
KOMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD
WASZYNGTON, D.C. 20549

FORMULARZ 10-Q

(ZAZNACZYĆ JEDNO POLE)

☒ **KWARTALNE SPRAWOZDANIE ZŁOŻONE ZGODNIE Z ARTYKUŁEM 13 LUB 15(d)**
USTAWY O GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z 1934 ROKU

ZA KWARTAŁ ZAKOŃCZONY 30 WRZEŚNIA 2011 ROKU

LUB

☐ **PRZEJŚCIOWE SPRAWOZDANIE ZŁOŻONE ZGODNIE Z ARTYKUŁEM 13 LUB 15(d)**
USTAWY O GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z 1934 ROKU

ZA OKRES PRZEJŚCIOWY OD DO

DOKUMENT KOMISJI NR 0-24341

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION
CORPORATION

(DOKŁADNA NAZWA ZGODNIE Z ZAPISAMI STATUTU PODMIOTU SKŁADAJĄCEGO SPRAWOZDANIE)

Delaware
(Stan lub inne miejsce
utworzenia lub zawiązania)

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

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

08054
(Kod pocztowy)

(856) 273-6980
(NUMER TELEFONU PODMIOTU SKŁADAJĄCEGO SPRAWOZDANIE Z NUMEREM KIERUNKOWYM)

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

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

Czy podmiot składający sprawozdanie jest dużym podmiotem składającym sprawozdania w trybie przyspieszonym, podmiotem składającym sprawozdania w trybie przyspieszonym lub podmiotem składającym sprawozdania w trybie zwykłym albo mniejszym podmiotem składającym sprawozdania? Patrz definicje „dużego podmiotu składającego sprawozdania w trybie przyspieszonym”, „podmiotu składającego sprawozdania w trybie przyspieszonym” i „mniejszego podmiotu składającego sprawozdania” zawarte w Regule 12b-2 Ustawy o giełdzie papierów wartościowych (proszę zaznaczyć właściwe pole):

Duży podmiot zobowiązany do
wcześniejszego składania
sprawozdań

☒

Podmiot niezobowiązany do
wcześniejszego składania

☐ (Proszę nie zaznaczać dla mniejszego podmiotu składającego
sprawozdania.)

Podmiot zobowiązany do
wcześniejszego składania
sprawozdań

☐

Mniejszy podmiot składający
sprawozdania

☐

sprawozdań

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

Liczba akcji każdej klasy akcji zwykłych emitenta znajdujących się w obiegu na listopad 2011 roku: akcje zwykłe (wartość nominalna 0,01 USD) 72 739 924

SPIS TREŚCI

	<u>STRONA</u>
CZĘŚĆ I	
..... INFORMACJE FINANSOWE	
Rozdział 1	
..... Skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe (niezbadane).....	
Skonsolidowany skrócony bilans według stanu na dzień 30 września 2011 roku (niezbadany) oraz na dzień 31 grudnia 2010 roku.....	1
Skonsolidowany skrócony rachunek zysków i strat (niezbadany) za trzy miesiące zakończone i dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku i 30 września 2010 roku.....	2
Skonsolidowane skrócone zestawienie zmian w kapitale własnym (niezbadane) za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku i za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku.....	3
Skonsolidowany skrócony rachunek przepływów pieniężnych (niezbadany) za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku i 30 września 2010 roku.....	4
Informacje dodatkowe do skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego (niezbadane).....	5
Rozdział 2	
..... Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd	20
Rozdział 3	
..... Ilościowe i jakościowe informacje na temat ryzyka rynkowego	36
Rozdział 4	
..... Mechanizmy i procedury kontroli	37
CZĘŚĆ II	
..... INNE INFORMACJE	38
Rozdział 6	
..... Załączniki.....	40

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY SKRÓCONY BILANS
Wszystkie kwoty zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych o liczbie akcji)

	30 września 2011 (niezbadane)	31 grudnia 2010
AKTYWA		
Aktywa obrotowe		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	\$ 111 191	\$ 122 324
Należności pomniejszone o odpisy z tytułu należności wątpliwych na dzień 30 września 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku w kwotach odpowiednio 27 355 USD i 20 357 USD	304 808	478 379
Zapasy	105 161	93 678
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywa obrotowe	45 539	35 202
Odroczony podatek dochodowy	45 437	80 956
Koszty emisji zadłużenia	2 972	2 739
Aktywa obrotowe razem	615 108	813 278
Wartości niematerialne i prawne netto	471 695	627 342
Wartość firmy netto	1 064 729	1 450 273
Środki trwałe netto	184 014	192 863
Odroczony podatek dochodowy	57 056	44 028
Inwestycja w podmioty stowarzyszone wykazana metodą praw własności	0	243 128
Koszty emisji zadłużenia	14 283	16 656
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	676	8 614
Razem aktywa trwałe	1 792 453	2 582 904
Aktywa razem	\$ 2 407 561	\$ 3 396 182
PASYWA		
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	\$ 88 424	\$ 114 958
Kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym	54 213	45 359
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 070	5 102
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków	92 233	182 232
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne)	54 804	55 070
Krótkoterminowa część zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	931	758
Wynagrodzenie odroczone	0	5 000
Zobowiązania krótkoterminowe razem	291 675	408 479
Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki, pomniejszone o część krótkoterminową	18 738	0
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	838	1 175
Długoterminowe zobowiązania z tytułu niepodporządkowanych papierów dłużnych	1 262 087	1 250 758
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe bierne	1 991	2 572
Odroczony podatek dochodowy	131 459	168 527
Zobowiązania długoterminowe razem	1 415 113	1 423 032
Kapitał własny		
Akcje zwykłe (wartość nominalna: 0,01 USD na jedną akcję; maksymalna liczba akcji: 120 000 000; wyemitowana liczba akcji na dzień 30 września 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku, odpowiednio, 72 739 924 i 70 752 670)	728	708
Akcje uprzywilejowane (wartość nominalna: 0,01 USD na jedną akcję; maksymalna liczba akcji: 7 000 000; brak akcji wyemitowanych)	0	0
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	1 368 864	1 343 639
(Niepokryta strata)/Zysk nierozliczony	(675 465)	160 250
Zakumulowane pozostałe łączne zyski	6 796	60 224
Minus akcje własne według kosztu (246 037 akcji według stanu na dzień 30 września 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku)	(150)	(150)
Kapitał własny razem	700 773	1 564 671
Pasywa razem	\$ 2 407 561	\$ 3 396 182

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY SKRÓCONY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (NIEZBADANY)
Wszystkie kwoty zostały podane w tysiącach (z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję)

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Przychody ze sprzedaży	\$ 451 592	\$ 347 492	\$ 1 227 732	\$ 1 058 260
Podatek akcyzowy	(222 742)	(189 732)	(630 214)	(575 097)
Przychody netto ze sprzedaży	228 850	157 760	597 518	483 163
Koszt własny sprzedaży	135 742	80 448	359 831	243 241
Zysk brutto ze sprzedaży	93 108	77 312	237 687	239 922
Koszty operacyjne	63 757	48 239	190 052	144 369
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	0	0	(7 898)	0
Odpis z tytułu utraty wartości	674 515	0	674 515	0
Zysk z działalności operacyjnej	(645 164)	29 073	(618 982)	95 553
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto				
Przychody/(koszty) odsetkowe netto	(29 033)	(25 749)	(84 246)	(77 848)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(170 809)	81 773	(121 015)	4 987
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(11 633)	(914)	(15 270)	(12 266)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(856 639)	84 183	(839 513)	10 426
Podatek dochodowy	16 789	(17 023)	12 612	(2 275)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	1 719	(8 814)	2 163
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	(839 850)	68 879	(835 715)	10 314
Działalność zaniechana				
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	0	30 870	0	(11 815)
Podatek dochodowy	0	147	0	37
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	0	31 017	0	(11 778)
Zysk/(strata) netto	(839 850)	99 896	(835 715)	(1 464)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 11,59)	\$ 0,98	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 0,00	\$ 0,44	\$ 0,00	(\$ 0,17)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$ 11,59)	\$ 1,42	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)
Zysk z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 11,59)	\$ 0,98	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 0,00	\$ 0,43	\$ 0,00	(\$ 0,17)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 11,59)	\$ 1,41	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANE SKRÓCONE ZESTAWIENIE ZMIAN
W KAPITALE WŁASNYM

Wszystkie kwoty zostały podane w tysiącach
(z wyjątkiem danych w przeliczeniu na jedną akcję)

	Akcje zwykłe		Akcje uprzywilejowane		Akcje własne		Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	(Niepokryta strata)/Zysk nierozliczony	Zakumulowane pozostałe łączne zyski z działalności kontynuowanej	Zakumulowane pozostałe łączne zyski z działalności zaniechanej	Ogółem
	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota					
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	69 412	\$ 694	0	0	246	(\$ 150)	\$ 1 296 391	\$ 264 917	\$ 82 994	\$ 40 316	\$ 1 685 162
Strata netto za 2010 rok	0	0	0	0	0	0	0	(104 667)	0	0	(104 667)
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych	0	0	0	0	0	0	0	0	(22 770)	(40 316)	(63 086)
Łączna strata za 2010 rok	0	0	0	0	0	0	0	(104 667)	(22 770)	(40 316)	(167 753)
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami	263	3	0	0	0	0	5 915	0	0	0	5 918
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek	1 078	11	0	0	0	0	41 333	0	0	0	41 344
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku	70 753	\$ 708	0	0	246	(\$ 150)	\$ 1 343 639	\$ 160 250	\$ 60 224	\$ 0	\$ 1 564 671
Strata netto za 2011 rok (niezbadane)	0	0	0	0	0	0	0	(835 715)	0	0	(835 715)
Korekty z tytułu przeliczenia transakcji walutowych (niezbadane)	0	0	0	0	0	0	0	0	(53 428)	0	(53 428)
Łączna strata za 2011 rok	0	0	0	0	0	0	0	(835 715)	(53 428)	0	(889 143)

	Akcje zwykłe		Akcje uprzywilejowane		Akcje własne		Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	(Niepokryta strata)/Zysk nierozliczony	Zakumulowane pozostałe łączne zyski z działalności kontynuowanej	Zakumulowane pozostałe łączne zyski z działalności zaniechanej	Ogółem
	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota	Liczba akcji	Kwota					
(niezbadana) Akcje zwykłe wyemitowane w związku z opcjami (niezbadane)	89	1	0	0	0	0	2 069	0	0	0	2 070
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z przejęciami spółek (niezbadane)	1 897	19	0	0	0	0	23 156	0	0	0	23 175
Stan na dzień 30 września 2011 roku (niezbadany)	<u>72 739</u>	<u>\$ 728</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>246</u>	<u>(\$ 150)</u>	<u>\$ 1 368 864</u>	<u>(\$ 675 465)</u>	<u>\$ 6 796</u>	<u>\$ 0</u>	<u>\$ 700 773</u>

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
SKONSOLIDOWANY SKRÓCONY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (NIEZBADANY)
Wszystkie kwoty zostały podane w tysiącach

	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej kontynuowanej		
Strata netto	(\$ 835 715)	(\$ 1 464)
Korekty w celu uzgodnienia straty netto z przepływami pieniężnymi netto z działalności operacyjnej:		
Strata netto z działalności zaniechanej	0	11 778
Amortyzacja	15 328	12 717
Odroczony podatek dochodowy	(3 683)	(12 103)
Niezrealizowane (zyski)/straty kursowe	118 574	(2 090)
Koszt spłaty zadłużenia	0	14 114
Wydatki na opcje w wartości godziwej	1 998	2 433
Dywidendy otrzymane	0	17 983
Udział w (zysku)/stracie w spółkach stowarzyszonych	8 814	(2 163)
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	(6 397)	0
Odpis z tytułu utraty wartości	674 515	0
Utrata wartości w odniesieniu do aktywów przeznaczonych do sprzedaży	7 355	0
Pozostałe pozycje niepieniężne	5 899	11 532
Zmiany stanu aktywów i zobowiązań działalności operacyjnej:		
Należności	219 475	155 430
Zapasy	10 860	(3 179)
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywa obrotowe	(6 199)	(4 253)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(65 246)	(44 636)
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne) i pozostałe zobowiązania (w tym podatki)	(99 422)	(81 407)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej kontynuowanej	46 156	74 692
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej kontynuowanej		
Nabycie środków trwałych	(5 391)	(3 226)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(693)	0
Zmiany stanu środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania	0	481 419
Nabycie znaków towarowych	(17 473)	(6 000)
Zbycie spółek zależnych	0	124 160
Przejęcie spółek zależnych, pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(24 124)	(135 964)
Przepływy pieniężne netto z / (wykorzystane w) działalności inwestycyjnej kontynuowanej	(47 681)	460 389
Przepływy pieniężne z działalności finansowej kontynuowanej		
Zaciągnięcie kredytów bankowych i kredytów w rachunku bieżącym	36 027	18 568
Spłata kredytów bankowych, kredytów w rachunku bieżącym i innych	(37 892)	(76 265)
Płatności z tytułu Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych	0	(367 954)
Spłata zobowiązań na rzecz byłych wspólników	0	7 500
Zmniejszenie zobowiązań z tytułu krótkoterminowych umów leasingu finansowego	(34)	0
Zwiększenie zobowiązań z tytułu krótkoterminowych umów leasingu finansowego	0	324
Zrealizowane opcje	72	2 336
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej kontynuowanej	(1 827)	(415 491)
Przepływy pieniężne z działalności zaniechanej		
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej zaniechanej	0	2 806
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej zaniechanej	0	(330)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej zaniechanej	0	100
Przepływy pieniężne netto z działalności zaniechanej	0	2 576
Korekta w celu uzgodnienia zmiany stanu środków pieniężnych z działalności zaniechanej	0	(2 576)

	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010
Różnice kursowe dotyczące salda otwarcia środków pieniężnych.....	(7 781)	(13 172)
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(11 133)	106 418
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	122 324	126 439
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu.....	<u>\$ 111 191</u>	<u>\$ 232 857</u>
Dodatkowe informacje o działalności inwestycyjnej niezwiązanej z przepływami pieniężnymi		
Akcje zwykłe wyemitowane w związku z inwestycjami w spółki zależne	<u>\$ 23 175</u>	<u>\$ 41 344</u>
Uzupełniające informacje na temat przepływów pieniężnych		
Odsetki zapłacone	\$ 50 574	\$ 82 406
Podatek dochodowy zapłacony	<u>\$ 5 770</u>	<u>\$ 25 441</u>

Załączone noty stanowią integralną część skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
INFORMACJE DODATKOWE DO SKONSOLIDOWANEGO SKRÓCONEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
(NIEZBADANEGO)

Kwoty w tabelach zostały podane w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości w przeliczeniu na jedną akcję

1. ORGANIZACJA I OPIS DZIAŁALNOŚCI

Central European Distribution Corporation („CEDC”), spółka prawa stanu Delaware utworzona 4 września 1997 roku oraz jej spółki zależne (łącznie poniżej: „my”, „nas”, „nasze” lub „Spółka”) prowadzą działalność głównie w branży napojów alkoholowych. Jesteśmy jednym z największych producentów wódki na świecie i największym – pod względem łącznego wolumenu – zintegrowanym przedsiębiorstwem w branży wyrobów spirytusowych w Europie Środkowej i Wschodniej. Nasz 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*. Mamy sześć zakładów produkcyjnych znajdujących się w Polsce i Rosji.

Jesteśmy jednym z największych producentów wódki w Polsce, a portfel naszych marek obejmuje, takie marki jak *Absolwent*, *Żubrówka*, *Żubrówka Biała*, *Bols*, *Palace* i *Soplica*, które wytwarzamy w naszych gorzelniach w Polsce. Wytwarzamy i sprzedajemy wódkę głównie w trzech z czterech sektorów: *premium*, popularnym (*mainstream*) i ekonomicznym. W Polsce jesteśmy również właścicielem i wytwarzamy *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.

Poza sprzedażą i dystrybucją własnych marek alkoholi Spółka jest wiodącym wyłącznym importerem win i produktów spirytusowych w Polsce, Rosji i na Węgrzech.

2. PODSTAWA PREZENTACJI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Niniejsze niezbadane skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości ogólnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych („US GAAP”).

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 uwzględnić zasady rachunkowości ogólnie przyjęte w Stanach Zjednoczonych (US GAAP) dla śródrocznych informacji finansowych i instrukcje do Formularza 10-Q oraz Artykuł 10 Rozporządzenia S-X. W związku z tym nie zawierają one wszystkich informacji i ujawnień wymaganych przez US GAAP dla pełnych sprawozdań finansowych. Według kierownictwa uwzględniono wszelkie korekty (obejmujące zwykle powtarzające się korekty) uznane za niezbędne w celu wiernego przedstawienia sytuacji finansowej Spółki, wyników działalności oraz przepływów pieniężnych za okresy śródroczne. Wyniki działalności za okresy trzech i dziewięciu miesięcy zakończone 30 września 2011 roku nie muszą odzwierciedlać wyników prognozowanych na koniec roku tj. 31 grudnia 2011 roku.

Bilans na dzień 31 grudnia 2010 roku został oparty na zbadanym sprawozdaniu finansowym na ten dzień, ale nie zawiera wszystkich informacji i przypisów wymaganych przez US GAAP dla pełnych sprawozdań finansowych.

Niniejsze niezbadane skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe należy analizować z uwzględnieniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz dodatkowych informacji do niego zawartych w naszym rocznym raporcie na Formularzu 10-K za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku, złożonym 1 marca 2011 roku.

Nasze istotne śródroczne zasady rachunkowości obejmują ujęcie proporcjonalnego udziału pewnych oszacowanych rocznych kosztów zachęt sprzedażowych, marketingu, promocji i reklamy, generalnie proporcjonalnie do przychodów ze sprzedaży, a także ujęcie podatków dochodowych z zastosowaniem oszacowanej rocznej efektywnej stopy podatkowej procentowej skorygowanej o zmiany podatków dotyczące poprzednich lat i zmiany szacunków.

