

**Sprawozdanie Zarządu
z działalności Spółki za rok 2006**



Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok 2006

1. Wstęp

Rok 2006 był dla RUCH S.A. rokiem przełomowym - w ciągu zaledwie jednego roku udało się odwrócić wieloletni negatywny trend pogarszającej się rentowności operacyjnej, przygotować ambitny plan rozwoju Spółki i pozyskać kapitał na jego realizację.

W rok 2006 Spółka wkraczała notując szereg negatywnych zjawisk: utratę udziałów w rynku, spadek podstawowych marż, ujemny wynik za rok 2005, ujemny cash flow. Dostrzegając potrzebę głębokich zmian w Spółce, Rada Nadzorcza podjęła decyzje o wyborze nowego Zarządu i przeprowadziła otwarty, publiczny konkurs na stanowisko Prezesa oraz trzech członków Zarządu. Powołany w lutym 2006 r. nowy Zarząd Spółki wyznaczył sobie następujące cele:

- zdiagnozowanie sytuacji Spółki, identyfikacja ryzyk i przygotowanie strategii,
- przygotowanie i wdrożenie planu naprawy (restrukturyzacja Spółki),
- pozyskanie kapitału na rozwój Spółki w drodze emisji akcji na giełdzie (IPO).

Cele te zostały w pełni zrealizowane. Przegląd wszystkich obszarów działalności Spółki i przeprowadzone w II kwartale audyty oraz kontrole pozwoliły ujawnić szereg istotnych ryzyk, utworzyć stosowne rezerwy w ciężar wyniku roku 2005, a następnie podjąć działania zmierzające do usunięcia lub minimalizacji tych ryzyk.

Przygotowany i przeprowadzony program restrukturyzacji pozwolił na osiągnięcie szybkiej poprawy wyników operacyjnych Spółki widocznej już w III i IV kwartale 2006 r.

Wszystkie działania zaowocowały zaufaniem inwestorów i sukcesem debiutu giełdowego w grudniu 2006 r.

W rok 2007 Spółka wkroczyła mając pozytywnie zweryfikowaną przez rynek kapitałowy strategię, ambitny plan rozwoju i modernizacji, środki na rozwój i notując stałą poprawę wyników. Wyniki I kwartału 2007 r. pozwalają sądzić, iż jest to proces trwały, który w bieżącym roku będzie miał swą kontynuację.

2. Najważniejsze wydarzenia w 2006 r.

2.1. Nowe otwarcie – luty 2006 r.

W dniu 22 lutego 2006 r. w wyniku otwartego publicznego konkursu Rada Nadzorcza RUCH S.A. uzupełniła skład Zarządu powołując na okres 3-letniej indywidualnej kadencji:

- Pana Adama Pawłowicza na funkcję Prezesa Zarządu,
- Pana Jerzego Janczaka na funkcję Członka Zarządu ds. Kolportażu i Logistyki,
- Pana Cezarego Klimonta na funkcję Członka Zarządu ds. Finansowych,
- Pana Pawła Sobkova na funkcję Członka Zarządu ds. Handlu i Zarządzania Siecią.

Dzięki konkursowi i merytorycznym kryteriom jakimi kierowała się Rada Nadzorcza przy wyborze nowego Zarządu Spółki, w skład Zarządu weszli menadżerowie o bogatym doświadczeniu zdobytym w uznanych instytucjach publicznych i biznesowych.

W skład Zarządu Spółki wchodzi także członek Zarządu wybierany przez pracowników Spółki – Pan Krzysztof Szymański, pełniący swą funkcję od 28 lipca 2003 r. Pan Krzysztof Szymański pełni funkcję członka Zarządu Spółki z wyboru pracowników kolejną kadencję, bieg obecnej 3-letniej kadencji rozpoczął się w dniu 30 czerwca 2006 r.

Indywidualne 3-letnie kadencje wszystkich członków Zarządu wygasają z momentem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008 r.

Podstawowym celem nowego Zarządu było i jest stworzenie profesjonalnie zarządzanej, nowoczesnej firmy, przynoszącej wartość akcjonariuszom poprzez przede wszystkim uwolnienie i wykorzystanie istniejącego potencjału Spółki na atrakcyjnym rynku prasy i wybranych kategorii FMCG oraz wprowadzenie nowych usług. Narzędziami ku temu są ambitna, a zarazem wykonalna strategia oraz wprowadzenie istotnych zmian organizacji i sposobu prowadzenia podstawowego biznesu Spółki.

Głównymi inicjatywami nowego Zarządu zostały: weryfikacja istniejącej strategii RUCH S.A. z pomocą doświadczonych doradców zewnętrznych oraz opracowanie i wdrożenie nowej, efektywniejszej struktury organizacyjnej Spółki celem polepszenia konkurencyjności. W tym celu Zarząd zdecydował się na przeprowadzenie w roku 2006 restrukturyzacji operacyjnej Spółki oraz pierwszej oferty publicznej. Dzięki tym decyzjom po raz pierwszy w historii RUCH S.A. rozpoczął się proces zmiany kultury Spółki na proaktywną i prorynkową.

2.2. Identyfikacja ryzyk, przegląd najważniejszych obszarów funkcjonowania Spółki

Nowy Zarząd niezwłocznie po powołaniu, przeprowadził dogłębną analizę sytuacji Spółki we wszystkich istotnych obszarach operacyjnych. Przeglądowi poddano wszystkie kluczowe obszary funkcjonowania Spółki:

- księgowość i finanse,
- systemy informatyczne,
- handel,
- sieć sprzedaży,
- kadry,
- nieruchomości.

Zarząd zlecił i przeprowadził siłami Spółki oraz wyspecjalizowanych doradców szereg kontroli, audytów i analiz. W ich wyniku stwierdzono wiele nieprawidłowości, zaniedbań i błędów, skutkujących powstaniem ryzyk prawnych, podatkowych i ekonomicznych. Przykładowo audyt informatyczny wykazał m.in. istotne

nieprawidłowości w umowach z dostawcami usług GPRS (niekorzystne warunki umów, w tym finansowe) jak również opóźnienia i zagrożenia niektórych wdrożeń, bądź niecelowość realizacji pewnych rozwiązań.

W tej sytuacji, celem zapewnienia wiarygodności sprawozdania finansowego za rok 2005 r. Zarząd Spółki po konsultacji z ówczesnym audytorem (Misters Audytor Sp. z o.o.) zdecydował o stworzeniu stosownych rezerw na zdiagnozowane ryzyka. Najważniejsze rezerwy obciążające wynik roku 2005 to:

- rezerwa na ryzyka wynikające z „Porozumienia z 13 czerwca 2005 r.” gwarantującego większości pracowników Spółki zatrudnienie i płace na okres do 68 miesięcy; poprzedni Zarząd przyjął strategię rozwoju Spółki precyzującą tempo redukcji zatrudnienia, pomimo podpisania ww. Porozumienia gwarantującego zatrudnienie; w tej sytuacji konieczne stało się utworzenie rezerwy w wysokości ponad 48 mln zł na ewentualne odszkodowania dla zwalnianych pracowników objętych ww. Porozumieniem;
- rezerwa na zobowiązania podatkowe związane z sanowaniem sytuacji własnościowej siedemdziesięciu trzech nieruchomości; w kwocie 14,7 mln zł,
- rezerwa na spory sądowe z Qiosk Advertising S.A. w kwocie 2 mln zł.

Dodatkowo przeprowadzono inwentaryzację hurtowni (wyniki nie wykazały istotnych nieprawidłowości) oraz kiosków UAS (5% kiosków), jak również dokonano odpisów aktualizacyjnych należności nieściągalnych i wątpliwych oraz na zapasy towarów przeterminowanych w wysokości 8,5 mln zł.

Celem minimalizacji stwierdzonych ryzyk podjęto szereg działań, w tym m.in.:

- rozpoczęto rozmowy ze związkami zawodowymi w celu ewentualnej zmiany ww. „Porozumienia z 13 czerwca 2005 r.”, które wbrew oczekiwaniom Zarządu nie przyniosły rezultatu,
- wykonano przegląd wszystkich spraw spornych i sądowych, wzmocniono nadzór nad sprawami prawnymi, w tym celu powołano Dział Prawny w Centrali Spółki (pkt 4.7. Sprawozdania),
- dokonano przeglądu nieruchomości i zintensyfikowano prace nad sanacją stanu prawnego nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym (pkt 4.9. Sprawozdania),
- dokonano uszczegółowienia polityki rachunkowości.

Zdaniem Zarządu słabe wyniki operacyjne Spółki w 2005 r. oraz pogarszająca się z roku na rok pozycja rynkowa RUCH S.A. były głównie rezultatem błędnej strategii, która zakładała ekspansję handlową bez względu na koszty. Spółka prezentowała pasywną postawę wobec rynku, niedostatecznie wykorzystując potencjał, jakim jest największa w kraju detaliczna sieć punktów sprzedaży i tym samym systematycznie traciła pozycję na rynku. Dodatkowo, z uwagi na zdecentralizowaną strukturę zakupową, w której istotną rolę odgrywały Oddziały, Spółka zawierała umowy handlowe nie korzystając z efektu skali, przez co warunki tych umów nie były dostatecznie korzystne dla Spółki. W RUCH S.A. brak było kultury kontroli kosztów, a nieefektywna struktura organizacyjna sprzyjała powstawaniu nieprawidłowości.

Biorąc powyższe pod uwagę, Zarząd podjął szeroko zakrojone działania zmierzające do głębokiej restrukturyzacji Spółki, zmian procesów operacyjnych oraz struktury organizacyjnej Spółki. Te i inne działania szerzej opisane w dalszej części Sprawozdania w istotny sposób wpłynęły już w trzecim i czwartym kwartale 2006 r. na optymalizację marż zarówno w działalności kolportażowej, jak i handlu artykułami FMCG, przez co istotnie poprawiła się sytuacja finansowa Spółki.

2.3. Nowe Inicjatywy – restrukturyzacja Spółki

Strata Spółki w 2005 r. oraz plany wprowadzenia RUCH S.A. na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. i pozyskania kapitału giełdy rynku publicznego na rozwój, spowodowały konieczność szybkiej i skutecznej poprawy stanu finansów Spółki. Niemal natychmiast po swoim powołaniu nowy Zarząd RUCH S.A.

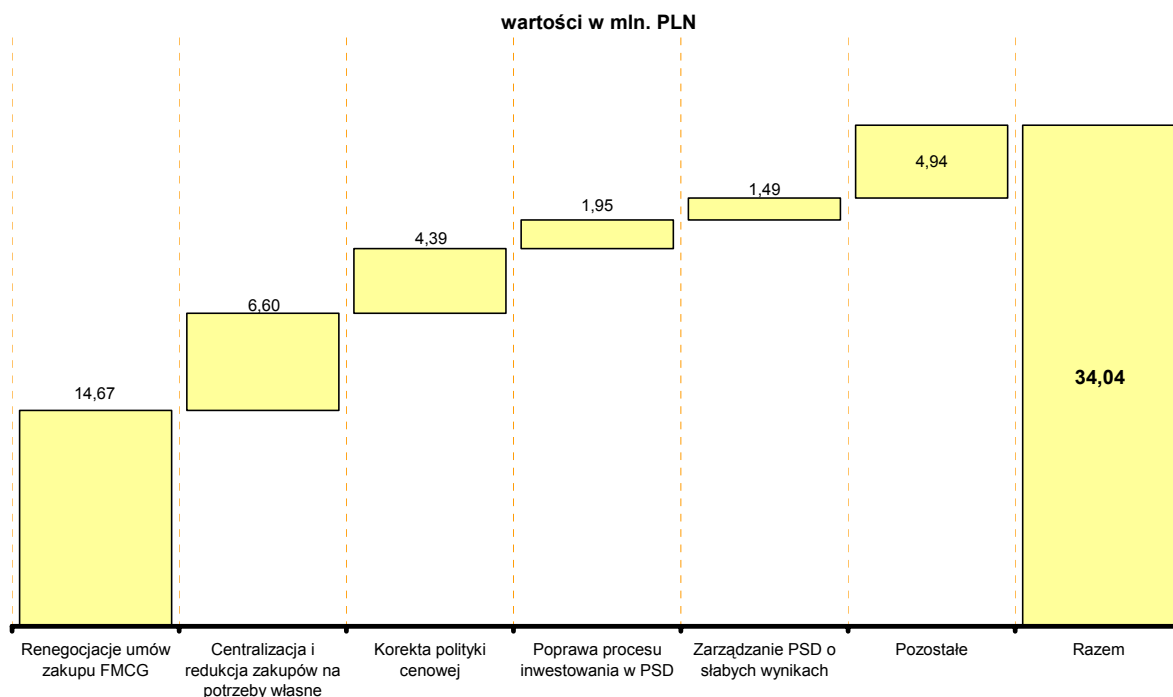
podjął decyzję o wyborze doradcy, który we współpracy ze Spółką przygotuje i pomoże we wdrożeniu planu szybkiej restrukturyzacji Spółki. Do opracowania planu działań restrukturyzacyjnych, a następnie do nadzorowania ich realizacji wybrano w drodze przetargu konsorcjum firm Hexagon Capital Sp. z o.o. – Advisors Sp. komandytowa oraz Kolaja & Partners Sp. z o.o.

W czerwcu 2006 r. został przyjęty przez Zarząd program restrukturyzacji pod nazwą „Program Szybkiej Poprawy Wyników RUCH S.A.” Zakładał on wdrożenie szeregu inicjatyw restrukturyzacyjnych w obszarach zarządzania siecią, zakupach i logistyce. W tym celu utworzone zostało Biuro Strategii i Restrukturyzacji podległe bezpośrednio Zarządowi Spółki, które kierowało programem restrukturyzacji. Do projektu zostało zaangażowanych około 150 pracowników Spółki, którzy weszli w skład kilkudziesięciu (blisko 50) inicjatyw restrukturyzacyjnych.

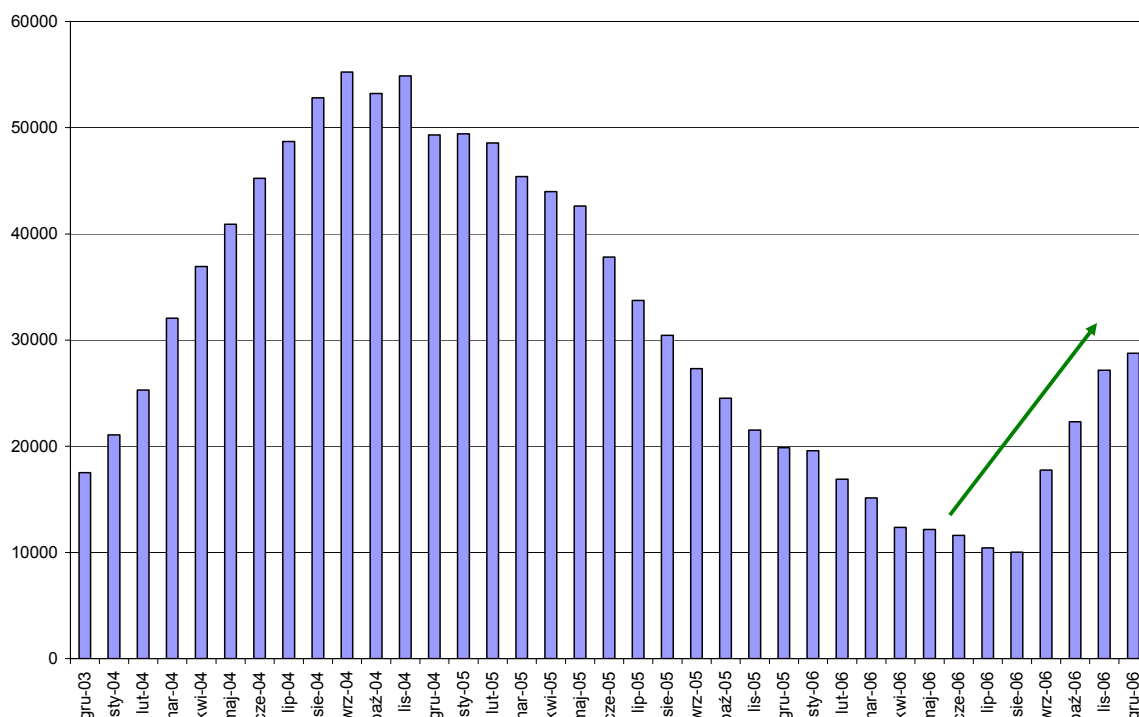
Najważniejsze spośród kilkudziesięciu zrealizowanych w 2006 r. inicjatyw restrukturyzacyjnych to:

- renegotjacja umów zakupu FMCG,
- centralizacja i redukcja zakupów na potrzeby własne,
- korekta polityki cenowej,
- poprawa procesu inwestowania w PSD,
- zarządzanie PSD o słabych wynikach.

Inicjatywy te przyniosły największe oszczędności spośród realizowanych w 2006 r. W ocenie Zarządu w wyniku prac inicjatyw restrukturyzacyjnych w 2006 r. osiągnięto dodatkowe dochody lub obniżkę kosztów, które miały łączny wpływ na wynik finansowy Spółki w wysokości co najmniej 34 mln zł.



Poprawa wyników Spółki w wyniku działań restrukturyzacyjnych jest wyraźna. Poniższy wykres obrazujący zysk ze sprzedaży (krocząco za kolejnych 12 miesięcy) pokazuje odwrócenie negatywnych tendencji i wyraźną poprawę wyników od września 2006 r.

Zysk ze sprzedaży (krocząco za ostatnich kolejnych 12 miesięcy)**Benchmarki – równanie do najlepszych**

Elementem realizacji programu restrukturyzacji było opracowanie tzw. benchmarków wewnętrznych, oddzielnie dla kolportażu, sieci, handlu oraz funkcji wsparcia dla wszystkich Oddziałów. Benchmarki wewnętrzne pozwoliły na uzyskanie porównywalności wyników poszczególnych Zespołów i Oddziałów.

Na Oddziały nałożono zadania polegające na doprowadzeniu efektywności pracy w poszczególnych obszarach Spółki do poziomu wyznaczonego przez benchmark, a tym samym dostarczeniu określonych, mierzalnych oszczędności, w tym optymalizację przepływów gotówki.

Projekt został wdrożony w lipcu 2006 r., Oddziały otrzymały cele w postaci oszacowanych możliwości oszczędności i sporządziły listę działań mających na celu obniżkę kosztów. Wykonanie tych działań było monitorowane co miesiąc w II półroczu 2006 r.

Projekt ten miał charakter komplementarny w stosunku do inicjatyw opisanych powyżej i wspierał działania programowane i realizowane centralnie. Projekt ten miał istotne znaczenie psychologiczne gdyż w zdecentralizowanej strukturze organizacyjnej RUCH S.A. nakładał jasną odpowiedzialność za realizację założonych celów na dyrektorów Oddziałów Spółki.

2.4. Zmiana statusu RUCH S.A. na spółkę publiczną notowaną na GPW – pozyskanie środków na inwestycje

Pozyskanie środków z emisji akcji na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. na rozwój Spółki oraz przeprowadzenie pierwszego etapu prywatyzacji RUCH S.A. było od początku jednym z priorytetów nowego Zarządu. W tym celu w drodze przetargu wybrano doradców: strategicznego – McKinsey & Company Poland Sp. z o.o., inwestycyjnego – Dom Maklerski BZ WBK S.A., prawnego – Hogan & Hartson Jamka Galos Sp. komandytowa. Oferującymi akcje zostali, wybrany wcześniej przez poprzedni Zarząd Spółki – Bankowy Dom Maklerski PKO BP S.A. oraz wybrany przez nowy Zarząd Dom Maklerski BZ WBK S.A. Prace nad prospektem

rozpoczęto od nowa w sierpniu 2006 r. Przyjęty przez Zarząd harmonogram zakładał emisję akcji i debiut w grudniu 2006 r. Cel ten został osiągnięty. Podkreślić należy, że przygotowanie i przeprowadzenie oferty publicznej w tak krótkim czasie (5 miesięcy) jest dowodem, iż Spółka i jej Zarząd są w stanie realizować w wyznaczonym czasie nawet niezwykle złożone projekty. Realizacja tego celu była możliwa także dzięki ścisłej współpracy z ówczesnym jedynym akcjonariuszem RUCH S.A. – Skarbem Państwa reprezentowanym przez Ministra Skarbu Państwa i jego służbami oraz dzięki współpracy z Komisją Nadzoru Finansowego.

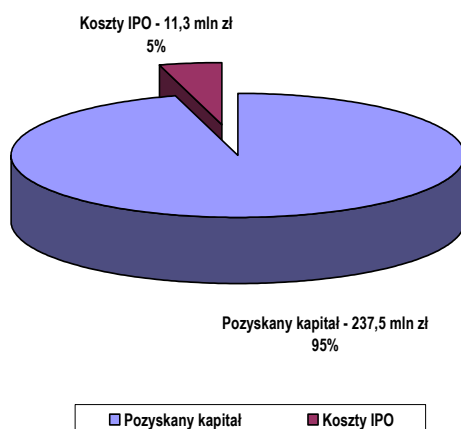
W dniu 3 listopada 2006 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały (zmienione następnie w dniu 23 listopada 2006 r.) konieczne do przeprowadzenia oferty publicznej, w tym uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o nie mniej niż 11.900.000 i nie więcej niż 15.550.000 akcji serii E w cenie nominalnej 1 zł. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie ustaliło także widełki ceny emisyjnej serii E ustalając ją na minimum 13 zł i maksymalnie 16 zł.

W dniu 1 grudnia 2006 r. Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła Prospekt emisyjny RUCH S.A. Akcje Spółki oferowane były w dwóch transzach: 5.100.000 akcji w Transzy Małych Inwestorów oraz 10.450.000 akcji w Transzy Dużych Inwestorów. W wyniku publicznej subskrypcji akcji serii E realizowanej w połowie grudnia 2006 r. Spółka wyemitowała wszystkie 15.550.000 akcji serii E po maksymalnej cenie emisyjnej 16 zł. Redukcja zleceń kupna w Transzy Małych Inwestorów wyniosła ponad 97%.

Łączna kwota pozyskana dzięki emisji akcji serii E wyniosła 248,8 mln zł, koszty emisji 11,3 mln zł, co oznacza iż Spółka pozyskała 237,5 mln zł na inwestycje.

Pierwsze notowanie praw do akcji serii E (PDA) Spółki odbyło się 22 grudnia 2006 r., cena PDA wzrosła o 21,25% do 19,40 zł, a do końca 2006 r. wzrosła do 20,24 zł, co oznacza, że wartość rynkowa Spółki na koniec 2006 r. przekroczyła 1 140 mln zł.

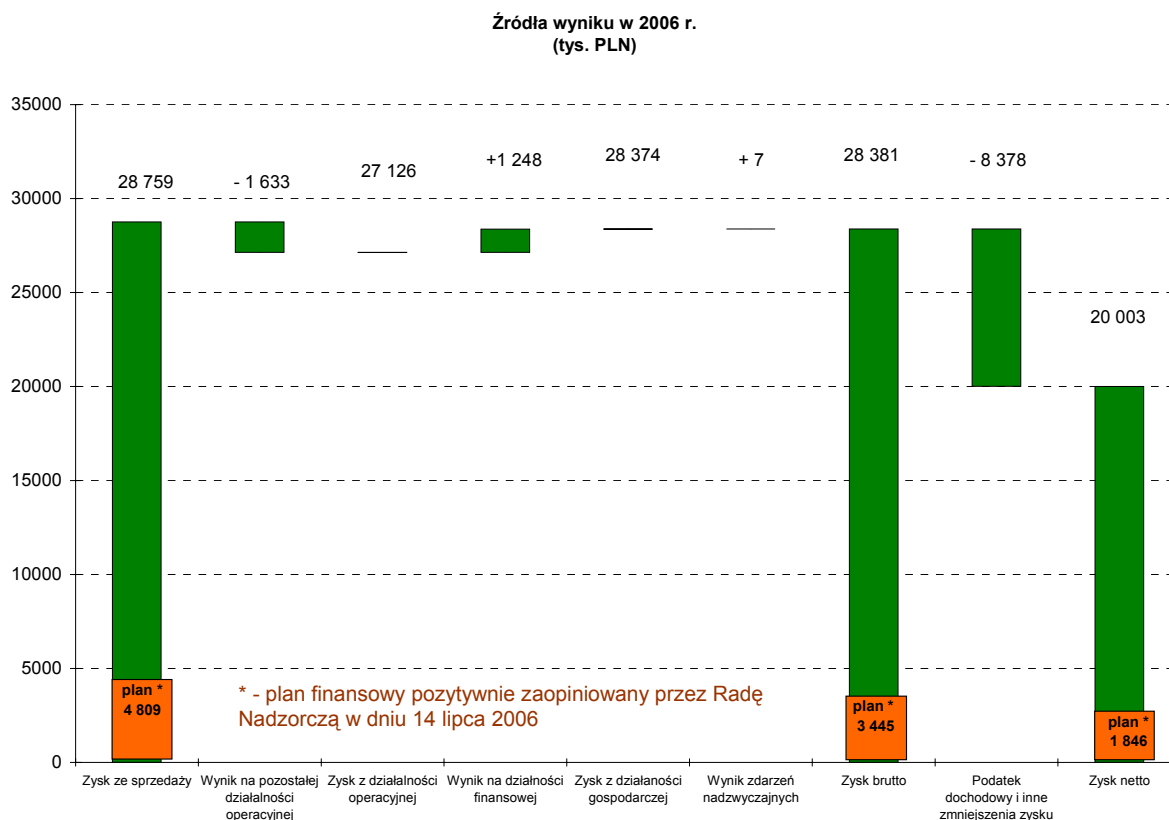
Środki z emisji akcji serii E



3. Omówienie wyników za 2006 r.

3.1. Podstawowe dane finansowe i operacyjne

W 2006 r. Spółka w istotny sposób zwiększyła efektywność prowadzonej działalności gospodarczej, co znalazło odzwierciedlenie w znaczącej poprawie sytuacji finansowej Spółki. Praktycznie wszystkie parametry finansowe oraz wskaźniki operacyjne osiągnięte w 2006 r. były lepsze od tych z 2005 r. Wynik finansowy Spółki uległ istotnej w stosunku do początkowych założeń (plan finansowy Spółki z lipca 2006 r.) poprawie, co więcej został on uzyskany głównie na działalności operacyjnej.



