

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
za I półrocze 2007**



Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za I półrocze 2007

1. Wstęp

W I połowie 2007 r. Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 20 mln zł, co odpowiada kwocie zysku netto za cały rok 2006. Jest to bardzo dobry wynik, istotnie lepszy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku 2006, lepszy także niż zakładany w wewnętrznej prognozie Spółki na I połowę 2007 r., co przy skomplikowanej sytuacji Spółki należy uznać za duże osiągnięcie. Należy jednak podkreślić, iż w minionym okresie ujawnił się szereg nowych czynników, które w negatywny sposób będą wpływać na wyniki Spółki w II połowie 2007 r. Do czynników tych należą: wyższe niż zakładano podwyżki wynagrodzeń, brak pozytywnej decyzji akcjonariuszy co do realizacji projektu deweloperskiego oraz szybsza niż zakładano utrata części sieci sprzedaży przez Spółkę. Zarząd intensywnie pracuje nad rozwiązaniami, które mają ograniczyć wpływ tych czynników na wyniki Spółki, jednak w tej sytuacji w opinii Zarządu możliwość wykonania prognozy na rok 2007 jest znacznie ograniczona.

Spółka kontynuuje rozpoczęte w 2006 r. projekty, w tym w szczególności związane z restrukturyzacją Spółki i stworzeniem nowej struktury organizacyjnej, centralizacją księgowości (DOK), jak również przygotowuje nowe projekty rozwojowo-inwestycyjne finansowane z pozyskanych w grudniu 2006 r. w ofercie publicznej środków.

W ramach prac nad zmianą struktury organizacyjnej utworzone zostały pion: pion handlu hurtowego, pion sprzedaży detalicznej oraz pion rozwoju sieci, jak również działy: dział audytu i kontroli wewnętrznej, dział zarządzania kategoriami i dział wdrożenia zintegrowanego scentralizowanego systemu finansowo-księgowego. Zmiany te są konsekwencją przyjętej strategii zarządzania Spółka poprzez wydzielone biznes unity. Spółka kontynuuje proces centralizacji zarządzania, podporządkowując nowo utworzonym pionom rozproszone w oddziałach kompetencje.

Jednym z ważniejszych rozpoczętych w roku 2007 r. projektów rozwojowo-inwestycyjnych jest projekt wdrożenia systemu Detal. Do końca 2007 r. Spółka zamierza przeprowadzić pilotażowe uruchomienie systemu Detal w Oddziale Wielkopolska (nie jak początkowo zakładano w Oddziale Warszawa). Projekt zakłada połączenie w sieci kas fiskalnych wszystkich punktów własnych (UAS) z Oddziału Wielkopolska do jednej bazy Oracle, co zapewni Spółce kontrolę nad sprzedażą i zapasami w punktach sprzedaży. Po zakończeniu wdrożenia pilotażowego, Spółka będzie sukcesywnie wdrażać wypracowane rozwiązania w pozostałych oddziałach Spółki.

Kolejnym istotnym dla Spółki rozpoczętym w tym roku projektem, jest projekt mający na celu opracowanie i wdrożenie nowego systemu logistyczno-magazynowego dla RUCH S.A. Projekt zakłada stworzenie nowej sieci magazynów (wstępnie: jednego centralnego i kilkudziesięciu regionalnych), dostosowanej do struktury organizacyjnej i potrzeb Spółki, przy założeniu integracji dostaw FMCG i prasy. Na przełomie 2007/2008 Spółka zamierza nabyć nieruchomości pod budowę nowych magazynów.

Zarząd Spółki, zgodnie z przedstawianą w prospekcie strategią, skorzystał z możliwości jaka pojawiła się na rynku i podjął działania zmierzające do akwizycji spółki „Żabka Polska” S.A. prowadzącej sieć sklepów „Żabka” – do akwizycji jednak nie doszło - sprzedający wybrał innego niż RUCH S.A. oferenta. Drugi z realizowanych przez Spółkę procesów akwizycyjnych – dotyczący sieci kawiarni – nadal trwa, Zarząd Spółki negocjuje warunki transakcji. W przypadku uzgodnienia warunków transakcji, i zajścia określonych zdarzeń – w tym uzyskania zgody walnego zgromadzenia – transakcja powinna zostać przeprowadzona do końca roku 2007. Niezależnie

od przebiegu procesu akwizycyjnego Spółka realizowała projekt budowy własnej sieci kawiarni pod nową atrakcyjną marką. Pierwsze kawiarnie zostaną otwarte już w październiku 2007 r.

Spółka systematycznie, aczkolwiek w istotnie mniejszym tempie niż zakładano, realizuje plan inwestycyjny i założone przez Zarząd zmiany, co odzwierciedla skalę problemów i czynników jakie rzutują na działalność Spółki i możliwość zmian. Tempo realizacji inwestycji stale poprawia się, a po zakończeniu okresów przygotowawczych poszczególnych projektów strategicznych skokowo wzrośnie. Zarząd Spółki przystąpił do rewizji planów inwestycyjnych pod kątem dostosowania ich do realnych możliwości Spółki i przedstawił Radzie Nadzorczej Spółki projekt zaktualizowanego budżetu Spółki na 2007 r. obejmujący skorygowane plany inwestycyjne na 2007 r..

2. Najważniejsze wydarzenia w I połowie 2007 r.

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”).

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. 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 PAliIZ) z dniem 23 kwietnia 2007 r. zrezygnował z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki. Na kolejnym NWZ Spółki w dniu 5 czerwca 2007 r. inwestorzy mniejszościowi uzupełnili skład Rady Nadzorczej wybierając nowego Niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

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.)

Zbycie 9,9% akcji Spółki przez Skarb Państwa – uruchomienie akcji pracowniczych

W dniu 8 czerwca 2007 r. Skarb Państwa zbył 5.592.503 akcji Spółki na rzecz spółki Kompania Węglowa S.A. Zdarzenie to spełnia warunki określone w art. 38 ust. 2 Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji (zbycie pierwszych akcji na zasadach ogólnych) i warunkuje możliwość rozpoczęcia realizacji procesu nieodpłatnego nabycia akcji przez osoby uprawnione.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 55/2007 z dnia 13 czerwca 2007 r. oraz Raport bieżący nr 67/2007 z dnia 19 lipca 2007 r.)

Referendum strajkowe. Podpisanie umowy z NSZZ Solidarność

W dniach 18-19 czerwca 2007 r. w Spółce odbyło się referendum strajkowe, w którym zdecydowana większość załogi (ponad 95% głosujących, przy frekwencji ponad 75% uprawnionych) wyraziła zgodę na przeprowadzenie strajku w Spółce m.in. w celu uzyskania wyższych wynagrodzeń. W dniu 28 czerwca 2007 r. Zarząd, starając się nie dopuścić do eskalacji konfliktu oraz żądań związków, zawarł porozumienie z Organizacją Zakładową nr 182 NSZZ "Solidarność" Region Mazowsze RUCH S.A. Porozumienie zakończyło spór zbiorowy wszczęty w styczniu 2003 r. Jednym z istotnych warunków porozumienia była zgoda Zarządu na wzrost od lipca 2007 r. wynagrodzeń zasadniczych dla około 5.100 najniżej zarabiających pracowników RUCH S.A. W wyniku realizacji porozumienia nastąpi wzrost kosztów pracy w II połowie 2007 r. o około 4 mln zł. Zawarcie ww. porozumienia pozwoliło częściowo uspokoić sytuację w Spółce.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 58/2007 z dnia 23 czerwca 2007 r. oraz Raport bieżący nr 62/2007 z dnia 29 czerwca 2007 r.)

Podjęcie przez akcjonariuszy decyzji o wypłacie dywidendy

W dniu 27 czerwca 2007 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, wbrew pierwotnej propozycji Zarządu Spółki pozytywnie zaopiniowanej przez Radę Nadzorczą Spółki, przeznaczyło na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy większą część zysku netto za rok obrotowy 2006 r. tj. 19.771.475,50 zł, co odpowiada 0,35 zł na jedną akcję. Pozostała część zysku netto w kwocie 231.214,20 zł została przeznaczona na kapitał zapasowy. Dzień dywidendy (dzień ustalenia listy akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy) został ustalony na 16 lipca 2007 r. Termin wypłaty dywidendy został ustalony następująco:

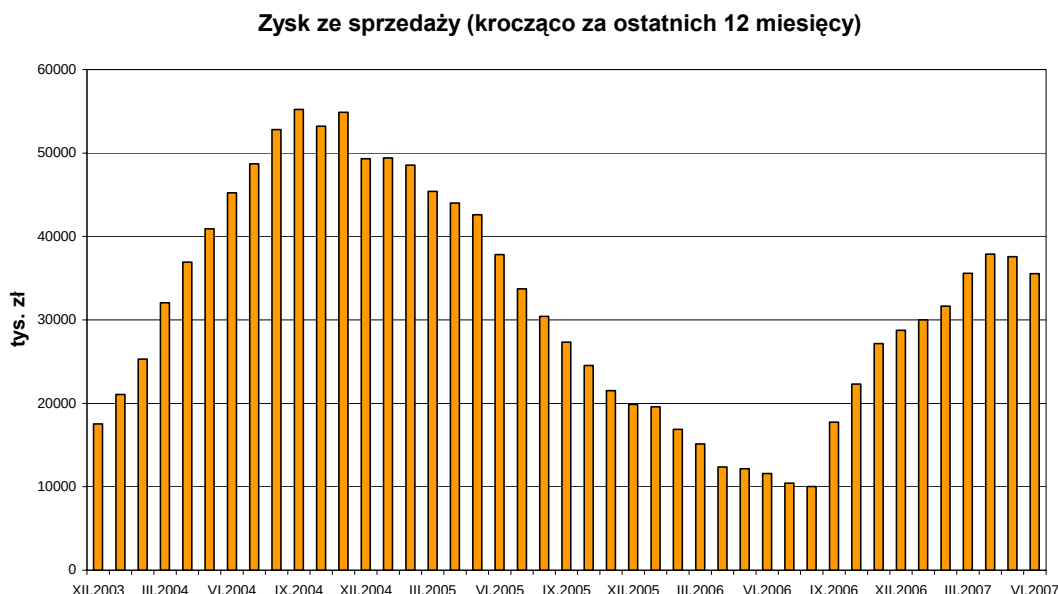
- na dzień 1 sierpnia 2007 r. – 0,18 zł na jedną akcję,
- na dzień 3 września 2007 r. – 0,17 zł na jedną akcję.

Spółka wypłaciła dywidendę w wysokości i w terminach określonych w uchwale akcjonariuszy.

3. Omówienie wyników za I półrocze 2007

3.1. Podstawowe dane finansowe i operacyjne

W I półroczu 2007 Spółka poprawiła swoje wyniki finansowe w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Znalazło to również odzwierciedlenie w poprawie większości parametrów i wskaźników finansowych. W pierwszych 4 miesiącach 2007 r. zysk na sprzedaży systematycznie rósł, w maju i czerwcu zanotowano 2007 r. jednak spowolnienie poprawy zysku na sprzedaży, co widoczne jest na poniższym wykresie.



