



Prezentacja Spółki CEDC

Listopad 2011

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, również w rozumieniu amerykańskiej Ustawy z 1995 r. Private Securities Litigation Reform Act, włączając to m.in. stwierdzenia dotyczące przewidywanej sprzedaży, prognoz wyników, przewidywanego pozyskania zezwoleń na działalność produkcyjną i dystrybucyjną oraz innych zezwoleń przewidzianych prawem, przewidywań odnośnie popytu konsumenckiego na produkty Spółki, integracji nabytych spółek, oraz przewidywanych wyników oraz synergii związanych z działalnością Spółki w Rosji. Stwierdzenia dotyczące przyszłości bazują na znajomości faktów przez Spółkę do dnia niniejszej prezentacji i obejmują znane i nieznane czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki i osiągnięcia CEDC będą w istotny sposób różnić się od wyników i osiągnięć wyrażonych lub wynikających ze stwierdzeń dotyczących przyszłości.

Ostrzega się inwestorów, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników i że nie można na nich nadmiernie polegać. CEDC nie zobowiązuje się do przyszłej aktualizacji czy też weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości ani też do publikowania takich stwierdzeń w przyszłości, również w rezultacie pojawienia się nowych informacji lub wydarzeń albo z innego tytułu. Zaleca się, aby inwestorzy odwołali się do raportu na Formularzu 10-K złożonym przez CEDC za rok obrotowy kończący się w dniu 31 grudnia 2010 r. i zawartej w nim pełnej dyskusji nieprzewidywalnych czynników (włączając w to oświadczenia zawarte w części „Ust. 1A. Ryzyka Dotyczące Naszej Działalności”), jak również do podobnych informacji zawartych w innych dokumentach złożonych przez CEDC w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, i na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

III kwartał 2011

GŁÓWNE ZAGADNIENIA

Główne zagadnienia w III kwartale - Polska

- Wzrost sprzedaży portfolio CEDC w Polsce o 18% w ujęciu ilościowym w porównaniu do III kwartału 2010, dwucyfrowy wzrost zarówno sprzedaży wódki na rynku krajowym jak i importu i eksportu
- Rynek wódki w Polsce utrzymuje się na poziomie niższym niż w ubiegłym roku, o 5-6% w ujęciu ilościowym, w porównaniu do III kwartału 2010
- Wprowadzenie nowej wódki smakowej – Jeżówki – sprzedaż w ujęciu ilościowym zgodna z oczekiwaniami
- Wprowadzenie nowego opakowania i komunikacji Soplicy – wódki czystej i odmian smakowych – rezultaty znacznie przewyższyły założenia
- Korzystna struktura sprzedaży pod względem kanałów sprzedaży, ze zwiększającym się udziałem hurtowni
- Ukończone szczegółowe badanie naszych wyników w kanale tradycyjnym w porównaniu z konkurentami; wprowadzone konieczne zmiany w celu poprawienia wyników w IV kwartale 2011

Główne zagadnienia w III kwartale - Polska

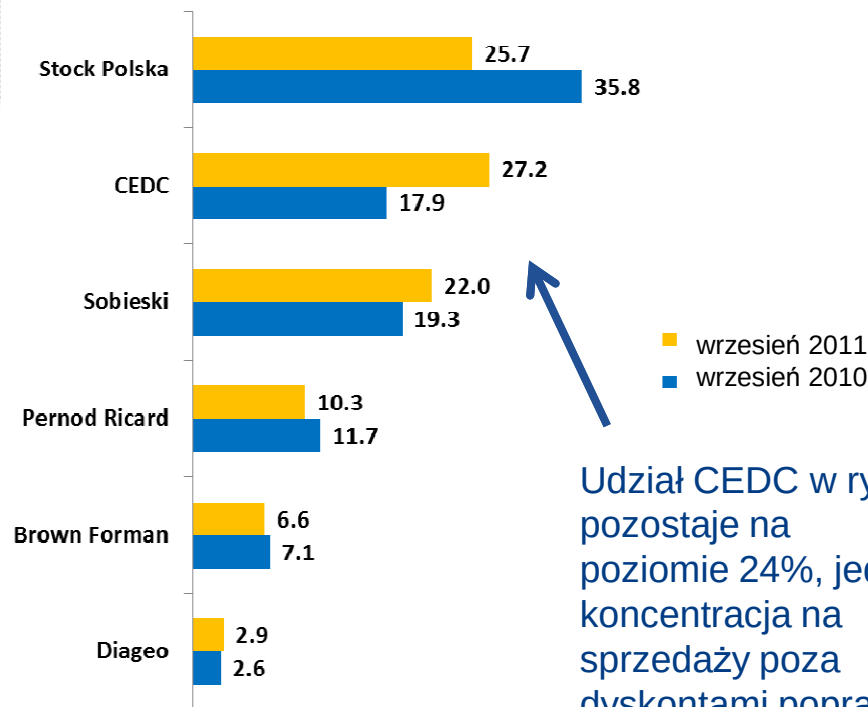
- Całkowita ilość i wartość w Polsce

Kategoria	III kwartał 2010	III kwartał 2011	Różnica
Wódka – dane w tys. litrów	14.076.172	16.374.457	16%
Import – dane w tys. litrów	2.844.637	3.177.765	12%
Eksport - dane w tys. litrów	969.206	1.500.027	55%
Łącznie – dane w tys. litrów	17.890.015	21.052.249	18%
Łącznie – wartość brutto (w tys. PLN)	162.384	173.484	7%

- Różnica pomiędzy wzrostem ilościowym i wartościowym wynika z wyższych inwestycji w trade marketing oraz z miksu produktowego, powodujących niższe przychody netto ze sprzedaży, co powinno ulec poprawie w IV kwartale 2011 z powodu nadmiernej inwestycji we wprowadzenie Żubrówki Białej w IV kwartale 2010
- Ceny spirytusu wyższe niż prognozy na III kwartał o 3-5%
- Wpływ różnic kursowych bardziej negatywny niż planowano, ze względu na większą wartość importu w zagranicznej walucie niż eksportu
- Ukończona fuzja prawna zakładów produkcyjnych w Polsce
- Sprzedaż eksportowa w dalszym ciągu przekracza oczekiwania