Szczegółowy opis danych finansowych przedstawiony jest w pkt 3.2. – 3.5. Sprawozdania, a w tabeli poniżej zaprezentowane są podstawowe dane finansowe Spółki za lata 2006 i 2005.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł	
	2006	2005
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 051 927	3 946 553
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	597 274	587 959
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	27 126	-53 335
Zysk (strata) brutto	28 381	-51 047
Zysk (strata) netto	20 003	-46 317
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-74 821	11 277
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-16 121	-34 360
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	327 022	-6 591
Przepływy pieniężne netto, razem	236 080	-29 675
Aktywa, razem	1 092 813	794 052
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	591 601	550 276
Zobowiązania długoterminowe	428	132
Zobowiązania krótkoterminowe	508 886	463 210
Kapitał własny	501 212	243 776

WYBRANE DANE OPERACYJNE	2006 r.	2005 r.
Zatrudnienie przeciętne (w etatach)	5 593	5 724
Liczba obsługiwanych punktów sprzedaży, w tym:	34 291	35 270
liczba własnych punktów sprzedaży	10 352	11 221
liczba partnerskich punktów sprzedaży	23 939	24 049

3.2. Bilans

Wartość sumy bilansowe na dzień 31 grudnia 2006 r. wyniosła 1.093 mln zł. W porównaniu do roku 2005 oznacza to wzrost o 299 mln zł, tj. o 37,6%.

Aktywa

Na wzrost aktywów Spółki największy wpływ miało pozyskanie środków z giełdy czyli przyrost inwestycji krótkoterminowych - aż o 588,9%, do poziomu 276,1 mln zł. Wzrost ten odzwierciedla sukces jakim była udana emisja akcji serii E na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w grudniu 2006 r. i pozyskanie środków finansowych na dalszy rozwój Spółki.

Kolejną pozycją bilansową, która odnotowała największy wzrost w ujęciu wartościowym, są zapasy. Wzrost ich wartości wyniósł 66 mln zł, co oznacza przyrost o 21,3% pomiędzy 1 stycznia 2006 r. a 31 grudnia 2006 r. Wzrost zapasów miał charakter jednorazowy i był spowodowany dokonaniem przedpłat za zamówione zapasy w grudniu 2006 r. z dostawą w pierwszych dniach stycznia 2007 r. Dotyczyło to m.in. przedpłat w kwocie około 33 mln zł głównie dla wydawców prasy (dostawy prasy dla OKDP) oraz przedpłat na zakup towarów FMCG dla Oddziałów Warszawa i Mazowsze. Konieczność dokonania przedpłat wynikała z produkcyjnego uruchomienia wdrożenia systemu finansowo – księgowego ORACLE w 4 oddziałach – Mazowszu, Warszawie, OKDP (Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy) oraz Centrali. Przy wdrożeniach systemów księgowych takie podejście jest standardowym rozwiązaniem stosowanym przez większość spółek, ma na celu ograniczenie ryzyka związanego z dokonaniem nieprawidłowych transferów bankowych w pierwszych dniach pracy nowego systemu. Drugim powodem wzrostu wartości stanu zapasów były zmiany cen artykułów tytoniowych, co przy nie zmienionej co do ilości wielkości zapasów skutkowało odpowiednim wzrostem ich wartości. Wzrost wartości zapasów był również efektem wzrostu skali działalności Spółki, który widoczny jest w zwiększonych przychodach ze sprzedaży.

Pozostałe pozycje aktywów nie uległy istotnym zmianom.

Pasywa

Po stronie pasywów bilansu wzrosły przede wszystkim kapitały własne z kwoty 244 mln zł na dzień 31 grudnia 2005 r. do poziomu 501 mln zł na dzień 31 grudnia 2006 r. Wzrost o 257 mln zł (105,6%) był efektem emisji 15.550.000 akcji serii E (cena emisyjna 16 zł) oraz wielkości wyniku finansowego za rok 2006. Zysk netto uległ znaczącej poprawie i wyniósł 20 mln zł.

Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 46 mln zł (9,9%) do poziomu 509 mln zł na dzień 31 grudnia 2006 r. Zobowiązania długoterminowe pozostały na bardzo niskim poziomie i na koniec 2006 r. wyniosły 428 tys. zł. Wartość rezerw ogółem spadła o 4,7 mln zł (-5,5%) do poziomu 82 mln zł, w tym rezerwy długoterminowe wzrosły o 924 tys. (22,7%) zł do 5 mln zł, natomiast rezerwy krótkoterminowe spadły o 5,8 mln zł (-7%) do 76,8 mln zł.

Tabele poniżej przedstawiają wielkość aktywów trwałych i obrotowych, kapitał własny, zobowiązania i rezerwy na zobowiązania oraz ich udział w całkowitej wartości aktywów.

Struktura aktywów w 2006 i 2005 roku

	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Aktywa trwałe	274 840	25,15%	284 041	35,77%
Wartości niematerialne	8 375	0,77%	7 179	0,90%
Rzeczowe aktywa trwałe	251 602	23,02%	264 026	33,25%
Należności długoterminowe	454	0,04%	199	0,03%
Inwestycje długoterminowe	1 412	0,13%	1 412	0,18%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 997	1,19%	11 225	1,41%
Aktywa obrotowe	817 973	74,85%	510 011	64,23%
Zapasy	373 352	34,16%	307 757	38,75%
Należności krótkoterminowe	164 655	15,07%	157 516	19,84%
Inwestycje krótkoterminowe	276 171	25,27%	40 091	5,05%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 795	0,35%	4 647	0,59%
A k t y w a r a z e m	1 092 813	100,00%	794 052	100,00%

Struktura pasywów w 2006 i 2005 roku

	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Kapitał własny	501 212	45,86%	243 776	30,70%
Zobowiązania długoterminowe	5 416	0,50%	4 196	0,53%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	4 988	0,46%	4 064	0,51%
Zobowiązania długoterminowe	428	0,04%	132	0,02%
Zobowiązania krótkoterminowe	586 185	53,64%	546 079	68,77%
Wobec jednostek powiązanych	43	0,00%	317	0,04%
Wobec pozostałych jednostek	502 234	45,96%	455 210	57,33%
Fundusze specjalne	6 609	0,60%	7 683	0,97%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	312	0,03%	148	0,02%
Rezerwa z tyt. odroczonego podatku dochodowego	0	0,00%	24	0,00%
Rozliczenia międzyokresowe	175	0,02%	77	0,01%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	76 812	7,03%	82 620	10,40%
P a s y w a r a z e m	1 092 813	100,00%	794 052	100,00%

3.3. Rachunek zysków i strat

Uproszczony rachunek zysków i strat Spółki za lata 2006 i 2005 przedstawiony jest w tabeli poniżej.

(w tys. zł)

	2006 r.	2005 r.	Zmiana 06/05
Przychody netto ogółem	4 051 927	3 946 553	2,67%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	3 454 653	3 358 594	2,86%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	597 274	587 959	1,58%
Koszty sprzedaży	427 419	427 628	-0,05%
Koszty ogólnego zarządu	141 096	140 462	0,45%
Zysk (strata) ze sprzedaży	28 759	19 869	44,74%
Pozostałe przychody operacyjne	39 979	14 338	178,83%
Pozostałe koszty operacyjne	41 612	87 542	-52,47%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	27 126	-53 335	
Przychody finansowe	2 012	3 611	-44,28%
Koszty finansowe	764	1 324	-42,30%
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	28 374	-51 048	
Zysk (strata) brutto	28 381	-51 047	
Zysk (strata) netto	20 003	-46 317	

3.3.1. Przychody

Przychody ze sprzedaży w 2006 r. wyniosły 4.052 mln zł. W porównaniu do 2005 r. wzrosły o kwotę 129 mln zł tj. o 2,7%. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż największą dynamikę wykazują przychody ze sprzedaży usług (+12,6%, do 127,1 mln zł), które również mają najwyższą rentowność. Ten pozytywny trend wzrostowy Spółka planuje utrzymać również w roku 2007.

Tabela poniżej prezentuje wartość i strukturę przychodów w latach 2005 i 2006.

(w tys. zł)

	2006 r.		2005 r.		Zmiana 06/05
	tys. zł	%	tys. zł	%	
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	3 924 816	95,87%	3 833 703	96,70%	2,38%
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	127 111	3,10%	112 850	2,85%	12,64%
Pozostałe przychody operacyjne	39 979	0,98%	14 338	0,36%	178,83%
Przychody finansowe	2 012	0,05%	3 611	0,09%	-44,28%
Razem	4 093 918	100,00%	3 964 502	100,00%	3,26%

3.3.2. Koszty

Poziom kosztów podstawowej działalności operacyjnej w 2006 r. uległ stosunkowo niewielkiej zmianie w porównaniu do 2005 r. i wyniósł 619,3 mln zł. W samej strukturze kosztów największy spadek (o 15,8%) odnotowały koszty zużycia materiałów i energii (40,2 mln zł w 2006 r.), z kolei największy wzrost (+2,6%) odnotowały usługi obce.

Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu pozostały praktycznie na poziomie roku 2005. Należy zwrócić uwagę na ten fakt ponieważ utrzymanie tych wielkości przy zwiększonej sprzedaży przyczyniło się do istotnej poprawy zyskowności Spółki w 2006 r. Poziom tych kosztów jest odzwierciedleniem sukcesu prowadzonego

procesu restrukturyzacyjnego w 2006 r. W tabeli poniżej przedstawione jest porównanie poniesionych kosztów w latach 2006 i 2005.

Analiza kosztów w latach 2006 i 2005 (w tys. zł)

Koszty według rodzaju	2006 r.	2005 r.	Zmiana 06/05
a) amortyzacja	23 937	25 225	-5,11%
b) zużycie materiałów i energii	40 163	47 687	-15,78%
c) usługi obce	305 301	297 436	2,64%
d) podatki i opłaty	18 851	18 817	0,18%
e) wynagrodzenia	174 495	177 010	-1,42%
f) ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	47 646	46 693	2,04%
pozostałe koszty rodzajowe	8 870	12 603	-29,62%
Koszty według rodzaju, razem	619 263	625 471	-0,99%
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych	-215	259	-183,01%
Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)	612	637	-3,92%
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)	-427 419	-427 628	-0,05%
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)	-141 096	-140 462	0,45%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	50 351	56 485	-10,86%

Realizując politykę transparentności w Spółce zostały utworzone rezerwy na wszystkie istotne sprawy sporne i roszczenia stron trzecich.

Zmiany stanu pozostałych rezerw krótkoterminowych

	w tys. zł	
	2006	2005
Stan na początek okresu	82 767	14 337
Zwiększenia	20 827	72 365
Rozwiązanie	26 470	3 935
Stan na koniec okresu	77 124	82 767

3.3.3. Wyniki finansowe

W 2006 r. Spółka odnotowała wzrost zysku brutto ze sprzedaży do kwoty 597,3 mln zł. Dzięki utrzymaniu kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnego zarządu na poziomie z 2005 r. Spółka uzyskała zysk ze sprzedaży w wysokości 28,8 mln zł. W porównaniu do 2005 r. jest to wynik większy o 44,7%.

Zysk z działalności operacyjnej w 2006 r. wyniósł 27,1 mln zł. Stanowi to znaczącą różnicę w porównaniu z 2005 r. gdy Spółka odnotowała stratę w kwocie 53,3 mln zł.

W 2006 r. zysk netto wyniósł 20 mln zł co stanowi przyrost do roku 2005 o 68,1 mln zł, gdy strata netto wyniosła 46,3 mln zł.

(w tys. zł)

	2006 r.	2005 r.	Zmiana 06/05
Przychody ze sprzedaży ogółem	4 051 927	3 946 553	2,67%
Wynik brutto ze sprzedaży	597 274	587 959	1,58%
Marża brutto na sprzedaży	14,74%	14,90%	-1,06%
Wynik ze sprzedaży	28 759	19 869	44,74%
Marża na sprzedaży	0,71%	0,50%	40,98%
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT)	27 126	-53 335	
Marża EBIT	0,67%	-1,35%	
EBITDA (EBIT + amortyzacja)	51 063	-28 110	
Marża EBITDA	1,26%	-0,71%	
Wynik brutto	28 381	-51 047	
Wynik netto	20 003	-46 317	

3.4. Przepływy finansowe

W 2006 r. Spółka wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne w wysokości 236,1 mln zł. Podstawowymi czynnikami, które wpłynęły na wysokość środków pieniężnych na dzień 31 grudnia 2006 r. były: pozyskanie środków pieniężnych w ofercie publicznej w kwocie 237,5 mln zł, zadłużenie w rachunku bieżącym 92,3 mln zł oraz zmiany wynikające z prowadzonej działalności operacyjnej Spółki. Zmiany te przedstawione są w tabeli poniżej.

(w tys. zł)

	2006 r.	2005 r.
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej, w tym	-74 821	11 277
Zysk (strata) netto	20 003	-46 317
Amortyzacja	23 937	25 225
Zmiana stanu rezerw	-4 744	68 931
Zmiana stanu zapasów	-65 595	-11 595
Zmiana stanu należności	-7 394	-15 012
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	-45 395	3 269
Inne	4 367	-13 224
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-16 121	-34 360
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	327 022	-6 591
Przepływy pieniężne razem	236 080	-29 675

3.5. Analiza wskaźnikowa

W 2005 r. wszystkie wskaźniki zyskowności, za wyjątkiem marży zysku brutto na sprzedaży, miały wartość ujemną. W 2006 r. wymienione wskaźniki miały wartość dodatnią, niewielki spadek w porównaniu z 2005 r. odnotowała tylko marża zysku brutto na sprzedaży.

Dwa podstawowe wskaźniki rentowności w 2005 r., podobnie jak wskaźniki rentowności, miały wartości ujemne. W 2006 r. nastąpiła znacząca poprawa ich wartości, wykazują one wartości dodatnie. Zgodnie z oczekiwaniami Zarządu w najbliższej przyszłości ich wartość ulegnie poprawie dzięki podejmowanym działaniom restrukturyzacyjnym i inwestycyjnym.

Wszystkie wskaźniki płynności w 2006 r. uzyskały wartości wyższe niż w 2005 r. Do poprawy wartości wskaźników płynności przyczynił się wzrost poziomu środków pieniężnych posiadanych na dzień 31 grudnia 2006 r. Wzrost ten został przeanalizowany w punkcie 3.2. Sprawozdania.

Wśród wskaźników efektywności działalności operacyjnej można zauważyć dwie większe zmiany. Pierwsza, to wydłużenie rotacji zapasów w 2006 r. o prawie 6 dni. Wynika to po pierwsze z faktu większych niż zwyczajowe zakupów u dostawców wskutek przyczyn opisanych w punkcie 3.2. Sprawozdania, oraz wskutek realizacji jednej z inicjatyw restrukturyzacyjnych polegającej na uzyskaniu lepszych warunków finansowych (niższych cen) przy zakupie towarów za gotówkę (skonta). Druga zmiana widoczna w tej grupie wskaźników to wydłużenie o 3 dni w 2006 r. płatności zobowiązań przez Spółkę. Wynika to zarówno z wynegocjowanych dłuższych terminów płatności, jak i poprawy zarządzania płynnością w Spółce.

W grupie wskaźników aktywności najistotniejszą rolę odgrywa cykl konwersji gotówki, który stanowi niejako podsumowanie całej tej grupy. W roku 2005 znajdował się on poniżej zera co wskazywało na lekką nadpłynność Spółki. W roku 2006 w wyniku poprawy zarządzania operacyjnego wskaźnik ten osiągnął praktycznie poziom zera, co jest optymalnym rozwiązaniem wskazującym na „idealny balans” Spółki pomiędzy nadpłynnością, a utratą płynności.

Dzięki środkom pieniężnym uzyskanym z oferty publicznej Spółka istotnie poprawiła wszystkie swoje wskaźniki zadłużenia w 2006 r. Najbardziej jest to widoczne na wskaźniku pokrycia zadłużenia kapitałem własnym, który poprawił się niemal dwukrotnie. Warto tu zwrócić uwagę na fakt, że Spółka w praktyce nie jest zadłużona długoterminowo, a wszelkie zobowiązania wynikają z bieżącej działalności operacyjnej.

Wskaźniki opisujące działalność Spółki w roku 2006 i 2005 przedstawione są w tabeli poniżej:

Wskaźniki zyskowności	2006 r.	2005 r.
Marża zysku brutto ze sprzedaży	14,74%	14,90%
Marża zysku operacyjnego	0,67%	-1,35%
Marża zysku brutto	0,70%	-1,29%
Marża zysku netto	0,49%	-1,17%
Wskaźniki rentowności	2006 r.	2005 r.
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,83%	-5,83%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	3,99%	-19,00%
Wskaźniki płynności	2006 r.	2005 r.
Wskaźnik płynności bieżącej	1,61	1,10
Wskaźnik płynności szybkiej	0,87	0,44
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,54	0,09
Wskaźniki aktywności	2006 r.	2005 r.
Rotacja należności	14,63	14,37
Rotacja zapasów	38,91	32,99
Cykl operacyjny	53,54	47,36
Rotacja zobowiązań	53,03	50,34
Cykl konwersji gotówki	0,51	-2,98
Wskaźniki zadłużenia	2006 r.	2005 r.
Stopa zadłużenia	46,61%	58,35%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym	98,41%	52,61%
Dług/EBITDA	11,59	-21,97

Metody obliczania wskaźników

Wskaźniki zyskowności

Marża zysku brutto ze sprzedaży – zysk na sprzedaży/przychody ze sprzedaży

Marża zysku operacyjnego – zysk na działalności operacyjnej/przychody ze sprzedaży

Marża zysku brutto – zysk brutto/przychody ze sprzedaży

Marża zysku netto – zysk netto/przychody ze sprzedaży

Wskaźniki rentowności

Stopa zwrotu z aktywów (ROA) – zysk netto/aktywa

Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) – zysk netto/kapitał własny

Wskaźniki płynności

Wskaźnik płynności bieżącej – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności szybkiej – (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik podwyższonej płynności – (środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe)/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźniki aktywności

Rotacja należności (w dniach) – (należności krótkoterminowe * 360 dni)/przychody ze sprzedaży

Rotacja zapasów (w dniach) – (zapasy * 360 dni)/koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów

Cykl operacyjny (w dniach) – rotacja należności + rotacja zapasów

Rotacja zobowiązań (w dniach) – (zobowiązania krótkoterminowe * 360 dni)/koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów.

Cykl konwersji gotówki operacyjny (w dniach) – cykl operacyjny – rotacja zobowiązań

Wskaźniki zadłużenia

Stopa zadłużenia – (zobowiązania długoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe)/aktywa ogółem

Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym – kapitał własny/(zobowiązania długoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe)

Dług/EBITDA – (zobowiązania długoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe)/(zysk operacyjny + amortyzacja)

EVA

Ekonomiczna wartość dodana EVA w 2006 r. wyniosła -18,2 mln zł, natomiast współczynnik EVA: -0,04. Na ujemny poziom ekonomicznej wartości dodanej i współczynnika wpłynęło pozyskanie w miesiącu grudniu 2006 r. środków z emisji akcji (ujęte w kapitałach własnych w pozycji: emisja akcji przed zarejestrowaniem podwyższenia kapitału) na kwotę 237,5 mln zł. Po wyłączeniu powyższej kwoty EVA wynosi 4,4 mln zł, natomiast współczynnik EVA osiąga poziom 0,02.

Metoda obliczania wskaźnika

$EVA = NOPAT$ (Zysk operacyjny netto po opodatkowaniu) – koszt zainwestowanego kapitału

3.6. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za 2006 r.

Wydarzenia na rynku prasy – obniżenie cen prasy

W ostatnich latach na rynku dzienników doszło do zaostrzenia konkurencji. Wprowadzono trzy nowe dzienniki ogólnopolskie, z których jeden w 2006 r. został wycofany z rynku. Efektem tych posunięć było znaczące obniżenie cen dzienników.

W przypadku czasopism, z uwagi na nasycenie rynku gadżetami oraz podejmowanie zabiegów o co najmniej utrzymanie sprzedaży, wydawcy również stosowali zmniejszanie dotychczas obowiązujących cen detalicznych.

Działania wydawców prasy spowodowały spadek cen, w konsekwencji zaś spadek wartości rynku, co miało negatywny wpływ na marże dystrybutorów prasy, w tym na marżę Spółki (w ujęciu wartościowym).

Jednakże utrzymanie tak niskich cen jest dla wydawców nieopłacalne w dłuższym okresie. Dlatego też niektórzy wydawcy, zwłaszcza tygodników, zaczęli pod koniec 2006 r. powoli podnosić ceny przy okazji zmiany formuły wydawniczej swoich tytułów. Należy przypuszczać, że takie decyzje wydawców będą kontynuowane w 2007 r.

Realizacja programu restrukturyzacji

Czynnikiem o charakterze nadzwyczajnym mającym wpływ na wyniki 2006 r. jest realizacja przez Spółkę programu restrukturyzacji („Program Szybkiej Poprawy Wyników RUCH S.A.”). Działania restrukturyzacyjne skupiają się w obszarach zarządzania siecią, zakupów oraz logistyki. Część inicjatyw została już wdrożona, co przyniosło Spółce istotne oszczędności już w 2006 r. Obecnie trwa wdrażanie pozostałych inicjatyw. Pełne efekty programu restrukturyzacji będą odzwierciedlone w wynikach 2007 r., jednak koszty przygotowania i wdrożenia programu prawie w całości obciążą wynik 2006 r.

Wydarzenia na rynku towarów FMCG – wzrost akcyzy na papierosy

W styczniu 2006 r. Ministerstwo Finansów podwyższyło o 16% akcyzę na wyroby tytoniowe. Wzrost akcyzy spowodował wzrost ceny papierosów co negatywnie wpłynęło tak na poziom sprzedaży (spadek popytu poprzez przeczucie się na substytuty np. tytoń do palenia, lub zakupy konsumentów na czarnym rynku) jak i na poziom marż uzyskiwanych ze sprzedaży papierosów (finalny wzrost ceny detalicznej nie odzwierciedla w pełni wzrostu akcyzy).

Zwiększone zapasy związane z utworzeniem Działu Operacji Księgowych

Ze względu na planowane na początek roku 2007 r. utworzenie w 4 oddziałach: Mazowszu, Warszawie, Oddziale Krajowej Dystrybucji Prasy oraz Centrali, Działu Operacji Księgowych (DOK) pracującego w nowym systemie finansowo – księgowym ORACLE i związane z tym planowane na styczeń 2007 r. czasowe zawieszenie wykonywania płatności na rzecz dostawców, Spółka pod koniec 2006 r. celem zabezpieczenia ciągłości funkcjonowania, dokonała istotnych przedpłat tak na prasę jak i na artykuły FMCG. Płatności (przedpłaty) na rzecz dostawców zostały zrealizowane w grudniu 2006 r., dostawy towarów zaś sukcesywnie w styczniu 2007 r. Przy wdrożeniach systemów księgowych takie podejście jest standardowym rozwiązaniem stosowanym przez większość spółek i ma na celu ograniczenie ryzyka związanego z dokonaniem nieprawidłowych transferów bankowych w pierwszych dniach pracy nowego systemu.

4. Działalność Spółki

4.1. Przegląd działalności

Działalność operacyjna RUCH S.A. koncentrowała się w 2006 r. na trzech segmentach – kolportażu, sprzedaży artykułów FMCG oraz sprzedaży usług. Dwa pierwsze segmenty – kolportaż oraz sprzedaż artykułów FMCG były w 2006 r. podstawowym obszarem działalności. Segment usług jest stosunkowo nowym obszarem działalności Spółki, w porównaniu z poprzednimi i wykazuje dużą dynamikę wzrostu. Jest to tym bardziej istotne, iż segment sprzedaży usług charakteryzuje się wysoką rentownością - jego rozwój pozytywnie wpłynie na wyniki osiągane przez Spółkę w najbliższych latach. Segment usług obejmuje usługi okołosprzedażowe (metkowanie, inwertowanie, dekompletacja, pakowanie, foliowanie, segregacja, monitorowanie sprzedaży tytułów, przewóz prasy), promocyjne (ekspozycja tytułów, ulotki) oraz reklamy zewnętrznej (Citylight).

Spółka jest liderem na krajowym rynku sprzedaży prasy oraz pod względem liczby punktów sprzedaży działających pod jedną marką (ponad 9 tys. punktów sprzedaży detalicznej). Daje to Spółce dużą przewagę konkurencyjną nad innymi podmiotami działającymi na rynku kolportażu i FMCG. Możliwość dostępu do szerokiego spektrum klientów pozytywnie wpływa na możliwość zwiększenia sprzedaży w każdym z segmentów działalności Spółki.

Oprócz szans jakie daje Spółce jej obecna pozycja rynkowa i podejmowane nowe inicjatywy, RUCH S.A. stoi również przed równie wymagającym zadaniem, jakim jest obrona tej pozycji przed konkurencją. Wzrost konkurencji na rynku kolportażu – Kolporter czy też HDS, rozwój sieci handlowych typu „convenience store” np. Żabka, powoduje, że rynki na których działa Spółka stają się coraz bardziej wymagające. Będąc w takiej sytuacji Spółka ciągle poprawia swoją działalność operacyjną zarówno pod względem jakości, jak i efektywności cenowej. Dodatkowo Spółka rozwija działalność w nowych segmentach (usługi: promocje, Citylight) jak również przygotowuje się do podjęcia działalności związanej w wykorzystaniem nieruchomości Spółki (projekty deweloperskie). Zdaniem Zarządu podejście polegające na ciągłym rozwoju dotychczasowych usług i poszukiwaniu nowych obszarów działalności pozwoli na utrzymanie dotychczasowej pozycji lidera, a wręcz na powiększenie dystansu, który dzieli RUCH S.A. od konkurencji.