Szczegółowy opis danych finansowych przedstawiony jest w pkt 3.2. – 3.5. Sprawozdania, a w tabeli poniżej zaprezentowane są podstawowe dane finansowe Spółki za I półrocze 2007 i 2006.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł	
	I-VI 2007	I-VI 2006
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	2 047 357	1 999 177
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	19 941	17 129
Zysk (strata) brutto	25 249	17 772
Zysk (strata) netto	20 024	13 345
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	73 577	2 527
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 354	-10 034
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-92 665	-2 527
Przepływy pieniężne netto, razem	-21 442	-10 034
Aktywa, razem	1 028 626	769 878
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	524 677	512 757
Zobowiązania długoterminowe	448	172
Zobowiązania krótkoterminowe	444 888	436 578
Kapitał własny	503 949	257 121

WYBRANE DANE OPERACYJNE	I-VI 2007	I-VI 2006
Zatrudnienie przeciętne (w etatach)	5 394	5 654
Liczba obsługiwanych punktów sprzedaży*, w tym:	33 944	35 134
sieć wewnętrzna** (własna i dzierżawiona)	9 911	10 856
sieć partnerska	24 033	24 278

* stan na koniec okresu

**w tym sieć nieczynna: 1.517 PSD stan na 30 czerwca 2007 r., 1.325 PSD stan na 30 czerwca 2006 r.

3.2. Bilans

Wartość sumy bilansowej na dzień 30 czerwca 2007 r. wyniosła 1.028 mln zł. W porównaniu do analogicznego okresu roku 2006 oznacza to wzrost o 258 mln zł, tj. o 33,4%.

Aktywa

Wzrost wartości aktywów Spółki w porównaniu z rokiem ubiegłym, jest głównie efektem zwiększenia poziomu środków finansowych, które zostały pozyskane poprzez publiczną ofertę nowej emisji akcji. Dodatkowo nastąpił również przyrost poziomu zapasów o 29,8 mln zł (9,9%). Przyrost ten jest spowodowany zarówno wzrostem cen papierosów wskutek obowiązywania nowych stawek akcyzy w 2007 r. jak i ilościowym wzrostem zapasów, co skutkuje pogorszeniem wskaźnika rotacji. Trzecim powodem wzrostu aktywów to wzrost poziomu należności krótkoterminowych o 12,1 mln zł (8%).

Analizując strukturę aktywów Spółki należy zwrócić uwagę na fakt zmniejszania się poziomu aktywów trwałych a wzrostu obrotowych. Zjawisko to jest typowe dla przedsiębiorstw handlowych.

Pozostałe pozycje aktywów nie uległy istotnym zmianom.

STRUKTURA AKTYWÓW	I-VI 2007		I-VI 2006	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Aktywa trwałe	270 885	26,33%	277 111	36,00%
Wartości niematerialne	8 596	0,84%	7 739	1,01%
Rzeczowe aktywa trwałe	244 981	23,82%	256 493	33,32%
Należności długoterminowe	529	0,05%	438	0,06%
Inwestycje długoterminowe	1 412	0,13%	1 412	0,18%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15 367	1,49%	11 029	1,43%
Aktywa obrotowe	757 741	73,67%	492 767	64,00%
Zapasy	330 924	32,17%	301 150	39,12%
Należności krótkoterminowe	163 369	15,87%	151 296	19,65%
Inwestycje krótkoterminowe	254 729	24,76%	30 057	3,90%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 719	0,85%	10 264	1,33%
A k t y w a r a z e m	1 028 626	100,00%	769 878	100,00%

Pasywa

W porównaniu z pierwszą połową 2006 r. w analogicznym okresie roku bieżącego wzrósł istotnie poziom kapitałów własnych (o 246,8 mln zł do kwoty 503,9 mln zł), wzrost jest w głównej mierze efektem podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze publicznej emisji 15.550.000 akcji serii E (cena emisyjna 16 zł).

Zwiększenie przychodów, a co za tym idzie skali działalności przyczyniło się również do nieznacznego wzrostu zobowiązań krótkoterminowych (o 8,6 mln zł do kwoty 434,8 mln zł).

Pozostałe pozycje pasywów nie uległy istotnym zmianom.

STRUKTURA PASYWÓW	I-VI 2007		I-VI 2006	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Kapitał własny	503 949	49,00%	257 121	33,40%
Zobowiązania długoterminowe	5 905	0,57%	4 236	0,55%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	5 457	0,53%	4 064	0,53%
Zobowiązania długoterminowe	448	0,04%	172	0,02%
Zobowiązania krótkoterminowe	518 772	50,43%	508 521	66,05%
Wobec jednostek powiązanych	0	0,00%	96	0,01%
Wobec pozostałych jednostek	434 813	42,27%	426 221	55,36%
Fundusze specjalne	10 075	0,98%	10 261	1,33%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	301	0,03%	148	0,02%
Rezerwa z tyt. odroczonego podatku dochodowego	649	0,06%	5	0,00%
Rozliczenia międzyokresowe	171	0,02%	60	0,01%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	72 763	7,07%	71 730	9,32%
Pasywa razem	1 028 626	100,00%	769 878	100,00%

3.3. Rachunek zysków i strat

Uproszczony rachunek zysków i strat Spółki za I półrocze 2007 i 2006 przedstawiony jest w tabeli poniżej.

UPROSZCZONY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT [w tys. zł]	I-VI 2007	I-VI 2006	Zmiana 07/06
Przychody netto ogółem	2 047 357	1 999 177	2,41%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	1 738 024	1 706 735	1,83%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	309 333	292 442	5,78%
Koszty sprzedaży	215 927	214 671	0,59%
Koszty ogólnego zarządu	77 581	68 365	13,48%
Zysk (strata) ze sprzedaży	15 825	9 406	68,24%
Pozostałe przychody operacyjne	15 952	27 911	-42,85%
Pozostałe koszty operacyjne	11 836	20 188	-41,37%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	19 941	17 129	16,42%
Przychody finansowe	5 577	1 021	446,23%
Koszty finansowe	269	379	-29,02%
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	25 249	17 771	42,08%
Zysk (strata) brutto	25 249	17 772	42,07%
Zysk (strata) netto	20 024	13 345	50,05%

3.3.1. Przychody

Przychody ze sprzedaży w I połowie 2007 r. wyniosły 2.047 mln zł. W porównaniu do analogicznego okresu 2006 r. wzrosły o kwotę 48 mln zł (tj. o 2,4%). Warty podkreślenia jest fakt dynamicznego wzrostu przychodów ze sprzedaży usług (+14,8%, do 67 mln zł), charakteryzujących się zwykle wysoką marżą. Istotny wzrost przychodów finansowych (+446,2% do 5,6 mln zł) jest efektem inwestowania środków finansowych pozyskanych z oferty publicznej pod koniec ubiegłego roku.

Tabela poniżej prezentuje wartość i strukturę przychodów za I półrocze 2007 i 2006.

PRZYCHODY	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1 980 350	95,87%	1 940 827	96,70%	2,04%
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	67 007	3,10%	58 350	2,85%	14,84%
Pozostałe przychody operacyjne	15 952	0,98%	27 911	0,36%	-42,85%
Przychody finansowe	5 577	0,05%	1 021	0,09%	446,23%
Razem	2 068 886	100,00%	2 028 109	100,00%	2,01%

3.3.2. Koszty

Dzięki procesowi restrukturyzacji, mimo licznych wydatków związanych ze zmianami zachodzącymi w organizacji, udało się w Spółce utrzymać poziom kosztów praktycznie na nie zmienionym poziomie w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Za pierwsze 6 miesięcy 2007 r. suma kosztów rodzajowych Spółki wyniosła 315,9 mln zł. W grupie tej w ujęciu wartościowym największy wzrost odnotowały wynagrodzenia (+3,4 mln zł), a największy spadek zużycie materiałów i energii (-2,1 mln zł).

W analizowanym okresie koszty sprzedaży również praktycznie nie uległy zmianie w porównaniu z tym samym okresem 2006 r. osiągając poziom 215,9 mln zł. Wzrosły natomiast koszty ogólnego zarządu (o 13,5%) do kwoty 77,6 mln zł, wzrost ten związany jest między innymi z kosztami projektów doradczych (w tym dotyczących projektów akwizycyjnych), kosztami przygotowywania projektów restrukturyzacyjnych i inwestycyjnych oraz kosztami funkcjonowania Spółki na giełdzie.

W tabeli poniżej przedstawione jest porównanie poniesionych kosztów w I półroczu 2007 i 2006.

KOSZTY WEDŁUG RODZAJU [w tys. zł]	I-VI 2007	I-VI 2006	Zmiana 07/06
a) amortyzacja	11 582	12 511	-7,43%
b) zużycie materiałów i energii	20 479	22 627	-9,49%
c) usługi obce	150 290	151 309	-0,67%
d) podatki i opłaty	13 466	10 752	25,24%
e) wynagrodzenia	89 270	85 883	3,94%
f) ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	26 578	26 435	0,54%
pozostałe koszty rodzajowe	4 265	6 407	-33,43%
Koszty według rodzaju, razem	315 930	315 924	0,00%
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych	-2 543	5 101	-149,85%
Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)	-294	-299	-1,67%
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)	-215 927	-214 671	0,59%
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)	-77 581	-68 365	13,48%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	19 585	27 488	-28,75%

ZMIANY STANU POZOSTAŁYCH REZERW KRÓTKOTERMINOWYCH	w tys. zł	
	I-VI 2007	I-VI 2006
Stan na początek okresu	76 812	82 620
Zwiększenia	7 785	11 296
Rozwiązanie	11 834	22 186
Stan na koniec okresu	72 763	71 730

3.3.3. Wyniki finansowe

W I półroczu 2007 Spółka odnotowała wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 5,8% do kwoty 309,3 mln zł. Jeżeli uwzględnimy fakt, że w tym samym okresie sprzedaż wzrosła o 2,4% to wyraźnie uwidacznia się tendencja do poprawy efektywności Spółki. Naturalną jej konsekwencją jest również dynamiczny wzrost wyniku na sprzedaży, który wzrósł o 68,2% do kwoty 15,8 mln zł.

Zysk z działalności operacyjnej w pierwszych 6 miesiącach 2007 r. wyniósł 19,9 mln zł. W porównaniu z analogicznym okresem 2006 r. stanowi to zwiększenie tego poziomu zysku o 2,8 mln zł czyli o 16,4%.

W I półroczu 2007 zysk netto wyniósł 20 mln zł co stanowi przyrost do analogicznego okresu roku 2006 aż o 50%. Dodatkowo, należy zwrócić uwagę na fakt, iż na poziom osiągniętego wyniku w I połowie 2006 r. duży wpływ miało rozwiązanie rezerw na łączną wartość netto 10,9 mln zł, podczas gdy w I połowie 2007 r. zmiana stanu rezerw wyniosła 4,05 mln zł.

w tys. zł	I-VI 2007	I-VI 2006	Zmiana 07/06
Przychody ze sprzedaży ogółem	2 047 357	1 999 177	2,41%
Wynik brutto ze sprzedaży	309 333	292 442	5,78%
Marża brutto na sprzedaży	15,11%	14,63%	3,29%
Wynik ze sprzedaży	15 825	9 406	68,24%
Marża na sprzedaży	0,77%	0,47%	64,28%
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT)	19 941	17 129	16,42%
Marża EBIT	0,97%	0,86%	13,68%
EBITDA (EBIT + amortyzacja)	31 523	29 640	6,35%
Marża EBITDA	1,54%	1,48%	3,85%
Wynik brutto	25 249	17 772	42,07%
Wynik netto	20 024	13 345	50,05%

3.4. Przepływy finansowe

Spółka w I półroczu 2007 wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w kwocie 73,6 mln zł. Zwrócić jednak należy uwagę, że na wielkość tych przepływów wpływ miały również zdarzenia nietypowe, przede wszystkim zmiana poziomu zapasów. Zmniejszenie poziomu zapasów i zaliczek na zapasy w I półroczu 2007 było efektem znacznego zwiększenia poziomu zapasów na dzień 31 grudnia 2006 r. wskutek większych zakupów na pierwszy okres powdrożeniowy systemu Oracle. W efekcie zapasy nabyte w 2006 r. były wykorzystywane do prowadzenia działalności w 2007 r. Na wielkość przepływów z działalności operacyjnej wpływ miał również zysk netto (20 mln zł), amortyzacja (11,6 mln zł) i zwiększenie zobowiązań krótkoterminowych, głównie handlowych (9,8 mln zł).