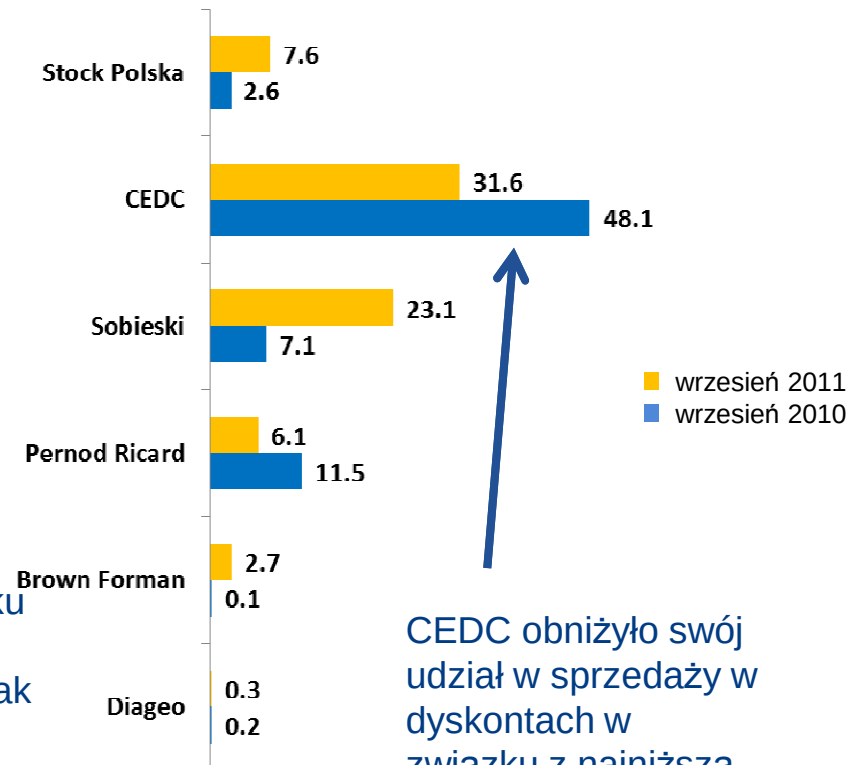
Udział w polskim rynku

Główni gracze polskiego rynku - udział %, ujęcie ilościowe
(Handel nowoczesny bez dyskontów)



Udział CEDC w rynku pozostaje na poziomie 24%, jednak koncentracja na sprzedaży poza dyskontami poprawiła udział CEDC w sprzedaży w handlu nowoczesnym, jak widać na wykresie

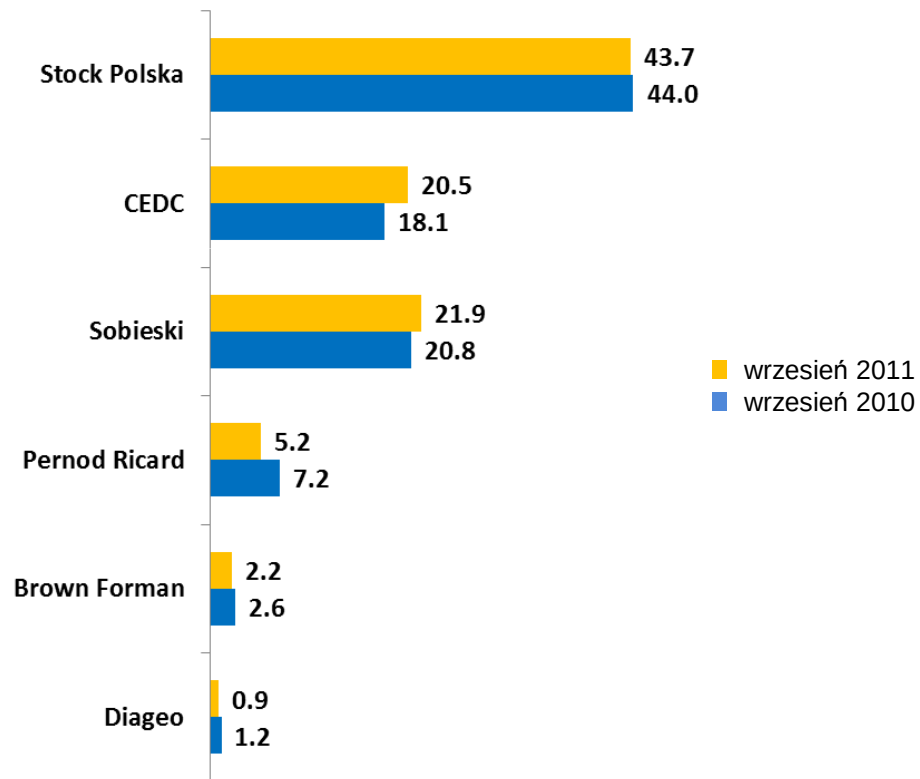
Główni gracze polskiego rynku - udział %, ujęcie ilościowe
(Dyskonty > 300 m)



CEDC obniżyło swój udział w sprzedaży w dyskontach w związku z najniższą opłacalnością tego kanału

Udziały w polskim rynku

Główni gracze polskiego rynku - udział %, ujęcie ilościowe
(handel tradycyjny)



Nasz udział w handlu tradycyjnym poprawia się, wraz z wejściem w 2012 rok kanał ten stanie się naszym kluczowym kanałem sprzedażowym, będącym źródłem przynoszącego zysk wzrostu udziału w rynku

