



Sprawozdanie Zarządu

z działalności Spółki

za I półrocze 2008

RUCH S.A.

Warszawa, dnia 24 września 2008 r.

Spis treści

- 1. Wstęp**
- 2. Najważniejsze wydarzenia i działania Spółki w I półroczu 2008**
- 3. Omówienie wyników za I półrocze 2008**
- 4. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za I półrocze 2008**
- 5. Perspektywy rozwoju Spółki**
- 6. Prognozy**
- 7. Opis istotnych ryzyk i zagrożeń**
- 8. Powiązania Spółki**
- 9. Informacje dotyczące organizacji Spółki**
- 10. Informacje dotyczące osób zarządzających i nadzorujących**
- 11. Informacje dotyczące zarządzania finansami**
- 12. Informacje dotyczące akcji i akcjonariuszy**
- 13. Istotne wydarzenia, które miały miejsce po 30 czerwca 2008 r.**

1. Wstęp

W I półroczu 2008 Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 069 037 tys. zł odnotowując wzrost przychodów w stosunku do analogicznego okresu 2007 r. o 1%, pomimo wzrostu przychodów Spółka poniosła stratę netto w wysokości 6,2 mln zł. Na wyniki Spółki w I połowie 2008 r. negatywnie wpłynęły przede wszystkim efekty braku wcześniejszych zdecydowanych działań restrukturyzacyjnych - przerost zatrudnienia oraz opóźnienia w realizacji inwestycji skutkujące brakiem narzędzi wspierających centralizację. Negatywny efekt miały także kolejne podwyżki wynagrodzeń w Spółce, dalsza utrata części sieci sprzedaży oraz wzrost kosztów transportu.

I połowa 2008 r. była trudnym okresem dla Spółki, od lutego do maja 2008 r. Zarząd Spółki działał w okrojonym, tymczasowym składzie. Nowy Zarząd Spółki w pełnym składzie rozpoczął swe działanie dopiero w maju 2008 r., podejmując niezwłocznie działania zmierzające do poprawy sytuacji i wyników Spółki, co będzie jednak widoczne w dłuższym okresie.

Mając na uwadze zbyt wysokie koszty osobowe (w tym wynagrodzeń) w Spółce, nieadekwatne do poziomu przychodów i marż, Zarząd Spółki rozpoczął proces restrukturyzacji zatrudnienia mający zgodnie z założeniami doprowadzić do redukcji zatrudnienia o ok. 10%, tj. do 570 osób. Redukcja zatrudnienia w drodze zwolnień zbiorowych pozwoli zaoszczędzić Spółce ok. 2,2 mln zł miesięcznie począwszy od listopada 2008 r.

Celem poprawy efektywności i tempa realizacji inwestycji, Zarząd przystąpił do uporządkowania realizowanych w Spółce projektów. Zarząd Spółki zdecydował o koncentracji środków na realizacji projektów najistotniejszych dla działalności Spółki. W ramach prac nad siecią sprzedaży i poprawą jej jakości podjęto działania zmierzające do pozyskania nowych lokalizacji pod salony prasowe - podpisano m.in. umowę dotyczącą przejęcia ponad 20 salonów prasowych „Media Punkt”. Kontynuowano intensywną rozbudowę sieci kawiarni „i coffee” - zarówno w drodze organicznej jak i poprzez akwizycje kawiarni działających pod markami: „Tchibo”, „Adi Cafe”, „Cafe Nescafe” oraz „Mercer’s Coffee”. Na dzień sporządzenia Sprawozdania Spółka prowadzi 22 kawiarnie działające pod marką „i coffee”. Do końca roku 2008 - według ostrożnych szacunków – Spółka planuje uruchomienie co najmniej kolejnych 8 kawiarni. Spółka pracuje również nad wprowadzeniem do swej oferty nowych usług, w tym usług kurierskich, które planuje uruchomić na przełomie 2008 i 2009 r.

W opinii Zarządu Spółki realizowane obecnie działania przyczynią się do poprawy wyników Spółki już w roku 2009. Obecnie Zarząd Spółki pracuje nad reorientacją Strategii Spółki, która została przyjęta przez Radę Nadzorczą w lutym 2008 r.

2. Najważniejsze wydarzenia i działania Spółki w I półroczu 2008

Wzrost akcyzy na papierosy

W styczniu 2008 r. akcyza na wyroby tytoniowe wzrosła o 23%. Od maja 2008 r. producenci wyrobów tytoniowych rozpoczęli systematyczną wyprzedaż papierosów w cenach sprzed podwyżki akcyzy i równolegle sprzedaż papierosów w nowych cenach. Ceny papierosów po zmianie akcyzy są wyższe średnio o 20%, co może skutkować zwiększeniem się szarej strefy sprzedaży papierosów z przemytu.

W pierwszym półroczu 2008 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego sprzedaż papierosów na rynku spadła o 8%, w tym samym czasie sprzedaż papierosów w RUCH spadła o 7%.

Przyjęcie Strategii Spółki przez Radę Nadzorczą

W dniu 4 lutego 2008 r. Rada Nadzorcza RUCH S.A. zatwierdziła strategiczny plan wieloletni Spółki zawarty w dokumencie pod nazwą „Szybki RUCH do przodu - strategiczne kierunki rozwoju na lata 2008 - 2009”. Obecnie trwają prace nad reorientacją przyjętej w lutym 2008 r. strategii.

Decyzje dotyczące Programu Dobrowolnych Odejść (PDO)

A. Decyzja o uruchomieniu PDO. Rozwiązanie rezerwy

W dniu 8 lutego 2008 r. Zarząd RUCH S.A. podjął decyzję o uruchomieniu Programu Dobrowolnych Odejść na rok 2008 i 2009. Szacowane kwoty przyszłych zobowiązań z tytułu świadczeń dla pracowników objętych programem na kwotę wyniosły 27,2 mln zł. W konsekwencji utworzona w ciężar roku 2005 rezerwa została zmniejszona o 16,3 mln zł.

B. Odstąpienie od realizacji PDO. Przywrócenie rezerwy

W dniu 21 maja 2008 r. Zarząd Spółki odstąpił od realizacji koncepcji Programu Dobrowolnych Odejść ze względu na przewidywaną niską efektywność restrukturyzacji zatrudnienia w tej formie.

Jednocześnie, ze względu na uwarunkowania ekonomiczne Spółki (wysokie koszty wynagrodzeń), Zarząd zdecydował o kontynuacji restrukturyzacji zatrudnienia, co oznacza iż zwolnienia pracowników objętych gwarancjami z „Porozumienia z dnia 13 czerwca 2005 r.” będą realizowane w oparciu o zapisy tegoż Porozumienia gwarantującego wypłatę odszkodowań dla zwalnianych pracowników.

W związku z powyższym Zarząd Spółki przywrócił na dzień 31 grudnia 2007 r. rezerwę z kwoty 27 193 341 zł do kwoty 43 491 278 zł na świadczenia ponadkodeksowe związane z kontynuowaniem procesu restrukturyzacji zatrudnienia w oparciu o warunki ww. Porozumienia. Zmiana stanu rezerw na dzień 31 grudnia 2007 r. spowodowała zmianę wyniku finansowego przekazanego w raporcie kwartalnym za IV kwartał 2007 r.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 34/2008 z dnia 21 maja 2008 r.)

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W dniu 14 lutego 2008 r. jeden z członków Rady Nadzorczej Spółki złożył rezygnację z pełnienia funkcji nie podając przyczyn swej rezygnacji. W dniu 15 lutego 2008 r. NWZ Spółki dokonało kolejnych zmian w składzie Rady Nadzorczej odwołując ze składu 4 członków Rady Nadzorczej i powołując 5 nowych członków zaproponowanych przez Skarb Państwa. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej zostały szerzej opisane w pkt 10.1.1. Sprawozdania.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 11/2008 z dnia 14 lutego 2008 r. oraz nr 12/2008 z dnia 15 lutego 2008 r.)

Uregulowanie stanu prawnego części nieruchomości (tzw. bilansowych)

W dniu 21 lutego 2008 r., w wykonaniu uchwały nr 2 NWZ RUCH S.A. z dnia 21 grudnia 2007 r. zmienionej uchwałą Nr 12 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r., doszło do zawarcia następujących umów pomiędzy Skarbem Państwa reprezentowanym przez Ministra Skarbu Państwa, a Spółką:

- „Umowy o objęciu akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki” dotyczącej objęcia przez Skarb Państwa 34 851 akcji na okaziciela serii F w zamian za wkład niepieniężny (dziewięć nieruchomości tzw. bilansowych);
- „Umowy przeniesienia prawa własności nieruchomości oraz ustanowienia użytkowania wieczystego nieruchomości i przeniesienia prawa własności budynków”, dotyczącej uregulowania stanu prawnego w drodze przeniesienia prawa własności lub ustanowienia prawa użytkowania wieczystego wraz z przeniesieniem prawa własności budynków niżej wskazanych dziewięciu nieruchomości na rzecz RUCH S.A. w zamian za objęcie 34 851 akcji na okaziciela serii F RUCH S.A. (akcje nowej emisji).

Zawarcie powyższych umów reguluje stan prawny 9 nieruchomości (tzw. bilansowych).

(Szczegóły: Raport bieżący nr 16/2008 z dnia 21 lutego 2008 r.)

Istotne zmiany w Zarządzie Spółki

W dniu 22 lutego 2008 r. Rada Nadzorcza Spółki odwołała z funkcji Prezesa Zarządu Adama Pawłowicza. Nie podano przyczyn odwołania. Rada Nadzorcza oddelegowała do czasowego pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Agnieszkę Sardecką - Przewodniczącą Rady Nadzorczej Spółki. W tym samym dniu Rada Nadzorcza Spółki podjęła także decyzję o wszczęciu i przeprowadzeniu postępowania kwalifikacyjnego na stanowiska: Prezesa Zarządu, Członka Zarządu ds. Finansowych, Członka Zarządu ds. Handlu i Zarządzania Siecią i Członka Zarządu ds. Kolportażu i Logistyki.

W dniu 4 kwietnia 2008 r. Rada Nadzorcza powołała w skład Zarządu Włodzimierza Białego na Prezesa Zarządu, natomiast w dniu 5 kwietnia 2008 r. odwołała trzech członków Zarządu: Cezarego Klimonta, Pawła Sobków oraz Jerzego Janczaka i powołała w skład Zarządu Dariusza Kołacza na Członka Zarządu ds. Kolportażu i Logistyki oraz Zdzisława Owczarka na Członka Zarządu ds. Finansowych. W dniu 10 maja 2008 r. Rada Nadzorcza zrezygnowała z powoływania Członka Zarządu ds. Handlu i Zarządzania Siecią i zmniejszyła skład Zarządu RUCH S.A. do 4 osób.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej zostały także opisane w pkt 10.1.2. Sprawozdania.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 17/2008 z dnia 22 lutego 2008 r., nr 18/2008 z dnia 22 lutego 2008 r., 26/2008 z dnia 4 kwietnia 2008 r., nr 27/2008 z dnia 5 kwietnia 2008 r. oraz nr 30/2008 z dnia 10 maja 2008 r.)

Podpisanie Porozumienia o wzroście wynagrodzeń w 2008 r.

W dniu 28 lutego 2008 r. Zarząd RUCH S.A. podpisał z siedmioma zakładowymi organizacjami związkowymi Porozumienie określające wysokość podwyżek w 2008 r. oraz wysokość wskaźnika przyrostu przeciętnego wynagrodzenia w Spółce w 2008 r. Zgodnie z ustaleniami, od 1 czerwca 2008 r. 5 216 pracowników, których wynagrodzenie zasadnicze nie przekracza dwukrotności przeciętnego wynagrodzenia w RUCH S.A. w 2007 r. (tj. kwoty 5 702 zł), otrzymało podwyżkę wynagrodzenia zasadniczego w wysokości 150 zł brutto. Zgodnie z Porozumieniem wskaźnik przyrostu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w RUCH S.A. na rok 2008 ma wynieść co najmniej 7%.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 19/2008 z dnia 29 lutego 2008 r.)

Dalsze akwizycje sieci kawiarni - umowa z „Mercer's Coffee”

W marcu 2008 r. Spółka zawarła umowę, której celem jest przejęcie 10 umów najmu lokali, w których prowadzone są kawiarnie pod marką „Mercer's Coffee”. Realizacja umowy uzależniona jest od uzyskania zgód wynajmujących na cesję praw umów najmu lokali, w których prowadzone są kawiarnie. Przejęte kawiarnie będą prowadzone pod marką „i coffee”. Do chwili sporządzenia Sprawozdania Spółka przejęła 5 lokali (4 działające i jeden w budowie), kolejne 3 są w trakcie negocjacji, z przejęcia 2 lokalizacji Spółka zrezygnowała. Przejęte kawiarnie po zmianie wizualizacji prowadzone są pod marką „i coffee”.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 20/2008 z dnia 14 marca 2008 r.)

Przejęcie części z kawiarni „Tchibo”

W kwietniu 2008 r. Spółka przejęła 6 lokali „Tchibo”: Warszawa (Centrum Handlowe Arkadia, Centrum Handlowe Promenada), Marki (Centrum Handlowe M1), Gdańsk (Centrum Handlowe Manhattan), Łódź (Centrum Handlowe Galeria Łódzka) oraz Poznań (Centrum Handlowe M1). Pozostałe 3 lokalizacje nie zostaną przejęte. Przejęte kawiarnie po zmianie wizualizacji prowadzone są pod marką „i coffee”.

Umowa warunkowa dot. sieci salonów prasowych „Media Punkt”

W czerwcu 2008 r. Zarząd RUCH S.A. zawarł z Ramsat Media Sp. z o.o. z siedzibą w Modlnicy umowę warunkową, której celem jest przejęcie przez RUCH S.A. do 23 umów najmu lokali, w których prowadzone są salony prasowe pod marką „Media Punkt”. Przejmowane salony prowadzone są w centrach handlowych m.in. w CH Real, CH Tesco i CH Kaufland. Do dnia sporządzenia Sprawozdania Spółka przejęła 10 lokalizacji w CH Real oraz 1 w CH Tesco.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 37/2008 z dnia 6 czerwca 2008 r. oraz 41/2008 z dnia 23 czerwca 2008 r.)

Podjęcie przez akcjonariuszy decyzji o wypłacie dywidendy

W dniu 30 czerwca 2008 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki przeznaczyło na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy większą część zysku netto za rok obrotowy 2007 r. tj. 11 297 986,00 zł, co odpowiada 0,20 zł na jedną akcję. Pozostała część zysku netto w kwocie 2 177 647,93 zł została przeznaczona na jednorazową roczną nagrodę z zysku dla pracowników. Dzień dywidendy (dzień ustalenia listy akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy) został ustalony na dzień 14 sierpnia 2008 r. Termin wypłaty dywidendy został ustalony na dzień 1 września 2008 r. Spółka wypłaciła dywidendę w powyższym terminie.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 42/2008 z dnia 30 czerwca 2008 r.)

3. Omówienie wyników za I półrocze 2008

3.1. Podstawowe dane finansowe i operacyjne

W pierwszym półroczu 2008 Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 069 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu 2007 r. były one wyższe o 21,7 mln zł (1,1 %). Wzrost obrotów był głównie wynikiem rosnącej sprzedaży artykułów FMCG przy jednoczesnym spadku sprzedaży prasy.

W pierwszym półroczu 2008 RUCH S.A. zanotował stratę na działalności operacyjnej na poziomie 12,5 mln zł (w I połowie 2007 r. zysk w wysokości 19,9 mln zł).

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 2008 i 2007.

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł	
	I-VI 2008	I-VI 2007
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	2 069 037	2 047 357
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-12 500	19 941
Zysk (strata) brutto	-6 867	25 249
Zysk (strata) netto	-6 221	20 024
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-92 148	73 577
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-33 729	-2 354
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	79 357	-92 665
Przepływy pieniężne netto, razem	-46 520	-21 442
	30 czerwca 2008 r.	30 czerwca 2007 r.
Aktywa, razem	1 083 728	1 028 626
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	605 789	524 677
Zobowiązania długoterminowe	805	448
Zobowiązania krótkoterminowe	524 957	444 888
Kapitał własny	477 939	503 949

WYBRANE DANE OPERACYJNE	30 czerwca 2008 r.	30 czerwca 2007 r.
Zatrudnienie przeciętne (w etatach)	5 421	5 394
Liczba obsługiwanych punktów sprzedaży*, w tym:	32 883	33 944
sieć wewnętrzna** (własna i dzierżawiona)	8 998	9 911
sieć partnerska	23 885	24 033

* stan na koniec okresu

**w tym sieć nieczynna: 1.593 PSD stan na 30 czerwca 2008 r., 1.517 PSD stan na 30 czerwca 2007 r.

3.2. Bilans

Wartość sumy bilansowej na dzień 30 czerwca 2008 r. wyniosła 1 083 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu roku 2007 oznacza to wzrost o 55 mln zł, tj. o 5,4%.

Aktywa

Wzrost wartości aktywów Spółki w porównaniu z rokiem ubiegłym, jest głównie efektem zwiększenia poziomu wartości niematerialnych i prawnych (o 16,1 mln zł w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku) oraz aktywów trwałych o 20,6 mln zł, co z kolei spowodowane było zaewidencjonowaniem systemu Retek, przejętej sieci kawiarni Tchibo oraz otwarciem macierzystych kawiarni.

Drugim istotnym czynnikiem wzrostu aktywów był wzrost w analizowanym okresie poziomu należności krótkoterminowych o 30 mln zł.

Analizując aktywa Spółki należy zwrócić uwagę na zmianę ich struktury i odwrócenie typowej tendencji dla przedsiębiorstw handlowych – większa dynamika wzrostu aktywów trwałych niż obrotowych wynika ze zrealizowanych przez Spółkę inwestycji.

