



27.08.2010

для публикации

ОАО Концерн «КАЛИНА» объявляет консолидированные финансовые результаты за 1 полугодие 2010 года по МФСО (IFRS)

27 августа 2010 года. Концерн «КАЛИНА», крупнейший российский производитель парфюмерно-косметической продукции, опубликовал сегодня консолидированные финансовые результаты за 1 полугодие 2010 г. по МФСО (IFRS).

Выручка и валовая прибыль Компании за 1 полугодие 2010 года составили 6 630 млн. рублей и 3 276 млн. рублей соответственно. Снижение выручки по сравнению с 1 полугодием 2009 года составило 2,4%, рост валовой прибыли - 1,5% соответственно.

Основные показатели финансовой отчетности за 1 полугодие 2010г. в сравнении с 1 полугодием 2009г. приведены ниже. Полный текст консолидированной отчетности по МФСО (IFRS) за 1 полугодие 2010г. доступен на сайте компании: www.kalina.org.

Финансовые результаты (IFRS)

млн. рублей	Январь-Июнь 2010 года	Январь-Июнь 2009 года	Изменение, %
Выручка (нетто) от продаж	6 630	6 793	-2,4%
Валовая прибыль	3 276	3 228	1,5%
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>49,4%</i>	<i>47,5%</i>	-
ЕБИТДА*	684	871	-21,5%
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>10,3%</i>	<i>12,8%</i>	-
Операционная прибыль	495	724	-31,7%
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>7,5%</i>	<i>10,7%</i>	-
Чистая прибыль	272	259	5,3%
<i>в процентах к продажам, %</i>	<i>4,1%</i>	<i>3,8%</i>	-

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

В первом полугодии 2009 года Компания продала весь низкорентабельный бизнес компании Dr. Scheller Cosmetics AG, связанный с производством и реализацией в Европе средств по уходу за полостью рта и продукции под частными марками (private labels). В результате, несмотря на рост продаж в России и СНГ на 15,3%, консолидированные продажи Компании за 1 полугодие 2010 года снизились на 2,4% по сравнению с 1 полугодием 2009 года. При этом, органический рост продаж (исключая продажи средств по уходу за полостью рта и частных марок в Европе в 1 полугодии 2009 года) в 1 полугодии 2010 года составил 5,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сопоставимые продажи в Европе в рублевом выражении снизились в результате укрепления курса рубля к евро.

Рост продаж на сравнимой основе был обеспечен концентрацией Компании на активном продвижении брендовой продукции и значительными инвестициями в развитие дистрибуции брендов. Так, в течение 1 полугодия 2010 года Компания вывела на рынок более 120 новинок брендовой продукции.

Валовая прибыль в 1 полугодии 2010 году выросла на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, а валовая рентабельность увеличилась до 49,4% по сравнению с 47,5% в 1 полугодии 2009 года. Рост валовой рентабельности стал результатом продажи нерентабельной части бизнеса в Европе и увеличением доли высокомаржинальных продуктов в продажах Компании.

Основной причиной снижения операционной прибыли в 1 полугодии 2010 года на 31,7% по сравнению с 1 полугодием 2009 года стал рост затрат на рекламу и продвижение на 24,4%. с 949,2 млн. руб. в 1 полугодии 2009 года до 1181,1 млн. руб. в 1 полугодии 2010 года.

В первом полугодии 2010 года Компания успешно завершила процедуру выкупа акций у миноритарных акционеров (squeeze-out) Dr. Scheller Cosmetics AG. В результате Компания консолидировала 100% акций немецкой компании. Компания полагает, что приобретение полного контроля над немецкой компанией позволит ей оптимизировать распределение ресурсов и управление рисками внутри Группы.

В первом полугодии 2010 года продолжалась работа по снижению процентных расходов, уменьшению валютных рисков и оптимизации структуры задолженности. Компания привлекла среднесрочный кредит ИНГ Банка на сумму 0,9 млрд. рублей, подписала среднесрочное кредитное соглашение с Райффайзенбанком на сумму 0,8 млрд. рублей и договорилась о конвертации в рубли, подписанного в 2009 году пятилетнего кредитного соглашения с Европейским банком реконструкции и развития, средства по которому еще не были использованы. Компания досрочно погасила номинированный в Евро среднесрочный кредит BNP Paribas на сумму 8 млн. Евро. Общий финансовый долг Компании снизился в течение 1 полугодия 2010 года до 3 095 млн. руб. с 3 764 млн. руб. по состоянию на конец 2009 года. На конец 1 полугодия 2010 года доля средне- и долгосрочных заемных средств составила 40% от общей финансовой задолженности Компании.

О компании. ОАО Концерн «КАЛИНА» является одним из лидеров на российском парфюмерно-косметическом рынке. Ведущими брендами Компании являются «Черный жемчуг», «Чистая линия», «100 Рецептов красоты», «Бархатные ручки», «Manhattan Clearface» и «Dr. Scheller» в средствах по уходу за кожей, «32» и «Лесной бальзам» в средствах по уходу за полостью рта, «Manhattan» в декоративной косметике. В состав Концерна входят головное предприятие в Екатеринбурге, немецкая косметическая компания Dr.Scheller Cosmetics AG, дочерние предприятия «Паллада-Украина», «Главсказка Интернешнл», «Калина Финанс», «Dr. Scheller Beauty Center», Kalina Overseas Holding B.V. (Нидерланды) и Kalina International SA (Швейцария).

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.