



Москва, 18 февраля 2013 года

ПРЕСС-РЕЛИЗ

**ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ЧИСТАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ ВЫРУЧКА  
ДОСТИГЛА 10 132 МЛН. РУБЛЕЙ**

ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» («Росинтер», «Холдинг»), лидирующий оператор в сегменте сетевых семейных ресторанов в России и странах СНГ (Московская биржа ММВБ-РТС: тикер ROST), объявляет результаты деятельности за 4 квартал и 12 месяцев 2012 года. Этот пресс-релиз доступен по адресу: [www.rosinter.ru](http://www.rosinter.ru).

- За 2012 год консолидированная чистая операционная выручка<sup>[1]</sup> корпоративных ресторанов достигла 10 132 млн. рублей, демонстрируя рост на 2,6% в рублевом выражении по сравнению 2011 годом.
- В 4 квартале 2012 года снижение количества транзакций сопоставимых ресторанов замедлилось и составило 2,7% по сравнению с общим показателем 3,3% по итогам 2012 года в целом. Кроме того, введение новых меню позволило динамично управлять средним чеком.
- По состоянию на 31 декабря 2012 года Холдинг управляет 408 предприятиями: 380 ресторанов и 28 кофеен Costa Coffee.

**Консолидированная чистая операционная выручка<sup>[1]</sup> (млн. рублей)**

4 кв. 2012 <sup>[2]</sup>	4 кв. 2011	% изм	12 мес. 2012	12 мес. 2011	% изм
<b>2 603</b>	<b>2 603</b>	-	<b>10 132</b>	<b>9 879</b>	<b>2,6%</b>

**Динамика выручки сопоставимых ресторанов<sup>[3]</sup> (рубли, %)**

Валовая выручка		Средний чек		Количество транзакций	
4 кв. 2012	12 мес. 2012	4 кв. 2012	12 мес. 2012	4 кв. 2012	12 мес. 2012
<b>(3,6)%</b>	<b>(1,9)%</b>	<b>(0,9)%</b>	<b>1,5%</b>	<b>(2,7)%</b>	<b>(3,3)%</b>

**Количество ресторанов, на конец периода**

	Дек 2012	Сент 2012	Июнь 2012	Дек 2011
<b>Семейные рестораны, включая</b>	<b>380</b>	<b>386</b>	<b>379</b>	<b>382</b>
Корпоративные	251	254	252	255
Франчайзинговые	129	132	127	127
Корпоративные кофейни Costa Coffee <sup>[4]</sup>	<b>28</b>	<b>25</b>	*	*
<b>Итого</b>	<b>408</b>	<b>411</b>	<b>379</b>	<b>382</b>

<sup>[1]</sup> Чистая операционная выручка, базируется на продажах ресторанов и корпоративных кафе, и составляет основную долю общей корпоративной выручки. Дополнительные компоненты корпоративной выручки могут содержать выручку от субаренды помещений, выручку от франчайзинговых операций и другие составляющие.

<sup>[2]</sup> Динамика консолидированной чистой операционной выручки в 4 квартале 2012 года по сравнению с 4 кварталом 2011 года была в значительной степени вызвана дополнительными закрытиями в 4 квартале 2012 года ресторанов, работавших в 2011 году, 4 полностью закрытых и 2 временно не работавших ресторана.

<sup>[3]</sup> Расчет основан на данных по валовой выручке (включая НДС) группы существующих сопоставимых ресторанов, которые проработали как минимум 18 месяцев на 1 января 2012 года.

<sup>[4]</sup> Кофейни Costa Coffee включены в общее количество ресторанов начиная с июля 2012 года. Приобретение оставшейся 50% доли в совместном предприятии с группой Whitbread 13 июня 2012 года, привело к консолидации выручки ряда кофеен Costa Coffee, составившей в 2012 году 1,5% от чистой операционной выручки Холдинга.

