

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za I półrocze 2010

I. WSTĘP

Spółka w I połowie 2010 r. poprawiła wynik na poziomie zysku operacyjnego o 12,6 mln zł w stosunku do I połowy 2009 r. Poprawa wyniku jest efektem istotnej obniżki kosztów, głównie kosztów osobowych (restrukturyzacja zatrudnienia) i handlowych (renegocjacja umów).

Od maja 2010 r., gdy doszło do zmiany Zarządu Spółki, położono istotny nacisk na działania prosprzedażowe oraz na obniżkę kosztów handlowych. Spółka negocjuje z dostawcami produktów i usług celem uzyskania korzystniejszych warunków współpracy, w szczególności warunków finansowych. Nowy Zarząd zdecydował także o kontynuacji procesu zwolnień grupowych w Spółce, co pozwoli ograniczyć zatrudnienie o dalsze kilkaset osób. W ocenie Zarządu Spółki sytuacja ekonomiczno-finansowa Spółki w drugiej połowie 2010 r. powinna ulegać stopniowej poprawie wskutek pozytywnych efektów realizowanych działań, szczególnie związanych z działaniami prosprzedażowymi.

Istotnym faktem jaki powinni brać inwestorzy oceniając bieżącą sytuację Spółki oraz jej perspektywę, jest fakt dojścia do porozumienia pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa, posiadającym pakiet kontrolny RUCH S.A., a potencjalnym inwestorem strategicznym - firmą Lurena Investments Sp. z o.o. W konsekwencji zostało ogłoszone wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji RUCH S.A., na które to wezwanie odpowiedział Skarb Państwa, zapisując się na sprzedaż akcji RUCH S.A. Zakończenie zapisów i ewentualna transakcja przypada w połowie września 2010 r., wtedy może także dojść do zmiany kontroli nad RUCH S.A.

II. ZASADY PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Sprawozdanie za okres od 1 stycznia 2010 r. do 30 czerwca 2010 r. oraz zakres informacji zawartych w tymże sprawozdaniu Spółka przygotowała zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości z dnia 24 września 1994 r. oraz rozporządzeń stanowiących akty wykonawcze do ww. ustawy.

Szczegółowy opis zasad rachunkowości stosowany przez Spółkę został przedstawiony w prospekcie emisyjnym. Dane finansowe zostały zaprezentowane w sposób zapewniający ich porównywalność zgodnie z przyjętą w Spółce polityką rachunkowości.

III. ZASADY PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA ZARZĄDU

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za I półrocze 2010 zostało sporządzone zgodnie z §89 ust. 1 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. 33, poz. 259).

IV. RYZYKA I ZAGROŻENIA DO KOŃCA 2010

Spśród czynników ryzyka i zagrożeń możemy wyróżnić następujące grupy:

- związane z czynnikami makroekonomicznymi (ogólną kondycją polskiej gospodarki, poziomem produktu krajowego brutto, poziomem inflacji, stopą bezrobocia, poziomem zamożności społeczeństwa, presją płacową w gospodarce, poziomem kursu złotego w stosunku do EUR i USD, poziomem stóp procentowych),
- związane ze zmianami i interpretacją przepisów prawa (prawa podatkowego, przepisów emerytalnych, przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, projektami ograniczeń w możliwości ekspozycji wyrobów tytoniowych, podwyżki stawek podatku VAT),
- związane z rynkiem prasy (dalszego spadku sprzedaży prasy, spadku cen prasy i zmiany częstotliwości ukazywania się czasopism, zbyt niskiej ceny prasy, spadku ilości serii wydawniczych oraz odstąpienia wydawców od dołączania do prasy dodatków (w tym o charakterze gadżetów), wzrostu konkurencji na rynku dystrybucji hurtowej prasy, koncentracji odbiorców prasy, rozwiązania umów znaczących lub istotnych z wydawcami prasy, zmian kanałów sprzedaży prasy i rozwojem nowoczesnych form sprzedaży, sposobu obliczania podatku VAT przy sprzedaży wydawnictw z dodatkami, wzrostu cen paliw i transportu, wzrostu „szarej strefy” w sprzedaży prasy),
- związane ze sprzedażą FMCG (spadku sprzedaży wyrobów tytoniowych, spadku sprzedaży pozostałych artykułów o znacznym udziale w sprzedaży Spółki, wzrostu konkurencji w handlu detalicznym i hurtowym FMCG, ograniczonej ważności banderol na wyroby tytoniowe, roszczeń ze strony dostawców artykułów FMCG i OTC, rozwiązania umów znaczących lub istotnych z dostawcami, spadku przychodów i marż na sprzedaży produktów telefonii komórkowej, braku jednolitego narzędzia informatycznego do zarządzania procesami logistycznymi w obrocie FMCG),
- związane z siecią sprzedaży (utruty bądź zwiększenia kosztów z tytułu praw do gruntów lub lokali, w których znajdują się punkty sprzedaży, niekontrolowanego zmniejszania się sieci sprzedaży, braku jednolitych narzędzi informatycznych do zarządzania sprzedażą, nieszczelności sieci detalicznej, umieszczania na paragonach fiskalnych grup towarów),
- związane z procesami zachodzącymi w Spółce (wdrożeń systemów i technologii informatycznych, kontroli nad rozproszoną strukturą organizacyjną Spółki, opóźnienia realizacji inwestycji, restrukturyzacji zatrudnienia),
- związane z technologiami informatycznymi (zapełniania się modułów kas fiskalnych, wykorzystywania starych technologii, wykorzystywania aplikacji powstałych bez zachowania procedur i standardów rozwoju systemów informatycznych, systemu ochrony bezpieczeństwa),
- związane z nieregulowanym stanem prawnym części nieruchomości oraz z roszczeniami wobec 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.”, wypowiedzenie „Porozumienia z dnia 28 czerwca 2007 r.”, spory z pracownikami, spory zbiorowe, utraty kadr, braku jednolitego regulaminu pracy, zagrożenia akcją strajkową),
- pozostałe ryzyka (zmiany kontroli nad Spółką, zmian kadry zarządzającej i menedżerskiej, ograniczeń wynikających z przepisów antymonopolowych, stosowanej polityki rachunkowości, procesu rejestracji znaku towarowego słownego „i COFFEE”, postępowania dotyczącego sprawy Qiosk Investments S.A., przekroczeń dopuszczalnych norm hałasu).

W opinii Zarządu Spółki, na chwilę obecną, najistotniejsze z powyższych czynników ryzyka i zagrożeń mogące wystąpić do końca roku 2010 to:

Ryzyka związane z czynnikami makroekonomicznymi:

Ryzyko związane z podstawowymi czynnikami makroekonomicznymi

Istnieje ryzyko związane z podstawowymi czynnikami makroekonomicznymi: ogólną kondycją polskiej gospodarki, poziomem polskiego PKB, poziomem inflacji, stopą bezrobocia, poziomem zamożności społeczeństwa. Niekorzystne zmiany któregośkolwiek z tych czynników – a więc pogorszenie koniunktury gospodarczej, spadek PKB, wzrost inflacji, wzrost bezrobocia czy też zubożenie społeczeństwa mogą mieć negatywny wpływ na poziom sprzedaży (w szczególności prasy i wyrobów tytoniowych) oraz uzyskiwanej marży handlowej.

Ryzyko walutowe związane z poziomem kursu PLN w stosunku do EUR i USD

Istnieje ryzyko związane ze spadkiem wartości złotego w stosunku do walut obcych, w szczególności do EUR i USD. Spółka rozwija sieć sprzedaży (salony prasowe, kawiarnie „i COFFEE”) w centrach handlowych, przy lotniskach oraz w prestiżowych miejscach dużych miast (główne ulice handlowe, rynki miast etc.). Czynsze (oraz inne opłaty uiszczane na rzecz wynajmujących) w większości nowootwieranych punktów sprzedaży są określone w walutach obcych (zazwyczaj w EUR lub USD). Spadek wartości złotego niekorzystnie wpływa na poziom kosztów wynajmu takich lokali, co negatywnie wpływa na wyniki Spółki. Umowy najmu są z reguły umowami długoterminowymi (w tym na czas określony) i Spółka ma ograniczoną możliwość renegotjacji warunków umów, w tym poziomu czynszów i innych opłat.