W poniższej tabeli została przedstawiona struktura aktywów wg stanu na 30.06.2008 r. oraz 30.06.2007 r.

STRUKTURA AKTYWÓW	30 czerwca 2008 r.		30 czerwca 2007	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Aktywa trwałe	315 711	29,13%	270 885	26,33%
Wartości niematerialne	24 730	2,28%	8 596	0,84%
Rzeczowe aktywa trwałe	265 622	24,51%	244 981	23,82%
Należności długoterminowe	799	0,07%	529	0,05%
Inwestycje długoterminowe	1 312	0,12%	1 412	0,13%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	23 249	2,15%	15 367	1,49%
Aktywa obrotowe	768 016	70,87%	757 741	73,67%
Zapasy	338 828	31,27%	330 924	32,17%
Należności krótkoterminowe	194 304	17,93%	163 369	15,87%
Inwestycje krótkoterminowe	221 993	20,48%	254 729	24,76%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 891	1,19%	8 719	0,85%
A k t y w a r a z e m	1 083 728	100,00%	1 028 626	100,00%

Pasywa

W porównaniu z pierwszą połową 2007 r. w analogicznym okresie roku bieżącego nastąpił spadek wartości kapitału własnego, spowodowane było to stratą netto w kwocie 6,2 mln zł wobec zysku na poziomie 20 mln zł w pierwszym półroczu 2007.

Wpływ na zmianę struktury pasywów miał wzrost zobowiązań krótkoterminowych wobec kontrahentów Spółki i banku (o 80,1 mln zł do kwoty 514,9 mln zł). Pozostałe pozycje pasywów nie uległy istotnym zmianom.

W poniższej tabeli została przedstawiona struktura pasywów wg stanu na 30.06.2008 r. oraz 30.06.2007 r.

STRUKTURA PASYWÓW	30 czerwca 2008 r.		30 czerwca 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Kapitał własny	477 939	44,10%	503 949	49,00%
Zobowiązania długoterminowe	6 484	0,60%	5 905	0,57%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	5 679	0,52%	5 457	0,53%
Zobowiązania długoterminowe	805	0,07%	448	0,04%
Zobowiązania krótkoterminowe	599 306	55,30%	518 772	50,43%
Wobec jednostek powiązanych	0	0,00%	0	0,00%
Wobec pozostałych jednostek	514 957	47,52%	434 813	42,27%
Fundusze specjalne	10 000	0,92%	10 075	0,98%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	2102	0,19%	301	0,03%
Rezerwa z tyt. odroczonego podatku dochodowego	486	0,04%	649	0,06%
Rozliczenia międzyokresowe	244	0,02%	171	0,02%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	71 517	6,60%	72 763	7,07%
P a s y w a r a z e m	1 083 728	100,00%	1 028 626	100,00%

3.3. Rachunek zysków i strat

W poniższej tabeli został przedstawiony uproszczony rachunek zysków i strat Spółki za pierwsze półrocze 2008 i 2007.

UPROSZCZONY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	I-VI 2008 tys. zł	I-VI 2007 tys. zł	Zmiana 08/07
Przychody netto ogółem	2 069 037	2 047 357	101,06%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	1 763 144	1 738 024	101,45%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	305 893	309 333	98,89%
Koszty sprzedaży	238 245	215 927	110,34%
Koszty ogólnego zarządu	78 750	77 581	101,51%
Zysk (strata) ze sprzedaży	-11 102	15 825	-
Pozostałe przychody operacyjne	9 915	15 952	62,15%
Pozostałe koszty operacyjne	11 313	11 836	95,58%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-12 500	19 941	-
Przychody finansowe	7 144	5 577	128,10%
Koszty finansowe	1 511	269	561,71%
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	-6 867	25 249	-
Zysk (strata) brutto	-6 867	25 249	-
Zysk (strata) netto	-6 221	20 024	-

3.3.1. Przychody

Przychody ze sprzedaży w I połowie 2008 r. wyniosły 2 069 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu 2007 r. ich poziom i struktura nie uległy istotnym zmianom.

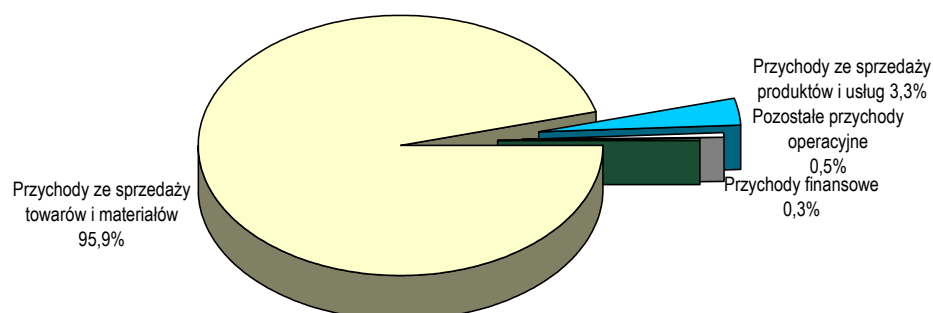
Nie bez znaczenia dla wzrostu przychodu ma fakt wzrostu akcyzy na wyrobach tytoniowych, sytuacja ta ma wpływ na wzrost przychodów przy jednoczesnym spadku wolumenu sprzedaży wyrobów tytoniowych (w pierwszym półroczu 2008 o około 100 mln sztuk).

Wartym podkreślenia jest fakt dynamicznego wzrostu przychodów finansowych o 1,5 mln zł do kwoty 7,1 mln zł. Wzrost przychodów finansowych jest efektem lokowania środków finansowych pozyskanych z oferty publicznej, które nie zostały jeszcze wydatkowane przez Spółkę na inwestycje.

Wartość i struktura przychodów za I półrocze 2008 i 2007 r. została przedstawiona w tabeli poniżej.

PRZYCHODY	I-VI 2008		I-VI 2007		Zmiana 08/07
	tys. zł	%	tys. zł	%	
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	2 000 442	95,89%	1 980 350	95,72%	101,01%
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	68 595	3,29%	67 007	3,24%	102,37%
Przychody netto ogółem	2 069 037	99,18%	2 047 357	98,96%	101,06%
Pozostałe przychody operacyjne	9 915	0,48%	15 952	0,77%	62,15%
Przychody finansowe	7 144	0,34%	5 577	0,27%	128,10%
Razem	2 086 096	100,00%	2 068 886	100,00%	100,83%

Struktura przychodów ze sprzedaży wg danych za pierwsze półrocze 2008 została przedstawiona poniżej.



3.3.2. Koszty

Za I półrocze 2008 suma kosztów rodzajowych Spółki wyniosła 354,7 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku koszty rodzajowe wzrosły o 12,3%. W grupie tej w ujęciu wartościowym największy wzrost nastąpił w pozycji „usługi obce” (+14,0 mln zł) oraz „wynagrodzenia” (+11,9 mln zł).

W analizowanym okresie koszty sprzedaży w porównaniu z tym samym okresem 2007 r. wzrosły o 10,3% osiągając poziom 238,2 mln zł. Sytuacja ta była spowodowana w głównej mierze wzrostem o 22,4 mln zł. kosztów handlowych.

W tabeli poniżej przedstawione jest porównanie poniesionych kosztów w I półroczu 2008 i 2007.

KOSZTY WEDŁUG RODZAJU	I-VI 2008 tys. zł	I-VI 2007 tys. zł	Zmiana 08/07
a) amortyzacja	13 214	11 582	114,09%
b) zużycie materiałów i energii	22 686	20 479	110,78%
c) usługi obce	164 358	150 290	109,36%
d) podatki i opłaty	13 648	13 466	101,35%
e) wynagrodzenia	101 179	89 270	113,34%
f) ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	27 213	26 578	102,39%
pozostałe koszty rodzajowe	12 487	4 265	292,78%
Koszty według rodzaju, razem	354 784	315 930	112,30%
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych	-15 248	-2 543	599,61%
Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)	-308	-294	104,76%
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)	-238 245	-215 927	110,34%
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)	-78 750	-77 581	101,51%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	22 234	19 585	113,53%

3.3.3. Wyniki finansowe

W I półroczu 2008 Spółka zanotowała stratę netto na poziomie -6,2 mln zł, przy zysku netto na poziomie 20 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Konsekwencją rosnących kosztów oraz zmniejszających się marż przy stabilnych przychodach ze sprzedaży jest znaczne pogorszenie wyników Spółki.

W tabeli poniżej zostały przedstawione dane dot. wyników Spółki w pierwszym półroczu 2008 i analogicznym okresie ubiegłego roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I-VI 2008	I-VI 2007	Zmiana 08/07
Przychody ze sprzedaży ogółem (tys. zł)	2 069 038	2 047 357	101,06%
Wynik brutto ze sprzedaży (tys. zł)	305 894	309 333	98,89%
Marża brutto na sprzedaży	14,78%	15,11%	97,84%
Wynik ze sprzedaży (tys. zł)	-11 101	15 825	
Marża na sprzedaży	-0,54%	0,77%	
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT) (tys. zł)	-12 500	19 941	
Marża EBIT	-0,60%	0,97%	
EBITDA (EBIT + amortyzacja) (tys. zł)	714	31 523	2,27%
Marża EBITDA	0,03%	1,54%	2,24%
Wynik brutto (tys. zł)	-6 867	25 249	
Wynik netto (tys. zł)	-6 221	20 024	

3.4. Przepływy finansowe

Spółka w I półroczu 2007 wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w kwocie -92,7 mln zł, co spowodowane było zmianą stanu należności i zapasów. Na wielkość przepływów z działalności operacyjnej wpływ miała również strata netto (-6,2 mln zł), amortyzacja (13,2 mln zł) i zmiana zobowiązań krótkoterminowych, głównie handlowych (-17,5 mln zł).

W tabeli poniżej zostały przedstawione dane dot. przepływów pieniężnych w I półroczu 2008 i analogicznym okresie ubiegłego roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I-VI 2008 tys. zł	I-VI 2007 tys. zł
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej, w tym	-92 148	73 577
Zysk (strata) netto	-6 221	20 024
Amortyzacja	13 214	11 582
Zmiana stanu rezerw	-3 035	-2 942
Zmiana stanu zapasów	-26 862	42 428
Zmiana stanu należności	-29 998	1 212
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	-16 963	9 775
Inne	-22 285	-8 502
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-33 729	-2 354
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	79 357	-92 665
Przepływy pieniężne razem	-46 520	-21 442

3.5. Analiza wskaźnikowa

W wyniku straty zanotowanej w I półroczu 2008 Spółka zanotowała ujemne wskaźniki zyskowności i rentowności.

Również w grupie wskaźników płynności Spółka pogorszyła swoje wyniki, przy czym mimo pogorszenia sytuacji wszystkie wskaźniki z tej grupy znajdują się na poziomie zapewniającym płynność i nie odbiegają od powszechnie przyjętych norm.

Wskaźniki aktywności, poza cyklem konwersji gotówki, pozostały w I półroczu 2008, w porównaniu do analogicznego okresu niemal na niezmiennym poziomie.

Wskaźnik cyklu konwersji gotówki wynosił w analizowanym okresie -2,1, świadczy to o długich terminach płatności zobowiązań i korzystaniu przez Spółkę z obcych funduszy co jest widoczne w zwiększeniu poziomu wskaźników zadłużenia.

Wskaźniki opisujące działalność Spółki w I półroczu 2008 i I półroczu 2007 przedstawione są w tabeli poniżej.

Wskaźniki zyskowności	I-VI 2008	I-VI 2007
Marża zysku brutto ze sprzedaży	14,78%	15,11%
Marża zysku operacyjnego	-0,60%	0,97%
Marża zysku brutto	-0,33%	1,23%
Marża zysku netto	-0,30%	0,98%
Wskaźniki rentowności	I-VI 2008	I-VI 2007
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	-0,57%	1,95%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	-1,30%	3,97%
Wskaźniki płynności	I-VI 2008	I-VI 2007
Wskaźnik płynności bieżącej	1,46	1,7
Wskaźnik płynności szybkiej	0,82	0,96
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,42	0,57
Wskaźniki aktywności	I-VI 2008	I-VI 2007
Rotacja należności	16,90	14,36
Rotacja zapasów*	34,59	34,27
Cykl operacyjny	51,50	48,64
Rotacja zobowiązań	53,59	46,08
Cykl konwersji gotówki	-2,10	2,56
Wskaźniki zadłużenia	I-VI 2008	I-VI 2007
Stopa zadłużenia	48,51%	43,29%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym	90,90%	113,16%

* 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 * 180 dni)/przychody ze sprzedaży

Rotacja zapasów (w dniach) – (zapasy * 180 dni)/koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów

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

Rotacja zobowiązań (w dniach) – (zobowiązania krótkoterminowe * 180 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 2008

Wydarzenia na rynku prasy

W I półroczu 2007 (i całym 2007 r.) wydawcy czasopism zaczęli podnosić ceny przy okazji zmiany formuły wydawniczej swoich tytułów oraz z powodu coraz to większej ilości różnych dodatków dołączanych do całego nakładu lub do części nakładu. Podobną strategię zaczęli stosować w tym okresie także wydawcy dzienników ogólnokrajowych i regionalnych. Podwyżki cen (przede wszystkim zestawów z dodatkami odpłatnymi) korzystnie wpływały na marżę osiąganą przez Spółkę.

W I półroczu 2008 r. dało się zauważyć, że dołączanie dodatków i gadżetów nie jest już takim motorem zwiększania sprzedaży prasy, jak w przeszłości. Nadal jednak wydawcy dołączają dodatki, o lepszej jakości, ale niższej cenie. Zmniejszenie ceny zestawu oraz opodatkowanie zestawu stawką podatku VAT wyższą z części wchodzącej w skład zestawu, brak atrakcyjnych i stosunkowo drogiej kolekcji wydawniczych miały swój ujemny wpływ na wartość sprzedaży i wartość marży Spółki.

Wydarzenia na rynku wyrobów tytoniowych – wzrost stawki akcyzy

Wzrost akcyzy od dnia 14 stycznia 2008 r. oraz podwyżki cen wprowadzone przez koncerny tytoniowe przełożyły się na wzrost cen papierosów, a w konsekwencji spadek legalnej sprzedaży papierosów na rynku polskim w pierwszej połowie 2008 roku o 8% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Wzrost cen papierosów przełożył się na wzrost wartości, tej samej co w analogicznym okresie roku 2007, ilości papierosów w zapasach magazynowych.

Wzrost wynagrodzeń

Na wyniki Spółki w I połowie 2008 r. negatywnie wpłynął wzrost wynagrodzeń wynikający z realizacji ustaleń:

- Porozumienia z dnia 28 czerwca 2007 r. zawartego pomiędzy RUCH S.A. a Organizacją Zakładową nr 182 NSZZ „Solidarność” Region Mazowsze RUCH S.A. (podwyżka wynagrodzenia o 90 zł od 1 stycznia 2008 r. dla wszystkich pracowników Spółki);
- Porozumienia z dnia 28 lutego 2008 r. zawartego pomiędzy RUCH S.A. a organizacjami związkowymi w RUCH S.A. (podwyżka wynagrodzenia o 150 zł od 1 czerwca 2008 r. dla 5 216 pracowników, których wynagrodzenie zasadnicze nie przekracza dwukrotności przeciętnego wynagrodzenia w RUCH S.A. w 2007 r., tj. kwoty 5 702 zł).

Utrata udziałów w rynku kolportażu wynikająca z utraty sieci

Na wyniki Spółki w I półroczu 2008 negatywnie wpłynął spadek sprzedaży prasy (ok. 3,5% w ujęciu ilościowym w porównaniu do I półrocza 2007), który przełożył się na nieznaczny spadek udziałów w rynku. Utrata udziałów w rynku kolportażu (wg danych IWP - z ok. 41,4% do ok. 41,3%), wynika ze zmniejszenia się sieci sprzedaży Spółki, w szczególności z utraty sieci wynajmowanej Spółki (spadek o 7%), oraz zmiany miejsca zakupu prasy, dokonywanego coraz częściej w centrach handlowych i nowoczesnych punktach sprzedaży bardziej przyjaznych dla klientów niż standardowe kioski.

Przyczyny utraty sieci sprzedaży zostały opisane w pkt 4.9. Sprawozdania.

4. Działalność Spółki

4.1. Przegląd działalności

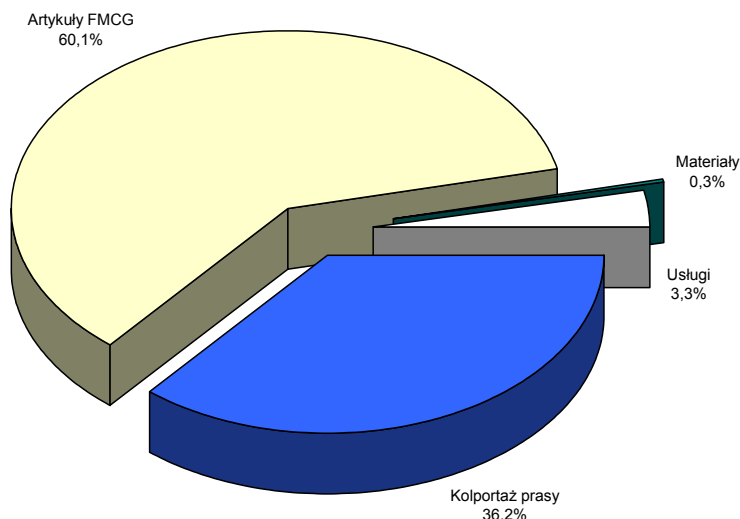
Działalność operacyjna RUCH S.A. koncentruje się na trzech segmentach – kolportażu, sprzedaży artykułów FMCG oraz sprzedaży usług. Spółka jest liderem na krajowym rynku sprzedaży prasy oraz pod względem liczby punktów sprzedaży działających pod jedną marką (ponad 9 tys. punktów sprzedaży detalicznej). Spółka intensywnie rozbudowuje sieć kawiarni „i coffee”, na dzień sporządzenia Sprawozdania Spółka prowadzi 22 kawiarnie „i coffee”.

