

**НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ,  
АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ**



Москва, 21 мая 2012 года

ПРЕСС-РЕЛИЗ

**«РОСИНТЕР» ОБЪЯВЛЯЕТ АУДИРОВАННЫЕ  
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА 2011 ГОД**

**В 2011 ГОДУ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ВЫРОСЛА НА 6.4%**

**ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ВЫРОСЛА ДО 23.2% ОТ ВЫРУЧКИ В 4 КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА  
ПО СРАВНЕНИЮ С 19.3% ЗА 9М 2011 И 23.8% В 2010 ГОДУ**

**ЕВИТДА ДО НАЧИСЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ НА ОБЕСЦЕНЕНИЕ И СПИСАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ  
ДОСТИГЛА 12.7% ОТ ВЫРУЧКИ В 4 КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА**

ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» («Росинтер», «Холдинг»), лидирующий оператор в сегменте сетевых семейных ресторанов в России и странах СНГ (РТС и ММВБ тикер ROST), объявляет аудированные финансовые результаты в соответствии с МСФО за 2011 год. Консолидированная финансовая отчетность опубликована на сайте [www.rosinter.ru](http://www.rosinter.ru).

**FY 2011 – ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

- Консолидированная чистая выручка выросла на 6.4% по сравнению с предыдущим годом до 10,371 млн. рублей
- Валовая прибыль составила 2,107 млн. рублей с рентабельностью 20.3% по сравнению с 23.8% в 2010 году
- ЕВИТДА<sup>[1]</sup> составила 335.1 млн. рублей по сравнению с 1,048 млн. рублей в 2010 году
- Чистые убытки составили 281.2 млн. рублей по сравнению с чистой прибылью в размере 257.5 млн. рублей в 2010 году
- Чистый долг увеличился на 10.4% до 1,267 млн. рублей, при этом соотношение Чистый долг/ЕВИТДА (12 последних месяцев) составило 3.8x под влиянием динамики показателя ЕВИТДА

**4 КВАРТАЛ 2011 – ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

- Валовая прибыль составила 635 млн. рублей с рентабельностью 23.2% по сравнению с 22.6% в 4 квартале 2010 года
- Операционная прибыль (после начисления обесценения) составила 89.5 млн. рублей по сравнению с операционной прибылью в размере 170.9 млн. рублей в 4 квартале 2010 года
- ЕВИТДА<sup>[1]</sup> составила 197.2 млн. рублей по сравнению с 273.8 млн. рублей в 4 квартале 2010 года
- Чистые убытки составили 4.6 млн. рублей по сравнению с чистой прибылью в размере 17.2 млн. рублей в 4 квартале 2010 года

## **НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ**

**Андрей Астахов, Главный финансовый директор, прокомментировал:**

*«В четвертом квартале Росинтер продемонстрировал улучшение финансовых показателей, несмотря на определенные вызовы, с которыми компания столкнулась в начале 2011 года. В течение года мы старались найти баланс между удержанием гостевого трафика и поддержкой операционной рентабельности путем переключившись на инфляцию закупок на наших потребителей. Наша программа корпоративного развития была замедлена в краткосрочной перспективе с целью пересмотра самого процесса отбора новых помещений и повышения доли успешных проектов и возврата на инвестиции. Также это был год, в течение которого мы усилили управляющую команду и оптимизировали внутренние процессы.»*

*Наши выручка и гостевой трафик находились под давлением в 2011 году. Несмотря на то, что мы избежали шоковых повышений цен, прирост количества транзакций в сравнимых ресторанах имел негативный тренд со второго квартала, и только в декабре мы начали отмечать признаки изменения тренда. Прирост среднего чека при этом превысил падения трафика, и в целом по году рост выручки сравнимых ресторанов составил 1.6%. В дополнение к этому растущий вклад недавно открытых объектов обеспечил рост общей консолидированной выручки корпоративных ресторанов на 7.3% в 2011 году.*

