



Prezentacja Spółki CEDC

Luty 2012

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

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

IV kwartał 2011

GŁÓWNE ZAGADNIENIA

Główne zagadnienia w IV kwartale - Polska

- Wzrost sprzedaży portfolio produktów CEDC na rynku krajowym o 10% w ujęciu ilościowym oraz o 12% w ujęciu wartościowym porównaniu do IV kwartału 2010
- Rynek wódki w Polsce utrzymuje się na poziomie niższym niż w ubiegłym roku o 3% w ujęciu ilościowym, w porównaniu do IV kwartału 2010
- Wprowadzenie nowego opakowania i komunikacji Soplicy – wódki czystej i odmian smakowych – wzrost sprzedaży w IV kwartale o 27% w porównaniu do IV kwartału 2010 roku
- Korzystna struktura sprzedaży pod względem kanałów sprzedaży, ze zwiększającym się udziałem hurtowni
- Wdrożenie nowej struktury eksportu zgodnie z planem
- Polska waluta słabsza niż oczekiwano

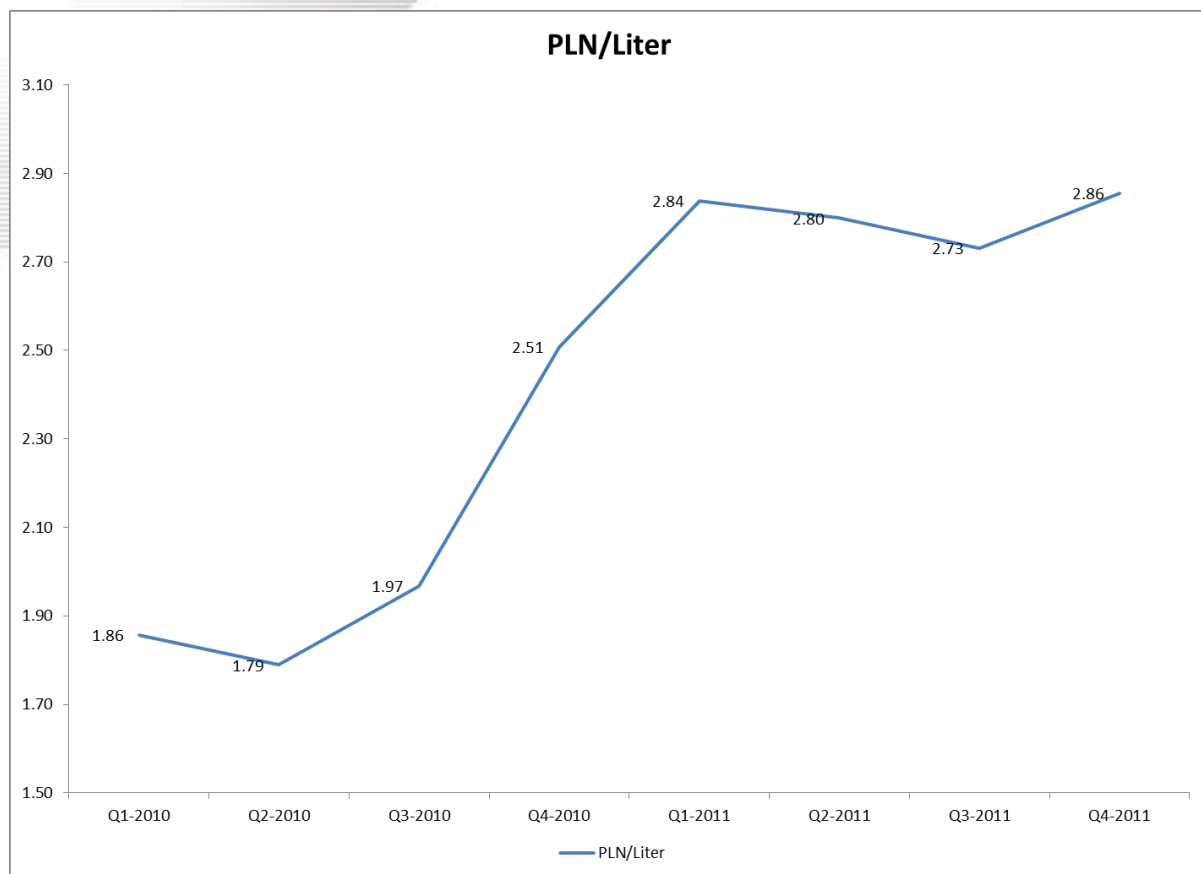
Główne zagadnienia w IV kwartale - Polska

- Całkowita ilość i wartość w Polsce

Kategoria	IV kwartał 2010	IV kwartał 2011	Różnica
Wódka – dane w tys. litrów	20.031	22.507	12%
Eksport – dane w tys. litrów	1.097	1.562	42%
Import - dane w tys. litrów	4.564	4.318	-5%
Import Wino & Wyroby spirytusowe	3.386	3.930	16%
Import Piwo	1.178	388	-67%
Łącznie – dane w tys. litrów	25.692	28.387	10%
Łącznie – wartość netto (w tys. PLN)	196.218.160	219.467.701	12%

- Wpływ różnic kursowych (-12%) bardziej negatywny niż planowano, ze względu na większą wartość importu w obcej walucie niż eksportu
- Sprzedaż eksportowa nadal przekracza oczekiwania
- Po raz pierwszy w 2011 roku wzrost wartości sprzedaży był wyższy od wzrostu wolumenu sprzedaży – oczekuje się, że trend ten się utrzyma
- Spadek sprzedaży piwa - znacząca promocja u jednego z kluczowych klientów w IV kwartale 2010, które nie zostały powtórzone w IV kwartale 2011