Główne zagadnienia w III kwartale - Rosja

- Zamknięcie zakładu w Tule dające spodziewane roczne oszczędności rzędu 6-7 mln \$ (nadal poszukiwany kupiec na te aktywa)
- Pełne wprowadzenie nowej marki Talka – odsprzedaż do konsumentów w III kwartale znacznie powyżej oczekiwań, spodziewana sprzedaż po 7 miesiącach na poziomie 450-500.000 9-litrowych kartonów
- Wyższe ceny spirytusu o 30-35% od 1 sierpnia
- Rynek wódki utrzymuje się na niższym poziomie niż przed rokiem
- Utrzymujący się znaczący eksport na Ukrainę i do innych krajów z byłego bloku sowieckiego
- Uzyskane wszystkie wymagane zezwolenia przez spółki CEDC
- Uruchomiona własna hurtownia na Syberii
- Wprowadzone podwyżki cen (na wszystkie marki z wyłączeniem Green Mark) od 1 sierpnia

Główne zagadnienia w III kwartale - Rosja

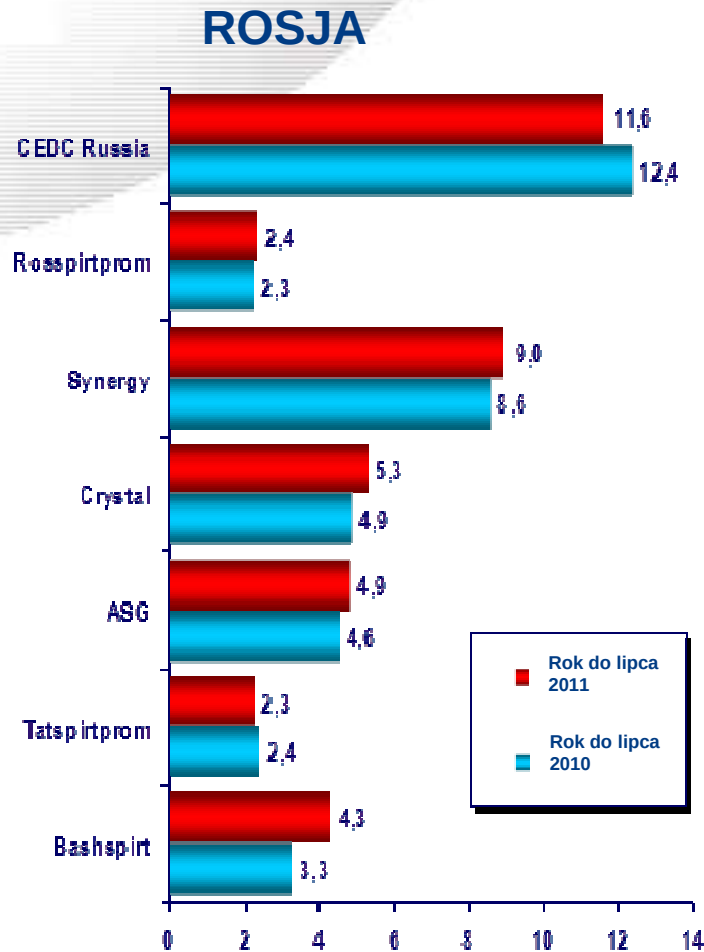
Kategoria	III kwartał 2010	III kwartał 2011	Różnica
Wódka (sprzedaż krajowa) - dane w tys. litrów	31.617	31.188	-1%
Import - dane w tys. litrów	2.124	2.162	2%
Eksport - dane w tys. litrów	3.752	5.188	38%
Łącznie (bez RTD) – dane w tys. litrów	37.493	38.538	3%
Wartość (bez RTD & WHG) w tys. RUR	2.795.537	3.498.865	25%
RTD (<i>Ready to drink</i>) - w tys. litrów	6.998	7.232	3%
RTD – Wartość w tys. RUR	223.264	263.504	18%

Uwaga: Dane dotyczące importu zawierają Whitehall Group dla pełnego okresu w obu kwartałach, w celach porównawczych

Pozycja Wartość prezentuje wzrost wartości głównego rynku wódki

- Sprzedaż wódki na rynku krajowym i sprzedaż wyrobów importowanych niższa niż prognozy z powodu:
 - Spadku całego rynku o 14% pod względem wolumenu produkcji
 - Zmniejszenia wolumenów sprzedawanych z rabatami w kanale Key Accounts
 - Utrudnień we wprowadzeniu towaru na rynek z powodu problemów hurtowni z zezwoleniami
 - Wyższych cen w porównaniu z głównymi konkurentami, którzy zwlekali z podnoszeniem cen – kolejne 3-4 miesiące powinny prowadzić do stabilizacji
- Wolumen sprzedaży eksportowej wyższy niż prognozowany – wzrost pochodzi przede wszystkim z Ukrainy, Litwy i Kazachstanu
- Wzrost wartości sprzedaży o 25% (w porównaniu z 3% wzrostem ilościowym), wynikający głównie z podwyżek cen w ciągu ostatnich 12 miesięcy i mniejszych rabatów
- Dobre wyniki napojów gotowych do spożycia (RTD)

Udziały w rynku rosyjskim



Dane na podstawie raportu Nielsen czerwiec/lipiec

Spadek udziału w rynku w 2011 roku wynikający z kilku czynników:

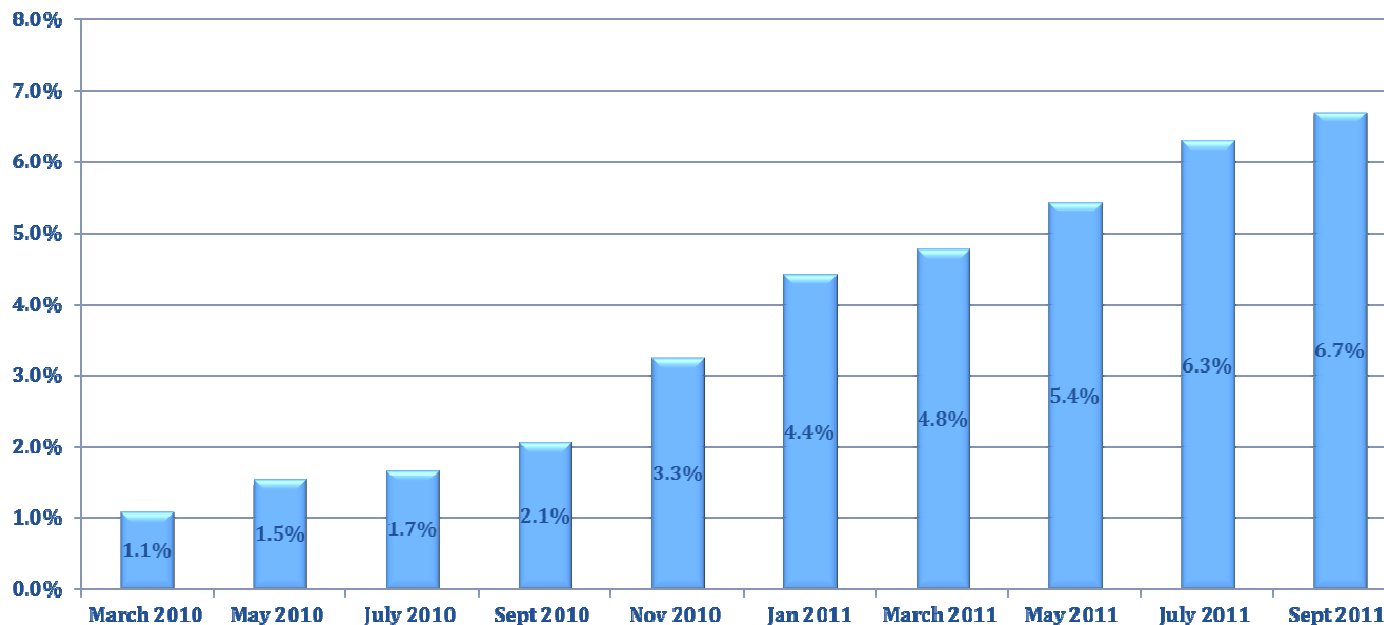
- Utraty 5% dystrybucji numerycznej z powodu problemów hurtowników z uzyskaniem zezwoleń
- Podwyżki cen w styczniu, marcu i sierpniu, podczas gdy konkurenci nie wprowadzali znaczących podwyżek
- Wzrostu udziału segmentu ekonomicznego (Bashspirit/Crystal)

Udział w rynku na Ukrainie

Sprzedaż eksportowa na Ukrainę rośnie wraz ze zwiększeniem dywersyfikacji bazy klientów i marek rosyjskich oferowanych na Ukrainie oraz w innych krajach byłego bloku sowieckiego.

Obecny udział w rynku to 6,7% w porównaniu do 2,1% rok temu

Udział CEDC w ukraińskim rynku wódki



Źródło: MEMRB, miasta z ponad 20 000 mieszkańców

WYNIKI FINANSOWE ZA III KWARTAŁ

Rachunek zysków i strat – III kwartał 2011, dane US GAAP i porównywalne

	GAAP	A	B	C	D	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jedenorazowym
	Q3-11	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Koszty restrukturyzacji / odnowienia licencji	Pozostałe korekty	Q3-11
Przychody ze sprzedaży	\$451,592	\$0	\$0	\$0	\$0	\$451,592
Podatek akcyzowy	(222,742)	0	0	0	0	(222,742)
Przychody netto ze sprzedaży	228,850	0	0	0	0	228,850
Koszt własny sprzedaży	135,742	0	0	(446)	0	135,296
Zysk brutto ze sprzedaży	93,108	0	0	446	0	93,554
	40.69%					40.88%
Koszty operacyjne	63,757	0	0	(6,415)	0	57,342
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	674,515	0	0	0	(674,515)	0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(645,164)	0	0	6,861	674,515	36,212
	-281.92%					15.82%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto						
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(29,033)	0	1,101	0	0	(27,932)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(170,809)	170,809	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(11,633)	0	0	8,678	0	(2,955)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(856,639)	170,809	1,101	15,539	674,515	5,325
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	16,789	(34,162)	(385)	(3,263)	19,903	(1,118)
Udział w dochodzie / (stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto	(\$839,850)	\$136,647	\$716	\$12,276	\$694,418	\$4,207
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$11.59)					\$0.06
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$11.59)					\$0.06

Zdarzenia jednorazowe w III kwartale

- Zamknięcie zakładu w Tule w Rosji , w tym odpis w pozycji środków trwałych
- Pozostałe koszty związane z procesem odnowień zezwoleń w Rosji oraz działaniami restrukturyzacyjnymi
- Odpis wynikający z trwałej utraty wartości firmy i znaków handlowych (patrz strona 13)
- Niezrealizowana niepieniężna strata wynikająca z różnic kursowych związana z rewaluacją długoterminowego długu

Objaśnienie do dokonanych odpisów ze względu na trwałą utratę wartości aktywów

- Spółka w dalszym ciągu obserwowała otoczenie rynkowe, w tym w szczególności spadający poziom konsumpcji wódki oraz znaczącą wrażliwość cenową na swoich kluczowych rynkach w Polsce i Rosji
- Dodatkowo, spółka odczuła istotne zmiany w warunkach rynkowych, w tym zmiany w strukturze kanałów sprzedaży, strukturze asortymentu oraz utrudnienia w związku z procesem odnawiania zezwoleń w Rosji
- W związku z powyższym spółka ustaliła, że istnieją przesłanki do przeprowadzenia testu na trwałą utratę wartości firmy i znaków towarowych w III kwartale 2011 roku i dokonała odpisu w wysokości:
 - 547 mln \$ z tytułu trwałej utraty wartości firmy, w tym:
 - 88 mln \$ w Polsce
 - 459 mln \$ w Rosji
 - 128 mln \$ z tytułu trwałej utraty wartości znaków towarowych:
 - wyłącznie z Polski, przede wszystkim przez markę Bols, między innymi z powodu kanibalizacji ze strony nowo wprowadzonych marek, w tym Żubrówki Białej