*В первой половине, и особенно в первом квартале 2011 года на наши операционные показатели оказали негативное влияние превзошедшая ожидания продуктовая инфляция, индексация зарплат и повышение ставок страховых взносов. Мы производили пошаговый пересмотр цен, чтобы снизить негативное влияние данного процесса на количество транзакций. Также мы инициировали новые программы по повышению продуктивности персонала ресторанов и усилили контроль над процессом закупок и тендеров. Это принесло очевидные результаты, и рентабельность по валовой прибыли выросла до 23.2% в четвертом квартале (по сравнению с 17.2% в первом квартале), что даже выше чем рентабельность по валовой прибыли за аналогичный период 2010 года.*

*В 2011 году мы провели тесты с целью определения справедливой стоимости активов и соответственно скорректировали их балансовую стоимость путем начисления резерва в нашей отчетности. В целом по году сумма данных начислений составила 265 миллионов рублей. Также наша отчетность отражает 184 миллиона рублей, связанных со списанием основных средств закрывшихся ресторанов. Наша рентабельность EBITDA до начисления данных неденежных резервов под обесценение и списания основных средств устойчиво росла в течение года. В четвертом квартале она достигла 12.7% по сравнению с 8.3% в третьем квартале, 4.4% в первой половине 2011 года и 11.7% в 2010 году.*

*В 2011 году было решено несколько замедлить программу корпоративных открытий и сфокусировать внимание на существующем бизнесе, при этом мы вели активное франчайзинговое развитие и открыли 25 новых франчайзинговых ресторанов в течение года. С целью повышения доли успешных проектов и роста возврата на инвестиции мы начали внедрение нового процесса по поиску, отбору и одобрению новых объектов. Как результат часть ранее одобренных площадок была отложена, либо отменена, и в течение 2011 года мы открыли только 17 новых корпоративных ресторанов. Одновременно с этим мы продолжили процесс оптимизации ресторанного портфеля и закрыли ряд непрофильных и убыточных ресторанов. Это оказало некоторое негативное влияние на размер сети, но при этом было позитивно для стоимости компании с учетом положительного эффекта для денежного потока и финансовых показателей деятельности. С учетом закрытий, общее количество наших ресторанов выросло с 362 до 382 на конец 2011 года. Мы также расширили наше географическое присутствие, открыв первые рестораны в таких городах как Иркутск, Кемерово, Баку и Севастополь.*

*В будущем мы продолжим фокусироваться на предоставлении высокого качества обслуживания и внедрении новых стратегических инициатив, которые позволят достичь дальнейшего улучшения операционных показателей и динамики выручки. Наша маркетинговая программа в 2012 году будет включать новые компании, привлекательные предложения для гостей и большее*

# НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ

*использование цифровой рекламы. Мы также продолжим придерживаться стратегии выборочного подхода к открытию новых корпоративных и франчайзинговых объектов».*