Ryzyko wzrostu kosztu pieniądza (poziomu stóp procentowych)

Istnieje ryzyko związane ze wzrostem kosztu pieniądza wynikającym z niekorzystnej koniunktury na rynkach finansowych i obserwowanego w gospodarce wzrostu poziomu stóp procentowych, w tym oprocentowania kredytów komercyjnych. RUCH S.A. posiada co prawda istotne zasoby kapitału, jednak długookresowe cele inwestycyjne, w szczególności związane z rewaloryzacją sieci logistyki kolportażu i handlu FMCG, wymagają mogą znacznych środków finansowych. W przypadku gdyby zasoby RUCH S.A. były niewystarczające do samodzielnego sfinansowania inwestycji, wzrosłoby koszt inwestycji i spadłaby ich rentowność.

Ryzyka związane ze zmianami prawa:**Ryzyko związane z projektami ograniczeń w możliwości ekspozycji wyrobów tytoniowych**

Istnieje ryzyko związane z przygotowywanymi przez Ministerstwo Zdrowia projektami zmiany Ustawy o ochronie zdrowia przed następstwami używania tytoniu i wyrobów tytoniowych. Projektowane zmiany miałyby wprowadzić rodzaj zakazu „informacji o wyrobach tytoniowych” w punktach sprzedaży detalicznej, jak również zobowiązać sprzedawców do usunięcia papierosów z widocznych miejsc w punktach sprzedaży. Wprowadzenie takich rozwiązań istotnie ograniczyłoby możliwość ekspozycji wyrobów tytoniowych co mogłoby spowodować spadek sprzedaży papierosów oraz spadek przychodów okołosprzedażowych Spółki (ekspozycje, wystawki).

Ryzyko związane z podwyżkami stawek podatku VAT

Istnieje ryzyko związane z przygotowywanymi przez Rząd podwyżkami stawek podatku VAT. Wzrost podstawowych stawek VAT może spowodować podwyżki cen dla konsumentów i spadek popytu.

Ryzyko związane ze zmianą prawa w zakresie obrotu wyrobami tytoniowymi

Istnieje ryzyko związane z niżej opisanymi zmianami w zakresie regulacji prawnych dotyczących obrotu wyrobami tytoniowymi. Zmiany te mogą spowodować dalszy spadek sprzedaży wyrobów tytoniowych.

W dniu 15 listopada 2010 r. wchodzi w życie zmiany do ustawy o ochronie zdrowia przed następstwami używania tytoniu i wyrobów tytoniowych, które dotyczą między innymi:

- **zakazu sprzedaży wyrobów tytoniowych do konsumenta poniżej ceny wydrukowanej na opakowaniu jednostkowym**

Zakaz sprzedaży poniżej ceny nadrukowanej oznacza, że finalnemu konsumentowi (osobie fizycznej, niebędącej przedsiębiorcą, która nabywa wyroby tytoniowe na własne potrzeby tj. nie w związku z działalnością zawodową lub/i dalszą odsprzedażą) nie można sprzedawać wyrobów tytoniowych poniżej ceny nadrukowanej na paczce. Dotyczy to wszystkich podmiotów dokonujących sprzedaży wyrobów tytoniowych, jeśli mają do czynienia ze sprzedażą do konsumenta (również tych, które prowadzą jednocześnie sprzedaż hurtową i detaliczną). Powyższy zakaz nie obejmuje sprzedaży wyrobów tytoniowych przez producentów do hurtowników oraz przez hurtowników do detalistów. Kontrola wykonania powyższych obowiązków może być przeprowadzona przez Inspekcję Handlową. Sprzedawca powinien liczyć się z tym, że na wypadek kontroli z Inspekcji Handlowej może zostać zobowiązany do wykazania, że wyroby tytoniowe, które zbył poniżej ceny nadrukowanej na paczce, nie zostały sprzedane konsumentowi. Dokumentem rozliczeniowym, który potwierdza sprzedaż do przedsiębiorcy jest faktura VAT (w odróżnieniu od paragonu, który nie spełnia takiej funkcji). W przypadku ofert specjalnych polegających na oferowaniu konsumentowi wyrobu tytoniowego wraz z dodatkową drugą paczką lub zapalniczką cena takiego zestawu musi być wydrukowana na jego opakowaniu. Wcześniejsza zmiana ustawy wprowadzała zakaz sprzedaży powyżej ceny nadrukowanej, tak więc od 15 listopada 2010 r. obowiązuje ściśle nadrukowana cena sprzedaży detalicznej.