Rachunek zysków i strat – III kwartał 2010 r. i 2011 r. po wyeliminowaniu czynników o charakterze jednorazowym

Zestawienie rachunku zysków i strat ¹ III kw.-2010 III kw.-2011
po wyeliminowaniu czynników jednorazowych

Przychody netto ze sprzedaży	\$ 157.760	\$ 228.850
Zysk brutto ze sprzedaży	77.312	93.554
<i>marża</i>	49%	41%
Koszty operacyjne	44.839	57.342
<i>% ze sprzedaży</i>	28%	25%
Zysk z działalności operacyjnej (przed odliczeniem podatków i odsetek)	32.473	36.212
<i>marża</i>	21%	16%
Koszty z tytułu odsetek	(24.719)	(27.932)
Wynik na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(914)	(2.955)
Zysk przed opodatkowaniem	6.840	5.325
Obciążenie wyniku finansowego	(1.921)	(1.118)
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych	3.551	-
Zysk netto	8.470	4.207
Rozwodniony zysk na jedną akcję zwykłą	\$ 0,12	\$ 0,06
EBITDA	38.776	41.361

Zestawienie wyników zaraportowanych zgodnie ze standardami GAAP ¹

Zysk/strata z działalności operacyjnej (przed odliczeniem podatków i odsetek)	29.073	(645.164)
Zysk/(strata) na jedną akcję zwykłą	\$ 0,98	\$ (11,59)

- III kwartał 2011 r. uwzględnia pełną konsolidację od lutego WHG, która w 2010 r. była traktowana jako inwestycja kapitałowa
- W ujęciu skonsolidowanym, istotne zmniejszenie kosztów operacyjnych jako % sprzedaży z 28% do 25%
- Więcej szczegółów na kolejnej stronie

(1) Kwoty przedstawione porównawczo – Zobacz stronę 24 dla pełnego uzgodnienia wyników według wcześniej stosowanych standardów rachunkowości

Rachunek zysków i strat – III kwartał 2011 – podział na segmenty

	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jednorazowym Przychody netto według segmentów Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2010	2011
Polska	\$52.382	\$59.007
Rosja	\$98.744	\$162.062
Węgry	\$6.634	\$7.781
Przychody ze sprzedaży netto razem	\$157.760	\$228.850

	Zysk z działalności operacyjnej Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2010	2011
Polska	\$14.276	\$9.485
Rosja	\$19.243	\$27.512
Węgry	\$1.001	\$1.446
Narzuty Spółki		
Ogólne narzuty Spółki	(\$1.286)	(\$1.569)
Koszt opcji	(\$761)	(\$662)
Zysk z działalności operacyjnej razem	\$32.473	\$36.212

Segment	Zysk z działalności operacyjnej w % Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2010	2011
Polska	27,3%	16,1%
Rosja	19,5%	17,0%
Węgry	15,1%	18,6%
Ogólne narzuty	-1,3%	-1,0%
Zysk z działalności operacyjnej razem	20,6%	15,8%

Kwoty przedstawione porównawczo – Zobacz stronę 24 dla pełnego uzgodnienia wyników według wcześniej stosowanych standardów rachunkowości

Wzrost sprzedaży wynikający przede wszystkim z:

- Wzrostu wolumenu w Polsce
- Znaczących podwyżek cen w Rosji w ciągu ostatnich 12 m-cy
- Nieznacznie gorszej struktury asortymentowej w Polsce i w Rosji w ciągu ostatnich 12 m-cy
- Konsolidacji WHG w 2011

Zysk operacyjny wynikający z:

- Zmniejszenia kosztów operacyjnych jako % przychodów ze sprzedaży
- Wyższych kosztów spirytusu w Rosji i w mniejszym stopniu w Polsce
- Negatywnego wpływu różnic kursowych na marżę brutto, częściowo zniwelowanego przez sprzedaż importową i eksportową

Zestawienie zysku z działalności operacyjnej w III kwartale – porównanie 2010 z 2011

	A	B	C	D	E	F	G
	2010	WHG	Różnice kursowe	Wpływ wolumenu sprzedaży	Koszt spirytusu	Inne	2011
Marża brutto	77.312	14.457	3.360	2.199	(6.046)	2.271	93.554
Koszty operacyjne	44.839	9.846	1.757			900	57.342
Zysk z działalności operacyjnej	32.473	4.611	1.603	2.199	(6.046)	1.371	36.212

- A. Zysk operacyjny po wyeliminowaniu czynników jednorazowych w 2010 r.
- B. Wpływ wynikający z konsolidacji WHG w 2011 r.
- C. Wpływ różnic kursowych z przeliczenia, jako że rubel i złotówka były mocniejsze w porównaniu z dolarem w 2011 r. względem roku 2010
- D. Wpływ netto wynikający z wolumenów
- E. Wyższy koszt spirytusu w Polsce i w Rosji
- F. Wpływ netto wynikający ze struktury sprzedaży pod względem asortymentu, podwyżek cen i wyższych wydatków trade-marketingowych – wzrost o 6,5 mln \$ w Rosji, zniwelowany przez spadek o 5,2 mln \$ w Polsce

Przepływy pieniężne – 9 miesięcy 2011 roku

Podsumowanie Przepływów Pieniężnych	9 miesięcy 2010	9 miesięcy 2011
Przepływy pieniężne z Działalności Operacyjnej	74.692	46.164
Przepływy Pieniężne z Działalności Inwestycyjnej	460.389	(47.681)
Przepływy Pieniężne z Działalności Finansowej	(415.491)	(1.826)
Wpływ różnic kursowych na bilans otwarcia środków pieniężnych	(13.172)	(7.781)
Różnica w gotówce	106.418	(11.124)
Gotówka na początku okresu	126.439	122.324
Gotówka na koniec okresu	232.857	111.200

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

- Wygenerowanie gotówki w Rosji w 2011 r. na niższym poziomie niż w 2010 r. z powodu niższej sprzedaży w pierwszej połowie roku, wpływające na niższe przepływy pieniężne.