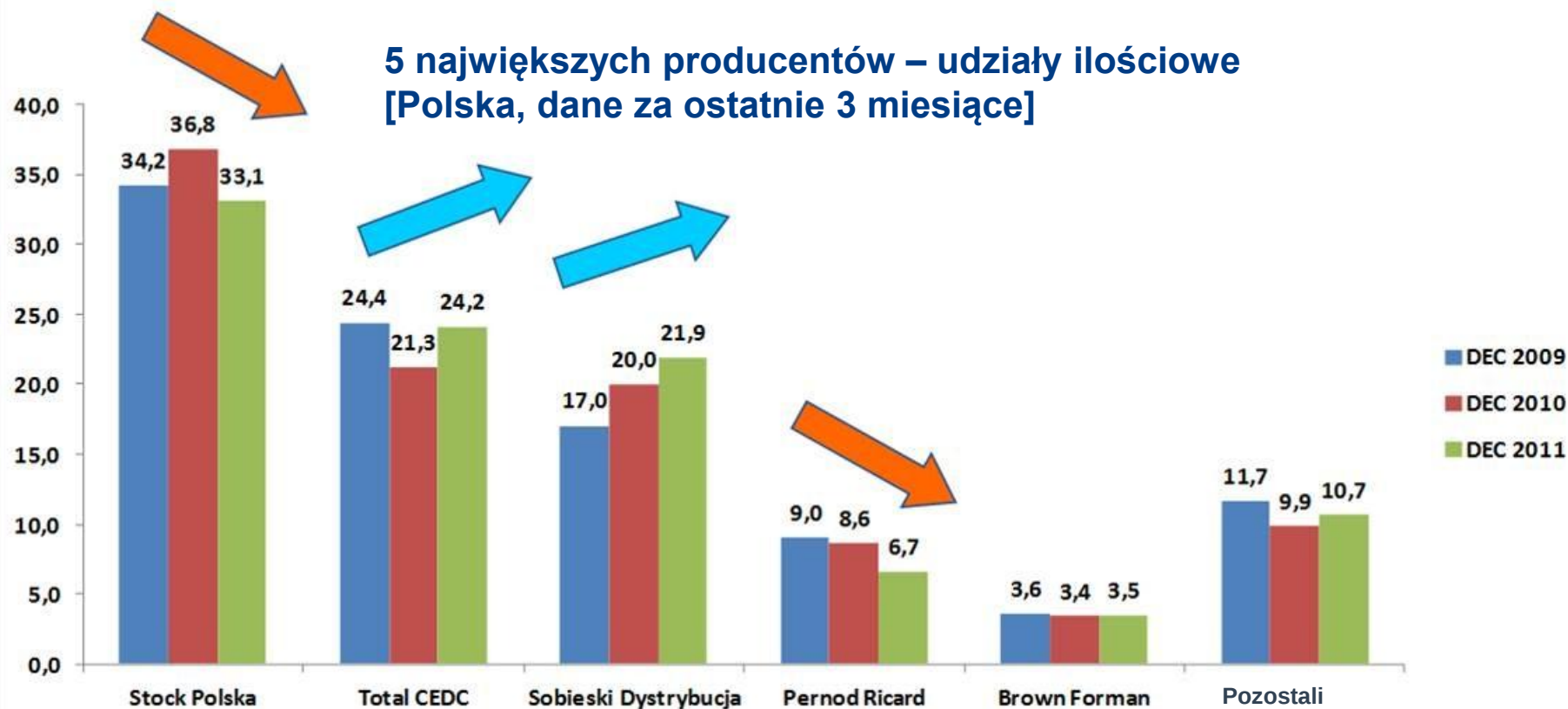
Ceny spirytusu w Polsce



Ceny spirytusu znacząco wzrosły od początku 2010 roku. Wydaje się, że nastąpiła stabilizacja, szacuje się, że rynek utrzymuje się z obecną ceną na poziomie ok. 2,75-2,80 PLN/l.

Ceny na litr, średnie ceny w kwartale

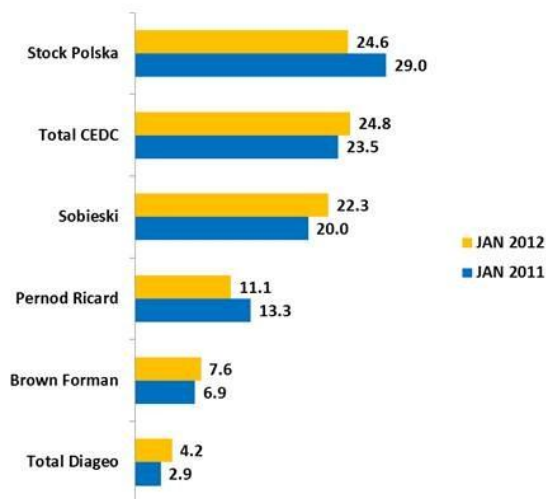
Udział w polskim rynku – kategoria wódki



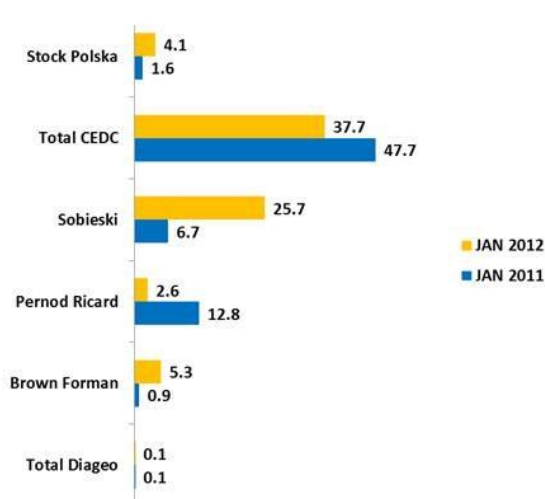
Jedynie CEDC i Sobieski zanotowały znaczący wzrost udziałów w 2011
Po sprzedaży dystrybucji nasza strategia względem marek zaczyna przynosić rezultaty

Polska – udział w rynku wg kanałów sprzedaży

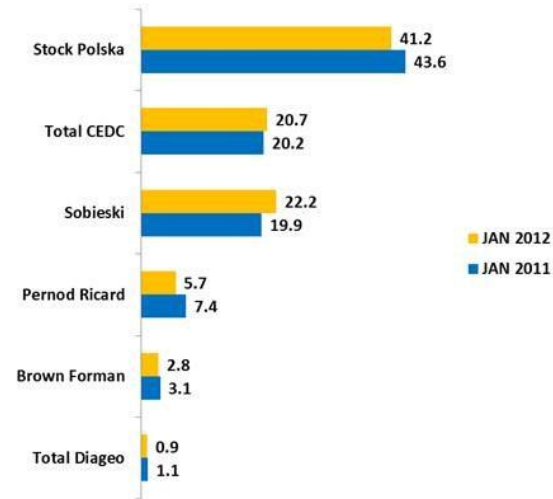
Główni gracze polskiego rynku - udział %, ujęcie ilościowe
(Handel nowoczesny bez dyskontów)



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



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



Ograniczyliśmy zależność od dyskontów jako najmniej opłacalnego kanału i zajęliśmy wiodącą pozycję w innych placówkach handlu nowoczesnego, jak również zyskaliśmy w handlu tradycyjnym

Główne zagadnienia w IV kwartale - Rosja

- Rynek wódki utrzymuje się na niższym poziomie niż przed rokiem
- Sprzedaż w ujęciu wolumenowym spadła o 10%, na samym rynku krajowym o 19%, co zostało częściowo zrekompensowane wyższym eksportem i wyższą sprzedażą wolumenową RTD
- Utrzymujący się znaczący eksport na Ukrainę i do innych krajów z byłego bloku sowieckiego
- Sukces marki Talka (notującej obecnie wyższą sprzedaż niż marki Parliament i Zhuravli)
- 10%- procentowy wzrost cen spirytusu z dniem 1 października 2011
- Wykonanie planów sprzedażowych i proces odnawiania licencji nadal wpływają na poziom dystrybucji numerycznej, nad czym prowadzone są prace
- Słabszy niż zakładano rubel (RUR)