Spółka odnotowała w I półroczu 2007 ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości -92,7 mln zł. Główną przyczyną tego była spłata krótkoterminowego kredytu w rachunku bieżącym zaciągniętego pod koniec ubiegłego roku w związku z wdrożeniem systemu ORACLE (kwestia ta była szerzej opisywana w raporcie rocznym za 2006 r.). Spowodowało to konieczność zgromadzenia większego poziomu zapasów i dokonania przedpłat na zapasy. Zdarzenia te zostały sfinansowane krótkoterminowym kredytem w rachunku bieżącym.

w tys. zł	I-VI 2007	I-VI 2006
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej, w tym	73 577	2 527
Zysk (strata) netto	20 024	13 345
Amortyzacja	11 582	12 511
Zmiana stanu rezerw	-2 942	-10 909
Zmiana stanu zapasów	42 428	6 607
Zmiana stanu należności	1 212	5 981
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	9 775	-22 026
Inne	-8 502	-2 982
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 354	-10 034
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-92 665	-2 527
Przepływy pieniężne razem	-21 442	-10 034

3.5. Analiza wskaźnikowa

Pierwsze 6 miesięcy 2007 r. przyniosły poprawę wszystkich wskaźników zyskowności. Oznacza to, że Spółka uzyskuje wyższe marże na praktycznie wszystkich poziomach zysków, od zysku na sprzedaży aż do zysku netto.

W grupie wskaźników rentowności w omawianym okresie firma odnotowała poprawę w przypadku rentowności aktywów a pogorszenie rentowności kapitałów własnych. Podstawową przyczyną pogorszenia wskaźnika rentowności jest znaczący wzrost kapitałów własnych Spółki w efekcie przeprowadzenia emisji publicznej akcji. W miarę realizacji planów inwestycyjnych wskaźnik ten będzie ulegał systematycznej poprawie.

Również w grupie wskaźników płynności Spółka poprawiła swoje wyniki. Nastąpiło to dzięki funduszom pozyskanym w ramach oferty publicznej. Wszystkie wskaźniki z tej grupy znajdują się obecnie na poziomie nie odbiegającym od branży i zapewniają odpowiednią płynność Spółce.

W celu uzyskiwania lepszych ofert cenowych od dostawców Spółka zakupuje obecnie więcej towarów za gotówkę. Ponadto, w wyniku implementacji systemu komputerowego Oracle w czterech oddziałach Spółka zwiększyła na przełomie roku 2006 i 2007 swój poziom zapasów (zjawisko to było szerzej opisane w raporcie rocznym za 2006 rok). Te dwa główne czynniki przyczyniły się do niewielkiego pogorszenia wskaźników aktywności Spółki. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że główny wskaźnik cyklu konwersji gotówki nadal znajduje się na zadowalającym poziomie 5,12 dnia.

Opisywany powyżej istotny wzrost kapitałów własnych dzięki zakończonej z sukcesem sprzedaży akcji nowej emisji dla nowych inwestorów w bardzo znacznym stopniu przyczynił się również do poprawy wskaźników zadłużenia. Główną korzyścią z tego faktu jest możliwość łatwiejszego pozyskania w przyszłości kapitału zewnętrznego zarówno na realizację planu wzrostu organicznego jak i na potencjalne przejęcia innym podmiotów gospodarczych.

Wskaźniki opisujące działalność Spółki w I półroczu 2007 i 2006 przedstawione są w tabeli poniżej:

Wskaźniki zyskowności	I-VI 2007	I-VI 2006
Marża zysku brutto ze sprzedaży	15,11%	14,63%
Marża zysku operacyjnego	0,97%	0,86%
Marża zysku brutto	1,23%	0,89%
Marża zysku netto	0,98%	0,67%
Wskaźniki rentowności	I-VI 2007	I-VI 2006
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,95%	1,73%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	3,97%	5,19%
Wskaźniki płynności	I-VI 2007	I-VI 2006
Wskaźnik płynności bieżącej	1,70	1,13
Wskaźnik płynności szybkiej	0,96	0,44
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,57	0,07
Wskaźniki aktywności	I-VI 2007	I-VI 2006
Rotacja należności	28,73	27,24
Rotacja zapasów*	68,54	63,52
Cykl operacyjny	97,27	90,77
Rotacja zobowiązań	92,15	92,09
Cykl konwersji gotówki	5,12	-1,32
Wskaźniki zadłużenia	I-VI 2007	I-VI 2006
Stopa zadłużenia	43,29%	56,73%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym	113,16%	58,87%

* Wskaźnik ten obejmuje zarówno zapasy FMCG jak i prasy, za którą Spółka płaci po rozliczeniu sprzedaży

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)

3.6. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za I półrocze 2007

Wydarzenia na rynku prasy

Utrzymanie niskich cen prasy, będących wynikiem wojny cenowej z 2005 r., było dla wydawców nieopłacalne w dłuższym okresie. Dlatego też już pod koniec 2006 r. niektórzy wydawcy (tygodników) oraz w 2007 r. (miesięczników) zaczęli powoli podnosić ceny przy okazji zmiany formuły wydawniczej swoich tytułów co korzystnie wpływa na marżę osiąganą przez Spółkę.

W I półroczu 2007 nastąpiła kolejna znacząca zmiana na rynku prasy - wydawcy dzienników ogólnokrajowych i regionalnych zastosowali podobne sposoby na zwiększenie przychodów ze sprzedaży jak wydawcy czasopism, czyli wydawanie jednego numeru dziennika w cenie niższej oraz w cenie wyższej, z uwagi na dołączany dodatek. W efekcie, pomimo spadku sprzedaży ilościowej prasy w porównywalnym okresie (I półrocze 2006 i 2007), wartość tej sprzedaży nie uległa znaczącej zmianie, co miało oczywiście swój dodatni wpływ na wartość marży Spółki.

Realizacja programu restrukturyzacji

Czynnikiem o charakterze nietypowym mającym pozytywny wpływ na wyniki I połowy 2007 r. jest pełne ujawnienie się skali działań rozpoczętych przez Spółkę w 2006 r. w ramach programu restrukturyzacji („Program Szybkiej Poprawy Wyników RUCH S.A.”). Program ten został już zakończony, większość rozpoczętych wówczas inicjatyw została zaimplementowana i jest obecnie realizowana jako element standardowej działalności operacyjnej poszczególnych jednostek organizacyjnych Spółki.

Realizowane w I połowie 2007 r. działania restrukturyzacyjne skupiały się w obszarach zarządzania siecią, zakupów oraz logistyki. Największe korzyści przyniosły inicjatywy z obszaru zakupowego - utworzenie

centralnego biura zakupów oraz renegotiacje warunków zakupów okazały się najefektywniejszą inicjatywą dostarczającą oszczędności rzędu kilku mln zł w I półroczu 2007.

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

Na wyniki I połowy 2007 r. wpłynęło rozwiązanie rezerwy w kwocie 3,5 mln zł zawiązanej w 2004 r. na ewentualną zapłatę kary nałożonej przez Prezesa UOKiK na Spółkę w kwocie 4 mln zł za zawarcie przez Spółkę Porozumienia z firmą 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.)

Wzrost wynagrodzeń związany z realizacją Porozumienia z grudnia 2006 r.

Na wyniki Spółki w I połowie 2007 r. negatywnie wpłynął wzrost wynagrodzeń wynikający z realizacji ustaleń Porozumienia z grudnia 2006 r. W dniu 8 grudnia 2006 r. Zarząd Spółki zawarł ze związkami zawodowymi porozumienie wprowadzające od 1 stycznia 2007 r. dodatki stażowe, dodatki za pracę w nocy dwukrotnie wyższe niż zapisano w Kodeksie Pracy oraz wyższe odprawy emerytalne. W wyniku realizacji Porozumienia z grudnia 2006 r. nastąpił wzrost kosztów wynagrodzeń o ponad 2 mln zł w I połowie 2007 r.

Utrata udziałów w rynku kolportażu wynikająca z utraty sieci

Na wyniki Spółki w I połowie 2007 r. negatywnie wpłynął spadek sprzedaży prasy (4,6% w ujęciu ilościowym), który przełożył się na spadek udziałów w rynku. Utrata udziałów w rynku kolportażu (z ok. 43,8% do ok. 41%), wynika ze zmniejszenia się sieci sprzedaży Spółki, w szczególności z utraty sieci wynajmowanej Spółki (spadek o 7,8%). Przyczyny utraty sieci sprzedaży zostały opisane w pkt 4.8.Sprawozdania.

Utworzenie DOK – wzrost zatrudnienia i kosztów ogólnego zarządu

Na wyniki I połowy 2007 r. negatywnie wpłynęły koszty uruchomienia, wdrożenia i optymalizacji centralnej księgowości w Dziale Operacji Księgowych utworzonym dla 4 oddziałów Spółki w oparciu o nowoimplementowany system finansowo-księgowy Oracle. Obsługa nowego programu finansowo-księgowego wymagała zatrudnienia dodatkowej grupy pracowników (księgowych) co spowodowało wzrost kosztów wynagrodzeń, prace wdrożeniowe i optymalizacyjne prowadzone były przez firmy zewnętrzne co wpłynęło na wzrost kosztów ogólnego zarządu.

4. Działalność Spółki

4.1. Przegląd działalności

Działalność operacyjna RUCH S.A. koncentrowała się w I połowie 2007 r. na trzech segmentach – kolportażu, sprzedaży artykułów FMCG oraz sprzedaży usług. Dwa pierwsze segmenty – kolportaż oraz sprzedaż artykułów FMCG stanowią podstawowy obszar działalności Spółki.

Spółka jest liderem na krajowym rynku sprzedaży prasy oraz pod względem liczby punktów sprzedaży działających pod jedną marką (ponad 8,4 tys. czynnych punktów sprzedaży detalicznej). Daje to Spółce 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.

Spółka koncentruje się obecnie na poprawie działalności operacyjnej zarówno pod względem jakości, jak i efektywności cenowej. Szukając dodatkowych źródeł przychodów Spółka rozwija działalność w nowym segmencie usług (promocje, Citylight), jak również przygotowuje się do podjęcia działalności związanej z wykorzystaniem nieruchomości Spółki.

Spółka w I półroczu 2007 kontynuowała 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, w tym nośniki Citylight - Spółka rozbudowała sieć tych nośników do ponad 2,18 tys. szt. Spółka rozwija sprzedaż doładowań telefonów komórkowych poprzez elektroniczne terminale instalowane w punktach sprzedaży RUCH S.A. W I półroczu 2007 Spółka zwiększyła ilość terminali o około 13% do 5,3 tys. szt.

4.2. Sprzedaż, rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

4.2.1. Wielkość i struktura sprzedaży

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.