- Dodatknie przywały pieniężne z działalności operacyjnej tylko w III kwartale 2011 r. wyniosły 3 mln \$.

Działalność inwestycyjna

- W roku 2011 głównie obejmuje wpływ środków pieniężnych netto na WHG.
- Wydatki inwestycyjne na rozwój produktów wyniosły w ciągu 9 miesięcy 6 mln \$.

PERSPEKTYWY NA 2011 ROK

Prognozy dla Polski na IV kwartał 2011

- Przewiduje się, że rynek wódki w Polsce zmniejszy się o 4%-5%
- Spodziewany wzrost sprzedaży CEDC w Polsce o 6-10% ilościowo i o 10-14% wartościowo w IV kwartale 2011 w porównaniu do ubiegłego roku
- Dalszy silny wzrost sprzedaży wyrobów importowanych (whisky, wina)
- Rekordowe wyniki eksportowe, głównie na nowych rynkach
- Przewiduje się, że ceny spirytusu będą wyższe o 3-4% niż w III kwartale 2011 roku
- Dalsza koncentracja spółki na poprawie struktury sprzedaży pod względem asortymentu i kanałów sprzedaży
 - Zwiększanie dystrybucji numerycznej dla kluczowych produktów
 - Poprawienie struktury sprzedaży pod względem wielkości opakowań

Prognozy dla Rosji na IV kwartał 2011

- Przewiduje się, Rynek wódki na poziomie niższym o ok. 3%-6%
- Spodziewany spadek sprzedaży wódki na rynku rosyjskim o 2-5% ilościowo i wzrost wartości sprzedaży o 5-7% w IV kwartale 2011 w porównaniu do ubiegłego roku
- Podwyżka cen spirytusu o kolejne 8% od 1 października 2011
- Główni konkurenci rozpoczęli podnoszenie cen, co wyrówna ceny na sklepowych półkach po podwyżkach cen przeprowadzonych przez CEDC wcześniej w tym roku
- Hurtownicy nadal przechodzą przez proces odnawiania zezwoleń, który trwa dłużej niż oczekiwano
- Eksport powinien utrzymać się na wysokim poziomie
- Planujemy zmniejszyć poziom głębokich rabatów w kanale key accounts w porównaniu do 2010 roku (ponad 50% wolumenu trafiało w 2010 roku do key accounts, w porównaniu do 34% w 2011 roku)

Rosja – Regulacje rządowe

- Rząd w dalszym ciągu zaostrza politykę względem uczestników czarnego rynku (producentów i hurtowników)
- Liczba hurtowników i producentów znacząco się obniża w związku z problemami z zezwoleniami
- Podatek akcyzowy ma wzrosnąć o 10% od 1 stycznia 2012 roku i o kolejne 18% od 1 lipca 2012 roku. Spodziewamy się, że wpłynie to na dalszą konsolidację w branży
- Podwyżki akcyzy w 2012 roku sprawią, że akcyza w Rosji osiągnie poziom ok. 65% stawek akcyzowych obowiązujących w Polsce. Spodziewamy się, że w ciągu kolejnych 5 lat poziomy akcyzy w Rosji wyrównają się z akcyzą w Polsce

Aktualizacja prognozy na 2011

Prognoza sprzedaży i rozwodnionego zysku na akcję

Przewiduje się, że następujące czynniki będą wpływać na prognozę firmy

Wyniki III kwartału 2011

- Niższe wolumeny sprzedaży wódki w Rosji (szacowano wzrost o 10%-14%, w porównaniu do aktualnego 3% w porównaniu okres do okresu)
- Niekorzystna relacja wolumenu sprzedaży eksportowej w stosunku do sprzedaży na rynku krajowym w Rosji
- Negatywny wpływ różnic kursowych na import, niwelujący korzystny wpływ na eksport z Polski i Rosji

Wpływ na
zysk
operacyjny
ok. 14 mln \$

Ceny spirytusu

- Nowe ceny spirytusu w Rosji obowiązujące od 1 października (8% wzrost)
- Wyższe ceny spirytusu w Polsce o 3%-4%

Wpływ na
zysk
operacyjny
ok. 3 mln \$

Zmiana w zakresie różnic kursowych między kursami z połowy sierpnia, a obecnie obowiązującymi i jej wpływ na wynik

Wpływ na
zysk
operacyjny
ok. 14 mln \$

Rewizja planów na IV kwartał 2011

- Obniżenie prognoz sprzedaży wódki na rynku rosyjskim w ujęciu ilościowym (ze spodziewanego wzrostu o 5-7% na spadek o 2-5%)
- Negatywna relacja eksportu do sprzedaży na rynku krajowym
- Negatywny wpływ różnic kursowych na import niwelujący pozytywny wpływ na eksport z Polski i Rosji

Wpływ na
zysk
operacyjny
ok. 19 mln \$

Aktualizacja prognozy na 2011 rok

W związku z czynnikami wyżej opisanymi, spółka aktualizuje swoją prognozę sprzedaży netto z 900-1.050 mln USD do 850-950 mln USD i swoją prognozę rozwodnionego zysku na akcję z 0,80-1,00 USD do 0,25-0,45 USD ⁽¹⁾

(1) Kwoty przedstawione porównawczo – Zobacz stronę 24 dla pełnego uzgodnienia wyników według wcześniej stosowanych standardów rachunkowości

DANE UZUPEŁNIAJĄCE

Znormalizowany wskaźnik EBITDA oraz Dźwignia Finansowa

	Wynik na działalności operacyjnej	Czynniki o charakterze jednorazowym	Pozostałe korekty pieniężne	Amortyzacja	Zysk z działalności operacyjnej Grupy WHG	Amortyzacja WHG	Wskaźnik EBITDA oczyszczony z czynników o charakterze jednorazowym
IV kw.-10	(119.145)	143.220	1.201	5.101	13.387	322	44.086
I kw.-11	9.358	(4.595)	974	5.131			10.868
II kw.-11	16.824	3.904	813	5.634			27.175
III kw.-11	(585.164)	621.376	661	4.488			41.361
Całkowite 12 ostatnich miesięcy	(678.127)	763.905	3.649	20.354	13.387	322	123.490

EBITDA z ostatnich 12 miesięcy

123,4 milionów \$

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI – III kw. 2011 r.