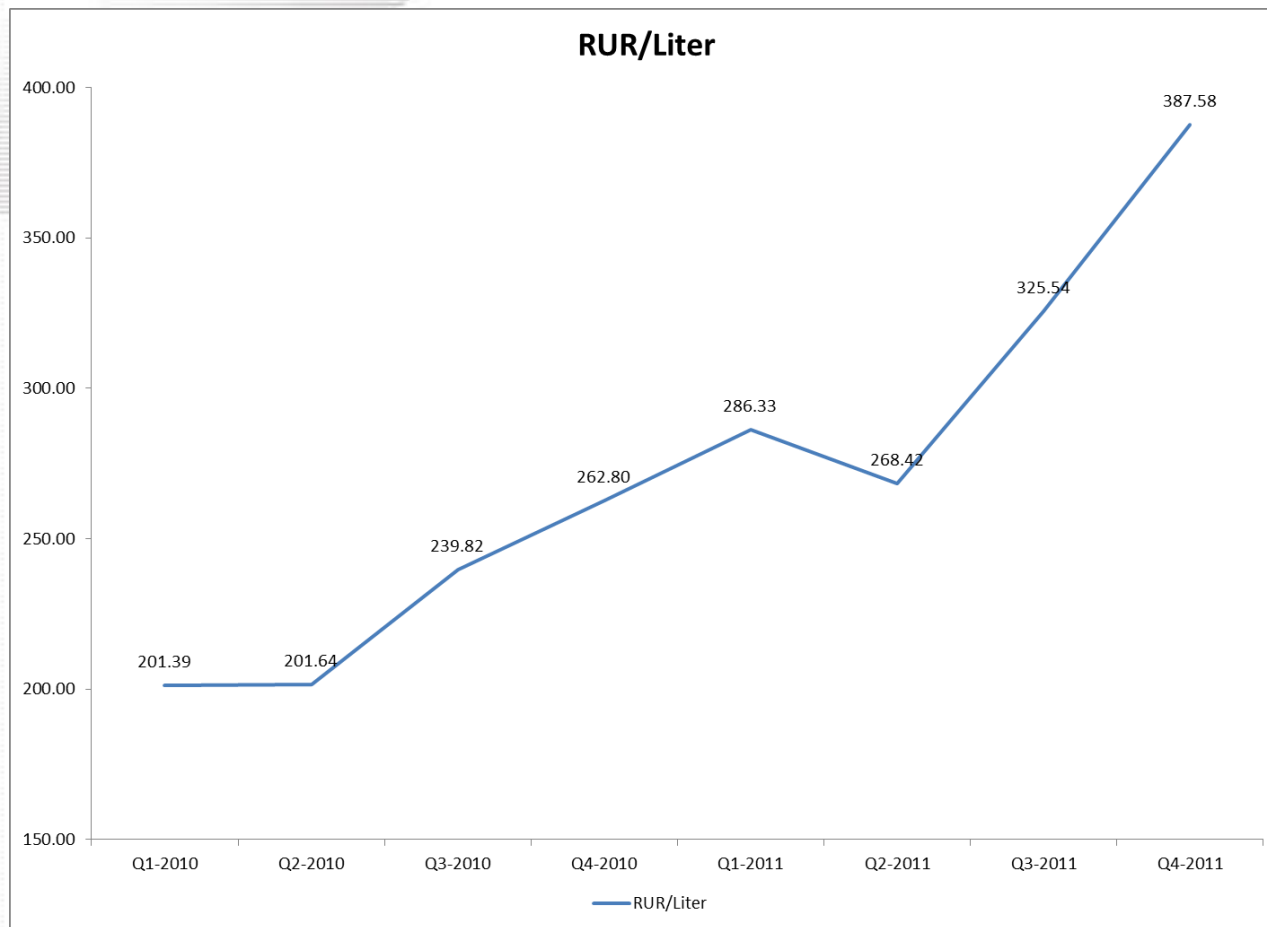
Całkowita ilość i wartość - Rosja, IV kwartał

Kategoria	IV kwartał 2010	IV kwartał 2011	Różnica
Wódka (sprzedaż krajowa) - dane w tys. litrów	51.569	41.568	-19%
Import - dane w tys. litrów	1.405	1.368	-3%
Eksport - dane w tys. litrów	5.331	7.717	45%
RTD - dane w tys. litrów	6.210	7.291	17%
Łącznie – dane w tys. litrów	64.515	57.944	-10%
Wartość (bez WHG) – dane w tys. RUR	4.568.271	4.430.839	-3%
Wartość (z WHG) – dane tys. RUR	2.805.224	1.899.245	-32%

Uwaga: Dane w litrach dotyczące importu zawierają dane dotyczące Whitehall Group za pełen okres w obu kwartałach, w celach porównawczych
Pozycja Wartość reprezentuje wzrost wartości głównego rynku wódki

- Niższy niż prognozowany wolumen sprzedaży wódki na rynku krajowym spowodowany:
 - Niższymi zapasami na rynku – co korzystnie odbiło się na sprzedaży w styczniu 2012
 - Słabej sytuacji na rynku wódki
 - Wyższych cen w porównaniu z konkurencją, która wolniej niż CEDC podnosi ceny
- Niższa wartość sprzedaży WHG spowodowana mniejszą sprzedażą produktów z grupy Moët Hennessy zrekompensowana stałą roczną opłatą w wysokości ok. 5 mln USD
- Sprzedaż eksportowa wyższa od prognoz, głównie za sprawą Ukrainy, Litwy i Kazachstanu
- Segment napojów *Ready to Drink* nadal osiąga dobre rezultaty

Ceny spirytusu w Rosji

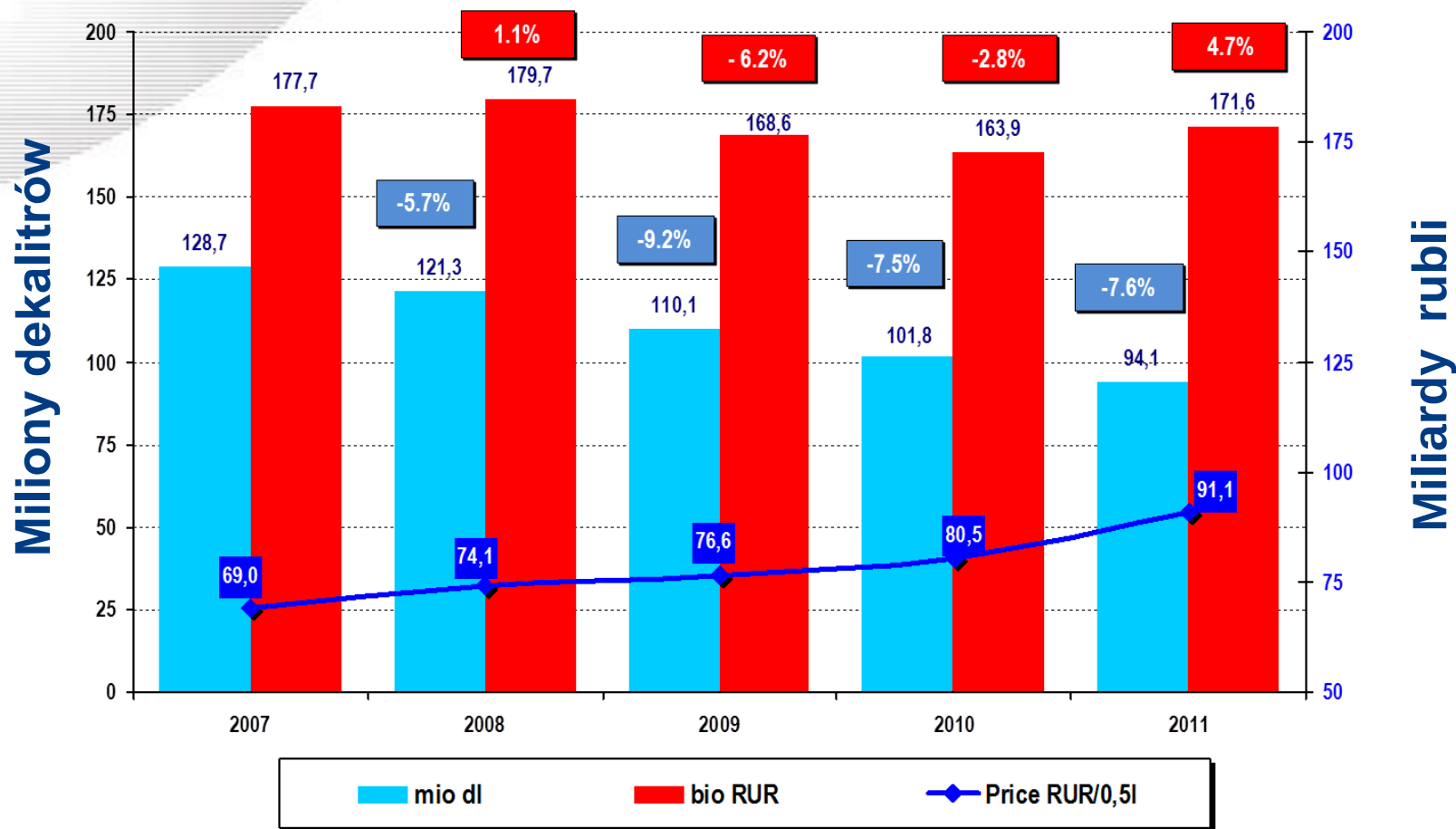


Znaczący wzrost cen szczególnie w drugiej połowie 2011 roku.