Wyszczególnienie	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	%
Sprzedaż towarów i materiałów	1 980 350	96,73%	1 940 827	97,08%	2,04%
Kolportaż prasy	772 570	39,01%	780 067	40,19%	-0,96%
Sprzedaż towarów pozaprasowych	1 202 412	60,72%	1 155 263	59,52%	4,08%
Pozostałe	5 368	0,27%	5 497	0,29%	-2,35%
Sprzedaż usług	67 007	3,27%	58 350	2,92%	14,84%
Przychody ze sprzedaży razem	2 047 357	100,00%	1 999 177	100,00%	2,41%

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 I połowie 2007 r. odpowiednio około 65,3% i 30,8% 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 i materiałów

Wyszczególnienie	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	%
Sprzedaż hurtowa	1 292 908	65,29%	1 279 411	65,92%	1,05%
Sprzedaż detaliczna	609 143	30,76%	579 460	29,86%	5,12%
Sprzedaż materiałów i opakowań	5 367	0,27%	5 497	0,28%	-2,36%
Sprzedaż prasy w prenumeracie	72 932	3,68%	76 459	3,94%	-4,61%
Sprzedaż towarów razem	1 980 350	100,00%	1 940 827	100,00%	2,04%

Kolportaż prasy

W I półroczu 2007 sprzedaż prasy w RUCH S.A. w ujęciu ilościowym zmalała o 4,6% w stosunku do I półrocza 2006, co oznacza spadek udziałów w rynku kolportażu do około 41%. Spadek sprzedaży w ujęciu wartościowym jest dużo niższy z uwagi na działania wydawców polegające na zwiększonej ilości dodatków dołączanych do prasy powodujących wzrost ceny egzemplarza z dodatkiem.

Spadek sprzedaży jest spowodowany przede wszystkim:

- zmianami w sieci sprzedaży - utratą sieci dzierżawionej (zmniejszeniem liczby PSD), znacznym zmniejszeniem liczby obsługiwanych salonów HDS Polska Sp. z o.o. od stycznia 2007 r. oraz rozwojem sieci konkurencyjnych,
- pogorszeniem struktury sprzedaży - sprzedaż czasopism (prasy kolorowej) przenosi się do centrów handlowych i salonów prasowych,
- spadkiem sprzedaży prasy w Polsce w I półroczu 2007.

Struktura przychodów z kolportażu

Wyszczególnienie	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	%
sprzedaż detaliczna	163 743	21,19%	154 385	19,79%	6,06%
sprzedaż hurtowa	536 160	69,40%	549 223	70,41%	-2,38%
prenumerata	72 667	9,41%	76 459	9,80%	-4,96%
Kolportaż prasy	772 570	100,00%	780 067	100,00%	-0,96%

Sprzedaż artykułów FMCG

W I połowie 2007 r. sprzedaży FMCG wzrosła o 4,8% w stosunku do pierwszej połowy 2006 r., wzrost sprzedaży związany jest przede wszystkim z:

- 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),
- wzrostem cen niektórych kluczowych artykułów FMCG.

Struktura przychodów ze sprzedaży artykułów FMCG

Wyszczególnienie	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	%
sprzedaż detaliczna	445 400	37,04%	425 075	36,79%	4,78%
sprzedaż hurtowa	757 012	62,96%	730 188	63,21%	3,67%
Sprzedaż FMCG razem	1 202 412	100,00%	1 155 263	100,00%	4,08%

Sprzedaż usług

W I półroczu 2007 w stosunku do I półrocza 2006 odnotowano wzrost przychodów ze sprzedaży usług o 14,84%.

Struktura przychodów ze sprzedaży usług

Wyszczególnienie	I-VI 2007		I-VI 2006		Zmiana 07/06
	tys. zł	%	tys. zł	%	%
Usługi ekspozycyjno-informacyjne, promocji i dystrybucji	37 853	56,49%	29 281	50,18%	29,27%
Usługi dzierżawy i najmu	17 068	25,47%	22 520	38,59%	-24,21%
Pozostałe usługi	12 086	18,04%	6 549	11,23%	84,55%
Sprzedaż usług razem	67 007	100,00%	58 350	100,00%	14,84%

Segment usług jest obszarem działalności Spółki, charakteryzującym się wyższą rentownością. Segment usług obejmuje usługi okołosprzedażowe (metkowanie, inwertowanie, dekompletacja, pakowanie, foliowanie, segregacja, monitorowanie sprzedaży tytułów, przewóz prasy), promocyjne (ekspozycja tytułów, ulotki) oraz reklamy zewnętrznej (np. Citylight).

4.2.2. Rynki zbytu

Podstawowym rynkiem, na którym działa Spółka jest Polska. Sprzedaż usług oraz produktów na eksport wyniosła w I połowie 2007 r. 0,8% sprzedaży ogółem i nie ma istotnego znaczenia dla Spółki.

Struktura terytorialna przychodów ogółem	w tys. zł		Zmiana 07/06
	I-VI 2007	I-VI 2006	%
a) kraj	1 978 745	1 939 801	2,01%
b) eksport	570	583	-2,23%
c) dostawa wewnątrzwspólnotowa	1 035	443	133,63%
Przychody ogółem	1 980 350	1 940 827	2,04%

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 I połowie 2007 r. Spółka dostarczała prasę do sieci około 34 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 5,3 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 I półroczu 2007 Spółka dostarczała prasę do ponad 76 tys. prenumeratorów (wzrost o około 2,6% w stosunku do analogicznego okresu 2006 r., wynikający przede wszystkim z kontynuacji prenumeraty teczkowej „Gazety Wyborczej” oraz aktywizacji działań w prenumeracie). W I półroczu 2007 Spółka sprzedała w prenumeracie ok. 30 mln egz. (wzrost o ok. 2,3% w stosunku do I półrocza 2006).

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 (około 5,3 tys.) oraz niezależne podmioty gospodarcze, których głównym przedmiotem działalności jest handel detaliczny i hurtowy. Należą do nich sieci sklepów detalicznych, stacji paliw, salonów prasowych oraz niezrzeszone punkty sprzedaży detalicznej. Struktura klientów hurtowych jest bardzo rozdrobniona.

Sprzedaż hurtowa odbywa się za pośrednictwem 14 centrów logistycznych oraz sieci 170 hurtowni (w tym 14 farmaceutycznych) – stan na koniec sierpnia 2007 r. W I półroczu 2007 działania Spółki koncentrowały się na poprawie jakości obsługi klientów, podwyższeniu standardów oferowanych usług oraz zwiększeniu w strukturze sprzedaży udziału wysokomarżowych grup asortymentowych. Oferta produktów dostępna w kanale hurtowym obejmuje ponad 8.000 produktów. Lista produktów ulega ciągłej weryfikacji pod kątem kategorii produktów, producentów i formatów odbiorców.

Spółka kładzie bardzo silny nacisk na rozwój aktywnej sprzedaży do klienta poprzez grupę przedstawicieli handlowych.

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, firmy z branży telekomunikacyjnej 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. Centrum Obsługi Kancelarii Prezesa Rady Ministrów z siedzibą w Warszawie
4. De Agostini Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
5. Edipresse Polska S.A. z siedzibą w Warszawie
6. Egmont Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
7. G+J Gruner+Jahr Polska Sp. z o.o. & Co Spółka Komandytowa z siedzibą w Warszawie
8. Grupa Wydawnicza „Infor” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Grupa Wydawnicza Polska Presse Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
10. Marquard Media Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
11. Media Express Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

12. Media Regionalne Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
13. Oxford Educational Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu
14. Presspublica Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
15. Spółdzielnia Pracy „Polityka” z siedzibą w Warszawie
16. Wydawnictwo WESTA-DRUK z siedzibą w Łodzi
17. Wydawnictwo Bauer Sp. z o.o. Sp. k.
18. Wydawnictwo Spes Sp. z o.o.

Udział żadnego z powyższych dostawców prasy nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem. Łączna wartość dostaw od wyżej wymienionych podmiotów stanowi około 70% obrotów z wydawcami.

Dostawcy artykułów FMCG

W I połowie 2007 r. Spółka dokonywała zakupów większości artykułów FMCG na bazie podpisanych kontraktów centralnych (zawieranych w Centrali), jak również częściowo na bazie kontraktów lokalnych (zawieranych w Oddziałach). Do końca lipca 2007 r. zostały podpisane 144 kontrakty centralne z dostawcami artykułów FMCG. Wartość wynikających z wyżej opisanych kontraktów stanowi ok. 78% w zakupach ogółem. Pozostałe 22% w obrocie artykułami FMCG stanowią produkty regionalne.

Obecnie trwają prace nad ustaleniem dokładnej listy produktów regionalnych znajdujących się w poszczególnych oddziałach Spółki. Po zatwierdzeniu przez Zarząd Spółki listy produktów regionalnych, zostaną podjęte rozmowy z dostawcami regionalnymi mające na celu podpisanie stosownych kontraktów. Obecna forma współpracy z dostawcami zarządzanymi centralnie pozwala Spółce osiągać lepsze warunki zakupowe na poszczególnych produktach, co tym samym przekłada się na poprawienie rentowności ze sprzedaży artykułów FMCG. Pełna centralizacja zarządzania w obszarze zakupów, w tym również na produktach regionalnych, umożliwi optymalizację i ujednolicenie listy dostawców i asortymentu. Centralne zarządzanie listą asortymentową pozwala 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. Imperial Tobacco S.A. z siedzibą w Jankowicach
5. Philip Morris Polska S.A. z siedzibą w Krakowie
6. Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie
7. Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
8. Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Procter & Gamble Polska Sp. z o.o. w Warszawie.
10. Scandinavian Tobacco S.A. z siedzibą w Jaworniku

Łączna wartość dostaw od powyższych dostawców przekracza 67% 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

Biorąc pod uwagę dane ogłaszane przez Związek Kontroli Dystrybucji Prasy (ZKDP), Spółka posiadała w II kwartale 2007 r. ok. 41% 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

W I półroczu 2007 sprzedaż wydawnictw prowadziło w Polsce ok. 76 tys. punktów sprzedaży detalicznej. Spółka dostarczała prasę do największej liczby punktów sprzedaży, udział ten 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 I półroczu 2007 Spółka sprzedała w punktach sprzedaży około 305 mln egz., czyli mniej o około 16,8 mln egz. w stosunku do I półrocza 2006. Spadek sprzedaży w RUCH S.A. był spowodowany przede wszystkim zmniejszeniem sieci sprzedaży (zmniejszenie liczby PSD, w tym znaczne zmniejszenie liczby obsługiwanych salonów HDS począwszy od 1 stycznia 2007 r.) oraz pogorszeniem struktury sprzedaży (zmiana przyzwyczajień 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 I półroczu 2007 zgodnie z przewidywaniami rosła w stosunku do 2006 r. W II kwartale 2007 r. odnotowano dodatni ogólny wskaźnik koniunktury w handlu wewnętrznym na poziomie 7,5 oraz dodatni ogólny wskaźnik koniunktury na poziomie 10,8 (wskaźniki przyjęte przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH). Poziom wskaźników potwierdza utrzymywanie się dynamicznych zmian w polskim handlu (źródło: Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH).

Dystrybucja FMCG 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.

Postępująca integracja technologii informatycznej z wszechstronnymi rozwiązaniami biznesowymi w obszarze handlu umożliwia pełną koncentrację na klientach przy jednoczesnym ograniczaniu kosztów i zapewnieniu dalszego rozwoju przedsiębiorstw. Spółka, wdrażając system Detal na licencji Oracle Retail, zamierza dołączyć do grona nowoczesnych przedsiębiorstw handlu detalicznego.

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. Coraz częściej jednak pojawiają się 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. Swoje zaplecza 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 I półroczu 2007 całkowita liczba placówek handlowych, w tym sklepów sprzedających produkty FMCG, wynosiła 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 (również wpływ Ustawy o WHO),

- uzupełniania oferty supermarketów spożywczych przez specjalistyczne sklepy,
- otwierania sklepów spożywczych (także osiedlowych) przez sieci nie działające dotychczas w tym segmencie 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, koncept Tchibo: bar kawowy, stoisko z kawą do przygotowywania w domu, słodczyce, oraz zmieniające się co tydzień kolekcje artykułów marki TMC),
- otwierania kawiarenek przy sklepach sieci Alma.