	GAAP	A	B	C	D	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jednorazowym
	Q3-11	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Koszty restrukturyzacji / odnowienia licencji	Pozostałe korekty	Q3-11
Przychody ze sprzedaży	\$451,592	\$0	\$0	\$0	\$0	\$451,592
Podatek akcyzowy	(222,742)	0	0	0	0	(222,742)
Przychody netto ze sprzedaży	228,850	0	0	0	0	228,850
Koszt własny sprzedaży	135,742	0	0	(446)	0	135,296
Zysk brutto ze sprzedaży	93,108	0	0	446	0	93,554
	40.69%					40.88%
Koszty operacyjne	63,757	0	0	(6,415)	0	57,342
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	674,515	0	0	0	(674,515)	0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(645,164)	0	0	6,861	674,515	36,212
	-281.92%					15.82%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto						
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(29,033)	0	1,101	0	0	(27,932)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(170,809)	170,809	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(11,633)	0	0	8,678	0	(2,955)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(856,639)	170,809	1,101	15,539	674,515	5,325
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	16,789	(34,162)	(385)	(3,263)	19,903	(1,118)
Udział w dochodzie / (stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto	(\$839,850)	\$136,647	\$716	\$12,276	\$694,418	\$4,207
 Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	 (\$11.59)					 \$0.06
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$11.59)					\$0.06

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

- A. Pozycja przedstawia niepieniężny wpływ netto po opodatkowaniu, różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR, jako że większość z tych pożyczek zostało zaciągniętych przez jednostki, których walutą funkcjonalną jest polski Złoty oraz rosyjski Rubel. Pozycja przedstawia ponadto proporcjonalny udział we wpływie netto po opodatkowaniu różnic kursowych dotyczących zobowiązań denominowanych w obcych walutach, zawartych w wyniku finansowym Grupy Russian Alcohol, jako że walutą funkcjonalną tego podmiotu jest rosyjski Rubel.
- B. W maju 2008 roku FASB opublikowała FSP APB 14-1, który ma wpływ na ujęcie rachunkowe zamiennych instrumentów dłużnych, co zapewnia ujęcie obowiązkowych lub opcjonalnych rozliczeń gotówkowych z nich wynikających. Standard FSP APB 14-1 będzie mieć wpływ na ujęcie rachunkowe naszych zamiennych papierów dłużnych o wartości 310,0 milionów USD. FSP wymaga od nas ujęcia dodatkowego niepieniężnego kosztu odsetkowego wynikającego ze stopy rynkowej odnoszącej się do podobnych instrumentów dłużnych nieprzewidujących zamiany. Co więcej, wymaga on wykazania kosztu odsetkowego w poprzednich okresach zgodnie z retrospektywnym ujęciem rachunkowym. Ujawnienia wynikające ze standardu FSP APB 14-1 zaczęły nas obowiązywać od pierwszego kwartału 2009 roku wraz z retrospektywnym zastosowaniem do wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu.
- C. Pozycja przedstawia koszty związane z odnowieniem licencji w Rosji. Na koszt ten składają się przede wszystkim nakłady poniesione na ulepszenia obiektów i przygotowanie ich do kontroli, jak również należności związane z hurtownikami, którzy nie uzyskali wymaganych licencji na prowadzenie sprzedaży hurtowej. Dodatkowo pozycja ta zawiera także koszty związane z zamknięciem zakładu produkcyjnego Tula w Rosji w minionym kwartale oraz aktualizacją posiadanych przez Tulę wartości środków trwałych do ich wartości rynkowej.
- D. Pozycja ta reprezentuje wpływ netto dotyczący odpisu związanego trwałą utratą wartości znaków towarowych oraz wartości firmy, a także aktualizację rezerwy dotyczącej strat podatkowych z lat ubiegłych.

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI – III kw. 2010 r.

	GAAP	A	B	C	Dane oczyszczone z czynn timerów o charakterze jedenorazowym
	Q3-10	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Koszty restrukturyzacji	Q3-10
Przychody ze sprzedaży	\$347,492	\$0	\$0	\$0	\$347,492
Podatek akcyzowy	(189,732)	0	0	0	(189,732)
Przychody netto ze sprzedaży	157,760	0	0	0	150,760
Koszt własny sprzedaży	80,448	0	0	0	80,448
Zysk brutto ze sprzedaży	77,312	0	0	0	77,312
	49.01%				49.01%
Koszty operacyjne	48,239	0	0	(3,400)	44,839
Zysk z działalności operacyjnej	29,073	0	0	3,400	32,473
	18.43%				20.58%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto					
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(25,749)	0	1,030	0	(24,719)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	81,773	(81,773)	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(914)	0	0	0	(914)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi kontroli w spółkach zależnych	84,183	(81,773)	1,030	3,400	6,840
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	(17,023)	16,109	(361)	(646)	(1,921)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	1,719	1,832	0	0	3,551
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej	\$68,879	(\$63,832)	\$669	\$2,754	\$8,470
Działalność zaniechana					
Zysk / (strata) z działalności zaniechanej	30,870	0	0	0	30,870
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	147	0	0	0	147
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	\$31,017	\$0	\$0	\$0	\$31,017
Zysk/(strata) netto	\$99,896	(\$63,832)	\$669	\$2,754	\$39,487
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$0.98				\$0.12
Zysk/(strata) netto z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$0.44				\$0.44
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$0.98				\$0.12
Zysk/(strata) netto z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$0.44				\$0.44