4.2. Sprzedaż, rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

4.2.1. Wielkość i struktura sprzedaży

Działalność Spółki koncentruje się na trzech segmentach – kolportażu, sprzedaży artykułów FMCG oraz sprzedaży usług. Wartość i struktura przychodów ze sprzedaży Spółki w poszczególnych segmentach działalności przedstawiona jest w tabeli poniżej.

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.		I-VI 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż towarów i materiałów	2 000 443	96,68%	1 980 350	96,73%
Kolportaż prasy	749 652	36,23%	772 570	37,73%
Sprzedaż artykułów FMCG	1 243 698	60,11%	1 202 412	58,73%
Sprzedaż materiałów	7 093	0,34%	5 368	0,26%
Sprzedaż usług	68 595	3,32%	67 007	3,27%
Przychody ze sprzedaży razem	2 069 038	100,00%	2 047 357	100,00%



RUCH S.A. prowadzi sprzedaż dwoma podstawowymi kanałami dystrybucji: hurtowym i detalicznym, przy czym kanał detaliczny stanowi tą część wewnętrznej sieci detalicznej, którą Spółka zarządza bezpośrednio (sieć własna), pozostała część sieci wewnętrznej (sieć wynajmowana) oraz sieć partnerska są traktowane jako

kanal hurtowy. Kanały hurtowy i detaliczny miały w 2008 r. odpowiednio około 65,2% i 30,9% 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.

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.		I-VI 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż hurtowa	1 299 791	65,21%	1 293 173	65,48%
Sprzedaż detaliczna	617 099	30,96%	609 143	30,84%
Sprzedaż prasy w prenumeracie	76 460	3,84%	72 667	3,68%
Suma:	1 993 350	100,00%	1 974 982	100,00%

Kolportaż prasy

W I półroczu 2008 ilościowa sprzedaż prasy w RUCH S.A. zmalała o ok. 3,5% w stosunku do I półrocza 2007. Spadek wolumenu sprzedaży jest spowodowany przede wszystkim:

- utratą sieci wynajmowanej (zmniejszeniem liczby PSD),
- rozwojem sieci konkurencyjnych,
- pogorszeniem struktury sprzedaży - sprzedaż czasopism przenosi się do centrów handlowych i salonów prasowych.

Wartość sprzedaży w I półroczu 2008 r. w porównaniu do I półrocza 2007 r. spadła o 2,97% co jest spowodowane przede wszystkim zmniejszeniem średniej ceny prasy w sprzedaży egzemplarzowej z 2,71 zł/egz. do 2,67 zł/egz. Spadek średniej ceny jest spowodowany głównie:

- spadkiem cen zestawów (w porównaniu do cen w latach poprzednich),
- zastosowaniem wyższej stawki podatku VAT dla zestawu, odpowiedniej dla stawki wyższej z części wchodzącej w skład tego zestawu,
- brakiem nowości wydawniczych o dużych nakładach i dużym potencjale sprzedaży,
- brakiem nowych atrakcyjnych i stosunkowo drogiej (w porównaniu do ceny prasy) produktów wydawniczych, takich jak kolekcje i encyklopedie.

Struktura przychodów z kolportażu

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.		I-VI 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
sprzedaż detaliczna	159 071	21,22%	163 743	21,19%
sprzedaż hurtowa	514 121	68,58%	536 160	69,40%
Prenumerata	76 460	10,20%	72 667	9,41%
Sprzedaż prasy razem	749 652	100,00%	772 570	100,00%

Sprzedaż artykułów FMCG

W I połowie 2008 r. sprzedaż artykułów FMCG w Spółce wzrosła o 41,3 mln zł tj. o 3,4% w stosunku do analogicznego okresu roku 2007. Wzrost dotyczył zarówno sprzedaży detalicznej o 12,6 mln zł (2,8%) jak i sprzedaży hurtowej o 28,7 mln zł (3,8%). Efektem zwiększenia sprzedaży hurtowej był wzrost udziału tej sprzedaży w strukturze przychodów Spółki ze sprzedaży artykułów FMCG do 63,2% (wzrost o 0,2%). Wzrost sprzedaży artykułów FMCG był jednak niższy niż zakładano w związku z bardzo dużą konkurencją na tym rynku oraz postępującą zmianą stylu zakupów przez klientów – z roku na rok wzrasta bowiem znaczenie centrów handlowych.

Struktura przychodów ze sprzedaży artykułów FMCG

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.		I-VI 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
sprzedaż detaliczna	458 028	36,83%	445 400	37,04%
sprzedaż hurtowa	785 670	63,17%	757 013	62,96%
Sprzedaż FMCG razem	1 243 698	100,00%	1 202 412	100,00%

Sprzedaż usług

W I półroczu 2008 przychody ze sprzedaży usług wyniosły 68,6 mln zł, co oznacza wzrost o 2,37% w stosunku do analogicznego okresu roku 2007. Wzrost sprzedaży związany jest z rozwojem pozostałych usług ekspozycyjno-informacyjnych, promocji i dystrybucji, które w porównaniu z analogicznym okresem roku 2007 odnotowały wzrost o 21,2% (2,1 mln zł) do poziomu 11,9 mln zł.

Struktura przychodów ze sprzedaży usług

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.		I-VI 2007 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
Usługi ekspozycyjno-informacyjne, promocji i dystrybucji	39 659	57,82%	40 066	59,79%
Usługi dzierżawy i najmu	16 970	24,74%	17 068	25,47%
Pozostałe usługi	11 966	17,45%	9 873	14,73%
Sprzedaż usług razem	68 595	100,00%	67 007	100,00%

4.2.2. Rynki zbytu

Podstawowym rynkiem, na którym działa Spółka jest Polska. Sprzedaż usług oraz produktów na eksport i wewnątrzwspólnotowa stanowiła w analizowanym okresie mniej niż 0,1% sprzedaży ogółem i nie ma istotnego znaczenia dla Spółki.

W tabeli poniżej została przedstawiona struktura terytorialna przychodów ogółem w I półroczu 2008 i analogicznym okresie 2007 r.

Wyszczególnienie	I-VI 2008 r.	I-VI 2007 r.	Zmiana 08/07	
	tys. zł	tys. zł	tys. zł	%
Kraj	2 067 512	2 045 752	21 760	101,06%
Eksport	514	570	-56	90,18%
Dostawa wewnątrzwspólnotowa	1012	1 035	-23	97,81%
Przychody ogółem	2 069 038	2 047 357	21 681	101,06%

Kolportaż

Kolportaż prasy prowadzony jest w dwóch podstawowych formach - jako sprzedaż egzemplarzowa w punktach sieci sprzedaży, na warunkach pełnego prawa zwrotu egzemplarzy niesprzedanych, oraz w prenumeracie, na podstawie umów o kolportaż zawieranych z wydawcami.

Sprzedaż egzemplarzowa prasy prowadzona jest jako sprzedaż detaliczna - przez tę część wewnętrznej sieci punktów sprzedaży detalicznej, którą Spółka zarządza bezpośrednio, oraz jako sprzedaż hurtowa - przez sieć wewnętrzną wynajmowaną i sieć partnerską. Ogółem w I półroczu 2008 r. Spółka dostarczała prasę do sieci liczącej 32 883 punktów sprzedaży (stan na 31 grudnia 2007 r. – 33 294 punkty 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 wynajmowanych Spółki (ponad 4,5 tys.) oraz sieci handlowe i punkty partnerskie (łącznie około 23,9 tys.). Należą do nich sieci sklepów detalicznych, stacji paliwowych, salonów prasowych oraz niezrzeszone punkty sprzedaży detalicznej. Struktura klientów hurtowych jest bardzo rozdrobniona i zróżnicowana.

W I półroczu 2008 Spółka sprzedała w punktach sprzedaży ok. 294,2 mln egz., czyli mniej o 3,5% w stosunku do I półrocza 2007. Ilościowy spadek sprzedaży był spowodowany przede wszystkim zmniejszeniem sieci sprzedaży (zmniejszenie liczby PSD sieci wewnętrznej i liczby obsługiwanych punktów sieci partnerskiej) oraz pogorszeniem struktury sprzedaży (zmiana przyzwyczajęń klientów, którzy dokonywali coraz częściej zakupów prasy w sieciach hiper- i supermarketów).

Drugim kanałem kolportażu prasy jest prenumerata (głównie instytucjonalna). W I półroczu 2008 Spółka dostarczała prasę do ok. 76 tys. prenumeratorów (spadek o około 0,5%), w okresie tym Spółka sprzedała w prenumeracie ok. 35,2 mln egz. (w tym 28,5 mln egz. wydawnictw rozliczanych w sposób standardowy, czyli mniej o ok. 4,7% w stosunku do I półrocza 2007). Wzrost wartości sprzedaży w prenumeracie o ok. 5,2% jest spowodowany przede wszystkim zwiększeniem wartości sprzedaży do odbiorców instytucjonalnych, dla których realizowana jest dostawa w oparciu o wygrane przez RUCH przetargi o dużej wartości.

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 i doładowania telefoniczne. Klient dokonując zakupu jednego z wyżej wspomnianych produktów dokonuje także zakupów prasy i innych produktów oferowanych przez Spółkę.

Hurt FMCG

Odbiorcami hurtowymi artykułów FMCG jest przede wszystkim sieć kiosków wynajmowanych Spółki (prawie 4,5 tys.) oraz niezależne podmioty gospodarcze, których głównym przedmiotem działalności jest handel detaliczny i hurtowy. Należą do nich sieci sklepów detalicznych, salonów prasowych oraz niezrzeszone punkty sprzedaży detalicznej. Struktura klientów hurtowych jest bardzo rozdrobniona.

Sprzedaż hurtowa odbywa się za pośrednictwem 28 magazynów, sieci 147 hurtowni oraz 14 hurtowni farmaceutycznych. W 2007 r. działania Spółki koncentrowały się na poprawie jakości obsługi klientów oraz podwyższeniu standardów oferowanych usług. Szczególnie poprzez budowanie wyspecjalizowanej grupy Przedstawicieli Handlowych. Oferta produktów dostępna w kanale hurtowym obejmuje około 7 tys. produktów. Lista produktów ulega weryfikacji pod kątem kategorii produktów, producentów i formatów odbiorców.

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

- system sprzedaży stacjonarnej (ok. 50% - 54%) - sprzedaż na miejscu w hurtowni, zakupy w tym systemie wybierają głównie klienci z kiosków, mniejszych sklepów spożywczych oraz klienci instytucjonalni, atutem Spółki jest duża liczba hurtowni rozproszonych na terenie całego kraju;
- system serwisowy (ok. 46% - 50%) - zamówienia są dokonywane u przedstawicieli handlowych, a następnie realizowana jest dostawa do odbiorcy, udział tego systemu obsługi klientów systematycznie wzrasta.

Usługi

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

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

4.2.3. Źródła zaopatrzenia

Dostawcy prasy (wydawcy)

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

1. Agora S.A. z siedzibą w Warszawie
2. Axel Springer Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
3. De Agostini Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
4. Edipresse Polska S.A. z siedzibą w Warszawie
5. Egmont Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
6. G+J Gruner+Jahr Polska Sp. z o.o. & Co Spółka Komandytowa z siedzibą w Warszawie
7. Media Regionalne Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (grupa Mecom Europe)
8. GW Polskapresse Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Infor PL S.A. z siedzibą w Warszawie
10. Murator S.A. z siedzibą w Warszawie
11. Oxford Educational Sp. z o.o. z siedzibą w Słupsku
12. Presspublica Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (grupa Mecom Europe)
13. Wydawnictwo Bauer Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Warszawie

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

Dostawcy artykułów FMCG

W I połowie 2008 r. Spółka dokonywała zakupów artykułów FMCG przede wszystkim na bazie 143 kontraktów centralnych (zawieranych w Centrali) oraz częściowo na bazie kontraktów lokalnych (zawieranych w Oddziałach).

Łączny udział kontraktów centralnych w zakupach artykułów FMCG stanowił ok. 79,6%. Pozostałe 20,4% stanowią produkty regionalne. Wśród produktów regionalnych aż 98,6% stanowią bilety komunikacji miejskiej. Pozostałe 1,4% przypada na produkty regionalne będące rozszerzeniem oferty Spółki wynikającym z uwarunkowań regionalnych.

Proces centralizacji współpracy z dostawcami pozwolił Spółce na:

- ograniczenie (optymalizację) ilości dostawców a w konsekwencji optymalizację oraz ujednolicenie oferty asortymentowej,
- ujednolicenie zasad współpracy z dostawcami artykułów FMCG,
- osiągnięcie lepszych warunków zakupowych, co tym samym przełożyło się na zwiększenie rentowności kontraktów handlowych,
- poprawę monitoringu nad bieżącą egzekucją postanowień zawartych w kontraktach oraz usprawnienie procesu rozliczeń z kontrahentami – dostawcami artykułów FMCG,
- uzyskanie większej kontroli 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. Navo Polska Grupa Dystrybucyjna Sp. z o.o. z siedzibą w Jankowicach
6. Philip Morris Polska Distribution Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie
7. Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie
8. Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
9. Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
10. Scandinavian Tobacco S.A. z siedzibą w Jaworniku

Łączna wartość dostaw od powyższych dostawców przekracza 70% obrotów z dostawcami artykułów FMCG.

Wartość dostaw Philip Morris Polska Distribution Sp. z o.o. na rzecz Spółki w I połowie 2008 r. przekroczyła 10% przychodów ze sprzedaży artykułów FMCG ogółem. Współpraca z Philip Morris Polska Distribution Sp. z o.o. odbywa się na podstawie Umowy sprzedaży hurtowej nr 549/2004 z 2004 r. wraz z Aneks nr 1 nr 734/2007 z dnia 4 grudnia 2007 r., Umowy dystrybucyjnej nr 551/2004 z 2004 r., Umowy o przekazywanie danych nr 550/2004 z 2004 r. wraz z Aneks nr 1 nr 735/2007 z dnia 4 grudnia 2007 r. oraz Umowy ekspozycyjnej nr 238/2006 z 2006 r. Nie istnieją żadne powiązania pomiędzy Philip Morris Polska Distribution Sp. z o.o., 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, produktów telefonii komórkowej) 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, produktów telefonii komórkowej, biletów oraz najważniejszych tytułów prasowych i ewentualna rezygnacja z dostaw na rzecz Spółki byłaby dotkliwa i niekorzystna dla dostawców RUCH S.A.

4.3. Otoczenie rynkowe – konkurenci, warunki w branży

4.3.1. Kolportaż

Rynek hurtowy

Poniżej przedstawione zostały udziały kolporterów w rynku prasy w Polsce, opracowane przez Izbę Wydawców Prasy (IWP) na podstawie informacji udzielonych przez wydawców – członków IWP o nakładach kierowanych do poszczególnych kolporterów na początku 2007 i 2008 r.

Udział w rynku wg danych IWP	2008 r.	2007 r.	Zmiana 08/09
RUCH S.A.	41,3%	41,4%	-0,1%
Kolporter S.A.	37,7%	36,6%	1,1%
HDS Polska Sp. z o.o.	6,0%	6,5%	-0,5%
Garmond Press S.A.	6,0%	5,7%	0,3%
Franpress Sp. z o.o.	3,0%	3,1%	-0,1%
Pozostali	6,0%	6,7%	-0,7%

Źródło: Izba Wydawców Prasy

Systematyczne badania ilościowe wydawanych nakładów, sprzedaży i rozpowszechniania prasy w Polsce prowadził Związek Kontroli Dystrybucji Prasy (ZKDP), jednak badania te ograniczały się do prasy wydawanej i zgłoszonej do badania przez członków Związku i nie obejmowały wszystkich wydawców i ich tytułów ukazujących się w Polsce. Jednakże w związku z tym, że nie było w Polsce innej instytucji prowadzącej tego typu badania, dane ZKDP można traktować jako dane wyjściowe do szacunkowego określenia udziałów rynkowych RUCH S.A. (z wyłączeniem rynku prenumeraty).

Biorąc pod uwagę dane ZKDP i szacunki Spółki, w I kwartale 2008 r. Spółka posiadała ok. 40% udziału w polskim rynku sprzedaży prasy w ujęciu ilościowym (w sprzedaży egzemplarzowej i prenumeracie).

Rynek sprzedaży detalicznej wydawnictw

Sprzedaż wydawnictw w I półroczu 2008 r. prowadziło w Polsce ok. 70 tys. punktów sprzedaży. W poniższej tabeli została przedstawiona szacunkowa liczba czynnych punktów sprzedaży obsługiwanych przez największych kolporterów.

Punkty sprzedaży detalicznej prasy w Polsce (lipiec 2008 r.)		
	Liczba punktów	Udział
RUCH S.A.	31 000	44,77%
Kolporter S.A.	26 000	37,55%
Garmond Press S.A.	4 987	7,20%
Franpress Sp. z o.o.	3 700	5,34%
HDS Polska Sp. z o.o.	2 759	3,98%
inni	800	1,16%
Razem	69 246	100,00%
<i>Źródło: Dane własne RUCH S.A., IWP</i>		

Liczba punktów sprzedaży prasy w Polsce, porównując dane z lipca 2008 r. do danych ze stycznia 2007 r. (76 272 punkty sprzedaży prasy), zmniejszyła się o ponad 7 tys. Przyczyną spadku liczby punktów sprzedaży prasy jest rezygnacja kolporterów ze sprzedaży prasy w punktachiskoobrotowych, generujących koszty przewyższające marżę zrealizowaną na sprzedaży w tych punktach.

Spółka dostarczała prasę do największej liczby punktów sprzedaży, udział ten wynosił ponad 44% 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 do punktów zlokalizowanych głównie w centrach handlowych i przy traktach komunikacyjnych.

