportu rocznego Central European Distribution Corporation na Formularzu 10-Q za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku, sformatowane w XBRL (eXtensible Business Reporting Language): (i) skonsolidowany rachunek zysków i strat, (ii) skonsolidowany bilans, (iii) skonsolidowane zestawienie przepływów środków pieniężnych, (iv) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego oznaczone jako bloki tekstu.

* Załączniki złożone z niniejszym sprawozdaniem.

† Załączniki pominięte zgodnie z art. 601(b)(2) Rozporządzenia S-K. Spółka niniejszym wyraża zgodę na dostarczenie dodatkowo egzemplarza wszelkich pominiętych dowodów do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd na wezwanie.

Dowód 21

1. CEDC International Sp. z o.o., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem polskim.
2. Fine Wines and Spirits, Sp. z o.o., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem polskim.
3. Polmos Białystok S.A., zamknięta spółka akcyjna utworzona zgodnie z prawem polskim.
4. Bols Hungary, Kft, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem węgierskim.
5. Classic Sp. z o.o., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem polskim.
6. Copecresto Enterprises Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
7. OOO Parliament Production, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
8. OOO Parliament Distribution, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
9. Lugano Holding Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.

10. ISF GmbH, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem niemieckim.
11. Peulla Enterprises Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
12. WHL Holdings Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
13. Dancraig Wine & Spirits Trading Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Wyspy Man.
14. Global Wine & Spirit Holdings Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
15. Tisifoni Wines & Spirits Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
16. OOO Whitehall-Center, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
17. OOO WH Import Company, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
18. OOO Whitehall Severo-Zapad, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
19. OOO Whitehall-Saint-Petersburg, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
20. OOO Whitehall-Siberia, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
21. OOO WH Rostov-na-Donu, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
22. Bravo Premium LLC, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
23. CEDC Finance Corporation, LLC, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Stanu Delaware w Stanach Zjednoczonych.
24. CEDC Finance Corporation International, Inc., korporacja utworzona zgodnie z prawem Stanu Delaware w Stanach Zjednoczonych.
25. Jelegat Holdings Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
26. JSC „Distillery Topaz”, zamknięta spółka akcyjna utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
27. JSC „Russian Alcohol Group”, zamknięta spółka akcyjna utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
28. Latchey Limited, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
29. Limited Liability Company „The Trading House Russian Alcohol”, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
30. Lion/Rally Lux 1 S.A., zamknięta spółka akcyjna utworzona zgodnie z prawem holenderskim.
31. Lion/Rally Lux 2 S.à r.l., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem holenderskim.
32. Lion/Rally Lux 3 S.à r.l., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem holenderskim.
33. Mid-Russian Distilleries, korporacja utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
34. OOO „First Tula Distillery”, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
35. OOO „Glavspirttires”, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.
36. Pasaiba Ltd., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem cypryjskim.
37. PWW Sp. z o.o., spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona zgodnie z prawem polskim.
38. ZAO „Sibirskiy LVZ”, zamknięta spółka akcyjna utworzona zgodnie z prawem Federacji Rosyjskiej.

ZGODA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Niniejszym wyrażamy zgodę na włączenie przez odwołanie w Informacji dla Akcjonariuszy na Formularzu S-8 (Nr 333 – 146375) i Formularzu S-3 (Nr 333 – 129073, 333 – 138809 i 333-149487) Central European Distribution Corporation naszego raportu z dnia 1 marca 2011 r. dotyczącego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i efektywności kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową, złożonego na niniejszym Formularzu 10-K.

/-/ PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.

Warszawa, Polska

1 marca 2011 roku

ZAŚWIADCZENIA

Ja, William V. Carey, niniejszym poświadczam, że:

1. Zapoznałem się z niniejszym raportem Central European Distribution Corporation na Formularzu 10-K.

2. Według mojej wiedzy, niniejsze sprawozdanie nie zawiera żadnych nieprawdziwych stwierdzeń dotyczących istotnych faktów ani pominięć istotnych faktów niezbędnych, by oświadczenia wydane w świetle okoliczności, w których zostały wydane, nie wprowadzały w błąd w związku z okresem ujętym w niniejszym sprawozdaniu.