3. PRZEJĘCIA

Przejęcie Russian Alcohol

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

Przejęcie Grupy Whitehall

7 lutego 2011 roku Spółka zawarła ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji i umowę dotyczącą 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 3 grudnia 2010 roku. Zgodnie z tymi umowami między innymi na określonych w niej warunkach i z zastrzeżeniem jej postanowień, otrzymaliśmy 20% udział ekonomiczny i 51% udział dający prawo głosu w Grupie Whitehall („Whitehall”), które nie stanowiły wcześniej naszej własności (w chwili obecnej Spółka ma pełny udział dający prawo własności i prawo głosu), a także globalne prawa własności intelektualnej do marki *Kauffman Vodka*. W zamian zapłaciliśmy łączne wynagrodzenie w kwocie 93,2 miliona USD, w tym 17,5 miliona USD za prawa własności intelektualnej do marki *Kauffman Vodka*.

Spółka ujęła wynagrodzenie warunkowe reprezentujące wartość godziwą prawa udzielonego Markowi Kauffmanowi w charakterze zabezpieczenia ceny akcji do daty rejestracji. Ujęto wstępnie wartość godziwą tego wynagrodzenia warunkowego w kwocie 1,7 miliona USD na datę przejęcia. Wynagrodzenie to zostało rozliczone w marcu 2011 roku poprzez dokonanie przez Spółkę płatności w kwocie 0,7 miliona USD w gotówce i wydanie dodatkowych 938 501 akcji na rzecz Marka Kauffmana.

W wyniku tej transakcji Spółka nabyła pełną kontrolę w odniesieniu do praw głosu i kontrolę ekonomiczną nad Grupą Whitehall i zmieniła ujęcie księgowe swojego udziału w Whitehall z metody praw własności na konsolidację, poczynając od 7 lutego 2011 roku.

Whitehall należy do wiodących importerów i dystrybutorów win i wyrobów spirytusowych *premium* w Rosji. Jesteśmy przekonani, że to przejęcie zapewni Spółce istotną bazę dla dalszej ekspansji i uzyskania oczekiwanego efektu synergicznego z połączenia działalności Spółki i Whitehall na rynku importowym w Rosji. Wartość firmy wynikłą z przejęcia Whitehall można przypisać zapewnionej przez Whitehall możliwości uzyskania przez nas pozycji wiodącego importera wyrobów spirytusowych na rynku rosyjskim.

Na dzień 31 marca 2011 roku Spółka wstępnie ujęła przejęcie Whitehall. W drugim kwartale 2011 roku Spółka uzyskała wycenę zewnętrzną wynagrodzenia warunkowego i ujęła dodatkową wartość firmy w kwocie 0,2 miliona USD. Szczegółowe informacje o wartości godziwej przekazanego wynagrodzenia przedstawiono w tabeli poniżej:

Środki pieniężne.....	\$	69 109
Akcje zwykłe.....		22 101
Wynagrodzenie warunkowe.....		1 976
Razem wartość godziwa przekazanego		
wynagrodzenia		93 186
Minus: wartość praw własności intelektualnej do		
marki <i>Kauffman Vodka</i>		(17 473)
Łączne wynagrodzenie zapłacone za pozostałe		
akcje Whitehall.....	\$	75 713

Wartość godziwa aktywów netto nabytych w związku z przejęciem Whitehall, w dacie przejęcia przedstawia się, jak poniżej:

	Whitehall
AKTYWA	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	16 190
Należności.....	51 263
Zapasy	30 700
Podatki	577
Rozliczenia międzyokresowe czynne i inne aktywa obrotowe.....	12 916
Rzeczowy majątek trwały	869
Wartości niematerialne i prawne.....	8 723
Inwestycje w podmioty stowarzyszone ujmowane metodą praw własności	17 871
Aktywa razem.....	\$ 139 109
ZOBOWIĄZANIA	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	38 887
Kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym	27 835
Podatki	4 325
Odroczony podatek dochodowy.....	13
Pozostałe zarachowane zobowiązania (rozliczenia międzyokresowe bierne).....	11 735
Razem zobowiązania.....	\$ 82 795
Identyfikowalne aktywa i zobowiązania netto	\$ 56 314

Kwotę wartości firmy ujętą w dacie przejęcia wyliczono w następujący sposób:

Wartość godziwa udziału posiadanego wcześniej	\$ 250 156
Wynagrodzenie zapłacone za pozostałe akcje Whitehall	75 713
Minus: Identyfikowalne aktywa i zobowiązania netto	(56 314)
Wartość firmy z przejęcia.....	\$ 269 555

Spółka ujęła jednorazowy zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w jej posiadaniu w kwocie 7,9 miliona USD w oparciu o model zdyskontowanych przepływów pieniężnych z następującymi założeniami: (i) stopa dyskonta – 11,13%, (ii) stopa wzrostu wartości końcowej – 3,5%, (iii) premia za kontrolę – 10%. Oszacowaliśmy stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych na podstawie szczegółowego pięcioletniego planu.

Tabela poniżej przedstawia niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej Spółki za okresy trzech i dziewięciu miesięcy zakończone 30 września 2011 roku i 2010 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej uwzględniają przejęcia dokonane przez Spółkę, tak jakby miały one miejsce 1 stycznia 2011 roku i 2010 roku. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej przedstawiono po dokonaniu pewnych korekt z tytułu amortyzacji, amortyzacji odroczonego kosztu finansowania, kosztów z tytułu odsetek od finansowania przejęcia i powiązanych skutków podatkowych. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej opierają się na dostępnych obecnie informacjach i pewnych założeniach, które zdaniem Spółki są zasadne w istniejących okolicznościach. Niezbadane wyniki pro forma działalności operacyjnej nie mają na celu przedstawienia wyniku działalności operacyjnej, jaki Spółka osiągnęłaby, gdyby powyższa transakcja faktycznie nastąpiła w takiej dacie lub na początku wskazanego okresu, ani nie odzwierciedlają sytuacji finansowej Spółki lub wyniku jej działalności operacyjnej w żadnej przyszłej dacie ani za żaden przyszły okres.

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 228 850	\$ 195 565	\$ 604 013	\$ 577 513
Zysk/(strata) netto	(\$ 839 850)	\$ 100 325	(\$ 835 998)	(\$ 924)
Zysk/(strata) netto w przeliczeniu na jedną akcję:				
Zysk podstawowy na jedną akcję zwykłą.....	(\$ 11,59)	\$ 1,39	(\$ 11,60)	(\$ 0,01)
Zysk rozwodniony na jedną akcję zwykłą.....	(\$ 11,59)	\$ 1,38	(\$ 11,60)	(\$ 0,01)

Kauffman Vodka 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. Cena nabycia praw własności intelektualnych do marki *Kauffman Vodka* została potraktowana jak oddzielny element tej transakcji, a alokacji jej wartości godziwej dokonano w oparciu o model zdyskontowanych przepływów pieniężnych z następującymi założeniami: (i) stopa dyskonta – 11,13%, (ii) stopa wzrostu wartości końcowej – 3,0%. Oszacowaliśmy stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych na podstawie szczegółowego pięcioletniego planu. Transakcja ta została potraktowana jako nabycie wartości niematerialnej i prawnej o nieokreślonym okresie użyteczności. Spółka uznaje, że marka *Kauffman Vodka* cieszy się długoterminowym uznaniem jako lider rynku lub marka o wysokiej rozpoznawalności w segmencie wysokim, o wysokich cenach w Rosji. Spółka ma długoterminową strategię związaną z tą marką i jest przekonana, że *Kauffman Vodka* ma znaczną wartość w kontekście dalszej działalności Spółki w segmencie wysokim i w związku z tym, stanowi ważny czynnik przyciągający i utrzymujący klientów. Biorąc pod uwagę strategię rozwoju Spółki związaną z wykorzystaniem marki *Kauffman Vodka*, stwierdzono, że Spółka nie planuje wycofania tej marki w najbliższej przyszłości. W związku z powyższym, ustaliliśmy, że marka *Kauffman Vodka* będzie generować przepływy pieniężne przez czas nieokreślony i dlatego przyjęliśmy, że okres użyteczności tej marki jest nieokreślony.

4. AKTYWA I ZOBOWIĄZANIA DOTYCZĄCE SPÓŁEK PRZEZNACZONYCH DO SPRZEDAŻY

28 lipca 2011 roku Spółka zobowiązała się do sprzedaży First Tula Distillery („Tula”) – zakładu produkcyjnego w Rosji. W ramach trwającego procesu restrukturyzacji w Rosji, tak aby zoptymalizować efektywność segmentu rosyjskiego działalności operacyjnej Spółki, Spółka podjęła decyzję o zaniechaniu działalności Tula. Poczynając od sierpnia 2011 roku zawieszono całą działalność produkcyjną i zwolniono wszystkich pracowników. Spółka ujęła stratę w kwocie 221,6 miliona RUR (około 7,4 miliona USD) związaną z klasyfikacją aktywów w wartości bilansowej nieprzekraczającej szacowanej wartości godziwej pomniejszonej o koszty związane ze sprzedażą. Spółka poszukuje obecnie nabywcy aktywów Tula i chciałaby zamknąć transakcję w ciągu jednego roku.

W skonsolidowanym bilansie przedstawiamy w oddzielnej pozycji środki trwałe Tula na dzień 30 września 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku w kwocie, odpowiednio, 0,7 miliona USD i 8,6 miliona USD, jako aktywa przeznaczone do sprzedaży.

5. SPRZEDAŻ NALEŻNOŚCI

24 lutego 2011 roku dwie spółki zależne Spółki – CEDC International Polska Sp. z o.o. („CEDC International”) i Polmos Białystok S.A. („Polmos Białystok”) – zawarły umowy factoringu („Umowy Factoringu”) z ING Commercial Finance Polska („ING Polska”) na sprzedaż należności do kwoty 290,0 milionów PLN (około 89,0 milionów USD). Umowy Factoringu są umowami bieżącymi, które zapewniają dwa rodzaje factoringu – z prawem regresu i bez prawa regresu.

Na dzień 30 września 2011 roku łączne saldo należności objętych factoringiem wyniosło 182,0 miliony PLN (około 55,8 miliona USD) przy dostępnym limicie wynoszącym 290 milionów PLN.

W ciągu trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku Spółka sprzedała należności w kwocie, odpowiednio, 117,8 miliona USD i 297,2 miliona USD, i ujęła stratę ze sprzedaży w rachunku zysków i strat w wysokości, odpowiednio, 0,9 miliona USD i 1,9 miliona USD w odniesieniu do factoringu bez prawa regresu. Spółka nie jest dalej zaangażowana w sprzedaż należności bez prawa regresu.

14 października 2010 roku Russian Alcohol zawarła umowę factoringu („Umowa Factoringu”) z Gazprombank OJSC („GPB”) na sprzedaż należności do kwoty 1022 milionów rubli rosyjskich (około 36,5 miliona USD). Umowa Factoringu jest umową bieżącą, na factoring z prawem regresu. Ze względu na zmiany rosyjskich przepisów prawnych we wrześniu 2011 roku Spółka zaprzestała jednak stosowania factoringu w Rosji.

W ciągu trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku Spółka sprzedała należności w kwocie, odpowiednio, 458,3 miliona rubli rosyjskich i 706,7 miliona rubli rosyjskich (około 14,3 miliona USD i 23,2 miliona USD), i ujęła stratę ze sprzedaży w rachunku zysków i strat za trzy miesiące i dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku

w kwocie, odpowiednio, 3,0 milionów rubli rosyjskich i 3,9 miliona rubli rosyjskich (około 0,09 miliona USD i 0,12 miliona USD).

Na dzień 30 września 2011 roku zobowiązania z tytułu factoringu z prawem regresu wyniosły 4,3 miliona USD i zostały ujęte w bilansie w krótkoterminowych kredytach bankowych. Powiązane należności z tytułu factoringu z prawem regresu ujęto w bilansie w należnościach.

6. WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE Z WYŁĄCZENIEM WARTOŚCI FIRMY

Główne składniki wartości niematerialnych i prawnych obejmują:

Wartości niematerialne i prawne niepodlegające amortyzacji:

Znaki towarowe na 31 grudnia 2010 roku.....	\$ 627 221
Odpis z tytułu utraty wartości	(127 585)
Przejęcia w okresie.....	17 473
Wpływ różnic kursowych.....	(52 151)
Znaki towarowe na 30 września 2011 roku.....	464 958

Wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji:

Relacje z klientami na 31 grudnia 2010 roku	121
Przejęcia w okresie.....	8 200
Minus umorzenie.....	(925)
Wpływ różnic kursowych.....	(659)
Relacje z klientami na 30 września 2011 roku	6 737

Wartości niematerialne i prawne razem	\$ 471 695
--	-------------------

Kierownictwo uważa, że znaki towarowe związane z wysoką rozpoznawalnością lub rozpoznawalnością lidera rynku w swoich segmentach rynkowych mają nieokreślony czas przydatności z uwagi na długą tradycję, względnie wysoki wolumen sprzedaży oraz ogólną pozycję rynkową w porównaniu z pozostałymi produktami w poszczególnych segmentach rynku.

Biorąc pod uwagę powyższe, a także dane z analiz cykli życia wódek, badań rynkowych, trendów w zakresie konkurencji i trendów środowiskowych, jesteśmy przekonani, że marki te będą w dalszym ciągu generowały przepływy pieniężne przez czas nieokreślony, a zatem ich okresy użyteczności są nieokreślone. Zgodnie ze standardem 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. Te znaki towarowe obejmują marki *Soplica*, *Żubrówka*, *Absolwent*, *Royal*, *Palace*, *Parliament*, *Green Mark*, *Zhuravli*, *Kauffman Vodka*, *Urozhay* oraz prawa do znaków towarowych *Bols Vodka* w Polsce, na Węgrzech i w Rosji.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka dokonała oceny ostatnich zdarzeń i bieżących okoliczności, w tym bieżących i przyszłych wyników, planów ponownego wprowadzenia na rynek i zmiany marki w 2011 roku i 2012 roku. Na podstawie tych zdarzeń Spółka zidentyfikowała pewne oznaki utraty wartości, w tym wyniki pewnych marek poniżej oczekiwań. Oznaki te wskazywałyby na konieczność przeprowadzenia testów na utratę wartości.

Na dzień 30 września 2011 roku, i aby potwierdzić poziom wartości znaków towarowych, Spółka wyliczyła godziwą wartość znaków towarowych z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy następujących założeniach:

- Stopy wolne od ryzyka w Polsce i Rosji wykorzystane w obliczeniach stopy dyskonta zostały oparte na bieżących stopach rynkowych długoterminowych polskich obligacji skarbowych i długoterminowych rosyjskich obligacji skarbowych. Szacując stopy dyskonta wykorzystywane w obliczeniach, uwzględniliśmy bieżące warunki rynkowe w Polsce i Rosji oddzielnie. Na podstawie naszych założeń i obliczeń określiliśmy stopy dyskonta w wysokości 9,09% i 11,03% odpowiednio dla Polski i Rosji.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych dla każdego znaku towarowego oddzielnie, na podstawie założeń planu czteroletniego, dotyczących poszczególnych znaków towarowych.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu wartości końcowej dla znaków towarowych na poziomie od 2,5% dla polskich znaków towarowych do 3,0% dla rosyjskich znaków towarowych.

Na podstawie powyższej analizy i ze względu na dalsze gorsze wyniki pewnych marek polskich w porównaniu z oczekiwaniami na 2011 rok i następne lata, Spółka ustaliła, że godziwa wartość rynkowa znaków towarowych związanych z tymi markami jest niższa od wartości bilansowej. Spadek wartości godziwej był głównie spowodowany bardzo dobrymi wynikami marki *Żubrówka Biała*, które spowodowały kanibalizację wyników innych marek, przede wszystkim *Bols Vodka*, w przypadku której odnotowano największą negatywną różnicę wyników.

W rezultacie w trzecim kwartale 2011 roku Spółka ujęła odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 127,6 miliona USD, który obejmował utratę wartości bilansowej naszych znaków towarowych.

Zmiana ujętej wartości księgowej znaków towarowych od pomiędzy 30 września 2011 roku a 31 grudnia 2010 roku wynikała głównie ujętego odpisu z tytułu utraty wartości opisanego powyżej oraz z nabycia znaku towarowego *Kauffman Vodka* za 17,5 miliona USD oraz z różnic kursowych w kwocie 52,2 miliona USD spowodowanych wzrostem wartości złotego polskiego do dolara amerykańskiego.

7. WARTOŚĆ FIRMY

Wartość firmy jest wynikiem przejęć Bols, Polmos Białystok, Parliament, Russian Alcohol, Whitehall oraz Bols Węgry dokonanych przez Spółkę.

Wartość firmy na 31 grudnia 2010 roku	\$ 1 450 273
Odpisy z tytułu utraty wartości w okresie	(546 930)
Przejęcia w okresie	269 555
Wpływ różnic kursowych	(108 169)
Wartość firmy na 30 września 2011 roku	\$ 1 064 729

Wartość firmy jest testowana przez Spółkę co roku pod kątem utraty wartości, w czwartym kwartale lub wcześniej w razie zaistnienia określonych zdarzeń lub istotnych zmian okoliczności, wskazujących na większe prawdopodobieństwo utraty wartości w odniesieniu do wartości firmy niż na prawdopodobieństwo braku takiej utraty wartości, przy czym taka utrata wartości może wynikać z istotnych niekorzystnych zmian klimatu gospodarczego i spadku wartości naszej działalności. Takie czynniki mogą obejmować między innymi trwały spadek cen naszych akcji, spadek oczekiwanych przyszłych przepływów pieniężnych, niekorzystną zmianę środowiska gospodarczego lub biznesowego, testy możliwości odzyskania istotnych grup aktywów. Pojawienie się takich czynników mogłoby mieć istotny wpływ na możliwość odzyskania wartości firmy i poważny wpływ na nasze skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

Po ogłoszeniu wyników Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku wartość rynkowa akcji CEDC znacznie obniżyła się. Spółka uznała znaczny spadek wartości rynkowej za zdarzenie skutkujące potencjalnym spadkiem wartości dotyczącym wartości firmy. Spółka przeprowadziła testy pod kątem utraty wartości na 31 marca 2011 roku, a wartość godziwa jednostek sprawozdawczych była wyższa od wartości bilansowej, w związku z czym nie ujęto odpisu z tytułu utraty wartości. W trzecim kwartale 2011 roku Spółka dokładnie monitorowała zdarzenia i zmiany okoliczności, które mogłyby wpłynąć na założenia zastosowane w czteroletnim modelu biznesowym i zidentyfikowała pewne wskaźniki utraty wartości, które skutkowałyby potrzebą przeprowadzenia testu na utratę wartości. Obejmowały one utrzymującą się różnicę wartości rynkowej przedsiębiorstwa i wartości księgowej, a także wyniki jednostek sprawozdawczych poniżej oczekiwań, zmiany kanałów sprzedaży i struktury produktów, spadki rynków wódki w Polsce i Rosji i zakłócenia rynkowe spowodowane odnawianiem koncesji w Rosji. Na podstawie tych zdarzeń Spółka stwierdziła, że prawdopodobieństwo spadku wartości godziwej naszych jednostek sprawozdawczych poniżej wartości bilansowej jest wyższe niż prawdopodobieństwo braku takiego spadku. W związku z tym Spółka przeprowadziła test na utratę wartości dotyczący wartości firmy na dzień 30 września 2011 roku.