Aktualna cena to ok. 404 RUR/litr.

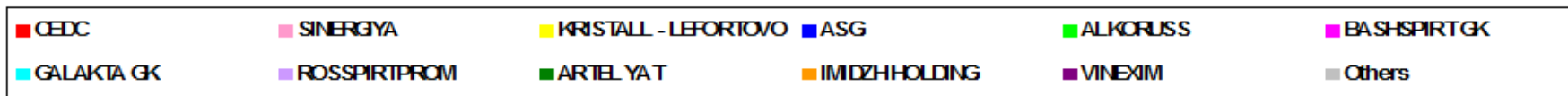
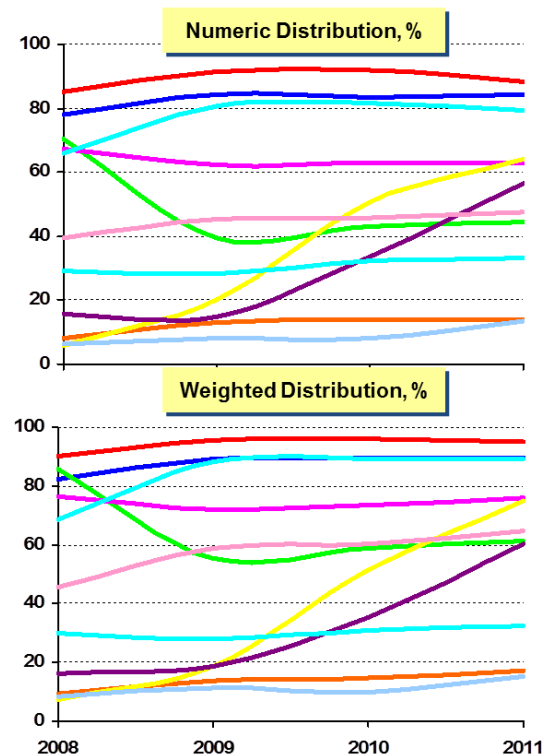
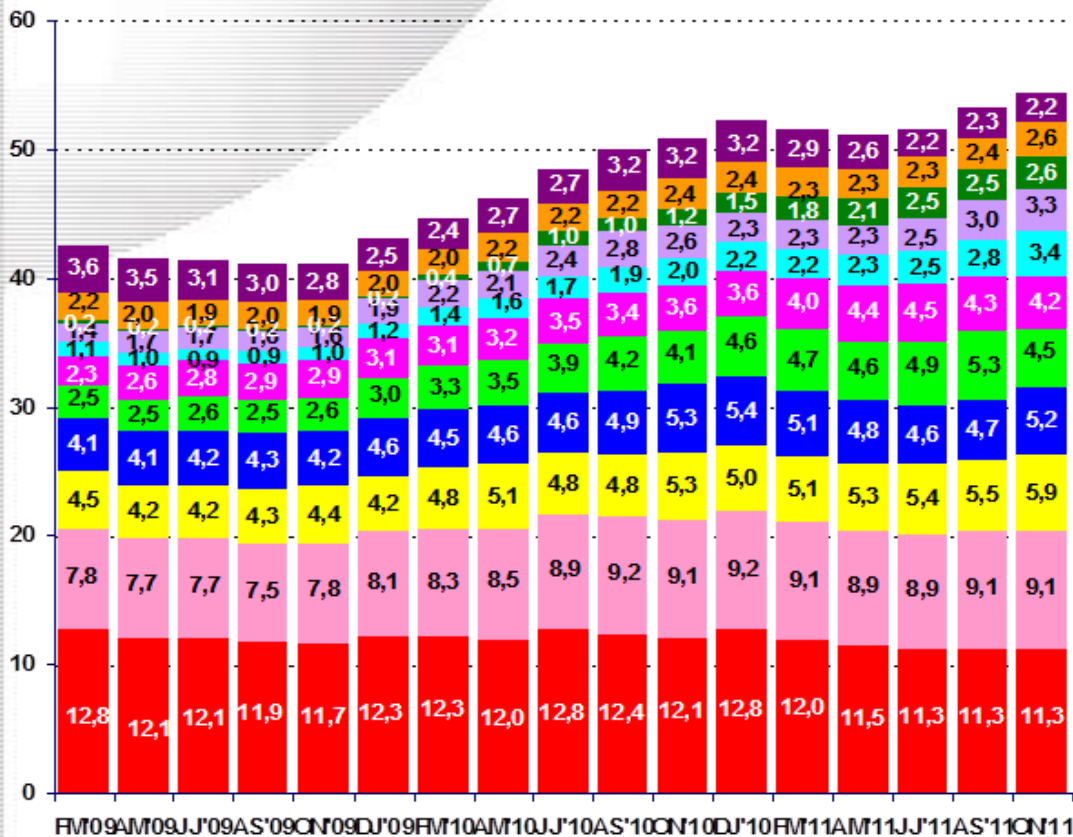
Ceny na litr, średnie ceny w kwartale