\* \* \*

## Отчет о прибылях и убытках

(Тыс.рублей)	1 кв. 2011		3 кв. 2011		4 кв. 2011		FY 2011		FY 2010	
<b>Выручка</b>	<b>5 069 495</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 565 696</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 735 593</b>	<b>100,0%</b>	<b>10 370 784</b>	<b>100,0%</b>	<b>9 745 948</b>	<b>100,0%</b>
в т.ч. Выручка ресторанов	4 828 463	95,2%	2 446 797	95,4%	2 599 958	95,0%	9 875 218	95,2%	9 202 826	94,4%
в т.ч. Выручка от франчайзинга	158 866	3,1%	78 209	3,0%	79 808	2,9%	316 883	3,1%	270 597	2,8%
<b>Себестоимость реализации</b>	<b>4 161 334</b>	<b>82,1%</b>	<b>2 000 801</b>	<b>78,0%</b>	<b>2 100 366</b>	<b>76,8%</b>	<b>8 262 501</b>	<b>79,7%</b>	<b>7 428 240</b>	<b>76,2%</b>
в т.ч. Продукты и напитки	1 217 221	24,0%	578 549	22,5%	630 279	23,0%	2 426 049	23,4%	2 229 291	22,9%
в т.ч. Фонд оплаты труда и взносы	1 225 831	24,2%	533 047	20,8%	546 062	20,0%	2 304 940	22,2%	2 019 813	20,7%
в т.ч. Материалы	171 792	3,4%	73 168	2,9%	81 388	3,0%	326 348	3,1%	241 660	2,5%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>908 161</b>	<b>17,9%</b>	<b>564 895</b>	<b>22,0%</b>	<b>635 227</b>	<b>23,2%</b>	<b>2 108 283</b>	<b>20,3%</b>	<b>2 317 708</b>	<b>23,8%</b>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A)	809 925	16,0%	398 642	15,5%	333 917	12,2%	1 542 484	14,9%	1 498 361	15,4%
Расходы на открытие новых ресторанов	57 034	1,1%	31 247	1,2%	36 766	1,3%	125 047	1,2%	51 933	0,5%
Прочие (прибыли)	(17 026)	-0,3%	(17 047)	-0,7%	(8 517)	-0,3%	(42 590)	-0,4%	(44 882)	-0,5%
Прочие убытки	131 137	2,6%	49 109	1,9%	123 318	4,5%	303 564	2,9%	171 971	1,8%
в т.ч. Списание основных средств	89 615	1,8%	3 849	0,2%	90 974	3,3%	184 438	1,8%	99 440	1,0%
Убыток/(Прибыль) от обесценения	191 082	3,8%	13 702	0,5%	60 241	2,2%	265 025	2,6%	(3 884)	0,0%
<b>(Убыток)/Прибыль от операционной</b>	<b>(263 991)</b>	<b>-5,2%</b>	<b>89 242</b>	<b>3,5%</b>	<b>89 502</b>	<b>3,3%</b>	<b>(85 247)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>644 209</b>	<b>6,6%</b>
Финансовые доходы и расходы, нетто	70 093	1,4%	57 481	2,2%	56 404	2,1%	183 978	1,8%	242 311	2,5%
Чистые отрицательные курсовые разницы	35 792	0,7%	(15 314)	-0,6%	2 692	0,1%	23 170	0,2%	19 130	0,2%
Доля (прибыли) совместных и ассоциированных предприятий	(498)	0,0%	(315)	0,0%	1 619	0,1%	806	0,0%	21 873	0,2%
<b>(Убыток)/Прибыль до налогообложения</b>	<b>(369 378)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>47 390</b>	<b>1,8%</b>	<b>28 787</b>	<b>1,1%</b>	<b>(293 201)</b>	<b>-2,8%</b>	<b>360 895</b>	<b>3,7%</b>
Расходы/(Экономия) по налогу на прибыль	(47 868)	-0,9%	2 485	0,1%	33 388	1,2%	(11 995)	-0,1%	103 355	1,1%
<b>Чистый (убыток)/прибыль отчетного</b>	<b>(321 510)</b>	<b>-6,3%</b>	<b>44 905</b>	<b>1,8%</b>	<b>(4 601)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>(281 206)</b>	<b>-2,7%</b>	<b>257 540</b>	<b>2,6%</b>
Операционный (убыток)/прибыль	(263 991)	-5,2%	89 242	3,5%	89 502	3,3%	(85 247)	-0,8%	644 209	6,6%
Амортизация	206 813	4,1%	105 848	4,1%	107 729	3,9%	420 390	4,1%	403 476	4,1%
<b>ЕБИТДА<sup>(1)</sup></b>	<b>(57 178)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>195 090</b>	<b>7,6%</b>	<b>197 231</b>	<b>7,2%</b>	<b>335 143</b>	<b>3,2%</b>	<b>1 047 685</b>	<b>10,7%</b>
Убыток/(Прибыль) от обесценения	191 082	3,8%	13 702	0,5%	60 241	2,2%	265 025	2,6%	(3 884)	0,0%
<b>ЕБИТДА до обесценения</b>	<b>133 904</b>	<b>2,6%</b>	<b>208 792</b>	<b>8,1%</b>	<b>257 472</b>	<b>9,4%</b>	<b>600 168</b>	<b>5,8%</b>	<b>1 043 801</b>	<b>10,7%</b>
Убыток/(Прибыль) от обесценения	191 082	3,8%	13 702	0,5%	60 241	2,2%	265 025	2,6%	(3 884)	0,0%
Списание основных средств	89 615	1,8%	3 849	0,2%	90 974	3,3%	184 438	1,8%	99 440	1,0%
<b>ЕБИТДА до обесценения и списаний ОС</b>	<b>223 519</b>	<b>4,4%</b>	<b>212 641</b>	<b>8,3%</b>	<b>348 446</b>	<b>12,7%</b>	<b>784 606</b>	<b>7,6%</b>	<b>1 143 241</b>	<b>11,7%</b>