Na dzień 30 września 2011 roku, i aby potwierdzić poziom wartości firmy, Spółka wyliczyła godziwą wartość jednostek sprawozdawczych z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy następujących założeniach:

- Stopy wolne od ryzyka w Polsce i Rosji wykorzystane w obliczeniach stopy dyskonta zostały oparte na bieżących stopach rynkowych długoterminowych polskich obligacji skarbowych i długoterminowych rosyjskich obligacji skarbowych. Szacując stopy dyskonta wykorzystywane w obliczeniach, uwzględniliśmy bieżące warunki rynkowe w Polsce i Rosji oddzielnie. Na podstawie naszych założeń i obliczeń określiliśmy stopy dyskonta w wysokości 9,09% i 11,03% odpowiednio dla Polski i Rosji.
- Spółka zidentyfikowała oznaki utraty wartości dla następujących jednostek sprawozdawczych i przeprowadziła dla nich test wartości godziwej: główna jednostka biznesowa w Polsce (*Poland Core Business Unit*) i główna jednostka biznesowa w Rosji (*Russia Core Business Unit*). Jeżeli chodzi o jednostkę *Fine Wines* w Polsce (*Poland Fine Wines Unit*), jednostkę ds. importu w Rosji (*Russia Import Unit*) oraz jednostkę węgierską (*Hungary Unit*), nie stwierdzono oznak utraty wartości.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych każdej z naszych grup sprawozdawczych oddzielnie, na podstawie szczegółowego czteroletniego planu dotyczącego każdej jednostki sprawozdawczej.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu wartości końcowej dla wartości firmy na poziomie 2,5% dla jednostki polskiej i 3,0% dla rosyjskiej jednostki sprawozdawczej.

Na podstawie testów na utratę wartości dotyczących wartości firmy na dzień 30 września 2011 roku stwierdzono, że wartość bilansowa naszych głównych jednostek biznesowych w Rosji i Polsce jest wyższa od ich wartości godziwej. Główne przyczyny tej sytuacji obejmowały stały spadek rynku wyrobów spirytusowych w Polsce i Rosji, kanibalizację marek *premium* przez marki popularne, co spowodowało obniżenie marż w Polsce, a także proces odnawiania koncesji przez hurtowników w Rosji w drugim i trzecim kwartale bieżącego roku, czego wynikiem był spadek liczby aktywnych hurtowników na rynku. W rezultacie Spółka przeprowadziła etap drugi testu na utratę wartości i porównała dorozumianą wartość godziwą wartości firmy jednostek sprawozdawczych z wartością bilansową wartości firmy tych jednostek sprawozdawczych. Ponieważ wartość bilansowa wartości firmy głównych jednostek biznesowych w Rosji i Polsce była wyższa niż dorozumiana wartość godziwa wartości firmy bazowych jednostek sprawozdawczych, ujęto utratę wartości odpowiadającą nadwyżce w kwocie 546,9 miliona USD.

8. INWESTYCJE W PODMIOTY STOWARZYSZONE UJMOWANE METODĄ PRAW WŁASNOŚCI

Posiadamy następujące inwestycje w podmiotach stowarzyszonych niepodlegających konsolidacji:

Rodzaj spółki stowarzyszonej	Wartość bilansowa	
	30 września 2011	31 grudnia 2010
Grupa Whitehall .Podmiot stowarzyszony ujmowany metodą praw własności	\$ 0	\$ 243 128
Razem wartość bilansowa	\$ 0	\$ 243 128

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka miała 80% udział ekonomiczny i 49% efektywny udział zapewniający prawa głosu w Whitehall, a także 25% udział zapewniający prawa głosu w joint venture Möet Hennessy Russia („MH”), wynikający z 50% udziału Whitehall w MH. 7 lutego 2011 roku zakończono przejęcie pozostałej części Whitehall, która nie pozostawała wcześniej w posiadaniu. Spółka zmieniła ujęcie księgowe swojego udziału w Whitehall z metody praw własności na konsolidację, poczynając od 7 lutego 2011 roku.

30 marca 2011 roku Spółka – dzięki swojemu prawu własności do Whitehall – sprzedała swój udział w MH na rzecz Möet Hennessy. Po zakończeniu tej transakcji Whitehall nie będzie mieć bezpośredniego udziału własnościowego w MH, ale będzie w dalszym ciągu współpracować z MH jako głównym dystrybutorem na rynku rosyjskim.

Spółka otrzymała od Whitehall dywidendy w kwocie 10,9 miliona USD w roku zakończonym 31 grudnia 2010 roku i w kwocie 7,6 miliona USD w styczniu 2011 roku, czyli w okresach, gdy Whitehall podlegała konsolidacji metodą praw własności.

Summaryczne informacje finansowe dla inwestycji przedstawiono w tabeli poniżej zawierającej informacje finansowe z bilansu, dotyczące Whitehall i MH, skonsolidowanych metodą praw własności na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wyniki działalności za trzy miesiące zakończone i dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku obejmują wyniki Whitehall za okres od 1 stycznia 2011 roku do 7 lutego 2011 roku oraz MH za okres od 1 stycznia 2011 roku do 30 marca 2011 roku.

	Ogółem 30 września 2011	Ogółem 31 grudnia 2010
Aktywa obrotowe	\$ 0	\$ 142 256
Aktywa trwałe	0	101 329
Zobowiązania krótkoterminowe	0	101 966
Zobowiązania długoterminowe	\$ 0	\$ 0

	Ogółem	Ogółem	Ogółem	Ogółem
	Trzy miesiące zakończone 30 września 2011	Trzy miesiące zakończone 30 września 2010	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010
Przychody netto ze sprzedaży	\$ 0	\$ 37 805	\$ 6 494	\$ 94 350
Marża brutto	0	14 457	1 995	34 254
Zysk/ (Strata) z działalności operacyjnej	0	4 611	(9 975)	2 850
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	0	2 148	(11 018)	2 703
Zysk/(strata) netto przypadające podmiotowi składającemu sprawozdanie	0	2 148	(11 018)	2 703
Zysk/(strata) netto przypadające CEDC	\$ 0	\$ 1 719	\$ (8 814)	\$ 2 163

9. 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 netto skorygowany między innymi o korekty z tytułu przeliczenia walut obcych i nasz proporcjonalny udział w łącznym zysku/(stracie) spółek stowarzyszonych ujmowanych metodą praw własności. Zyski/straty z tytułu przeliczenia pozycji wyrażonych w walutach obcych na dolary amerykańskie klasyfikuje się w odrębnej pozycji jako korekty z przeliczenia pozycji w walutach obcych w ramach zakumulowanych pozostałych łącznych zysków w kapitale własnym.

Na dzień 30 września 2011 roku nasze waluty funkcjonalne (złoty polski, rubel rosyjski i forint węgierski) wykorzystywane do przeliczania bilansu osłabiły się w stosunku do dolara amerykańskiego w porównaniu z kursem na 31 grudnia 2010 roku i w rezultacie w łącznych zyskach dotyczących działalności kontynuowanej ujęto korektę z tytułu przeliczenia walut w kwocie 53,4 miliona USD.

10. ZYSK NA JEDNĄ AKCJĘ

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

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Podstawowy:				
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej po odliczeniu udziałów niedających prawa kontroli w spółkach zależnych	(\$ 839 850)	\$ 68 879	(\$ 835 715)	\$ 10 314
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	0	31 017	0	(11 778)
Zysk/(strata) netto	(\$ 839 850)	\$ 99 896	(\$ 835 715)	(\$ 1 464)
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w obiegu (wykorzystywana do wyliczania podstawowego zysku na jedną akcję).....	72 490	70 432	72 063	69 925
Wpływ netto uwzględnienia rozwadniających pracowniczych opcji na akcje wyliczony metodą akcji własnych.....	26	183	55	270
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w obiegu (wykorzystywana do wyliczania rozwodnionego zysku na jedną akcję).....	72 516	70 615	72 118	70 195
Zysk/(Strata) netto na jedną akcję zwykłą – podstawowy:				
Działalność kontynuowana	(\$ 11,59)	\$ 0,98	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Działalność zaniechana.....	\$ 0,00	\$ 0,44	\$ 0,00	(\$ 0,17)
	(\$ 11,59)	\$ 1,42	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)
Zysk/(Strata) netto na jedną akcję zwykłą – rozwodniony:				
Działalność kontynuowana	(\$ 11,59)	\$ 0,98	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Działalność zaniechana.....	\$ 0,00	\$ 0,43	\$ 0,00	(\$ 0,17)
	(\$ 11,59)	\$ 1,41	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)

W powyższym wyliczeniu rozwodnionego zysku na jedną akcję uwzględniono udzielone pracownicze opcje na akcje, ponieważ w ciągu trzech i dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku i 2010 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.

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. („Bank Handlowy”), jako Agentem, Pierwotnym Kredytodawcą i Agentem Zabezpieczenia, a także z Bankiem Zachodnim WBK S.A. („WBK”), jako Pierwotnym Kredytodawcą. Linia Kredytowa zapewnia limit kredytowy do kwoty 330,0 milionów PLN (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 wykorzystwała około 130,0 milionów PLN (lub około 43,9 miliona USD) i przeznaczyła wpływy netto na spłatę wcześniejszych linii kredytowych udzielonych przez innych kredytodawców.

Dnia 28 lutego 2011 roku Spółka podpisała umowę z Bankiem Handlowym i WBK, zgodnie z którą i z zastrzeżeniem warunków zawartych w tej umowie, strony uzgodniły zrzeczenie się wszelkich naruszeń wymogu dotyczącego Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto za Okres Obliczeniowy zakończony 31 grudnia 2010 roku i zmianę tych wskaźników dla celów Okresu Obliczeniowego kończącego się 30 września 2011 roku, odpowiednio, na 1,28:1 oraz 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 związku z Umową Spółka wyraziła zgodę na zapłatę jednorazowej opłaty za zrzeczenie się w kwocie 3,3 miliona PLN (około 1,15 miliona USD). Poza tym Spółka uzgodniła ze swoimi kredytodawcami, że kwota dostępna w ramach kredytów w rachunku bieżącym wchodzących w skład Linii Kredytowej zostanie zmniejszona do 120 milionów PLN (około 41,6 miliona USD), marże od 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%.

Dnia 21 kwietnia 2011 roku Spółka podpisała zmienione warunki Linii Kredytowej. W ramach zmiany 22 kwietnia 2011 roku Spółka spłaciła pozostałe saldo kredytu terminowego w kwocie 122,5 miliona PLN (44,3 miliona USD), utrzymując jednocześnie kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 120 milionów PLN (43,4 miliona USD), który został dalej obniżony do 60 milionów PLN (18,4 miliona USD) na dzień 30 września 2011 roku. Kredyt w rachunku bieżącym nie wymaga zachowania zgodności z wymogami dotyczącymi Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto, wymaganej wcześniej w odniesieniu do Linii Kredytowej. Poza tym na dzień 30 września 2011 roku Spółka nie ma żadnych zobowiązań związanych z zachowaniem zgodności z warunkami, dotyczącymi Linii Kredytowej. Poza eliminacją tych wymogów zmienione warunki kredytu w rachunku bieżącym zapewniają wstępną obniżkę marży naliczanej Spółce o 100 punktów bazowych z dalszymi obniżkami w ciągu następnych trzech miesięcy, podczas gdy maksymalna kwota do wykorzystania w ramach kredytu w rachunku bieżącym również będzie obniżana w ciągu następnych trzech miesięcy. Nierozliczone zobowiązania wynikające z tego kredytu w rachunku bieżącym na dzień 30 września 2011 roku wyniosły 16,1 miliona USD.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka wykazywała nierozliczone zobowiązanie w kwocie 33,9 miliona USD z tytułu kredytów terminowych udzielonych przez Zenit Bank, Alfa Bank i Raiffeisen Bank, zaciągniętych przez Whitehall, z datami przedłużenia przypadającymi w pierwszym i drugim kwartale 2012 roku, a także zobowiązanie w kwocie 18,7 miliona USD z tytułu kredytu terminowego zaciągniętego u Unicredit przez Russian Alcohol, z terminem zapadalności w listopadzie 2012 roku. Ten kredyt nie jest związany z żadnymi wymogami finansowymi, których należy dotrzymać, i jest zabezpieczony towarami do kwoty 720 milionów rubli rosyjskich, a także gwarancjami udzielonymi przez spółki z Russian Alcohol.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka miała dostęp – w ramach istniejących kredytów w rachunku bieżącym w Polsce – do około 16,6 miliona USD z Linii Kredytowej wymienionej powyżej, a także do kwoty około 0,5 miliona USD dostępnej na Węgrzech.

Niepodporządkowane Zamienne Papiery Dłużne (Convertible Senior Notes) zapadające w 2013 roku

W dniu 7 marca 2008 roku Spółka zakończyła emisję Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych (*Convertible Senior Notes*) na łączną kwotę kapitału 310 milionów USD o dacie zapadalności w 2013 roku, oprocentowanych w wysokości 3% w skali roku („Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne”). Odsetki należne są co pół roku, 15 marca i 15 września, poczynając od 15 września 2008 roku. Zamienne Papiery Dłużne podlegają zamianie w określonych okolicznościach na środki pieniężne oraz, odpowiednio, na akcje zwykłe, w oparciu o początkową stopę wymiany wynoszącą 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 Copecrest Enterprises Limited oraz Whitehall.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka ujęła odsetki naliczone w kwocie 0,4 miliona USD, dotyczące Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych, z następnym kuponem przypadającym do spłaty 15 marca 2012 roku. Łączne zobowiązania wynikające z Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych wykazano po odliczeniu odroczonego kosztów finansowych amortyzowanych przez okres istnienia zadłużenia metodą efektywnej stopy procentowej, jak przedstawiono w tabeli poniżej:

	30 września 2011	31 grudnia 2010
Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne (<i>Convertible Senior Notes</i>)	\$ 310 000	\$ 310 000
Niezamortyzowane dyskonto zadłużenia	(1 291)	(2 311)
Dyskonto zadłużenia związane z ASC 470-20.....	(5 337)	(8 567)
Ogółem	\$ 303 372	\$ 299 122

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne (Senior Secured Notes) zapadające w 2016 roku

Dnia 2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów USD, 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 („Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystwała część wpływów netto z Papierów Dłużnych zapadających w 2016 roku na wykup pozostających w obiegu Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku, na łączną kwotę kapitału 245,4 miliona EUR na dzień 4 stycznia 2010 roku. Pozostałą część wpływów netto z Papierów Dłużnych zapadających 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 dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 50 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, zapadających w 2016 roku („Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystwała wpływy netto z dodatkowych Papierów Dłużnych zapadających 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 30 września 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku Spółka ujęła odsetki naliczone w kwocie, odpowiednio, 28,8 miliona USD i 7,1 miliona USD, dotyczące Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych zapadających w 2016 roku, z następnym kuponem przypadającym do spłaty 1 grudnia 2011 roku.

	30 września 2011	31 grudnia 2010
Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne (<i>Senior Secured Notes</i>) zapadające w 2016 roku.....	\$ 962 060	955 296
Niezamortyzowane dyskonto zadłużenia	(3 345)	(3 660)
Ogółem	\$ 958 715	\$ 951 636

	30 września 2011
Spłaty kapitału przypadające na poszczególne lata	
2011	\$ 16 264
2012	56 687
2013	303 372
2014	0
2015 i kolejne lata.....	958 715
Ogółem	\$ 1 335 038

12. 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:

	30 września 2011	31 grudnia 2010
Surowce oraz materiały pomocnicze.....	\$ 23 260	\$ 26 847
Produkcja w toku.....	2 376	3 314
Wyroby gotowe i towary.....	79 525	63 517
Ogółem	\$ 105 161	\$ 93 678

13. KAPITAŁ WŁASNY

Dnia 6 września 2011 roku Spółka zawarła Umowę o przyznanie Praw pomiędzy Spółką a American Stock Transfer & Trust Company LLC, jako agentem praw, datowaną w wymienionej dacie („Umowa o przyznanie Praw”) i zadeklarowała wypłatę dywidendy w postaci prawa do nabycia jednej akcji uprzywilejowanej („Prawo”) na każdą akcję zwykłą w obiegu, przy czym ta dywidenda była należna akcjonariuszom wpisanym do rejestru na koniec dnia 19 września 2011 roku („Data Rejestru”).

Z zastrzeżeniem warunków, postanowień i uregulowań zawartych w Umowie o przyznanie Praw, każde Prawo upoważnia zarejestrowanego posiadacza do nabycia od Spółki jednej tysięcznej części Podporządkowanej Akcji Uprzywilejowanej Spółki Serii A Uprawniającej do Udziału w Dywidendzie, o wartości nominalnej 0,01 USD każda („Akcje Uprzywilejowane”), po cenie 45,00 USD za każdą jedną tysięczną część Akcji Uprzywilejowanej („Cena Zakupu”), z zastrzeżeniem ewentualnej korekty.

Początkowo Prawa dołączone będą, odpowiednio, do wszystkich dokumentów Akcji Zwykłych lub do wpisów zdematerializowanych Akcji Zwykłych w rejestrze akcji Spółki, natomiast nie będą wystawiane odrębne dokumenty potwierdzające posiadanie Praw („Dokumenty Praw”). Odrębne Dokumenty Praw zostaną wysłane zarejestrowanym posiadaczom Akcji Zwykłych według stanu na koniec dnia roboczego będącego: (i) dziesiątym dniem roboczym po publicznym ogłoszeniu, wskazującym, że osoba lub grupa powiązanych lub stowarzyszonych osób („Nabywca”) osiągnęła lub przekroczyła stan faktycznego posiadania na poziomie 10% pozostających w obrocie Akcji Zwykłych (co obejmuje w tym celu akcje, których dotyczą transakcje pochodne i instrumenty pochodne) lub (ii) dziesiątym dniem roboczym (lub późniejszym terminem, jaki Rada Dyrektorów może określić, zanim dowolna Osoba zostanie Nabywcą) po rozpoczęciu lub po ogłoszeniu zamiaru ogłoszenia wezwania do sprzedaży lub zamiany akcji, którego realizacja skutkowałaby faktycznym posiadaniem przez jedną osobę lub grupę osób 10% lub więcej pozostających wówczas w obrocie Akcji Zwykłych, zależenie od tego, który z tych dni nastąpi wcześniej (taki wcześniejszy dzień będzie „Dniem Wypłaty”).