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

**Кевин Тодд, Президент и CEO, прокомментировал:**

*«Одна из моих приоритетных задач после присоединения к «Росинтер» состояла в укреплении существующей команды и создании оптимального сочетания международного опыта и знания российского рынка, чтобы эффективно решать задачи, стоящие сегодня перед бизнесом. Сегодня я рад констатировать, что управляющая команда полностью в сборе, и это те люди, которые нам нужны и которые работают на правильных местах. Все они профессионалы в своей области и хорошо понимают перспективы роста компании после успешного завершения этапа преобразования бизнеса и создания основы для прибыльного развития в широком географическом диапазоне.»*

*Мы все знаем, что в таких крупных сетях как наша, в состав которой на конец 2012 года входило 408 объектов, невозможно внедрять изменения слишком быстро как на уровне корпоративных, так и франчайзинговых ресторанов. В первую очередь мы должны убедиться, что делаем абсолютно правильные шаги, чтобы избежать ошибок, которые впоследствии исправлять будет трудно. Вот почему мы подходим к одному из важнейших элементов нашей стратегии – ревитализации брендов «IL Патио» и «Планета Суши» очень структурировано. До момента коммерческого развертывания новых концепций, нам необходимо их полностью протестировать и убедиться, что они будут успешны в среднесрочной перспективе и обеспечат необходимый уровень возврата инвестиций. Кроме того, по опыту мы знаем, насколько важно иметь оптимальный бизнес-портфель, поэтому во втором полугодии 2012 года и в текущем году мы сосредоточили наши усилия на дальнейшем развитии бизнеса транспортных узлов и Costa Coffee, а также реструктуризации существующих корпоративных активов. Несмотря на то, что потребуются определенное время, чтобы ощутить влияние этих действий на наши результаты в краткосрочном периоде, мы абсолютно уверены, что они необходимы для создания устойчивого и прибыльного роста в среднесрочной перспективе.»*

*Одновременно работая над воплощением проекта ревитализации наших брендов и открытием в середине декабря 2012 года первого тестового ресторана «IL Патио» в Москве мы также сфокусировали совместные усилия команд маркетинга и операционной деятельности над работой в области динамики ресторанной выручки, что должно принести свои плоды. Маркетинговые программы 2013 года направлены на инновации в меню, целевые рекламные кампании, усиление локальной активности и других инициативах. Одновременно программа будет проактивно поддерживаться на уровне команд ресторанов и центра поддержки, которые сосредоточатся на тех областях, которые будут способствовать созданию устойчивых продаж.»*

*Недавно открытый пилотный ресторан «IL Патио» стал для нас отличной платформой и лабораторией для тестирования новых идей и ценных знаний, которые мы используем при открытии следующих трех тестовых ресторанов в начале второго квартала 2013 года – это будут «Планета Суши» (Genesis), «IL Патио» и «Планета Суши» (Next Generation). Помимо этих четырех экспериментальных ресторанов мы планируем открыть еще несколько тестовых объектов в Москве и регионах. Необходимо убедиться, что новые концепции работают хорошо на различных территориях и объектах недвижимости, до того как мы начнем коммерческое внедрение этих инноваций в корпоративной и франчайзинговой сети.»*

*Уверен, что наличие необходимых людей и экспертов, которые четко понимают, что и как делать, а также имеют огромный энтузиазм и системный подход к воплощению нашего стратегического плана, уже в ближайшие 3 года позволят превратить «Росинтер» (ROST) в стабильный, прибыльный, масштабируемый и предсказуемый бизнес с максимально привлекательными для наших гостей брендами и культурой. Это, в свою очередь, будет способствовать созданию устойчивой EBITDA и росту стоимости компании для наших акционеров.»*

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

\* \* \*

**Инвесторам и аналитикам:**

**Тигран Асланян**

вице-президент по связям с инвесторами,  
корпоративными финансами и стратегии компании

**Константин Кравцов**

заместитель финансового директора  
по корпоративной отчетности

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 декабря 2012 года, ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг»** – лидирующий оператор в сегменте семейных ресторанов (casual dining restaurants) в России и СНГ, который управляет 408 предприятиями в 43 городах России, СНГ и Центральной Европы, включая страны Балтии. В состав сети входит 380 семейных ресторанов, в том числе 129 ресторана, работающих на основе договоров франчайзинга, и 28 кофеен Costa Coffee. Компания предлагает блюда итальянской, японской и американской кухни в ресторанах, работающих под собственными товарными знаками «IL Патио» и «Планета Суши» и под товарным знаком T.G.I. Friday's, используемым по системе франчайзинга. «Росинтер» также развивает и управляет по системе франчайзинга сетью кофеен Costa Coffee. Акции «Росинтер Ресторантс Холдинг» котируются на Московской бирже ММББ-ПТС ([rts.micex.ru](http://rts.micex.ru)) под тикером ROST.