3. Według mojej wiedzy sprawozdanie finansowe oraz pozostałe informacje finansowe zawarte w niniejszym sprawozdaniu wiernie oddają, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz przepływy środków pieniężnych podmiotu rejestrującego na dzień niniejszego sprawozdania oraz za okresy przedstawione w niniejszym sprawozdaniu.

4. Pozostałe osoby poświadczające podmiotu rejestrującego i ja jesteśmy odpowiedzialni za wdrożenie i utrzymywanie mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji (w rozumieniu Zasad 13a-15(e) oraz 15d-15(e) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych) oraz kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej (w rozumieniu Zasad 13a-15(f) oraz 15d-15(f) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych) podmiotu składającego raport oraz:

a) opracowaliśmy mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji lub zapewniliśmy, aby te mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji zostały opracowane pod naszym nadzorem w celu zapewnienia, że istotne informacje dotyczące podmiotu rejestrującego, w tym również jego spółek zależnych, zostały nam przekazane przez innych pracowników tych podmiotów, w szczególności w trakcie sporządzania niniejszego sprawozdania;

b) opracowaliśmy system kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej lub zapewniliśmy opracowanie tego systemu kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej pod naszym nadzorem w celu zapewnienia rozsądnej pewności co do wiarygodności raportów finansowych oraz zapewnienia sporządzania sprawozdań finansowych dla potrzeb zewnętrznych zgodnie z powszechnie przyjętymi zasadami rachunkowości;

c) oceniliśmy efektywność mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji podmiotu rejestrującego i przedstawiliśmy w niniejszym sprawozdaniu nasze wnioski dotyczące efektywności tych mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji według stanu na koniec okresu ujętego w niniejszym raporcie na podstawie tej oceny; oraz

d) ujawniliśmy w niniejszym sprawozdaniu wszelkie zmiany w zasadach kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego mające miejsce w trakcie ostatniego kwartału podatkowego podmiotu rejestrującego (czwarty kwartał podatkowy podmiotu rejestrującego w przypadku rocznego sprawozdania), które miały istotny wpływ lub mogą mieć istotny wpływ na kontrolę wewnętrzną sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego.

5. Pozostali pracownicy poświadczający podmiotu rejestrującego i ja ujawniliśmy, na podstawie naszej ostatniej oceny kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej, biegłym rewidentom podmiotu rejestrującego oraz komitetowi audytu zarządu podmiotu rejestrującego (lub osobom pełniącym równoważne funkcje):

a) wszystkie istotne braki i istotne słabe punkty projektu lub funkcjonowania kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej, które mogą mieć istotny wpływ na zdolność podmiotu rejestrującego do rejestrowania, przetwarzania, podsumowywania i wykazywania informacji finansowych; oraz

b) wszelkie istotne lub nieistotne działania przestępcze dotyczące kierownictwa lub innych pracowników odgrywających istotną rolę w zakresie kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego.

Data: 1 marca 2011 roku

Podpis: /-/ William V. Carey
William V. Carey
Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny
(główny dyrektor wykonawczy)

ZAŚWIADCZENIA

Ja, Chris Biedermann, poświadczam, że:

1. Zapoznałem się z niniejszym raportem Central European Distribution Corporation na Formularzu 10-K.

2. Według mojej wiedzy, niniejsze sprawozdanie nie zawiera żadnych nieprawdziwych stwierdzeń dotyczących istotnych faktów ani pominięć istotnych faktów niezbędnych, by oświadczenia wydane w świetle okoliczności, w których zostały wydane, nie wprowadzały w błąd w związku z okresem ujętym w niniejszym sprawozdaniu.