Umowa o Przyznanie Praw stanowi, że do Dnia Wypłaty (lub wcześniejszego wygaśnięcia, umorzenia lub wymiany Praw), (i) Prawa będą mogły być przenoszone jedynie łącznie z Akcjami Zwykłymi, (ii) nowe dokumenty Akcji Zwykłych wydane po Dniu Ustalenia Praw zawierać będą adnotację włączającą Umowę o Przyznanie Praw przez odniesienie, a pierwotny raport o transakcji lub późniejsze okresowe raporty dotyczące zdematerializowanych Akcji Zwykłych, jakie mogą, po Dniu Ustalenia Praw, zostać złożone po zbyciu lub nowej emisji takich Akcji Zwykłych, zawierać będą również adnotację włączającą Umowę o Przyznanie Praw przez odniesienie; oraz (iii) złożenie w celu przeniesienia jakichkolwiek dokumentów Akcji Zwykłych lub rejestracja przeniesienia własności w rejestrze akcji Spółki odnośnie do zdematerializowanych Akcji Zwykłych pozostających w obrocie w Dniu Ustalenia Praw będzie również stanowić przeniesienie Praw związanych z Akcjami Zwykłymi reprezentowanymi przez taki dokument lub wpis.

Prawa nie będą mogły być realizowane do Dnia Wypłaty. Prawa wygasną dnia 6 września 2021 roku („Dzień Wygaśnięcia Praw”), chyba że Dzień Wygaśnięcia Praw ulegnie zmianie i że Prawa nie zostaną wcześniej umorzone lub zamienione przez Spółkę, w każdym przypadku zgodnie z opisem podanym niżej.

Jeżeli osoba lub grupa osób zostanie Nabywcą (z nielicznymi określonymi wyjątkami), każdy posiadacz Prawa będzie mieć następnie prawo do otrzymania, w wyniku wykonania tego Prawa, Akcje Zwykłe (lub w pewnych okolicznościach Akcje Uprzywilejowane lub inne podobne do nich papiery wartościowe Spółki) o wartości równej dwukrotności ceny wykonania owego Prawa. Niezależnie od powyższego, w razie pojawienia się Nabywcy, wszelkie Prawa, które są, lub (w pewnych okolicznościach określonych w Umowie o Przyznanie Praw) były w faktycznym posiadaniu Nabywcy, ulegną unieważnieniu.

Jeżeli Spółka zostanie przejęta w wyniku fuzji lub innego połączenia przedsiębiorstw lub 50% lub więcej jej skonsolidowanych aktywów lub jej zdolności do generowania zysków (*earning power*) zostanie sprzedane po tym, jak osoba lub grupa osób stanie się Nabywcą, podjęte zostaną kroki celem zapewnienia każdemu posiadaczowi Prawa możliwości otrzymania, po wykonaniu tego Prawa po ówczesnej cenie jego wykonania, liczby akcji zwykłych spółki przejmującej, mającej w momencie takiej transakcji wartość rynkową dwukrotnie przewyższającą cenę wykonania Prawa.

W dowolnym momencie po tym, gdy dowolna osoba lub grupa osób stanie się Nabywcą, a przed nabyciem przez taką osobę lub grupę osób 50% lub więcej pozostających w obrocie Akcji Zwykłych, Rada Dyrektorów Spółki będzie mogła dokonać wymiany tych Praw (z wyjątkiem Praw należących do takiej osoby lub grupy osób, które utracą ważność), w całości lub części, według parytetu jedna Akcja Zwykła lub jedna tysięczna Akcji Uprzywilejowanej (lub akcji uprzywilejowanej Spółki innej klasy lub serii, dającej równoważne prawa lub przywileje), za jedno Prawo (z zastrzeżeniem korekty).

W dowolnym momencie przed Dniem Wypłaty, Rada Dyrektorów Spółki będzie mogła umorzyć Prawa w całości, ale nie w części, po cenie 0,01 USD za jedno Prawo („Cena Umorzenia Praw”). Umorzenie Praw będzie mogło być skuteczne w takim momencie, na takiej podstawie i takich warunkach, jakie Rada Dyrektorów określi wyłącznie według własnego uznania. Niezwłocznie po umorzeniu Praw, prawo do realizacji Praw wygaśnie i posiadaczom Praw przysługiwać będzie tylko Cena Umorzenia Praw.

Zasady dotyczące Praw będą mogły zostać zmienione przez Radę Dyrektorów bez zgody posiadaczy Praw, z tym że od Dnia Wypłaty tego rodzaju zmiana nie będzie mogła niekorzystnie wpływać na interesy posiadaczy Praw (poza Nabywcami).

W pewnych okolicznościach liczba istniejących Praw i liczba jednych tysięcznych części Akcji Uprzywilejowanej podlegających wyemitowaniu po realizacji każdego z Praw będą podlegać korekcie.

Ze względu na charakter praw z Akcji Uprzywilejowanych do dywidendy, likwidacji i praw głosu, wartość jednej tysięcznej części w Akcji Uprzywilejowanej nabywanej w wykonaniu każdego z Praw winna być zbliżona to wartości jednej Akcji Zwyczajnej.

Do momentu realizacji Prawa jego posiadaczowi jako takiemu nie będą przysługiwać żadne prawa przysługujące akcjonariuszom Spółki, w tym między innymi prawo do dywidendy, prawo do likwidacji ani prawo głosu.

14. PODATKI DOCHODOWE

Spółka prowadzi działalność w kilku jurysdykcjach podatkowych, głównie w: w Stanach Zjednoczonych, Polsce, na Węgrzech i w Rosji. Wszystkie jednostki zależne składają samodzielnie swoje deklaracje podatkowe i rozliczają aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego. Spółka nie składa amerykańskiej federalnej deklaracji podatkowej na podstawie swoich dochodów skonsolidowanych, lecz składa amerykańską federalną deklarację podatkową na podstawie rachunku zysków i strat uwzględniającego transakcje dokonywane w Stanach Zjednoczonych. W odniesieniu do podatków dochodowych ujmowanych śródrocznie, Spółka szacuje roczną efektywną stopę podatku i stosuje tę stopę do swojego dochodu brutto zgodnego z amerykańskimi ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości (US GAAP), chyba że zaistnieją wyraźne zdarzenia, które wymagają dodatkowego uwzględnienia.

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 2007 w USA, rok 2006 w Polsce i na Węgrzech oraz 2008 rok w Rosji.

Ze względu na zmianę perspektyw na przyszłość w związku ze spadkiem rynku wyrobów spirytusowych w Polsce i Rosji, wpływem ciągłego wzrostu dyskontów na ceny oraz kanibalizacją marek *premium* przez marki popularne, co spowodowało obniżenie marż w Polsce, Spółka przeprowadziła analizę możliwości odzyskania swojego salda aktywów z tytułu podatku odroczonego, związanych ze stratami podatkowymi do przeniesienia. W oparciu o analizę Spółka ujęła pełną rezerwę na aktywa z tytułu podatku odroczonego w Polsce, które ujęto wcześniej w związku ze stratami podatkowymi do przeniesienia. Na dzień 30 września 2011 roku suma aktywów z tytułu podatku odroczonego wynosi 102,5 miliona USD w porównaniu ze zobowiązaniami z tytułu podatku odroczonego w kwocie 131,5 miliona USD.

15. SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI

Spółka prowadzi działalność i zarządza swoją działalnością w trzech głównych obszarach geograficznych: Polsce, Rosji i na Węgrzech. Poniżej przedstawiono wybrane dane finansowe w podziale na wymienione segmenty, zakładając eliminację przychodów i zysków w ramach grupy. Informacje według segmentów przedstawiono wyłącznie dla działalności kontynuowanej.

Segment	Przychody ze sprzedaży netto według segmentów Trzy miesiące zakończone 30 września		Przychody ze sprzedaży netto według segmentów Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Polska	\$ 59 007	\$ 52 382	\$ 163 651	\$ 153 213
Rosja.....	162 062	98 744	413 375	311 667
Węgry	7 781	6 634	20 492	18 283
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 228 850	\$ 157 760	\$ 597 518	\$ 483 163

	Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej Trzy miesiące zakończone 30 września		Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Segment				
Polska przed korektami do wartości godziwej	\$ 8 985	\$ 14 276	\$ 20 366	\$ 40 197
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	0	0	7 898	0
Odpis z tytułu utraty wartości	(213 687)	0	(213 687)	0
Polska po korektach do wartości godziwej	(204 702)	14 276	(185 423)	40 197
Rosja przed korektami do wartości godziwej	21 152	15 843	29 743	58 816
Odpis z tytułu utraty wartości	(460 828)	0	(460 828)	0
Rosja po korektach do wartości godziwej	(439 676)	15 843	(431 085)	58 816
Węgry	1 446	1 001	3 387	2 800
Narzut Spółki				
Ogólne narzuty Spółki	(1 570)	(1 286)	(3 862)	(3 827)
Koszt opcji	(662)	(761)	(1 999)	(2 433)
Razem zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(\$ 645 164)	\$ 29 073	(\$ 618 982)	\$ 95 553

	Identyfikowalne aktywa operacyjne	
	30 września 2011	31 grudnia 2010
Segment		
Polska	\$ 688 427	\$ 1 168 206
Rosja	1 654 979	2 189 694
Węgry	21 142	33 495
Spółka	43 013	4 787
Razem identyfikowalne aktywa	\$ 2 407 561	\$ 3 396 182

	Wartość firmy	
	30 września 2011	31 grudnia 2010
Segment		
Polska	\$ 264 247	\$ 387 448
Rosja	794 078	1 055 772
Węgry	6 404	7 053
Razem wartość firmy	\$ 1 064 729	\$ 1 450 273

16. KOSZTY Z TYTUŁU ODSETEK, NETTO

Koszty z tytułu odsetek netto obejmowały następujące pozycje:

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Przychody z tytułu odsetek	\$ 127	\$ 1 294	\$ 1 008	\$ 3 666
Koszty z tytułu odsetek	(29 160)	(27 043)	(85 254)	(81 514)
Przychody (koszty) netto z tytułu odsetek razem	(\$ 29 033)	(\$ 25 749)	(\$ 84 246)	(\$ 77 848)

17. PRZYCHODY NETTO Z POZOSTAŁEJ DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ

Przychody netto z pozostałej działalności finansowej obejmowały następujące pozycje:

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Wpływ różnic kursowych związanych z finansowaniem w walutach obcych	(\$ 174 136)	\$ 81 773	(\$ 123 404)	\$ 792
Pozostałe zyski	3 327	0	2 389	4 195
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej razem	(\$ 170 809)	\$ 81 773	(\$ 121 015)	\$ 4 987

18. POZOSTAŁE KOSZTY NIEOPERACYJNE NETTO

Pozostałe koszty nieoperacyjne netto obejmowały następujące pozycje:

	Trzy miesiące zakończone 30 września		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010	2011	2010
Premia z tytułu wezwania do wcześniejszego wykupu	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ (14 115)
Odpis niezamortyzowanych kosztów oferty.....	0	0	0	(4 076)
Dywidenda otrzymana.....	0	0	0	7 642
Odpisy z tytułu aktywów przeznaczonych do sprzedaży	(7 355)	0	(7 355)	0
Pozostałe zyski/(straty).....	(4 278)	(914)	(7 915)	(1 717)
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej razem	\$ (11 633)	\$ (914)	\$ (15 270)	\$ (12 266)

Pozycje dotyczące pozostałej działalności nieoperacyjnej za trzy miesiące zakończone i dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku obejmują premię z tytułu wezwania do wcześniejszego wykupu, a także odpis nieumorzonych kosztów oferty dotyczące Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku, które były refinansowane nowymi Niepodporządkowanymi Zabezpieczonymi Papierami Dłużnymi w styczniu 2010 roku.

19. 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.

Ustalenie wartości godziwej przydziału opcji na akcje na dzień ich przydzielenia wymaga osądu, łącznie z szacowaniem przewidywanego okresu przetrzymywania przez pracowników opcji przed ich wykonaniem, jednoznaczności i oczekiwanych dywidend. Osądu wymaga również oszacowanie wartości przyznanych pracowniczych opcji na akcje, które zostaną utracone przed okresem, w którym można je będzie realizować. Jeżeli faktyczna wielkość będzie się zasadniczo różnić od tych szacunków, może to mieć zasadniczy wpływ na koszt płatności rozliczanych w akcjach.

Poniżej przedstawiono zestawienie zmian liczby opcji na akcje oraz ograniczonych praw do akcji i powiązane z tym informacje za okresy trzech miesięcy zakończone 31 marca 2011 roku, 30 czerwca 2011 roku i 30 września 2011:

Opcje razem	<i>Liczba Opcji</i>	<i>Średnia ważona cena wykonania</i>
Niezrealizowane na 1 stycznia 2011 roku.....	1 300 400	\$ 29,06
Przyznane.....	82 000	\$ 23,06
Wykonane.....	(13 063)	\$ 5,02
Wygasłe.....	(16 833)	\$ 27,75
Niezrealizowane na 31 marca 2011 roku.....	1 352 504	\$ 28,65
Możliwe do zrealizowania na 31 marca 2011 roku.....	1 080 512	\$ 29,43
Niezrealizowane na 1 kwietnia 2011 roku.....	1 352 504	\$ 28,65
Przyznane.....	79 250	\$ 11,02
Wykonane.....	(5 062)	\$ 1,13
Wygasłe.....	(21 825)	\$ 27,37
Niezrealizowane na 30 czerwca 2011 roku.....	1 404 867	\$ 27,77
Możliwe do zrealizowania na 30 czerwca 2011 roku.....	1 111 625	\$ 29,12
Niezrealizowane na 1 lipca 2011 roku.....	1 404 867	\$ 27,77
Przyznane.....	0	\$ 0
Wykonane.....	0	\$ 0
Wygasłe.....	0	\$ 0
Niezrealizowane na 30 września 2011 roku.....	1 404 867	\$ 27,77
Możliwe do zrealizowania na 30 września 2011 roku.....	1 111 625	\$ 29,12
Nienabyte ograniczone prawa do akcji	<i>Liczba ograniczonych praw do akcji</i>	<i>Średnia ważona wartość godziwa na dzień przyznania</i>
Nienabyte na 1 stycznia 2011 roku.....	79 150	\$ 35,82
Przyznane.....	378	\$ 25,55
Nabyte.....	(20 223)	\$ 30,42
Wygasłe.....	(4 329)	\$ 16,04
Nienabyte na 31 marca 2011 roku.....	54 976	\$ 37,96
Nienabyte na 1 kwietnia 2011 roku.....	54 976	\$ 37,96
Przyznane.....	28 685	\$ 11,53
Nabyte.....	(3 679)	\$ 60,59
Wygasłe.....	(364)	\$ 32,06
Nienabyte na 30 czerwca 2011 roku.....	79 618	\$ 27,42
Nienabyte na 1 lipca 2011 roku.....	79 618	\$ 27,42
Przyznane.....	67 940	\$ 10,63
Nabyte.....	(6 987)	\$ 69,35
Wygasłe.....	0	\$ 0
Nienabyte na 30 września 2011 roku.....	140 571	\$ 17,22

Nienabyte ograniczone akcje (<i>Nonvested restricted stock</i>)	<i>Liczba ograniczonych akcji</i>	<i>Średnia ważona wartość godziwa w dacie przyznania</i>
Nienabyte na 1 stycznia 2011 roku	46 001	\$ 29,84
Przyznane	40 035	\$ 22,86
Nabyte	(1 000)	\$ 35,01
Wygasłe.....	(7 501)	\$ 29,73
Nienabyte na 31 marca 2011 roku.....	77 535	\$ 26,18
Nienabyte na 1 kwietnia 2011 roku.....	77 535	\$ 26,18
Przyznane	7 583	\$ 11,25
Nabyte	0	\$ 0,00
Wygasłe.....	0	\$ 0,00
Nienabyte na 30 czerwca 2011 roku	85 118	\$ 24,85
Nienabyte na 1 lipca 2011 roku.....	85 118	\$ 24,85
Przyznane	0	\$ 0
Nabyte	0	\$ 0
Wygasłe.....	0	\$ 0
Nienabyte na 30 września 2011 roku	85 118	\$ 24,85

W ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku przedział cen wykonania dla opcji niezrealizowanych wynosił od 2,00 USD do 60,92 USD. W 2011 roku średni ważony pozostały okres umowy opcji niezrealizowanych będzie wynosić 5,3 roku. Na dzień 30 września 2011 roku cena wykonania opcji wynosiła od 2,00 USD do 60,92 USD. W trzecim kwartale 2011 roku Spółka przyznała również 67 940 ograniczonych praw do akcji po średniej cenie wynoszącej 10,63 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 30 września 2011 roku Spółka nie dokonała żadnych zmian warunków realizacji opcji.

W okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2011 roku Spółka wykazała koszt wynagrodzeń w wysokości 2,0 milionów USD oraz powiązane aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 0,4 miliona USD.

Na dzień 30 września 2011 roku kwota niewykananego kosztu wynagrodzeń dotyczącego niewykonanych opcji na akcje, ograniczonych praw do akcji i ograniczonych akcji udzielonych w ramach Programu wynosiła 2,0 miliony USD. Przewiduje się, że koszty zostaną ujęte w latach 2011–2015.

Łączne środki pieniężne otrzymane z wykonania opcji w ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku wyniosły 72 tysiące USD.

W ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku koszt wynagrodzenia związanego ze 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 zerową procentową stopę zwrotu z dywidendy. Przewidywane wahania wynikają ze średniej domyślnych i faktycznych wahań prognozowanych w pozostałym okresie obowiązywania opcji. Przewidywany okres obowiązywania opcji na akcje jest szacowany na podstawie danych historycznych dotyczących wykonania opcji na akcje, rezygnacji z opcji po okresie karencji oraz innych czynników umożliwiających oszacowanie przewidywanego terminu wykonania udzielonych opcji na akcje. Stopa procentowa wolna od ryzyka została zaczerpnięta z krzywej rentowności papierów wartościowych amerykańskiego Skarbu Państwa obowiązującej w dniu emisji opcji na akcje dotyczących instrumentów o podobnym okresie co przewidywany okres obowiązywania opcji. Ponadto Spółka stosuje przewidywaną stopę rezygnacji do amortyzacji kosztów wynagrodzenia wynikającego z opcji. Szacowane stopy rezygnacji są głównie oparte na doświadczeniach w zakresie rotacji pracowników. Wraz z upływem okresu karencji poszczególnych opcji, koszt wynagrodzeń opartych na akcjach jest korygowany w celu wykazania faktycznych rezygnacji. Poniższe średnie ważne wartości zostały przyjęte w kalkulacji wartości godziwej:

	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010
Wartość godziwa.....	\$ 7,60	\$ 12,57
Stopa zwrotu z dywidendy	0%	0%
Przewidywane wahania	66,1%	68,2%
Średnia ważona wahań	66,1%	68,2%
Stopa procentowa wolna od ryzyka.....	0,3%	0,3% –0,5%
Przewidywany okres obowiązywania opcji od momentu udzielenia	3,2	3,2

20. 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.

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 w każdym momencie istnieje ryzyko ograniczenia części dostaw produktów Spółki.

Gwarancje bankowe

Zgodnie z obowiązującymi rosyjskimi przepisami prawnymi każdy producent napojów alkoholowych musi zakupić znaki akcyzy i zapłacić akcyzę przed zakupem spirytusu dla celów produkcji. Dla każdej partii zakupionych znaków producent alkoholu musi przedstawić właściwym władzom gwarancję bankową na pełną kwotę płatności z tytułu akcyzy, aby zabezpieczyć zgodne z prawem wykorzystanie znaków akcyzy. Taka gwarancja bankowa stanowi zabezpieczenie przed nielegalnym wykorzystaniem znaków akcyzy przez producenta alkoholu. Poza tym producent alkoholu nabywający spirytus musi przedstawić władzom podatkowym gwarancję bankową na pełną kwotę płatności z tytułu akcyzy przed zakupem, aby zabezpieczyć zapłatę akcyzy. Taka gwarancja bankowa stanowi zabezpieczenie terminowej zapłaty akcyzy.

Ze względu na te wymagania Russian Alcohol podpisała umowę w sprawie linii gwarancyjnej z bankami. Zgodnie z tą umową Russian Alcohol otrzymała limit gwarancji w kwocie 11,6 miliarda rubli rosyjskich (około 362,2 miliona USD) na okres pięciu lat.

W okresie obowiązywania umowy Russian Alcohol ma prawo do uzyskiwania gwarancji bankowych dla każdego zakupu znaków akcyzy i zakupu spirytusu. Gwarancja dla znaków akcyzy pozostaje w posiadaniu beneficjenta (Rosalkoregulirovanie) przez cały okres produkcji partii, dla której zakupiono znaki akcyzy. Gwarancja dla akcyzy pozostaje w posiadaniu beneficjenta (urząd skarbowy) przez sześć miesięcy od końca miesiąca, w którym dokonano zakupu spirytusu.

21. ZDARZENIA PO DACIE BILANSU

Dnia 24 października 2011 roku wniesiono powództwo grupowe zatytułowane *Steamfitters Local 449 Pension Fund vs. Central European Distribution Corporation, et al.* w imieniu domniemanej klasy wszystkich nabywców naszych akcji zwykłych od 5 sierpnia 2010 roku do 28 lutego 2011 roku przeciwko nam i pewnym naszym pracownikom, w związku z podejrzeniem naruszeń federalnego prawa dotyczącego papierów wartościowych ze względu na podejrzenie istotnych fałszywych i wprowadzających w błąd oświadczeń i/lub zaniedbań dotyczących naszej działalności, wyników finansowych i perspektyw w naszych oświadczeniach publicznych i dokumentach publicznych składanych amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd za drugi i trzeci kwartał 2010 roku, związanych ze spadkiem naszego portfela wódek, potrzebą uwzględnienia odpisu z tytułu utraty wartości ze względu na obniżenie wartości godziwej określonych naszych marek w Polsce, a także ujemnymi wynikami finansowymi od wprowadzenia na rynek nowej wódki *Żubrówki Białej*. Roszczenie dotyczy nieokreślonych odszkodowań pieniężnych. Jesteśmy przekonani, że podejrzenia są bezpodstawne i przewidujemy zdecydowaną obronę. W związku z tym na dzień 30 września 2011 roku nie utworzono rezerwy na żadne potencjalne zobowiązanie.

22. OPUBLIKOWANE OSTATNIO STANDARDY RACHUNKOWOŚCI

W ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku nie opublikowano nowych standardów rachunkowości, które miałyby istotny wpływ na nasze niezbadane skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe.

ROZDZIAŁ 2. OMÓWIENIE I ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ ORAZ WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ PRZEZ ZARZĄD

Poniższa analiza powinna być rozpatrywana wraz ze skonsolidowanym skróconym sprawozdaniem finansowym oraz notami do tego sprawozdania przedstawionymi w innej części niniejszego sprawozdania.

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

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

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

Ze względu na swój charakter, stwierdzenia dotyczące przyszłych zdarzeń wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem i niepewnością, ponieważ dotyczą one zdarzeń i zależą od okoliczności, które mogą, lecz nie muszą wystąpić w przyszłości. Ostrzegamy, że oświadczenia dotyczące przyszłych zdarzeń nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz że nasze faktyczne wyniki operacyjne, sytuacja i płynność finansowa, wydarzenia w branży, w której prowadzimy działalność, oraz skutki przejęcia spółek mające wpływ na naszą Spółkę mogą znacznie różnić się od przewidywanych lub sugerowanych przez oświadczenia dotyczące przyszłych wydarzeń zawarte w niniejszym sprawozdaniu. Ponadto nawet 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 innych sprawozdań przedłożonych przez nas lub przekazanych Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), w celu uzyskania pełniejszego obrazu czynników i ryzyk, które mogą mieć wpływ na nasze przyszłe wyniki oraz na branżę, w której prowadzimy działalność, w tym również czynników ryzyka przedstawionych w Raporcie Rocznym Spółki na Formularzu 10-K, przekazanym SEC 1 marca 2011 roku. 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 zawiera informacje, które kierownictwo uważa za istotne dla oceny i zrozumienia wyników operacyjnych oraz sytuacji finansowej Spółki, a które powinny być czytane razem ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz notami do tego sprawozdania przedstawionymi w jego innej części.

Informacje ogólne

Spółka jest 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 trzecim kwartale 2011 roku Spółka kontynuowała swoją strategię integracji działalności w Rosji po wykupie pozostałego udziału w Whitehall w pierwszym kwartale 2011 roku, w wyniku którego Spółka uzyskała pełne ekonomiczne prawo własności i prawo własności zapewniające kontrolę nad działalnością. Poza tym Spółka w dalszym ciągu koncentruje się na wzroście wolumenów sprzedaży na swoich głównych rynkach w Polsce i Rosji. Generalnie rynki wódki w Polsce i w Rosji w dalszym ciągu wykazywały ogólny spadek, ale w Polsce w ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku Spółka była w stanie odnotować wzrost wolumenu rok do roku o 46%, głównie ze względu na ciągły sukces wprowadzonej na rynek marki *Żubrówka Biała*. Łączne wolumeny w Rosji zwiększyły się, głównie dzięki wzrostowi działalności eksportowej. Jeżeli chodzi o działalność krajową, wolumeny sprzedaży za trzeci kwartał 2011 roku w Rosji nieznacznie obniżyły się o 1% w porównaniu z tym samym okresem w 2010 roku. Wynikało to z czynników obejmujących ogólny spadek rynku i dalszy wpływ procesu odnawiania koncesji przez hurtowników na początku kwartału. Dodatkowo w trzecim kwartale ceny spirytusu, będącego głównym surowcem w produkcji wódki, w dalszym ciągu utrzymywały się na wysokich poziomach z 2010 roku, co w połączeniu z wyższymi poziomami inwestycji w rynek, spowodowało ograniczenie marż brutto w porównaniu z poprzednim rokiem i miało wpływ na łączną marżę brutto na poziomie 17,0 milionów USD za pierwsze dziewięć miesięcy 2011 roku w porównaniu z poprzednim rokiem.

Istotne czynniki mające wpływ na skonsolidowane wyniki działalności

Wpływ przejścia Whitehall

Jak ujawniono we wcześniejszych złożonych sprawozdaniach, 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 Spółka zawarła ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji i umowę dotyczącą 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 3 grudnia 2010 roku. Zgodnie z tą umową, między innymi, na określonych w niej warunkach i z zastrzeżeniem jej postanowień, otrzymaliśmy pozostały 20% udział ekonomiczny i 50% udział dający prawo głosu plus jeden głos w Grupie Whitehall („Whitehall”), które nie stanowiły wcześniej naszej własności, a także globalne prawa własności intelektualnej do marki *Kauffman Vodka*. W zamian zapłaciliśmy łączne wynagrodzenie w kwocie 93,2 miliona USD, w tym 17,5 miliona USD za prawa własności intelektualnej do marki *Kauffman Vodka*. Więcej informacji o całej strukturze tego przejścia przedstawiono w nocy 3 do załączonego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

W wyniku tej transakcji Spółka nabyła pełną kontrolę w odniesieniu do praw głosu i kontrolę ekonomiczną nad Grupą Whitehall i zmieniła ujęcie księgowe swojego udziału w Whitehall z metody praw własności na konsolidację, poczynając od 7 lutego 2011 roku.

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 zapadające w 2013 roku i Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne zapadające 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 582 milionów USD	zysk/strata w kwocie 5,8 miliona USD

Wyniki testów na utratę wartości

Spółka w dalszym ciągu obserwowała ogólne środowisko rynkowe charakteryzujące się spadkiem konsumpcji wódki i znaczną wrażliwością cenową głównych rynków w Polsce i Rosji. Poza tym Spółka doświadczyła innych poważnych zmian warunków rynkowych, w tym zmiany kanałów sprzedaży i struktury produktów, a także zakłóceń rynkowych związanych z odnawianiem koncesji w Rosji. Biorąc pod uwagę powyższe Spółka stwierdziła istnienie czynników wskazujących na utratę wartości, przeprowadziła test wartości firmy na utratę wartości w trzecim kwartale 2011 roku i ujęła odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 546,9 miliona USD, dotyczący jej głównej działalności w Polsce i Rosji. Sytuacja ta wiązała się również z gorszymi wynikami pewnych marek w Polsce, głównie *Bols Vodka* na skutek między innymi kanibalizacji wolumenów przez wprowadzone niedawno na rynek marki, takie jak *Żubrówka Biała*. W związku z tym w trzecim kwartale 2011 roku Spółka ujęła również odpis z tytułu utraty wartości dotyczący pewnych znaków towarowych w kwocie 127,6 miliona USD.

Wyniki działalności operacyjnej:

Trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku w porównaniu z trzema miesiącami zakończonymi 30 września 2010 roku

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

	Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2011	2010
Przychody ze sprzedaży	\$ 451 592	\$ 347 492
Podatek akcyzowy	(222 742)	(189 732)
Przychody netto ze sprzedaży	228 850	157 760
Koszt własny sprzedaży	135 742	80 448
Zysk brutto ze sprzedaży	93 108	77 312
Koszty operacyjne	63 757	48 239
Odpis z tytułu utraty wartości	674 515	0
Zysk z działalności operacyjnej	(645 164)	29 073
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Przychody/(koszty) odsetkowe netto	(29 033)	(25 749)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(170 809)	81 773
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(11 633)	(914)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(856 639)	84 183
Podatek dochodowy	16 789	(17 023)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	1 719
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	(839 850)	68 879
Działalność zaniechana		
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	0	30 870
Podatek dochodowy	0	147
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	0	31 017
Zysk/(strata) netto	\$ (839 850)	\$ 99 896
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 11,59)	\$ 0,98
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$ 0,00)	\$ 0,44
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$ 11,59)	\$ 1,42
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 11,59)	\$ 0,98
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 0,00)	\$ 0,43
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 11,59)	\$ 1,41

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 45,1% czyli o 71,1 miliona USD, ze 157,8 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 228,9 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Wzrost ten wynika przede wszystkim z konsolidacji Whitehall w trzecim kwartale 2011 roku, ponieważ spółka ta nie była konsolidowana w trzecim kwartale 2010 roku (konsolidacja ta spowodowała wzrost na poziomie 33,0 milionów USD), wzrostu sprzedaży bazowej w walutach lokalnych (wzrost wolumenu w Polsce i podwyżki cen w Rosji) o 31,2 miliona USD, a także z wpływu przeliczenia walut obcych na poziomie 6,9 miliona USD.

Segment	Przychody ze sprzedaży netto według segmentów	
	Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2011	2010
Polska	\$ 59 007	\$ 52 382
Rosja.....	162 062	98 744
Węgry	7 781	6 634
Razem przychody netto ze sprzedaży.....	\$ 228 850	\$ 157 760

Przychody ze sprzedaży w Polsce wzrosły o 6,6 miliona USD, z 52,4 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 59,0 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Ten wzrost był związany głównie ze wzrostem wolumenu o 21%, który spowodował zwiększenie przychodów ze sprzedaży netto o 3,8 miliona USD, a także ze wzmocnieniem złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które spowodowało zwiększenie sprzedaży w dolarach amerykańskich o około 2,8 miliona USD. Łączny wzrost wartości o około 7% za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku w porównaniu z poprzednim okresem był niższy niż wzrost wolumenu ze względu na różne czynniki. Obejmowały one zwiększone nakłady marketingowo-handlowe, które zmniejszają przychody ze sprzedaży netto, mające na celu wsparcie konkurencyjnego środowiska handlowego w Polsce, dalszy wzrost kanału dyskontów, który ma najwyższe rabaty handlowe i strukturę produktów, a także sprzedaż *Żubrówki Białej*, która w dalszym ciągu kanibalizowała sprzedaż marek o wyższych cenach, takich jak *Bols* i *Soplica*.

Przychody ze sprzedaży w Rosji zwiększyły się o 63,4 miliona USD, z 98,7 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 162,1 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Wzrost sprzedaży obejmował zwiększenie sprzedaży o 37,8 miliona USD w związku z konsolidacją Whitehall w 2011 roku, wzrost wolumenu o 3%, który wraz z podwyżką cen w Rosji spowodował zwiększenie przychodów ze sprzedaży o 22,6 miliona USD, a także wzmocnienie rubla rosyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które odpowiadało sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich na poziomie około 3,0 milionów USD. W ramach wzrostu organicznego przychodów ze sprzedaży na poziomie 22,5 miliona USD, sprzedaż eksportowa wzrosła o 8,0 milionów USD; ale sprzedaż eksportowa na Ukrainę, która stanowi 75% całej sprzedaży eksportowej, zapewnia jednak niższą procentową marżę brutto niż sprzedaż krajowa. Pozostała część wzrostu organicznego przychodów ze sprzedaży wynikała z wyższej wartości sprzedaży wolumenu krajowego. Chociaż krajowy wolumen sprzedaży obniżył się o 1% ogólna wartość sprzedaży zwiększyła się o 14,5 miliona USD w walucie lokalnej, ze względu głównie na podwyżki cen w 2011 roku. Niższe wolumeny sprzedaży w Rosji były spowodowane przede wszystkim ogólnie słabym rynkiem wyrobów spirytusowych w Rosji – łączne wolumeny sprzedaży w branży obniżyły się w ciągu kwartału, a także stałymi zakłóceniami na rynku wynikającymi z procesu odnawiania koncesji w całej branży. Proces ten doprowadził do przypadków nieterminowego odnowienia koncesji hurtowników, co wpłynęło na całą naszą działalność, przy czym największy wpływ odnotowano na sprzedaż krajową wódki.

Przychody ze sprzedaży na Węgrzech zwiększyły się o 1,2 miliona USD, z 6,6 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 7,8 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku, co wynikało ze zwiększenia wolumenu w walucie lokalnej o 0,4 milion USD, a także ze zwiększenia związanego ze wzmocnieniem forinta węgierskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które odpowiadało w przybliżeniu sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich na poziomie 0,8 miliona USD.

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto zwiększył się o około 20,4% czyli o 15,8 miliona USD, do 93,1 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku, z 77,3 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku, co odzwierciedla zwiększenie procentowej marży zysku brutto w ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku.

Marża zysku brutto wyrażona jako procent sprzedaży netto obniżyła się o 8,3 punktu procentowego, z 49,0% do 40,79% za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku w porównaniu z trzema miesiącami zakończonymi 30 września 2010 roku. Ten spadek był związany głównie z wyższymi inwestycjami w rynek spowodowanymi środowiskiem konkurencyjnym, a także wyższymi cenami spirytusu na obu rynkach. Poza tym na zysk brutto w Polsce wpłynęła kanibalizacja wolumenów sprzedaży naszej marki premium

Bols przez nasz główny produkt popularny *Żubrówkę Białą*, która ma niższy wkład w przeliczeniu na jedne litr. Ogólny wpływ wyższego kosztu własnego sprzedaży, wynikający z wyższych cen spirytusu, miał wpływ na marżę brutto na poziomie 6,0 milionów USD w ciągu trzech miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w porównaniu z tym samym okresem w 2010 roku.

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i ogólnego zarządu, koszty reklamy, amortyzacja niezwiązana z produkcją oraz rezerwa na nieściągalne należności. Łączne koszty operacyjne wzrosły o 690,1 miliona USD, z 48,2 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 738,3 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Koszty operacyjne jako procent przychodów ze sprzedaży netto zwiększyły się z 30,5% za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 322,5% za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Wzrost ten był spowodowany głównie odpisami z tytułu utraty wartości dla Polski i Rosji, ujętymi na dzień 30 września 2011 roku, w kwocie 674,5 miliona USD i konsolidacją wyników Whitehall, która spowodowała dodatkowe koszty w kwocie 9,0 milionów USD, a także kosztami odnowy koncesji i restrukturyzacji w Rosji w kwocie 2,8 miliona USD, jak również kosztami równymi 3,5 miliona USD związanymi z zakładem produkcyjnym Tula, który został zamknięty w ciągu kwartału.