Rynek wódki w Rosji



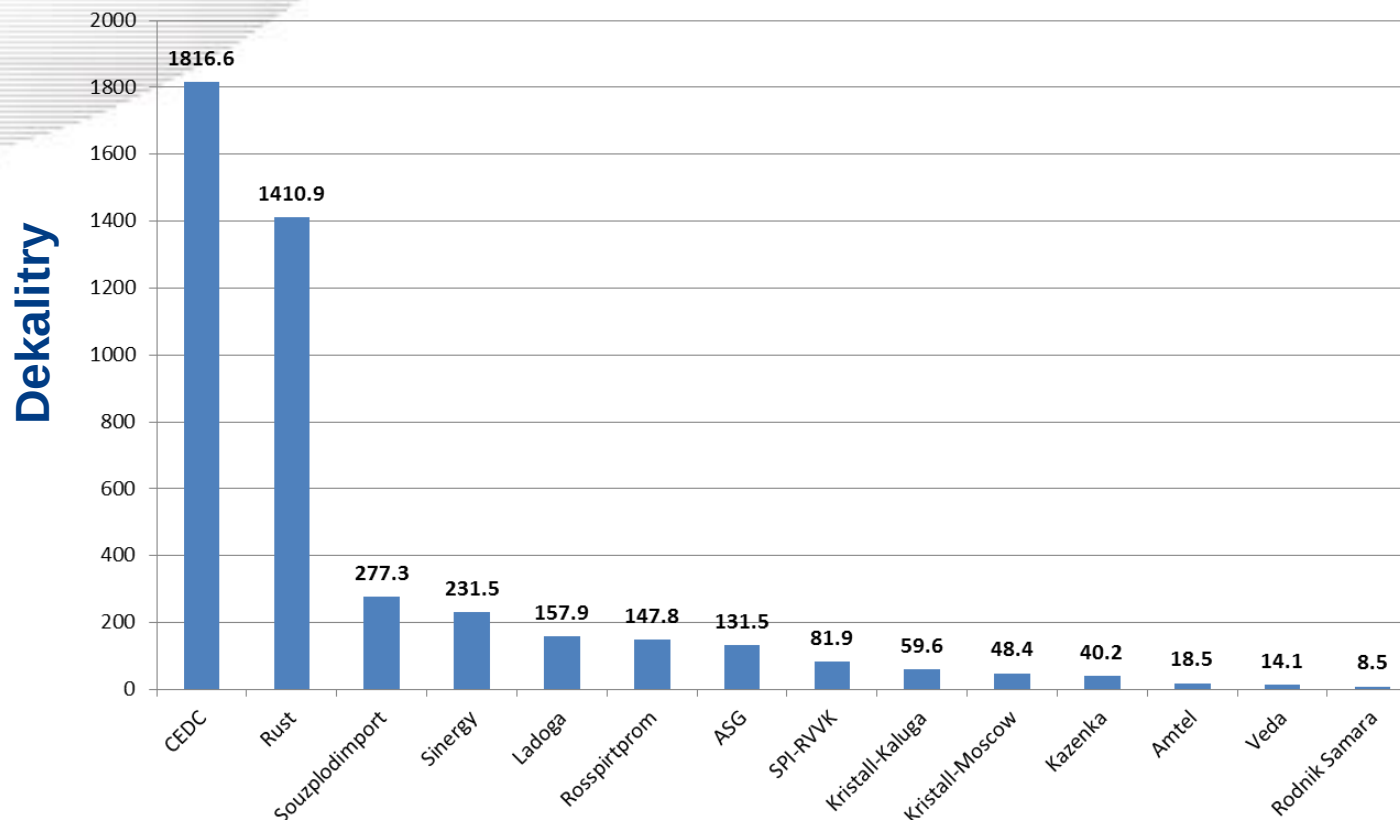
Wolumen w dalszym ciągu spada, jednak wartość rynku utrzymywała się na dość stabilnym poziomie

Udziały w rynku w ujęciu ilościowym i dystrybucja w Rosji



Dane na podstawie raportu Nielsen za grudzień

CEDC wiodącym eksporterem wódki w Rosji



Wolumen eksportu w 2012 prognozowany na ponad 2,2 miliona dekalitrów

WYNIKI FINANSOWE ZA IV KWARTAŁ

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

	GAAP	A	B	C	D	E	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jedorazowym
	Q4-11	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Zmiana polityki tworzenia rezerw na należności	Koszty restrukturyzacji/ odnowienia licencji	Pozostałe korekty	Q4-11
Przychody ze sprzedaży	\$554,870	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$554,870
Podatek akcyzowy	(274,801)	0	0	0	0	0	(274,801)
Przychody netto ze sprzedaży	280,069	0	0	0	0	0	280,069
Koszt własny sprzedaży	178,387	0	0	0	0	0	178,387
Zysk brutto ze sprzedaży	101,682	0	0	0	0	0	101,682
36.31%							36.31%
Koszty operacyjne	80,679	0	0	(4,890)	(13,378)	0	62,411
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	383,304	0	0	0	0	(383,304)	0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(362,301)	0	0	4,890	13,378	383,304	39,271
-129.36%							14.02%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto							
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(27,403)	0	1,052	0	0	0	(26,351)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(18,937)	18,937	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(2,643)	0	0	0	0	0	(2,643)
					0		
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(411,284)	18,937	1,052	4,890	13,378	383,304	10,277
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	(44,817)	0	0	0	0	42,556	(2,261)
Udział w dochodzie / (stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	0	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto	(\$456,101)	\$18,937	\$1,052	\$4,890	13,378	\$425,860	\$8,016
 Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	 ((\$6.29)						 \$0.11
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$6.29)						\$0.11

Czynniki jednorazowe:

- Zmiany w polityce księgowej w zakresie kalkulacji rezerwy na nieściągalne należności – bardziej konserwatywne podejście
- Koszty związane z procesem odnowień zezwoleń w Rosji oraz działaniami restrukturyzacyjnymi
- Odpis wynikający z trwałej utraty wartości firmy w Rosji
- Spisanie aktywa z tytułu podatku odroczonego oraz zwiększenie rezerwy z tytułu FIN48
- Niezrealizowana niepieniężna strata wynikająca z różnic kursowych związana z rewaluacją długoterminowego długu – zmiany między kwartałami

Odpis ze względu na trwałą utratę wartości aktywów/ Rezerwy podatkowe w 4 kwartale

- Odpis ze względu na trwałą utratę wartości aktywów
 - Spółka zaobserwowała dalszy spadek konsumpcji wódki w Rosji, przekraczający oczekiwany poziom
 - Wyniki działalności RAG były poniższej oczekiwań
 - W rezultacie Spółka dokonała analizy wartości rynkowej jednostki biznesowej w Rosji na koniec roku i zdecydowała, że wymagany jest dodatkowy niepieniężny odpis na rzecz trwałej utraty wartości firmy w Rosji w wysokości 383 mln USD
- Rezerwy podatkowe
 - Dodatkowe rezerwy stworzone na straty podatkowe z lat ubiegłych do rozliczenia w przyszłości wpłynęły na koszt podatkowy bieżącego roku
 - Dodatkowo, spółka nie rozpoznała aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, w związku z tym biorąc pod uwagę dane skonsolidowane, obciążenie podatkowe w spółkach generujących zysk jest wyższe niż uznanie z tytułu podatku dochodowego w spółkach ponoszących straty, co ma odzwierciedlenie w wysokim poziomie efektywnej stopy podatkowej. W 2012 r. Spółka skoncentruje swoje działania na usprawnieniu planowania podatkowego.

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

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

Przychody netto ze sprzedaży	\$ 228.374	\$ 280.069
Zysk brutto ze sprzedaży	87.944	101.682
<i>marża</i>	39%	36%
Koszty operacyjne	63.869	62.411
<i>% ze sprzedaży</i>	28%	22%
Zysk z działalności operacyjnej (przed odliczeniem podatków i odsetek)	24.075	39.271
<i>marża</i>	11%	14%
Koszty z tytułu odsetek	(25.977)	(26.351)
Wynik na pozostałej działalności nieoperacyjnej	694	(2.643)
Zysk netto przed opodatkowaniem	(1.208)	10.278
Obciążenie wyniku finansowego	1.456	(2.261)
Udział w zysku netto podmiotów stowarzyszonych	11.936	-
Zysk netto	12.184	8.017
Rozwodniony zysk na jedną akcję zwykłą	\$ 0.17	\$ 0.11
EBITDA	30.377	44.396
Zestawienie wyników zaraportowanych zgodnie ze standardami GAAP ¹		
Zysk/strata z działalności operacyjnej (przed odliczeniem podatków i odsetek)	(119.145)	(362.301)
Zysk/strata na jedną akcję zwykłą	\$ (1.47)	\$ (6.29)