Spółka w 2006 r. zintensyfikowała działania w zakresie ekspozycji wydawnictw prasowych oraz artykułów FMCG w sieci sprzedaży. Oferta dotycząca promocji w sieci sprzedaży RUCH S.A. obejmuje różnorodne rozwiązania dedykowane producentom i wydawcom. Najbardziej prestiżowym nośnikiem jest Citylight - w 2006 r. Spółka rozbudowała sieć tych nośników do ponad 1,72 tys. szt. Spółka aktywnie rozwija także sprzedaż doładowań telefonów komórkowych poprzez elektroniczne terminale instalowane w punktach sprzedaży RUCH S.A. W 2006 r. Spółka zwiększyła ilość terminali o ponad 80% do około 4,7 tys. szt. Dostawcami urządzeń (terminali) i usługi (doładowania) są Mennica Polska S.A. oraz Paytel Sp. z o.o.

4.2. Sprzedaż, rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

4.2.1. Wielkość i struktura sprzedaży

Jak zostało opisane w punkcie 4.1. Sprawozdania działalność Spółki koncentruje się na trzech segmentach – kolportażu, sprzedaży FMCG oraz sprzedaży usług. Wartość i struktura przychodów ze sprzedaży Spółki w poszczególnych segmentach działalności przedstawiona jest w tabeli poniżej.

Wartość i struktura przychodów ze sprzedaży Spółki wg podstawowych segmentów działalności

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż towarów i materiałów	3 924 816	96,86%	3 833 703	97,14%
Kolportaż prasy	1 512 128	38,53%	1 606 066	41,89%
Sprzedaż artykułów FMCG	2 402 290	61,21%	2 215 375	57,79%

Sprzedaż materiałów	10 398	0,26%	12 262	0,32%
Sprzedaż usług	127 111	3,14%	112 850	2,86%
Przychody ze sprzedaży razem	4 051 927	100,00%	3 946 553	100,00%

RUCH S.A. prowadzi sprzedaż dwoma podstawowymi kanałami dystrybucji: hurtowym i detalicznym (przy czym kanał detaliczny stanowi ta część własnej sieci detalicznej, którą Spółka zarządza bezpośrednio, pozostała część sieci własnej jest traktowana jako kanał hurtowy). Kanały hurtowy i detaliczny miały w 2006 r. odpowiednio około 66% i 30% udziału w przychodach ze sprzedaży towarów. Trzecim kanałem sprzedaży, mniej istotnym ze względu na niski udział w przychodach ze sprzedaży towarów, jest sprzedaż prasy w prenumeracie. Wielkość sprzedaży w podziale na poszczególne kanały dystrybucji przedstawiona jest w tabeli poniżej.

Kanały dystrybucji - struktura przychodów ze sprzedaży towarów

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż hurtowa	2 580 425	65,92%	2 589 441	67,76%
Sprzedaż detaliczna	1 181 383	30,18%	1 082 661	28,33%
Sprzedaż prasy w prenumeracie	152 611	3,90%	149 339	3,91%
Suma:	3 914 419	100,00%	3 821 441	100,00%

Kolportaż prasy

W 2006 r. sprzedaż prasy w RUCH SA zmalała o 3,1% w stosunku do 2005 r., spadek sprzedaży jest spowodowany przede wszystkim:

- zmianami w sieci sprzedaży - utratą sieci dzierżawionej (zmniejszeniem liczby PSD), zakończeniem współpracy z PKN Orlen i POLOmarket (co miało miejsce pod koniec 2005 r.) oraz rozwojem sieci konkurencyjnych,
- pogorszeniem struktury sprzedaży - sprzedaż czasopism przenosi się do centrów handlowych i salonów prasowych,
- spadkiem sprzedaży prasy w Polsce w roku 2006 r.

Struktura przychodów z kolportażu

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
sprzedaż detaliczna	303 308	20,06%	286 626	17,85%
sprzedaż hurtowa	1 056 209	69,85%	1 170 102	72,85%
prenumerata	152 611	10,09%	149 339	9,30%
Sprzedaż prasy razem	1 512 128	100,00%	1 606 067	100,00%

Sprzedaż artykułów FMCG

W 2006 r. sprzedaży FMCG wzrosła o 8,4% w stosunku do roku 2005, wzrost sprzedaży związany jest przede wszystkim z:

- dalszym rozwojem sieci przedstawicieli handlowych, pozyskaniem nowych odbiorców a tym samym zwiększeniem wartości sprzedaży przypadającej na jednego przedstawiciela,
- rozszerzeniem, uatrakcyjnieniem oraz lepszym dostosowaniem do potrzeb rynku oferty asortymentowej,
- polepszeniem warunków zakupowych towarów pozaprasowych a tym samym uatrakcyjnieniem cen produktów oferowanych na rynku,

- organizowaniem akcji promocyjnych (obejmujących swoim zasięgiem cały kraj) – wydawanie gazetek promocyjnych docierających zarówno do klientów hurtowni jak i detalicznych punktów sprzedaży.

Struktura przychodów ze sprzedaży artykułów FMCG

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
sprzedaż detaliczna	878 074	36,55%	796 036	35,93%
sprzedaż hurtowa	1 524 216	63,45%	1 419 339	64,07%
Sprzedaż FMCG razem	2 402 290	100,00%	2 215 375	100,00%

Sprzedaż usług

W 2006 r. przychody ze sprzedaży usług wyniosły 127,1 mln zł co oznacza wzrost o 12,6% w stosunku do roku 2005, wzrost sprzedaży związany jest z rozwojem usług ekspozycyjno-informacyjnych, promocji i dystrybucji, które w porównaniu z rokiem 2005 odnotowały wzrost o 37,8% (20,3 mln zł) do poziomu 73,9 mln zł.

Struktura przychodów ze sprzedaży usług

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Usługi ekspozycyjno-informacyjne, promocji i dystrybucji	73 904	58,14%	53 635	47,53%
Usługi dzierżawy i najmu	34 888	27,45%	39 922	35,38%
Pozostałe usługi	18 319	14,41%	19 293	17,09%
Sprzedaż usług razem	127 111	100,00%	112 850	100,00%

4.2.2. Rynki zbytu

Podstawowym rynkiem, na którym działa Spółka jest Polska. Sprzedaż usług oraz produktów na eksport wyniosła w 2006 r. 0,6% sprzedaży ogółem i nie ma istotnego znaczenia dla Spółki.

Struktura terytorialna przychodów ogółem

Wyszczególnienie	tys. zł		Zmiana 2006/2005	
	2006 r.	2005 r.	tys. zł	%
Kraj	4 049 462	3 944 359	105 103	2,66%
Eksport	1 670	1 465	205	13,99%
Dostawa wewnątrzwspólnotowa	795	729	66	9,05%
Przychody ogółem	4 051 927	3 946 553	105 374	2,67%

Kolportaż

Kolportaż prasy prowadzony jest w dwóch podstawowych formach – jako sprzedaż egzemplarzowa, na warunkach pełnego prawa zwrotu egzemplarzy niesprzedanych, oraz w prenumeracie, na podstawie umów o kolportaż z wydawcami. Sprzedaż egzemplarzowa prasy prowadzona jest jako sprzedaż detaliczna – przez tę część własnej sieci punktów sprzedaży detalicznej, którą Spółka zarządza bezpośrednio, oraz jako sprzedaż hurtowa – przez sieć własną wynajmowaną (sieć kiosków dzierżawionych) i sieć partnerską. Ogółem w 2006 r. Spółka dostarczała prasę do sieci około 34,3 tys. punktów sprzedaży detalicznej.

Klientami sieci detalicznej własnej są klienci indywidualni dokonujący zakupów pod wpływem impulsu zazwyczaj prasy oraz drobnych artykułów FMCG takich jak papierosy, bilety komunikacji miejskiej i karty telefoniczne..

Odbiorcami hurtowymi prasy jest przede wszystkim sieć kiosków dzierżawionych Spółki (ponad 5,7 tys.) oraz sieci i punkty partnerskie (łącznie około 24 tys.). Należą do nich sieci sklepów detalicznych, stacji paliwowych, salonów prasowych oraz niezrzeszone punkty sprzedaży detalicznej. Struktura klientów hurtowych jest bardzo rozdrobniona.

Drugim kanałem kolportażu jest prenumerata (głównie instytucjonalna). W 2006 r. Spółka dostarczała prasę do ok. 80 tys. prenumeratorów (wzrost o około 10 tys., przede wszystkim z uwagi na wprowadzenie prenumeraty teczkowej „Gazety Wyborczej” oraz aktywizacji prenumeraty). W 2006 r. Spółka sprzedała w prenumeracie ok. 60 mln egz., czyli więcej o ok. 10,6 mln egz. w stosunku do 2005 r.

Sprzedaż artykułów FMCG

Detal FMCG

Klientami sieci detalicznej własnej są klienci indywidualni dokonujący zakupów pod wpływem impulsu, są to zazwyczaj drobne zakupy artykułów FMCG takich jak papierosy, bilety komunikacji miejskiej, karty telefoniczne. Klient dokonując zakupu jednego z wyżej wspomnianych produktów niejako przy okazji dokonuje także zakupów innych produktów oferowanych przez Spółkę, w tym także prasy.

Hurt FMCG

Odbiorcami hurtowymi artykułów FMCG jest przede wszystkim sieć kiosków dzierżawionych Spółki (ponad 5,7 tys.) oraz niezależne podmioty gospodarcze, których głównym przedmiotem działalności jest handel detaliczny i hurtowy. Należą do nich sieci sklepów detalicznych, salonów prasowych oraz niezrzeszone punkty sprzedaży detalicznej. Struktura klientów hurtowych jest bardzo rozdrobniona.

Sprzedaż hurtowa odbywa się za pośrednictwem 14 centrów logistycznych oraz sieci 171 hurtowni (w tym 14 farmaceutycznych). W 2006 r. działania Spółki koncentrowały się na poprawie jakości obsługi klientów oraz podwyższeniu standardów oferowanych usług. Oferta produktów dostępna w kanale hurtowym obejmuje ponad 8.000 produktów. Lista produktów ulega weryfikacji pod kątem kategorii produktów, producentów i formatów odbiorców.

Hurtowa sprzedaż towarów w RUCH S.A. prowadzona jest w oparciu o:

- system sprzedaży stacjonarnej (70%) – sprzedaż na miejscu w hurtowni, zakupy w tym systemie wybierają głównie klienci z kiosków, mniejszych sklepów spożywczych oraz klienci instytucjonalni, atutem Spółki jest duża liczba hurtowni rozproszonych na terenie całego kraju;
- system serwisowy (30%) - zamówienia są dokonywane u przedstawicieli handlowych, a następnie realizowana jest dostawa do odbiorcy, udział tego systemu obsługi klientów systematycznie wzrasta.

Usługi

Nabywcami usług Spółki w zakresie usług okołosprzedażowych i promocyjnych są głównie dostawcy prasy (wydawcy) oraz artykułów FMCG, w zakresie reklamy outdoorowej (sprzedaż powierzchni reklamowej Citylight) – domy mediowe i wydawcy prasy.

Usługi dzierżawy i najmu świadczone są głównie na rzecz indywidualnych dzierżawców punktów sprzedaży detalicznej Spółki.

4.2.3. Źródła zaopatrzenia

Dostawcy prasy (wydawcy)

Najwięksi dostawcy prasy (wydawcy) współpracujący z RUCH S.A. (kolejność alfabetyczna) to:

1. Agora S.A. z siedzibą w Warszawie

2. Axel Springer Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
3. De Agostini Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
4. Edipresse Polska S.A. z siedzibą w Warszawie
5. Egmont Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
6. G+J Gruner+Jahr Polska Sp. z o.o. & Co Spółka Komandytowa z siedzibą w Warszawie
7. Grupa Wydawnicza „Infor” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
8. H. Bauer Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Marquard Sport Media Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
10. Media Express Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
11. Phoenix Press Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu
12. Polskie Media Amer.Com S.A. z siedzibą w Poznaniu
13. Presspublica Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
14. Spółdzielnia Pracy „Polityka” z siedzibą w Warszawie
15. Wydawnictwo WESTA-DRUK z siedzibą w Łodzi

Udział żadnego z powyższych dostawców prasy nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem. Łączna wartość dostaw od wyżej wymienionych podmiotów stanowi ponad 60% obrotów z wydawcami.

Dostawcy artykułów FMCG

W 2006 r. Spółka dokonywała zakupów artykułów FMCG na bazie podpisanych kontraktów centralnych (zawieranych w Centrali), jak również częściowo na bazie kontraktów lokalnych (zawieranych w Oddziałach). Do końca czerwca 2007 r. wszystkie kontrakty lokalne powinny zostać zastąpione kontraktami centralnymi. Taka forma współpracy z dostawcami pozwoli Spółce na osiągnięcie lepszych warunków zakupowych, co tym samym przełoży się na zwiększenie rentowności ze sprzedaży artykułów FMCG. Pełna centralizacja zarządzania w obszarze zakupów umożliwi optymalizację i ujednolicenie listy naszych dostawców i asortymentu. Centralne zarządzanie listą asortymentową pozwoli także uzyskać większą kontrolę w zakresie gospodarki magazynowej i sprzedaży artykułów FMCG.

Najwięksi dostawcy artykułów FMCG współpracujący z RUCH S.A. (kolejność alfabetyczna) to:

1. Altadis Polska S.A. z siedzibą w Radomiu
2. British American Tobacco Polska S.A. z siedzibą w Augustowie
3. Gallaher Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Poddębicach
4. Gillette Group Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
5. Imperial Tobacco S.A. z siedzibą w Jankowicach
6. Philip Morris Polska S.A. z siedzibą w Krakowie
7. Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie
8. Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
10. Scandinavian Tobacco S.A. z siedzibą w Jaworniku

Łączna wartość dostaw od powyższych dostawców przekracza 66% obrotów z dostawcami artykułów FMCG.

Wartość dostaw Philip Morris Polska S.A. na rzecz Spółki w 2006 r. przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem. Współpraca z Philip Morris Polska S.A. odbywa się na podstawie Umowy sprzedaży hurtowej nr 549/2004 z 2004 r., Umowy dystrybucyjnej nr 551/2004 z 2004 r., Umowy o przekazywanie danych

nr 550/2004 z 2004 r. oraz Umowy ekspozycyjnej nr 238/2006 z 2006 r. Nie istnieją żadne powiązania pomiędzy Philip Morris Polska S.A. a Spółką inne niż wskazane powyżej.

4.2.4. Uzależnienie od dostawców i odbiorców

Spółka nie jest uzależniona od dostawców lub odbiorców. Ewentualna rezygnacja przez niektórych z najważniejszych dostawców lub wydawców ze współpracy byłaby niekorzystna dla Spółki ze względu na ograniczoną zastępowalność najważniejszych artykułów FMCG (np. niektórych marek papierosów) oraz praktycznie niemożność zastąpienia niektórych tytułów prasowych innymi. W praktyce, ze względu na obustronne korzyści i pozycję rynkową Spółki, jest to mało prawdopodobne. Spółka jest ważnym kanałem sprzedaży zarówno wyrobów tytoniowych, biletów oraz najważniejszych tytułów prasowych i ewentualna rezygnacja z dostaw na rzecz Spółki byłaby dotkliwa i niekorzystna także dla dostawców RUCH S.A.

4.3. Otoczenie rynkowe – konkurenci, warunki w branży

4.3.1. Kolportaż

Rynek hurtowy

Poniżej przedstawione zostały udziały kolporterów w rynku prasy w Polsce, opracowane po raz pierwszy przez Izbę Wydawców Prasy (IWP) na podstawie informacji udzielonych na początku 2006 r. przez wydawców – członków IWP. Poniższe dane odzwierciedlają ilościowe udziały kolporterów w nakładach (a nie sprzedaży) prasy.

Udziały kolporterów w rynku prasy ogółem w Polsce

Kolporter	Udział w rynku wg danych IWP (%)
RUCH S.A.	43,80%
Kolporter S.A.	33,90%
HDS Polska Sp. z o.o.	6,80%
Garmond Press S.A.	5,50%
Franpress Sp. z o.o.	3,20%
Pozostali	6,80%

Źródło: „Press”, sierpień 2006 i Izba Wydawców Prasy, luty 2006

Związek Kontroli Dystrybucji Prasy (ZKDP) prowadził w sposób ciągły i systematyczny szczegółowe badania o ilościowych nakładach oraz rozpowszechnianiu prasy wydawanej i zgłoszonej do badania przez członków Związku.

Biorąc pod uwagę dane ogłaszane przez ZKDP, Spółka posiadała ok. 43% udział w polskim rynku prasy w ujęciu ilościowym (w sprzedaży egzemplarzowej i prenumeracie) i była wiodącym kolporterem w Polsce. Należy podkreślić, że analizy rynku wydawniczego prowadzone przez ZKDP nie obejmowały wszystkich wydawców i ich tytułów. Jednakże w związku z tym, że nie było w Polsce innej instytucji prowadzącej tego typu badania, dane ZKDP można traktować jako dane szacunkowe o udziałach rynkowych, z wyjątkiem rynku prenumeraty.

Rynek sprzedaży detalicznej wydawnictw oraz prenumeraty

Sprzedaż wydawnictw w 2006 r. prowadziło w Polsce ponad 76 tys. punktów sprzedaży detalicznej. W poniższej tabeli została przedstawiona szacunkowa liczba punktów sprzedaży detalicznej obsługiwanych w 2006 r. przez największych kolporterów.

Punkty sprzedaży detalicznej prasy w Polsce

Kolporter	Liczba punktów	Udział (%)
RUCH S.A.	34 291	44,96%
Kolporter S.A.	28 500	37,37%
Garmond Press S.A.	4 493	5,89%
Franpress Sp. z o.o.	4 559	5,98%
HDS Polska Sp. z o.o.	4 429	5,80%
Razem	76 272	100,00%

Źródło: Dane własne RUCH S.A.

Liczba punktów sprzedaży w Polsce w 2006 r. wzrosła w porównaniu do 2005 r. o ponad 4 tys. Spółka dostarczała prasę do największej liczby punktów sprzedaży, udział ten w 2006 r. wynosił ok. 45% w ilości punktów ogółem. Kolporterzy dostarczali prasę do własnych oraz partnerskich punktów sprzedaży. Wiodący kolporterzy budowali sieć pod własnymi markami. Podobnie jak w innych krajach, dała się zauważyć i w Polsce tendencja do przesuwania popytu na wydawnictwa (zwłaszcza o rzadszych częstotliwościach ukazywania) do dużych punktów sprzedaży, zlokalizowanych głównie w centrach handlowych i przy traktach komunikacyjnych. W 2006 r. Spółka sprzedała w punktach sprzedaży około 634,5 mln egz., czyli mniej o około 32,5 mln egz. W stosunku do 2005 r. Spadek sprzedaży w RUCH S.A. był spowodowany przede wszystkim zmniejszeniem sieci sprzedaży (zmniejszenie liczby PSD, utrata pod koniec 2005 r. sieci partnerskich: PKN ORLEN i POLOmarket) oraz pogorszeniem struktury sprzedaży (zmiana przyzwyczajeń klientów, którzy dokonywali coraz więcej zakupów prasy w sieciach hiper- i supermarketów, do których Spółka nie dostarczała prasy) oraz spadkiem sprzedaży prasy w Polsce.

4.3.2. Artykuły FMCG

Wartość rynku FMCG w Polsce w 2006 r. wyniosła ok. 140,0 mld zł, a do 2010 r. - wg szacunków - ma osiągnąć 157,1 mld zł. Dystrybucja tych artykułów podlega silnej konkurencji, która rośnie wraz ze wzrostem znaczenia nowoczesnych kanałów dystrybucji (hiper- i supermarketów, sieci sklepów osiedlowych oraz sklepów dyskontowych). Zyskowność na rynku jest silnie zależna od kanału sprzedaży (hurtowy lub detaliczny) i jest różna dla poszczególnych kategorii produktowych. W sprzedaży detalicznej marże są 2-3-krotnie wyższe niż w sprzedaży hurtowej.

Hurtowy rynek artykułów FMCG

Na rynku hurtowej dystrybucji artykułów FMCG działają następujące grupy podmiotów:

- hurtownie o zasięgu ogólnopolskim – są to sieci hurtowe działające na terenie całego kraju, współpracujące bezpośrednio z producentami;
- hurtownie o zasięgu ponadregionalnym – hurtownie działające na terenie kilku województw ściśle współpracujące z producentami;
- hurtownie regionalne – hurtownie o silnej pozycji regionalnej, aktywne głównie w jednym województwie, współpracujące z producentami, są to głównie przedsiębiorstwa z kapitałem polskim, zwykle posiadające od 1 do 4 oddziałów;
- hurtownie lokalne – hurtownie działające na rynkach lokalnych, zwykle jako podhurtownicy, które nie współpracują bezpośrednio z producentami, jest to najliczniejsza grupa hurtowni – istnieje ich około 6 tys., jednak liczba ta z roku na rok maleje.

W strukturze obrotów największych przedsiębiorstw hurtu FMCG dominują towary ogólnospożywcze. Uzupełnieniem (w skali nieprzekraczającej 10 proc.) są tzw. artykuły pozostałe. Większość wśród największych przedsiębiorstw to firmy zajmujące się tylko handlem hurtowym. Są wśród nich jednak przedsiębiorstwa realizujące sprzedaż hurtowo-detaliczną (Makro Cash&Carry, Selgros), jak i przedsiębiorstwa mające własne sieci detaliczne (Eurocash, EMPERIA dawniej Eldorado), które w strukturze swojej sprzedaży 40% realizują poprzez sprzedaż hurtowni. Zaplecze detaliczne rozbudowuje coraz więcej hurtowni, np. Makro Cash&Carry realizuje projekt pod nazwą Sklepy Aro, który skupił już 3,3 tys. sklepów otrzymujących wsparcie marketingowe.

Główne tendencje na rynku hurtowym FMCG są następujące:

- rynek hurtowy cechuje się rosnącą koncentracją kapitałową – w wyniku procesów konsolidacyjnych liczba hurtowni maleje;
- rosnąca specjalizacja branżowa hurtowni;
- zmniejszanie udziałów dystrybucji hurtowej spowodowane rozwojem nowoczesnych kanałów dystrybucji, takich jak sieci sklepów wielkoformatowych, które zaopatrują się u producentów;
- budowa przez sieci hurtowe własnych sieci detalicznych.

Detaliczny rynek artykułów FMCG

W 2006 r. całkowita liczba placówek handlowych wzrosła o około 2%. Liczba sklepów sprzedających produkty FMCG jest szacowana na około 244 tys. (Źródło: GfKPolonia, Raport strategiczny. Dystrybucja FMCG w Polsce, luty, 2007)

Najbardziej widoczne zmiany na polskim rynku detalicznym dotyczą rozwoju sieci handlowych oraz formatów / segmentów sklepów. Dalszy rozwój sieci handlowych będzie postępował w następującym kierunku:

- otwierania sklepów mniejszego formatu przez sieci hipermarketów,
- uzupełniania oferty supermarketów spożywczych przez specjalistyczne sklepy,
- otwierania sklepów spożywczych przez sieci niespożywcze np. Kolporter „Markeciki Spożywcze”,
- rozszerzenia oferty sklepów – stacje benzynowe koło supermarketów,
- sprzedaży przez Internet – dodatkowe kanały dystrybucji (np. sieci: Piotr i Paweł, Bomi),
- otwierania specjalistycznych sklepów koło kawiarenek (np. Gift shop koło kawiarenek Wedla),
- otwierania kawiarenek przy sklepach sieci Alma.

Będzie również następował dalszy rozwój międzynarodowych i polskich sieci franczyzowych. Oprócz działających już na bazie franczyzy sieci, nowe sieci planują rozwój w tym kierunku np. Carrefour planuje otwarcie dwóch sklepów franczyzowych w Warszawie o powierzchni 80-500 m². Rozwój sieci będzie następował w niszach na rynku sieci delikatesów i sklepów specjalistycznych.

Wyższa konkurencyjność w rynku powinna doprowadzić do zwiększenia profesjonalizacji oraz koncentracji podstawowych kanałów dystrybucji. Trend ten jest już częściowo widoczny w dynamicznym rozwoju sieci lokalnych sklepów (np. Żabka, Groszek itp.). Mają one silną pozycję konkurencyjną i dużą siłę przetargową wynikającą z silnej koncentracji kapitału, zastosowania nowoczesnych technologii w logistyce i technik sprzedaży oraz wykorzystania efektów skali działania po stronie zakupowej. Demograficzna specyfika Polski, cechująca się znacznym rozproszeniem ludności (około 44% ludzi mieszkających w miastach poniżej 10 tys. mieszkańców), powinna jednak zagwarantować, że znaczna część małych sklepów utrzyma się na rynku.

Główne tendencje na rynku sprzedaży detalicznej FMCG to:

- oczekiwany dalszy wzrost wartości rynku FMCG w Polsce;
- nieznaczny wzrost liczby sklepów ogółem;

- dynamiczny rozwój sklepów dyskontowych oraz supermarketów; widoczny trend przesuwania się tych formatów w kierunku mniejszych miejscowości;
- konsolidacja sieci sprzedaży, przejmowanie sieci małych sklepów osiedlowych przez dużych operatorów (Eurocash, EMPERIA dawniej Eldorado);
- koncentracja sprzedaży w sklepach wielkopowierzchniowych – wg Forum Dystrybucja 2006 organizowanego przez GfK Polonia sprzedaż w sklepach wielkopowierzchniowych ma w niedalekiej przyszłości osiągnąć 60% sprzedaży FMCG;
- do około 2010 r. liczba i obroty małych sklepów będą nadal znaczące, głównie ze względu na fakt, iż ponad 1/3 populacji mieszka na wsi i w małych miastach, Polacy cechują się niską mobilnością i stosunkowo małą liczbą samochodów, a warunki mieszkaniowe zmuszają do częstszych i mniejszych zakupów.