W celu zapewnienia porównywalności kosztów w poszczególnych okresach w tabeli poniżej przedstawiono oddzielnie koszty operacyjne po wyłączeniu tej korekty do wartości godziwej. Koszty operacyjne jako procent przychodów ze sprzedaży netto obniżyły się z 30,5% za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 27,8% za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Koszty operacyjne netto korekt do wartości godziwej i odpisów z tytułu utraty wartości wzrosły o 15,6 miliona USD, z 48,2 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 63,8 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę kosztów operacyjnych.

	Koszty operacyjne Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2011	2010
	(w tysiącach USD)	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A)	\$ 53 691	\$ 40 536
Marketing.....	7 424	5 907
Amortyzacja.....	2 642	1 796
Suma cząstkowa.....	63 757	48 239
Odpis z tytułu utraty wartości	674 515	0
Koszty operacyjne razem	\$ 738 272	\$ 48 239

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu obejmują koszty wynagrodzeń, magazynowania i transportu, wydatki administracyjne oraz odpis nieściągalnych należności. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zwiększyły się o 13,2 miliona USD, z 40,5 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 53,7 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Z tej kwoty 2,2 miliona USD wynika ze zmian kursów wymiany złotego polskiego i rubla rosyjskiego do dolara amerykańskiego.

Koszty marketingu zwiększyły się przede wszystkim ze względu na wyższe nakłady rynkowe wynikające z ponownego wprowadzenia na rynek niektórych naszych produktów w 2011 roku.

Amortyzacja obniżyła się o 0,8 miliona USD, z 1,8 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 2,6 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się o 674,3 miliona USD, z zysku w kwocie 29,1 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do straty w kwocie 645,2 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku, co wynikało głównie z odpisów z tytułu utraty wartości ujętych na dzień 30 września 2011 roku. Tabela poniżej podsumowuje podział zysku z działalności operacyjnej według segmentów.

	Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2011	2010
Segment		
Polska przed korektami do wartości godziwej.....	8 985	14 276
Odpis z tytułu utraty wartości	(213 687)	0
Polska po korektach do wartości godziwej.....	(204 702)	14 276
Rosja przed korektami do wartości godziwej	21 152	15 843
Odpis z tytułu utraty wartości	(460 828)	0
Rosja po korektach do wartości godziwej	(439 676)	15 843
Węgry	1 446	1 001
Narzut Spółki.....		
Ogólne narzuty Spółki.....	(1 570)	(1 286)
Koszt opcji	(662)	(761)
Razem zysk/(strata) z działalności operacyjnej.....	(\$ 645 164)	\$ 29 073

Bazowy zysk z działalności operacyjnej w Polsce z wyłączeniem korekt do wartości godziwej obniżył się o około 37,1%, czyli o 5,3 miliona USD, z 14,3 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 9,0 milionów USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Zysk z działalności operacyjnej w Rosji z wyłączeniem korekt do wartości godziwej zwiększył się o 34,2%, czyli o 5,4 miliona USD, z 15,8 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 21,2 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Zmiany zysku z działalności operacyjnej w obu tych segmentach były spowodowane opisanymi powyżej czynnikami. Na zysk z działalności operacyjnej za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku wpłynął również skutek odpisów z tytułu utraty wartości dotyczących wartości firmy i znaków towarowych. Jak stwierdzono powyżej i opisano w notach 6 i 7 do sprawozdania finansowego, Spółka ustaliła istnienie pewnych czynników wskazujących na utratę wartości w ciągu kwartału, co następnie doprowadziło do odpisów z tytułu utraty wartości w kwocie 213,7 miliona USD dla Polski i 460,8 miliona USD dla Rosji.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty z tytułu odsetek zwiększyły się przede wszystkim na skutek wyemitowania 9 grudnia 2010 roku dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych zapadających w 2016 roku na kwotę 50,0 milionów EUR, o około 12,8%, czyli o 3,3 miliona USD, z 25,7 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do 29,0 milionów USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku.

Spółka ujęła 170,8 miliona USD niepieniężnych niezrealizowanych strat kursowych w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2011 roku, głównie w związku z wpływem wahań kursów walut na zobowiązania denominowane w USD i EUR, w porównaniu z zyskiem na poziomie 81,1 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku. Strata wynikała głównie z deprecjacji złotego polskiego i rubla rosyjskiego do dolara amerykańskiego i euro w trzecim kwartale 2011 roku.

Pozostałe wydatki nieoperacyjne łącznie zwiększyły się o 10,7 miliona USD, ze straty w kwocie 0,9 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2010 roku do straty w kwocie 11,6 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku. Ten wzrost był związany przede wszystkim z odpisem do wartości sprzedaży netto aktywów First Tula Distillery („Tula”) na kwotę 7,4 miliona USD. Poza tym w 2011 roku Spółka zaczęła stosować factoring należności, co wiązało się z wydatkami w kwocie 1,1 miliona USD za trzy miesiące zakończone 30 września 2011 roku.

	Trzy miesiące zakończone 30 września	
	2011	2010
Odpisy z tytułu aktywów przeznaczonych do sprzedaży	(7 355)	0
Pozostałe zyski/(straty).	(4 278)	(914)
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej razem.....	(\$ 11 633)	(\$ 914)

Podatek dochodowy

Nasza efektywna stawka podatkowa za okres trzech miesięcy zakończony 30 września 2011 roku wynosiła 2,0%, co wynika z kombinacji ustawowych stawek podatkowych obowiązujących w Polsce (18%) i Rosji (22%), a także Stanach Zjednoczonych

(37%), skompensowanej pewnymi zmianami podatkowymi i zmianą szacunków dotyczących straty podatkowej do przeniesienia, która zdaniem Spółki nie zostanie wykorzystana w przyszłości w Polsce i USA.

Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w porównaniu z dziewięcioma miesiącami zakończonymi 30 września 2010 roku

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

	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010
Przychody ze sprzedaży	\$ 1 227 732	\$ 1 058 260
Podatek akcyzowy	(630 214)	(575 097)
Przychody netto ze sprzedaży	597 518	483 163
Koszt własny sprzedaży	359 831	243 241
Zysk brutto ze sprzedaży	237 687	239 922
Koszty operacyjne	190 052	144 369
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	(7 898)	0
Odpis z tytułu utraty wartości	674 515	0
Zysk z działalności operacyjnej	(618 982)	95 553
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto		
Przychody/(koszty) odsetkowe netto	(84 246)	(77 848)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(121 015)	4 987
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(15 270)	(12 266)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(839 513)	10 426
Podatek dochodowy	12 612	(2 275)
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	(8 814)	2 163
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej	(835 715)	10 314
Działalność zaniechana		
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	0	(11 815)
Podatek dochodowy	0	37
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej	0	(11 778)
Zysk/(strata) netto	(\$ 835 715)	(\$ 1 464)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – podstawowy	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, podstawowy	\$ 0,00	(\$ 0,17)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)
Zysk/(strata) z działalności kontynuowanej na jedną akcję zwykłą – rozwodniony	(\$ 11,60)	\$ 0,15
Zysk/(strata) z działalności zaniechanej na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	\$ 0,00	(\$ 0,17)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$ 11,60)	(\$ 0,02)

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 23,7%, czyli o 114,3 miliona USD, z 483,2 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 597,5 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Zwiększenie wynikało przede wszystkim z konsolidacji Whitehall, poczynając od pierwszego kwartału 2011 roku, ponieważ spółka ta

nie była konsolidowana w drugim kwartale 2010 roku, co spowodowało wzrost na poziomie 94,8 miliona USD, jak również wzrostem sprzedaży bazowej w walutach lokalnych. Wzrost ten został częściowo skompensowany spadkiem wolumenu sprzedaży z działalności krajowej w Rosji w sektorze wódki, co omówiono poniżej. Poniżej przedstawiono podział naszej działalności według segmentów, reprezentujących nasze główne obszary geograficzne działalności – Polskę, Rosję i Węgry:

Segment	Przychody ze sprzedaży netto według segmentów Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
	2011	2010
Polska.....	\$ 163 651	\$ 153 213
Rosja	413 375	311 667
Węgry.....	20 492	18 283
Razem przychody netto ze sprzedaży	\$ 597 518	\$ 483 163

Przychody ze sprzedaży w Polsce wzrosły o 10,5 miliona USD, ze 153,2 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 163,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Ten wzrost był związany głównie ze wzmocnieniem złotego polskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które spowodowało zwiększenie sprzedaży w dolarach amerykańskich o około 10,2 miliona USD, a także wolumenem sprzedaży wyższym o 12,2 miliona USD, skompensowanymi spadkiem sprzedaży na skutek wyższych inwestycji w rynek i strukturę sprzedaży produktów w łącznej kwocie 11,9 miliona USD.

Przychody ze sprzedaży w Rosji wzrosły o 101,7 miliona USD, z 311,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 413,4 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Wzrost przychodów ze sprzedaży obejmował wzrost przychodów ze sprzedaży w kwocie 94,8 miliona USD związany z uwzględnieniem Whitehall w przychodach ze sprzedaży, poczynając od lutego 2011 roku. Poza tym wzrost przychodów ze sprzedaży wyrażonych w dolarach o 12,1 miliona USD wynikał ze wzmocnienia rubla rosyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego. Sprzedaż eksportowa wzrosła o 25,7 miliona USD; sprzedaż eksportowa na Ukrainę, która stanowi 68% całej sprzedaży eksportowej, zapewnia jednak niższą procentową marżę brutto niż sprzedaż krajowa. Wzrost ten został skompensowany głównie spadkiem przychodów ze sprzedaży w walucie lokalnej o 29,9 miliona USD i obniżeniem o 3,4 miliona USD przychodów ze sprzedaży zrealizowanych przez gorzelnię Bravo w pierwszym kwartale, na skutek zawieszenia produkcji i sprzedaży w Bravo, co było spowodowane nieodnowieniem w terminie koncesji produkcyjnej. Na początku kwietnia gorzelnia Bravo otrzymała swoją koncesję produkcyjną i od tego momentu kontynuowano normalną sprzedaż, osiągając przychody ze sprzedaży napojów niskoalkoholowych wyższe o 2,4 miliona USD w porównaniu z drugim kwartałem 2010 roku.

Przychody ze sprzedaży na Węgrzech zwiększyły się o 2,2 miliona USD, z 18,3 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 20,5 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku, co wynikało ze zwiększenia wolumenu w walucie lokalnej o 0,7 milion USD, a także ze zwiększenia związanego ze wzmocnieniem forinta węgierskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, które odpowiadało w przybliżeniu sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich na poziomie 1,5 miliona USD.

Zysk brutto ze sprzedaży

Łączny zysk brutto zmniejszył się o około 0,9%, czyli o 2,2 miliona USD, do 237,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku z 239,9 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku, co odzwierciedlało spadek procentowej marży zysku brutto w ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku.

Marża zysku brutto wyrażona jako procent sprzedaży netto obniżyła się o 9,9%, z 49,7% do 39,89% za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w porównaniu z dziewięcioma miesiącami zakończonymi 30 września 2010 roku. Ten spadek był związany głównie ze wskazanymi powyżej czynnikami, czyli przesunięciem sprzedaży z segmentu wódki *premium* do segmentu wódki popularnej, który charakteryzuje się niższą marżą zarówno w Polsce, jak i w Rosji, a także z znacznie wyższymi cenami spirytusu na obu rynkach. Waga udziału marży zysku do łącznych przychodów ze sprzedaży działalności w sektorze wódki w Rosji, który działa przy wyższych poziomach zysku brutto niż w Polsce, była niższa w 2011 roku, co wpłynęło na ogólną strukturę zysku brutto wyrażonego jako procent sprzedaży. Czynniki, które powodują niższe marże zysku brutto na rynku polskim w porównaniu z rosyjskim, obejmują silną konkurencję na rynku polskim, generowaną przez innych producentów oraz sprzedawców detalicznych, w szczególności dyskonty, utrudniającą zwiększanie cen zgodnie ze wzrostem kosztu spirytusu. Ogólny wpływ wyższego kosztu własnego sprzedaży, wynikający z wyższych cen spirytusu, miał wpływ na marżę brutto na poziomie 17,0 milionów USD w ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w porównaniu z tym samym okresem w 2010 roku. Poza tym na zysk brutto w Polsce wpłynęła kanibalizacja wolumenów sprzedaży naszej marki *premium Bols* przez nasz główny produkt popularny *Żubrówkę Białą*, która ma niższy wkład w przeliczeniu na jeden litr.

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i ogólnego zarządu, koszty reklamy, amortyzacja niezwiązana z produkcją oraz rezerwa na nieściągalne należności. Łączne koszty operacyjne wzrosły o 712,3 miliona USD, ze 144,4 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 856,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Ta zmiana wynikała głównie z niepieniężnego odpisu z tytułu utraty wartości ujętego dla Polski i Rosji na dzień 30 września 2011 roku w kwocie 674,5 miliona USD, a także jednorazowego zysku ujętego w ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w kwocie 7,9 miliona USD spowodowanego aktualizacją wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu w Whitehall do wartości godziwej. W celu zapewnienia porównywalności kosztów w poszczególnych okresach w tabeli poniżej przedstawiono oddzielnie koszty operacyjne po wyłączeniu tej korekty do wartości godziwej. Koszty operacyjne z wyłączeniem korekt do wartości godziwej, wyrażone jako procent przychodów ze sprzedaży netto, zwiększyły się z 29,9% za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 31,8% za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Koszty operacyjne po odliczeniu korekt do wartości godziwej zwiększyły się o 45,7 miliona USD, ze 114,4 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 190,1 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Wzrost ten był spowodowany głównie konsolidacją wyników Whitehall, która spowodowała dodatkowe koszty w kwocie 26,4 miliona USD, a także kosztami odnawiania koncesji i restrukturyzacji w Rosji w kwocie 7,2 miliona USD, jak również osłabieniem rubla rosyjskiego i złotego polskiego do dolara amerykańskiego, które odpowiadało sprzedaży wyrażonej w dolarach amerykańskich na poziomie około 9,6 miliona USD.

Poniższa tabela przedstawia strukturę kosztów operacyjnych.

Koszty operacyjne Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września			
		2011	2010
		(w tysiącach USD)	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (S, G&A).....	\$	160 970	\$ 122 261
Marketing.....		20 631	16 059
Amortyzacja.....		8 451	6 049
Suma cząstkowa.....		190 052	144 369
Odpis z tytułu utraty wartości		674 515	0
Korekty do wartości godziwej.....		(7 898)	0
Koszty operacyjne razem	\$	856 669	\$ 144 369

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu obejmują koszty wynagrodzeń, magazynowania i transportu, wydatki administracyjne oraz odpis nieściągalnych należności. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu zwiększyły się o 38,7 miliona USD, ze 122,3 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 161,0 milionów USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Z tej kwoty 25,9 miliona USD wynika z konsolidacji Grupy Whitehall w 2011 roku, a 8,1 miliona USD – ze zmian kursów wymiany złotego polskiego i rubla rosyjskiego do dolara amerykańskiego.

Koszty marketingu zwiększyły się przede wszystkim ze względu na wyższe nakłady rynkowe wynikające z ponownego wprowadzenia na rynek niektórych naszych produktów w 2011 roku.

Amortyzacja zwiększyła się o 2,5 miliona USD, z 6,0 milionów USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 8,5 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku.

Zysk z działalności operacyjnej

Łączny zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się o 714,6 miliona USD, z zysku w kwocie 95,6 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do straty w kwocie 619,0 milionów USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku, co wynikało głównie z odpisów z tytułu utraty wartości w kwocie 674,5 miliona USD ujętych dla Polski i Rosji na dzień 30 września 2011 roku. Tabela poniżej podsumowuje podział zysku z działalności operacyjnej według segmentów. Wyłączając jednak wpływ korekt do wartości godziwej ujętych w 2011 roku, bazowy zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się z 95,6 miliona USD do 47,6 miliona USD. Korekty do wartości godziwej ujęte w 2011 roku obejmują jednorazowy zysk z aktualizacji wyceny posiadanego wcześniej udziału kapitałowego w Whitehall w momencie konsolidacji, w kwocie 7,9 miliona USD oraz opisy z tytułu utraty wartości w kwocie 215,2 miliona USD dla Polski i 459,4 miliona USD dla Rosji.

		Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
		2011	2010
Segment			
Polska przed korektami do wartości godziwej.....	\$	20 366	\$ 40 197
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu		7 898	0
Odpis z tytułu utraty wartości		(213 687)	0
Polska po korektach do wartości godziwej		(185 423)	40 197
Rosja przed korektami do wartości godziwej		29 743	58 816
Odpis z tytułu utraty wartości		(460 828)	0
Rosja po korektach do wartości godziwej		(431 085)	58 816
Węgry		3 387	2 800
Narzut Spółki.....			
Ogólne narzuty Spółki.....		(3 862)	(3 827)
Koszt opcji		(1 999)	(2 433)
Razem zysk/(strata) z działalności operacyjnej.....		(\$ 618 982)	\$ 95 553

Bazowy zysk z działalności operacyjnej w Polsce z wyłączeniem korekt do wartości godziwej obniżył się o około 49,3%, czyli o 19,8 miliona USD, z 40,2 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 20,4 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Zysk z działalności operacyjnej w Rosji z wyłączeniem korekt do wartości godziwej obniżył się o 49,5%, czyli o 29,1 miliona USD, z zysku na poziomie 58,8 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 29,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Zmiany zysku z działalności operacyjnej w obu tych segmentach były spowodowane opisanymi powyżej czynnikami.

Przychody i koszty nieoperacyjne

Łączne koszty z tytułu odsetek zwiększyły się o około 8,2%, czyli o 6,4 miliona USD, z 77,8 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku 84,2 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Ten wzrost wynika głównie z mocnego euro w porównaniu z dolarem amerykańskim, ponieważ znaczna część kredytów długoterminowych jest denominowana w euro.

Spółka ujęła 118,6 miliona USD niezrealizowanych strat kursowych w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2011 roku, głównie w związku z wpływem zmian kursów walut na nasze zobowiązania denominowane w dolarach amerykańskich i euro, w porównaniu z 5,0 milionami USD zysków za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku. Te straty wynikały głównie z deprecjacji złotego polskiego i rubla rosyjskiego do dolara amerykańskiego i euro.