Istotny wpływ dla dalszej struktury rynku może mieć wejście w życie Ustawy z dnia 11 maja 2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (Dz. U. nr 127. poz. 880). Ustawa ta wprowadza obowiązek uzyskiwania zezwolenia na tworzenie i działanie obiektów handlowych o powierzchni ponad 400 m², obowiązek ten dotyczy także istniejących obiektów. Ustawa weszła w życie w dniu 18 września 2007 r., prawdopodobnie zostanie jednak zaskarżona do Trybunału Konstytucyjnego.

Należy przyjąć, iż nadal będzie następował rozwój międzynarodowych i polskich sieci franczyzowych (głównie mniejszego formatu). 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.

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, rozwój sklepów osiedlowych,
- konsolidacja sieci sprzedaży, przejmowanie sieci małych sklepów osiedlowych przez dużych operatorów (przejęcie sieci sklepów „Żabka” przez Penta Investments ze Słowacji),
- 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.

4.3.3. Usługi – rynek nośników zewnętrznych

Wg danych Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej sprzedaż reklam na nośnikach zewnętrznych w II kwartale 2007 r. wzrosła o 13 % w porównaniu do analogicznego okresu roku 2006. Wpływy firm reklamy zewnętrznej wyniosły w drugim kwartale 2007 r. 172,6 mln zł (bez uwzględnienia wydatków na reklamę na środkach komunikacji miejskiej) (źródło: PRESSERVICE 25 lipca 2007 r.).

W zakresie rozwoju nośników typu Citylight obserwuje się zastój, ale powiększenie liczby tych atrakcyjnych ekspozycji zwłaszcza w centrach miast, jest zależne od inicjatyw władz samorządowych, które stwarzają warunki dla tych nośników. Są jednak zapowiedzi, jak na przykład w Warszawie, że będą organizowane jeszcze w tym roku konkursy na wyposażenie niektórych miast właśnie w nośniki Citylight, będące jednym z podstawowych elementów mebli miejskich. (źródło: Informacja Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej w sprawie danych o wielkości rynku reklamy zewnętrznej według stanu na dzień 30.06.2007)

Spółka wykorzystuje pozytywne trendy na rynku reklamy zewnętrznej i systematycznie rozwija sieć Citylightów - na koniec czerwca 2007 r. Spółka dysponowała ponad 2,18 tys. tych nośników.

Rynek outdooru – nośnik Citylight

Citylight stan na 30.06. 2007 r.	Liczba sztuk	Udział [%]
AMS S.A.	11 394	54,46 %
Clear Chanel Poland	6 172	29,50 %
RUCH S.A.	2 186	10,45 %
Business Consulting	854	4,08 %
Inne	315	1,51 %
Łącznie	20 921	100,00%

Źródło: dane własne RUCH S.A. oraz z materiałów Izby Gospodarczej Reklamy Zewnętrznej

4.4. Zrealizowane inwestycje

Wydatki inwestycyjne	I-VI 2007		I-VI 2006	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Zakup środków trwałych	3 722	82,27%	3 759	83,09%
Środki trwale w budowie	802	17,73%	4 519	99,89%
Rzeczowy majątek trwały razem	4 524	78,24%	8 278	79,44%
Zakup wartości niematerialnych i prawnych	1 258	21,76%	2 142	20,56%
Razem	5 782	100,00%	10 420	100,00%

Wydatki na inwestycje w I połowie 2007 r. spadły w stosunku do wydatków w analogicznym okresie roku 2006. Realizacja programu inwestycyjnego Spółki jest opóźniona w stosunku do planu Spółki. Stopień realizacji w poszczególnych obszarach waha się od kilku do kilkunastu procent, co mimo iż Spółka zakładała realizację istotnej części inwestycji w III i IV kwartale 2007 r., jest wynikiem nie satysfakcjonującym. Najważniejsze przyczyny opóźnień są następujące:

- niedostosowanie struktury organizacyjnej Spółki i dotychczasowych procedur do realizacji intensywnego planu inwestycyjnego,
- niedoszacowanie czasu koniecznego do rozpoczęcia i realizacji projektów inwestycyjnych – przygotowanie inwestycji strategicznych wymaga szeregu analiz i opracowań wstępnych, jak również zrealizowania odrębnych projektów komplementarnych (segmentacja, wybór nowych formatów kiosków, odświeżenie marki), w tym przygotowywanych przez podmioty zewnętrzne (doradców).

Opóźnienie realizacji inwestycji, w szczególności w zakresie logistyki i sieci sprzedaży wpłynie negatywnie na przyszłe wyniki operacyjne Spółki (wyższe koszty, niższe przychody i zyski) oraz na EBITDA (niższa amortyzacja). Zdaniem Zarządu, w II połowie 2007 r. powinno nastąpić istotne przyspieszenie tempa realizacji inwestycji, jednak osiągnięcie optymalnego, satysfakcjonującego tempa realizacji inwestycji wymaga istotnych zmian struktury organizacyjnej oraz kultury organizacyjnej Spółki co powinno nastąpić w 2008 r.

W najbliższym czasie Spółka opublikuje skorygowane plany inwestycyjne na rok 2007.

4.5. Umowy znaczące dla działalności Spółki zawarte w I połowie 2007 r.

W I połowie 2007 r. Spółka zawarła następujące umowy znaczące tj. umowy których wartość (szacowana wartość) przekracza 10% kapitałów własnych Spółki:

1. Umowa z Miastem Stołecznym Warszawa (ZTM)
(szczegóły – raport bieżący nr 26/2007 z dnia 3 kwietnia 2007 r.)
2. Umowa generalna ubezpieczenia mienia z PZU S.A.
(szczegóły – raport bieżący nr 31/2007 z dnia 12 kwietnia 2007 r.)
3. Umowa z British-American Tobacco Polska S.A.
(szczegóły – raport bieżący nr 33/2007 z dnia 23 kwietnia 2007 r.)

4.6. Istotne sprawy sporne

Najistotniejszymi wśród spraw sądowych prowadzonych przez Spółkę były 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 30 czerwca 2007 r., prowadzonych było 47 postępowań sądowych w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu przekraczała 10 tys. zł, z czego 22 sprawy z powództwa Spółki i 25 spraw przeciwko Spółce. W Oddziałach Spółki prowadzonych było 143 postępowań sądowych w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu przekraczała 10 tys. zł, z czego 124 spraw z powództwa Spółki i 19 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. Sąd oddalił apelacje, zmniejszając przy tym istotnie wysokość kary nałożonej na Spółkę.

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

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 z 4.000.000 złotych do 500 tys. zł. Pełnomocnik Spółki wystąpił o uzasadnienie wyroku. Wyrok jest prawomocny. Zmniejszenie przez Sąd Apelacyjny kary pieniężnej nałożonej na Spółkę jest odzwierciedlone w wynikach I półrocza 2007 (rozwiązanie rezerwy na kwotę 3,5 mln zł).

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. Na rozprawie w dniu 19 lipca 2007 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie wydał wyrok,

w którym oddalił apelację Spółki, jednocześnie jednak zmniejszył wysokość nałożonej przez Prezesa UOKiK kary pieniężnej z 6.000.000 złotych do 750.000 zł. Pełnomocnik Spółki wystąpił o uzasadnienie wyroku. Zmniejszenie przez Sąd Apelacyjny kary pieniężnej nałożonej na Spółkę nie jest widoczne w wynikach I półrocza 2007 (rozwiązanie rezerwy na kwotę 5,25 mln zł wpłynie na wyniki II połowy 2007 r.).

QIOSK Advertising S.A.

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

W sprawie tej nie doszło do istotnych zmian w porównaniu do stanu przedstawionego w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Spółki za 2006.

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 renegocjacji stawek czynszów płaconych Spółce przez EMPiK (czynsze te daleko odbiegały od stawek rynkowych). Postępowania sądowe przeciwko EMPiK prowadzone były 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.

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. Strony podpisały także aneks do umowy o współpracy w zakresie kolportażu prasy oraz porozumienie handlowe w zakresie wyłączności sprzedaży przez RUCH S.A. EMPiK wyrobów tytoniowych, karty pre-paid i zestawów startowych.

(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. Zasądzone zostały koszty zastępstwa procesowego w wysokości 10 tys. złotych. Wyrok jest prawomocny. Dnia 6 sierpnia 2007 r. został złożony wniosek o opatrzenie wyroku klauzulą wykonalności.

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.

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. Sąd Najwyższy przyjął kasację Spółki do rozpatrzenia.

Spółka podjęła ugodową próbę zakończenia sporu, w dniu 26 lipca 2007 r. został podpisany ze Starostą Tatrzańskim list intencyjny, którego celem jest zawarcie ugody w przedmiocie zakończenia przedmiotowego sporu.

4.7. Porządkowanie spraw dotyczących nieruchomości**Działania zmierzające do regulacji sytuacji nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym**

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 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 (MSP) 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.

Kontynuując prace związane z sanacją stanu prawnego nieruchomości, Spółka zaproponowała MSP podjęcie określonych działań, w wyniku których MSP wniosłby określone nieruchomości do Spółki w postaci aportu. Spółka przygotowała stosowną dokumentację, w tym Sprawozdanie Zarządu w przedmiocie oceny wkładów niepieniężnych oraz zgromadziła wyceny poszczególnych nieruchomości (operaty szacunkowe). Zarząd RUCH S.A. podjął stosowne uchwały mające na celu podjęcie dalszych kroków zmierzających do uregulowania stanu prawnego części nieruchomości, objętych ww. Sprawozdaniem Zarządu RUCH S.A. w przedmiocie oceny wkładów niepieniężnych, złożenia wniosków do Walnego Zgromadzenia RUCH S.A. w sprawach podjęcia przez Walne Zgromadzenie RUCH S.A. uchwał oraz przyjęcia pisemnej opinii uzasadniającej powody pozbawienia prawa poboru nowych akcji dotychczasowych akcjonariuszy.

Przywołane Sprawozdanie Zarządu oraz podjęte uchwały w tym zakresie dotyczyły:

- obniżenia w drodze umorzenia akcji serii A bez zwrotu wkładów i jednoczesnego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii F z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz dopuszczenia akcji serii F 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 F.
- podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii G z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz dopuszczenia akcji serii G 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 G.

W dniu 14 czerwca 2007 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy KRS powołał biegłego rewidenta celem sporządzenia opinii dotyczącej zbadania pod względem poprawności i rzetelności Sprawozdania Zarządu, o którym mowa powyżej.

Zarząd RUCH S.A. uwzględnił w porządku Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, zwołanego na dzień 27 czerwca 2007 r. powyższe kwestie związane z regulacją stanów prawnych nieruchomości. W dniu 16 lipca 2007 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie RUCH S.A. (obradujące po przerwie) podjęło na wniosek akcjonariusza - Skarbu Państwa - uchwałę o zdjęciu z porządku obrad kwestii związanych z regulacją stanu prawnego nieruchomości. Przedstawiciel Skarbu Państwa uzasadnił wniosek o zdjęcie z porządku obrad przedmiotowej kwestii koniecznością dokończenia przez MSP prac przygotowawczych, w szczególności koniecznością uzyskania zgody Rady Ministrów na dobrowolne umorzenie akcji (co zdaniem Departamentu Prawnego MSP jest niezbędne) oraz dokończeniem procedury powiadamiania starostów powiatowych właściwych dla miejsca położenia poszczególnych nieruchomości o działaniach MSP dotyczących przedmiotowych nieruchomości. Jednocześnie przedstawiciel MSP oświadczył, iż po zakończeniu stosownych procedur, uzupełnieniu dokumentów i uzyskaniu stosownych zgód, akcjonariusz Skarb Państwa zamierza złożyć do Zarządu RUCH S.A. wniosek o zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z punktami porządku obrad dotyczącymi regulacji stanu prawnego nieruchomości Spółki.

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 uzyskaby 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. W I połowie 2007 r. Spółka prowadziła prace zmierzające do wyjaśnienia i uzgodnienia z drugą stroną kwestii formalnych, które muszą poprzedzić ww. wniosek.