В 2011 году консолидированная чистая выручка Компании выросла на 6,4% по сравнению с предыдущим годом. Это было поддержано ростом выручки корпоративных ресторанов на 7,3% и увеличением выручки от франчайзинга. Выручка сравнимых ресторанов выросла в 2011 году на 1,6% за счет увеличения среднего чека на 4,8% частично перекрытого относительным снижением количества транзакций на 3,0%. Динамика выручки франчайзинговых ресторанов и расширение франчайзинговой сети, которая увеличилась до 127 объектов по сравнению со 113 ресторанами на начало года, привело к росту выручки от франчайзинга на 17,1% до 316,9 млн.рублей.

Рентабельность по валовой прибыли снизилась до 20,3% в 2011 году по сравнению с 23,8% в 2010 году. Данное снижение было вызвано ростом себестоимости продуктов и напитков, расходов на оплату труда и страховых взносов, а также материалов. Себестоимость продуктов и напитков выросла до 23,4% в 2011 году с 22,9% в 2010 году, что было вызвано целенаправленной политикой Компании по постепенному переключению инфляционного давления на потребителей. Расходы на оплату труда выросли до 22,2% как процент от товарооборота в результате осуществления ежегодного пересмотра ставок заработной платы сотрудников ресторанов, а также увеличения ставок страховых взносов. В то же время мы отмечаем улучшение операционных показателей во второй половине года. Рентабельность по валовой прибыли составила 22,0% и 23,2% в 3 квартале и 4 квартале соответственно, по сравнению с 18,6% во 2 квартале и 17,2% в 1 квартале 2011 года. Данная динамика была определена относительным снижением основных статей расходов, включая продукты и напитки и расходы на оплату труда в процентах от выручки.

## НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A) снизились как процент от товарооборота до 14.9% в 2011 году по сравнению с 15.4% в 2010 году. При этом в 4 квартале расходы SG&A снизились до 12.2%, чему способствовало снижение расходов на оплату труда и отчисления за счет эффекта роста продаж и влияния ступенчатой системы расчета отчислений в социальные фонды.

Некапитализируемые расходы на открытие новых ресторанов увеличились до 125 млн.рублей в 2011 году по сравнению с 51.9 млн.рублей в 2010 году за счет большего количества новых корпоративных открытий и в среднем более позднего открытия объектов в течение периода. Прочие операционные убытки увеличились до 303.6 млн.рублей в 2011 году как эффект более высоких расходов от списания операционных активов. В 2011 году операционные результаты ряда ресторанов были все еще ниже ожидаемых показателей и в соответствии с правилами подготовки МСФО отчетности Компания начислила резерв под обесценение их активов в размере 265 млн.рублей, включая 60.2 млн.рублей в 4 квартале 2011 года. Относительное снижение валовой прибыли, увеличение расходов на открытие новых ресторанов и дополнительный резерв под обесценение активов привели к операционным убыткам в размере 293.2 млн.рублей в 2011 году.