– **zakazu eksponowania w punkcie sprzedaży przedmiotów imitujących opakowania wyrobów tytoniowych**

Zakaz oznacza, iż w punkcie sprzedaży mogą być eksponowane jedynie oryginalne opakowania wyrobów tytoniowych (a nie ich imitacje). Powyższy zakaz nie dotyczy umieszczania wizerunków paczek na materiałach stanowiących informację o produkcie umieszczaną w punkcie sprzedaży.

– **zakazu sprzedaży detalicznej wyrobów tytoniowych w systemie samoobsługowym, z wyjątkiem sklepów wolnocłowych**

Zakaz sprzedaży wyrobów tytoniowych w systemie samoobsługowym oznacza, że wyroby te mogą być sprzedawane tylko za pośrednictwem sprzedawcy, a konsument nie ma możliwości bezpośredniego pobrania produktu z półki sklepowej. Spod zakazu wyłączone są jedynie punkty sprzedaży w strefach wolnocłowych.

– **obowiązku umieszczania w punkcie sprzedaży informacji o zakazie sprzedaży wyrobów tytoniowych osobom niepełnoletnim**

Nowa ustawa nakłada obowiązek umieszczenia w punkcie sprzedaży widocznej i czytelnej informacji o zakazie sprzedaży wyrobów tytoniowych osobom do lat 18. Dotychczas informacje podobnej treści były umieszczane dobrowolnie w punktach sprzedaży.

– **zakazu palenia w lokalach gastronomiczno-rozrywkowych**

Co do zasady, lokale gastronomiczno-rozrywkowe będą objęte zakazem palenia. Sprzedaż wyrobów tytoniowych w lokalach gastronomiczno-rozrywkowych jest nadal dozwolona.

Ryzyka związane z rynkiem prasy:

Ryzyko spadku sprzedaży prasy

Istnieje ryzyko związane z dalszym spadkiem sprzedaży prasy w Polsce. Z uwagi na globalny kryzys finansowy, który negatywnie wpływa na czytelnictwo prasy oraz wysokość przychodów osiąganych przez wydawców z ogłoszeń i reklam zamieszczanych w prasie, istnieje ryzyko dalszego spadku sprzedaży prasy w Polsce. Należy podkreślić, iż większe niż oczekiwano spadki sprzedaży prasy w Polsce w latach 2008 i 2009, w szczególności w grupie dzienników, osłabiły pozycję zarówno dystrybutorów prasy jak i wydawców.

Dotychczasowa ewolucja nakładów prasy w Polsce, a także doświadczenia z rozwoju rynków europejskich pozwalają wnioskować, że sprzedaż prasy będzie w cyklach rocznych w niewielkim stopniu wartościowo maleć. Nie można jednak wykluczyć zdarzeń, które mogą spowodować dalszy istotny spadek sprzedaży prasy. Zmiany na rynku mediów, wprowadzenie na szerszą skalę nowych rozwiązań technologicznych, dalszy rozwój mediów elektronicznych oraz telewizji i Internetu, ale również dekoniunktura gospodarcza i zubożenie społeczeństwa mogą wpłynąć na dalszy spadek czytelnictwa prasy oraz spadek wpływów z reklamy w prasie, a w konsekwencji spowodować dalszy spadek nakładów i sprzedaży, co negatywnie wpływa zarówno na sprzedaż jak i marże RUCH S.A. Biorąc pod uwagę trwający nadal kryzys gospodarczy w najbliższym okresie można oczekiwać dalszego spadku sprzedaży dzienników między innymi z powodu połączenia dzienników: „Gazeta Prawna” oraz „Dziennik” (obecnie w ich miejsce ukazuje się jeden tytuł: „Dziennik. Gazeta Prawna”) oraz w mniejszym stopniu zaprzestania ukazywania się dziennika „Trybuna”. Do spadku sprzedaży czasopism (w ujęciu wartościowym) może dojść na skutek konkurencyjnego obniżania cen czasopism i zmniejszania częstotliwości ich publikacji przez wydawców.

Ryzyko związane z koncentracją odbiorców prasy

Istnieje ryzyko spadku marży w kolportażu związane z rosnącą pozycją odbiorców prasy. Duże sieci handlowe, odgrywając coraz większą rolę w sprzedaży prasy, oczekują większych rabatów czy opłat marketingowych, jak również wdrażania nowoczesnych systemów rozliczeń, co może doprowadzić do obniżenia marż handlowych RUCH S.A. oraz wzrostu kosztów obsługi tych klientów.