4.8. Sieć sprzedaży

Stan sieci

Według stanu na 30 czerwca 2007 r. Spółka obsługiwała 33.944 punktów sprzedaży, w tym:

- 9.911 punktów sieci wewnętrznej,
- 24.033 punktów sieci partnerskiej.

Spółka obsługuje przede wszystkim punkty wolnostojące, które stanowią aż 91% wszystkich obsługiwanych punktów sprzedaży. Wśród obsługiwanych przeważają punkty z wejściem do środka stanowiące 62%, przy czym w sieci partnerskiej około 84% punktów posiada wejście do środka, natomiast w sieci wewnętrznej punkty z wejściem do środka stanowią zaledwie 21,5% sieci własnej (UAS), i tylko 3,5% sieci wynajmowanej.

Okolo 39% wszystkich obsługiwanych przez RUCH S.A. punktów sprzedaży zlokalizowanych jest w centrach miejscowości, 33% znajduje się na peryferiach miast, natomiast 28% funkcjonuje na terenach wiejskich. Analiza sieci wewnętrznej Spółki wykazała, że punkty sprzedaży zlokalizowane są przede wszystkim na terenach miejskich, tj. 56% w centrach miejscowości oraz 36% na ich peryferiach, a zaledwie 8% na wsiach. W przypadku obsługiwanej sieci partnerskiej ta relacja jest odmienna, gdyż 36% stanowią punkty na terenach wiejskich, a 64% w centrach i na peryferiach miast.

W ramach sieci wewnętrznej Spółka dysponuje głównie siecią wolnostojącą o małym formacie: 47% sieci wewnętrznej stanowią punkty o powierzchni 6-8m², 29% stanowią punkty o powierzchni 8-10m² i 20% - punkty o powierzchni 10-15m². Łącznie 96% stanowią punkty o powierzchni do 15m². Najwięcej tych punktów posadowionych jest na gruncie od 10 m² do 15m².

Utrata sieci

W okresie od dnia 31 grudnia 2006 r. do 30 czerwca 2007 r. sieć wewnętrzna Spółki zmniejszyła się o około 4,3%. Spadek liczby własnych punktów typu UAS jest stosunkowo niewielki (-0,4%), jednak strategia Spółki zakłada ich istotny wzrost jako generujących większą marżę dla Spółki. Główny spadek ponad 7% dotyczy sieci wynajmowanej (dzierżawionej osobom prowadzącym własną działalność gospodarczą). Utratę sieci wewnętrznej częściowo rekompensuje pozyskanie nowych punktów sieci partnerskiej.

Zmniejszenie sieci wewnętrznej (tak własnej typu UAS jak i wynajmowanej) wynika przede wszystkim z:

- rezygnacji z prowadzenia kiosków przez agentów związanej z rosnącymi oczekiwaniami agentów co do wysokości prowizji jak i poprawy warunków prowadzenia kiosku i standardu kiosku;
- nie pozyskiwania przez Spółkę nowych wysokoobrotowych punktów sprzedaży, wynikającego z braku efektywnych struktur odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych lokalizacji w oddziałach (struktury te są w trakcie tworzenia), wyniki działań nowoutworzonych struktur centralnych będą widoczne dopiero w II połowie tego roku;
- rewitalizacji centrów miast i rezygnacji przez samorządy z obiektów małej infrastruktury (kioski).

W przypadku sieci wynajmowanej dodatkowym czynnikiem wpływającym na rezygnację dzierżawców ze współpracy, a w konsekwencji na spadek sieci, jest wzmocnienie przez Spółkę kontroli nad asortymentem (uszczelnianie sieci), czym nie są zainteresowani niektórzy agenci prowadzący kioski.

Poniższa tabela obrazuje zmiany stanu sieci wewnętrznej (własnej i dzierżawionej) RUCH S.A. oraz sieci partnerskiej.

Zmiany stanu sieci sprzedaży RUCH S.A. w okresie 31.12.2006 – 30.06.2007 r.

Stan na koniec miesiąca	Sieć wewnętrzna	w tym:			Sieć partnerska	RAZEM sieć sprzedaży
		własna	wynajmowana	sieć nieczynna		
grudzień 2006	10 352	3 113	5 744	1 495	23 939	34 291
styczeń 2007	10 209	3 103	5 615	1 491	23 715	33 924
luty 2007	10 159	3 119	5 542	1 498	23 766	33 925
marzec 2007	10 092	3 142	5 480	1 470	23 908	34 000
kwiecień 2007	10 027	3 139	5 415	1 473	23 863	33 890
maj 2007	9 959	3 128	5 351	1 480	23 910	33 869
czerwiec 2007	9 911	3 100	5 294	1 517	24 033	33 944
wzrost/spadek (ilość)	-441	-13	-450	22	94	-347
wzrost/spadek (%)	-4,3%	-0,4%	-7,8%	1,5%	0,4%	-1,0%

4.9. Logistyka

W I połowie 2007 r. w zakresie logistyki realizowano prace nad zwiększeniem efektywności posiadanego systemu (optymalizacja tras, poprawa wykorzystania powierzchni magazynowej, poprawa jakości i organizacji pracy i obsługi spedycji), jak również przygotowywano projekt istotnej zmiany systemu logistyczno-magazynowego Spółki. W chwili obecnej RUCH S.A. posiada dwa równoległe i nie zintegrowane łańcuchy dystrybucji, prasy i artykułów FMCG, co powoduje istotne nieefektywności. Sieć magazynowa Spółki, zarówno związana z dystrybucją FMCG jak i z dystrybucją prasy (ekspedycje) jest zbyt gęsta, niedostosowana do obecnej sytuacji na rynku i w znacznej mierze przestarzała.

Zamiarem Zarządu Spółki jest wykorzystanie synergii możliwych do osiągnięcia po utworzeniu wspólnych dla prasy i artykułów FMCG kanałów dystrybucji. W tym celu Spółka rozpoczęła projekt mający na celu opracowanie i wdrożenie nowego systemu magazynowego dla RUCH S.A. przy założeniu integracji dostaw FMCG i prasy. Projekt zakłada stworzenie nowej sieci magazynów (wstępnie: jednego centralnego i kilkudziesięciu regionalnych centrów logistycznych) dostosowanej do nowotworzonej struktury organizacyjnej i aktualnych potrzeb Spółki. Wybrane magazyny artykułów FMCG oraz ekspedycje prasy zostaną zlikwidowane, połączone albo przeniesione do całkowicie nowych lub unowocześnionych centrów logistycznych. Wg przyjętych założeń nowo budowane bądź modernizowane magazyny regionalne będą dysponowały powierzchnią 2,5 tys. – 3,5 tys. m² i będą dedykowane do obsługi ok. 2 tys. punktów sprzedaży prasy i FMCG, a ponadto ok. 3 tys. prenumeratorów. Magazyn centralny zostanie zlokalizowany w pobliżu Warszawy i będzie dysponował powierzchnią magazynową ok. 20-25 tys. m².

Budowa nowych magazynów (centrów logistycznych) umożliwi integrację łańcuchów dystrybucji i obniżenie kosztów logistycznych. Realizacja projektu – wyszukanie i zakup nieruchomości, uzyskanie właściwych zgód, budowa obiektów, oddanie do użytku – przewidziana jest na okres 2008 – 2009.

4.10. Kawiarnie – nowy format

W I połowie 2007 r. Spółka przygotowywała się do otwarcia własnych kawiarni pod nowym atrakcyjnym brandem. Do chwili obecnej opracowano koncepcję nowego formatu kawiarni, przygotowano projekty logo i wizualizację kawiarni, przeprowadzono badania fokusowe, wybrano dostawców, jak również zabezpieczono szereg lokalizacji dla przyszłych kawiarni (zawarto odpowiednie umowy) i zrekrutowano część personelu. W IV kwartale 2007 r. zostaną otwarte pierwsze kawiarnie m.in. w Gorzowie, Warszawie, Gdyni, Wrocławiu, Katowicach oraz Rzeszowie.

4.11. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach Spółki

W I połowie 2007 r. Walne Zgromadzenia Spółki zwoływane były 3 razy.

1. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007) oraz w dniu 4 kwietnia 2007 r. (Rep. A Nr 5489/2007)
Akcjonariusze dokonali zmian Statutu Spółki, zmian w składzie Rady Nadzorczej, powołali Niezależnego Członka Rady Nadzorczej oraz przyjęli Regulaminu Walnego Zgromadzenia.
2. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 5 czerwca 2007 r. (Rep. A Nr 8927/2007)
Akcjonariusze dokonali zmian Statutu Spółki, powołali Niezależnego Członka Rady Nadzorczej oraz udzielili zgody na zawarcie umowy z Accenture Sp. z o.o.
3. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 27 czerwca 2007 r. (Rep. A Nr 10609/2007) oraz w dniu 16 lipca 2007 r. (Rep. A Nr 12921/2007).

Akcjonariusze zatwierdzili „Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok obrotowy 2006” oraz „Sprawozdanie finansowe z działalności Spółki za rok obrotowy 2006”, udzielili absolutorium wszystkim członkom Zarządu i Rady Nadzorczej za rok 2006 oraz podzielili zysk netto za rok 2006 r. przeznaczając większą jego część na wypłatę dywidendy.

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 punktów sprzedaży (nowe kioski, salony prasowe, kawiarnie), modernizacja istniejącej sieci kiosków,
 - rozwój asortymentu artykułów FMCG, poprawę ekspozycji w punktach sprzedaży, wprowadzenie nowych usług w punktach sprzedaży, rozwój sił sprzedażowych,
 - 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. 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 (nowy system magazynowo-logistyczny).

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. Rozwijając nowe formaty Spółka zamierza w najbliższym czasie uruchomić pierwsze kawiarnie pod nową atrakcyjną marką. Spółka 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 (Oracle Retail). 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 nie 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. W opinii Zarządu zarządzanie nieruchomościami powinno zostać 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. Drugi z realizowanych przez Spółkę procesów akwizycyjnych – dotyczący sieci kawiarni – nadal trwa, podpisano m.in. list intencyjny potwierdzający zgodne intencje stron co do dalszego kontynuowania negocjacji. Obecnie Zarząd Spółki negocjuje warunki transakcji. W przypadku uzgodnienia warunków transakcji, i zajścia określonych zdarzeń – w tym uzyskaniu zgody walnego zgromadzenia na transakcję – akwizycja powinna zostać przeprowadzona do końca roku 2007.

(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 i prorozwojowe

Większość inicjatyw restrukturyzacyjnych rozpoczętych w 2006 r. w ramach „Programu Szybkiej Poprawy Wyników RUCH S.A.” została wdrożona i przynosi Spółce wymierne korzyści. Program ten został już

zakończony, a większość rozpoczętych wówczas inicjatyw została już zaimplementowana i jest obecnie realizowana, jako element standardowej działalności operacyjnej poszczególnych jednostek organizacyjnych Spółki - praktyki i rozwiązania wypracowane w ramach inicjatyw restrukturyzacyjnych stają się normalnymi działaniami biznesowymi.

Dalsze prace koncentrować się będą na wykorzystaniu w maksymalny sposób korzyści i dobrodziejstw dostarczonych przez program restrukturyzacji poprzez pełną implementację zakończonych inicjatyw w pionach biznesowych i biznes unitach spółki.

W chwili obecnej punkt ciężkości przesuwa się z inicjatyw restrukturyzacyjnych na inicjatywy prorozwojowe::

1. informatyzację Spółki (system finansowo-księgowy Oracle, system sprzedażowy Oracle Retail – system Detal, a także system informatyczny dla kolportażu),
2. rozwój sieci sprzedaży (nowe formaty PSD, otwarcie sieci kawiarni),
3. wsparcie sprzedaży (implementacja koncepcji MMM - Micro Market Manager),
4. budowę nowego systemu logistyczno-magazynowego.