4.3.2. Artykuły FMCG

Dystrybucja artykułów 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.

W ciągu kilkunastu ostatnich lat, branża FMCG uległa transformacji. Maleje diametralnie ilość funkcjonujących na rynku osiedlowych straganów i towarów sprzedawanych z prywatnych samochodów. Na rynku, obok dobrze prosperujących małych, lokalnych sklepów, wyrosły zachodnie sieci super- i hipermarketów, kuszące klientów tanimi produktami sprzedawanymi pod własną marką.

Hurtowy rynek artykułów FMCG

Na rynku hurtowej dystrybucji artykułów FMCG funkcjonują 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 artykułów FMCG dominują towary ogólnospożywcze. Uzupełnieniem (w skali nieprzekraczającej 10%) są tzw. artykuły pozostałe. Większość wśród największych przedsiębiorstw to firmy zajmujące się handlem hurtowym. Coraz częściej jednak przedsiębiorstwa te realizują sprzedaż hurtowo-detaliczną (Makro Cash&Carry, Selgros), jak i budują własne sieci detaliczne (Eurocash, Emperia), które w strukturze swojej sprzedaży ok. 40% realizują poprzez sprzedaż hurtową. Zaplecze detaliczne rozbudowuje coraz więcej hurtowni np. Makro Cash&Carry realizuje projekt pod nazwą „Sklepy Aro”, który skupił już 3,3 tys. sklepów otrzymujących wsparcie marketingowe.

Główne tendencje na rynku hurtowym artykułów FMCG są następujące:

- silna koncentracja kapitałowa - 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.

Według specjalistycznych prognoz na skalę światową w ciągu najbliższych kilku lat branża FMCG ulegnie dalszej konsolidacji i umiędzynarodowi się. W konsekwencji rynek zostanie opanowany przez niespełna 30 marek reprezentujących około 10 globalnych koncernów. Integracja kapitałowa podmiotów uczestniczących w rynku FMCG oferuje wszystkie korzyści związane z prowadzenia wspólnej polityki zakupów i sprzedaży oraz polityki łączącej kanał hurtowy z budowaniem sieci detalicznych np. konsolidacje w ramach grupy Emperia czy Eurocash z siecią francyzową „ABC” i „Delikatesy Centrum”.

Dodatkowo sieci wielkopowierzchniowe rozszerzają swą ofertę poprzez uruchamianie nowych mniejszych formatów (np. Carrefour z „Carrefour 5 minut”, „Globi Express” i „Globi Discount”) stanowiących typowo osiedlowe placówki. Własne sklepy osiedlowe uruchamia również Tesco.

RUCH S.A. gros obrotu artykułami FMCG realizuje w grupie wyrobów tytoniowych. Dlatego też niezwykle istotne są zdarzenia dotyczące tego rynku. Tutaj także obserwujemy fuzje jak np. przejście francusko-hiszpańskiego producenta Altadis przez Imperial Tobacco oraz przejście Scandinavian Tobacco przez British American Tobacco.

Zjawiskiem typowym dla wszystkich sektorów FMCG jest postępująca konsolidacja produkcji. Według AC Nielsen, ponad 60 proc. rynku należy do pięciu największych producentów lub dystrybutorów.

W 2008 r. największe firmy hurtowe w kraju będą w dalszym ciągu prowadzić akwizycje kolejnych podmiotów, inwestować w zaplecze logistyczno-magazynowe i flotę samochodową. Jakość, szybkość obsługi klienta oraz

ciągle uatrakcyjnianie oferty asortymentowej poprzez oferowanie nowych towarów i dodatkowo usług będą podstawowymi narzędziami w walce konkurencyjnej o rynek.

Ogromną rolę w walce konkurencyjnej odgrywa usprawnienie metod dystrybucji i magazynowania czy tworzenie grup dystrybucyjnych. Należy tu wspomnieć o działaniach jakie podejmują największe grupy handlowe z firmami logistycznymi - Emperia z ProLogis (sieć sprzedaży oraz logistyka). Liczy się wiedza o rotacji produktów i optymalizacji kosztów. Spektakularnym wydarzeniem było przejście przez Eurocash amerykańskiego dystrybutora McLane.

W ostatnim czasie firmy handlujące FMCG (zarówno hurtowe jak i detaliczne) stoją przed koniecznością zwiększenia kontroli nad produkcją żywności. Takie systemy jak HACCP pozwalają analizować potencjalne zagrożenia, analizować co dzieje się na linii produkcyjnej i raportować o zagrożeniach.

Detaliczny rynek artykułów FMCG

Rynek ten jest zróżnicowany, zarówno pod względem segmentacji branżowej, jak i udziału sklepów poszczególnych wielkości. Nie wszystkie typy sklepów rozwijają się tak samo dynamicznie.

Supermarkety i dyskonty spożywcze należą do najszybciej rozwijającego się segmentu rynku FMCG. W grupie supermarketów największą dynamikę przyrostu mają z kolei formaty delikatesów, ze względu na niezwykle szeroki asortyment produktów, często sprzedawanych wyłącznie w ramach jednej sieci. Dynamicznemu wzrostowi liczby supermarketów w Polsce sprzyja boom na budowę centrów handlowych w coraz mniejszych miejscowościach.

Szybko rozwijający się rynek oraz łatwość adaptowania się do nowych warunków na nim panujących stwarzają doskonałe podstawy do rozwoju poprzez franczyzę.

Oceniając rynek FMCG końca 2007 i początku 2008 roku należy stwierdzić, iż dynamika wzrostu ilości sklepów uruchamianych przez przedsiębiorstwa rozwijające sieć za pośrednictwem franczyzy zmalała w stosunku do lat poprzednich (wyniosła 7,5%).

Obecnie na rynku FMCG funkcjonuje 80 sieci franczyzowych i agencyjnych.

Do największych graczy rynkowych w tym segmencie sklepów należą Emperia Holding, Eurocash oraz Rabat Pomorze/Bomi. Największą siecią pod względem ilości sklepów franczyzowych w Polsce jest „ABC – Sklepy po sąsiedzku”, należąca do Eurocash S.A. portugalskiego operatora na rynku hurtowym, do którego należą hurtownie cash&carry Eurocash, KDTW (dystrybucja papierosów) oraz „Delikatesy Centrum” - również sieć franczyzowa, operująca w południowej Polsce. Strategia firmy zakłada dynamiczny rozwój działających sieci sklepów detalicznych przy równoczesnym konsolidowaniu rynku hurtowego.

Bardzo aktywna w zakresie konsolidacji, przejęć i fuzji, które miały miejsce w ostatnim czasie jest Emperia Holding, która przejmując „Euro Sklep” z siedzibą w Bielsku Białej, „Polka” z siedzibą w Białymstoku, „Zatoka” z siedzibą w Ostródzie oraz konsekwentnie wykupując poszczególne spółki operatorskie Lewiatana (Podlasie, Dolny Śląsk, Zachód), kontroluje ok. 1500 sklepów różnych marek działających zarówno na zasadzie franczyzy, jak w formie własnej, zarządzanej przez spółki zależne. Do spółki należą również przejęte wcześniej sklepy „Jaskółka”, „Społem Tychy”, „Milea” oraz rozwijane koncepty sklepów osiedlowych „Groszek” oraz supermarketów „Stokrotka” i „Stokrotka Premium” (delikatesy). Do portfolio holdingu dołączyła również spółka Retail Services Poland S.A. z brandem „Globi Discount” i „Globi Express”, otwierając przed Emperią horyzonty wejścia w rynek dyskontowy.

Do grona trzech największych operatorów na rynku dołączył Rabat Pomorze S.A. dystrybutor FMCG z Pruszcza Gdańskiego, który dysponuje zdecydowanie mniejszym zapleczem logistycznym, jest jednocześnie zarządzającym siecią sklepów „Sieć 34” oraz w wyniku przejścia spółki LD Holding – sklepami „Ele”. Podobnie

jak pozostali dwaj najwięksi gracze, Rabat Pomorze i Bomi prowadzą rozmowy z potencjalnymi partnerami w celu szerszej niż do tej pory konsolidacji rynku sklepów o zbliżonym formacie.

Rynek FMCG w Polsce rządzi się odmiennymi prawami niż inne rynki w Europie ze względu na tradycyjne przywiązanie Polaków do sklepów osiedlowych, pomimo ekspansywnej polityki hipermarketów.

Spośród firm działających regionalnie do największych i najprężniej rozwijających się organizacji należy Nasz Sklep z siedzibą w Rzeszowie, należąca do grupy Specjał, która również metodą przejęć porządkuje rynek dystrybucji hurtowej wzmacniając w ten sposób zaplecze logistyczne dla dalszego dynamicznego rozwoju sklepów swojej sieci.

Do grona sieci, których potencjał dynamicznie powiększył się o kolejne placówki należą również: „Lewiatan”, „Sieć 34”, „ABC” i „Delikatesy Centrum”. Do sieci działających regionalnie, charakteryzujących się stałym i stabilnym wzrostem należą: Rabat Detal, FJ, Eden, „SKPiP Razem, Sklep Polski i Chata Polska. Spośród nich tylko Sklep Polski i Chata Polska posiadają własne centrum logistyczne.

Wiele z pozostałych sieci działających w segmencie sklepów osiedlowych /convenience/ w swojej formule organizacyjnej raczej zbliżone są do zaawansowanych grup zakupowych, niż do systemów opartych o franczyzę.

Najbardziej widoczne zmiany na polskim rynku detalicznym dotyczą rozwoju sieci handlowych oraz niektórych formatów / segmentów sklepów. Zmiany te polegają na:

- otwieraniu sklepów mniejszego formatu przez sieci hipermarketów,
- uzupełnianiu oferty supermarketów spożywczych przez specjalistyczne sklepy,
- otwieraniu sklepów spożywczych (także osiedlowych) przez sieci nie działające dotychczas w tym segmencie np. Kolporter : Meta Market Spożywczy,
- rozszerzeniu oferty sklepów - stacje benzynowe przy supermarketach,
- sprzedaży przez Internet - dodatkowe kanały dystrybucji (np. sieci: Piotr i Paweł, Bomi, Alma),
- otwieraniu 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),
- otwieraniu kawiarenek np. przy sklepach sieci Alma Market i EMPiK.

Ze względu na profesjonalizację i konsolidację handlu nadal będzie następował rozwój międzynarodowych i polskich sieci franczyzowych (głównie mniejszego formatu). Rozwój sieci będzie następował także w niszach na rynku sieci delikatesów i sklepów specjalistycznych.

4.3.3. Citylight

Wg stanu na koniec czerwca 2008 r. Spółka posiadała 2 188 nośników Citylight, w tym 2 081 czynnych.

Przychody Spółki z tytułu ekspozycji w Citylight w I półroczu 2008 w stosunku do analogicznego okresu 2007 r. spadły o ok. 3,2 % i osiągnęły poziom 2,4 mln zł (spadek z 2,48 mln zł).

4.4. Projekty inwestycje w I połowie 2008 r.

W I połowie 2008 r. zwiększono poziom wydatków na realizację inwestycji ponad trzykrotnie w stosunku do I połowy 2007 r.

Cele inwestycyjne	OPEX tys. zł		CAPEX tys. zł		CAPEX + OPEX tys. zł	
	I-VI 2008	I-VI 2007	I-VI 2008	I-VI 2007	I-VI 2008	I-VI 2007
Informatyzacja funkcji wsparcia	760,25	4 342,65	1 417,56	1 005,17	2 177,81	5 347,83
Modernizacja funkcji logistycznych	328,84	21,30	1 378,95	82,85	1 707,79	104,15
Modernizacja i rozwój sieci sprzedaży	2 098,50	592,59	28 292,00	3 409,26	30 390,50	4 001,85
Pozostałe inwestycje	227,14	206,40	1 708,83	207,42	1 935,97	413,81
Razem	3 414,72	5 162,95	32 797,35	4 704,70	36 212,07	9 867,64

Spośród nakładów na projekty inwestycyjne największe środki poniesione zostały na modernizację i rozwój sieci sprzedaży.

Modernizacja i rozwój sieci sprzedaży	OPEX tys. zł		CAPEX tys. zł		CAPEX + OPEX tys. zł	
	I-VI 2008	I-VI 2007	I-VI 2008	I-VI 2007	I-VI 2008	I-VI 2007
Sieć sprzedaży (PSD i salony prasowe)	197,29	0,00	7 101,34	3 079,02	7 298,63	3 079,01
Kawiarnie	1 521,40	0,00	16 878,86	143,46	18 400,27	143,46
Inne nakłady	379,81	592,59	4 311,80	186,78	4 691,60	779,38
Razem	2 098,50	592,59	28 292,00	3 409,26	30 390,50	4 001,85

Spółka w I półroczu 2008 w porównaniu z rokiem ubiegłym przyspieszyła prace dotyczące modernizacji i rozwoju tradycyjnej sieci sprzedaży (PSD – punkty sieci detalicznej oraz salony prasowe). Na kwotę 7 101,34 tys. zł składają się zarówno prace związane z wymianą przestarzałych punktów sprzedaży na bryły zdecydowanie bardziej przystosowane do potrzeb klientów jak i inwestycje w nowe salony sprzedaży („RUCH” i „update”).

Znaczący wzrost nakładów w pozycji „Kawiarnie” związany był głównie z przejęciem dwóch sieci – „Mercer's Coffee” i „Tchibo” – a także inwestycjami w sieć „organiczną”, która rozwija się w oparciu o podpisane umowy wynajmu w galeriach handlowych i w lokalach przy głównych ulicach dużych miast.

Inne nakłady związane z modernizacją i rozwojem sieci sprzedaży to głównie informatyzacja sieci sprzedaży oraz integracja funkcjonujących systemów IT.

4.5. Umowy znaczące dla działalności Spółki zawarte w I połowie 2008 r.

Spółka w I połowie 2008 r. kontynuowała współpracę ze swoimi największymi dostawcami FMCG i prasy.

Najistotniejsze zmiany do jakich doszło w I połowie 2008 r. w umowach dot. FMCG to renegotiacja przez Zarząd części umów, w wyniku czego Spółka uzyskała korzystniejsze warunki zakupu artykułów FMCG. Dodatkowo wznowiona została współpraca z dostawcami towarów FMCG, z którymi we wcześniejszym okresie rozwiązano umowy bądź czasowo wstrzymano dokonywanie zakupów. Podjęte kroki mają na celu uzyskanie korzystniejszych niż dotychczasowe, warunków zakupu przy jednoczesnym wzbogaceniu oferty handlowej dostosowanej do potrzeb rynku.

Umowy o kolportaż prasy ze względu na charakter towaru, jakim jest prasa, mają charakter ciągły - z największymi wydawcami prasy Spółka stale współpracuje, zmieniają się tylko umowy na poszczególne tytuły, gdyż wydawcy rezygnują lub okresowo zawieszają wydawanie niektórych tytułów, bądź wprowadzają na rynek nowe tytuły. Z jednym wydawcą może być zawarte od jednej do kilkudziesięciu umów, zazwyczaj zawartych na czas nieokreślony. Umowa z wydawcą może obejmować kolportaż tylko jednego tytułu w sprzedaży egzemplarzowej lub prenumeracie oraz wielu tytułów w jednej lub obu formach. Spółka dąży do modelu jednej umowy z wydawcą (umowy o sprzedaż egzemplarzową), do której załącznikami będą sukcesywnie wprowadzane nowe tytuły, sprzedaż w prenumeracie nadal będzie regulowana odrębnymi umowami na dany tytuł. Obecnie Spółka posiada ponad 2,4 tys. zawartych umów o kolportaż prasy na ponad 4 tys. tytułów. W przypadku największych wydawców łączna wartość obrotów wynikających z umów z nimi zawartych spełnia

warunki uznania za znaczące, podobnie w przypadku niektórych umów o kolportaż najbardziej poczytnych tytułów.

W I połowie 2008 r. Spółka zawarła następujące umowy znaczące tj. umowy których wartość (szacowana wartość) przekracza 10% kapitałów własnych Spółki:

1. Umowy kolportażowe z wydawcami z grupy Marquard Media AG
(szczegóły – raport bieżący nr 22/2008 z dnia 20 marca 2008 r.)
2. Umowa ubezpieczenia majątku RUCH S.A. z TUIR Warta
(szczegóły – raport bieżący nr 23/2008 z dnia 3 kwietnia 2008 r.)
3. Umowa kolportażowa z Egmont Polska Sp. z o.o.
(szczegóły – raport bieżący nr 29/2008 z dnia 7 maja 2008 r.)

W styczniu 2008 r. Spółka zawarła z firmą Eldorado Sp. z o.o. (obecnie Tradis Sp. z o.o.) umowę ramową o dostawy przez RUCH S.A. wyrobów tytoniowych (z wyłączeniem wyrobów Scandinavian Tobacco S.A.). Umowa ta w chwili zawarcia nie spełniała warunków uznania za umowę znaczącą. Dzięki poszerzaniu współpracy (w tym terytorialnie) wartość obrotów z firmą Tradis systematycznie rośnie i na dzień sporządzenia Sprawozdania umowa ta spełnia kryteria pozwalające uznać ją za umowę znaczącą (szacowana wartość obrotów przekracza 10% kapitałów własnych Spółki).

4.6. Istotne sprawy sporne

Najistotniejsze wśród spraw sądowych prowadzonych w roku 2008 przez Spółkę stanowią sprawy z: QIOSK Advertising S.A. w likwidacji, EMPIK Sp. z o.o., Skarbem Państwa reprezentowanym przez Prezydenta Miasta Wrocław oraz TDI Towarzystwo Doradztwa Inwestycyjnego Sp. z o.o.

QIOSK Advertising S.A. w likwidacji

Sprawa QIOSK Advertising S.A. w likwidacji przeciwko RUCH S.A. dotycząca zapłaty przez Spółkę kary umownej w wysokości równowartości 2 mln USD.