Łączne pozostałe wydatki nieoperacyjne wzrosły o 3,0 miliony USD, z 12,3 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do 15,3 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Wydatki w 2010 roku obejmowały jednorazowe obciążenie w wysokości 14,1 miliona USD związane z premią za wcześniejsze wezwanie w momencie wcześniejszego wykupu w styczniu 2010 roku Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku. Poza tym obejmowały one odpis nieumorzonych kosztów oferty dotyczących Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku, w kwocie 4,1 miliona USD. Te kwoty zostały skompensowane ostateczną dywidendą w wysokości 7,6 miliona USD otrzymaną przed sprzedażą spółek dystrybucyjnych. W 2011 roku łączne saldo obejmowało przede wszystkim kwotę 7,4 miliona USD stanowiącą odpis do wartości sprzedaży netto aktywów First Tula Distillery („Tula”). Poza tym w 2011 roku Spółka zaczęła stosować factoring należności, co wiązało się z wydatkami w kwocie 2,0 milionów USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku.

		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września	
		2011	2010
Premia z tytułu wezwania do wcześniejszego wykupu	\$	0	(\$ 14 115)
Odpis niezamortyzowanych kosztów oferty		0	(4 076)
Dywidenda otrzymana		0	7 642
Odpisy z tytułu aktywów przeznaczonych do sprzedaży		(7 355)	0
Pozostałe zyski/(straty)		(7 915)	(1 717)
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej razem ..	(\$	15 270)	(\$ 12 266)

Podatek dochodowy

Nasza efektywna stawka podatkowa za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2011 roku wynosiła 1,5%, co wynika z kombinacji ustawowych stawek podatkowych obowiązujących w Polsce (18%) i Rosji (22%), a także Stanach Zjednoczonych (37%), skompensowanej pewnymi zmianami podatkowymi i zmianą szacunków dotyczących straty podatkowej do przeniesienia, która zdaniem Spółki nie zostanie wykorzystana w przyszłości w Polsce i USA.

Udział w dochodzie netto

Udział w stratach netto za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku obejmuje proporcjonalny udział Spółki w zysku netto z jej inwestycji w Moët Hennessey Russia Joint Venture za okres od 1 stycznia 2011 roku do 30 marca 2011 roku i Whitehall za okres od 1 stycznia 2011 roku do 7 lutego 2011 roku.

Oświadczenie dotyczące płynności i zasobów kapitałowych

W ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku głównym źródłem umożliwiającym zachowanie płynności przez Spółkę były przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, kredyty 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.

	Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011		Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010
	(w tysiącach USD)		
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	\$ 46 156	\$	74 692
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	\$ (47 681)	\$	460 389
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	\$ (1 827)	\$	(415 491)

Kierownictwo monitoruje i analizuje wskaźniki wyników finansowych i niefinansowych działalności według segmentów, które podzielone są według krajów. Szczegółową analizę wskaźników, takich jak wartość sprzedaży w walutach lokalnych, marża brutto i koszty operacyjne według segmentów, ujęto w części „Omówienie i analiza sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej przez zarząd” niniejszego Formularza 10-Q.

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 74,7 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku do wpływów w kwocie 46,2 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku. Głównymi czynnikami, które spowodowały ten niższy poziom wygenerowanych środków pieniężnych w 2011 roku były niższe przychody ze sprzedaży w Rosji w poprzednich okresach ze względu na czynniki wymienione wcześniej. Ponieważ przychody Spółki w Rosji były niższe w drugim kwartale 2011 roku niż w tym samym okresie w 2010 roku, środki pieniężne uzyskane w trzecim kwartale były także niższe. Poza tym ze względu na zwiększenie przychodów ze sprzedaży w trzecim kwartale 2011 roku, proporcjonalnie zwiększyło się zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, co wpłynęło na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Ogólne zmiany stanu kapitału obrotowego dotyczące należności, zapasów i zobowiązań odpowiadały środkom pieniężnym w kwocie około 59,6 miliona USD w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2011 roku. Na dzień 30 września 2011 roku wskaźnik rotacji należności wynosił 54,0 dni. Wskaźnik obrotu zapasami na dzień 30 września 2011 roku wynosił 72 dni. Poza tym na dzień 30 września 2011 roku współczynnik aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych wynosił 1,75.

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej obejmują środki pieniężne netto wykorzystane do przejęcia spółek zależnych oraz majątku trwałego. Wpływy środków pieniężnych netto za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku wyniosły 47,7 miliona USD. Te wpływy obejmują przede wszystkim zobowiązania pieniężne zapłacone w wyniku przejęcia Whitehall zakończonego w lutym 2011 roku w kwocie 36,8 miliona USD po odliczeniu środków pieniężnych przejętych w momencie konsolidacji, płatność z tytułu nabycia znaku towarowego *Kauffman Vodka* w kwocie 17,5 miliona USD, płatność pozostałej części odroczonego wynagrodzenia za Grupę Russian Alcohol w kwocie 5 milionów USD, skompensowane wpływami otrzymanymi ze zbycia Moët Hennessey Joint Venture w kwocie 17,7 miliona USD.

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. Wpływy pieniężne netto na działalność finansową wyniosły 1,8 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku w porównaniu z wypływami w kwocie 415,5 miliona USD za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2010 roku. W ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku wypływy pieniężne wiązały się głównie ze spłatą przez Spółkę pewnych kredytów skompensowaną pewnymi kredytami zaciągniętymi w Rosji. Szczegółowe informacje zawiera nota 11 do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Płynność i zasoby kapitałowe w przyszłych okresach

Środki pieniężne w przyszłości będą przeznaczane przez Spółkę na zaspokojenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy, obsługę zadłużenia, finansowanie inwestycji oraz finansowanie przejęć. Spodziewamy się finansować te wymagania w przyszłości dzięki przepływom środków pieniężnych z działalności operacyjnej, posiadanym środkom pieniężnym oraz rozwiązaniom finansowym, które opisano poniżej, oraz innym umowom, które możemy zawierać od czasu do czasu.

W przyszłości możemy dążyć do zastosowania różnych sposobów redukcji naszego zadłużenia, w tym redukcji nierozliczonego salda naszych niepodporządkowanych zamiennych papierów dłużnych zapadających w 2013 roku, co może polegać na refinansowaniu zadłużenia poprzez finansowanie oparte na zadłużeniu, kapitale lub powiązane z kapitałem. Terminy i struktura takich rozwiązań alternatywnych będą zależeć od warunków rynkowych. Nie można zapewnić, takie transakcje będą miały miejsce ani przedstawić żadnego potwierdzenia odnośnie do terminu takich transakcji lub ich pozytywnego wyniku.

W przyszłości Spółka może co jakiś czas uzyskiwać dodatkowe zasoby kapitałowe, zarządzać swoją płynnością, a także redukować lub refinansować swoje aktualne zadłużenie poprzez finansowanie dłużne, kapitałowe lub powiązane z kapitałem. Terminy i struktura takich rozwiązań alternatywnych będą zależeć od warunków rynkowych, wymagań w zakresie płynności, ograniczeń umownych i innych czynników. Powiązane kwoty mogą być istotne.

Metody finansowania

Spółka jest przekonana, że jej płynność jest wystarczająca, aby finansować działalność Spółki w przyszłości.

Istniejące linie kredytowe

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. („Bank Handlowy”), jako Agentem, Pierwotnym Kredytodawcą i Agentem Zabezpieczenia, a także z Bankiem Zachodnim WBK S.A. („WBK”), jako Pierwotnym Kredytodawcą. Linia Kredytowa zapewnia limit kredytowy do kwoty 330,0 milionów PLN (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 wykorzystwała około 130,0 milionów PLN (lub około 43,9 miliona USD) i przeznaczyła wpływy netto na spłatę wcześniejszych linii kredytowych udzielonych przez innych kredytodawców.

Dnia 28 lutego 2011 roku Spółka podpisała umowę („Umowa”) z Bankiem Handlowym i WBK, zgodnie z którą i z zastrzeżeniem warunków zawartych w tej Umowie, strony uzgodniły zrzeczenie się wszelkich naruszeń wymogu dotyczącego Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto za Okres Obliczeniowy zakończony 31 grudnia 2010 roku i zmianę tych wskaźników dla celów Okresu Obliczeniowego kończącego się 30 września 2011 roku, odpowiednio, na 1,28:1 oraz 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 związku z Umową Spółka wyraziła zgodę na zapłatę jednorazowej opłaty za zrzeczenie się w kwocie 3,3 miliona PLN (około 1,15 miliona USD). Poza tym Spółka uzgodniła ze swoimi kredytodawcami, że kwota dostępna w ramach kredytów w rachunku bieżącym wchodzących w skład Linii Kredytowej zostanie zmniejszona do 120 milionów PLN (około 41,6 miliona USD), marże od 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%.

Dnia 21 kwietnia 2011 roku Spółka podpisała zmienione warunki Linii Kredytowej. W ramach zmiany 22 kwietnia 2011 roku Spółka spłaciła pozostałe saldo kredytu terminowego w kwocie 122,5 miliona PLN (44,3 miliona USD), utrzymując jednocześnie kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 120 milionów PLN (43,4 miliona USD), który został dalej obniżony do 60 milionów PLN (18,4 miliona USD) na dzień 30 września 2011 roku. Kredyt w rachunku bieżącym nie wymaga zachowania zgodności z wymogami dotyczącymi Skonsolidowanego Wskaźnika Pokrycia i Wskaźnika Dźwigni Finansowej Netto, wymaganej wcześniej w odniesieniu do Linii Kredytowej. Poza tym na dzień 30 września 2011 roku Spółka nie ma żadnych zobowiązań związanych z zachowaniem

zgodności z warunkami, dotyczących Linii Kredytowej. Poza eliminacją tych wymogów zmienione warunki kredytu w rachunku bieżącym zapewniają wstępną obniżkę marży naliczanej Spółce o 100 punktów bazowych z dalszymi obniżkami w ciągu następnych trzech miesięcy, podczas gdy maksymalna kwota do wykorzystania w ramach kredytu w rachunku bieżącym również będzie obniżana w ciągu następnych trzech miesięcy. Nierozliczone zobowiązania wynikające z tego kredytu w rachunku bieżącym na dzień 30 września 2011 roku wyniosły 16,1 miliona USD.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka wykazywała nierozliczone zobowiązanie w kwocie 33,9 miliona USD z tytułu kredytów terminowych udzielonych przez Zenit Bank, Alfa Bank i Raiffeisen Bank, zaciągniętych przez Whitehall, z datami przedłużenia przypadającymi w pierwszym i drugim kwartale 2012 roku, a także zobowiązanie w kwocie 18,7 miliona USD z tytułu kredytu terminowego zaciągniętego u Unicredit przez Russian Alcohol, z terminem zapadalności w listopadzie 2012 roku. Ten kredyt nie jest związany z żadnymi wymogami finansowymi, których należy dotrzymać, i jest zabezpieczony towarami do kwoty 720 milionów rubli rosyjskich (około 22,4 miliona USD), a także gwarancjami udzielonymi przez spółki z Russian Alcohol.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka miała dostęp – w ramach istniejących kredytów w rachunku bieżącym w Polsce – do około 16,6 miliona USD z Linii Kredytowej wymienionej powyżej, a także do kwoty około 0,5 miliona USD dostępnej na Węgrzech.

Niepodporządkowane Zamienne Papiery Dłużne (Convertible Senior Notes) zapadające w 2013 roku

W dniu 7 marca 2008 roku Spółka zakończyła emisję Zamiennych Niepodporządkowanych Papierów Dłużnych (*Convertible Senior Notes*) na łączną kwotę kapitału 310 milionów USD o dacie zapadalności w 2013 roku, oprocentowanych w wysokości 3% w skali roku („Zamienne Niepodporządkowane Papiery Dłużne”). Odsetki należne są co pół roku, 15 marca i 15 września, poczynając od 15 września 2008 roku. Zamienne Papiery Dłużne podlegają zamianie w określonych okolicznościach na środki pieniężne oraz, odpowiednio, na akcje zwykłe, w oparciu o początkową stopę wymiany wynoszącą 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 Copecresto Enterprises Limited oraz Whitehall.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka wykazywała odsetki naliczone w kwocie 0,4 miliona USD w odniesieniu do Niepodporządkowanych Zamiennych Papierów Dłużnych, przy czym następny termin płatności kuponu przypada 15 marca 2012 roku.

Niepodporządkowane Zabezpieczone Papiery Dłużne (Senior Secured Notes) zapadające w 2016 roku

Dnia 2 grudnia 2009 roku Spółka dokonała emisji Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 380 milionów USD, 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 („Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystwała część wpływów netto z Papierów Dłużnych zapadających w 2016 roku na wykup pozostałych w obiegu Papierów Dłużnych zapadających w 2012 roku, na łączną kwotę kapitału 245,4 miliona EUR na dzień 4 stycznia 2010 roku. Pozostałą część wpływów netto z Papierów Dłużnych zapadających 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 dodatkowych Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych na kwotę 50 milionów EUR, oprocentowanych w wysokości 8,875%, zapadających w 2016 roku („Papiery Dłużne zapadające w 2016 roku”), w ramach oferty dla inwestorów instytucjonalnych zwolnionej z rejestracji. Spółka wykorzystwała wpływy netto z dodatkowych Papierów Dłużnych zapadających 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 30 września 2011 roku Spółka wykazywała odsetki naliczone w kwocie 28,8 miliona w odniesieniu do Niepodporządkowanych Zabezpieczonych Papierów Dłużnych, przy czym następny termin płatności kuponu przypada 1 grudnia 2011 roku.

Emisja Walorów

7 lutego 2011 roku Spółka zawarła ostateczną Umowę Kupna Sprzedaży Akcji dotyczącą nabycia pozostałego udziału ekonomicznego i udziału zapewniającego prawa głosu w Whitehall, niepozostających w posiadaniu Spółki, a także globalnych praw własności intelektualnej do marki *Kauffman 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 22,1 miliona

USD w oparciu o średnią cenę naszych akcji zwykłych ważoną wolumenem trzydziestodniowym na dzień przed zamknięciem. Poza tym ponieważ 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 była niższa niż 23,0 miliony USD, 22 marca 2011 roku Spółka wydała na rzecz Marka Kauffmana 938 501 akcji zwykłych Spółki („Dodatkowe Wynagrodzenie w Akcjach”), aby wypełnić udzielone przez Spółkę gwarancje ochrony ceny akcji.

Wpływ inflacji i różnic kursowych

Inflacja w Polsce prognozowana jest na poziomie 4,1% na 2011 rok w porównaniu z faktyczną inflacją w Polsce na poziomie 2,6% w 2010 roku. W Rosji i na Węgrzech prognozowana inflacja na 2011 rok wynosi, odpowiednio, 8,5% oraz 3,8% w porównaniu z faktyczną inflacją na poziomie 6,9% i 4,9% w 2010 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 pozycję 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 głównie ze zmianą średniego kursu wymiany, wykorzystywanego do przekształcenia rachunku zysków i strat ze 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.

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 582 milionów USD	zysk/strata w kwocie 5,8 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 oraz importowanych win, piw i wyrobów spirytusowych, a wszystkie strumienie przychodów ze sprzedaży są przetwarzane i wykazywane 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.

Wartość firmy oraz wartości niematerialne i prawne

Zgodnie z ASC Temat 805 oraz ASC Temat 350, wartość firmy i pewne wartości niematerialne i prawne o nieokreślonym czasie przydatności ekonomicznej nie podlegają amortyzacji. Testy pod kątem utraty wartości są przeprowadzane co roku lub częściej, gdy określone zdarzenia lub zmiany okoliczności wskazują na możliwość obniżenia wartości firmy. 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.

Na dzień 30 września 2011 roku wykazaliśmy w bilansie wartość firmy w kwocie 1 064,7 miliona USD i wartości niematerialne i prawne w kwocie 471,7 miliona USD netto. W zasadzie całe nasze wartości niematerialne i prawne to prawa do znaków towarowych różnych marek, które zostały skapitalizowane w ramach procesu alokacji ceny nabycia w związku z przejęciem przez nas Bols, Polmos Białystok, Parliament i Russian Alcohol oraz Whitehall.

Znaki towarowe

Kierownictwo uważa, że znaki towarowe związane z wysoką rozpoznawalnością lub rozpoznawalnością lidera rynku w swoich segmentach rynkowych mają nieokreślony czas przydatności z uwagi na długą tradycję, względnie wysoki wolumen sprzedaży oraz ogólną pozycję rynkową w porównaniu z pozostałymi produktami w poszczególnych segmentach rynku.

Biorąc pod uwagę powyższe, a także dane z analiz cykli życia wódek, badań rynkowych, trendów w zakresie konkurencji i trendów środowiskowych, jesteśmy przekonani, że marki te będą w dalszym ciągu generowały przepływy pieniężne przez czas nieokreślony, a zatem ich okresy użyteczności są nieokreślone. Zgodnie ze standardem 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. Do tych znaków towarowych należą *Soplica*, *Żubrówka*, *Absolwent*, *Royal*, *Palace*, *Parliament*, *Green Mark*, *Zhuravli*, *Kauffman Vodka*, *Urozhay* oraz prawa do znaków towarowych do *Bols Vodka* w Polsce, na Węgrzech i w Rosji.

Na dzień 30 września 2011 roku Spółka dokonała oceny ostatnich zdarzeń i bieżących okoliczności, w tym bieżących i przyszłych wyników, planów ponownego wprowadzenia na rynek i zmiany marki w 2011 roku i 2012 roku. Na podstawie tych zdarzeń Spółka zidentyfikowała pewne oznaki utraty wartości, w tym wyniki pewnych marek polskich i rosyjskich poniżej oczekiwań. Oznaki te wskazywałyby na konieczność przeprowadzenia testów na utratę wartości.

Na dzień 30 września 2011 roku, i aby potwierdzić poziom wartości znaków towarowych, Spółka wyliczyła godziwą wartość znaków towarowych z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy następujących założeniach:

- Stopy wolne od ryzyka w Polsce i Rosji wykorzystane w obliczeniach stopy dyskonta zostały oparte na bieżących stopach rynkowych długoterminowych polskich obligacji skarbowych i długoterminowych rosyjskich obligacji skarbowych. Szacując stopy dyskonta wykorzystywane w obliczeniach, uwzględniliśmy bieżące warunki rynkowe w Polsce i Rosji oddzielnie. Na podstawie naszych założeń i obliczeń, określiliśmy stopy dyskonta w wysokości 9,09% i 11,03% odpowiednio dla Polski i Rosji.

- Spółka oszacowała stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych dla każdego znaku towarowego oddzielnie, na podstawie założeń planu czteroletniego, dotyczących poszczególnych znaków towarowych.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu wartości końcowej dla znaków towarowych na poziomie od 2,5% dla polskich znaków towarowych do 3,0% dla rosyjskich znaków towarowych.