Ryzyko związane ze zmianami kanałów sprzedaży prasy

Istnieje ryzyko związane ze zmianami kanałów sprzedaży prasy. Rozwój nowoczesnych form sprzedaży, w tym nowoczesnych salonów prasowych, sieci handlowych (wielko- i średnioformatowych), sieci sklepów osiedlowych oraz sieci sklepów przy stacjach paliw, prowadzi do powstania zagrożenia dla sprzedaży prasy w wolnostojących kioskach – stanowiących nadal główną część sieci detalicznej RUCH S.A. Aby przeciwdziałać temu zagrożeniu, RUCH S.A. rozbudowuje własną sieć salonów prasowych, modernizuje kioski i aktywnie pozyskuje sieć partnerską, w tym duże sieci handlowe.

Istnieje także ryzyko rozpowszechnienia się alternatywnych kanałów dystrybucji prasy, w tym np. dedykowanych przeglądarek czy portali internetowych.

Ryzyka związane ze sprzedażą artykułów FMCG

Ryzyko związane ze spadkiem przychodów i marż na sprzedaży produktów telefonii komórkowej

Istnieje ryzyko spadku przychodów i marż RUCH S.A. na sprzedaży produktów telefonii komórkowej (w tym doładowań kart pre-paid i starterów) związane ze: zmianą struktury sprzedaży (wzrost sprzedaży doładowań elektronicznych kosztem doładowań fizycznych), wojną cenową pomiędzy operatorami (obniżka cen połączeń) oraz zmianami warunków finansowych współpracy wprowadzanych przez firmy telekomunikacyjne (obniżenie rabatów dla dystrybutorów). Obserwowana w ostatnim okresie wojna cenowa i obniżanie cen połączeń przez operatorów telefonii komórkowej może prowadzić do spadku sprzedaży (mniejsza wartość doładowań przy tym samym wolumenie) i marż uzyskiwanych przez RUCH S.A. Od początku 2009 r. operatorzy telefonii komórkowej wprowadzają niekorzystne dla dystrybutorów zmiany w warunkach finansowych współpracy przy dystrybucji produktów telefonii komórkowej (w tym doładowań kart pre-paid i starterów). Zmiany dotyczą m.in. obniżki prowizji (rabatów) należnych dystrybutorom, co może spowodować zmniejszenie rentowności sprzedaży, a w przypadku niezgodnienia warunków także ograniczenie oferty i zmniejszenie sprzedaży. RUCH S.A. jest świadom istnienia opisanego ryzyka i w celu minimalizacji negatywnych jego skutków podjął działania polegające na uruchomieniu Centralnego Magazynu Kodów, co poza optymalizacją zapasu, pozwoli wprowadzić na rynek do sieci partnerskiej dodatkowe terminale, a tym samym poprawić rentowność.

Ryzyko związane ze zmianami kanałów dystrybucji artykułów FMCG o znacznym udziale w sprzedaży RUCH S.A.

Istnieje ryzyko związane ze zmianami kanałów dystrybucji FMCG o znacznym udziale w sprzedaży RUCH S.A. Sprzedaż doładowań kart pre-paid (kart zdrapek) oraz biletów komunikacji miejskiej (w formie klasycznego biletu do skasowania) stanowi istotną część przychodów RUCH S.A., zarówno w sprzedaży detalicznej, jak i hurtowej. W związku z rozpowszechnianiem się bardziej efektywnych kosztowo rozwiązań, które polegają na zastępowaniu niektórych produktów ich elektronicznym odpowiednikiem (doładowania elektroniczne, bilety w formie kart miejskich doładowywanych elektronicznie) istnieje ryzyko spadku sprzedaży tych produktów w sieci detalicznej oraz hurtowej RUCH S.A. Spowoduje to spadek marży, bowiem marża w przypadku doładowań elektronicznych jest zazwyczaj niższa i jest dzielona z dostawcami rozwiązań technologicznych i łączy teleinformatycznych. RUCH S.A. wprowadzał i cały czas sukcesywnie wprowadza terminale służące do transakcji elektronicznych. Dotyczy to jednak tych PSD, dla których jest to uzasadnione wielkością sprzedaży. Nie ma jednak pewności, jak szybko będzie postępował dalszy zanik dotychczasowych form sprzedaży oraz jak kształtować się będzie przyszła marża ze sprzedaży elektronicznej. Alternatywne sposoby sprzedaży doładowań kart pre-paid (Internet, bankomaty) oraz sprzedaż biletów komunikacji miejskiej w formie elektronicznej mogą zmniejszać częstotliwość zakupów dokonywanych przez klientów w PSD RUCH S.A., co może mieć wpływ na spadek sprzedaży innych produktów.