W dniu 5 lutego 2007 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił skargę RUCH S.A. o uchylenie wyroku wstępnego, Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej, w którym Sąd Arbitrażowy stwierdził, że Spółka i QIOSK Advertising S.A. w likwidacji związane są zawartym w Umowie nr 29/2000 postanowieniem zastrzegającym karę umowną w wysokości stanowiącej równowartość 2 mln USD. Spółka złożyła apelację od przedmiotowego wyroku Sądu Okręgowego. Postępowanie w toku.

Rezerwa na spór z QIOSK Advertising S.A. na koniec 2007 r. wyniosła 7.629 tys. zł.

EMPIK Sp. z o.o.

W dniu 16 maja 2007 r. Spółka zawarła z Empik Sp. z o.o. (EMPIK) ugodę kończącą spór dotyczący wydania nieruchomości lokalowych oraz wysokości stawek najmu w nieruchomościach RUCH S.A. użytkowanych przez EMPIK. Na mocy podpisanej ugody strony ustaliły nowe warunki współpracy w zakresie wynajmu lokali, które nie odbiegają od warunków rynkowych.

EMPIK nie wywiązuje się należycie z niektórych zobowiązań przewidzianych w Ugodzie. Spółka aktualnie prowadzi przeciwko EMPIK postępowanie sądowe dotyczące nieruchomości w Toruniu (wartość przedmiotu sporu – 669 tys. zł). Spółka wniosła przeciwko EMPIK wniosek o zażalenie do próby ugodowej w związku z brakiem wynikających z Ugody płatności za bezumowne korzystanie z lokali w Koszalinie, Słupsku i Lublinie.

Urząd Miasta we Wrocławiu (Skarb Państwa)

Urząd Miasta we Wrocławiu podjął w 2007 r. przeciw Spółce działania dotyczące nieruchomości Spółki położonych we Wrocławiu. W przypadku dwóch nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym (ul. Kwidzyńska i ul. Podwale) Spółka została wezwana do zapłaty za bezumowne korzystanie z nieruchomości, natomiast w przypadku nieruchomości przy ul. Hubskiej (RUCH S.A. jest wpisany do księgi wieczystej jako właściciel) zostało wniesione powództwo o uzgodnienie treści księgi wieczystej z rzeczywistym stanem prawnym. Spółka podejmuje próby ugodowego uregulowania sporu z Urzędem Miasta we Wrocławiu poprzez zawarcie stosownej umowy. Jednocześnie wspólnie z Ministerstwem Skarbu Państwa pracuje nad uregulowaniem stanu prawnego tych nieruchomości poprzez wniesienie ich do Spółki w formie aportu. W przypadku nieruchomości przy ul. Podwale jest to jednak utrudnione ze względu na trwające postępowanie przed Komisją Regulacyjną do spraw Gmin Wyznaniowych Żydowskich.

Wrocław, ul. Kwidzyńska

Urząd Miasta we Wrocławiu pismem z dnia 14 września 2007 r. wezwał Spółkę do zapłaty kwoty 1,72 mln zł za bezumowne korzystanie z nieruchomości we Wrocławiu przy ul. Kwidzyńskiej.

Spółka pismem z dnia 30 listopada 2007 r. skierowała do Wydziału Mienia Komunalnego i Skarbu Państwa w Departamencie Nieruchomości i Eksploatacji Urzędu Miasta Wrocławia wniosek o zawarcie na okres 10 lat umowy użytkowania przedmiotowej nieruchomości.

Następnie pozwem z dnia 31 grudnia 2007 r., Skarb Państwa reprezentowany przez Prezydenta Miasta Wrocławia, zastępowany przez Prokuratorię Generalną Skarbu Państwa, wystąpił przeciwko RUCH S.A. do Sądu Okręgowego w Warszawie II Wydział Cywilny m.in. o zasądzenie kwoty 1 724 879,88 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 3 października 2007 r. do dnia zapłaty. Pozew został doręczony Spółce w dniu 21 lutego 2008 r., Spółka przygotowała i skierowała odpowiedź na pozew. Spółka utworzyła rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu bezumownego korzystania z nieruchomości w wysokości 1,75 mln zł.

Wrocław, ul. Podwale

Urząd Miasta we Wrocławiu pismem z dnia 6 listopada 2007 r. wezwał Spółkę do zapłaty kwoty 1,92 mln zł za bezumowne korzystanie z nieruchomości położonej we Wrocławiu przy ul. Podwale. Spółka utworzyła rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu bezumownego korzystania z nieruchomości w wysokości 1,9 mln zł.

Do dnia sporządzenia Sprawozdania do Spółki nie wpłynął pozew w przedmiotowej sprawie.

Wrocław, ul. Hubska

Wobec nieruchomości Spółki we Wrocławiu przy ul. Hubskiej toczy się postępowanie z powództwa Skarbu Państwa reprezentowanego przez Prezydenta Miasta Wrocławia przeciwko RUCH S.A. o uzgodnienie treści księgi wieczystej z rzeczywistym stanem prawnym. Na rozprawie w dniu 30 kwietnia 2008 r. Sąd doręczył pełnomocnikowi RUCH S.A. pozew wraz z załącznikami. W dniu 14 maja 2008 r. wysłana została odpowiedź na pozew. W dniu 20 czerwca 2008 r. Sąd Rejonowy we Wrocławiu uwzględnił powództwo Skarbu Państwa w zakresie uzgodnienia treści księgi wieczystej dla nieruchomości we Wrocławiu przy ulicy Hubskiej. Wyrok nie jest prawomocny. Spółka wystąpiła o uzasadnienie wyroku i w dniu 25 lipca 2008 r. pełnomocnik Spółki otrzymał odpis wyroku z uzasadnieniem. Została złożona apelacja w ww. sprawie, lecz do chwili sporządzenia Sprawozdania nie został jeszcze wyznaczony termin rozprawy apelacyjnej.

Wartość przedmiotu sporu: 3,39 mln zł. Spółka utworzyła rezerwę na przyszłe zobowiązania z tytułu bezumownego korzystania z nieruchomości w wysokości 4,7 mln zł oraz na odpis aktualizujący wartość tej nieruchomości w wysokości 1,1 mln zł.

TDI Towarzystwo Doradztwa Inwestycyjnego Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa TDI Towarzystwo Doradztwa Inwestycyjnego Sp. z o.o. o zapłatę kwoty 729.072,00 zł. TDI Sp. z o.o. dochodzi odszkodowania oraz kary umownej za wypowiedzenie umowy o świadczenie usług nr 216/2005 z dnia 25 maja 2005 r. oraz umowy z dnia 12 kwietnia 2005 r. nr 183/2005. W wykonaniu umów TDI świadczyło na rzecz RUCH usługi związane z prywatyzacją RUCH. W niniejszej sprawie Spółka, w dniu 17 lipca 2008 r., złożyła odpowiedź na pozew wraz z przypozowaniem byłego członka Zarządu Spółki. Spółka utworzyła rezerwę w związku z toczącym się postępowaniem sądowym w kwocie 729 tys. zł.

4.7. Ochrona środowiska

Spółka prowadziła w I połowie 2008 r. działalność kolportażowo-handlową, która nie powodowała emisji zanieczyszczeń do powietrza atmosferycznego. W związku z powyższym Spółka nie wykonywała pomiarów emisji zanieczyszczeń do atmosfery.

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

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

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

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

W dniu 21 grudnia 2007 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie RUCH S.A., obradujące po przerwie, podjęło decyzję o uregulowaniu stanu prawnego 9 nieruchomości tzw. bilansowych (nieruchomości do których prawa Spółki ujawnione zostały w księgach wieczystych bez zachowania formy aktu notarialnego). Walne Zgromadzenie nie zajęło się niestety regulacją stanu prawnego drugiej grupy nieruchomości - tzw. nieruchomości pozabilansowych.

W efekcie w dniu 21 lutego 2008 r., w wykonaniu uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia RUCH S.A. z dnia 21 grudnia 2007 r. zmienionej uchwałą Nr 12 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r., doszło do zawarcia następujących umów pomiędzy Skarbem Państwa reprezentowanym przez Ministra Skarbu Państwa, a Spółką:

- „Umowy o objęciu akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki” dotyczącej objęcia przez Skarb Państwa 34 851 akcji na okaziciela serii F w zamian za wkład niepieniężny,
- „Umowy przeniesienia prawa własności nieruchomości oraz ustanowienia użytkowania wieczystego nieruchomości i przeniesienia prawa własności budynków”, dotyczącej uregulowania stanu prawnego w drodze przeniesienia prawa własności lub ustanowienia prawa użytkowania wieczystego wraz z przeniesieniem prawa własności budynków dziewięciu nieruchomości na rzecz RUCH S.A. w zamian za objęcie 34 851 akcji na okaziciela serii F RUCH S.A. (akcje nowej emisji).

W dniu 21 lutego 2008 r., przed podpisaniem ww. umów, Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa złożył również stosowne oświadczenie o zgodzie na dobrowolne umorzenie (umorzenie bez

wynagrodzenia) 34 851 akcji na okaziciela serii A RUCH S.A. Zawarcie powyższych umów oraz ujawnienie praw Spółki do wskazanych poniżej nieruchomości (wymienionych w ww. Uchwale nr 2 NWZ RUCH S.A. z dnia 21 grudnia 2007 r. zmienionej uchwałą nr 12 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r.) ureguje ich stan prawny.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 16/2008 z dnia 21 lutego 2008 r.)

W ramach wypracowanej przez Spółkę i zaproponowanej Ministerstwu Skarbu Państwa koncepcji uregulowania stanów prawnych nieruchomości, w 2008 r. Spółka ponownie zleciła przygotowanie operatów szacunkowych dla tzw. nieruchomości pozabilansowych, mających być przedmiotem sanacji i przekazała je do Ministerstwa Skarbu Państwa w kwietniu 2008 r. Aktualnie są prowadzone dalsze prace mające na celu uregulowanie sytuacji nieruchomości poprzez ich wniesienie w postaci aportu do Spółki.

Jednocześnie należy wskazać, że Spółka w 2008 r., we własnym zakresie uregulowała stan prawny części z nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym, m.in. w wyniku postępowania sądowego, którego efektem było ujawnienie w księdze wieczystej prawa „RUCH” S.A. do nieruchomości. Ponadto jedna z nieruchomości została zwrócona gminie (nieruchomość w pasie drogowym).

Zamiana nieruchomości udostępnionej Instytutowi Pamięci Narodowej

W 2008 r. Zarząd Spółki kontynuował działania zmierzające do ostatecznego ustalenia statusu nieruchomości przy ul. Towarowej 28 w Warszawie, udostępnionej przez Spółkę w 2000 r. Instytutowi Pamięci Narodowej (IPN) w wyniku zawartego wówczas porozumienia z Ministerstwem Skarbu Państwa. Na mocy Porozumienia z 2000 r. Spółka w zamian za przedmiotową nieruchomość, użytkowaną przez IPN, winna otrzymać ekwiwalentne nieruchomości zamienne. Dotychczas oferowane nieruchomości posiadały wady prawne i nie były w stanie uczynić transakcji zamiany ekwiwalentną. Do chwili obecnej Spółka nie zawarła ze Skarbem Państwa stosownej umowy zamiany, na podstawie której uzyskałaby prawa do nieruchomości zamiennych. Sprawa w toku.

4.9. Sieć sprzedaży

Stan sieci

Według stanu na 30 czerwca 2008 r. Spółka obsługiwała 32 883 punkty sprzedaży (bez kawiarni „i coffee”), w tym:

- 8 998 punktów sieci wewnętrznej,
- 23 885 punktów sieci partnerskiej.

Spółka obsługuje przede wszystkim punkty wolnostojące, które stanowią 90% wszystkich obsługiwanych punktów sprzedaży. Wśród obsługiwanych przeważają punkty z wejściem do środka stanowiące 65%, przy czym w sieci partnerskiej około 85% punktów posiada wejście do środka, natomiast w sieci wewnętrznej punkty z wejściem do środka stanowią 26% sieci własnej (UAS) i tylko 4% sieci wynajmowanej.

Ponad 39% wszystkich obsługiwanych przez RUCH S.A. punktów sprzedaży zlokalizowanych jest w centrach miejscowości, 32% 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 – 92% (56% w centrach miejscowości, 36% na ich peryferiach), a zaledwie 8% na wsiach. W przypadku obsługiwanej sieci partnerskiej aż 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: 44% sieci wewnętrznej stanowią punkty o powierzchni 6-8 m², 29% stanowią punkty o powierzchni 8-10 m² i 22% - punkty

o powierzchni 10-15 m². Łącznie 96% stanowią punkty o powierzchni do 15 m². Najwięcej tych punktów (ok. 44%) posadowionych jest na gruncie od 10 m² do 15 m².

Utrata sieci

W okresie od dnia 31 grudnia 2007 r. do dnia 30 czerwca 2008 r. sieć wewnętrzna Spółki zmniejszyła się o ok. 4,6%. Odnotowano 3% spadek liczby punktów własnych (UAS). Główny spadek - 7% - dotyczy sieci wynajmowanej (najmowanej od Spółki przez osoby prowadzące własną działalność gospodarczą). Natomiast nieznacznie wzrosła sieć partnerska - o 0,2%.

Zmniejszenie sieci wewnętrznej, tak własnej jak i wynajmowanej, wynika przede wszystkim z:

- likwidacją przez Spółkę punktów sprzedaży nie rokujących uzyskania oczekiwanych wyników finansowych;
- rezygnacji kontrahentów ze współpracy ze względu na niezadowalające wyniki finansowe osiągnięte ze sprzedaży, co jest następstwem zmian szlaków komunikacyjnych, wzrostem liczby punktów konkurencyjnych, utratą atrakcyjności handlowej danej lokalizacji oraz wysokimi kosztami prowadzenia działalności i utrzymania punktu sprzedaży;
- relatywnie wolniejszego tempa pozyskiwania przez Spółkę nowych, wysokoobrotowych lokalizacji pod punkty sprzedaży, wynikającego z silnej konkurencji rynkowej w walce o atrakcyjne miejsca w centrach handlowych i ciągach komunikacyjnych oraz eskalacją wymagań ze strony dysponentów lokalizacji / lokali;
- utratą lokalizacji w związku rewitalizacją centrów miast i rezygnacją przez samorządy z obiektów małej infrastruktury (kioski).

W przypadku sieci wynajmowanej dodatkowym czynnikiem wpływającym na rezygnację najemców ze współpracy, a w konsekwencji na spadek sieci, jest konieczność zaopatrywania się w towary w hurtowniach Spółki, czym nie są zainteresowani niektórzy kontrahenci prowadzący kioski.

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

Zmiany stanu sieci sprzedaży RUCH S.A. w okresie 31.12.2007 r. – 30.06.2008 r. (bez kawiarni „i coffee”)

Stan na koniec miesiąca	w tym:				Sieć partnerska	Razem sieć sprzedaży
	Sieć wewnętrzna	własna	wynajmowana	sieć nieczynna		
grudzień 2007	9 451	3 020	4 815	1 616	23 843	33 294
styczeń 2008	9 402	3 013	4 713	1 676	23 816	33 218
luty 2008	9 341	3 010	4 674	1 657	23 782	33 123
marzec 2008	9 294	2 991	4 642	1 661	23 811	33 105
kwiecień 2008	9 188	2 982	4 575	1 631	23 875	33 063
maj 2008	9 110	2 961	4 526	1 623	23 895	33 005
czerwiec 2008	8 998	2 927	4 478	1 593	23 885	32 883
wzrost/spadek (ilość)	-453	-93	-337	-23	42	-411
wzrost/spadek (%)	-4,8%	-3,1%	-7,0%	-1,4%	0,2%	-1,2%

Inwestycje w sieć

W I połowie 2008 r. Spółka poniosła na rozwój sieci nakłady w kwocie 7 101 338 zł. Spółka zmodernizowała lub wymieniła 313 punktów sprzedaży, pozyskała 42 nowe lokalizacje. Dodatkowo RUCH S.A. na podstawie umowy warunkowej z Ramsat Media Sp. z o.o. do dnia sporządzenia Sprawozdania przejął 10 lokali w CH Real oraz 1 lokal w CH Tesco.

Sieć partnerska

RUCH S.A. współpracuje z wieloma zewnętrznymi (nie należącymi do Spółki) punktami sprzedaży prasy na zasadach współpracy handlowej, punkty te określane są przez Spółkę jako punkty sieci partnerskiej. Liczba punktów sieci partnerskiej RUCH S.A. utrzymuje się od lat na poziomie około 23 - 24 tys. punktów, są to zarówno punkty niezrzeszone (większa część) jak i działające w ramach sieci zorganizowanych. W I połowie 2008 r. liczba punktów sieci partnerskiej, do których Spółka dostarczała prasę, spadła o ok. 0,62% w porównaniu do I połowy 2007 r. Głównym powodem zmniejszenia sieci partnerskiej RUCH S.A. były działania Spółki zmierzające do optymalizacji sieci sprzedaży oraz rezygnacji z realizacji dostaw do nierentownych punktów niezrzeszonych (tak postępowali również inni działający w Polsce kolporterzy).

W segmencie obsługi sieci zorganizowanych Spółka nie posiada znaczącej pozycji. Od wielu lat Spółka współpracuje m.in. z siecią EMPIK (sieć dedykowana do sprzedaży prasy), „HDS Polska” (od stycznia 2007 r. w ograniczonym zakresie), sklepami „Społem”, a także stacjami benzynowymi „LOTOS” oraz „BP”. Mając na uwadze, iż popyt na prasę, zwłaszcza kolorową, przenosi się do punktów sprzedaży zlokalizowanych w centrach handlowych i na stacjach benzynowych, Spółka od 2006 zaczęła intensywnie poszukiwać możliwości dostaw prasy do innych sieci zorganizowanych. W efekcie Spółka nawiązała współpracę z takimi sieciami, jak „Żabka Polska”, „Polski Tytuł”, „North Press”, „Piotr i Paweł” oraz Statoil Poland, a w I półroczu 2008 - Detal Koncept (sklepy „Groszek”). Dynamika przyrostu liczby obsługiwanych przez RUCH S.A. punktów partnerskich należących do sieci zorganizowanych wyniosła ok. 16% w I połowie 2008 r.