4.3.3. Usługi

Według danych opublikowanych przez Izbę Gospodarczą Reklamy Zewnętrznej, przychody największych polskich firm outdoorowych wyniosły 523,8 mln zł w 2006 r. co oznacza 10% wzrost w stosunku do 2005 r. Według Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej dynamika wzrostu rynku reklamy zewnętrznej utrzyma się także w 2007 r. Spółka wykorzystuje pozytywne trendy na rynku reklamy zewnętrznej i rozwija sieć nośników Citylight. W 2006 r. Spółka zamontowała 213 szt. nowych nośników Citylight, zwiększając stan posiadania do 1724 nośników Citylight na koniec 2006 r.

Rynek outdooru – nośnik Citylight

Citylight stan na koniec 2006 r.	Liczba sztuk	Udział (%)
AMS	11,37 tys.	54,93%
Clear Chanel Poland	6,33 tys.	30,58%
RUCH S.A.	1,72 tys.	8,31%
Business Consulting	1,00 tys.	4,83%
Stroer	0,28 tys.	1,35%
Razem	20,70 tys.	100,00%

Źródło: dane własne RUCH S.A. oraz z materiałów Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej na koniec 2006 r.

4.4. Zrealizowane inwestycje

Wartość zrealizowanych w 2006 r. inwestycji wyniosła 15,8 mln zł, oznacza to spadek o ponad 20,6 mln zł (-56,72%) w stosunku do inwestycji zrealizowanych w roku 2005 r. Spadek wartości inwestycji w 2006 r. związany jest z realizacją programu restrukturyzacji Spółki oraz pracami przygotowującymi założenia dla wieloletniego planu inwestycji - Programu Inwestycji na 2007 – 2009 r. o łącznej wartości około 572 mln zł. Spółka zakładała rozpoczęcie w ostatnim kwartale 2006 r. inwestycji o wartości około 22 mln zł, wchodzących w skład Programu Inwestycji, jednak ze względu na pozyskanie środków z emisji akcji serii E dopiero pod koniec grudnia 2006 r. realizacja tych inwestycji została przesunięta na 2007 r.

Wydatki inwestycyjne wg grup aktywów trwałych w latach 2005-2006

Wyszczególnienie	2006 r.		2005 r.	
	w tys. zł	%	w tys. zł	%
Grunty	14	0,13%	19	0,06%
Budynki	2 139	19,44%	8 975	29,07%
Maszyny i urządzenia	2 925	26,58%	6 049	19,59%
Środki transportu	128	1,16%	950	3,08%
Pozostałe środki trwałe	5 797	52,69%	14 879	48,20%
Rzeczowy majątek trwały razem	11 002	69,69%	30 872	84,67%
Wartości niematerialne i prawne	4 786	30,31%	5 591	15,33%
Razem	15 788	100,00%	36 463	100,00%

Największe wydatki poniesiono na pozycję „Pozostałe środki trwałe”, obejmowały one m.in.: wymianę starych kiosków oraz adaptację salonów sklepowych. W pozycji „Budynki” największe wydatki poniesiono na modernizację ekspedycji oraz hurtowni i magazynów. Pozycja „Maszyny i urządzenia” obejmuje głównie wydatki na zakupy sprzętu informatycznego. Pozycja „Wartości niematerialne i prawne” obejmuje głównie nakłady na informatyzację (w tym zakup oprogramowania).

Spśród inwestycji w zakresie informatyzacji Spółki najistotniejsze realizowane w 2006 r. projekty to:

1. System Oddziału Krajowej Dystrybucji Prasy (OKDP) – zintegrowany system informatyczny do obsługi hurtu prasowego. Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy stanowi kluczowy element w systemie logistycznym kolportażu i w obsłudze wydawców. Oddział dostarcza prasę transportem samochodowym do 58 ekspedycji zlokalizowanych na terenie całego kraju, które zgodnie z zasięgiem swojego działania rozprawdzają prasę do 34,3 tys. punktów sprzedaży prasy. Projekt obejmuje wdrożenie modułu zarządzającego umowami z dostawcami.
2. Rozproszony System Prezentacji (RSP) – inwestycja mająca na celu usprawnienie (przy zastosowaniu wyświetlaczy) nadzaju prasy w ekspedycjach RUCH S.A. System RSP został już wdrożony w części ekspedycji, co pozwoliło zmniejszyć zatrudnienie, zużycie papieru oraz skrócić czas nadziewania prasy.
3. System Finansowo - Księgowy Oracle – scentralizowany system mający obsługiwać całość finansów i księgowość w Spółce na bazie programu firmy Oracle. Od 1 stycznia 2007 r. system funkcjonuje w 4 Oddziałach Spółki.

4.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju technicznego

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej Spółka nie prowadzi badań naukowych jak również badań w zakresie rozwoju technicznego. Spółka podejmuje natomiast intensywne działania zmierzające do informatyzacji działalności biznesowej Spółki oraz centralizacji i integracji istniejących już systemów informatycznych.

4.6. Umowy znaczące dla działalności Spółki zawarte w 2006 r.

Spółka w 2006 r. kontynuowała współpracę ze swoimi największymi dostawcami. Najistotniejsze zmiany do jakich doszło w 2006 r. to renegocjacja przez Zarząd części umów, w wyniku czego Spółka uzyskała korzystniejsze warunki zakupu artykułów FMCG. Jeżeli chodzi o umowy o kolportaż prasy to stosunki z wydawcami (dostawcami prasy) ze względu na charakter towaru, jakim jest prasa, mają charakter ciągły – z największymi wydawcami prasy Spółka stale współpracuje, zmieniają się tylko umowy na poszczególne tytuły, gdyż wydawcy rezygnują lub okresowo zawieszają wydawanie niektórych tytułów, bądź wprowadzają na rynek nowe tytuły. Z jednym wydawcą może być zawarte od jednej do kilkudziesięciu umów, zazwyczaj

zawartych na czas nieokreślony. Umowa z wydawcą może obejmować kolportaż tylko jednego tytułu w sprzedaży egzemplarzowej lub prenumeracie oraz wielu tytułów w jednej lub obu formach. Spółka dąży do modelu jednej umowy z wydawcą, do której załącznikami będą sukcesywnie wprowadzane nowe tytuły. Obecnie Spółka posiada ponad 2 700 zawartych umów o kolportaż prasy na ponad 3 300 tytułów. W przypadku największych wydawców łączna wartość obrotów wynikających z umów z nimi zawartych spełnia warunki uznania za znaczące, podobnie w przypadku umów o kolportaż najbardziej poczytnych tytułów.

Umowy istotne dla działalności Spółki, rodzaje umów zawieranych przez Spółkę oraz strony tych umów zostały szeroko opisane w Prospekcie emisyjnym Spółki z 1 grudnia 2006 r.

W 2006 r. Spółka nie zawierała nowych umów znaczących tj. umów których wartość (szacowana wartość) przekracza 10% kapitałów własnych Spółki, za wyjątkiem niżej opisanej umowy ubezpieczenia.

Kompleksowa umowa ubezpieczenia mienia i odpowiedzialności cywilnej nr MC/GE-1/2006/EJR

zawarta z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A. z siedzibą w Warszawie (Ubezpieczyciel) w dniu 27 marca 2006 r.

Przedmiotem umowy jest ubezpieczenie mienia i odpowiedzialności cywilnej Spółki przez Ubezpieczyciela. Wartość (suma) umowy ubezpieczenia wynosi 1 071 115 tys. zł.

Zakres pokrycia ubezpieczeniowego obejmuje ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych budynków (bez punktów sprzedaży detalicznej), środków obrotowych w hurtowniach, środków trwałych, ośrodków wczasowych, mieszkań służbowych (wraz z wyposażeniem i nakładami inwestycyjnymi), reklam i wiat przystankowych oraz reklam instalowanych na punktach sprzedaży detalicznej, ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku (środków obrotowych w hurtowniach, wyposażenia biurowego oraz pozostałego mienia ruchomego (z wyłączeniem elektroniki i punktów sprzedaży detalicznej), wyposażenia w ośrodkach wczasowych i w mieszkaniach służbowych oraz reklam Citylight od kradzieży, ubezpieczenie szyb od stłuczenia, ubezpieczenie gotówki systemem obrotów miesięcznych, ubezpieczenie gotówki transportowanej przez akwizytorów handlowych Spółki, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, ubezpieczenie mienia przewożonego na terenie RP (CARGO), ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej deliktowej oraz ubezpieczenie punktów sprzedaży detalicznej (budynków, wyposażenia, szyb, środków obrotowych) od ognia i innych zdarzeń losowych z rozszerzeniem o ryzyko dewastacji oraz od kradzieży z włamaniem, rabunku i dewastacji będących własnością Spółki i dzierżawionych przez agentów. Ubezpieczenie obejmuje okres od dnia 1 kwietnia 2006 r. do dnia 31 marca 2007 r.

4.7. Istotne sprawy sporne

W 2006 r. doszło do istotnych zmian w sposobie prowadzenia przez Spółkę spraw prawnych. Nowy Zarząd uznał dotychczasową praktykę, polegającą na rozproszonej obsłudze przez zewnętrzne kancelarie prawne, za nieefektywną i podjął decyzję o centralizacji obsługi prawnej powołując Dział Prawny w Centrali Spółki. W efekcie zmniejszono liczbę współpracujących ze Spółką kancelarii z 60 na początku 2006 r. do 28 na koniec 2006 r., co pozwoliło istotnie ograniczyć koszty obsługi prawnej mimo zwiększonego zakresu prowadzonych spraw. W efekcie poza obniżką kosztów, poprawiono kontrolę nad sprawami spornymi w Oddziałach, w szczególności nad dochodzeniem wierzytelności Spółki. Sporządzono centralną bazę spraw prowadzonych przez Spółkę (sprawy powyżej 10 tys. zł oraz trwające więcej niż 36 miesięcy), poprawiono poziom obsługi prawnej w Centrali i w Oddziałach.

Zarząd Spółki wzmocnił kontrolę prawną i podjął szereg działań porządkujących sytuację w zakresie spraw spornych prowadzonych przez Spółkę. Podjęto m.in. szereg działań zmierzających do uregulowania sytuacji prawnej nieruchomości szerzej opisanych w pkt 4.10. Sprawozdania. Udało się zakończyć ugodowo część spraw

z powództwa pracowników. W wyniku tych działań Spółka zaoszczędziła znaczne kwoty (koszty procesu, w tym koszty zastępstwa procesowego w sprawach).

Najistotniejsze wśród spraw sądowych prowadzonych przez Spółkę stanowią sprawy z: UOKiK, QIOSK Advertising S.A., EMPIK Sp. z o.o., SOMBAX Holding Sp. z o.o. oraz Starostwem Tatrzańskim.

W Centrali Spółki, według stanu na 31 grudnia 2006 r., prowadzone były 52 postępowania sądowe w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu przekraczała 10 tys. zł, z czego 27 spraw z powództwa Spółki i 25 spraw przeciwko Spółce. W Oddziałach Spółki prowadzone były 134 postępowania sądowe w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu przekraczała 10 tys. zł, z czego 109 spraw z powództwa Spółki i 25 spraw przeciwko Spółce. Na wszystkie sprawy sporne, w których ryzyko przegrania jest istotne, Spółka tworzy stosowne rezerwy.

UOKIK

W 2004 r. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał niekorzystne dla Spółki decyzje, uznając zawarcie przez Spółkę porozumień z firmami Kolportaż Prasy Rolkon Sp. z o.o. oraz z Franpress Sp. z o.o. za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję na krajowym rynku kolportażu prasy, polegających na zawarciu zakazanych prawem porozumień, zmierzających do wspólnego wpływania na kształt kolportażu w Polsce, co jest zakazane zgodnie z art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Decyzje Prezesa UOKiK zostały podtrzymane przez Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Spółka złożyła apelacje, sprawy w toku.

Kolportaż Prasy Rolkon Sp. z o.o. sygn. akt - XVII AmA 88/04, wartość przedmiotu sporu 4 mln zł

Sprawa w toku. W dniu 10 kwietnia 2006 r. Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie oddalił odwołanie powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nr RWA-19/2004 z dnia 16 lipca 2004 r. i utrzymał ją w mocy. W decyzji tej Prezes uznał Porozumienie zawarte w dniu 10 stycznia 2003 r. za porozumienie ograniczające konkurencję w rozumieniu art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i działając w oparciu o art. 101 ust. 1 pkt 1 Ustawy, nałożył na RUCH S.A. karę pieniężną w wysokości 4 mln zł. Od powyższego wyroku w dniu 9 maja 2006 r. złożona została do Sądu Apelacyjnego apelacja. W dniu 24 kwietnia 2007 r. Sąd Apelacyjny oddalił apelację Spółki jednocześnie zmniejszając wysokość kary pieniężnej do 500 tys. zł. Pełnomocnik Spółki wystąpił o uzasadnienie wyroku.

Franpress Sp. z o.o. sygn. akt XVII AmA 90/04, wartość przedmiotu sporu 6 mln zł

Sprawa w toku. W dniu 10 kwietnia 2006 r. Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie oddalił odwołanie powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nr RWA-20/2004 z dnia 16 lipca 2004 r. i utrzymał ją w mocy. W decyzji tej Prezes uznał Porozumienie z dnia 9 stycznia 2003 r. jako porozumienie ograniczające konkurencję - w rozumieniu art. 5 ust. 1 Ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i działając w oparciu o treść art. 101 ust. 1 pkt 1 Ustawy nałożył na RUCH S.A. karę pieniężną w wysokości 6 mln zł. Od powyższego wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w dniu 9 maja 2006 r. złożona została apelacja. Termin rozprawy wyznaczony na 4 kwietnia 2007 r. został przełożony.

QIOSK Advertising S.A.

Sprawa QIOSK Advertising S.A. w likwidacji przeciwko RUCH S.A. dotycząca zapłaty przez Spółkę kary umownej.

W dniu 20 października 2004 r. do Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie wpłynął pozew QIOSK Advertising S.A. w likwidacji, o zasądzenie od RUCH S.A. kwoty 7.629,2 tys. zł wraz z ustawowymi odsetkami oraz zasądzenie od RUCH S.A. kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego. Przedmiotem sporu w rzeczonej sprawie jest rozstrzygnięcie, czy strony przewidziały w umowie oraz aneksach do umowy karę umowną w wysokości stanowiącej w złotych równowartość 2.000.000 USD.

Dnia 17 lipca 2006 r. Sąd Arbitrażowy wydał wyrok wstępny w sprawie, w którym stwierdził, że strony wiąże zawarte w §12 umowy postanowienie zastrzegające karę umowną w wysokości stanowiącej w złotych równowartość 2.000.000 USD w brzmieniu – poza wysokością – nadanym mu Aneksem nr 1 z dnia 16 stycznia 2001 r. Dnia 7 lipca 2006 r. Spółka złożyła skargę o uchylenie wyroku wstępnego sądu polubownego z dnia 17 lipca 2006 r. Decyzja odnośnie skuteczności zapisu o karze umownej w wysokości stanowiącej w złotych równowartość 2.000.000 USD zależy od rozstrzygnięcia Sądu Arbitrażowego, który może zostać wydany dopiero po zakończeniu postępowania przed sądem powszechnym, z wniosku RUCH S.A. o uchylenie wyroku sądu polubownego. W związku ze sporem z QIOSK Advertising S.A. RUCH S.A. utworzył w 2005 r. rezerwę w kwocie 2 000 tys. zł, a w roku 2006 powiększył ją o kolejne 5 629 tys. zł. Na koniec 2006 r. rezerwa wyniosła 7 629 tys. zł co całkowicie pokrywa ewentualne roszczenia.

EMPiK Sp. z o.o.

W 2006 r. Spółka wystąpiła z pozwami przeciwko EMPiK Sp. z o.o. (EMPiK) o wydanie nieruchomości Spółki użytkowanych przez EMPiK. Powodem wkroczenia przez Spółkę na drogę sądową był brak postępów w renegocjacjach stawek czynszów płaconych Spółce przez EMPiK Sp. z o.o. (czynsze te daleko odbiegają od stawek rynkowych). Postępowania sądowe przeciwko EMPiK Sp. z o.o. prowadzone są w stosunku do nieruchomości Spółki położonych w Koszalinie, Zielonej Górze, Białymstoku, Lublinie, Tarnobrzegu, Słupsku i Warszawie. W efekcie działań podjętych przez Zarząd w 5 sprawach Sądy wydały wyroki, w których nakazały EMPiK opróżnienie i opuszczenie zajmowanych lokali wraz ze wszystkimi osobami i rzeczami prawa jej reprezentującymi oraz wydanie lokali spółce RUCH S.A. Jeden z wyroków, po oddaleniu przez Sąd Okręgowy w Słupsku apelacji EMPiK, jest prawomocny. W świetle dotychczasowego stanowiska sądów powszechnych jest wysoce prawdopodobne, że również w pozostałych sprawach zapadną wyroki analogiczne do powyższych.

W dniu 16 maja 2007 r. Spółka zawarła z EMPiK ugodę kończącą powyższy spór. Na mocy podpisanej ugody strony ustaliły nowe warunki współpracy w zakresie wynajmu lokali, które nie odbiegają od warunków rynkowych oraz gwarantują RUCH S.A. czerpanie godziwych zysków z udostępnionych powierzchni.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 42/2007 z dnia 16 maja 2007 r.).

SOMBAX Holding Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa SOMBAX Holding Sp. z o.o. przeciwko RUCH S.A. o odszkodowanie z tytułu rozwiązania umów najmu.

Pozwem z dnia 25 listopada 1998 r. SOMBAX Holding dochodził roszczeń na kwotę 1.547.208,42 zł oraz zwrotu kosztów procesu, tj. kwoty 78.960,42 zł tytułem wpisu i kosztów zastępstwa procesowego. Sąd powołał biegłego celem sporządzenia opinii w przedmiocie wartości dóbr materialnych pozostawionych zdaniem SOMBAX Holding na nieruchomości przy ul. Jana Kazimierza 31/33 oraz wysokości zysku utraconego przez powódkę w wyniku pozbawienia jej przez RUCH S.A. posiadania przedmiotu najmu.

Na rozprawie w dniu 14 grudnia 2006 r. pełnomocnik powódki ograniczył roszczenia zgłoszone w pozwie, wnosząc jedynie o zasądzenie kwot 349.782,21 zł tytułem odszkodowania za utracone zyski z prowadzonej działalności gospodarczej i 41.787,16 zł tytułem zwrotu zasądzonych od SOMBAX Holding na rzecz Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych kwot wydatkowanych na świadczenia pracownicze. W dniu 23 kwietnia 2007 r. Sąd w całości oddalił powództwo. Wyrok nie jest prawomocny.

Starostwo Tatrzańskie (Skarb Państwa)

Roszczenie Starosty Tatrzańskiego – w dniu 22 września 2003 r. Starosta Powiatu Tatrzańskiego wystąpił z pozwem o wydanie nieruchomości przy ul. Zborowskiego w Zakopanem i zapłatę odszkodowania z tytułu

bezumownego korzystania z ww. nieruchomości przeciwko RUCH S.A. Oddział w Krakowie. Spór toczy się pomiędzy RUCH S.A. a Starostą Powiatu Tatrzańskiego i Ministrem Skarbu Państwa. Jego istotą jest rozstrzygnięcie, czy skuteczne było przeniesienie na Spółkę nieruchomości na podstawie Zarządzenia Ministra Przemysłu nr 177/org z dnia 29 kwietnia 1991 r. w sprawie utworzenia przedsiębiorstwa państwowego PKH RUCH.

Sąd Okręgowy w Nowym Sączu wyrokiem z dnia 24 kwietnia 2006 r. oddalił powództwo wzajemne RUCH S.A. o zobowiązanie do złożenia oświadczenia woli w przedmiocie ustanowienia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości wraz z prawem użytkowania budynków. Sąd uznał, iż Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu nie stanowiło podstawy nabycia przez tworzone przedsiębiorstwo prawa użytkowania wieczystego nieruchomości i własności budynków wymienionych w Załączniku nr 3 do Zarządzenia, w tym przy ul. Zborowskiego w Zakopanem, jak również nie rodziło w tym zakresie żadnych roszczeń względem organów władzy publicznej, gdyż Minister Przemysłu i Handlu nie miał żadnych podstaw prawnych do orzekania o prawach do nieruchomości Skarbu Państwa, bowiem nie do niego należała gospodarka nieruchomościami Skarbu Państwa. Zdaniem sądu w ówczesnym porządku prawnym brak było przepisów ustawowych oraz delegacji dla Ministra w tym zakresie czy przepisów szczególnych dających mu takie kompetencje.

Od powyższego wyroku Sądu Okręgowego Spółka złożyła dnia 12 czerwca 2006 r. apelację, w której zaskarżyła wyrok w całości i wniosła o zmianę wyroku poprzez zobowiązanie Skarbu Państwa do złożenia oświadczenia woli, w którym zostanie ustanowione na rzecz Spółki nieodpłatne prawo użytkowania budynków, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania przez Sąd Okręgowy w innym składzie.

Na rozprawie w dniu 15 listopada 2006 r. zapadł wyrok niekorzystny dla RUCH S.A. Spółka sporządziła kasację i w dniu 27 lutego 2007 r. przesłała ją do Sądu Najwyższego za pośrednictwem Sądu Apelacyjnego.

4.8. Ochrona środowiska

Spółka prowadziła w 2006 r. działalność kolportażowo-handlową, która nie powodowała emisji zanieczyszczeń do powietrza atmosferycznego. W związku z powyższym Spółka nie wykonywała pomiarów emisji zanieczyszczeń do atmosfery.

Spółka nie wytwarzała również ścieków technologicznych, a jedynie ścieki komunalne. Odprowadzanie ścieków z obiektów RUCH S.A. odbywało się w sposób ciągły na podstawie umów.

Podstawowym źródłem powstawania odpadów w RUCH S.A. była działalność gospodarczo-administracyjna Spółki. Powstawały zatem odpady podobne do komunalnych np.: papier, tektura oraz zużyte lampy fluorescencyjne. Spółka ma podpisane stosowne umowy ze specjalistycznymi firmami, które zajmują się utylizacją, recyklingiem oraz przetwarzaniem odpadów.

Oddziały RUCH S.A. ponosiły opłaty oraz sporządzały stosowne sprawozdania do Departamentów Ochrony Środowiska za gospodarcze korzystanie ze środowiska, np.: za wprowadzanie zanieczyszczeń do powietrza z procesów spalania paliw w kotłowniach i silnikach samochodowych, pobór wód podziemnych oraz za umieszczanie odpadów na składowiskach i czas ich składowania.

4.9. Porządkowanie spraw dotyczących nieruchomości

W 2006 r. Zarząd podjął szereg czynności zmierzających do uporządkowania spraw dotyczących nieruchomości Spółki. Przeprowadzono pełną inwentaryzację posiadanych przez Spółkę nieruchomości, zidentyfikowano problemy, ryzyka i zagrożenia związane z nieruchomościami Spółki, podjęto działania zmierzające do regulacji sytuacji nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym, jak również podjęto działania zmierzające do uzyskania nieruchomości w zamian za budynek udostępniony Instytutowi Pamięci Narodowej, a także

odzyskania władztwa Spółki nad nieruchomościami użytkowanymi przez EMPIK Sp. z o.o. (spór opisany w pkt 4.7. Sprawozdania).

Inwentura nieruchomości

W I połowie 2006 r. Spółka przeprowadziła pełną inwentaryzację wszystkich nieruchomości. Działanie takie doprowadziło do skatalogowania i zgromadzenia w jednym miejscu (w Centrali) szeregu istotnych danych dotyczących posiadanych przez Spółkę nieruchomości: aktualnych odpisów z ksiąg wieczystych, wypisów z rejestru gruntów oraz map dla poszczególnych nieruchomości. Wykonano również dokumentację fotograficzną wszystkich nieruchomości.

Identyfikacja problemów, ryzyk i zagrożeń

Na podstawie przeprowadzonej inwentaryzacji dokonano analizy stanu prawnego nieruchomości Spółki, jak również umów (w tym warunków finansowych) dotyczących nieruchomości Spółki. W wyniku działań Zarząd zidentyfikował szereg problemów, ryzyk i zagrożeń związanych z nieruchomościami, w tym najistotniejsze:

- związane z użytkowaniem przez Spółkę nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym
- związane z sanowaniem stanu prawnego nieruchomości dokonany w 2005 r. (ryzyka podatkowe),
- związane z nieruchomościami Spółki użytkowanymi przez EMPIK Sp. z o.o. (nierynkowa wysokość czynszu, utrata władztwa nad nieruchomościami).

Działania zmierzające do regulacji sytuacji nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym

W wyniku dokonanej w 2006 r. analizy nieruchomości, których stan prawny wymaga regulacji, dla każdej nieruchomości wypracowano indywidualną ścieżkę postępowania. W listopadzie 2006 r. Zarządu RUCH S.A. podjął stosowne uchwały dotyczące sanowania sytuacji prawnej nieruchomości przekazanych Spółce bez zachowania formy aktu notarialnego. Dokumenty dla wszystkich nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym, których regulacja może nastąpić przy współdziałaniu z Ministrem Skarbu Państwa, wraz z właściwymi wnioskami w tej sprawie zostały przekazane do Ministerstwa Skarbu Państwa.

Działania podejmowane przez Zarząd Spółki w 2006 r., mające na celu regulację stanu prawnego nieruchomości, a tym samym zmniejszenie czynnika ryzyka związanego z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości Spółki, doprowadziły do podpisania w dniu 10 stycznia 2007 r. aktów notarialnych, które regulują stan prawny kolejnych 14-u nieruchomości, w stosunku do których prawa RUCH S.A. ujawniono w księgach wieczystych, jednak dokonano tego bez zachowania formy aktu notarialnego. Na podstawie przedmiotowych aktów notarialnych Minister Skarbu Państwa oddał Spółce grunty w użytkowanie wieczyste i przeniósł prawo własności budynków. Podpisanie powyższych aktów oraz następnie ujawnienie tego faktu w księgach wieczystych reguluje stan prawny tych nieruchomości. Podkreślenia wymaga szczególnie kwestia zabezpieczenia interesów Spółki w zakresie opisanego ryzyka podatkowego poprzez modyfikację przez obecny Zarząd, treści projektów aktów notarialnych w taki sposób, że zminimalizowano ryzyko podatkowe, udało się także uzyskać w tej kwestii korzystną decyzję Izby Skarbowej.