Ryzyko związane ze wzrostem konkurencji w handlu detalicznym i hurtowym FMCG

Istnieje ryzyko związane z wzrostem konkurencji w handlu detalicznym i hurtowym FMCG. Rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży detalicznej (sklepów średnio- i wielkopowierzchniowych, sklepów osiedlowych typu „convenience”, sklepów przy stacjach paliw) odbiera w ocenie RUCH S.A. część dotychczasowych klientów wolnostojącym PSD RUCH S.A. (tzw. kioskom). Dalszy rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży detalicznej, zwłaszcza sieci sklepów osiedlowych, będzie negatywnie wpływał na poziom sprzedaży detalicznej w PSD RUCH S.A., a tym samym na rentowność tych punktów.

Ta sama tendencja niesie ze sobą ryzyko dla pozycji RUCH S.A. w handlu hurtowym: spadek rentowności kiosków i małych sklepów będących klientami hurtowymi RUCH S.A. z jednej strony i rosnąca pozycja przetargowa sieci małych i średnich sklepów tworzących grupy zakupowe z drugiej strony, mogą niekorzystnie wpłynąć na wyniki RUCH S.A. Dodatkowo, postępuje koncentracja na rynku sprzedaży hurtowej FMCG oraz rozwój modelu obsługi klienta polegający na sprzedaży z dostawą. Oba zjawiska prowadzą do wzrostu konkurencji w branży. RUCH S.A. uwzględnia to ryzyko w swych działaniach – konsoliduje bądź likwiduje nierentowne hurtownie, uatrakcyjnia asortyment oraz rozwija aktywną sprzedaż.

Ryzyka związane z siecią sprzedaży:

Ryzyko związane z niekontrolowanym zmniejszeniem sieci sprzedaży

Istnieje ryzyko niekontrolowanego zmniejszania sieci sprzedaży wynikające przede wszystkim z pogłębiającego się kryzysu i spadku sprzedaży prasy, wyrobów tytoniowych oraz niższych marż na sprzedaży doładowań kart pre-paid, co w konsekwencji wpływa na spadek rentowności prowadzonej działalności i rezygnację z utrzymywania nierentownej sieci. Dodatkowo działania samorządów miast w zakresie rewitalizacji centrów miejskich skutecznie ograniczają rozwój i utrzymywanie obiektów małej infrastruktury (kiosków). 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 brakiem jednolitych narzędzi informatycznych do zarządzania sprzedażą

Istnieje ryzyko związane z brakiem jednolitych narzędzi informatycznych do zarządzania sprzedażą w sieci własnej co uniemożliwia dokonanie rzeczywistej oceny procesów zachodzących w punktach sprzedaży, począwszy od składania zamówień poprzez ich realizację aż do ustalenia poziomu zapasów i rotacji poszczególnych towarów. Ryzyko to ogranicza skuteczność działań prosprzedażowych w sieci własnej.

Ryzyko związane z utratą bądź zwiększeniem kosztów z tytułu praw do gruntów lub lokali, w których znajdują się PSD

Istnieje ryzyko związane z utratą bądź zwiększeniem kosztów z tytułu praw do gruntów lub lokali, w których znajdują się PSD RUCH S.A. Miasta i gminy, które są właścicielami wielu gruntów i lokali, w których mieszczą się punkty sprzedaży sieci wewnętrznej RUCH S.A., mogą zmienić koncepcję wykorzystania gruntu lub lokalu, lub istotnie podnieść opłaty za użytkowanie, czyniąc PSD nierentownym. W szczególności do utraty przez RUCH S.A. lokalizacji może dojść w przypadku rewitalizacji centrów miast, gdzie częstokroć zdaniem władz samorządowych nie ma już miejsca dla obiektów małej architektury (w tym kiosków). RUCH S.A. czyni starania, by nowe formaty kiosków odpowiadały oczekiwaniom miast, jednak z uwagi na uwarunkowania i koszty tego typu rozwiązań ich skuteczność jest ograniczona.