4.10. Logistyka

W I połowie 2008 r. w zakresie logistyki kontynuowano realizację prac nad zwiększeniem efektywności posiadanego systemu (optymalizacja tras, poprawa wykorzystania powierzchni magazynowej, poprawa jakości i organizacji pracy i obsługi spedycji). RUCH S.A. aktualnie utrzymuje dwa równoległe i nie zintegrowane łańcuchy dystrybucji, prasy i artykułów FMCG, co skutkuje tym, że 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.

W celu wykorzystania synergii możliwych do osiągnięcia po utworzeniu wspólnych dla prasy i artykułów FMCG kanałów dystrybucji, a co za tym idzie również istotnych oszczędności kosztowych, Spółka realizuje 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 (magazynu centralnego i 26 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. Według przyjętych projektów modelowych nowo budowane bądź modernizowane magazyny regionalne będą dysponowały powierzchnią 5 - 6,5 tys. m² i będą dedykowane do obsługi ok. 2 tys. punktów sprzedaży prasy i FMCG oraz ok. 3 tys. prenumeratorów. Magazyn centralny zostanie zlokalizowany w pobliżu Warszawy i będzie dysponował powierzchnią magazynową ok. 20 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 lata 2008 - 2011.

4.11. Kawiarnie

W I połowie 2008 r. Spółka intensywnie rozbudowywała sieć kawiarni „i coffee”, tak organicznie - pozyskując nowe lokalizacje, jak i poprzez akwizycje kawiarni działających pod markami: „Tchibo”, „Adi Cafe”, „Cafe Nescafe” oraz „Mercer's Coffee”.

W wyniku realizacji umowy warunkowej dotyczącej przejęcia kawiarni „Tchibo” Spółka ostatecznie przejęła 6 spośród początkowych 9 lokalizacji, kawiarnie te działając już pod marką „i coffee”.

Rozmowy podjęte z siecią „Adi Cafe” doprowadziły do przejęcia 5 barów kawowych „Adi Cafe”. Obecnie pod marką „i coffee” działają już 3 spośród nich, w kolejnych 2 trwają prace remontowe. Spółka negocjuje warunki przejęcia kolejnych 2 kawiarni.

Podpisano także przedwstępną umowę zakupu 3 barów kawowych zlokalizowanych w Trójmieście działających dotychczas jako bary franczyzowe „Cafe Nescafe”. Trwają prace przygotowujące do przejęcia tych kawiarni.

Spółka przejęła także 4 działające bary „Mercer's Coffee” oraz 1 w budowie (CH Malta - umowa cesji), trwają przygotowania do przejęcia kolejnych 3 barów, z przejęcia 2 barów zrezygnowano.

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Spółka posiada 22 kawiarnie działające pod marką „i coffee”.

Lp.	miasto	ulica	lokalizacja	telefon
1	Gdańsk	Grunwaldzka 82, lok.+1/33	CH Manhattan	58 767 74 45
2	Gdynia	Wielkokacka 2	CH Witawa	58 624 40 21
3	Gorzów	Konstytucji 3 Maja 102	Galeria Askana	95 737 27 15
4	Katowice	Przemysłowa 3	CH Belg	32 201 14 20
5	Łódź	Al. Piłsudskiego 15/23	CH Galeria ECE	42 639 54 95
6	Łódź	Ogrodowa 19a	CH Manufaktura Łódź	504 075 411
7	Marki	Piłsudskiego 1, lok. S1.18	CH M1 Marki	22 761 84 70
8	Poznań	Szwajcarska 14, lok. 211	CH M1 Poznań	61 6531 834
9	Poznań	Dębiecka 1	CH Poznań Factory	61 652 30 58
10	Poznań	S. Wyspiańskiego 26	CH Citi Park	61 860 05 49
11	Poznań	al.Solidarności 67	CH Pestka	61 826 00 16
12	Rzeszów	Rejtana 65	CH Plaza	17 865 41 55
13	Warszawa	Ostrobramska 85 c	CH Promenada	22 611 79 09
14	Warszawa	Al. Jana Pawła II 82, lok.153	CH Arkadia	22 356 10 84
15	Warszawa	Głębocka 15	Targówek	22 761 84 70
16	Warszawa	Al. Krakowska 61	CH Real Okęcie	22 846 01 19
17	Warszawa	Chmielna 21	Chmielna	508 041 564
18	Warszawa	Nowy Świat 25	Nowy Świat	22 826 40 81
19	Warszawa	Dobra 54	Dobra	22 892 00 35
20	Warszawa	Al. Jerozolimskie 244	CH Skorosze Familijne	22 882 81 90
21	Wrocław	Plac Grunwaldzki 22	Pasaż Grunwaldzki	71 324 10 16
22	Wrocław	Legnicka 58	CH Magnolia	71 338 50 67

4.12. Informacja o odbytych Walnych Zgromadzeniach Spółki

W I połowie 2008 r. Walne Zgromadzenia Spółki zwoływane były 2 razy.

1. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008)

Akcjonariusze poszerzyli przedmiot działalności Spółki (sprzedaż hurtowa i detaliczna napojów alkoholowych), dokonali związanych z tą decyzją stosownych zmian Statutu Spółki, dokonali zmian

w składzie Rady Nadzorczej, ustalili liczbę członków Rady Nadzorczej Spółki kolejnej kadencji (tj. VII kadencji) na 9 osób oraz dokonali zmian w Uchwale nr 2 NWZ Spółki z dnia 21 grudnia 2007 r.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 12/2008 i 14/2008 z dnia 15 lutego 2008 r.)

2. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 30 czerwca 2008 r. (Rep. A Nr 18701/2008)

Akcjonariusze zatwierdzili „Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok obrotowy 2007” oraz „Sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2007”, udzielili absolutorium wszystkim członkom Zarządu i Rady Nadzorczej za rok 2007, dokonali wyboru członków Rady Nadzorczej VII kadencji, zatwierdzili zmiany w kapitale zapasowym oraz podzielili zysk netto za rok 2007 przeznaczając większą jego część na wypłatę dywidendy.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 43/2008 oraz 44/2008 z dnia 30 czerwca 2008 r.)

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,
 - optymalizacja asortymentu artykułów FMCG, poprawa ekspozycji w punktach sprzedaży, wprowadzenie nowych usług w punktach sprzedaży, rozwój sił sprzedażowych,
 - konsolidacja hurtu FMCG w celu wykorzystania korzyści skali w zakupach;
2. dalsza restrukturyzacja i obniżenie kosztów operacyjnych;
3. kompleksowa informatyzacja Spółki służąca usprawnieniu procesów biznesowych i poprawie zarządzania;
4. wprowadzenie systemu zarządzania wynikami połączonego z systemem motywacyjnym i wspieranego przez system informacji zarządczej;
5. stałe podnoszenie kwalifikacji kadry menedżerskiej oraz jej zaangażowanie w realizację stawianych celów strategicznych;
6. nawiązanie współpracy z nowymi dostawcami towarów FMCG mające na celu poszerzenie oferty asortymentowej odpowiadającej potrzebom klienta;
7. wprowadzenie do obrotu w hurtowej i detalicznej sieci dystrybucji Spółki nowych marek produktów telefonicznych, oferowanych przez operatorów wirtualnych - stworzenie kompleksowej oferty w branży poprzez wprowadzenie do sprzedaży w sieci handlowej nowych marek oferowanych przez operatorów z grupy MVNO (np. MEC - Mobilking, Cyfrowy Polsat) oraz VOIP.

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 artykułów 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 któregośkolwiek z powyższych czynników zewnętrznych mogą wpłynąć negatywnie na rozwój i wyniki Spółki.

5.2. Strategia rynkowa i kierunki rozwoju Spółki

Aktualnie obowiązująca Strategia Spółki, przyjęta przez Radę Nadzorczą w lutym 2008 r., zakłada wzrost w dotychczas podstawowych obszarach biznesowych:

1. **Kolportaż** – odpowiadający za umowy z wydawcami prasy, hurtową dystrybucję prasy od wydawców do punktów sprzedaży prasy oraz współpracę handlową z siecią partnerską;
2. **Hurt FMCG** – odpowiadający za hurtową sprzedaż artykułów FMCG odbiorcom detalicznym;
3. **Sieć detaliczna** – odpowiadająca za detaliczną sprzedaż prasy i artykułów FMCG poprzez wewnętrzną sieć punktów sprzedaży (własną i wynajmowaną) oraz za rozwój sieci sprzedaży.

W Spółce trwają obecnie prace nad reorientacją Strategii Spółki.

5.3. Programy inwestycyjne

Na 2008 r. w Spółce zaplanowano szereg działań inwestycyjnych połączonych tematycznie w następujące programy:

- Zarządzanie siecią sprzedaży,
- Rozwój i modernizacja łańcucha logistycznego dla kolportażu i hurtu prasowego,
- Rozwój i modernizacja handlu detalicznego i zakupowego,
- Restrukturyzacja i informatyzacja innych funkcji wsparcia,
- Modernizacja zasobów informatycznych,
- Nieruchomości.

Łącznie wydatki inwestycyjne w Spółce w roku 2008 r. Spółka szacuje na ok. 60 mln zł.

Wydatki inwestycyjne mogą ulec znacznemu zwiększeniu w przypadku uruchomienia nakładów na budowę centrów logistycznych (tj. zakup gruntów, budowa).

Program „Zarządzanie siecią sprzedaży”:

- Inwestycje sieciowe - celem projektu jest wzrost sprzedaży poprzez: pozyskanie nowych lokalizacji i budowę nowych PSD, zastosowanie nowoczesnych brył dających większą powierzchnię ekspozycji oraz poprawę wizerunku sieci sprzedaży RUCH S.A., podniesienie standardu punktu sprzedaży oraz ulepszenie ekspozycji produktów;
- Kawiarnie - celem projektu jest rozszerzanie nowej działalności Spółki związanej z prowadzeniem sieci kawiarni „i coffee”;
- Usługi Kurierskie - wdrożenie ogólnopolskiej usługi kurierskiej w RUCH S.A. ma na celu przyniesienie dodatkowego źródła dochodu i poszerzenie wolumenu usług świadczonych przez Spółkę, jak również wzmocnienie rentowności łańcucha logistycznego Spółki oraz współpracy RUCH S.A. z punktami sprzedaży sieci wewnętrznej i przewoźnikami.
- Bileteria - celem projektu jest uruchomienie nowej oferty handlowej w sieci w postaci biletów na imprezy kulturalno-rozrywkowe stanowi dodatkowe źródło przychodu, wyzwala efekt synergii, jest działaniem obliczonym na pozyskanie nowych klientów. Stanowi istotny czynnik inwestycji w wizerunek marki i przewagi konkurencyjnej sieci.

Program „Rozwój i modernizacja łańcucha logistycznego dla kolportażu i hurtu prasowego”:

- CIK (Centralna Informacja Kolportażowa) - nowy system informatyczny wspomagający obrót wydawnictwami oraz system do elektronicznej wymiany danych transakcyjnych i informacyjnych z partnerami biznesowymi Spółki, którzy stawiają istnienie takiego systemu jako wymóg, cele projektu: przyspieszenie obiegu informacji na temat transakcji i ich centralizacja, uszczegółowienie informacji na temat sprzedaży prasy;

- Monitoring sprzedaży prasy przez GSM - wdrożenie i rozwój systemu zapewniającego natychmiastowy dostęp do informacji dotyczącej sprzedaży prasy w PSD i w konsekwencji umożliwienie przekazania wydawcy informacji do zarządzania asortymentem;
- Portal „Prenumerata” - wdrożenie narzędzia informatycznego umożliwiającego wprowadzenie efektywnej organizacji pracy w zakresie sprzedaży produktów i usług dla prenumeratorów, dostosowanej do oczekiwań i potrzeby klientów;
- RSP (wyświetlacze) - system RSP optymalizuje proces nadziewania prasy i zgodnie z założeniami rozwoju funkcjonalności będzie optymalizował przyjmowanie zwrotów;
- Kontrakty Prasowe - projekt ma na celu wdrożenie centralnego systemu informatycznego umożliwiającego prowadzenie ewidencji wydawców, wydawanej prasy i książek, wydawnictw pozaofertowych oraz obsługę procesu zawierania i aneksowania umów z wydawcami, zgodnie z obowiązującymi standardami IT;
- Hurt Prasowy - wdrożenie zintegrowanego systemu obsługującego gospodarkę magazynową w obszarze prasy.

Program „Rozwój i modernizacja handlu detalicznego i zakupowego”:

- Detal UAS - celem projektu jest wprowadzenie centralnego zarządzania indeksami produktów, kategoriami produktów oraz cennikami; wprowadzenie centralnego zarządzania zakupami towarów handlowych; wprowadzenie centralnego zarządzania listami asortymentowymi; uzyskanie spójnej, jednolitej informacji w zakresie handlu detalicznego, umożliwiającej centralne zarządzanie handlem detalicznym (stany magazynowe, sprzedaż, ceny sprzedaży na poziomie indeksu i PSD) oraz uzyskanie podstawowej informacji w zakresie handlu hurtowego;
- Opracowanie i wdrożenie systemu zapewnienia łańcucha dostaw i bezpieczeństwa żywności HACCP - celem wdrożenia systemu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności jest spełnienie wymagań prawa polskiego; dostosowanie obszaru działalności do wymagań międzynarodowych i praktyki krajowej; uregulowanie systemowe działalności w zakresie magazynowania i sprzedaży żywności opakowanej wraz z jej zwrotami i wycofaniem z rynku;
- Segmentacja sieci własnej RUCH S.A. - podział PSD na segmenty i określenie oferty asortymentowej dla poszczególnych segmentów przy obecnej powierzchni ekspozycyjnej;
- Terminale GSM i wdrożenie systemu „Centralny Magazyn Kodów” - poprzez centralizację procesów związanych z magazynowaniem i dystrybucją elektronicznych kodów VIN (doładowania GSM) zostaną znacznie obniżone stany magazynowe kodów elektronicznych, zwiększy się ich rotacja i dostępność poszczególnych produktów, nastąpi także automatyzacja procesów rozliczeniowych i księgowych związanych z dystrybucją kodów elektronicznych;
- Zoptymalizowany model obsługi PSD - efektywne zarządzanie siecią poprzez budowanie organizacji zarządzania sprzedażą;
- Raportowanie dla hurtu pozaprasowego - projekt z informatyzuje przepływ informacji handlowej (stany magazynowe, wielkość sprzedaży) między hurtowniami, magazynami a Centralą;
- SFA - projekt ma za zadanie ułatwić przekazywanie informacji (zamówień itp.) od przedstawicieli handlowych do hurtowni i magazynów. Pozwoli jednocześnie na zoptymalizowanie czasu pracy przedstawicieli handlowych oraz ułatwi wybór docelowych magazynów dla handlu hurtowego.

Program „Restrukturyzacja i informatyzacja innych funkcji wsparcia”:

- Help Desk - celem jest wprowadzenie nowoczesnego systemu wspierającego zarządzanie zgłoszeniami użytkowników związanymi z systemami informatycznymi wykorzystywanymi w Spółce;
- Zakupy własne - celem projektu jest optymalizacja kontroli wydatków bieżących;

- Teta - wdrożenie centralnego systemu kadrowo-płacowego;
- Modernizacja zasobów informatycznych dla biznesu - zwiększenie komfortu użytkownika końcowego, obniżenie kosztów przez zmniejszenie różnorodności elementów systemu, zwiększenie bezpieczeństwa użytkownika i firmy przez lepszą kontrolę nad standardami rozwiązań;
- Oracle FK – kontynuacja wdrożenia systemu ma wpłynąć na poprawę wydajności procesów biznesowych, efektywność planowania i prognozowania tych procesów, ułatwienie dostępu do bieżących informacji o rzeczywistych zdarzeniach gospodarczych; istotnym efektem ma być także przyspieszenie, ujednolicenie i unowocześnienie obiegu informacji i dokumentów w firmie;
- Biblioteka projektów - celem projektu jest implementacja narzędzia wspomagającego Kierowników Projektów w obszarze repozytorium danych projektowych;
- Aplikacje - zwiększenie, dodanie funkcjonalności systemów informatycznych aktualnie eksploatowanych w Spółce, zgodnie ze zgłaszanymi potrzebami biznesowymi;
- Integracja systemów - Middleware - projekt ma na celu automatyzację i kontrolę wymiany informacji pomiędzy systemami informatycznymi funkcjonującymi w RUCH S.A. oraz zwiększenie bezpieczeństwa wymiany informacji;
- System Zarządzania Inwestycjami - przygotowanie rzetelnych informacji oraz efektywnego przepływu danych w procesie zarządzania inwestycjami w RUCH S.A. oraz zapewnienie aktualnej informacji zarządczej dla poszczególnych uczestników procesu zarządzania inwestycjami;
- Outsourcing kadrowo-płacowy - ujednolicenie procesów i procedur kadrowych w skali Spółki i przeniesienie funkcji związanych z administracją kadrowo-płacową na firmę zewnętrzną ma na celu optymalizację kosztów HR, ujednolicenie standardu obsługi pracowników oraz rozwój dotychczas niefunkcjonujących obszarów związanych z tzw. „miękkim HR”;
- Baza PSD - celem projektu jest wprowadzenie i rozwijanie centralnego systemu do ewidencji punktów sprzedaży Spółki;
- Opracowanie jednolitego narzędzia do inwentaryzacji - wdrożenie jednolitego narzędzia informatycznego do przeprowadzania inwentaryzacji w Spółce;
- Integracja Oddziałów Warszawy i Mazowsza - celem projektu jest zbudowanie jednej silnej jednostki organizacyjnej ze spójnym systemem zarządzania.