5.3.2. Inwestycje w II połowie 2007 r.

Wg założeń przyjętych do budżetu Spółki na rok 2007 r., planowane nakłady na inwestycje w całym 2007 r. powinny wynieść prawie 206 mln zł (CAPEX i OPEX jednorazowy), w tym: na inwestycje strategiczne 147 mln zł, na inwestycje bieżące i odtworzeniowe około 51,3 mln zł, natomiast na remonty około 7,6 mln zł.

W obecnej sytuacji Zarząd Spółki nie widzi jednak możliwości wykonania planu inwestycyjnego Spółki na 2007 r. Plan ten jest obecnie poddawany rewizji - aktualizacji i korekcie dostosowującej plan do realnych możliwości Spółki. Zarząd poinformuje o wynikach prac stosownym raportem bieżącym.

Najistotniejszymi pozycjami w zaktualizowanym planie inwestycyjnym na II połowę 2007 r. są inwestycje na:

1. otwarcie własnej sieci kawiarni (rozwój organiczny) oraz ewentualną akwizycję sieci kawiarni,
2. informatyzację (m.in. system Detal),
3. modernizację i wymianę istniejących punktów sprzedaży.

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 Gieldzie 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 wyników finansowych Spółka może pozyskać to finansowanie w postaci kredytów bankowych lub emisji papierów dłużnych.

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. Zarząd jest świadom, iż z uwagi na ww. czynniki plan inwestycyjny na rok 2007 nie zostanie zrealizowany. Opóźnienie realizacji inwestycji ogranicza możliwość restrukturyzacji Spółki, wdrożenia nowej struktury organizacyjnej oraz redukcji zatrudnienia.

6. Prognozy

6.1. Realizacja prognoz w I połowie 2007 r.

Zgodnie z podaną w prospekcie emisyjnym prognozą (grudzień 2006 r.) w 2007 r. Spółka planowała przychody na poziomie 4 209,6 mln zł. Po I półroczu 2007 Spółka uzyskała przychody na poziomie 2 047,4 mln zł co stanowi realizację prognozy w 48,9%.

Spółka prognozowała wysokość zysku netto za rok 2007 na poziomie 49,3 mln zł. Po pierwszych 6 miesiącach 2007 r. osiągnięty zysk netto wyniósł 20,0 mln zł co stanowi 40,6% prognozy na bieżący rok.

W tabeli poniżej przedstawione jest podsumowanie wyników za I półrocze 2007 i prognozy na cały rok 2007.

w mln zł	Prognoza 2007	I-VI 2007	% realizacji prognozy
Przychody ze sprzedaży netto	4 209,6	2 047,4	48,87%
Zysk* z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	87,6	31,6	36,07%
Zysk** z działalności operacyjnej (EBIT)	55,5	19,9	35,86%
Zysk netto	49,3	20,0	40,57%

*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.

Wyniki operacyjne Spółki za I półrocze 2007 są lepsze od planowanych na ten okres (tworząc prognozę na rok 2007 r. Spółka założyła progresywny wzrost zysku w III i IV kwartale 2007 r., zakładający m.in. przychody z tytułu realizacji projektu deweloperskiego) - jednak ze względu na niżej wskazane czynniki, zrealizowanie prezentowanej w prospekcie emisyjnym prognozy na 2007 r. jest zagrożone. Zarząd Spółki opublikuje stosownym raportem bieżącym korektę prognozy zamieszczonej w prospekcie.

Głównymi czynnikami, które wpływają na ograniczenie możliwości wykonania prognozy na rok 2007 r. są zarówno czynniki powodujące odchylenia wykonania od planu w I półroczu 2007 jak i decyzje akcjonariuszy Spółki, które ograniczyły możliwość realizacji określonych zamierzeń, a także wystąpienie zdarzeń „jednorazowych” nieuwjętych w planie finansowym na rok 2007.

Poniżej przedstawione są główne przesłanki, którymi kierowała się Spółka dokonując weryfikacji planu finansowego na rok 2007:

A. wpływające negatywnie na wyniki Spółki:

1. wyższe niż zakładane w planie na rok 2007 podwyżki wynagrodzeń w Spółce, skutkujące wzrostem kosztów pracy o łącznie ponad 9 mln zł w całym roku 2007, wzrost wynagrodzeń związany jest z porozumieniem zawartym przez Zarząd Spółki z jednym ze związków zawodowych w czerwcu 2007 r. (4 mln zł w II połowie 2007 r.), jak również z porozumieniem zawartym w grudniu 2006 r. przez Zarząd Spółki i związki zawodowe (ponad 5 mln zł w całym roku 2007),
2. przesunięcie w czasie realizacji planowanych projektów inwestycyjnych, co powoduje opóźnienia w rozpoczęciu generowania założonych w prognozie dodatkowych przychodów dla Spółki,
3. postępująca utrata sieci sprzedaży, związana z opóźnieniami inwestycji w sieć oraz rosnącą presją agentów na wyższe wynagrodzenia, skutkująca brakiem założonego w prognozie wzrostu sprzedaży,
4. brak zgody głównego akcjonariusza na realizację projektu deweloperskiego przy ul. Duracza, który miał skutkować 10 mln zł w wyniku brutto roku 2007,

5. niższy niż założono w planie poziom osiągniętych marż na sprzedaży towarów pozaprasowych w I półroczu 2007 r., niższy od zakładanego poziom marż został zrealizowany wskutek bardzo dużej konkurencji, co w efekcie wpłynęło na konieczności dostosowania marż do wymogów rynku,
6. niższe niż zakładano przychody ze sprzedaży usług z uwagi na ograniczenie lub wycofanie się z akcji promocyjnych przez kilku kontrahentów Spółki,
7. przesunięcie w czasie (prawdopodobnie na przyszły rok) realizacji Programu Dobrowolnych Odejść (PDO) ze względu na brak możliwości uwolnienia zasobów ludzkich wynikający z niewydolności procesów Spółki wynikającej z nieefektywnej, niedostosowanej do realiów konkurencyjnego rynku struktury organizacyjnej i braku informatyzacji (procesów),
8. utworzenie w I półroczu 2007 rezerwy w Oddziale Dolnośląskim w wysokości 1.078 tys. zł na spór z Urzędem Miasta Wrocław o nieruchomości zlokalizowaną przy ul. Kwidzyńskiej we Wrocławiu;

B. wpływające pozytywnie na wyniki Spółki:

1. rozwiązanie w II kwartale 2007 r. rezerwy w kwocie 3.500 tys. zł utworzonej w 2004 r. na sprawę z UOKiK dotyczącą porozumienia z Kolportaż Prasy Rolkon Sp. z o.o. (szczegóły Raport bieżący 36/2007 z 24 kwietnia 2007 r.),
2. prawdopodobne rozwiązanie w III kwartale 2007 r. rezerwy na kwotę 5.250 tys. zł utworzonej w 2004 r. na sprawę z UOKiK dotyczącą porozumienia z Franpress sp. z o.o. (szczegóły Raport bieżący 68/2007 z 19 lipca 2007 r.),
3. przesunięcie w czasie realizacji planowanych projektów inwestycyjnych, co powoduje ograniczanie wielkości ponoszonych nakładów inwestycyjnych i zwiększenie przychodów z działalności finansowej.

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 i zwiększonej podaży akcji w wyniku przekazania akcji Spółki przez Skarb Państwa do innej spółki Skarbu Państwa, stosowanej polityki rachunkowości, zmian kadry zarządzającej).

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 ajenta) 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 przejściem 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: w I półroczu 2007 trzech największych wydawców osiągnęło ok. 48 % udziału w rynku sprzedaży prasy w ujęciu egzemplarzowym (wzrost o 3 punkty procentowe). 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 ryzyko 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 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.

Na dzień opublikowania niniejszego Sprawozdania Spółka może potwierdzić, iż w trakcie prowadzonych prac legislacyjnych w Sejmowej Komisji Finansów Publicznych został utrzymany szczególny moment podatkowy dla rozliczania sprzedaży prasy i książek. W związku z rozwiązaniem Parlamentu ryzyko to zostało w chwili obecnej zminimalizowane. Nie można jednak wykluczyć, iż pojawi się ono ponownie w przyszłości.

Ryzyko związane z podwyżką stawki VAT na czasopisma specjalistyczne i książki

Istnieje duże ryzyko, iż z dniem 1 stycznia 2008 r., czasopisma specjalistyczne i książki zostaną objęte stawką VAT w wysokości 7% w miejsce dotychczasowej stawki preferencyjnej w wysokości 0%. Podniesienie stawki VAT na te towary może przełożyć się na wzrost cen, a w rezultacie może spowodować spadek popytu na te wydawnictwa. Ze względu na ograniczone znaczenie sprzedaży tego typu wydawnictw dla przychodów Spółki ewentualna podwyżka nie stanowi istotnego zagrożenia dla Spółki, ale może wpłynąć na spadek sprzedaży, zwłaszcza ilościowy.

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 przejścia 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 utratą sieci sprzedaży

Istnieje ryzyko dalszej utraty sieci sprzedaży wynikające przede wszystkim z rezygnacji z prowadzenia kiosków przez agentów (związanej z rosnącą presją płacową w gospodarce), rewitalizacji centrów miast i rezygnacji przez samorządy z obiektów małej infrastruktury (kiosków), wzmocnienia kontroli Spółki nad asortymentem (uszczelnianie sieci) oraz działań konkurencji (przejmowanie sieci). Dalsza utrata sieci nierekompensowana pozyskiwaniem nowych wysokoobrotowych punktów sprzedaży może powodować spadek przychodów ze sprzedaży, wzrost zapasów jak również zmniejszenie efektu skali.

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, jednak nie znalazły one uznania w oczach głównego akcjonariusza. 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 (dziedzinowych) 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 efektywności.

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 62,57% 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 30 czerwca 2007 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 I połowie 2007 r. 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 30 czerwca 2007 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 30 czerwca 2007 r. wynosił:

- liczba ekspedycji – 58 (od 1 lipca 2007 r. – 56 ekspedycji),
- liczba hurtowni – 171 w tym 14 hurtowni farmaceutycznych (na 31 sierpnia 2007 r. – 170 hurtowni),
- liczba punktów sprzedaży – 33 944, w tym: punkty sieci wewnętrznej 9 911 oraz punkty sieci partnerskiej – 24 033.

9.3. Oddziały

Lista oddziałów na 30 czerwca 2007 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 30 czerwca 2007 r. wyniosła: 67 490,22 zł.

9.5. Sytuacja kadrowa Spółki

Na dzień 30 czerwca 2007 r. Spółka wg stanowisk zatrudniała 5.496 osób. Oznacza to spadek zatrudnienia o 59 osób, czyli o ok. 1,06% w stosunku do poziomu zatrudnienia na dzień 31 grudnia 2006 r.

Zatrudnienie w RUCH S.A.	Stan na 31.12.2006	Stan na 30.06.2007	Zmiana 06/07	
			stan. / etaty	%
Zatrudnienie wg stanowisk	5 555	5 496	-59	-1,06%
Zatrudnienie wg etatów	5 444,875	5 394,425	-50,45	-0,92%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

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	Stan na 30.06.2007	Zmiana 06/07	
			stanowiska	%
Kadra kierownicza	199	171	-28	-14%
Grupa merytoryczna	697	529	-168	-24,10%
Grupa pomocnicza	4 242	4 346	104	2,45%
Grupa obsługi	399	432	33	8,27%
Pracownicy prowadzący PSD	18	18	0	0%
Razem	5 555	5 496	-59	-1,06%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Największy spadek zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie merytorycznej. Niewielki spadek zanotowano również w grupie kierowniczej. Wzrost zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie pomocniczej oraz w grupie obsługi.

