



10.09.2007

для немедленной публикации

## ОАО Концерн «КАЛИНА» объявляет консолидированные финансовые результаты за 1 полугодие 2007 года по МФСО (IFRS)

10 сентября 2007 года. Концерн «КАЛИНА», крупнейший российский производитель парфюмерно-косметической продукции, опубликовал сегодня консолидированные финансовые результаты за 1 полугодие 2007 г. по МФСО (IFRS).

Выручка и операционная прибыль компании за 1 полугодие 2007 года достигли 188 005 тыс. долларов и 21 505 тыс. долларов соответственно. Рост выручки и операционной прибыли по сравнению с аналогичным периодом 2006 года составил 4,4% и 9,0% соответственно.

Основные показатели финансовой отчетности за 1 полугодие 2007 г. в сравнении с 1 полугодием 2006 г. приведены ниже. Полный текст консолидированной отчетности по МФСО (IFRS) за 1 полугодие 2007 г. доступен на сайте компании: [www.kalina.org](http://www.kalina.org).

### Финансовые результаты (IFRS)

тыс.долларов	1 полугодие 2007 года	1 полугодие 2006 года	Изменение, %
<b>Выручка (нетто) от продаж</b>	<b>188 005,3</b>	<b>180 006,1</b>	<b>4,4%</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>91 166,2</b>	<b>78 911,7</b>	<b>15,5%</b>
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>48,5%</i>	<i>43,8%</i>	-
<b>ЕБИТДА*</b>	<b>27 479,8</b>	<b>24 595,7</b>	<b>11,7%</b>
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>14,6%</i>	<i>13,7%</i>	-
<b>Операционная прибыль</b>	<b>21 504,8</b>	<b>19 729,3</b>	<b>9,0%</b>
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>11,4%</i>	<i>11,0%</i>	-
<b>Чистая прибыль</b>	<b>13 897,1</b>	<b>15 137,8</b>	<b>-8,2%</b>
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>7,4%</i>	<i>8,4%</i>	-

\*ЕБИТДА – прибыль (убыток) до уплаты процентов и прочих финансовых прибылей (убытков), амортизации и уплаты налога на прибыль.

Увеличение выручки Концерна «Калина» связано с ростом рынка парфюмерно-косметической продукции в ключевых для Компании странах (главным образом, Россия и Германия), и с расширением ассортимента продукции, в том числе благодаря увеличению доли ключевых брендов в ассортименте продукции. В октябре 2006 года Концерн прекратил производство и продажу продукции Омского завода моющих средств. Без учета продаж синтетических моющих средств в 1 полугодии 2006 года рост выручки Компании составил 10,6%.

Прекращение продаж продукции Омского завода привело к росту маржинальной рентабельности продаж Концерна до 48,5% в 1 полугодии 2007 года по сравнению с 43,8% в аналогичном периоде 2006 года.

Компания сохраняет лидирующие позиции на национальном рынке косметики благодаря популярности торговых марок «Калины», успешной маркетинговой политики и высокому

качеству продукции. «Калина» обладает одной из самых сильных и наиболее эффективных на российском потребительском рынке дистрибьюторских сетей, которая насчитывает 213 дилеров, в России – 153, 30 – на Украине, 30 – в других странах СНГ. Продукция Концерна продается в 86 767 торговых точках в 220 городах России и стран СНГ.

О компании. ОАО Концерн «КАЛИНА» является одним из лидеров на российском парфюмерно-косметическом рынке. Ведущими брэндами Компании являются «Черный жемчуг», «Чистая линия», «MIA», «Manhattan Clearface» и «Apotheker Scheller» в средствах по уходу за кожей, «32» и «Лесной бальзам» в средствах по уходу за полостью рта, «Черный Жемчуг», «MIA» и «Manhattan» в декоративной косметике. В состав Концерна входят головное предприятие в Екатеринбурге, дочерние предприятия «Паллада-Украина», «Главсказка Интернешнл», «Dr.Scheller Beauty Center», Kalina Overseas Holding B.V. (Нидерланды) и Kalina International SA (Швейцария). Концерн владеет контрольным пакетом акций немецкого производителя косметики Dr.Scheller Cosmetics AG.

Заявления о перспективах развития деятельности Компании. Определенная информация в настоящем пресс-релизе может содержать прогнозы или иные заявления о перспективах развития деятельности или будущих финансовых показателей ОАО «Концерн “Калина” в соответствии с оговоркой “safe harbor” по Закону о судебных разбирательствах, связанных с обращением ценных бумаг частных эмитентов. Следует иметь в виду, что данные заявления не гарантируют достижение заявленных результатов деятельности Компании или наступление каких-либо спрогнозированных событий, связанных с деятельностью Компании, и включают в себя риски, неопределенность и допущения, которые Компания не может с точностью прогнозировать. Соответственно, фактические показатели и результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от заявленных данных или прогнозов, содержащихся в заявлениях о перспективах развития деятельности Компании. Для получения более достоверной информации вы можете обратиться к документам, периодически предоставляемым Компанией в Федеральную Службу по Финансовым Рынкам. Некоторые из этих документов содержат и устанавливают важные факторы, которые могут привести к реальным событиям и результатам, фактически отличающимся от наших перспективных оценок или дальновидных заявлений.