3. Według mojej wiedzy sprawozdanie finansowe oraz pozostałe informacje finansowe zawarte w niniejszym sprawozdaniu wiernie oddają, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz przepływy środków pieniężnych podmiotu rejestrującego na dzień niniejszego sprawozdania oraz za okresy przedstawione w niniejszym sprawozdaniu.

4. Pozostałe osoby poświadczające podmiotu rejestrującego i ja jesteśmy odpowiedzialni za wdrożenie i utrzymywanie mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji (w rozumieniu Zasad 13a-15(e) oraz 15d-15(e) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych) oraz kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej (w rozumieniu Zasad 13a-15(f) oraz 15d-15(f) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych) podmiotu składającego raport oraz:

a) opracowaliśmy mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji lub zapewniliśmy, aby te mechanizmy i procedury kontroli ujawniania informacji zostały opracowane pod naszym nadzorem w celu zapewnienia, że istotne informacje dotyczące podmiotu rejestrującego, w tym również jego spółek zależnych, zostały nam przekazane przez innych pracowników tych podmiotów, w szczególności w trakcie sporządzania niniejszego sprawozdania;

b) opracowaliśmy system kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej lub zapewniliśmy opracowanie tego systemu kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej pod naszym nadzorem w celu zapewnienia rozsądnej pewności co do wiarygodności raportów finansowych oraz zapewnienia sporządzania sprawozdań finansowych dla potrzeb zewnętrznych zgodnie z powszechnie przyjętymi zasadami rachunkowości;

c) oceniliśmy efektywność mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji podmiotu rejestrującego i przedstawiliśmy w niniejszym sprawozdaniu nasze wnioski dotyczące efektywności tych mechanizmów i procedur kontroli ujawniania informacji według stanu na koniec okresu ujętego w niniejszym raporcie na podstawie tej oceny; oraz

d) ujawniliśmy w niniejszym sprawozdaniu wszelkie zmiany w zasadach kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego mające miejsce w trakcie ostatniego kwartału podatkowego podmiotu rejestrującego (czwarty kwartał podatkowy podmiotu rejestrującego w przypadku rocznego sprawozdania), które miały istotny wpływ lub mogą mieć istotny wpływ na kontrolę wewnętrzną sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego.

5. Pozostali pracownicy poświadczający podmiotu rejestrującego i ja ujawniliśmy, na podstawie naszej ostatniej oceny kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej, biegłym rewidentom podmiotu rejestrującego oraz komitetowi audytu zarządu podmiotu rejestrującego (lub osobom pełniącym równoważne funkcje):

a) wszystkie istotne braki i istotne słabe punkty projektu lub funkcjonowania kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej, które mogą mieć istotny wpływ na zdolność podmiotu rejestrującego do rejestrowania, przetwarzania, podsumowywania i wykazywania informacji finansowych; oraz

b) wszelkie istotne lub nieistotne działania przestępcze dotyczące kierownictwa lub innych pracowników odgrywających istotną rolę w zakresie kontroli wewnętrznej sprawozdawczości finansowej podmiotu rejestrującego.

Data: 1 marca 2011 roku

Podpis: /-/ Chris Biedermann
Chris Biedermann
Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Finansowy
(główny dyrektor finansowy)

**Pisemne Oświadczenie Dyrektora Finansowego
zgodnie z Artykułem 906 Ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 roku**

Niżej podpisany, Dyktor Finansowy Central European Distribution Corporation („Spółka”), niniejszym oświadcza, że wedle jego wiedzy w dniu sporządzenia niniejszego oświadczenia:

- (a) Formularz 10-K Spółki za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2010 roku złożony w dniu niniejszego oświadczenia w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd („Raport”) w pełni spełnia wymogi Artykułu 13(a) lub 15(d) Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku; oraz
- (b) informacje zawarte w Raporcie rzetelnie przedstawiają, pod każdym istotnym względem, sytuację finansową i wyniki działalności Spółki.

Data: 1 marca 2011 roku

/-/ Chris Biedermann

Chris Biedermann

Wiceprezes Zarządu i Dyktor Finansowy