Istotna większość pracowników zatrudnionych w Spółce (około 92%) 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 30.06.2007	
	stanowiska	%	stanowiska	%
Umowa na czas nieokreślony	5 420	97,6%	5 077	92,4%
Umowa na czas określony	95	1,7%	339	6,2%
Umowa na okres próbny	40	0,7%	80	1,4%
Razem	5 555	100,0%	5 496	100,0%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Wskaźnik fluktuacji kadr w 2006 r. wyniósł 11,4%, natomiast za I półrocze 2007 r. wyniósł 10,2%.

Średnie zatrudnienie w RUCH S.A. (wg etatów)	2006	I-VI 2007	Zmiana 06/07	
			stanowiska	%
Przeciętne zatrudnienie	5 593	5 394	-199	-3,5%
Przyjęcia	204	253	49	24%
Zwolnienia	433	297	-136	-31,4%
Wskaźnik fluktuacji	11,4%	10,2%	-1,2%	-10,5%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

9.6. Sytuacja płacowa Spółki

Średnie miesięczne wynagrodzenie w Spółce za I półrocze 2007 wyniosło 2 691,42 zł, co oznacza wzrost o 5,6% w stosunku do średniego miesięcznego wynagrodzenia w 2006 r. Wzrost wynagrodzeń jest przede wszystkim wynikiem wypłaty dodatków stażowych i 60% dodatków za pracę w godzinach nadliczbowych oraz wzrostu płacy minimalnej w Spółce.

Średnie miesięczne wynagrodzenie w RUCH S.A.	2006 [zł]	I – VI 2007 [zł]	Zmiana 06/07	
			zł	%
Kadra kierownicza	8 215,45	8 809,36	593,91	7,2
Grupa merytoryczna	4 248,81	4 383,26	134,45	3,2
Grupa pomocnicza	2 224,80	2 306,49	81,69	3,7
Grupa obsługi	2 044,39	2 193,82	149,43	7,3
Pracownicy prowadzący PSD	3 014,74	3 184,48	169,74	5,6
Dla całej Spółki	2 547,26	2 691,42	144,16	5,6

Dane nie zawierają wynagrodzeń Członków Zarządu

Wysokość budżetu płac w I połowie 2006 r. wyniosła 82 938 tys. zł, w I połowie 2007 r. 86 139 tys. zł (bez wynagrodzeń Członków Zarządu), co oznacza wzrost o 3 201 tys. zł tj. 3,86%.

10. Informacje dotyczące osób zarządzających i nadzorujących**10.1. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących****10.1.1. Zmiany w składzie osób nadzorujących**

W I połowie 2007 r. doszło do następujących zmian w składzie Rady Nadzorczej:

1. złożenie rezygnacji:

- Paweł Wojciechowski – w dniu 23 kwietnia 2007 r.

(powodem rezygnacji było objęcie przez Pawła Wojciechowskiego funkcji Prezesa Zarządu Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych)

2. odwołania:

- Jacek Gdański – odwołany Uchwałą Nr 6 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Wojciech Hryniewicz – odwołany Uchwałą Nr 7 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Kazimierz Murawski – odwołany Uchwałą Nr 8 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Grzegorz Rybicki – odwołany Uchwałą Nr 9 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Ryszard Żukowski – odwołany Uchwałą Nr 10 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.

(ww. uchwały nie podają przyczyn odwołania powyższych członków Rady Nadzorczej)

3. powołania:

- Adrian Charzyński – powołany Uchwałą Nr 11 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Stanisław Konarski – powołany Uchwałą Nr 12 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Robert Pietryszyn – powołany Uchwałą Nr 13 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Witold Rutkowski – powołany Uchwałą Nr 14 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Paweł Śliwa – powołany Uchwałą Nr 15 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r.
- Paweł Wojciechowski – powołany Uchwałą Nr 18 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. obradującego w dniu 4 kwietnia 2007 r. (po przerwie)
- Waldemar Tevnell – powołany Uchwałą Nr 10 NWZ RUCH S.A. z dnia 5 czerwca 2007 r.

Na dzień 30 czerwca 2007 r. Rada Nadzorcza RUCH S.A. działała w następującym składzie:

- | | | |
|-------------------------|---|--|
| 1. Robert Pietryszyn | – | Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Paweł Śliwa | – | Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej |
| 3. Stefan Kwiatkowski | – | Sekretarz Rady Nadzorczej (przedstawiciel pracowników) |
| 4. Elżbieta Anders | | |
| 5. Adrian Charzyński | | |
| 6. Stanisław Konarski | | |
| 7. Witold Rutkowski | | |
| 8. Jerzy Domański | – | (przedstawiciel pracowników) |
| 9. Zdzisław Hanuszewicz | – | (przedstawiciel pracowników) |
| 10. Tadeusz Lisiecki | – | (przedstawiciel pracowników) |
| 11. Waldemar Tevnell | – | Niezależny Członek Rady Nadzorczej |

10.1.2. Zmiany w składzie osób zarządzających

W I połowie 2007 r. nie doszło do jakichkolwiek zmian w składzie Zarządu Spółki, jak również nie ustanowiono jakiejkolwiek prokury.

Na dzień 30 czerwca 2007 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. 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 I półroczu 2007 (brutto)
1	Pawłowicz Adam	101 568,96 zł
2	Klimont Cezary	101 568,96 zł
3	Sobków Paweł	101 568,96 zł
4	Janczak Jerzy	101 568,96 zł
5	Szymański Krzysztof	101 568,96 zł*
6	Maicki Miron	91 661,00 zł**
7	Borman Hanna	80 075,40 zł**
8	Macenowicz Ernest	45 830,52 zł**

*W tym wynagrodzenie 66 000,00 zł z tytułu umowy o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Mazowsze. Krzysztof Szymański jest zatrudniony na podstawie umowy o pracę na stanowisku Dyrektora Oddziału Mazowsze oraz sprawuje funkcję Członka Zarządu RUCH S.A. z wyboru pracowników Spółki.

** odszkodowanie z tyt. zakazu konkurencji

Osoby nadzorujące

Lp.	Nazwisko i imię	Łączna kwota świadczeń w I półroczu 2007 (brutto)
1	Pietrzym Robert	5 642,72
2	Śliwa Paweł	5 642,72
3	Kwiatkowski Stefan	14 106,80
4	Anders Elżbieta	14 106,80
5	Charzyński Adrian	5 642,72
6	Konarski Stanisław	5 642,72
7	Hanuszewicz Zdzisław	14 106,80
8	Domański Jerzy	14 106,80
9	Lisiecki Tadeusz	14 106,80
10	Rutkowski Witold	5 642,72
11	Tevnell Waldemar	2 821,36
12	Gdański Jacek	8 464,08
13	Hryniewicz Wojciech	8 464,08
14	Murawski Kazimierz	8 464,08
15	Rybicki Grzegorz	8 464,08
16	Żukowski Ryszard	8 464,08
17	Wojciechowski Paweł	1 834,30

11. Informacje dotyczące zarządzania finansami

11.1. Zaciągnięte przez Spółkę kredyty i pożyczki

W I półroczu 2007 Spółka posiadała linię kredytową w rachunku bieżącym z limitem 170 mln zł. Na dzień 30 czerwca 2007 r. Spółka nie posiadała zadłużenia z tytułu kredytu w rachunku bieżącym, kredytów inwestycyjnych i pożyczek.

11.2. Udzielone przez Spółkę pożyczki

W I półroczu 2007 Spółka nie udzielała pożyczek.

11.3. Poręczenia i gwarancje

W I połowie 2007 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/usług (ponad 24 mln zł na koniec 30 czerwca 2007 r.), płatności z tytułu dobrego wykonania umowy (0,56 mln zł na 30 czerwca 2007 r.). Najwyższe gwarancje zostały wystawione na rzecz dostawców wyrobów tytoniowych (Philip Morris 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 30 czerwca 2007 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 I połowie 2007 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

Podjęte przez Zarząd w trakcie 2006 r. i I połowy 2007 r. działania restrukturyzacyjne pozwoliły na istotną poprawę sytuacji finansowej Spółki i zahamowanie narastającego trendu negatywnych przepływów pieniężnych. Nawet nie uwzględniając środków pozyskanych z publicznej emisji akcji serii E, na dzień 30 czerwca 2007 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

W I połowie 2007 r. środki pozyskane z emisji były lokowane na rachunkach bankowych oraz inwestowane w bezpieczne krótkoterminowe papiery wartościowe. Spółka nie korzystała z tych środków do finansowania bieżącej działalności. Spółka sukcesywnie będzie wykorzystywać 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. 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.

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

12. Informacje dotyczące akcji i akcjonariuszy**12.1. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu**

Na dzień 30 czerwca 2007 r. akcjonariuszem posiadającym ponad 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu był:

- Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa - 35.347.427 akcji (62,57% kapitału zakładowego), dających prawo do wykonywania 35.347.427 głosów na walnym zgromadzeniu (62,57% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu);
- Kompania Węglowa S.A. – 5.592.503 akcji (9,9% kapitału zakładowego), dających prawo do wykonywania 5.592.503 głosów na walnym zgromadzeniu (9,9% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu).

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania akcjonariuszem posiadającym ponad 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu był:

- Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa - 35.347.427 akcji (62,57% kapitału zakładowego), dających prawo do wykonywania 35.347.427 głosów na walnym zgromadzeniu (62,57% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu);
- 9 funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez Pioneer Pekao TFI S.A., które wg wiedzy Zarządu Spółki (zawiadomienie w trybie art. 70 ust. 1 Ustawy o ofercie z dnia 13 lipca 2007 r.) posiadały łącznie 3.327.757 akcji (5,89% kapitału zakładowego), dających prawo do wykonywania 3.327.757 głosów na walnym zgromadzeniu (5,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu).

12.2. Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

13. Istotne wydarzenia, które miały miejsce po 30 czerwca 2007 r.

W ocenie Zarządu Spółki od dnia 30 czerwca 2007 r. do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania nie nastąpiły w Spółce istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki, za wyjątkiem niżej wskazanych.

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

W dniu 19 lipca 2007 r. Sąd Apelacyjny wydał wyrok, w którym oddalił apelację Spółki od wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 10 kwietnia 2006 r. utrzymującego w mocy decyzję Prezesa UOKiK z dnia 16 lipca 2004 r. w sprawie dotyczącej porozumienia zawartego w styczniu 2003 r. przez Spółkę i Franpress Sp. z o.o. W tej decyzji Prezes UOKiK nałożył na RUCH S.A. karę pieniężną w wysokości 6 mln zł. Sąd Apelacyjny oddalił apelację Spółki, ale równocześnie zmniejszył wysokość kary z 6 mln do 0,75 mln zł. Pełnomocnik RUCH S.A. wystąpił o uzasadnienie wyroku. Po jego otrzymaniu Zarząd Spółki podejmie decyzję w sprawie dalszego sposobu postępowania.

Zawarcie umowy na dostawę prasy do sieci stacji paliw Statoil

W dniu 26 września 2007 r. Spółka zawarła z firmą Statoil Poland Sp. z o.o. umowę o dostawę prasy. Przedmiotem umowy jest dostawa prasy do wszystkich stacji paliw Statoil, w których sprzedawana jest prasa. Umowa została zawarta na okres od 15 października 2007 r. do 30 września 2009 r. Dzięki pozyskaniu do współpracy sieci stacji paliw Statoil, sieć partnerska, do której Spółka dostarcza prasę, powiększy się o 202 punkty sprzedaży.

Warszawa, dnia 27 września 2007 r.