Zarząd Spółki kontynuuje działania mające na celu uregulowania stanu prawnego wszystkich nieruchomości.

Zamiana nieruchomości udostępnionej Instytutowi Pamięci Narodowej

W 2006 r. Zarząd Spółki kontynuował działania zmierzające do ostatecznego ustalenia statusu nieruchomości przy ul. Towarowej 28 w Warszawie, udostępnionej przez Spółkę w 2000 r. Instytutowi Pamięci Narodowej (IPN) w wyniku zawartego wówczas porozumienia z Ministerstwem Skarbu Państwa. Na mocy Porozumienia z 2000 r.

Spółka w zamian za przedmiotową nieruchomość, użytkowaną przez IPN, winna otrzymać ekwiwalentne nieruchomości zamienne. Dotychczas oferowane nieruchomości posiadały wady prawne i nie były w stanie uczynić transakcji zamiany ekwiwalentną. Do chwili obecnej Spółka nie zawarła ze Skarbem Państwa stosownej umowy zamiany, na podstawie której uzyskałaby prawa do nieruchomości zamiennych. Zarządowi Spółki udało się w 2006 r. uzyskać ze strony Skarbu Państwa reprezentowanego przez Ministra Skarbu Państwa, Miasta Stołecznego Warszawy i Zarządu Mienia Skarbu Państwa w Warszawie propozycję dodatkowych nieruchomości zamiennych. Zarząd Spółki w dniu 28 listopada 2006 r. podjął w przedmiotowej sprawie stosowną uchwałę, która następnie uzyskała pozytywną opinię Rady Nadzorczej, co w efekcie doprowadziło do tego, iż Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 grudnia 2006 r. wyraziło zgodę na zamianę nieruchomości. Jako potencjalne nieruchomości zamienne wytypowano 5 nieruchomości położonych w Warszawie. Sprawa jest w toku, do momentu sporządzenia Sprawozdania Prezydent Warszawy nie wystąpił do wojewody ze stosownym wnioskiem niezbędnym dla dalszego procedowania.

Obecnie Zarząd prowadzi uzgodnienia z drugą stroną w zakresie sfinalizowania zamiany nieruchomości.

Spór z EMPiK Sp. z o.o.

W 2006 r. Zarząd RUCH S.A. podjął działania sądowe mające na celu odzyskanie nieruchomości udostępnionych EMPiK Sp. z o.o. w 1995 r. na warunkach odbiegających od rynkowych (w szczególności stawka czynszu). We wszystkich 7 sprawach wytoczono powództwo o wydanie lokali. W efekcie działań podjętych przez Zarząd w 5 sprawach Sady wydały wyroki, w których nakazały spółce EMPiK Sp. z o.o. opróżnienie i opuszczenie zajmowanych lokali wraz ze wszystkimi osobami i rzeczami prawa jej reprezentującymi oraz wydanie lokali spółce RUCH S.A. Jeden z wyroków, po oddaleniu przez Sąd Okręgowy w Słupsku apelacji EMPiK Sp. z o.o., jest prawomocny. W świetle dotychczasowego stanowiska sądów powszechnych jest wysoce prawdopodobne, że również w pozostałych sprawach zapadną wyroki analogiczne do powyższych.

W dniu 16 maja 2007 r. Spółka zawarła z EMPiK ugodę kończącą powyższy spór. Na mocy podpisanej ugody strony ustaliły nowe warunki współpracy w zakresie wynajmu lokali, które nie odbiegają od warunków rynkowych oraz gwarantują RUCH S.A. czerpanie godziwych zysków z udostępnionych powierzchni.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 42/2007 z dnia 16 maja 2007 r.).

4.10. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach Spółki

W 2006 r. Walne Zgromadzenia Spółki zwoływane było 8 razy.

1. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 10 lutego 2006 r. (Rep. A Nr 2202/2006)

Podjęte uchwały:

- Uchwała Nr 1 w sprawie zmiany Statutu Spółki.

2. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 marca 2006 r. (Rep. A Nr 3681/2006)

Podjęte uchwały:

- Uchwała Nr 1 w sprawie wyrażenia zgody na zbycie prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Gostyniu przy ul. Energetyka 3,
- Uchwała Nr 2 w sprawie wyrażenia zgody na zbycie prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Szczycinie przy ul. Wincentego Pola 4.

3. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 10 maja 2006 r. (Rep. A Nr 6153/2006)

Podjęte uchwały:

- Uchwała Nr 1 w sprawie wyrażenia zgody na zamianę prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Warszawie przy ul. Towarowej 28.

4. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 30 czerwca 2006 r. (Rep. A Nr 10138/2006)
 - Uchwała Nr 1 w sprawie rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania finansowego za rok 2005,
 - Uchwała Nr 2 w sprawie rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności Spółki w roku 2005,
 - Uchwała Nr 3 w sprawie pokrycia straty netto Spółki za 2005 rok,
 - Uchwała Nr 4 w sprawie pokrycia straty z lat ubiegłych,
 - Uchwała Nr 5 w sprawie udzielenia absolutorium Członkom Zarządu z wykonywania obowiązków w 2005 roku,
 - Uchwała Nr 6 w sprawie udzielenia absolutorium Członkom Rady Nadzorczej z wykonywania obowiązków w 2005 roku,
 - Uchwała Nr 7 w sprawie zmian w składzie Rady Nadzorczej.
5. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 3 listopada 2006 r. (Rep. A Nr 18501/2006)
 - Uchwała Nr 1 w sprawie uchylecia Uchwał Nr 2 i Nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 19 października 2005 r. (Rep. A Nr 19722/2005), w brzmieniu nadanym im Uchwałami Nr 1 i Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 15 grudnia 2005 r. (Rep. A Nr 23571/2005) oraz Uchwałami Nr 1, Nr 2 oraz Nr 3 z dnia 19 grudnia 2005 r. (Rep. A Nr 23740/2005),
 - Uchwała Nr 2 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze publicznej emisji akcji z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy,
 - Uchwała Nr 3 w sprawie dopuszczenia wszystkich akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym, dematerializacji akcji oraz w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. umowy o rejestrację akcji serii E oraz akcji Spółki wcześniej wydanych serii,
 - Uchwała Nr 4 w sprawie zmian w treści Statutu Spółki.
6. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 23 listopada 2006 r. (Rep. A Nr 19788/2006)
 - Uchwała Nr 1 w sprawie zmiany Uchwały Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki w drodze publicznej emisji akcji z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy z dnia 3 listopada 2006 r.,
 - Uchwała Nr 2 w sprawie zmiany Statutu,
 - Uchwała Nr 3 w sprawie dopuszczenia wszystkich akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym, dematerializacji akcji oraz w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. umowy o rejestrację akcji serii E oraz akcji Spółki wcześniej wydanych serii i uchylecia Uchwały w tym przedmiocie powziętej przez Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 3 listopada 2006 r.
7. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 08 grudnia 2006 r. (Rep. A Nr 20909/2006)
 - Uchwała Nr 1 w sprawie ustalenia przedziału ceny emisyjnej akcji w ofercie publicznej.
8. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 grudnia 2006 r. (Rep. A Nr 22229/2006)
 - Uchwała Nr 1 w sprawie wyrażenia zgody na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu i prawa własności budynku stanowiącego,
 - Uchwała Nr 2 w sprawie wyrażenia zgody na zamianę prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Warszawie przy ul. Towarowej 28.

5. Perspektywy rozwoju Spółki

5.1. Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Spółki

Do czynników wewnętrznych istotnych dla rozwoju Spółki należą:

1. realizacja założeń strategii rozwoju Spółki, w tym strategii dla kolportażu, sieci detalicznej oraz handlu hurtowego, w tym:
 - aktywne pozyskiwanie punktów sprzedaży prasy sieci partnerskiej, w tym dużych sieci handlowych, a także rozwijanie prenumeraty, w tym jej nowych form,
 - optymalizacja i rozwój własnej sieci detalicznej, w tym zwiększenie obecności w centrach handlowych, rozwój nowoczesnych formatów kiosków i punktów sprzedaży detalicznej, modernizacja istniejącej sieci kiosków,
 - rozwój asortymentu artykułów FMCG, poprawę ekspozycji w punktach sprzedaży, wprowadzenie nowych usług w punktach sprzedaży,
 - konsolidacja hurtowni i tworzenie grup zakupowych w celu wykorzystania korzyści skali w zakupach;
2. realizacja programu restrukturyzacji i obniżenie kosztów operacyjnych;
3. reorganizacja Spółki obejmująca centralizację zarządzania obszarami biznesowymi oraz funkcjami wsparcia;
4. kompleksowa informatyzacja Spółki służąca usprawnieniu procesów biznesowych i poprawie zarządzania;
5. wprowadzenie systemu zarządzania wynikami połączonego z systemem motywacyjnym i wspieranego przez system informacji zarządczej;
6. stałe podnoszenie kwalifikacji kadry menedżerskiej oraz jej zaangażowanie w realizację stawianych celów strategicznych;
7. stworzenie rynkowego wizerunku RUCH S.A. jako pożądanego pracodawcy.

Do czynników zewnętrznych istotnych dla rozwoju Spółki należą:

1. ogólna kondycja gospodarki (wzrost PKB),
2. ogólna zamożność społeczeństwa,
3. poziom inflacji,
4. sytuacja na rynku dóbr FMCG,
5. sytuacja na rynku prasy,
6. zmiany ustawodawstwa (zmiany stawek VAT i akcyzy, likwidacja szczególnego momentu podatkowego).

Brak realizacji przez Spółkę bądź niekorzystne zmiany któregokolwiek z powyższych czynników zewnętrznych mogą wpłynąć na rozwój i wyniki Spółki.

5.2. Strategia rynkowa i kierunki rozwoju Spółki

Spółka realizuje strategię wzrostu w swoich trzech dotychczas podstawowych obszarach biznesowych oraz w nowym obszarze związanym z wykorzystaniem potencjału posiadanych nieruchomości.

Przyjęte w 2006 r. przez Zarząd plany rozwoju Spółki na lata 2007-2009 r. zakładają wyodrębnienie organizacyjne w Spółce obszarów biznesowych (pionów) odpowiadających za podstawowe obszary działalności Spółki. Będą to:

1. **Kolportaż** – odpowiadający za hurtową dystrybucję prasy od wydawców do punktów sprzedaży prasy;
2. **Sieć detaliczna** – odpowiadająca za detaliczną sprzedaż prasy i artykułów FMCG poprzez własną sieć PSD;
3. **Hurt FMCG** – odpowiadający za hurtową sprzedaż artykułów FMCG odbiorcom detalicznym;
4. **Nieruchomości** – odpowiadający za działalność deweloperską i wynajem nieruchomości będących własnością Spółki.

Kolportaż prasy

Zarząd Spółki zamierza utrzymać pozycję Spółki jako wiodącego kolportera prasy oraz zwiększyć udział w rynku tak w ujęciu ilościowym jak i wartościowym. W tym celu RUCH S.A. zamierza rozwijać i modernizować własną sieć detaliczną, w tym rozwijać nowoczesne salony prasowe oraz inne formaty detaliczne w zabudowie stałej. Spółka planuje także aktywnie pozyskiwać punkty sieci partnerskiej odbiorców prasy, w tym przede wszystkim duże sieci handlowe. Spółka rozpoczęła też realizację programu stymulacji sprzedaży prenumeraty, która daje już pierwsze efekty. Spółka pracuje ponadto nad rozszerzeniem oferty usług dla wydawców, głównie w zakresie zagospodarowania zwrotów. Zarząd kontynuuje proces redukcji kosztów kolportażu, m.in. poprzez zmniejszenie liczby ekspedycji, optymalizację tras, a także dalszy outsourcing czynności związanych z nadziałem prasy i przeliczaniem zwrotów w celu uzyskania większej konkurencyjności. Dodatkowa redukcja kosztów powinna być uzyskana dzięki wykorzystaniu synergii w obszarze logistyki pomiędzy dystrybucją prasy i handlem hurtowym artykułami FMCG.

Sprzedaż detaliczna prasy i artykułów FMCG

RUCH S.A. jest obecnie największą siecią małopowierzchniowych punktów sprzedaży detalicznej w Polsce. Zarząd Spółki traktuje dalszy rozwój sprzedaży detalicznej jako swój podstawowy cel strategiczny oraz główne źródło wzrostu przychodów w przyszłości. Spółka będzie modernizować i rozbudowywać swoją sieć detaliczną. Wg planów Zarządu w ciągu najbliższych trzech lat prawie połowę punktów sprzedaży będą stanowiły punkty nowe lub zmodernizowane. Spółka podejmuje również działania mające zwiększyć wartość sprzedaży w sieci własnej, szczególnie artykułów FMCG. W szczególności Zarząd zamierza aktywnie rozwijać sieć w atrakcyjnych segmentach rynku, w tym w centrach handlowych, przy węzłach komunikacyjnych, na dworcach i lotniskach oraz na osiedlach mieszkaniowych. Spółka planuje pozyskanie nowych lokalizacji, zwiększenie udziału salonów prasowych i innych formatów w zabudowie stałej, zwiększenie liczby punktów z wejściem, jak również wymianę i modernizację znacznej części kiosków. Zarząd pracuje także nad dostosowaniem asortymentu do potrzeb poszczególnych segmentów punktów sprzedaży. Wprowadzane są zasady zarządzania kategorią i standardy ekspozycji oraz spójna polityka cenowa, która uwzględnia impulsowy charakter większości zakupów w kiosku. Spółka planuje również oferować produkty pod marką własną.

W zakresie zarządzania siecią Spółka zamierza zwiększać udział punktów sprzedaży zarządzanych bezpośrednio (UAS), kosztem punktów wynajmowanych. Tworzona jest profesjonalna organizacja zarządzania siecią sprzedaży. Spółka realizuje też znaczne inwestycje w narzędzia wsparcia, w tym w system ewidencjonowania i raportowania sprzedaży. Te działania powinny pozwolić na uzyskanie większej kontroli nad siecią, realizację większych marż na sprzedaży oraz ograniczenie zjawiska „szarej strefy” związane ze sprzedażą w kioskach artykułów niepo pochodzących ze Spółki.

Rozwój sprzedaży detalicznej wymagać będzie rewitalizacji marki i poprawy jej wizualizacji w punktach sprzedaży – Spółka zarezerwowała na ten cel odpowiednie środki w swoich planach inwestycyjnych.

Sprzedaż hurtowa artykułów FMCG

RUCH zamierza rozwijać handel hurtowy artykułami FMCG głównie w oparciu o potencjał tkwiący w sieci partnerskiej odbiorców prasy, wśród których dominują kioski i małe sklepy. Spółka będzie aktywnie pozyskiwać nowych odbiorców FMCG poprzez sieć przedstawicieli handlowych, a także dostosowywać ofertę w zakresie asortymentu, cen, warunków dostaw i płatności do potrzeb swojego docelowego segmentu. Zarząd planuje skonsolidować obecną sieć hurtowni i oferować głównie sprzedaż z dostawą, w oparciu o sieć magazynów regionalnych i przy wykorzystaniu synergii w obszarze logistyki pomiędzy hurtem i kolportażem. Realizacja tej strategii wymaga znacznych inwestycji w stworzenie odpowiedniej bazy magazynowo-logistycznej oraz w rozwój systemów wsparcia koniecznych do osiągnięcia wymaganej efektywności operacyjnej.

Nieruchomości

Zarząd Spółki zamierza wykorzystać potencjał tkwiący w nieruchomościach Spółki poprzez ich optymalne zagospodarowanie oraz projekty deweloperskie, potencjalnie przy wsparciu zewnętrznych partnerów posiadających odpowiednie umiejętności. Aktualnie trwają prace doradców nad koncepcją organizacyjno-prawną wykorzystania nieruchomości Spółki.

Zarządzenie nieruchomościami zostanie wydzielone z podstawowego biznesu Spółki poprzez utworzenie oddzielnego pionu zajmującego się nieruchomościami. Jeżeli rachunek ekonomiczny i korzyści podatkowe będą przemawiać za wydzieleniem nieruchomości do spółki zależnej lub do kilku spółek zależnych Zarząd będzie wnioskował do odpowiednich organów Spółki w tym zakresie.

Przejęcia – transakcje M&A

Zarząd Spółki kładzie nacisk głównie na organiczny wzrost Spółki, jednak w ramach strategii dla poszczególnych obszarów biznesowych dopuszcza także wzrost poprzez przejęcia. Warunkiem koniecznym dla potencjalnych przejęć jest, aby przejmowane podmioty istotnie zwiększały szansę Spółki na osiągnięcie celów strategicznych, a Spółka była w stanie zrealizować znaczące i unikalne synergie.

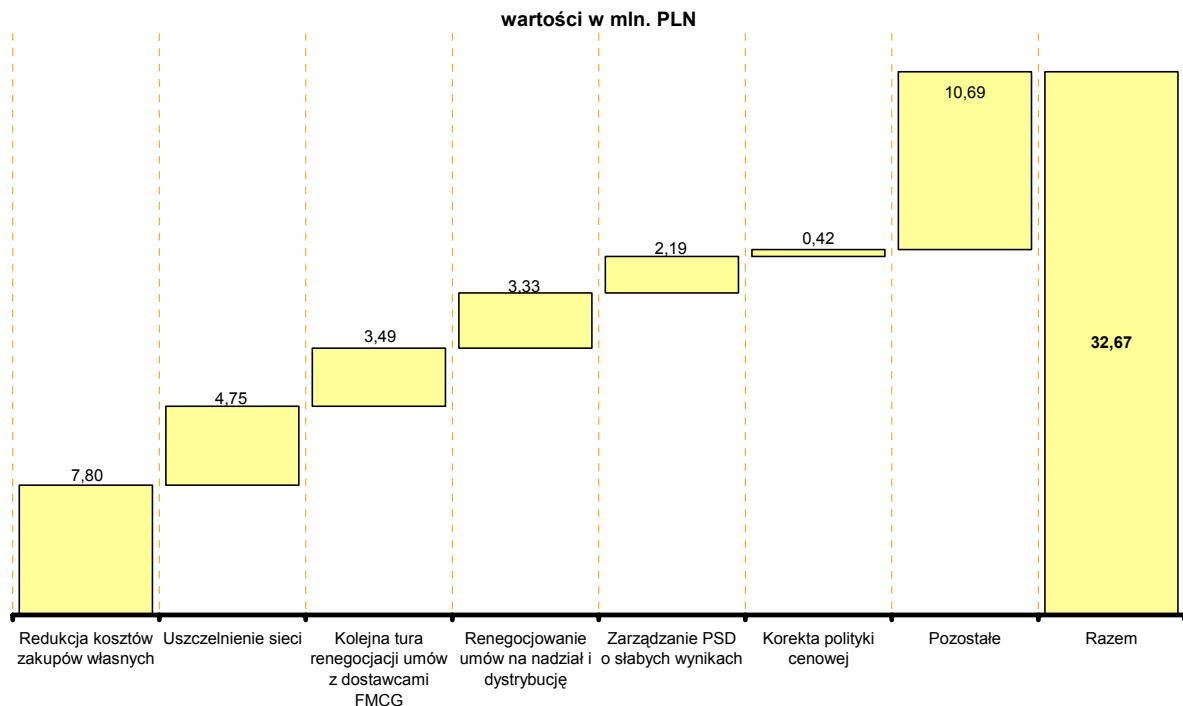
W maju 2007 r. Zarząd podjął negocjacje i złożył wstępne oferty nabycia sieci kawiarni (zorganizowanej części przedsiębiorstwa) oraz sieci sklepów małego formatu „Żabka” (100% akcji/udziałów spółki „Żabka Polska” S.A., będącej jednym z wiodących podmiotów działających w sektorze handlu detalicznego). Akwizycja sieci sklepów „Żabka” nie doszła do skutku - sprzedający spółkę „Żabka Polska” S.A. wybrał innego niż RUCH S.A. kupującego.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 40/2007 z dnia 11 maja 2007 r., nr 41/2007 z dnia 14 maja 2007 r. oraz nr 47/2007 z dnia 31 maja 2007 r.).

5.3. Planowane działania

5.3.1. Inicjatywy restrukturyzacyjne

W 2007 r. przewidziano kontynuację prac restrukturyzacyjnych, które winny przynieść dodatkowe dochody lub obniżkę kosztów z łącznym wpływem na wynik finansowy Spółki w wysokości 33 mln PLN. Najważniejsze z nich to: kolejna tura renegocjacji umów z dostawcami artykułów FMCG, redukcja kosztów zakupów własnych, korekta polityki cenowej, uszczelnienie sieci, renegocjowanie umów o nadział i dystrybucję oraz zarządzanie PSD o słabych wynikach.

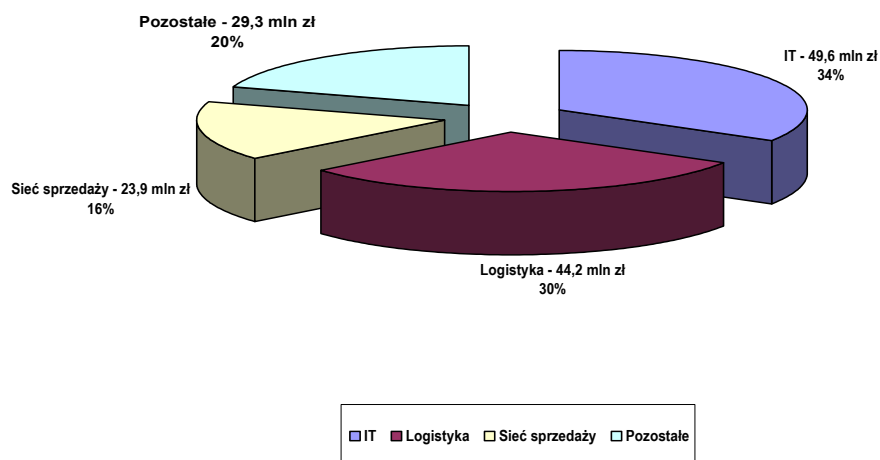


5.3.2. Inwestycje

Planowane nakłady na inwestycje w 2007 r. wynoszą prawie 206 mln zł (CAPEX i OPEX jednorazowy). Ze środków pozyskanych z emisji akcji serii E, Spółka planuje przeznaczyć na inwestycje strategiczne około 147 mln zł, w tym w szczególności w następujące obszary:

- IT (informatyzacja funkcji biznesowych i wsparcia) – 49,6 mln zł,
- logistyka (modernizacja i rozbudowa funkcji logistycznych) – 44,2 mln zł,
- sieć sprzedaży (modernizacja i rozwój) – 23,9 mln zł.

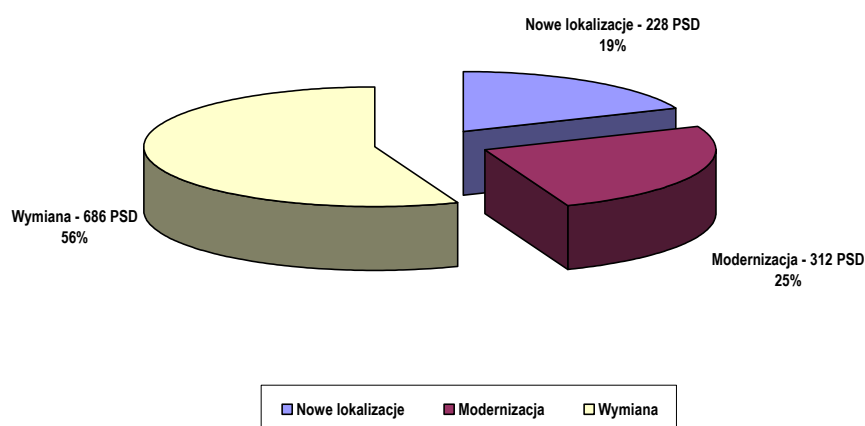
Inwestycje strategiczne (finansowane ze środków z IPO)



Ze środków własnych, Spółka zamierza przeznaczyć na inwestycje bieżące i odtworzeniowe około 51,3 mln zł, natomiast na remonty około 7,6 mln zł. Dynamika wydatkowania środków na inwestycje będzie rosła, gros środków będzie wydatkowane w III i IV kwartale 2007 r.

Inwestycje w rozwój sieci w 2007 r. koncentrować się będą na wymianie istniejących kiosków na nowe, ładniejsze, nowocześniejsze, częstokroć większe z wejściem do środka. Wymiana dotyczyć będzie ponad 680 kiosków, modernizacja istniejących ponad 310 kiosków, natomiast nowe PSD zostaną otwarte w ponad 220 lokalizacjach. Jednocześnie jednak zamykane będą kioski w niskoobrotowych lokalizacjach.

Inwestycje w rozwój sieci PSD



Plan inwestycyjny Spółki na 2007 r. jest bardzo ambitny i zawiera w sobie projekty, których realizacja z uwagi na ograniczone możliwości wewnętrzne Spółki oraz ograniczenia korporacyjne (wymagane zgody Rady Nadzorczej oraz Walnego Zgromadzenia) jest mało prawdopodobna. Rozpoczęcie wielu projektów jest uwarunkowane zakończeniem innych. Spółka będzie systematycznie opracowywać i wdrażać kolejne z zaplanowanych projektów, jak również modyfikować plany inwestycyjne uwzględniając nowe okoliczności i potrzeby. Zarząd Spółki przewiduje rewizję planów inwestycyjnych po I półroczu 2007 r.

Powyższe kwoty inwestycji nie uwzględniają planów Spółki w zakresie przejęć (transakcji M&A), opisanych w pkt 5.2. Sprawozdania.