Program „Modernizacja zasobów informatycznych”:

- Standaryzacja systemu pocztowego - wprowadzenie centralnego systemu pocztowego;
- Projekt związany z zapewnieniem bezpieczeństwa teleinformatycznego Spółki;
- Active Directory - ujednolicenie systemu informatycznego w skali Spółki;
- Nowe serwery - zapewnienie wydajnej i niezawodnej infrastruktury informatycznej, niezbędnej do funkcjonowania systemów informatycznych RUCH S.A. i realizacji innych projektów;
- Licencje korporacyjne - celem projektu jest realizacja zakupów licencji oprogramowania do prowadzonych projektów informatycznych.

Program „Nieruchomości”:

- Modernizacja infrastruktury dotyczącej budynków i budowli;
- Implementacja systemu do zarządzania nieruchomościami;
- Budowa Centrów Logistycznych - głównym celem jest reorganizacja infrastruktury logistycznej polegającej na redukcji liczby magazynów oraz integracji magazynów prasy z magazynami FMCG. Dodatkowym celem

jest utworzenie Magazynu Centralnego, w którym skoncentrowane będą stany zapasów artykułów FMCG, które na dzień dzisiejszy są rozproszone.

5.4. Ocena możliwości finansowania zamierzeń inwestycyjnych

Spółka planuje sfinansować inwestycje środkami własnymi. Według stanu na 30 czerwca 2008 r. Spółka dysponowała środkami w kwocie 221,9 mln zł (pozycja: krótkoterminowe aktywa finansowe). W przypadku, gdyby środki własne Spółki były niewystarczające Spółka pozyska odpowiednie środki z zewnątrz. Przy obecnej strukturze finansowania Spółka może pozyskać to finansowanie w postaci kredytów bankowych lub emisji papierów dłużnych.

6. Prognozy

Zarząd Spółki nie publikował prognozy wyników finansowych na rok 2008. Inwestorzy powinni jednak wziąć pod uwagę, iż większość negatywnych czynników jakie ujawniły się w 2007 r. i oddziaływały na Spółkę w I połowie 2008 r. - w tym zwłaszcza: wzrost wynagrodzeń pracowników, spadek sieci sprzedaży, wzrost kosztów transportu, nadal będzie oddziaływać na Spółkę. Dodatkowo na wyniki Spółki negatywnie będzie wpływać fakt, iż Spółka jest w trakcie istotnych zmian organizacyjnych, kosztownego procesu zwolnień grupowych oraz znacznych wydatków na inwestycje rozpoczęte lub przygotowane w 2007 r.: wdrożenie systemu Detal, logistyka (zakup gruntów i budowa centrów logistycznych), sieć sprzedaży (wymiana kiosków, nowe salony prasowe „update” i „RUCH”) oraz rozwój sieci kawiarni „i coffee”.

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, umieszczania na paragonach fiskalnych grup towarów),
- związane z rynkiem prasy (ryzyka: spadku nakładów, spadku cen prasy, spadku ilości dystrybuowanych serii wydawniczych oraz odstąpienia wydawców od dołączania do prasy dodatków (w tym o charakterze gadżetów), wzrostu konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy, koncentracji dostawców i odbiorców prasy, zmian kanałów sprzedaży prasy i rozwojem nowoczesnych form sprzedaży, likwidacji szczególnego momentu podatkowego, sposobu obliczania podatku VAT przy sprzedaży wydawnictw z dodatkami, wzrostu cen paliw i transportu, wzrostu „szarej strefy” w sprzedaży prasy, ograniczeń wynikających z przepisów antymonopolowych),
- związane ze sprzedażą FMCG (ryzyka: 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),
- związane z siecią sprzedaży (ryzyka: utraty bądź zwiększenia kosztów z tytułu praw do gruntów lub lokali, w których znajdują się punkty sprzedaży, funkcjonowania nośników na ścianach i dachach punktów sprzedaży, utraty sieci sprzedaży),
- związane z procesami zachodzącymi w Spółce (opóźnienia procesu restrukturyzacji, opóźnienia realizacji inwestycji, opóźnienia wdrożeń systemów informatycznych, kontroli nad rozproszoną strukturą organizacyjną Spółki),
- związane z systemami informatycznymi (stare technologie),
- związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości (brak możliwości swobodnego dysponowania nieruchomością, ryzyko utraty nieruchomości, ryzyko wypłaty odszkodowań za bezumowne korzystanie z nieruchomości),
- związane ze sprawami pracowniczymi (ograniczenia wynikające z „Porozumienia z dnia 13 czerwca 2005 r.”, spory z pracownikami, spory zbiorowe, udostępnienie akcji pracowniczych),
- 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 i menedżerskiej).

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 w 2007 r. przez organizacje związkowe w RUCH S.A. sięgały 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 płacowe zostało częściowo zmniejszone w wyniku zawarcia:

- Porozumienia z dnia 28 czerwca 2007 r. zawartego pomiędzy „RUCH” S.A. a Organizacją Zakładową nr 182 NSZZ „Solidarność” Region Mazowsze RUCH S.A. (podwyżka wynagrodzenia o 90 zł od 1 stycznia 2008 r. dla wszystkich pracowników Spółki);
- Porozumienia z dnia 28 lutego 2008 r. zawartego pomiędzy RUCH S.A. a organizacjami związkowymi w RUCH S.A. (podwyżka wynagrodzenia o 150 zł od 1 czerwca 2008 r. dla pracowników, których wynagrodzenie zasadnicze nie przekracza dwukrotności przeciętnego wynagrodzenia w RUCH S.A. w 2007 r. tj. kwoty 5 702 zł).

Ryzyko związane ze wzrostem konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy

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

Ryzyko związane z koncentracją dostawców i odbiorców prasy

Istnieje ryzyko spadku zrealizowanej marży w kolportażu związane z rosnącą siłą przetargową tak dostawców jak i odbiorców prasy. Wśród wydawców prasy obserwuje się znaczny poziom koncentracji: w I półroczu 2008 trzech największych wydawców osiągnęło ponad 46% udziału w rynku sprzedaży prasy w ujęciu egzemplarzowym. Najwięksi wydawcy mają silną pozycję przetargową w stosunku do kolporterów i nie można wykluczyć zwiększonej presji z ich strony na obniżkę kosztów kolportażu, co mogłoby stanowić ryzyko dla marży Spółki. Po stronie odbiorców duże sieci handlowe, zarówno wielkopowierzchniowe, jak i średniej wielkości oraz sieci impulsowe, odgrywają coraz większą rolę w sprzedaży prasy, co stwarza istotne ryzyka dla przyszłych poziomów marż kolporterów. Duże sieci żądają wysokich rabatów i opłat marketingowych, co prowadzi do bardzo agresywnej walki cenowej między kolporterami.

Ryzyko związane z likwidacją szczególnego momentu podatkowego

Istnieje 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 sporządzenia Sprawozdania Spółka może potwierdzić, iż w trakcie prowadzonych w Ministerstwie Finansów i w Sejmie prac nad projektami nowelizacji Ustawy o podatku od towarów i usług został utrzymany szczególny moment podatkowy dla rozliczania sprzedaży prasy i książek.

Ryzyko związane z opodatkowaniem prasy z dodatkami odpłatnymi

Istnieje ryzyko wynikające z wyboru w rozliczeniach sprzedaży zestawów (prasa i dodatek) wyższej stawki VAT z części wchodzących w skład zestawów, co powoduje zawyżenie podatku VAT dla prasy i skutkuje zawyżaniem tego podatku przez RUCH S.A. i pozostałych uczestników obrotu towarowego.

Po pierwszym okresie obowiązywania nowych rozliczeń w sprzedaży zestawów należy stwierdzić, że wydawcy w zasadzie nie podwyższają cen zestawów z obawy o możliwy spadek sprzedaży lub z uwagi na niższe ceny

zakupu dodatków. Skutkiem jest mniejsza marża Spółki spowodowana koniecznością zapłaty wyższego podatku VAT.

Ryzyko związane z ograniczeniami wynikającymi z przepisów antymonopolowych

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

Ryzyko związane ze spadkiem sprzedaży wyrobów tytoniowych

Istnieje ryzyko spadku liczby palaczy będące wynikiem rozwiązań prawnych ograniczających palenie, kampanii antynikotynowych oraz wzrostu ceny papierosów na skutek wzrostu stawek akcyzy. Planowane podwyżki akcyzy, które wynikają z przepisów UE wprowadzających wymóg zrównania stawek do końca 2008 r., z dużym prawdopodobieństwem spowodują dalszy 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. Dotychczas podwyżki akcyzy przekładały się na wzrost cen z kilkumiesięcznym opóźnieniem albowiem w okresie poprzedzającym przewidywane podwyżki stawki podatku akcyzowego producenci wyrobów tytoniowych w istotny sposób zwiększali produkcję, tworząc zapasy objęte opodatkowaniem akcyzowym jeszcze o niższej stawce. Tym samym wyroby te były wprowadzane na rynek już po podwyżce akcyzy, ale z oplaconą stawką niższą (jeszcze z poprzedniego okresu). Taki stan rzeczy spowodował reakcję ze strony ustawodawcy, który opracował projekt zmian przepisów dotyczących podatku akcyzowego mający na celu ograniczenie tworzenia przez firmy tytoniowe nadmiernych zapasów wyrobów tytoniowych wyprodukowanych przed podwyżką stawek podatku akcyzowego. Wprowadzenie takich ograniczeń spowoduje szybsze pojawianie się na rynku papierosów w wyższych cenach, co, jak pokazują dotychczasowe doświadczenia, może przyspieszyć dalszy spadek sprzedaży papierosów zarówno na rynku i w RUCH S.A.

Ryzyko związane ze spadkiem przychodów sprzedaży hurtowej produktów telefonii komórkowej

Istnieje ryzyko spadku sprzedaży hurtowej i marży realizowanej w segmencie sprzedaży hurtowej produktów telefonii komórkowej wynikające ze zmian w zakresie form sprzedaży produktów telefonii komórkowej (wzrost udziału doładowań elektronicznych).

Ryzyko związane z utratą sieci sprzedaży

Istnieje ryzyko dalszej utraty sieci sprzedaży wynikające przede wszystkim z rezygnacji z prowadzenia kiosków przez agentów (związanej z presją płacową w gospodarce oraz ze złym stanem technicznym punktów sprzedaży), 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. 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. Brak realizacji inwestycji ogranicza możliwość restrukturyzacji Spółki, wdrożenia nowej struktury organizacyjnej oraz dalszej redukcji zatrudnienia. Opóźnienia we wdrożeniu jednolitego systemu handlowego mogą spowodować utrudnienia w pozyskiwaniu kluczowych klientów, którzy jako warunek stawiają pełną kompleksową obsługę informatyczną.

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 związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości Spółki

Istnieje ryzyko związane z wykorzystywaniem przez Spółkę w swojej działalności nieruchomości, których stan prawny wymaga regulacji. Opisywane w poprzednich Sprawozdaniach Zarządu ryzyka dotyczące nieruchomości tzw. bilansowych zostały dzięki działaniom Zarządu zminimalizowane, sytuacja prawna większości z tych nieruchomości została już uregulowana.

W przypadku nieruchomości tzw. pozabilansowych (Spółka użytkuje te nieruchomości, prawa Spółki nie zostały ujawnione w księgach wieczystych), ryzyko dotyczy przede wszystkim możliwości utraty poszczególnych nieruchomości oraz konieczności zapłaty odszkodowań za bezumowne korzystanie z nieruchomości. Roszczenia takowe zostały już zgłoszone wobec Spółki w Zakopanem (sprawa została już zakończona polubownie) oraz we Wrocławiu (sprawa w toku).

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

„Porozumienie z dnia 13 czerwca 2005 r.” ogranicza możliwość dokonywania przez Spółkę restrukturyzacji zatrudnienia i możliwość dostosowywania jego struktury do potrzeb Spółki. Ogranicza także możliwość egzekwowania uprawnień pracodawcy polegających na przesuwaniu pracowników nieefektywnych na stanowiska pracy odpowiadające ich rzeczywistym kwalifikacjom. Zmiany struktury organizacyjnej Spółki oraz realizowany obecnie proces restrukturyzacji zatrudnienia spowodują konieczność wypłaty zwalnianym pracownikom odszkodowań. Odszkodowania te są ujęte w rezerwach utworzonych przez Spółkę. Zmiana założeń dotyczących skali lub tempa redukcji zatrudnienia i inne czynniki mogą wpłynąć na to, iż faktyczna wysokość odszkodowań lub odpraw dla zwalnianych / odchodzących pracowników może być inna niż wielkość ujęta w rezerwie.

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

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

Obecnie związki zawodowe prowadzą ze Spółką cztery spory zbiorowe pracowników reprezentowanych przez organizacje związkowe z pracodawcą. Przedmiotem sporu są w zasadniczej mierze roszczenia płacowe.

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 konsolidację funkcji biznesowych i wsparcia, standaryzację procesów oraz wdrożenie odpowiednich procedur kontrolnych.

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 55,074% 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, organizacja non-profit zrzeszająca kolporterów i 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 2008 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 2008 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 jednostkach jakimi są Oddziały. W ramach Oddziałów funkcjonują Zespoły. W strukturze organizacyjnej Spółki funkcjonuje również wyodrębniona organizacyjnie Centrala RUCH S.A.

Według stanu na dzień 30 czerwca 2008 r. w skład przedsiębiorstwa Spółki, poza Centralą Spółki, wchodziło:

- 16 Oddziałów, w tym: 14 Oddziałów regionalnych, Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy (OKDP) realizujący zadania hurtownika prasy oraz Oddział Kawiarnie utworzony w 2007 r.,
- 40 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 artykułów FMCG, sieć punktów sprzedaży detalicznej oraz kawiarnie.

Stan na dzień 30 czerwca 2008 r.:

- liczba ekspedycji - 55,
- liczba hurtowni - 161 (w tym 14 hurtowni farmaceutycznych),
- liczba punktów sprzedaży – 32 883, w tym: punkty sieci wewnętrznej 8 998 oraz punkty sieci partnerskiej 23 885,
- liczba kawiarni „i coffee” - 15 (w tym 9 otwartych).

9.3. Oddziały

Lista Oddziałów na 30 czerwca 2008 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. Oddział Kawiarnie Warszawa, ul. Wronia 23
 a ponadto
 17. 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 2008 r. wyniosła: 35.809,07 zł.

9.5. Sytuacja kadrowa Spółki

Na dzień 30 czerwca 2008 r. Spółka wg stanowisk zatrudniała 5.503 osoby. Oznacza to spadek zatrudnienia o 7 osób, czyli o ok. 0,13% w stosunku do poziomu zatrudnienia na dzień 31 grudnia 2007 r.

Zatrudnienie w RUCH S.A.	Stan na 30.06.2008 r.	Stan na 30.06.2007 r.	Zmiana 08/07	
			stan. / etaty	(%)
Zatrudnienie wg stanowisk	5 503	5 496	7	0,13%
Zatrudnienie wg etatów	5 415,800	5 394,425	21,375	0,39%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Na wzrost zatrudnienia w Spółce w ujęciu 30 czerwca 2008 r. do 30 czerwca 2007 r. wpłynęło rozpoczęcie przez Spółkę nowego rodzaju działalności tj. powstanie Oddziału Kawiarnie.

Zatrudnienie w RUCH S.A. (wg stanowisk)	Stan na 30.06.2008 r.	Stan na 30.06.2007 r.	Zmiana 08/07	
			stanowiska	(%)
Kadra kierownicza	217	171	46	26,90%
Grupa merytoryczna	537	529	8	1,51%
Grupa pomocnicza	4 317	4 346	-29	-0,66%
Grupa obsługi	417	432	-15	-3,47%
Pracownicy prowadzący PSD	15	18	-3	-16,66%
Razem	5 503	5 496	7	0,13%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Największy spadek zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie pomocniczej i obsługi. Niewielki spadek zanotowano również w grupie pracownicy prowadzący PSD.

Wzrost zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie kadra kierownicza oraz niewielki w grupie merytorycznej.

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 30.06.2008 r.		Stan na 30.06.2007 r.	
	stanowiska	(%)	stanowiska	(%)
Umowa na czas nieokreślony	5 048	91,7%	5077	92,4%
Umowa na czas określony	374	6,8%	339	6,2%
Umowa na okres próbny	81	1,5%	80	1,4%
Razem	5 503	100,0%	5 496	100,0%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Wskaźnik fluktuacji kadr za I półrocze w 2008 r. wyniósł 11,4%, natomiast za I półrocze 2007 r. wyniósł 10,2%.

Średnie zatrudnienie w RUCH S.A. (wg etatów)	I-VI 2008 r.	I-VI 2007 r.	Zmiana 08/07	
			stanowiska	(%)
Przeciętne zatrudnienie	5 421	5 394	27	0,5%
Przyjęcia	305	253	52	20,5%
Zwolnienia	316	297	19	6,4%
Wskaźnik fluktuacji	11,4%	10,2%	1,2%	11,8%

Dane zawierają członków Zarządu oraz osoby zawieszone

9.6. Sytuacja płacowa Spółki

Średnie miesięczne wynagrodzenie w Spółce za I półrocze 2008 wyniosło 3 022,55 zł, co oznacza wzrost o 12,3% w stosunku do średniego miesięcznego wynagrodzenia za I półrocze 2007 r. Wzrost wynagrodzeń spowodowany jest przede wszystkim dwukrotną podwyżką wynagrodzeń w Spółce (1 stycznia 2008 r. o 90 zł, 1 czerwca 2008 r. o 150 zł).