Na podstawie powyższej analizy i ze względu na gorsze wyniki pewnych marek polskich w porównaniu z oczekiwaniami na 2011 rok i następne lata, Spółka ustaliła, że godziwa wartość rynkowa znaków towarowych związanych z tymi markami jest niższa od wartości bilansowej. Spadek wartości godziwej był głównie spowodowany bardzo dobrymi wynikami marki *Żubrówka Biała*, które spowodowały kanibalizację wyników innych marek, przede wszystkim *Bols Vodka*, w przypadku której odnotowano największą negatywną różnicę wyników. W rezultacie w trzecim kwartale 2011 roku Spółka ujęła łączny odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 127,6 miliona USD, który obejmował utratę wartości bilansowej naszych znaków towarowych w Polsce i Rosji.

Wartość firmy

Po ogłoszeniu wyników Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku wartość rynkowa akcji CEDC znacznie obniżyła się. Spółka uznała znaczny spadek wartości rynkowej za zdarzenie skutkujące potencjalnym spadkiem wartości dotyczącym wartości firmy. Spółka przeprowadziła testy pod kątem utraty wartości na 31 marca 2011 roku, a wartość godziwa jednostek sprawozdawczych była wyższa od wartości bilansowej, w związku z czym ujęto odpisu z tytułu utraty wartości. W trzecim kwartale 2011 roku Spółka dokładnie monitorowała zdarzenia i zmiany okoliczności, które mogłyby wpłynąć na założenia zastosowanie w czteroletnim modelu biznesowym i zidentyfikowała pewne wskaźniki utraty wartości, które skutkowałyby potrzebą przeprowadzenia testu na utratę wartości. Obejmowały one utrzymującą się różnicę wartości rynkowej przedsiębiorstwa i wartości księgowej, a także wyniki jednostek sprawozdawczych poniżej oczekiwań, zmiany kanałów sprzedaży i struktury produktów, spadki rynków wódki w Polsce i Rosji i zakłócenia rynkowe spowodowane odnawianiem koncesji w Rosji. Na podstawie tych zdarzeń Spółka stwierdziła, że prawdopodobieństwo spadku wartości godziwej naszej głównej jednostki w Polsce oraz głównej jednostki w Rosji jest wyższe niż prawdopodobieństwo braku takiego spadku. W związku z tym Spółka przeprowadziła test na utratę wartości dotyczący wartości firmy na dzień 30 września 2011 roku.

Na dzień 30 września 2011 roku, i aby potwierdzić poziom wartości firmy, Spółka wyliczyła godziwą wartość jednostek sprawozdawczych z zastosowaniem podejścia zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy następujących założeniach:

- Stopy wolne od ryzyka w Polsce i Rosji wykorzystane w obliczeniach stopy dyskonta zostały oparte na bieżących stopach rynkowych długoterminowych polskich obligacji skarbowych i długoterminowych rosyjskich obligacji skarbowych. Szacując stopy dyskonta wykorzystywane w obliczeniach, uwzględniliśmy bieżące warunki rynkowe w Polsce i Rosji oddzielnie. Na podstawie naszych założeń i obliczeń, określiliśmy stopy dyskonta w wysokości 9,09% i 11,03% odpowiednio dla Polski i Rosji.
- Spółka zidentyfikowała oznaki utraty wartości dla głównej jednostki biznesowej w Polsce i głównej jednostki biznesowej w Rosji, i przeprowadziła dla nich testy wartości godziwej. Jeżeli chodzi o jednostkę *Fine Wines* w Polsce, jednostkę ds. importu w Rosji i jednostkę węgierską nie stwierdzono oznak utraty wartości.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu poprzez projekcję przepływów pieniężnych każdej z naszych grup sprawozdawczych oddzielnie, na podstawie szczegółowego czteroletniego planu dotyczącego każdej grupy sprawozdawczej.
- Spółka oszacowała stopy wzrostu wartości końcowej dla wartości firmy na poziomie od 2,5% dla jednostek polskich do 3% dla rosyjskiej jednostki sprawozdawczej.

Na podstawie testów na utratę wartości na dzień 30 września 2011 roku stwierdzono, że wartość bilansowa naszych głównych jednostek biznesowych w Rosji i Polsce jest wyższa od ich wartości godziwej. Główne przyczyny tej sytuacji obejmowały stały spadek rynku wyrobów spirytusowych w Polsce i Rosji, kanibalizację marek *premium* przez marki popularne, co spowodowało obniżenie marż w Polsce, a także proces odnawiania koncesji przez hurtowników w Rosji w drugim i trzecim kwartale bieżącego roku, czego wynikiem był spadek liczby aktywnych hurtowników na rynku. W rezultacie Spółka przeprowadziła etap drugi testu na utratę wartości i porównała dorozumianą wartość godziwą wartości firmy jednostek sprawozdawczych z wartością bilansową wartości firmy tych jednostek sprawozdawczych. Ponieważ wartość bilansowa wartości firmy głównych jednostek biznesowych w Rosji i Polsce była wyższa niż dorozumiana wartość godziwa wartości firmy bazowych jednostek sprawozdawczych, ujęto utratę wartości odpowiadającą nadwyżce w kwocie 546,9 miliona USD.

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 spółek będą ujmowane zgodnie z ASC Temat 805 „Połączenia jednostek gospodarczych”.

Dokonane przez nas przejęcia zostały rozliczone zgodnie z wymaganiami ASC 805 „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 skutkują ujęciem 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 ujęcia odpisów z tytułu utraty wartości.

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

Whitehall

7 lutego 2011 roku Spółka zakończyła przejęcie Whitehall. Więcej informacji o całej strukturze tego przejęcia przedstawiono w nocie 3 do załączonego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

Aktywa i zobowiązania dotyczące spółek przeznaczonych do sprzedaży

Dla celów sprawozdawczości finansowej, kierownictwo przeanalizowało wymagania zasad rachunkowości ogólnie przyjętych w Stanach Zjednoczonych (US GAAP) (głównie ASC 360-10 Środki trwałe i ASC 205-20 Prezentacja sprawozdania finansowego) i uznało, że poczynając od 30 września 2011 roku działalność Spółki spełnia wymagane kryteria i w związku z tym środki trwałe zakładu produkcyjnego Spółki PKZ Tula będą przedstawiane jako aktywa przeznaczone do sprzedaży. Szczegółowe objaśnienia przedstawiono w nocie nr 4 Aktywa przeznaczone do sprzedaży.

Zdarzenia po dacie bilansu

Dnia 24 października 2011 roku wniesiono powództwo grupowe zatytułowane *Steamfitters Local 449 Pension Fund vs. Central European Distribution Corporation, et al.* w imieniu domniemanej klasy wszystkich nabywców naszych akcji zwykłych od 5 sierpnia 2010 roku do 28 lutego 2011 roku przeciwko nam i pewnym naszym pracownikom, w związku z podejrzeniem naruszeń federalnego prawa dotyczącego papierów wartościowych ze względu na podejrzenie istotnych fałszywych i wprowadzających w błąd oświadczeń i/lub zaniedbań dotyczących naszej działalności, wyników finansowych i perspektyw w naszych oświadczeniach publicznych i dokumentach publicznych składanych amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd za drugi i trzeci kwartał 2010 roku, związanych ze spadkiem naszego portfela wódek, potrzebą uwzględnienia odpisu z tytułu utraty wartości ze względu na obniżenie wartości godziwej określonych naszych marek w Polsce, a także ujemnymi wynikami finansowymi od wprowadzenia na rynek nowej wódki *Żubrówki Białej*. Roszczenie dotyczy nieokreślonych odszkodowań pieniężnych. Jesteśmy przekonani, że podejrzenia są bezpodstawne i przewidujemy zdecydowaną obronę.

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 akacjach można znaleźć w nocie 19 do naszego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego.

Opublikowane ostatnio standardy rachunkowości

W ciągu dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2011 roku nie opublikowano standardów rachunkowości, które miałyby istotny wpływ na nasze skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe.

ROZDZIAŁ 3. 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 582 milionów USD	zysk/strata w kwocie 5,8 miliona USD

ROZDZIAŁ 4. 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 skuteczne.

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 II. INNE INFORMACJE

Rozdział 1 Sprawy sądowe

Informacje o pewnych sprawach sądowych przedstawiono w nocy 21 do załączonego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego i w informacjach o pierwszym czynniku ryzyka zawartych poniżej.

Rozdział 1A. Czynniki ryzyka

Wymienione poniżej czynniki ryzyka uwzględniają wyłącznie istotne zmiany czynników ryzyka opisanych w Formularzu 10-K Spółki złożonym Komisji Papierów Wartościowych i Giełd dnia 1 marca 2011 roku.

Spółka i pewni pracownicy Spółki zostali wskazani jako strony w powództwie grupowym, które może wiązać się z istotnymi kosztami, przedłużyć się, wymagać uwagi kierownictwa, a także spowodować szkody dla naszej działalności.

Dnia 24 października 2011 roku wniesiono powództwo grupowe zatytułowane *Steamfitters Local 449 Pension Fund vs. Central European Distribution Corporation, et al.* w imieniu domniemanej klasy wszystkich nabywców naszych akcji zwykłych od 5 sierpnia 2010 roku do 28 lutego 2011 roku przeciwko nam i pewnym naszym pracownikom, w związku z podejrzeniem naruszeń federalnego prawa dotyczącego papierów wartościowych ze względu na podejrzenie istotnych fałszywych i wprowadzających w błąd oświadczeń i/lub zaniedbań dotyczących naszej działalności, wyników finansowych i perspektyw w naszych oświadczeniach publicznych i dokumentach publicznych składanych amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd za drugi i trzeci kwartał 2010 roku, związanych ze spadkiem naszego portfela wódek, potrzebą uwzględnienia odpisu z tytułu utraty wartości ze względu na obniżenie wartości godziwej określonych naszych marek w Polsce, a także ujemnymi wynikami finansowymi od wprowadzenia na rynek nowej wódki *Żubrówki Białej*. Roszczenie dotyczy nieokreślonych odszkodowań pieniężnych. Chociaż jesteśmy przekonani, że zarzuty są

bezpodstawne i zamierzamy zdecydowanie bronić się, bez względu na wynik rozpatrzenia roszczenia, tego rodzaju sprawy sądowe mogą przedłużać się, wymagać czasu, zaburzać działania kierownictwa, wiązać się z kosztami, a także mieć ostatecznie niekorzystny wpływ na naszą działalność.

Nasze wyniki powiązane są z sytuacją gospodarczą i zmianami w upodobaniach konsumentów, w tym potencjalnym spadkiem konsumpcji napojów alkoholowych ze względu na pogarszające się warunki gospodarcze, co może mieć niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe.

Na nasze wyniki operacyjne wpływają ogólne trendy gospodarcze w Polsce, Rosji i na Węgrzech, a także w innych regionach, w których działamy i sprzedajemy nasze produkty, w tym poziom wydatków na konsumpcję, stawki podatków nałożonych na napoje alkoholowe oraz stopień optymizmu konsumentów co do przyszłej sytuacji gospodarczej. Bieżące niekorzystne warunki i perspektywy dotyczące trwającej globalnej recesji, 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 niższych poziomów wydatków konsumpcyjnych, w tym spożycia napojów alkoholowych. Skutki globalnej recesji w wielu krajach, w tym w Rosji i na Węgrzech, są dość poważne i możliwe jest, że ożywienie gospodarcze w tych krajach i powiązane zwiększenie wydatków na konsumpcję, będzie wymagało dłuższego czasu. Podczas gdy w ostatnim dwóch latach PKB w Polsce wzrósł i zgodnie z prognozami ma wzrosnąć także w 2011 roku, polska gospodarka i gospodarka globalną charakteryzują się w dalszym ciągu znaczną zmiennością, a prognozowany w Polsce wzrost może nie zostać osiągnięty.

W obecnym okresie zmienności 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. Każdy z tych czynników może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności. Na przykład Spółka w dalszym ciągu obserwowała ogólne środowisko rynkowe charakteryzujące się spadkiem konsumpcji wódki i znaczną wrażliwością cenową głównych rynków w Polsce i Rosji. Poza tym Spółka doświadczyła innych poważnych zmian warunków rynkowych, w tym zmiany kanałów sprzedaży i struktury produktów, a także zakłóceń rynkowych związanych z odnawianiem koncesji w Rosji. Biorąc pod uwagę powyższe w trzecim kwartale 2011 roku Spółka zaktualizowała swoje testy na utratę wartości dotyczące wartości firmy i ujęła odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 486,9 miliona USD dotyczący wartości firmy w Polsce i Rosji. Sytuacja ta wiązała się również z gorszymi wynikami pewnych marek w Polsce, głównie *Bols Vodka* na skutek między innymi kanibalizacji wolumenów przez wprowadzone niedawno na rynek marki, takie jak *Żubrówka Biała W* związku z tym w trzecim kwartale 2011 roku Spółka ujęła również odpis z tytułu utraty wartości dotyczący pewnych polskich i rosyjskich znaków towarowych w kwocie 127,6 miliona USD. Na przykład ze względu na dalsze niższe wyniki pewnych marek w porównaniu z oczekiwaniami z 2010 roku, głównie *Absolwent* i *Bols*, ustaliliśmy, że wartość godziwa znaków towarowych związanych z tymi markami obniżyła się i ujęliśmy odpis z tytułu utraty wartości w kwocie 131,8 miliona USD w czwartym kwartale 2010 roku, który obejmował utratę wartości dotyczącą wartości bilansowej naszych znaków towarowych, związaną głównie z markami *Absolwent* i *Bols* 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. Nie możemy zagwarantować, że nie ujmimy dalszych odpisów z tytułu utraty wartości aktywów lub nie odnotujemy spadku naszych wyników finansowych w związku z trwającym globalnym spowolnieniem gospodarczym. 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.

Nasza działalność ma charakter sezonowy, co może wpływać na nasze kwartalne wyniki operacyjne i ceny rynkowe naszych akcji zwykłych.

Nasza działalność zależy od warunków atmosferycznych i ma charakter sezonowy. Niższy popyt na wódkę obserwuje się w pierwszych trzech kwartałach fiskalnych, co może powodować sezonowość wyników finansowych na niektórych rynkach, gdzie prowadzimy działalność. Historycznie sprzedaż w czwartym kwartale była znacznie wyższa niż w pozostałych kwartałach roku, co wynika z wyższego popytu na wódkę w okresie świąt Bożego Narodzenia. W związku z tym wyniki za poszczególne kwartały finansowe mogą nie stanowić wiarygodnej podstawy dla przewidywań dotyczących pełnego roku fiskalnego i mogą nie być porównywalne z wynikami za inne kwartały finansowe. Wpływ sezonowości może także zwiększyć nasze zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Poza tym wszelkie zakłócenia w okresie szczytowej produkcji, takie jak zakłócenia doświadczone przez nas w czwartym kwartale 2010 roku związane z uzyskaniem znaków akcyzy od władz rosyjskich dla celów produkcji i sprzedaży naszych wyrobów w Rosji, trwające 14 dni, mogą istotnie niekorzystnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności, jeżeli zaistnieją z wyjątkową intensywnością i będą trwały przez dłuższy czas.

Rozdział 6. Załączniki.

(a) Załączniki

Numer Załącznika	Opis Załącznika
3.1	Zmienione i przekształcone Świadczenie Założenia Spółki (złożone w SEC jako Załącznik 3.1 do Kwartalnego Sprawozdania na Formularzu K-10 dnia 5 maja 2010 roku i włączone do niniejszego sprawozdania przez odwołanie).
3.2*	Zmieniony i przekształcony Statut.
3.3	Świadczenie wyznaczenia Podporządkowanych Akcji Uprzywilejowanych Spółki Serii A Uprawniających do Udziału w Dywidendzie złożone Sekretarzowi Stanu Delaware dnia 7 września 2011 roku (złożone w SEC jako Załącznik 3.3. do Raportu Okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 7 września 2011 roku i uwzględnione w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
4.1	Umowa w sprawie Praw datowana 6 września 2011 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a American Stock Transfer & Trust Company, LLC, jako Agentem Praw (złożona jako Załącznik 4.1 do Raportu Okresowego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 7 września 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.17	Zmieniona i przekształcona Umowa o pracę z 13 października 2011 roku zawarta pomiędzy Central European Distribution Corporation a Williamem V. Careym (złożona jako Załącznik 10.1 do Raportu Bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 października 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.18	Zmieniona i przekształcona umowa o pracę z dnia 13 października 2011 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Christopherem Biedermannem (złożona jako Załącznik 10.2 do Raportu Bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 października 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.19	Zmieniona i przekształcona umowa o pracę z dnia 13 października 2011 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Evangelosem Evangelou (złożona jako Załącznik 10.3 do Raportu Bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 października 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
10.20	Zmieniona i przekształcona umowa o pracę z dnia 13 października 2011 roku pomiędzy Central European Distribution Corporation a Jamesem Archboldem (złożona jako Załącznik 10.4 do Raportu Bieżącego na Formularzu 8-K przekazany Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 14 października 2011 roku i uwzględniona w niniejszym dokumencie poprzez odwołanie).
31.1*	Poświadczenie Dyrektora Generalnego zgodnie z Zasadą 13a-15(e) lub Zasadą 15d-15(e).
31.2*	Poświadczenie Dyrektora Finansowego zgodnie z Zasadą 13a-15(e) lub Zasadą 15d-15(e).
32.1*	Poświadczenie Dyrektora Generalnego zgodnie z Artykułem 906 Ustawy Sarbanesa-Oxleya z 2002 roku.
32.2*	Poświadczenie Dyrektora Finansowego zgodnie z Artykułem 906 Ustawy Sarbanesa-Oxleya z 2002 roku.
101*	Następujące sprawozdania finansowe z Raportu Kwartalnego Central European Distribution Corporation na Formularzu 10-Q za kwartał zakończony 30 czerwca 2010 roku, złożone 9 sierpnia 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.

PODPISY

Zgodnie z przepisami Ustawy o giełdzie papierów wartościowych z 1934 roku, podmiot składający sprawozdanie jest zobowiązany podpisać niniejsze sprawozdanie w imieniu niżej podpisanego na mocy odpowiedniego pełnomocnictwa.

CENTRAL EUROPEAN DISTRIBUTION CORPORATION
(podmiot składający sprawozdanie)

Data: 9 listopada 2011 r.

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

Data: 9 listopada 2011 r.

Podpis: /-/ Chris Biedermann
Chris Biedermann
Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Finansowy