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

- A. Pozycja przedstawia niepieniężny wpływ netto po opodatkowaniu różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR, jako że większość z tych pożyczek zostało zaciągniętych przez jednostki, których walutą funkcjonalną jest polski Złoty oraz rosyjski Rubel. Pozycja przedstawia ponadto proporcjonalny udział we wpływie netto po opodatkowaniu różnic kursowych dotyczących zobowiązań denominowanych w obcych walutach, zawartych w wyniku finansowym Grupy Russian Alcohol, jako że walutą funkcjonalną tego podmiotu jest rosyjski Rubel.
- B. W maju 2008 roku FASB opublikowała FSP APB 14-1, który ma wpływ na ujęcie rachunkowe zamiennych instrumentów dłużnych, co zapewnia ujęcie obowiązkowych lub opcjonalnych rozliczeń gotówkowych z nich wynikających. Standard FSP APB 14-1 będzie mieć wpływ na ujęcie rachunkowe naszych zamiennych papierów dłużnych o wartości 310,0 milionów USD. FSP wymaga od nas ujęcia dodatkowego niepieniężnego kosztu odsetkowego wynikającego ze stopy rynkowej odnoszącej się do podobnych instrumentów dłużnych nieprzewidujących zamiany. Co więcej, wymaga on wykazania kosztu odsetkowego w poprzednich okresach zgodnie z retrospektywnym ujęciem rachunkowym. Ujawnienia wynikające ze standardu FSP APB 14-1 zaczęły nas obowiązywać od pierwszego kwartału 2009 roku wraz z retrospektywnym zastosowaniem do wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu.
- C. Pozycja przedstawia koszt restrukturyzacji związany z integracją Grupy Parliament i Grupy Russian Alcohol.

UZGODNIENIE PORÓWNYWALNEGO ROZWODNIONEGO ZYSKU NETTO ZA 2011 ROK

UZGODNIENIE PORÓWNYWALNEGO ROZWODNIONEGO ZYSKU NETTO ZA 2011 ROK

Całoroczna prognoza, Dwanaście miesięcy kończących się 31 grudnia,	2011
-----	-----
Przedział rozwodnionego zysku netto na jedną akcję zwykłą	(\$7.44)
	(\$7.24)

A. Wpływ różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR	\$1.35
B. Wpływ przyjęcia standardu APB 14-1	\$0.03
C. Koszty restrukturyzacji	(\$0.04)
D. Pozostałe	(\$9.03)
-----	-----
Przedział porównywalnego rozwodnionego zysku netto na jedną akcję zwykłą	\$0.25
	\$0.45

- A. Pozycja przedstawia niepieniężny wpływ netto po opodatkowaniu różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR, jako że większość z tych pożyczek zostało zaciągniętych przez jednostki, których walutą funkcjonalną jest polski Złoty oraz rosyjski Rubel. Pozycja przedstawia ponadto proporcjonalny udział we wpływie netto po opodatkowaniu różnic kursowych dotyczących zobowiązań denominowanych w obcych walutach, zawartych w wyniku finansowym Grupy Russian Alcohol, jako że walutą funkcjonalną tego podmiotu jest rosyjski Rubel.
- B. W maju 2008 roku FASB opublikowała FSP APB 14-1, który ma wpływ na ujęcie rachunkowe zamiennych instrumentów dłużnych, co zapewnia ujęcie obowiązkowych lub opcjonalnych rozliczeń gotówkowych z nich wynikających. Standard FSP APB 14-1 będzie mieć wpływ na ujęcie rachunkowe naszych zamiennych papierów dłużnych o wartości 310,0 milionów USD. FSP wymaga od nas ujęcia dodatkowego niepieniężnego kosztu odsetkowego wynikającego ze stopy rynkowej odnoszącej się do podobnych instrumentów dłużnych nieprzewidujących zamiany. Co więcej, wymaga on wykazania kosztu odsetkowego w poprzednich okresach zgodnie z retrospektywnym ujęciem rachunkowym. Ujawnienia wynikające ze standardu FSP APB 14-1 zaczęły nas obowiązywać od pierwszego kwartału 2009 roku wraz z retrospektywnym zastosowaniem do wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu.
- C. Pozycja przedstawia koszt restrukturyzacji związany z restrukturyzacją Grupy Russian Alcohol, składający się przede wszystkim z kosztów odpisu starych zapasów.
- D. Pozycja przedstawia jednorazowy zysk w wysokości \$7,8 milionów z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego w Grupie Whitehall pozostającego poprzednio w posiadaniu, a rozpoznany w momencie konsolidacji w lutym 2011 r. Ponadto znajdują się: strata w wysokości \$0,9 milionów poniesiona w pierwszym kwartale 2011 r. przez spółkę Bravo, związana z nieodnowieniem licencji na produkcję (licencja została odnowiona na początku kwietnia 2011 r.), odwrócenie \$0,9 milionów kosztów zarządu poniesionych przez poprzedni Zarząd Grupy Whitehall przed objęciem udziałów w pierwszym kwartale 2011 r. oraz eliminacja udziału w wyniku netto podmiotów stowarzyszonych zawierającego wyniki Moet Hennessey Joint Venture, która to spółka została sprzedana w marcu 2011 r., jak również inne koszty o charakterze jednorazowym związane z objęciem udziałów w Grupie Whitehall w lutym 2011 r. Pozycja ta zawiera również koszty związane z odnowieniem licencji w Rosji. Na koszt ten składają się przede wszystkim nakłady poniesione na ulepszenia obiektów i przygotowanie ich do kontroli, jak również należności związane z hurtownikami, którzy nie uzyskali wymaganych licencji na prowadzenie sprzedaży hurtowej. Dodatkowo pozycja ta zawiera wpływ odpisu związanego z trwałą utratą wartości znaków towarowych oraz wartości firmy w wysokości 674,5 milionów USD dokonanej w trzecim kwartale bieżącego roku.