- Sprzedaż wyższa o 23% - IV kw. 2011 do IV kw. 2010, głównie za przyczyną konsolidacji Whitehall – patrz następny slajd
- EBIT wyższy o 62.5% - IV kw. 2011 do IV kw. 2010
- Poprawa marży operacyjnej w 2011, głównie za sprawą Polski, gdzie nie powtórzyły się wysokie wydatki związane z promocją Żubrówki Białej
- W 2010 WHG był traktowany jako inwestycja kapitałowa i jego dane nie były konsolidowane

Zestawienie porównywalnego zysku z działalności operacyjnej w IV kwartale – porównanie 2010 z 2011

	A	B	C	D	E	F	G
	2010	WHG	Różnice kursowe	Wpływ netto wolumenu sprzedaży	Koszt spirytusu	Inne	2011
Sprzedaż	228.374	63.337	(13.142)	(9.153)	-	10.652	280.068
Marża brutto	87.944	19.959	(4.428)	(3.863)	(8.769)	10.838	101.682
Koszty operacyjne	63.869	11.786	(2.464)	-	-	(10.780)	62.411
Zysk z działalności operacyjnej	24.075	8.174	(1.964)	(3.863)	(8.769)	21.618	39.271

- A. Zysk po wyeliminowaniu czynników jednorazowych w 2010 r.
- B. Wpływ wynikający z konsolidacji WHG w 2011 r.
- C. Wpływ różnic kursowych z przeliczenia
- D. Wpływ netto wynikający z wolumenów
- E. Wyższy koszt spiritusu w Polsce i w Rosji
- F. Wpływ netto wynikający z podwyżek cen, niższych wydatków trade-marketingowych i niższej bazy kosztowej w wysokości 10,3 mln USD związanej z oszczędnościami wynikającymi z zamknięcia fabryki Tula

Sprzedaż i zysk operacyjny w IV kwartale

Dane oczyszczone z czynników o charakterze jednorazowym Przychody netto ze sprzedaży według segmentów Trzy miesiące zakończone 31 grudnia		
	2010	2011
Polska	\$67.198	\$66.863
Rosja	\$148.938	\$202.690
Węgry	\$12.238	\$10.515
Przychody netto ze sprzedaży razem	\$228.374	\$280.068

Zysk z działalności operacyjnej Trzy miesiące zakończone 31 grudnia		
	2010	2011
Polska	(\$6.647)	\$10.545
Rosja	30.287	27.676
Węgry	2.642	2.061
Narzuty Spółki		
Ogólne narzuty Spółki	(1.434)	(403)
Koszt opcji	(773)	(607)
Zysk z działalności operacyjnej razem	\$24.075	\$39.272

Zysk z działalności operacyjnej w % Trzy miesiące zakończone 31 grudnia		
	2010	2011
Segment		
Polska	-9.9%	15.8%
Rosja	20.3%	13.7%
Węgry	21.6%	19.6%
Ogólne narzuty	-1.0%	-0.4%
Zysk z działalności operacyjnej razem	10.5%	14.0%

Na poziom sprzedaży wpłynęły następujące czynniki:

- 10% wzrost wolumenu sprzedaży w Polsce, zniwelowany przez niekorzystny wpływ zmian kursowych na poziomie 12%
- Negatywny wpływ zmian kursowych w Rosji na poziomie 7%
- Znaczące podwyżki cen w Rosji, przeprowadzone w ciągu ostatnich 12 miesięcy
- Niekorzystna struktura produktowa w Rosji w ciągu ostatnich 3 miesięcy
- Niższa sprzedaż wódki na rynku krajowym w Rosji
- Konsolidacja wyników Whitehall w 2011, reprezentująca 60 mln USD sprzedaży

Na zysk operacyjny wpłynęło:

- Wprowadzenie Żubrówki Białej w 2010 roku, co miało negatywny wpływ na wynik w Polsce, nie powtórzyło się w 2011
- Zmiany kursowe w Polsce i Rosji
- Negatywna struktura sprzedażowa
- Ceny spirytusu w Polsce i Rosji

Kwoty przedstawione porównawczo – Zobacz stronę 32 dla pełnego uzgodnienia wyników według wcześniej stosowanych standardów rachunkowości

Czynniki wpływające na różnice między wynikami a prognozą na cały rok 2011

Wolumen sprzedaży oraz struktura sprzedaży produktowa i kliencka w Rosji – wpływ na wynik operacyjny – 17 mln USD

- Prognozowano spadek wolumenu sprzedaży o 2%-5%, faktyczny spadek wyniósł 10% (na rynku krajowym – 19%)
- Wyższa sprzedaż eksportowa, z racji niższych marży nie zrekompensowała niższego wolumenu sprzedażowego na rynku krajowym

Zmiana różnic kursowych – wpływ na wynik operacyjny - 7 mln USD

- Waluty lokalne słabsze niż zakładano w prognozie – wpływ na wynik operacyjny ok. 4 mln USD
- Wyższy koszt produktów importowanych w lokalnych walutach – wpływ na wynik operacyjny ok. 3 mln USD

Wyższe wydatki trade marketingowe na litr w kanale Key Accounts w Rosji – 10,5 mln USD – bardzo konkurencyjne otoczenie w handlu nowoczesnym

Polska i Węgry – 1,5 mln USD – kryzys ekonomiczny na Węgrzech wpłynął na wyniki

Przepływy pieniężne – 2011

Podsumowanie Przepływów Pieniężnych	Cały rok 2010	Cały rok 2011
Przepływy pieniężne z Działalności Operacyjnej	(29.386)	29.759
Przepływy Pieniężne z Działalności Inwestycyjnej	457.421	(56.854)
Przepływy Pieniężne z Działalności Finansowej	(417.863)	(10.091)
Wpływ różnic kursowych na bilans otwarcia środków pieniężnych	(14.287)	(10.910)
Różnica w gotówce	(4.115)	(27.914)
Gotówka na początku okresu	126.439	122.324
Gotówka na koniec okresu	122.324	94.410

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

- Przepływy z działalności operacyjnej poprawiły się w 2011, głównie za sprawą ściąganość należności za sprawą faktoringu w Polsce

Działalność inwestycyjna

- W roku 2011 głównie obejmuje wypływ środków pieniężnych netto na WHG
- Wydatki inwestycyjne na rozwój produktów wyniosły w ciągu 12 miesięcy 6 mln USD

PROGNOZA NA 2012

Prognozy dla Polski na 2012 rok

- Przewidujemy, że rynek wódki w Polsce zmniejszy się o 1%-2% w porównaniu do 2011 roku
- Oczekujemy jednocyfrowego wzrostu sprzedaży wódki na rynku krajowym z poprawioną strukturą cen i asortymentu we wszystkich istotnych kanałach sprzedaży
- Spodziewamy się pozytywnych zmian struktury sprzedaży w zakresie struktury produktów, struktury smaków oraz struktury odbiorców, co poprawi marże
- Sprzedaż importowa (szczególnie *brown spirits*) ma wzrosnąć o dalsze 20-25%
- Oczekujemy dalszego wzrostu eksportu o 20%

Prognozy dla Polski na 2012 rok

- Oferta nowych linii smakowych na 2012 rok jest w trakcie wdrażania
- Ceny spirytusu obecnie wydają się być stabilne
- Zmiany na kluczowych stanowiskach, które nastąpiły w ciągu ostatnich 18 miesięcy zaczynają przynosić pozytywne efekty w zakresie realizacji celów rynkowych