5.4. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

W 2006 r. Spółka opracowała Program Inwestycyjny na lata 2007-2009, który zakłada przeznaczenie na inwestycje około 572 mln zł do końca 2009 r. Program Inwestycyjny został przedstawiony w prospekcie emisyjnym Spółki z grudnia 2006 r. Planowane nakłady na inwestycje w 2007 r. wynoszą prawie 206 mln złotych (CAPEX i OPEX jednorazowy).

Skala planowanych inwestycji jest największa w dotychczasowej historii Spółki. Oprócz ogromnej szansy na szybki rozwój i unowocześnienie, jakie daje realizacja inwestycji, przed Spółką stają też wyzwania związane z planowym ukończeniem inwestycji. Kluczowymi czynnikami mającymi wpływ na powodzenie procesu inwestycyjnego będzie pozyskanie środków na sfinansowanie inwestycji oraz zapewnienie zasobów ludzkich do ich realizacji.

Spółka planuje sfinansować inwestycje środkami własnymi, środkami pochodzącymi z emisji akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz środkami pozyskanymi z zewnątrz. W ocenie Zarządu Spółki finansowanie zaplanowanych inwestycji jest zapewnione. Środki własne zostaną zapewnione dzięki założonej w strategii Spółki poprawie wyników finansowych w najbliższych latach. W efekcie emisji akcji serii E i udanego debiutu na GPW w grudniu 2007 r. Spółka pozyskała około 237,5 mln złotych. Jeżeli te dwa źródła finansowania okażą się niewystarczające Spółka pozyska dodatkowe środki z zewnątrz. Przy obecnej strukturze finansowania i osiągniętych wynikach finansowych Spółka może pozyskać to finansowanie w postaci kredytów bankowych lub emisji papierów dłużnych.

Planowane przejęcia (transakcje M&A opisane powyżej w pkt 5.2. Sprawozdania) Spółka planuje sfinansować środkami własnymi oraz ze źródeł zewnętrznych. W ramach prowadzonych prac nad tymi transakcjami Spółka wypracowuje optymalną strukturę obu tych źródeł, spełniającą kryteria bezpieczeństwa finansowania Spółki, a także efektywności finansowej. Na obecnym etapie zaawansowania prac nie wystąpiły żadne ryzyka, które mogłyby wskazywać na brak możliwości sfinansowania planowanych przejęć (transakcji M&A).

Drugim czynnikiem, który ma zapewnić sukces realizowanych inwestycji są odpowiednie zasoby ludzkie. Kompleksowość inwestycji oraz ich wielkość powoduje, że zespoły projektowe RUCH S.A. muszą się składać ze specjalistów wysokiej klasy. Zapewnienie fachowców do kilkunastu zespołów pracujących nierzadko w tym samym czasie to poważne wyzwanie dla każdej spółki. Zgodnie z przyjętymi założeniami Zarządu w pracach projektowych będą brali udział najlepsi pracownicy Spółki, zostaną pozyskani nowi pracownicy, a także zostaną zatrudnione zewnętrzne firmy doradcze.

Finansowanie inwestycji jest zapewnione, inną kwestią jest natomiast zdolność Spółki do zrealizowania wszystkich zaplanowanych na rok 2007 inwestycji. Niewystarczające na chwilę obecną możliwości wewnętrzne Spółki oraz ograniczenia korporacyjne (wymagane zgody Rady Nadzorczej oraz Walnego Zgromadzenia) istotnie utrudniają i opóźniają proces inwestycyjny. Brak realizacji inwestycji ogranicza możliwość restrukturyzacji Spółki, wdrożenia nowej struktury organizacyjnej oraz redukcji zatrudnienia.

6. Prognozy

6.1. Realizacja prognoz w 2006 r.

Zgodnie z podaną w prospekcie emisyjnym prognozą (grudzień 2006 r.), w 2006 r. Spółka planowała przychody na poziomie 4 036 mln zł. Wykazane w sprawozdaniu finansowym przychody wynoszą 4 052 mln zł, co stanowi 100,4% prognozy. Osiągnięcie wyższych od prognozowanych przychodów ze sprzedaży było możliwe dzięki rozwojowi usług promocji i dystrybucji. Wynik na sprzedaży usług zrealizowano na poziomie 111,2%.

Spółka prognozowała wysokość zysku netto za rok 2006 na poziomie 19,1 mln zł. Osiągnięty zysk netto wyniósł 20 mln zł, co stanowi 104,7% prognozy. Odchylenie od prognozy spowodowane było realizacją wyższych przychodów ze sprzedaży o 16,3 mln zł, przy kosztach działalności operacyjnej wyższych o 9,5 mln zł (dynamika 100,2%), niższym wyniku na pozostałej działalności operacyjnej o 6,8 mln zł oraz wyniku na działalności finansowej przewyższającym prognozy o 0,5 mln zł. W efekcie obciążenia zysku brutto uległy zmniejszeniu w stosunku do prognoz o 0,3 mln zł. W tabeli poniżej przedstawione są różnice pomiędzy prognozą na rok 2006 i wykonaniem głównych pozycji rachunku zysków i strat.

2006 r.	Prognoza [mln zł]	Wykonanie [mln zł]	Realizacja [%]
Przychody ze sprzedaży netto	4 036,0	4 051,9	100,4%
Zysk* z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	51,8	51,1	98,6%
Zysk** z działalności operacyjnej (EBIT)	27,0	27,1	100,4%
Zysk netto	19,1	20,0	104,7%

*EBITDA – zysk na sprzedaży z uwzględnieniem pozostałych przychodów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych skorygowany o amortyzację

**EBIT – zysk na sprzedaży z uwzględnieniem pozostałych przychodów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych

6.2. Opinia co do możliwości realizacji prognozy na 2007 r.

Zgodnie z podaną w prospekcie emisyjnym prognozą (grudzień 2006 r.) oraz budżetem przyjętym na rok 2007 Spółka planuje osiągnąć wynik netto na poziomie 49,3 mln zł. Osiągnięcie wyników będzie możliwe dzięki znaczącej poprawie efektywności działalności operacyjnej. W prognozach założono wzrost przychodów głównie z tytułu przeprowadzenia inwestycji w uporządkowanie i rozbudowę sieci sprzedaży. W 2007 r. Spółka planuje wzrost sprzedaży prasy i towarów ogółem o 3,7% w stosunku do wykonania 2006 r. oraz wzrost sprzedaży usług o 21,5%, w tym głównie z tytułu usług promocji i dystrybucji. W planie kosztów założono wzrost kosztów handlowych o 13,4% spowodowany przede wszystkim rosnącymi kosztami obsługi sieci detalicznej w związku z jej rozbudową, oraz jednorazowymi kosztami niezbędnymi do poniesienia przy uruchamianiu nowych inwestycji. W stosunku do kosztów ogólnozakładowych planuje się dalszy spadek w wyniku oszczędności z tytułu realizowanych projektów restrukturyzacyjnych.

Chociaż obecnie Zarząd nie widzi potrzeby weryfikacji podstawowych parametrów prognozy (takich jak przychody czy zysk netto), a posiadane dane za I kwartał 2007 r. uprawniają wręcz do jej utrzymania to jednak pewne elementy przedstawionej w prospekcie prognozy mogą ulec zmianie. Ze względu na konieczność modyfikacji planu inwestycyjnego zachodzi prawdopodobieństwo zmiany poziomu amortyzacji, co z kolei powoduje zmiany poziomu EBITDA nawet przy utrzymaniu zakładanego zysku operacyjnego.

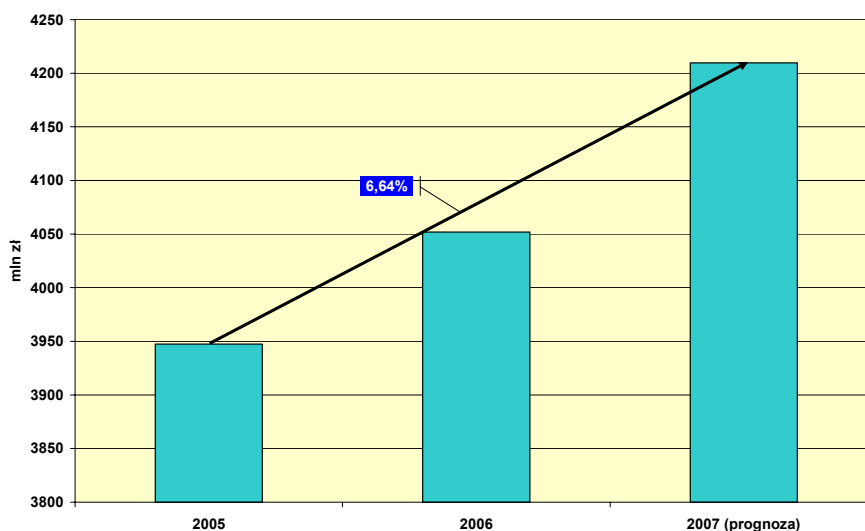
W tabeli poniżej przedstawione jest podsumowanie wyników roku 2005, 2006 i prognozy na rok 2007.

	2005 r. – Wykonanie [mln zł]	2006 r. – Wykonanie [mln zł]	2007 r. – Prognoza [mln zł]
Przychody ze sprzedaży netto	3 947,4	4 051,9	4 209,6
Zysk* z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	-28,1	51,1	87,6
Zysk** z działalności operacyjnej (EBIT)	-53,3	27,1	55,5
Zysk netto	-46,3	20,0	49,3

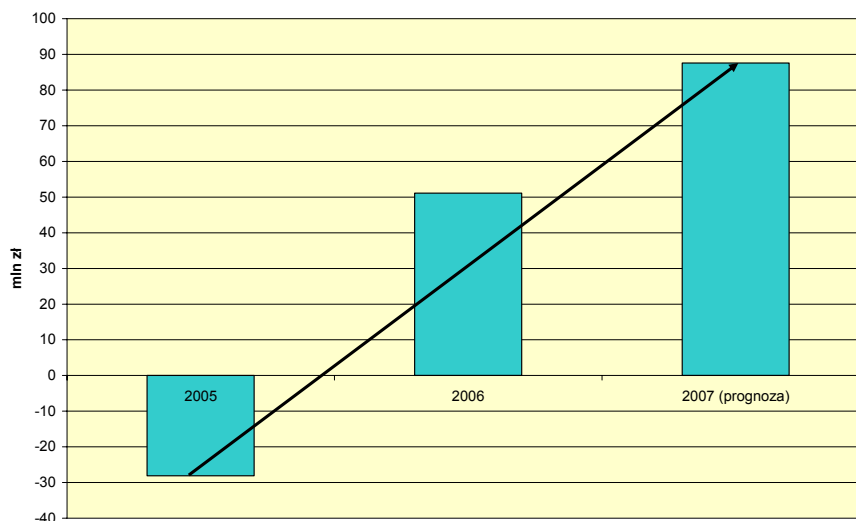
*EBITDA – zysk na sprzedaży z uwzględnieniem pozostałych przychodów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych skorygowany o amortyzację

**EBIT – zysk na sprzedaży z uwzględnieniem pozostałych przychodów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych

Przychody ze sprzedaży netto w latach 2005-2007 (prognoza)

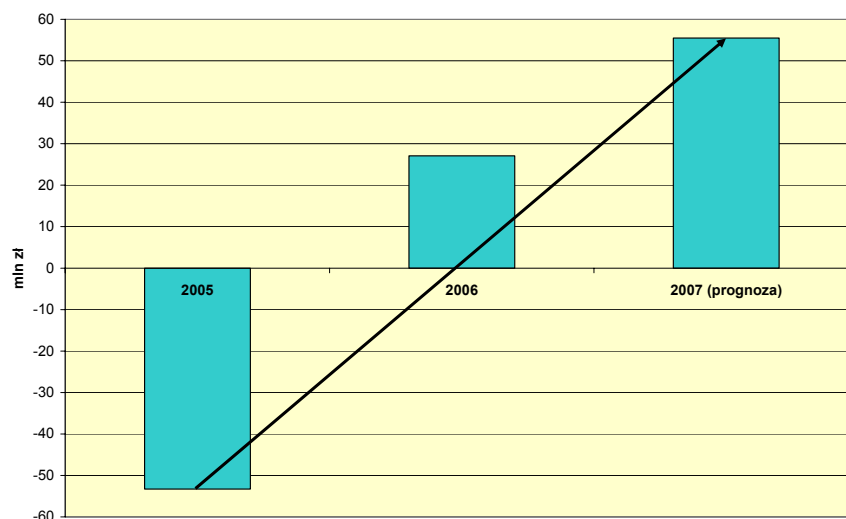


Szereg działań podejmowanych przez Spółkę w ramach inicjatyw restrukturyzacyjnych oraz sprzyjająca koniunktura gospodarcza w Polsce przyczyniły się do wzrostu sprzedaży w roku 2006. RUCH S.A. przewiduje kontynuację wzrostu sprzedaży w roku 2007 w szczególności w segmencie artykułów FMCG. W 2007 r. nieznaczny planowany spadek sprzedaży prasy Spółka zamierza zrekomensować rozwojem segmentu usług.

Zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA) w latach 2005-2007 (prognoza)

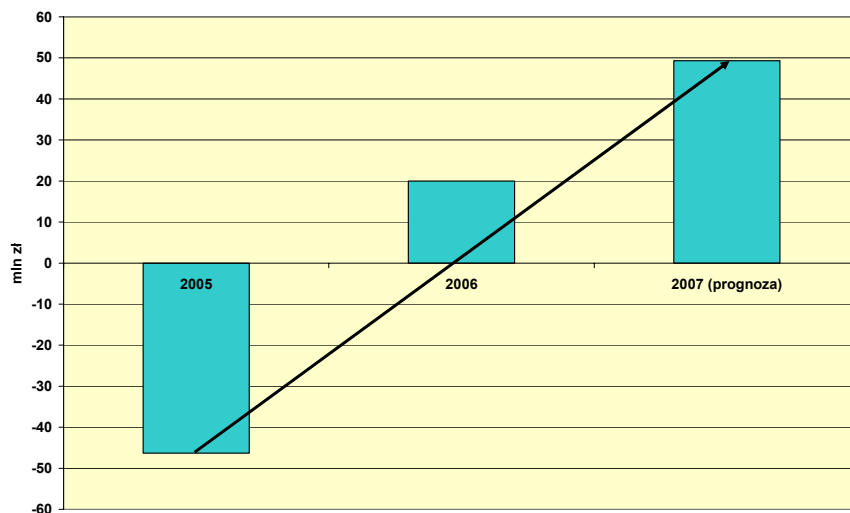
Dynamiczny wzrost EBITDA w prezentowanych latach to głównie efekt wzrostu efektywności przedsiębiorstwa, który bezpośrednio przekłada się na zyski operacyjne generowane przez Spółkę. W efekcie wzrostu nakładów inwestycyjnych w prognozie na rok 2007 prezentowanej w prospekcie emisyjnym (grudzień 2006 r.) zakładany jest również wzrost amortyzacji ale zdecydowanie większą dynamikę i większy wpływ na generowanie środków finansowych z podstawowej działalności będzie miał zysk netto. Ze względu na wspomnianą wcześniej możliwość modyfikacji po I półroczu 2007 r. planów inwestycyjnych na 2007 r. (ograniczenie inwestycji) wysokość EBITDA może ulec pewnemu zmniejszeniu.

Warto tutaj podkreślić, że istotny wpływ na wyniki finansowe Spółki w 2005 r. miało utworzenie rezerwy na przyszłe zobowiązania i przewidziane straty, z czego najistotniejszą pozycję stanowiła rezerwa w kwocie 48 074 tys. zł na zobowiązania wobec pracowników wynikająca z „Porozumienia z dnia 13 czerwca 2005 r.” (porozumienie gwarantujące zatrudnienie), rezerwa na pokrycie zobowiązań podatkowych na nieruchomości wniesione aportem do Spółki w kwocie 14.730 tys. zł oraz rezerwa na spory sądowe i spór z Qiosk Advertising. Ogółem rezerwy na przyszłe zobowiązania (w tym pracownicze) i przewidziane straty obciążające pozostałe koszty operacyjne Spółki w 2005 roku stanowiły kwotę 70 266 tys. zł.

Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) w latach 2005-2007 (prognoza)

Prognoza na rok 2006 zakładała szybkie zahamowanie tendencji spadkowych, a na rok 2007 powrót na ścieżkę wzrostu poprzez poprawę efektywności podstawowych funkcji biznesowych Spółki. W efekcie plan na 2007 r. zakłada podwojenie zysku operacyjnego w porównaniu z rokiem 2006.

Zysk netto w latach 2005-2007 (prognoza)



Zysk netto w 2007 r. według prognozy z prospektu emisyjnego (grudzień 2006 r.) ma wynieść 49,3 mln zł, co oznacza wzrost o 29,3 mln zł w stosunku do 2006 r. Tak istotna dynamika wynikać będzie, poza wspomnianą koniunkturą gospodarczą w kraju, przede wszystkim z realizacji efektów programu restrukturyzacyjnego oraz innowacji wdrażanych w Spółce.

Zdaniem Zarządu RUCH S.A. prognoza na rok 2007 jest celem ambitnym, ale realizowalnym. Dodatkowo do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie wystąpiły żadne istotne zdarzenia, które mogłyby wpłynąć na ryzyko niezrealizowania prognozy oraz spowodować konieczność weryfikacji założonej prognozy.

7. Opis istotnych ryzyk i zagrożeń

Spśród czynników ryzyka i zagrożeń możemy wyróżnić następujące grupy:

- związane z czynnikami makroekonomicznymi (ogólną kondycją polskiej gospodarki, poziomem produktu krajowego brutto, inflacją, poziomem zamożności społeczeństwa, presją płacową),
- związane ze zmianami i interpretacją przepisów prawa (prawa podatkowego, przepisów emerytalnych, przepisów o swobodzie działalności gospodarczej (kwestia „samozatrudnienia”), umieszczania na paragonach fiskalnych grup towarów),
- związane z rynkiem prasy (spadku nakładów, spadku cen prasy, spadku ilości dystrybuowanych serii wydawniczych oraz odstąpienia wydawców od dołączania do prasy dodatków o charakterze gadżetów, wzrostu konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy, koncentracji dostawców i odbiorców prasy, zmian kanałów sprzedaży prasy i rozwojem nowoczesnych form sprzedaży, podwyżki stawki VAT na czasopisma specjalistyczne i książki, likwidacji szczególnego momentu podatkowego, wzrostu cen paliw i transportu, wzrostem „szarej strefy” w sprzedaży prasy, z przepisami antymonopolowymi),
- związane ze sprzedażą FMCG (spadku sprzedaży wyrobów tytoniowych, spadku sprzedaży pozostałych artykułów o znacznym udziale w sprzedaży Spółki, wzrostu konkurencji w handlu detalicznym i hurtowym FMCG, nieszczelności sieci detalicznej),
- ryzyka związane z siecią sprzedaży (utruty bądź zwiększeniem kosztów z tytułu praw do gruntów lub lokali, w których znajdują się punkty sprzedaży, funkcjonowaniem nośników na ścianach i dachach punktów sprzedaży, utraty sieci sprzedaży),
- ryzyka związane z procesami zachodzącymi w Spółce (opóźnienia procesu restrukturyzacji, opóźnienia realizacji inwestycji, opóźnienia wdrożeń systemów informatycznych, kontroli nad rozproszoną strukturą organizacyjną Spółki),
- ryzyka związane z systemami informatycznymi (stare technologie),
- ryzyka związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości (brak możliwości swobodnego dysponowania nieruchomością, ryzyko utraty nieruchomości, ryzyko wypłaty odszkodowań za bezumowne korzystanie z nieruchomości),
- ryzyka związane ze sprawami pracowniczymi (ograniczenia wynikające z „Porozumieniem z dnia 13 czerwca 2005 r.”, spory z pracownikami i spory zbiorowe),
- pozostałe ryzyka (zmian struktury akcjonariatu w wyniku zakończenia sporu pomiędzy Skarbem Państwa a HDS Wydawcy Prasy Sp. z o.o., zmian struktury akcjonariatu i zwiększonej podaży akcji w wyniku przekazania akcji Spółki przez Skarb Państwa do innej spółki Skarbu Państwa, stosowanej polityki rachunkowości).

W opinii Zarządu Spółki najistotniejsze z powyższych czynników ryzyka i zagrożeń na chwilę obecną to:

Ryzyko związane z presją płacową

Istnieje ryzyko wzrostu kosztów sprzedaży (prowizja agenta) oraz wzrostu płac (wynagrodzenia pracowników) związane z coraz silniejszą presją na wzrost płac w gospodarce. Rosnąca koniunktura, spadek bezrobocia, masowe wyjazdy do pracy poza granicami Polski powodują, iż oferujący pracę, w szczególności osoby wysoko wykwalifikowane, ale nie tylko, oczekują wyższych wynagrodzeń. Żądania płacowe forsowane przez organizacje związkowe w RUCH S.A. sięgają nawet poziomu 30% wynagrodzenia zasadniczego pracowników. Spółka obserwuje także rosnący brak zainteresowania prowadzeniem punktów sprzedaży detalicznej (PSD) na warunkach proponowanych przez RUCH S.A.

Ryzyko związane ze wzrostem konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy

Istnieje ryzyko zwiększenia konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy związane z potencjalnym przejęciem krajowych kolporterów przez jednego z dużych europejskich dystrybutorów prasy. Innym czynnikiem zwiększającym konkurencję byłoby wejście wydawców na ten rynek. Wejście na ten rynek doświadczonych graczy o znacznych zasobach kapitałowych stanowiłoby istotne zagrożenie dla pozycji Spółki jako lidera rynku.

Ryzyko związane z koncentracją dostawców i odbiorców prasy

Istnieje ryzyko spadku marż w kolportażu związane z rosnącą siłą przetargową tak dostawców jak i odbiorców prasy. Wśród wydawców prasy obserwuje się znaczny poziom koncentracji: 3 największych wydawców ma 45% udziału w rynku sprzedaży prasy w ujęciu egzemplarzowym. Najwięksi wydawcy mają zatem silną pozycję przetargową w stosunku do kolporterów i nie można wykluczyć zwiększonej presji z ich strony na obniżkę kosztów kolportażu, co mogłoby stanowić ryzyko dla marży Spółki. Po stronie odbiorców duże sieci handlowe, zarówno wielkopowierzchniowe, jak i średniej wielkości oraz sieci impulsowe, odgrywają coraz większą rolę w sprzedaży prasy, co stwarza istotne ryzyka dla przyszłych poziomów marż kolporterów. Duże sieci żądają wysokich rabatów i opłat marketingowych, co prowadzi do bardzo agresywnej walki cenowej między kolporterami.

Ryzyko związane z likwidacją szczególnego momentu podatkowego

Istnieje istotne ryzyko zmiany przepisów dotyczących podatku VAT, zgodnie z którymi w przypadku kolportażu prasy sprzedaż, a więc moment powstania obowiązku podatkowego, następuje z chwilą ostatecznego rozliczenia sprzedanych egzemplarzy i zwrotów z wydawcą. Jest to korzystne tak dla Spółki, jak i wydawców oraz prowadzących sprzedaż detaliczną. Opóźnia bowiem moment powstania obowiązku podatkowego do chwili, w której wszyscy uczestnicy procesu kolportażu i dystrybucji osiągnęli realną korzyść ekonomiczną związaną z dostarczeniem egzemplarza kolportowanego wydawnictwa do jego ostatecznego adresata.

W planach legislacyjnych na rok 2007 zakłada się wprowadzenie zmian w ustawie o VAT. Jedną z planowanych zmian była likwidacja szczególnego momentu powstania obowiązku podatkowego do rozliczania sprzedaży prasy i książek. W przypadku wprowadzenia zmiany Spółka byłaby zobowiązana deklarować obowiązek podatkowy w momencie przekazania danego nakładu do dystrybucji i sprzedaży. Spowodowałoby to konieczność zapłaty zarówno podatku VAT, jak i podatku dochodowego od niesprzedanych egzemplarzy prasy. Wykazana w ten sposób kwota podatku podlegałaby bardzo częstym korektom w momencie rozliczania zwrotów, co zwiększyłoby również czasochłonność rozliczeń podatkowych. Taki sposób rozliczania podatku wpłynąłby również negatywnie na płynność finansową i mógłby w konsekwencji spowodować pogorszenie sytuacji ekonomicznej dystrybutorów prasy. Zakłócenia płynności finansowej, pogorszenie rentowności, jak również wzrost kosztów pracy w związku z koniecznością prowadzenia dodatkowych rozliczeń mogłyby wpłynąć na podniesienie cen prasy, a w konsekwencji na spadek popytu. Mogłoby to także spowodować obniżenie liczby punktów sprzedaży prasy ze względu na negatywny wpływ nowych regulacji na płynność detalistów, którzy mogliby w związku z tym zrezygnować z prowadzonej działalności. Na dzień opublikowania niniejszego sprawozdania finansowego Spółka uzyskała informację, iż w trakcie prowadzonych prac legislacyjnych w Sejmie został utrzymany szczególny moment podatkowy dla rozliczania sprzedaży prasy i książek, co oznacza odrzucenie opisanej wyżej propozycji. Ponieważ droga legislacyjna nie została jeszcze zakończona to nie można wykluczyć, że szczególny moment podatkowy dla rozliczania sprzedaży prasy i książek nie zostanie utrzymany.

Ryzyko związane z przepisami antymonopolowymi

Istnieje ryzyko niekorzystnych dla Spółki decyzji Prezesa UOKiK, wynikających z pozycji Spółki na rynku, w szczególności na rynku dystrybucji prasy. Decyzje Prezesa UOKiK mogą uniemożliwić lub utrudnić Spółce przejęcia innych podmiotów działających na rynku, jak również utrudniać działania zmierzające do zwiększenia marży Spółki.

Ryzyko związane ze spadkiem sprzedaży wyrobów tytoniowych

Istnieje ryzyko spadku liczby palaczy będące wynikiem rozwiązań prawnych ograniczających palenie, kampanii antynikotynowych oraz wzrostu ceny papierosów na skutek wzrostu stawek akcyzy. Planowane podwyżki akcyzy, które wynikają z przepisów UE wprowadzających wymóg zrównania stawek do 2008 r., z dużym prawdopodobieństwem spowodują wzrost ceny detalicznej i spadek popytu. Wzrost cen artykułów tytoniowych stwarza dodatkowe ryzyko wzrostu udziału w rynku wyrobów tytoniowych pochodzących z nielegalnych źródeł, co może mieć niekorzystny wpływ na poziom przychodów Spółki, zarówno w handlu hurtowym, jak i detalicznym.