Чистые финансовые расходы снизились на 24.1% в результате снижения долговой нагрузки и уменьшения процентных ставок по займам. Экономия по налогу на прибыль в 2011 году составила 11.9 млн.рублей и чистый убыток составил 281.2 млн.рублей. Снижение рентабельности операционной прибыли привело к снижению показателя EBITDA до 335.1 млн.рублей в 2011 году по сравнению с 1,048 млн.рублей в 2010 году. EBITDA до начисления резерва под обесценение и списания основных средств составила 784.6 млн.рублей в году, при этом рентабельность по данному показателю выросла до 12.7% в 4 квартале 2011 года.

### Отчет о движении денежных средств

(Тыс.рублей)	2011	2010	% изм Y-o-Y
Чистые денежные потоки от операционной деятельности	643 636	295 205	118,0%
в т.ч. Поток до изменения операционных активов и обязательств	664 770	827 386	-19,7%
в т.ч. Изменение операционных активов и обязательств	(21 134)	(532 181)	-96,0%
Чистое (расходование) денежных средств от инвестиционной деятельности	(623 287)	(389 933)	59,8%
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	11 732	206 407	-94,3%
Влияние изменения обменных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(14 690)	(8 412)	74,6%
<b>Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>17 391</b>	<b>103 267</b>	
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	216 510	113 243	91,2%
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	233 901	216 510	8,0%

Чистые денежные потоки от операционной деятельности выросли до 643.6 млн.рублей в 2011 году по сравнению с 295.2 млн.рублей в 2010 году. Операционный денежный поток до изменения операционных активов и обязательств снизился на 19.7% до 664.8 млн.рублей в 2011 году.

В 2011 году чистое расходование средств по инвестиционной деятельности составило 623.3 млн.рублей по сравнению с 389.9 млн.рублей в 2010 году. В 2011 года Компания открыла 17 новых корпоративных ресторана и увеличила инвестиции в объекты, открытие которых было перенесено на следующий год.

Чистый приток денежных средств по финансовой деятельности составил 11.7 млн.рублей в 2011 году по сравнению с 206.4 млн.рублей в 2010 году. В течение года компания использовала 61.7 млн.рублей для покупки собственных акций в рамках опционной программы для менеджмента.

## НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ

### Займы и ликвидность

(Тыс.рублей)	31 Декабря 2011		31 Декабря 2010		% изм
<b>Валовый долг</b>	<b>1 500 699</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 364 399</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,0%</b>
Краткосрочный	1 210 931	80,7%	276 934	20,3%	
Долгосрочный	289 768	19,3%	1 087 465	79,7%	
<b>Чистый долг</b>	<b>1 266 798</b>		<b>1 147 889</b>		<b>10,4%</b>
<b>Чистый долг/ЕБИТДА</b>	<b>3,8 х</b>		<b>1,1 х</b>		

На 31 декабря 2011 года величина общего валового долга Компании увеличилась на 10.0% до 1,550.7 млн.рублей, при этом размер Чистого долга увеличился на 10.4% по сравнению с 31 декабря 2010 года. Соотношение Чистый долг / ЕБИТДА (12 месяцев) выросло до 3.8х по состоянию на 31 декабря 2011 года с 1.1х по состоянию на 31 декабря 2010 года, что было определено в основном динамикой показателя ЕБИТДА.

<sup>[1]</sup> Показатель ЕБИТДА рассчитывается путем прибавления к операционной прибыли расходов на амортизацию. Величина ЕБИТДА не является стандартным показателем в рамках МСФО и не должна рассматриваться как альтернативное измерение величины чистой прибыли, операционной прибыли, операционных денежных потоков или любого другого стандартного показателя в рамках МСФО. Данный подход к расчету ЕБИТДА может отличаться от подхода других компаний.