Prognozy dla Rosji na 2012

- Szacuje się, że cały rynek wódki spadnie o 5-10% w ujęciu ilościowym, w świetle planowanego podwyższenia akcyzy o 28% w 2012, co spowoduje niewielki wzrost wartościowy rynku rok do roku, z racji tego, że podwyżki cen wynikające z akcyzy wpływają na sprzedaż brutto, ale nie są odzwierciedlone w sprzedaży netto
- Oczekuje się, że rynek *brown spirits* i win będzie dalej notował znaczące wzrosty w ujęciu ilościowym
- Ceny spirytusu powinny podążać za cenami zbóż (obecnie prognozuje się wzrost o 10% w 2012), po uwzględnieniu efektu znaczących podwyżek przeprowadzonych w styczniu, sierpniu i październiku 2011

Prognozy dla Rosji na 2012

- Oczekiwany jednocyfrowy spadek sprzedaży kluczowych marek, częściowo zrekompensowany wolumenami sprzedażowymi nowo wprowadzonych marek (Talka, Silver Blend)
- Wartość sprzedaży wódek na rynku krajowym powinna zanotować znaczący wzrost, z racji podwyżek ceny przekraczających akcyzę, w 2011 i 2012 roku
- Eksport będzie kontynuował silny wzrost, notując wzrost wolumenu o 20-30% w 2012 i osiągając udział w całkowitym wolumenie sprzedażowym z Rosji na poziomie 15%

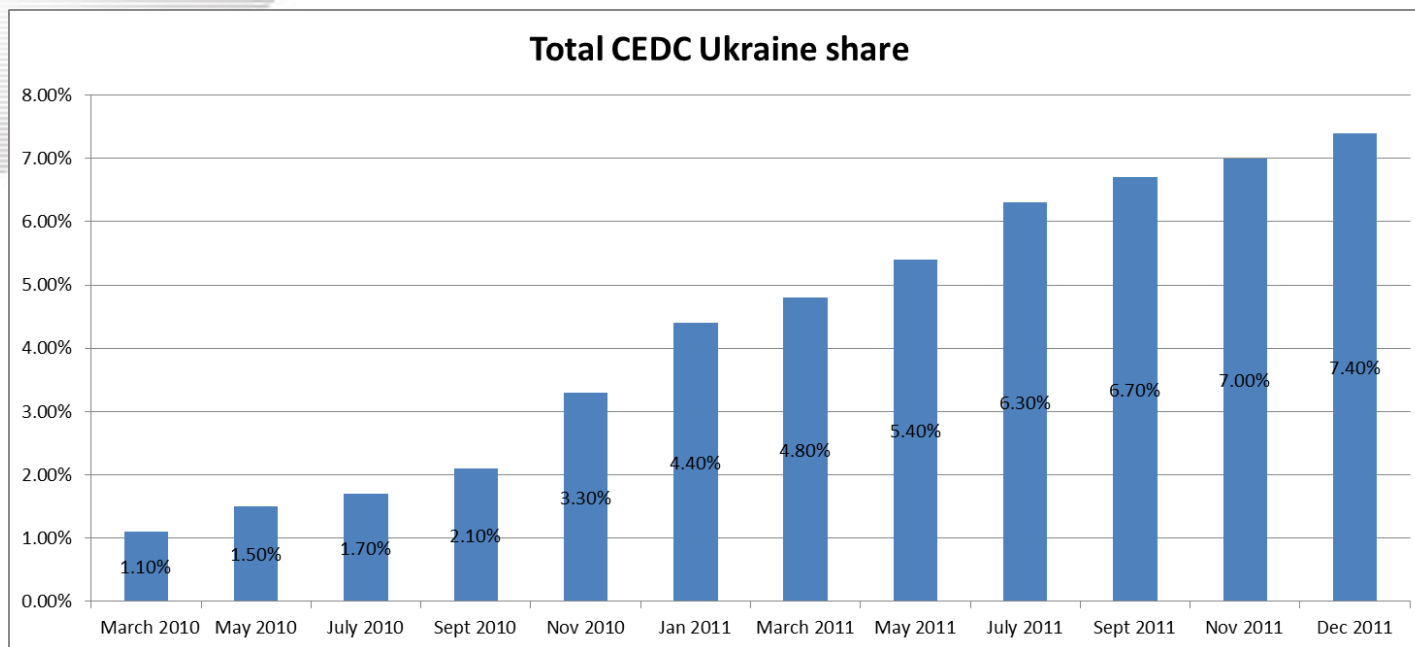
Prognozy dla Rosji na 2012

- Nowy Dyrektor Generalny w Rosji, obejmujący stanowisko od 1 kwietnia 2012, Grant Winterton
- Duże doświadczenie na rynku FMCG (10 lat w Rosji), w tym w kadrze zarządzające w Coca-Cola, Wimm-Bill-Dann, a ostatnio jako Dyrektor Generalny w Red Bull Rosja
- Planujemy w dalszym ciągu realizować nasze programy redukcji kosztów operacyjnych i wzmocnić zespół kierownictwa wyższego szczebla w Rosji (w szczególności w dziedzinie finansów)
- Komercyjny i finansowy model operacyjny jest w trakcie zmian, w celu rozwinięcia bardziej pro-aktywnego podejścia do dostarczenia produktu na rynek i zwiększenia kontroli nad kosztami i efektywnością wydatków związanych ze sprzedażą
- Kontynuowane inwestycje w celu poprawy systemów MIS jak również innych procesów i kontroli

Pozostałe prognozy na 2012

- Ukraina
 - Ukraina w dalszym ciągu osiąga bardzo dobre wyniki, z 7,4% udziałem w rynku osiągniętym w ciągu 18 miesięcy
 - Będziemy rozszerzać portfolio produktów oferowanych na Ukrainie, rozwijając biznes i zwiększając jego dochodowość
- Ready-to-Drink
 - Zwiększamy wartość i rentowność w trudnym segmencie napojów gotowych do spożycia (*Ready to Drink*)
 - Rynek przeszedł ogromną konsolidację w ciągu ostatnich 12 miesięcy (wywołaną odnowieniem zezwoleń) i wielu graczy zniknęło z rynku

Wzrost udziałów w rynku na Ukrainie



DANE UZUPEŁNIAJĄCE

Znormalizowany wskaźnik EBITDA

	Zysk operacyjny zgodnie ze standardami GAAP	Czynniki o charakterze jednorazowym	Pozostałe korekty pieniężne	Amortyzacja	Wskaźnik EBITDA oczyszczony z czynników o charakterze jednorazowym
I kw. -11	9.358	(4.595)	974	5.131	10.868
II kw.-11	16.824	3.904	813	5.634	27.175
III kw.-11	(645.164)	681.376	661	4.488	41.361
IV kw.-11	(362.301)	401.572	660	4.465	44.396
Całkowite 12 ostatnich miesięcy	(981.283)	1.082.257	3.108	19.718	123.801