Ryzyko związane z opóźnieniem inwestycji

Istnieje ryzyko opóźnienia realizacji inwestycji wynikające z ograniczonej wydolności i możliwości absorpcji środków przez organizację Spółki. Spółka w swej historii nigdy nie inwestowała tak znacznych środków, dlatego działania inwestycyjne, w tym wybór doradców/dostawców/wykonawców są podejmowane w trybie przetargowym co istotnie wydłuża proces decyzyjny. Duży zakres i liczba projektów realizowanych jednocześnie stwarza ryzyko opóźnień, zwłaszcza w obszarach, które wymagają sekwencyjnego postępu prac. Dodatkowym utrudnieniem są zapisy Statutu Spółki w istotny sposób ograniczające swobodę podejmowania decyzji inwestycyjnych tak przez Zarząd Spółki jak i Radę Nadzorczą. Zarząd Spółki podjął działania zmierzające do zmian Statutu Spółki w tej kwestii. Brak realizacji inwestycji ogranicza możliwość restrukturyzacji Spółki, wdrożenia nowej struktury organizacyjnej oraz redukcji zatrudnienia.

Ryzyko związane z wdrażaniem nowych systemów i technologii informatycznych

Istnieje ryzyko związane z wdrażaniem nowych systemów i technologii informatycznych. Ze względu na skalę działalności Spółki oraz wolumen przetwarzanych transakcji, niniejsze ryzyko odnosi się w szczególności do wdrażanych kluczowych systemów biznesowych (dziedziny) oraz finansowych. Istniejące obecnie niejednolite i często rozproszone systemy lokalne są powiązane ze sobą przy pomocy złożonej struktury interfejsów, co zwiększa ryzyka związane z transferem danych między systemami. Ryzyko opóźnień w projektach wdrażania nowych rozwiązań wynika z dużej różnorodności technologicznej i procesowej posiadanych systemów lokalnych, skomplikowanej struktury interfejsów, a także z opóźnień we wdrażaniu procesów i procedur biznesowych, które warunkują konfigurację i poprawność użytkowania wdrażanych systemów informatycznych. Ryzyko takie uwidoczniło się w największym stopniu przy wdrożeniu systemu finansowo-księgowego Oracle w czterech Oddziałach Spółki (Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy, Warszawa, Mazowsze oraz Centrala). Oprócz zmiany systemu księgowego w styczniu 2007 r. została wprowadzona również zmiana organizacyjna polegająca na utworzeniu komórki do scentralizowanego prowadzenia ksiąg rachunkowych Oddziałów pracujących w systemie Oracle (Dział Operacji Księgowych – „DOK”). Bardzo szeroki zakres zmian, zarówno procesowych jak i organizacyjnych, spowodował, że DOK na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie uzyskał jeszcze zakładanej pełnej funkcjonalności. Zarząd zamierza uzyskać pełną funkcjonalność DOK na początku drugiej połowy 2007 r. Po osiągnięciu pełnej funkcjonalności DOK, Spółka będzie kontynuowała proces wdrażania systemu Oracle i dalszego centralizowania księgowości.

Ryzyko związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości Spółki

Istnieje ryzyko związane z wykorzystywaniem przez Spółkę w swojej działalności nieruchomości, których stan prawny wymaga regulacji.

W przypadku części nieruchomości (ujętych w bilansie, prawa Spółki zostały ujawnione w księgach wieczystych, jednak brak jest właściwej podstawy prawnej ku temu) istnieje ryzyko utraty poszczególnych nieruchomości, co wiązałoby się z koniecznością pomniejszenia kapitału Spółki o wartość utraconych nieruchomości. W ocenie Spółki ryzyko to jednak uznać za niewielkie, ze względu na to, że unieważnienie tych wpisów przez osobę trzecią, która mogłaby być stroną postępowania zgodnie z przepisami k.p.c. mogłoby nastąpić jedynie na podstawie wyroku sądowego wydanego w wyniku wniesienia powództwa przez osobę trzecią mającą w tym interes prawny lub też osobę, której przysługuje z mocy ustawy takie uprawnienie. W przypadku utraty wpisanego do księgi wieczystej prawa własności lub prawa użytkowania wieczystego, Spółka będzie miała prawo wystąpienia z roszczeniem przeciwko Skarbowi Państwa o odszkodowanie.

W przypadku pozostałych nieruchomości (tzw. pozabilansowych - Spółka użytkuje te nieruchomości, prawa Spółki nie zostały ujawnione w księgach wieczystych, brak jest bowiem właściwej podstawy prawnej ku temu) ryzyko dotyczy przede wszystkim możliwości utraty poszczególnych nieruchomości oraz konieczności zapłaty odszkodowań za bezumowne korzystanie z nieruchomości.

Ryzyka związane z „Porozumieniem z dnia 13 czerwca 2005 r.”

„Porozumienie z 13 czerwca 2005 r.” w istotny sposób ogranicza możliwość dokonywania przez Spółkę restrukturyzacji zatrudnienia i możliwość dostosowywania jego struktury do potrzeb Spółki. Ogranicza także możliwość egzekwowania podstawowych uprawnień pracodawcy polegających na przesuwaniu pracowników nieefektywnych na stanowiska pracy odpowiadające ich rzeczywistym kwalifikacjom. Zmiany struktury organizacyjnej Spółki, dostosowanie struktury i wielkości zatrudnienia do wymogów rynku mogą spowodować konieczność wypłaty zwalnianym pracownikom odszkodowań. Odszkodowania te są ujęte w rezerwach utworzonych przez Spółkę. Zmiana założeń dotyczących skali lub tempa redukcji zatrudnienia, wprowadzenie Programu Dobrowolnych Odejść i inne czynniki mogą wpłynąć na to, iż faktyczna wysokość odszkodowań lub odpraw dla zwalnianych/odchodzących dobrowolnie pracowników może być inna niż wielkość ujęta w rezerwie. Zdaniem Zarządu rezerwa pozwala na pełne pokrycie zobowiązań powstałych w wyniku rozwiązania umów o pracę oraz realizacji PDO i jest adekwatna do kosztów restrukturyzacji zatrudnienia w najbliższych trzech latach.

Ryzyko związane ze sporami ze związkami zawodowymi, w tym sporami zbiorowymi

Istnieje ryzyko zaostrenia sporów ze związkami zawodowymi. Spółka prowadzi działania restrukturyzacyjne, których konsekwencją mogą być redukcje zatrudnienia. Nie można wykluczyć, że z tego powodu w Spółce mogą mieć miejsce spory z pracownikami lub ich przedstawicielami.

Obecnie związki zawodowe prowadzą ze Spółką trzy spory zbiorowe pracowników reprezentowanych przez organizacje związkowe z pracodawcą. Przedmiotem sporu są w zasadniczej mierze roszczenia płacowe. Żądania płacowe forsowane przez organizacje związkowe w RUCH S.A. sięgają nawet poziomu 30% wynagrodzenia zasadniczego pracowników. Roszczenia nie ograniczają się jedynie do podwyżek wynagrodzeń zasadniczych. Podnoszone są również żądania dotyczące nagród i znaczącego zwiększenia funduszu, który został na ten cel zabudżetowany.

Ryzyko związane z kontrolą nad rozproszoną strukturą organizacyjną Spółki

Istnieje ryzyko nieprawidłowości w funkcjonowaniu systemu kontroli w Spółce wynikające z rozproszonej struktury organizacyjnej Spółki, braku zintegrowanego systemu zarządzania, stosowania niejednorodnych procedur i aplikacji informatycznych. Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez centralizację funkcji biznesowych i wsparcia, standaryzację procesów oraz wdrożenie odpowiednich procedur kontrolnych.

Ryzyko związane z przekazaniem akcji Spółki przez Skarb Państwa do innej spółki Skarbu Państwa

Istnieje ryzyko związane z przekazaniem pakietu akcji Spółki przez Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa do innej spółki Skarbu Państwa (np.: w celu jej dokapitalizowania). W takim przypadku istnieje ryzyko nagłego wzrostu podaży akcji Spółki na giełdzie, co może doprowadzić do spadku kursu akcji w krótkim okresie.

8. Powiązania Spółki

8.1. Powiązania organizacyjne i kapitałowe

Spółka jest podmiotem zależnym Skarbu Państwa reprezentowanego przez Ministra Skarbu Państwa, który posiada akcje dające prawo do wykonywania 72,47% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Spółka nie posiada podmiotów zależnych poza spółką RUCH INTERNET S.A. opisaną szerzej w pkt 9.4. Sprawozdania.

Spółka nie dokonywała długoterminowych inwestycji kapitałowych.

Spółka należy do następujących organizacji branżowych:

- Związku Kontroli Dystrybucji Prasy (organizacja zrzeszająca wydawców, kolporterów oraz agencje reklamowe, zainteresowane rzetelnymi danymi o upowszechnianiu i sprzedaży prasy),
- DISTRIPRESS (międzynarodowa, pozarządowa, uznawana przez UNESCO, non-profit organizacja zrzeszająca kolporterów, wydawców z całego świata, celem organizacji jest promocja dystrybucji prasy poprzez kreowanie dobrych praktyk i wzajemnych kontaktów biznesowych wśród swoich członków, czuwanie nad bezpiecznym i właściwym procesem handlu prasą jak również wspieranie wszelkiej działalności związanej z doskonaleniem branży na świecie).

8.2. Transakcje z podmiotami powiązanymi

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 r. Spółka zawarła szereg transakcji ze spółką zależną RUCH INTERNET S.A., których łączna wartość nie przekroczyła kwoty 500.000 EURO. Były to transakcje typowe i rutynowe, zawierane na warunkach rynkowych, a ich charakter i warunki wynikały z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez RUCH S.A. i RUCH INTERNET S.A.

9. Informacje dotyczące organizacji Spółki

9.1. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki

W roku obrotowym 2006 nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki oraz spółki zależnej RUCH INTERNET S.A.

9.2. Struktura organizacyjna

Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa Spółki oparta jest na wydzielonych organizacyjnie strukturach jakimi są Oddziały podlegające Centrali Spółki. W ramach Oddziałów funkcjonują wyodrębnione Zespoły.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2006 r. w skład przedsiębiorstwa Spółki, poza Centralą Spółki, wchodziło:

- 15 Oddziałów, w tym Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy realizujący zadania hurtownika prasy,
- 41 Zespołów.

Oddziałami Spółki zarządzają pełnomocnicy Zarządu Spółki w randze dyrektorów Oddziałów. Oddziały funkcjonują jako jednostki regionalne, które organizują i nadzorują pracę jednostek niższego szczebla - Zespołów. Oddziały realizują zadania poprzez komórki o charakterze operacyjnym: ekspedycje prasy i hurtownie towarów FMCG oraz sieć punktów sprzedaży detalicznej, których stan na dzień 31 grudnia 2006 r. wynosił:

- liczba ekspedycji – 58,
- liczba hurtowni – 171 (w tym 14 hurtowni farmaceutycznych),
- liczba punktów sprzedaży – 34 291, w tym: punkty sieci wewnętrznej 10 352 oraz punkty sieci partnerskiej – 23 939.

Struktura Spółki w 2006 r. miała charakter zdecentralizowany, z dużą niezależnością decyzyjną Oddziałów.

9.3. Oddziały

Lista oddziałów na 31 grudnia 2006 r.:

1. Oddział Dolnośląski we Wrocławiu	Wrocław, ul. Hubska 8/16
2. Oddział w Gdańsku	Gdańsk, ul. Tkacka 9/10
3. Oddział w Katowicach	Katowice, ul. Goetla 9
4. Oddział w Krakowie	Kraków, ul. Aleja Pokoju 5
5. Oddział Kujawy w Bydgoszczy	Bydgoszcz, ul. Dworcowa 104/108
6. Oddział w Lublinie	Lublin, ul. Zamojska 24
7. Oddział Lubuski w Zielonej Górze	Zielona Góra, ul. Westerplatte 19a
8. Oddział w Łodzi	Łódź, ul. Kopernika 53
9. Oddział Mazowsze w Warszawie	Warszawa, ul. Duracza 6
10. Oddział Pomorski w Szczecinie	Szczecin, ul. Czackiego 3a
11. Oddział w Rzeszowie	Rzeszów, ul. Asnyka 7
12. Oddział Świętokrzyski w Kielcach	Kielce, ul. Paderewskiego 11
13. Oddział Wielkopolski w Poznaniu	Poznań, ul. Zwierzyniecka 9
14. Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy	Warszawa, ul. Jana Kazimierza 31/33
15. Oddział Warszawa	Warszawa, ul. Kierbedzia 8/10
16. Centrala	Warszawa, ul. Wronia 23

9.4. Spółki zależne

RUCH S.A. posiada jedną spółkę zależną – RUCH INTERNET S.A. z siedzibą w Warszawie (podmiot w 100% zależny). Ze względu na brak istotnego znaczenia dla RUCH S.A., zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości, RUCH S.A. nie dokonuje konsolidacji wyników tej spółki.

RUCH INTERNET S.A. została powołana w celu prowadzenia działalności usługowej związanej z nowoczesnymi technologiami telekomunikacyjnymi i komputerowymi, Internetem, przetwarzaniem danych, działalnością związaną z bazami danych, informatyką, zakupem sprzętu oraz oprogramowania komputerowego. RUCH INTERNET S.A. bierze udział w przetargach organizowanych przez Spółkę, trudni się również sprzedażą oprogramowania komputerowego oraz sprzętu na rzecz podmiotów trzecich.

Suma bilansowa RUCH INTERNET S.A. na 31 grudnia 2006 r. wyniosła: 106 342,50 zł.

9.5. Sytuacja kadrowa Spółki

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Spółka wg stanowisk zatrudniała 5 555 osób. Oznacza to spadek zatrudnienia o 280 osób, czyli o ok. 4,80% w stosunku do poziomu zatrudnienia na dzień 31 grudnia 2005 r.

Zatrudnienie w RUCH S.A.	Stan na 31.12.2006 r.	Stan na 31.12.2005 r.	Zmiana 2006/2005	
			stan. / etaty	[%]
Zatrudnienie wg stanowisk	5 555	5 853	-280	-4,80%
Zatrudnienie wg etatów	5 444,875	5 708,975	-264,1	-4,62%

Spadek zatrudnienia wynika w większości z odchodzenia przez pracowników na wcześniejsze emerytury oraz z rozwiązywania umów o pracę za porozumieniem stron. Jednocześnie Spółka wzmacniając kadrę zatrudnia nowych wysoko wykwalifikowanych pracowników na stanowiska kierownicze i merytoryczne (samodzielne).

Zatrudnienie w RUCH S.A. (wg stanowisk)	Stan na 31.12.2006 r.	Stan na 31.12.2005 r.	Zmiana 2006/2005	
			stanowiska	[%]
Kadra kierownicza	199	136	63	46,32%
Grupa merytoryczna	697	524	173	33,02%
Grupa pomocnicza	4 242	4 619	-377	-8,16%
Grupa obsługi	399	547	-148	-27,06%
Pracownicy prowadzący PSD	18	27	-9	-33,33%
Razem	5 555	5 853	-298	-5,09%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Największy spadek zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie pomocniczej (obejmującej pracowników wykonujących prace zlecone przez zwierzchników i podlegające ich kontroli: inspektor, specjalista, księgowy, programista, referent, kasjer, magazynier oraz sekretarki) oraz grupie obsługi (obejmującej pracowników wykonujących prace pomocnicze: kierowca, rzemieślnik, sprzątaczką).

Największy wzrost zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie merytorycznej (obejmującej pracowników wykonujących samodzielne zadania: radca prawny, doradca, główny specjalista, kierownik działu, kierownik zespołu, magazynu, ekspedycji) oraz w kadrze kierowniczej (obejmującej: członków Zarządu, dyrektorów oddziałów, dyrektorów zespołów, dyrektora komórek organizacyjnych, zastępców dyrektorów w Centrali lub Oddziałów oraz głównego księgowego).

Istotna większość pracowników zatrudnionych w Spółce (ponad 97%) pracuje na podstawie umów o pracę zawartych na czas nieokreślony.

Zatrudnienie w RUCH S.A. (wg rodzaju umowy o pracę)	Stan na 31.12.2006 r.		Stan na 31.12.2005 r.	
	stanowiska	[%]	stanowiska	[%]
Umowa na czas nieokreślony	5 420	97,6%	5 646	96,5%
Umowa na czas określony	95	1,7%	179	3,0%
Umowa na okres próbny	40	0,7%	28	0,5%
Razem	5 555	100,0%	5 853	100,0%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Wskaźnik fluktuacji kadr w 2006 r. wyniósł 11,4%, natomiast w 2005 r. 5,9%. Wzrost wskaźnika fluktuacji wynika przede wszystkim z intensywnych zmian, jakie przechodzi organizacja Spółki, a których podstawowym celem jest unowocześnienie organizacji, zmiana dotychczasowej kultury na prorynkową, nastawioną na uzyskiwanie przez Spółkę wysokich wyników. Aktywna polityka kadrowa jest jednym z głównych narzędzi przemian w organizacji Spółki.

Średnie zatrudnienie w RUCH S.A. (wg etatów)	2006 rok	2005 rok	Zmiana 2006/2005	
			stanowiska	[%]
Przeciętne zatrudnienie	5 593	5 724	-131	-2%
Przyjęcia	204	158	46	29%
Zwolnienia	433	179	254	142%
Wskaźnik fluktuacji	11,4%	5,9%	5,5%	93%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

9.6. Sytuacja płacowa Spółki

Średnie wynagrodzenie w Spółce w 2006 r. wyniosło 2 547,26, co oznacza wzrost o 1,86% w stosunku do średniego wynagrodzenia w 2005 r. Wzrost wynagrodzeń w największym stopniu wynika z wypłaty jednorazowej premii dla wszystkich pracowników przyznanej przez Zarząd Spółki z okazji udanego debiutu giełdowego Spółki w grudniu 2006 r.

Średnie wynagrodzenie w RUCH S.A.	2006 rok [zł]	2005 rok [zł]	Zmiana 2006/2005	
			zł	[%]
Kadra kierownicza	8 215,45	8 134,71	80,74	0,99
Grupa merytoryczna	4 248,81	4 201,74	47,07	1,12
Grupa pomocnicza	2 224,80	2 200,18	24,62	1,12
Grupa obsługi	2 044,39	2 025,43	18,96	0,94
Pracownicy prowadzący PSD	3 014,74	2 483,09	531,65	21,41
Dla całej Spółki	2 547,26	2 500,64	46,62	1,86

Wysokość budżetu płac w 2006 r. wyniosła 168 689,61 tys. zł, w 2005 r. 170 896,23 tys. zł (bez wynagrodzeń Członków Zarządu), co oznacza spadek o 1,29%.

9.7. Sprawy pracownicze i socjalne

Zgodnie z Ustawą z dnia 4 marca 1994 r. o Zakładowym Funduszu Świadczeń Socjalnych (tekst jednolity Dz. U. z 1996 Nr 70, poz. 335, z późn. zm.) Spółka tworzy Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych dokonując corocznego odpisu. Wysokość odpisu ustalana jest zgodnie z zawartym porozumieniem ze związkami zawodowymi działającymi w Spółce i wynosiła w 2006 r. 38,5% przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej w roku poprzednim na każdego zatrudnionego. Spółka zwiększyła odpis o 6,25% ww. wynagrodzenia na każdego emeryta i rencistę objętego opieką przez RUCH S.A. Łączna wysokość odpisu na ZFŚS w 2006 r. wyniosła 6 639, 5 tys. zł (odpis podstawowy 5 616, 5 tys. zł, odpis dodatkowy 1 022,8 tys. zł).

10. Informacje dotyczące osób zarządzających i nadzorujących

10.1. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

10.1.1. Zmiany w składzie osób nadzorujących

Na dzień 1 stycznia 2006 r., Rada Nadzorcza RUCH S.A. VI kadencji działała w następującym składzie:

1. Monika Giler – powołana Uchwałą Nr 6 ZWZ RUCH S.A. z dnia 17 czerwca 2005 r.
(Rep. A Nr 9607/2005),
2. Bożena Lisiecka-Zajac – powołana Uchwałą Nr 6 ZWZ RUCH S.A. z dnia 17 czerwca 2005 r.
(Rep. A Nr 9607/2005),
3. Kazimierz Murawski – powołany Uchwałą Nr 1 NWZ RUCH S.A. z dnia 1 grudnia 2005 r.
(Rep. A Nr 22665/2005),
4. Grzegorz Rybicki – powołany Uchwałą Nr 1 NWZ RUCH S.A. z dnia 1 grudnia 2005 r.
(Rep. A Nr 22665/2005),
5. Jacek Rusiecki – powołany Uchwałą Nr 1 NWZ RUCH S.A. z dnia 5 grudnia 2005 r.
(Rep. A Nr 22870/2005),
6. Ryszard Żukowski – powołany Uchwałą Nr 1 NWZ RUCH S.A. z dnia 5 grudnia 2005 r.
(Rep. A Nr 22870/2005)

oraz przedstawiciele pracowników powołani Uchwałą Nr 6 ZWZ RUCH S.A. z dnia 17 czerwca 2005 r.
(Rep. A Nr 9607/2005):

7. Jerzy Domański
8. Zdzisław Hanuszewicz
9. Stefan Kwiatkowski
10. Tadeusz Lisiecki

W roku obrotowym 2006 doszło do następujących zmian w składzie Rady Nadzorczej:

1. złożenie rezygnacji:
 - Jacek Rusiecki – w dniu 28 lutego 2006 r.,
 - Monika Giler – w dniu 20 czerwca 2006 r.;
2. odwołania:
 - Bożena Lisiecka-Zajac – odwołana Uchwałą Nr 7 ZWZ RUCH S.A. z dnia 30 czerwca 2006r.
(Rep. A Nr 10138/2006);
3. powołania:
 - Elżbieta Anders – powołana Uchwałą Nr 7 ZWZ RUCH S.A. z dnia 30 czerwca 2006 r.
(Rep. A Nr 10138/2006),
 - Jacek Gdański – powołany Uchwałą Nr 7 ZWZ RUCH S.A. z dnia 30 czerwca 2006 r.
(Rep. A Nr 10138/2006),
 - Wojciech Hryniewicz – powołany Uchwałą Nr 7 ZWZ RUCH S.A. z dnia 30 czerwca 2006 r.
(Rep. A Nr 10138/2006).

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Rada Nadzorcza RUCH S.A. działała w następującym składzie:

1. Ryszard Żukowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Wojciech Hryniewicz – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

3. Stefan Kwiatkowski – Sekretarz Rady Nadzorczej
4. Elżbieta Anders
5. Jerzy Domański
6. Jacek Gdański
7. Zdzisław Hanuszewicz
8. Tadeusz Lisiecki
9. Kazimierz Murawski
10. Grzegorz Rybicki

10.1.2. Zmiany w składzie osób zarządzających

Na dzień 1 stycznia 2006 r. w skład Zarządu Spółki wchodził:

1. Hanna Borman – powołana Uchwałą Nr 56/V/2003 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 30 maja 2003 r. na stanowisko Członka Zarządu,
2. Krzysztof Szymański – powołany Uchwałą Nr 45/V/2003 r. Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 9 maja 2003 r. - w wyniku wyborów kandydata na Członka Zarządu RUCH S.A. wybieranego przez pracowników Spółki,
3. Ryszard Żukowski – oddelegowany Uchwałą Nr 45/VI/2005 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 grudnia 2005 r. z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej RUCH S.A. do czasowego wykonywania czynności Prezesa Zarządu RUCH S.A., do czasu powołania nowego Zarządu Spółki.

W roku obrotowym 2006 doszło do następujących zmian w składzie Zarządu:

1. odwołania:
 - Hanna Borman – odwołana Uchwałą Nr 64/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH w dniu 22 lutego 2006 r.
2. powołania (na okres 3 letniej indywidualnej kadencji):
 - Adam Pawłowicz – powołany Uchwałą Nr 65/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A. w dniu 22 lutego 2006 r. na stanowisko Prezesa Zarządu,
 - Cezary Klimont – powołany Uchwałą Nr 66/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A. w dniu 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Finansowych,
 - Paweł Sobków – powołany Uchwałą Nr 67/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A. w dniu 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Handlu i Zarządzania Siecią ,
 - Jerzy Janczak – powołany Uchwałą Nr 68/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A. w dniu 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Kolportażu i Logistyki,
 - Krzysztof Szymański - powołany Uchwałą Nr 82/VI/2006 r. Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 30 maja 2006 r. - w wyniku wyborów kandydata na Członka Zarządu RUCH S.A. wybieranego przez pracowników Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Zarząd RUCH S.A. działał w następującym składzie:

1. Adam Pawłowicz – Prezes Zarządu
2. Cezary Klimont – Członek Zarządu ds. Finansowych
3. Paweł Sobków – Członek Zarządu ds. Handlu i Zarządzania Siecią
4. Jerzy Janczak – Członek Zarządu ds. Kolportażu i Logistyki
5. Krzysztof Szymański – Członek Zarządu wybierany przez pracowników Spółki

10.2. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zarząd Spółki składa się z 1 do 6 osób. Liczbę członków Zarządu określa organ powołujący Zarząd tj. Rada Nadzorcza. Członkowie Zarządu są powoływani na kadencję indywidualną, która trwa trzy lata. Członków Zarządu lub cały Zarząd powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza. Każdy z członków Zarządu może być odwołany lub zawieszony w czynnościach przez Radę Nadzorczą lub Walne Zgromadzenie. Członek Zarządu składa rezygnację Radzie Nadzorczej na piśmie.

