



14.05.2010

для публикации

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

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

Выручка и валовая прибыль Компании за 1 квартал 2010 года составили 3 312 млн. рублей и 1 641 млн. рублей соответственно. Снижение выручки и валовой прибыли по сравнению с 1 кварталом 2009 года составило 8,0% и 14,0% соответственно.

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

Финансовые результаты (IFRS)

| млн. рублей | Январь-Март 2010 года | Январь-Март 2009 года | Изменение, % |
|----------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|
| Выручка (нетто) от продаж | 3 312 | 3 598 | -8,0% |
| Валовая прибыль | 1 641 | 1 908 | -14,0% |
| <i>в процентах к продажам, %</i> | <i>49,5%</i> | <i>53,0%</i> | - |
| ЕБИТДА* | 380 | 491 | -22,5% |
| <i>в процентах к продажам, %</i> | <i>11,5%</i> | <i>13,6%</i> | - |
| Операционная прибыль | 267 | 317 | -35,9% |
| <i>в процентах к продажам, %</i> | <i>8,1%</i> | <i>11,6%</i> | - |
| Чистая прибыль | 149 | 139 | 6,6% |
| <i>в процентах к продажам, %</i> | <i>4,5%</i> | <i>3,9%</i> | - |

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

В конце первого квартала 2009 года Компания продала весь нерентабельный 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 продажи Компании за 1 квартал 2010 года снизились на 8% по сравнению с 1 кварталом 2009 года. При этом, органический рост продаж (исключая продажи средств по уходу за полостью рта и частных марок в Европе в 1 квартале 2009 года) в 1 квартале 2010 года составил 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В России и СНГ органический рост продаж составил 10,1%. В то же время сопоставимые продажи в Европе несколько снизились в рублях как результат укрепления курса рубля к Евро.

В целом 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 квартала 2010 года Компания вывела на рынок более 40 новинок брендовой продукции.

Валовая прибыль в 1 квартале 2010 году снизилась на 14,0% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, а валовая рентабельность снизилась до 49,5% по сравнению с 53,0% в 1 квартале 2009 года. Снижение валовой рентабельности стало результатом полного перехода в 2009 году на аутсорсинг производства продукции под брендами компании Dr.Scheller Cosmetics AG.

Основной причиной снижения операционной прибыли в 1 квартале 2010 года на 35,9% по сравнению с 1 кварталом 2009 года стал рост затрат на рекламу и продвижение на 31,5 млн. руб. с 59,2 млн. руб. в 1 квартале 2009 года до 59,7 млн. руб. в 1 квартале 2010 года.

В первом квартале 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 квартале 2010 года Компания привлекла среднесрочный кредит ИНГ Банка на сумму 0,9 млрд. рублей, что позволило ей снизить долю краткосрочных заемных средств до 48% от общего финансового долга компании. Общий финансовый долг Компании снизился в течение 1 квартала 2010 года до 3 508 млн. руб. с 3 764 млн. руб. по состоянию на конец 2009 года.

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, немецкий производитель косметики Dr.Scheller Cosmetics AG, дочерние предприятия «Паллада-Украина», «Главсказка Интернешнл», «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.