EBITDA z ostatnich 12 miesięcy

123,8 milionów USD

UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI– Q4 2011

	GAAP	A	B	C	D	E	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jednorazowym
	Q4-11	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Zmiana polityki tworzenia rezerw na należności	Koszty restrukturyzacji/ odnowienia licencji	Pozostałe korekty	Q4-11
Przychody ze sprzedaży	\$554,870	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$554,870
Podatek akcyzowy	(274,801)	0	0	0	0	0	(274,801)
Przychody netto ze sprzedaży	280,069	0	0	0	0	0	280,069
Koszt własny sprzedaży	178,387	0	0	0	0	0	178,387
Zysk brutto ze sprzedaży	101,682	0	0	0	0	0	101,682
	36.31%						36.31%
Koszty operacyjne	80,679	0	0	(4,890)	(13,378)	0	62,411
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	383,304	0	0	0	0	(383,304)	0
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	(362,301)	0	0	4,890	13,378	383,304	39,271
	-129.36%						14.02%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto							
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(27,403)	0	1,052	0	0	0	(26,351)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(18,937)	18,937	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(2,643)	0	0	0	0	0	(2,643)
					0		
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem i kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji	(411,284)	18,937	1,052	4,890	13,378	383,304	10,277
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	(44,817)	0	0	0	0	42,556	(2,261)
Udział w dochodzie / (stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	0	0	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto	(\$456,101)	\$18,937	\$1,052	\$4,890	13,378	\$425,860	\$8,016
 Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	 (\$6.29)						 \$0.11
 Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	 (\$6.29)						 \$0.11

UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI – Q4 2011

[A] - Pozycja przedstawia niepieniężny wpływ różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR, jako że większość z tych pożyczek zostało zaciągniętych przez jednostki, których walutą funkcjonalną jest polski Złoty oraz rosyjski Rubel.

[B] - W maju 2008 roku FASB opublikowała FSP APB 14-1("ASC 470-20"), który ma wpływ na ujęcie rachunkowe zamiennych instrumentów dłużnych, co zapewnia ujęcie obowiązkowych lub opcjonalnych rozliczeń gotówkowych z nich wynikających. Standard ASC 470-20 będzie mieć wpływ na ujęcie rachunkowe naszych zamiennych papierów dłużnych o wartości 310,0 milionów USD. Standard ASC 470-20 wymaga od nas ujęcia dodatkowego niepieniężnego kosztu odsetkowego wynikającego ze stopy rynkowej odnoszącej się do podobnych instrumentów dłużnych nieprzewidujących zamiany. Co więcej, wymaga on wykazania kosztu odsetkowego w poprzednich okresach zgodnie z retrospektywnym ujęciem rachunkowym. Ujawnienia wynikające ze standardu ASC 470-20 zaczęły nas obowiązywać od pierwszego kwartału 2009 roku wraz z retrospektywnym zastosowaniem do wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu.

[C] - W czwartym kwartale 2011 roku, Spółka podjęła decyzję o zmianie sposobu tworzenia odpisów na należności. Zmiana ta miała na celu bardziej ostrożnościowe podejście do niektórych należności, w wyniku czego Spółka dokonała dodatkowego odpisu na należności.

[D] - Pozycja ta zawiera eliminację kosztów związanych z koniecznością odnowienia licencji w Rosji, jak również kosztów związanych z restrukturyzacją oraz pozostałych kosztów mających charakter jednorazowy.

[E] - Pozycja przedstawia niepieniężny koszt związany z w Polsce oraz trwałą utratą wartości firmy oraz trwałą utratą wartości niektórych znaków towarowych w Polsce oraz Rosji.

UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI– ROK 2011

	GAAP	A	B	C	D	E	Dane oczyszczone z czynników o charakterze jednorazowym
	2011	Różnice kursowe	Wpływ standardu APB 14	Zmiana polityki tworzenia rezerw na należności	Koszty restrukturyzacji/ odnowienia licencji	Pozostałe korekty	2011
Przychody ze sprzedaży	\$1,782,602	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,782,602
Podatek akcyzowy	(905,015)	0	0	0	0	0	(905,015)
Przychody netto ze sprzedaży	877,587	0	0	0	0	0	877,587
Koszt własny sprzedaży	538,218	0	0	0	(446)	0	537,772
Zysk brutto ze sprzedaży	339,369	0	0	0	446	0	339,815
	38.67%						38.72%
Koszty operacyjne	270,731	0	0	(4,890)	(21,196)	(5,804)	238,841
Zysk z aktualizacji wyceny udziału kapitałowego pozostającego poprzednio w posiadaniu	(7,898)	0	0	0	0	7,898	0
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	1,057,819	0	0	0	0	(1,057,819)	0
Zysk z działalności operacyjnej	(981,283)	0	0	4,890	21,641	1,055,725	100,973
	-111.82%						11.51%
Przychody/(koszty) nieoperacyjne netto							
Przychody/(koszty) netto z tytułu odsetek	(111,649)	0	4,193	0	0	0	(107,456)
Przychody/(koszty) netto z pozostałej działalności finansowej	(139,952)	139,952	0	0	0	0	0
Zysk/(strata) netto na pozostałej działalności nieoperacyjnej	(17,913)	0	0	0	9,279	0	(8,634)
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem, kapitałem własnym w zysku netto z inwestycji niepodlegających konsolidacji i udziałami niedającymi kontroli w spółkach zależnych	(1,250,797)	139,952	4,193	4,890	30,920	1,055,725	(15,117)
Uznanie / (obciążenie) wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	(32,205)	0	0	0	0	35,531	3,326
Udział w dochodzie/(stracie) netto podmiotów stowarzyszonych	(8,814)	0	0	0	0	8,814	0
Zysk/(strata) netto z działalności	(\$1,291,816)	139,952	\$4,193	\$4,890	\$30,920	\$1,100,070	(\$11,791)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, podstawowy	(\$17.90)						(\$0.16)
Zysk/(strata) netto z działalności na jedną akcję zwykłą, rozwodniony	(\$17.90)						(\$0.16)

UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

[A] - Pozycja przedstawia niepieniężny wpływ różnic kursowych dotyczących instrumentów finansowych denominowanych w USD oraz EUR, jako że większość z tych pożyczek zostało zaciągniętych przez jednostki, których walutą funkcjonalną jest polski Złoty oraz rosyjski Rubel.

[B] - W maju 2008 roku FASB opublikowała FSP APB 14-1("ASC 470-20"), który ma wpływ na ujęcie rachunkowe zamiennych instrumentów dłużnych, co zapewnia ujęcie obowiązkowych lub opcjonalnych rozliczeń gotówkowych z nich wynikających. Standard ASC 470-20 będzie mieć wpływ na ujęcie rachunkowe naszych zamiennych papierów dłużnych o wartości 310,0 milionów USD. Standard ASC 470-20 wymaga od nas ujęcia dodatkowego niepieniężnego kosztu odsetkowego wynikającego ze stopy rynkowej odnoszącej się do podobnych instrumentów dłużnych nieprzewidujących zamiany. Co więcej, wymaga on wykazania kosztu odsetkowego w poprzednich okresach zgodnie z retrospektywnym ujęciem rachunkowym. Ujawnienia wynikające ze standardu ASC 470-20 zaczęły nas obowiązywać od pierwszego kwartału 2009 roku wraz z retrospektywnym zastosowaniem do wszystkich okresów przedstawionych w sprawozdaniu.

[C] - W czwartym kwartale 2011 roku, Spółka podjęła decyzję o zmianie sposobu tworzenia odpisów na należności. Zmiana ta miała na celu bardziej ostrożnościowe podejście do niektórych należności, w wyniku czego Spółka dokonała dodatkowego odpisu na należności.

[D] - Pozycja ta zawiera eliminację kosztów związanych z koniecznością odnowienia licencji w Rosji, jak również kosztów związanych z restrukturyzacją oraz pozostałych kosztów mających charakter jednorazowy.

[E] - Pozycja przedstawia niepieniężny koszt związany z w Polsce oraz trwałą utratą wartości firmy oraz trwałą utratą wartości niektórych znaków towarowych w Polsce oraz Rosji.