Do czasu, gdy Skarb Państwa jest akcjonariuszem Spółki, a Spółka zatrudnia średniorocznie powyżej 500 pracowników, Rada Nadzorcza powołuje w skład Zarządu jedną osobę wybraną przez pracowników Spółki na okres trzyletniej indywidualnej kadencji. Za kandydata wybranego przez pracowników uznaje się osobę, która w wyborach uzyskała nie mniej niż 50% plus 1 ważnie oddanych głosów, pod warunkiem udziału w głosowaniu co najmniej 50% wszystkich pracowników.

Na wniosek co najmniej 15% ogółu pracowników Rada Nadzorcza zarządza głosowanie w sprawie odwołania członka Zarządu wybranego przez pracowników Spółki. Wynik głosowania jest wiążący pod warunkiem udziału w nim co najmniej 50 % wszystkich pracowników i uzyskania większości niezbędnej jak przy wyborze.

10.3. Uprawnienia osób zarządzających

Uprawnienia Zarządu Spółki wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa, w tym Kodeksu spółek handlowych oraz ze Statutu Spółki. Szczegółowe kwestie proceduralne określone są w Regulaminie Zarządu. Zarząd Spółki nie posiada uprawnień do podjęcia decyzji o emisji lub o wykupie akcji własnych.

10.4. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

Umowy o pracę zawarte między Spółką, a osobami zarządzającymi nie przewidują rekompensaty w przypadku ich rezygnacji lub odwołania, za wyjątkiem opisanych poniżej.

Czterech członków Zarządu Spółki (Pan Adam Pawłowicz, Pan Paweł Sobków, Pan Cezary Klimont oraz Pan Jerzy Janczak) jest zatrudnionych na podstawie umowy o pracę na czas określony do dnia odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za 2008 r. Zgodnie z postanowieniami umów o pracę zawartych z ww. osobami odwołanie ze stanowiska w Zarządzie w trakcie trwania kadencji jest podstawą do rozwiązania przez Spółkę umowy o pracę za wypowiedzeniem z zachowaniem dziewięciomiesięcznego okresu wypowiedzenia. Rezygnacja z funkcji w Zarządzie Spółki jest podstawą do rozwiązania przez Spółkę umowy o pracę za wypowiedzeniem z zachowaniem dwutygodniowego okresu wypowiedzenia. Umowa o pracę może być przez Prezesa / członka Zarządu rozwiązana w każdym czasie za wypowiedzeniem z zachowaniem dwutygodniowego okresu wypowiedzenia. W okresie wypowiedzenia Prezes / członek Zarządu może być zwolniony z obowiązku świadczenia pracy. W razie odwołania ze stanowiska lub rozwiązania umowy o pracę przez Spółkę z przyczyn innych niż naruszenie podstawowych obowiązków wynikających ze stosunku zatrudnienia Prezesowi / członkowi Zarządu przysługuje jednorazowa odprawa pieniężna w wysokości trzykrotności wynagrodzenia miesięcznego należnego za ostatni pełny miesiąc kalendarzowy pełnienia obowiązków Prezesa / członka Zarządu.

Pięty z członków Zarządu (Pan Krzysztof Szymański), będący przedstawicielem pracowników Spółki, pełni funkcję członka Zarządu na podstawie powołania przez Walne Zgromadzenie. Pan Krzysztof Szymański jest zatrudniony w Spółce na umowie o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Mazowsze RUCH S.A. Termin wypowiedzenia umowy o pracę zawartej z Panem Krzysztofem Szymańskim wynosi 3 miesiące.

10.5. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących

Osoby zarządzające

Lp.	Nazwisko i imię	Łączna kwota świadczeń w 2006 r. (brutto)
1	Pawłowicz Adam	163 353,82 zł
2	Klimont Cezary	163 353,82 zł
3	Sobków Paweł	163 353,82 zł
4	Janczak Jerzy	182 428,14 zł ¹
5	Szymański Krzysztof	192 180,96 zł ²
6	Maicki Miron	242 488,72 zł ³
7	Borman Hanna	247 651,75 zł ⁴
8	Macenowicz Ernest	238 666,24 zł ⁵
9	Tracz Ryszard	102 723,68 zł ⁶

¹ W tym wynagrodzenie 19 800,00 zł oraz 200,00 zł z tytułu Pracowniczego Programu Emerytalnego, przysługujące z tytułu umowy o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Krajowej Dystrybucji Prasy w okresie 01.01.2006 - 22.02.2006 r.

² W tym wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Mazowsze - 132 000,00 zł. Krzysztof Szymański jest zatrudniony na podstawie umowy o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Mazowsze oraz dodatkowo sprawuje funkcję Członka Zarządu RUCH S.A. z wyboru pracowników Spółki.

³ W tym: wynagrodzenie zasadnicze - 96 090,48 zł, odszkodowanie z tytułu zakazu konkurencji - 91 661,04 zł, odprawa - 45 830,52 zł, świadczenia dodatkowe 4 994,76 zł, ekwiwalent za urlop - 0,00 zł, korekta składek ZUS - 3 911,92 zł

⁴ W tym: wynagrodzenie zasadnicze 51 481,94 zł, odszkodowanie z tytułu zakazu konkurencji - 112 105,56 zł, odprawa - 48 045,24 zł, świadczenia dodatkowe 2 523,26 zł, ekwiwalent za urlop - 15 194,57 zł, korekta składek ZUS oraz zasiłek chorobowy - 18 301,18 zł

⁵ W tym: wynagrodzenie zasadnicze - 48 045,24 zł, odszkodowanie z tytułu zakazu konkurencji - 137 491,56 zł, odprawa - 45 830,52 zł, świadczenia dodatkowe 3 750,01 zł, ekwiwalent za urlop - 0 zł, korekta składek ZUS - 3 548,91 zł

⁶ W tym: wynagrodzenie zasadnicze - 48 045,24 zł, odszkodowanie z tytułu zakazu konkurencji - 0 zł, odprawa - 45 830,52 zł, świadczenia dodatkowe 3 779,51 zł, ekwiwalent za urlop - 1 519,50 zł, korekta składek ZUS - 3 548,91 zł

Osoby nadzorujące

Lp.	Nazwisko i imię	Łączna kwota świadczeń w 2006 r. (brutto)
1	Anders Elżbieta	16 142,18 zł
2	Domański Jerzy	136 018,15 zł ¹
3	Gdański Jacek	16 142,18 zł
4	Hanuszewicz Zdzisław	143 309,15 zł ²
5	Hryniewicz Wojciech	16 142,18 zł
6	Kwiatkowski Stefan	133 998,15 zł ³
7	Lisiecki Tadeusz	73 109,15 zł ⁴
8	Murawski Kazimierz	34 578,15 zł
9	Rybicki Grzegorz	34 578,15 zł
10	Żukowski Ryszard	43 527,90 zł ⁵
11	Lisiecka-Zajac Bożena	18 563,07 zł
12	Giler Monika	18 563,07 zł
13	Rusiecki Jacek	7 643,68 zł

¹ W tym wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę z RUCH S.A. - 101 440,00 zł

² W tym: wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę z RUCH S.A. - 107 620,00 zł, z tytułu umowy cywilnoprawnej 1 111,00 zł

³ W tym: wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę z RUCH S.A. - 99 420,00 zł

⁴ W tym: wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę z RUCH S.A. - 38 531,00 zł

⁵ W tym: wynagrodzenie wypłacone z tytułu pełnienia funkcji p. o. Prezesa Zarządu - 26 312,85 zł

11. Informacje dotyczące zarządzania finansami

11.1. Zaciągnięte przez Spółkę kredyty i pożyczki

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Spółka miała zadłużenie z tytułu kredytów krótkoterminowych w rachunku bieżącym na kwotę 92,69 mln złotych. Spółka nie posiadała zadłużenia z tytułu kredytów inwestycyjnych.

11.2. Udzielone przez Spółkę pożyczki

W 2006 r. Spółka nie udzielała pożyczek.

11.3. Poręczenia i gwarancje

W 2006 r. bank Pekao S.A., z którego usług w tym zakresie korzysta Spółka, wystawił szereg gwarancji zabezpieczających płatności Spółki na rzecz kontrahentów. Gwarancje dotyczą głównie zabezpieczenia płatności z tytułu zakupionych towarów (ponad 34 mln zł na koniec 2006 r.), płatności z tytułu czynszu (ponad 400 tys. zł na koniec 2006 r.) oraz dobrego wykonania umowy (ponad 200 tys. zł na koniec 2006 r.). Najwyższe gwarancje zostały wystawione na rzecz dostawców wyrobów tytoniowych (Philip Morris Polska S.A. - 12 mln zł, Altadis Polska S.A. - 12 mln zł, British-American Tobacco Polska S.A. - 10 mln zł) oraz firmy telekomunikacyjnej dostarczającej usługi telefonii komórkowej (PTK Centertel Sp. z o.o. - 2,25 mln zł). Spółka wystawiła także na rzecz dostawców szereg weksli zabezpieczających płatności za dostarczone do Spółki towary i usługi na łączną kwotę 95 mln zł (stan na koniec 2006 r.). Najwyższe weksle wystawiono na rzecz firm telekomunikacyjnych (PTC Sp. z o.o. - 22 mln zł, Polkomtel S.A. - 20 mln zł oraz TP S.A. - 10 mln zł) oraz dostawcy wyrobów tytoniowych (Imperial Tobacco Polska S.A. - 40 mln zł).

W 2006 r. Spółka nie udzielała poręczeń lub gwarancji podmiotom trzecim, w szczególności nie udzielała takowych jednostkom powiązanym RUCH S.A.

11.4. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W trakcie 2006 r. sytuacja płynnościowa Spółki uległa znacznej poprawie. Początek 2006 r. był okresem gdy sytuacja Spółki była stosunkowo trudna. Podjęte przez Zarząd w trakcie 2006 r. działania restrukturyzacyjne pozwoliły na istotną poprawę sytuacji finansowej Spółki i zahamowanie narastającego trendu negatywnych przepływów pieniężnych. Nie uwzględniając środków pozyskanych z GPW na dzień 31 grudnia 2006 r. Spółka nie ma żadnych problemów z płynnością, a wskaźniki finansowe wskazują dobrą kondycję finansową. Dodatkowo Spółka nie posiada praktycznie zadłużenia długoterminowego, a wszelkie zobowiązania krótkoterminowe wynikają jedynie z bieżącej działalności operacyjnej. Zarówno obecnie jak i w dającej się przewidzieć przyszłości nie istnieją żadne istotne ryzyka związane z obawami o zdolność wywiązywania się Spółki z zaciągniętych zobowiązań.

11.5. Sposób wykorzystania środków z emisji

Spółka otrzymała środki finansowe z oferty publicznej w ostatnich dniach grudnia 2006 r. z tego też względu środki pozyskane z emisji zostały ulokowane na rachunkach bankowych i w 2006 r. Spółka nie korzystała z tych środków. W 2007 r. i w latach następnych Spółka planuje wykorzystać wpływy z emisji akcji serii E zgodnie z założeniami przyjętymi przy emisji.

11.6. Omówienie instrumentów finansowych

RUCH S.A. jest spółką handlową działającą na rynku krajowym. Podstawowymi ryzykami finansowo –operacyjnymi, na które narażona jest Spółka, są ryzyka związane ze zmianą cen dostarczanej prasy i artykułów FMCG. Spółka zabezpiecza się przed możliwością niekontrolowanych zmian cen przez dostawców stosownymi zapisami w umowach. Efekty osiągnięte w 2006 r. potwierdzają słuszność tego założenia. Dodatkowo, Spółka na bieżąco monitoruje zmiany inflacyjne w gospodarce i oczekiwania dotyczące zmiany poziomu cen w przyszłości. W przypadku wystąpienia ryzyka znacznego zwiększenia inflacji Spółka będzie natychmiast reagować poprzez zmiany odpowiednich zapisów w umowach handlowych i wprowadzenie adekwatnej polityki cenowej.

Sprzedaż Spółki jest realizowana dwoma głównymi kanałami dystrybucji – detalicznym i hurtowym. W przypadku sprzedaży detalicznej następuje natychmiastowy wpływ gotówki do Spółki. W przypadku kanału hurtowego Spółka udziela również kredytu kupieckiego kontrahentom. Wszyscy klienci, którzy wnioskuje o przyznanie kredytu kupieckiego, poddawani są procedurom weryfikacji ich wiarygodności finansowej. Ponadto, Spółka na bieżąco monitoruje stan należności poszczególnych dłużników. Dlatego też, narażenie Spółki na ryzyko nieściągalności należności jest minimalne.

Obecny struktura finansowania, z niskim poziomem zadłużenia oprocentowanego, nie jest, z punktu widzenia Spółki, istotnym ryzykiem finansowym. Dodatkowo ryzyko to jest minimalizowane poprzez „offsetowanie” posiadanych nadwyżek finansowych z bieżącym zadłużeniem w rachunku bieżącym.

Spółka nie wykorzystuje instrumentów pochodnych ani innych instrumentów finansowych do zabezpieczenia ryzyk opisanych powyżej. Dlatego też Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

11.7. Wyszczególnienie pomocy finansowej otrzymanej od Skarbu Państwa

Spółka nie otrzymywała w 2006 r. pomocy finansowej od Skarbu Państwa.

12. Informacje dotyczące akcji i akcjonariuszy

12.1. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu

Akcjonariuszem posiadającym ponad 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu jest Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa.

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Skarb Państwa posiadał 40.939.939 (100% kapitału zakładowego) zapewniających 40.939.939 głosów na walnym zgromadzeniu (100% ogólnej liczby głosów).

Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 15.550.000 akcji serii E zostało zarejestrowane w Rejestrze Przedsiębiorców KRS w dniu 10 stycznia 2007 r.

Na dzień 4 kwietnia 2007 r. (data odbycia II części NWZ Spółki) Skarb Państwa posiadał 40.939.939 akcji (72,47% kapitału zakładowego) zapewniających 40.939.939 głosów na walnym zgromadzeniu (72,47% ogólnej liczby głosów).

12.2. Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Według informacji posiadanych przez Spółkę (stan na dzień sporządzenia sprawozdania) osoby zarządzające posiadają następujące ilości akcji RUCH S.A.:

Akcjonariusz	Funkcja	Liczba akcji
Adam Pawłowicz	Prezes Zarządu	1 798

Według informacji posiadanych przez Spółkę (stan na dzień sporządzenia Sprawozdania) pozostałe osoby zarządzające oraz nadzorujące nie posiadały akcji RUCH S.A.

12.3. Umowy dotyczące zmian w proporcjach posiadanych akcji

Spółka nie posiada informacji o umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. Wg informacji prasowych akcjonariusz Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa rozważa wniesienie pakietu akcji Spółki (od 5 do 9,99% akcji) do jednej ze spółek Skarbu Państwa (Kompania Węglowa S.A.).

12.4. Posiadacze papierów wartościowych dających szczególne uprawnienia kontrolne wobec Spółki

Spółka nie emitowała papierów wartościowych dających szczególne uprawnienia kontrolne wobec Spółki.

12.5. Systemy kontroli programów akcji pracowniczych

Spółka nie realizowała programów akcji pracowniczych. Nieodpłatne udostępnianie akcji uprawnionym osobom, do którego dojdzie w przypadku zbycia akcji RUCH S.A. przez Skarb Państwa, będzie realizowane na podstawie Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji. Proces nieodpłatnego udostępniania akcji przez Skarb Państwa nie jest „programem akcji pracowniczych” w rozumieniu przepisów rynku kapitałowego.

12.6. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia akcji Spółki oraz wykonywania prawa głosu z akcji

Ograniczenia dotyczące przenoszenia akcji

Stosownie do art. 38 ust. 3 i 4 Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji akcje będące przedmiotem umów nieodpłatnego zbycia na rzecz uprawnionych osób objęte są dwuletnim (w przypadku akcji zbytych członkom Zarządu – trzyletnim) ustawowym ograniczeniem zbywalności. W związku z powyższym ograniczeniem zbywalności, akcje serii B które mają zostać udostępnione uprawnionym osobom, w łącznej liczbie 4 369 200 akcji, nie zostały wprowadzone do obrotu na GPW w Warszawie S.A.

Ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu z akcji

Ograniczenie w zakresie wykonywania prawa głosu przypadające na akcje emitenta ustanawia § 39 ust 3 pkt 1) i pkt 3) Statutu Spółki, zgodnie z którym do wyboru Niezależnego Członka Rady Nadzorczej uprawnieni są akcjonariusze, którzy zarejestrowali na Walnym Zgromadzeniu akcje uprawniające ich posiadaczy do wykonywania praw z nie więcej niż 25% ogólnej liczby akcji w Spółce. Każdemu akcjonariuszowi uprawnionemu do wyboru Niezależnego Członka Rady Nadzorczej przysługuje podczas wyborów tegoż, prawo do tylu głosów, ile akcji posiada ten akcjonariusz, jednak nie więcej aniżeli wynikające z posiadania 10% akcji w Spółce.

12.7. Informacja o nabyciu akcji własnych przez Spółkę

W 2006 r. Spółka nie nabywała akcji własnych.

13. Informacje dotyczące umowy i wynagrodzenia podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych za lata 2006 i 2005

Rok 2006

W dniu 11 sierpnia 2006 r. Spółka zawarła z firmą Ernst & Young Audit Sp. z o.o., podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, umowę na przeprowadzenie przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2006 r. oraz badanie sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006 r. Umowa została zawarta na okres przeglądu i badania.

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z umowy zawartej z podmiotem uprawnionym, za dokonanie przez audytora firmę Ernst & Young Audit Sp. z o.o. przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2006 r. oraz przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006 r., wynosi 580 tys. zł netto.

Rok 2005

W dniu 18 października 2005 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o., podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, umowę na badanie sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005 r. Umowa została zawarta na okres badania.

Wynagrodzenie wynikające z umowy zawartej z podmiotem uprawnionym, za dokonanie przez audytora firmę Mistery Audytor Sp. z o.o. badania sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005 r. wyniosło 169,5 tys. zł netto.

Inne tytuły - prospekt emisyjny

W dniu 5 maja 2005 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o. umowę na opracowanie dla potrzeb prospektu emisyjnego rozdziału „Sprawozdania finansowe” oraz współpracę z konsorcjum doradców emitenta i KPWiG. Umowa została zawarta w ten sposób, że miała obowiązywać do czasu zakończenia odpowiednich procedur przebiegających w KPWiG. Wynagrodzenie za wykonane prace wyniosło 285 tys. zł netto.

W dniu 11 maja 2005 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o. umowę na badanie sprawozdania finansowego Spółki za okres od 1 stycznia 2005 r. do 28 lutego 2005 r. Umowa została zawarta na okres badania i współpracy nad prospektem. Wynagrodzenie wyniosło 145 tys. zł netto.

W dniu 12 października 2005 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o. umowę na badanie historycznych danych finansowych zaprezentowanych w prospekcie emisyjnym oraz współpracę z konsorcjum doradców emitenta i KPWiG. Umowa została zawarta na okres pracy nad prospektem. Wynagrodzenie wyniosło 51,9 tys. zł netto.

W dniu 6 lutego 2006 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o. aneks do umowy z 12 października 2005 r. na przygotowanie poprawionej wersji rozdziału XVIII „Informacje finansowe” prospektu emisyjnego oraz współpracę z konsorcjum doradców emitenta i KPWiG. Wynagrodzenie wynikające z aneksu wyniosło 29,5 tys. zł netto.

W dniu 10 lipca 2006 r. Spółka zawarła z firmą Mistery Audytor Sp. z o.o. umowę na aktualizację rozdziału do danych finansowych zaprezentowanych w prospekcie emisyjnym oraz współpracę z konsorcjum doradców emitenta i KPWiG. Umowa została zawarta na okres pracy nad prospektem. Wynagrodzenie wyniosło 35,0 tys. zł netto.

14. Istotne wydarzenia, które miały miejsce po 31 grudnia 2006 r.

W ocenie Zarządu Spółki od dnia 31 grudnia 2006 r. do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie nastąpiły w Spółce istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki, za wyjątkiem niżej wskazanych.

Wdrożenie systemu finansowo – księgowego Oracle

Od dnia 1 stycznia 2007 r. cztery Oddziały Spółki – Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy, Warszawa, Mazowsze oraz Centrala wykorzystują do prowadzenia ksiąg rachunkowych system finansowo - księgowy Oracle, który zastąpił dotychczas stosowany system FK-X. Oprócz zmiany systemu księgowego została wprowadzona również zmiana organizacyjna polegająca na utworzeniu komórki do scentralizowanego prowadzenia ksiąg rachunkowych Oddziałów pracujących w systemie Oracle (Dział Operacji Księgowych – „DOK”). Bardzo szeroki zakres zmian, zarówno procesowych jak i organizacyjnych, spowodował, że DOK na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie uzyskał jeszcze zakładanej pełnej funkcjonalności. W sposób ciągły prowadzona jest wnikliwa analiza oraz, na jej podstawie, poprawa procesów organizacyjnych i operacyjnych zachodzących w Spółce i DOK pod kątem ich jak najlepszej i najszybszej optymalizacji. Zarząd zamierza uzyskać pełną funkcjonalność DOK na początku drugiej połowy 2007 r. Po osiągnięciu pełnej funkcjonalności DOK, Spółka będzie kontynuowała proces wdrażania systemu Oracle i dalszego centralizowania księgowości.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki

W dniu 30 marca 2007 r. NWZ Spółki dokonało zmian w składzie Rady Nadzorczej, ze składu odwołano 5 członków Rady Nadzorczej i powołano w ich miejsce 5 nowych członków zaproponowanych przez Skarb Państwa (szczegóły Raport bieżący 21/2007 r. z dnia 30 marca 2007 r. i 25/2007 z dnia 2 kwietnia 2007 r.). W dniu 4 kwietnia 2007 r. NWZ Spółki (II część NWZ z dnia 30 marca 2007 r.) głosami inwestorów mniejszościowych wybrało Niezależnego Członka Rady Nadzorczej, który jednak z przyczyn niezależnych (powołanie na Prezesa Zarządu PALiZ) z dniem 23 kwietnia 2007 r. zrezygnował z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki.

Wyrok w sprawie dot. kary nałożonej na RUCH S.A. za porozumienie z Kolportaż Prasy Rolkon Sp. z o.o.

W dniu 24 kwietnia 2007 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie wydał wyrok, w którym oddalił apelację Spółki od wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumenta z dnia 10 kwietnia 2006 r. utrzymującego w mocy decyzję Prezesa UOKiK z dnia 16 lipca 2004 r. W decyzji tej Prezes UOKiK nałożył na RUCH S.A. karę pieniężną w wysokości 4 mln zł, za zawarcie w 2003 r. przez Spółkę Porozumienia z firmą Kolportaż Prasy Rolkon Sp. z o.o. Sąd apelacyjny co prawda oddalił apelację Spółki jednak jednocześnie zmniejszył wysokość nałożonej na Spółkę przez Prezesa UOKiK kary pieniężnej z 4 mln zł na 500 tys. zł.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 36/2007 z dnia 24 kwietnia 2007 r.).

Podjęcie próby dokonania akwizycji sieci sklepów małego formatu – „Żabka”

W dniu 14 maja 2007 r. Spółka złożyła wstępną ofertę nabycia 100% akcji/udziałów w kapitale zakładowym spółki „Żabka Polska S.A.” z siedzibą w Poznaniu, będącej jednym z wiodących podmiotów działających w sektorze handlu detalicznego. W dniu 31 maja 2007 r. Spółka otrzymała informację, iż sprzedający wybrał innego niż RUCH S.A. kupującego.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 41/2007 z dnia 14 maja 2007 r. oraz Raport bieżący nr 47/2007 z dnia 31 maja 2007 r.).

Podpisanie ugody z EMPiK Sp. z o.o.

W dniu 16 maja 2007 r. Spółka zawarła z EMPiK ugodę kończącą wieloletni spór z EMPiK Sp. z o.o. (EMPiK) dotyczący lokali Spółki użytkowanych przez EMPiK. Spór dotyczył charakteru umów dotyczących lokali oraz warunków finansowych umów (czynszów) istotnie odbiegających od stawek rynkowych. Na mocy podpisanej ugody strony ustaliły nowe warunki współpracy w zakresie wynajmu lokali, które nie odbiegają od warunków rynkowych oraz gwarantują RUCH S.A. czerpanie godziwych zysków z udostępnionych powierzchni. Kolejnymi ważnymi elementami związanymi z zawarciem ugody jest podpisanie aneksu do umowy o współpracę w zakresie kolportażu prasy oraz porozumienia handlowego w zakresie wyłączności sprzedaży przez RUCH S.A. spółce EMPiK wyrobów tytoniowych, kart pre-paid i zestawów startowych.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 42/2007 z dnia 16 maja 2007 r.).

15. Zasady ładu korporacyjnego

15.1. Rok 2006 r. - Implementacja zasad ładu korporacyjnego

W 2006 r. Spółka przygotowując się do publicznej oferty sprzedaży akcji serii E i wejścia na giełdę zaimplementowała zasady ładu korporacyjnego. W dniu 17 listopada 2006 r. Zarząd Spółki Uchwałą Nr 488 przyjął wszystkie zasady zawarte w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005” za wyjątkiem zasad nr 6 i 20, a zasada nr 38 została przyjęta częściowo. Stosowne zmiany dotyczące wprowadzenia instytucji Niezależnego Członka Rady Nadzorczej zostały wprowadzone do Statutu Spółki.

15.2. Oświadczenie dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego na 2007 r.

W dniu 4 kwietnia 2007 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki na wniosek Zarządu Spółki przyjęło Regulamin Walnego Zgromadzenia RUCH S.A. implementując tym samym zasadę nr 6 „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005”. Na chwilę obecną Spółka wprowadziła i przestrzega wszystkie zasady zawarte w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”, z wyjątkiem zasady nr 20 której Spółka nie przestrzega. Zasady nr 38 Spółka przestrzega częściowo. Pełny tekst oświadczenia dotyczącego przestrzegania zasad ładu korporacyjnego na rok 2007 Spółka opublikuje w raporcie bieżącym w dniu publikacji raportu rocznego.

Warszawa, dnia 5 czerwca 2007 r.