Średnie wynagrodzenie w RUCH S.A.	I-VI 2008 r. (zł)	I-VI 2007 r. (zł)	Zmiana 08/07	
			(zł)	(%)
Kadra kierownicza	8 275,74	8 809,36	-533,62	6,1
Grupa merytoryczna	4 671,32	4 383,26	288,06	6,6
Grupa pomocnicza	2 599,02	2 306,49	292,53	12,7
Grupa obsługi	2 512,79	2 193,82	318,97	14,5
Pracownicy prowadzący PSD	3 576,27	3 184,48	391,79	12,3
Dla całej Spółki	3 022,55	2 691,42	331,13	12,3

Dane nie zawierają wynagrodzeń Członków Zarządu

Wysokość budżetu płac w I połowie 2008 r. wyniosła 96 898 448,67 zł, w I połowie 2007 r. 86 138 599,50 zł (bez wynagrodzeń Członków Zarządu), co oznacza wzrost o 10 759 849,17 zł, tj. 12,49%.

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

Na dzień 1 stycznia 2008 r., Rada Nadzorcza RUCH S.A. VI kadencji działała w następującym składzie:

1. Robert Pietryszyn - powołany Uchwałą Nr 13 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007),
2. Paweł Śliwa - powołany Uchwałą Nr 15 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007),
3. Elżbieta Anders - powołana Uchwałą Nr 7 ZWZ RUCH S.A. z dnia 30 czerwca 2006 r. (Rep. A Nr 10138/2006),
4. Adrian Charzyński - powołany Uchwałą nr 11 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007),
5. Stanisław Konarski - powołany Uchwałą nr 12 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007),
6. Witold Rutkowski - powołany Uchwałą nr 14 NWZ RUCH S.A. z dnia 30 marca 2007 r. (Rep. A Nr 5230/2007),
7. Waldemar Tevnell - Niezależny Członek Rady Nadzorczej - powołany Uchwałą Nr 10 NWZ RUCH S.A. z dnia 5 czerwca 2007 r. (Rep. Nr A 8927/2007),

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

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

W I półroczu 2008 doszło do następujących zmian w składzie Rady Nadzorczej RUCH S.A.:

1. złożenie rezygnacji:
 - Stanisław Konarski - w dniu 14 lutego 2008 r. (bez podania przyczyn rezygnacji),
2. odwołania (bez podania przyczyn odwołania):
 - Robert Pietryszyn - odwołany Uchwałą Nr 3 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
 - Witold Rutkowski - odwołany Uchwałą Nr 4 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
 - Paweł Śliwa - odwołany Uchwałą Nr 5 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
 - Elżbieta Anders - odwołana Uchwałą Nr 6 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
3. powołania:
 - Stefan Styczyński - powołany Uchwałą Nr 7 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
 - Radosław Jasiński - powołany Uchwałą Nr 8 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),

- Agnieszka Sardecka - powołana Uchwałą Nr 9 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
- Tomasz Szanser - powołany Uchwałą Nr 10 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008),
- Grzegorz Widenka - powołany Uchwałą Nr 11 NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. (Rep. A Nr 4780/2008).

W dniu 30 czerwca 2008 r., tj. w dniu odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia RUCHY S.A., zakończyła się VI kadencja Rady Nadzorczej RUCH S.A. W związku z zakończeniem VI kadencji Rady Nadzorczej RUCH S.A., stosownie do regulacji Statutu Spółki w Spółce przeprowadzono w dniu 24 kwietnia 2008 r. wybory przedstawicieli załogi do Rady Nadzorczej RUCH S.A. VII kadencji, w wyniku których załoga wybrała: Zdzisława Hanuszewicza, Stefana Kwiatkowskiego oraz Tadeusza Lisieckiego jako przedstawicieli załogi Spółki do Rady Nadzorczej RUCH S.A. VII kadencji.

Rada Nadzorcza RUCH S.A. VII kadencji powołana została na ZWZ RUCH S.A. w dniu 30 czerwca 2008 r. (Rep. A Nr 18701/2008), w następującym składzie:

1. Agnieszka Sardecka – powołana Uchwałą Nr 30 ZWZ RUCH S.A.,
2. Adrian Charzyński - powołany Uchwałą Nr 31 ZWZ RUCH S.A.,
3. Tomasz Szanser – powołany Uchwałą Nr 32 ZWZ RUCH S.A.,
4. Radosław Jasiński – powołany Uchwałą Nr 33 ZWZ RUCH S.A.,
5. Grzegorz Widenka – powołany Uchwałą Nr 34 ZWZ RUCH S.A.,

oraz przedstawiciele pracowników:

6. Zdzisław Hanuszewicz - powołany Uchwałą Nr 35 ZWZ RUCH S.A.,
7. Stefan Kwiatkowski - powołany Uchwałą Nr 36 ZWZ RUCH S.A.,
8. Tadeusz Lisiecki – powołany Uchwałą Nr 37 ZWZ RUCH S.A.

NWZ RUCH S.A. z dnia 15 lutego 2008 r. określiło liczbę członków Rady Nadzorczej Spółki VII kadencji na 9 osób. Ze względu na brak kandydatur ZWZ RUCH S.A. nie dokonało wyboru Niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Na dzień 30 czerwca 2008 r. Rada Nadzorcza RUCH S.A. działała w następującym składzie:

1. Agnieszka Sardecka - Przewodnicząca Rady Nadzorczej
2. Tomasz Szanser - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
3. Stefan Kwiatkowski - Sekretarz Rady Nadzorczej
4. Adrian Charzyński
5. Radosław Jasiński
6. Grzegorz Widenka
7. Zdzisław Hanuszewicz
8. Tadeusz Lisiecki

10.1.2. Zmiany w składzie osób zarządzających

Na dzień 1 stycznia 2008 r. Zarząd Spółki działał w następującym składzie:

1. Adam Pawłowicz - powołany Uchwałą Nr 65/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A z dnia 22 lutego 2006 r. na stanowisko Prezesa Zarządu RUCH S.A.,
2. Cezary Klimont - powołany Uchwałą Nr 66/VI/2006 r. Rady Nadzorczej „RUCH” S.A. z dnia 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Finansowych,
4. Paweł Sobków - powołany Uchwałą Nr 67/VI/2006 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Handlu i Zarządzania Siecią,
5. Jerzy Janczak - powołany Uchwałą Nr 68/VI/2006 Rady Nadzorczej „RUCH” S.A. z dnia 22 lutego 2006 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Kolportażu i Logistyki,
6. Krzysztof Szymański - powołany Uchwałą Nr 82/VI/2006 Rady Nadzorczej „RUCH” S.A. z dnia 30 maja 2006 r., z dniem odbycia ZWZ RUCH S.A., w wyniku wyborów Członka Zarządu RUCH S.A. wybranego przez pracowników Spółki.

W I połowie 2008 r. doszło do następujących zmian w składzie Zarządu RUCH S.A.

1. odwołania (bez podania przyczyn odwołania):
 - Adam Pawłowicz - odwołany Uchwałą Nr 217/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 22 lutego 2008 r.,
 - Paweł Sobków - odwołany Uchwałą Nr 237/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 kwietnia 2008 r.,
 - Cezary Klimont - odwołany Uchwałą Nr 238/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 kwietnia 2008 r.,
 - Jerzy Janczak - odwołany Uchwałą Nr 239/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 kwietnia 2008 r.;
2. delegowania:
 - Agnieszka Sardecka Przewodnicząca Rady Nadzorczej RUCH S.A. - delegowana Uchwałą Nr 218/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 22 lutego 2008 r. do czasowego wykonywania funkcji Prezesa Zarządu Spółki na okres do dnia powołania Prezesa Zarządu RUCH S.A. (co nastąpiło w dniu 4 kwietnia 2008 r.);
3. powołania:
 - Włodzimierz Biały - powołany Uchwałą Nr 235/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 4 kwietnia 2008 r. na stanowisko Prezesa Zarządu RUCH S.A.,
 - Zdzisław Owczarek - powołany Uchwałą Nr 243/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 kwietnia 2008 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Finansowych, ze skutkiem od dnia 1 maja 2008 r.,
 - Dariusz Kołacz - powołany Uchwałą Nr 246/VI/2008 Rady Nadzorczej RUCH S.A. z dnia 5 kwietnia 2008 r. na stanowisko Członka Zarządu RUCH S.A. ds. Kolportażu i Logistyki, ze skutkiem od dnia 1 maja 2008 r.

W dniu 10 maja 2008 r. Rada Nadzorcza zmniejszyła skład Zarządu do 4 osób rezygnując z powoływania Członka Zarządu ds. Handlu i Zarządzania Siecią.

Na dzień 30 czerwca 2008 r. Zarząd RUCH S.A. działał w następującym składzie:

1. Włodzimierz Biały - Prezes Zarządu,
2. Dariusz Kołacz - Członek Zarządu ds. Kolportażu i Logistyki,
3. Zdzisław Owczarek - Członek Zarządu ds. Finansowych,
4. Krzysztof Szymański - Członek Zarządu.

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

Dane zostały zamieszczone w pkt 10 Informacji dodatkowej do Sprawozdania finansowego RUCH S.A. za I połowę roku obrotowego 2008.

11. Informacje dotyczące zarządzania finansami

11.1. Zaciągnięte przez Spółkę kredyty i pożyczki

Spółka posiada linię kredytową w rachunku bieżącym na 200 mln zł, saldo netto na dzień 30 czerwca 2008 r. wynosiło -78,97 mln zł. Spółka nie posiadała zadłużenia z tytułu kredytów inwestycyjnych.

11.2. Udzielone przez Spółkę pożyczki

W analizowanym okresie Spółka nie udzielała pożyczek.

11.3. Poręczenia i gwarancje

Według stanu na dzień 30 czerwca 2008 r. Bank Pekao S.A., z którego usług w tym zakresie korzysta Spółka, wystawił ponad 30 gwarancji zabezpieczających płatności Spółki na rzecz kontrahentów. Ogólna kwota gwarancji wyniosła 25,6 mln zł. Gwarancje dotyczą głównie zabezpieczenia płatności z tytułu zakupionych towarów oraz płatności z tytułu czynszu/dobrego wykonania umowy. 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 95,1 mln zł (stan na 30 czerwca 2008 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 pierwszym półroczu 2008 Spółka nie udzielała poręczeń lub gwarancji podmiotom trzecim, w szczególności nie udzielała takowych jednostkom powiązanym RUCH S.A.

11.4. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W analizowanym okresie sytuacja finansowa RUCH S.A. była stabilna, mimo pogorszenia wyników finansowych. Spółka nie ma żadnych problemów z płynnością, a wskaźniki finansowe wskazują na stabilną sytuację finansową. Dodatkowo Spółka nie posiada praktycznie zadłużenia długoterminowego, a wszelkie zobowiązania krótkoterminowe wynikają jedynie z bieżącej działalności operacyjnej. Obecnie nie istnieją żadne istotne ryzyka związane z obawami o zdolność wywiązywania się Spółki z zaciągniętych zobowiązań. Przewiduje się, że program restrukturyzacji zatrudnienia i realizowane inwestycje powinny w krótkim okresie przynieść wymierne korzyści finansowe i wpłynąć na poprawę wyników Spółki.

11.5. Omówienie instrumentów finansowych

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka do lokowania wolnych środków finansowych należą: obligacje korporacyjne, certyfikaty depozytowe oraz lokaty O/N (over night).

W analizowanym okresie Spółka korzystała również z linii kredytowej w rachunku bieżącym. Obecna struktura finansowania nie jest, z punktu widzenia Spółki, istotnym ryzykiem finansowym. Dodatkowo ryzyko to jest minimalizowane poprzez bilansowanie posiadanych nadwyżek finansowych z bieżącym zadłużeniem w rachunku bieżącym.

Spółka nie wykorzystuje instrumentów pochodnych ani innych instrumentów finansowych do zabezpieczenia ryzyk. 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 sporządzenia Sprawozdania, wg wiedzy Zarządu Spółki, akcjonariuszami posiadającymi akcje uprawniające do co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki byli:

- Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa, który wg wiedzy Zarządu Spółki posiadał 31 111 012 akcji (55,074% kapitału zakładowego), akcje te dają prawo do wykonywania 31 111 012 głosów na walnym zgromadzeniu (55,074% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu),
- Mennica Polska S.A., która wg wiedzy Zarządu Spółki (stan na dzień 14 sierpnia 2008 r. tj. na dzień ustalenia prawa do dywidendy) posiadała 3 262 045 akcji (5,774% kapitału zakładowego), akcje te dają prawo do wykonywania 3 262 045 głosów na walnym zgromadzeniu (5,774% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu).

Pozostali akcjonariusze, na dzień sporządzenia Sprawozdania, posiadali łącznie 22 116 873 akcji (39,152% kapitału zakładowego), akcje te dają prawo do wykonywania 22 116 873 głosów na walnym zgromadzeniu (39,152% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu). Według wiedzy Zarządu Spółki aktualnie żaden z pozostałych akcjonariuszy nie posiada bezpośrednio lub pośrednio akcji uprawniających do co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Zbycie akcji przez Skarb Państwa

W wyniku realizacji przez Spółkę procesu nieodpłatnego zbycia akcji na rzecz osób uprawnionych na podstawie Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji, Skarb Państwa w wykonaniu ponad 9,4 tys. umów nieodpłatnego zbycia akcji, zbył w sierpniu i wrześniu 2008 r. na rzecz osób uprawnionych łącznie 4 236 415 akcji serii B RUCH S.A. (7,5% kapitału zakładowego) dających prawo do wykonywania 4 236 415 głosów na walnym zgromadzeniu (7,5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu). Spółka informowała o zbyciu przez Skarb Państwa akcji (ponad 1% ogólnej liczby głosów) w raportach bieżących nr 50/2008 (zbycie 4,63%) i 51/2008 (zbycie 2,12%) z dnia 11 września 2008 r.

Stosownie do art. 38 ust. 3 i 4 Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji akcje będące przedmiotem umów nieodpłatnego zbycia na rzecz uprawnionych osób objęte są dwuletnim (w przypadku akcji zbytych członkom Zarządu - trzyletnim) ustawowym ograniczeniem zbywalności, którego termin w przypadku RUCH S.A. biegnie od dnia zbycia pierwszych akcji RUCH S.A. na zasadach ogólnych przez Skarb Państwa tj. od dnia 8 czerwca 2007 r. (zbycie akcji na rzecz Kompania Węglowa S.A.). Akcje RUCH S.A. udostępnione nieodpłatnie przez Skarb Państwa uprawnionym osobom nie zostały wprowadzone do obrotu na GPW w Warszawie S.A.

12.2. Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Na dzień sporządzenia Sprawozdania, wg wiedzy Zarządu Spółki następujący członkowie Rady Nadzorczej Spółki posiadali akcje RUCH S.A.

1. Zdzisław Hanuszewicz - 887 akcji nabytych nieodpłatnie od Skarbu Państwa w dniu 29 sierpnia 2008 r.
2. Stefan Kwiatkowski - 887 akcji nabytych nieodpłatnie od Skarbu Państwa w dniu 28 sierpnia 2008 r.
3. Tadeusz Lisiecki - 887 akcji nabytych nieodpłatnie od Skarbu Państwa w dniu 28 sierpnia 2008 r.

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

13. Istotne wydarzenia, które miały miejsce po 30 czerwca 2008 r.

W ocenie Zarządu Spółki od dnia 30 czerwca 2008 r. do dnia sporządzenia Sprawozdania nie nastąpiły w Spółce istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki, za wyjątkiem niżej wskazanych.

„Programu restrukturyzacji zatrudnienia w RUCH S.A.”

W dniu 18 lipca 2008 r. przyjął założenia „Programu restrukturyzacji zatrudnienia w RUCH S.A.”. Projekt Programu, stosownie do regulacji prawnych został skierowany do konsultacji z Radą Pracowników RUCH S.A. oraz z zakładowymi organizacjami związkowymi funkcjonującymi w RUCH S.A. W trakcie ponad 30-dniowych konsultacji nie doszło do zawarcia porozumienia z zakładowymi organizacjami związkowymi funkcjonującymi w RUCH S.A. dlatego też w dniu 1 września 2008 r. Zarząd Spółki przyjął „Regulamin zwolnień grupowych w RUCH S.A.”. Regulamin zgodnie ze stosownymi regulacjami prawa, będzie stanowił podstawę do realizacji zwolnień grupowych.

Regulamin zakłada redukcję zatrudnienia w RUCH S.A. o maksymalnie 570 osób (ok. 10% zatrudnionych). Wypowiedzenia umów o pracę rozpoczną się od dnia 25 września 2008 r. Łączny koszt realizacji Programu wyniesie ok. 33,9 mln zł (odprawy pieniężne, odszkodowania dla osób objętych gwarancjami zatrudnienia z „Porozumienia z dnia 13 czerwca 2005 r.”). Redukcja zatrudnienia powinna przynieść oszczędności rządu 2,2 mln zł miesięcznie począwszy od listopada 2008 r.

Na koszty realizacji Programu Spółka utworzyła wcześniej stosowną rezerwę.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 47/2008 z dnia 18 lipca 2008 r. oraz nr 49/2008 z dnia 1 września 2008 r.)

Realizacja procesu nieodpłatnego udostępniania akcji

W sierpniu i wrześniu 2008 r. Spółka przeprowadziła proces nieodpłatnego udostępniania akcji RUCH S.A. na podstawie Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji, łącznie udostępniono 4 236 415 akcji serii B na rzecz ponad 9,4 tys. osób uprawnionych do ich nabycia. Akcje RUCH S.A. udostępnione nieodpłatnie przez Skarb Państwa uprawnionym osobom nie zostały wprowadzone do obrotu na GPW w Warszawie S.A. Akcje te, stosownie do art. 38 ust. 3 i 4 Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji objęte są dwuletnim (w przypadku akcji zbytych członkom Zarządu - trzyletnim) ustawowym ograniczeniem zbywalności, którego termin w przypadku RUCH S.A. biegnie od dnia 8 czerwca 2007 r.

Warszawa, dnia 24 września 2008 r.