Информация, содержащаяся в данном пресс-релизе, основана на прогнозных данных. Прогнозными заявлениями являются все заявления кроме тех, которые основаны на исторических фактах. Такие слова и выражения как: «полагаем», «ожидаем», «предвидим», «намерены», «оцениваем», «будем», «можем», «следует», «должно быть» и иные аналогичные им выражения означают, что заявления носят прогнозный характер. К прогнозным заявлениям относятся заявления относительно: целей, задач, стратегий, будущих событий или перспектив роста; дальнейших планов, событий, результатов и потенциала дальнейшего роста; ликвидности, капитальных ресурсов и капитальных расходов; экономических прогнозов и отраслевых тенденций; направлений развития наших рынков; влияния изменений в законодательстве; и преимуществ наших конкурентов. Прогнозные заявления, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, основываются на различных допущениях и оценках, основанных на изучении руководством исторических тенденций в бизнесе, данных, содержащихся в наших записях, а также других данных, полученных от третьих лиц. Несмотря на то, что мы считаем, что такие допущения были разумными на момент их использования, тем не менее, такие допущения в силу своей природы содержат значительные известные и неизвестные риски, неопределенности, условности и другие важные факторы, которые сложно или невозможно предсказать и которые находятся вне нашего контроля. Такие риски, неопределенности, условности и другие важные факторы могут привести к тому, что фактические результаты деятельности ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» или отрасли будут существенно отличаться от результатов, которые в явном виде содержатся в прогнозных заявлениях, включенных в настоящий пресс-релиз, или предполагаются ими. Эти риски, неопределенности, условности и другие важные факторы, включают в себя (включая, но не ограничиваясь): политические и социальные изменения; общие экономические, рыночные и бизнес условия; тенденции на рынках, на которых мы работаем или планируем работать; наш бизнес и стратегию роста; планируемые приобретения или диверсификацию; расширение географии нашего бизнеса или нашего выхода на другие сегменты рынка; влияние законодательства, регуляторных норм, взаимоотношений с государством или системы налогообложения на наш бизнес; а также наши ожидаемые будущие доходы, капитальные вложения и финансовые ресурсы. Соответственно, на такие прогнозные заявления нельзя полагаться, и ни ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг», ни какое-либо иное лицо не могут дать вам гарантию, что прогнозируемые результаты будут достигнуты в будущем. Информация, мнения и прогнозные заявления, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, актуальны только на дату данного пресс-релиза и могут в дальнейшем быть изменены без какого бы то ни было уведомления. Ни ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг», ни какое-либо иное лицо не обязуются и не обязаны обновлять и пересматривать какие-либо прогнозные заявления, за исключением случаев, когда это требуется в соответствии с законодательством и регуляторными нормами.

**НЕ ПОДЛЕЖИТ РАСПРОСТРАНЕНИЮ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ,  
АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ**

\* \* \*

**Инвесторам и аналитикам:**

**Илья Немировский**  
Директор по связям с инвесторами

E-mail: [ir@rosinter.ru](mailto:ir@rosinter.ru)  
Тел.: + 7 495 788 44 88 доб. 2108

**Прессе:**

**Валерия Силина**  
Вице-президент по корпоративным коммуникациям

**Анна Постникова**  
Пресс-секретарь

E-Mail: [pr@rosinter.ru](mailto:pr@rosinter.ru)  
Тел.: +7 495 788 44 88 доб. 2676

**Справка для редактора:**

**По состоянию на 31 марта 2012 года ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг»** – лидирующий оператор в сегменте семейных ресторанов (casual dining restaurants) в России и СНГ. Управляет 382 ресторанами, из которых 132 работают на основе договоров франчайзинга. Компания предлагает блюда итальянской, японской, американской и русской кухни в ресторанах, работающих под зарегистрированными торговыми марками «IL Патио», «Планета Суши» и «1-2-3 кафе» и под торговыми марками, используемыми по лицензии, T.G.I. Friday's и «Сибирская Корона». Компания развивает сеть кофеен Costa Coffee в рамках СП с Whitbread Plc. «Росинтер» присутствует в 45 городах России, СНГ и Центральной Европы, включая страны Балтии. Акции компании котируются на биржах РТС ([www.rts.ru](http://www.rts.ru)) и ММВБ ([www.micex.ru](http://www.micex.ru)) под тиккером ROST.