Ryzyko związane z „nieszczelnością” sieci detalicznej RUCH S.A.

Istnieje ryzyko związane z kilkoma zjawiskami określanymi przez RUCH S.A. jako „nieszczelność” sieci detalicznej.

Istnieje ryzyko, iż w niektórych PSD RUCH S.A. może dochodzić do sprzedaży towarów nielegalnego pochodzenia (przede wszystkim wyrobów tytoniowych bez znaku akcyzy). Taka działalność, o ile zostałaby rzeczywiście stwierdzona, narażałaby osoby prowadzące PSD (najemców) na odpowiedzialność karnoskarbową, ale mogłaby mieć także negatywny wpływ na wizerunek RUCH S.A. oraz na poziom sprzedaży RUCH S.A.

Istnieje ryzyko, iż w sieci wynajmowanej RUCH S.A. dochodzi do sprzedaży legalnych produktów niezakupionych w hurtowniach RUCH S.A., co jest niezgodne ze zobowiązaniami najemców wobec RUCH S.A. Ryzyko RUCH S.A. polega na utracie części potencjalnych przychodów ze sprzedaży artykułów FMCG.

Istnieje ryzyko, iż w sieci własnej RUCH S.A. niektórzy prowadzący PSD ewidencjonują sprzedaż prasy podczas gdy faktycznie dochodzi do zakupu produktu FMCG przez klienta. Wynagrodzenie najemcy ze sprzedaży prasy jest wyższe niż ze sprzedaży artykułów FMCG. Ryzyko RUCH S.A. polega na utracie marży oraz niezgodności stanu produktów z ewidencją. Dodatkowo, ponieważ obie grupy produktów obłożone są inną stawką podatku VAT, zachodzi ryzyko roszczeń Skarbu Państwa w stosunku do prowadzących PSD z tytułu naruszenia przepisów karno-skarbowych. Taka działalność prowadzących punkty sprzedaży mogłaby, w przypadku jej stwierdzenia, narażać ich na odpowiedzialność karnoskarbową i mogłaby mieć negatywny wpływ na wizerunek RUCH S.A.

RUCH S.A. sukcesywnie przeprowadza działania polegające na inwentaryzacji losowo wybranych punktów sprzedaży sieci własnej. W przypadku wykrycia nieprawidłowości, RUCH S.A. korzysta z prawa nałożenia na prowadzącego PSD kary umownej oraz prawa do rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym. Zminimalizowanie powyższych ryzyk nastąpi po wdrożeniu jednolitych narzędzi informatycznych do zarządzania handlem FMCG i siecią sprzedaży.

Ryzyko związane z umieszczaniem na paragonach fiskalnych grup towarów

Istnieje ryzyko związane z zamieszczaniem w sieci własnej RUCH S.A. na paragonach fiskalnych jedynie grup towarów. W związku z niejednorodnym interpretowaniem przepisów prawa przez poszczególne urzędy skarbowe, miały miejsce sporadyczne przypadki nakładania na najemców mandatów za brak wyszczególniania na paragonach fiskalnych towarów o podobnej nazwie, np. gazet. Mandaty opiewają na kwotę do 500 zł. Niektóre urzędy kontroli skarbowej karzą kioskarzy za to, że na paragonach nie są wyszczególnione tytuły prasowe

z określeniem dla każdego z nich stawki podatku. RUCH S.A. stoi na stanowisku, że na paragonach należy umieścić nazwy zaczerpnięte z Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU), a co za tym idzie, że stosowane przez Spółkę na paragonach fiskalnych nazwy towarów spełniają wymogi stawiane przepisami prawa.

W dniu 20 lipca 2005 r. jeden z urzędów skarbowych uznał, że na paragonie musi być drukowana nazwa własna towaru lub usługi, a umieszczanie oznaczenia grupy towarów, np. „gazeta”, lub symbolu PKWiU jest niedopuszczalne. RUCH S.A. odwołał się od tej decyzji, podnosząc, że stosowanie przez RUCH S.A. na paragonach fiskalnych nazw pochodzących z obowiązującej klasyfikacji statystycznej, do której odwołuje się Ustawa o podatku od towarów i usług, jest w pełni zgodne z prawem. W sprawie tej postępowanie nie zostało jeszcze zakończone (w dniu 3 października 2008 r. WSA wydał wyrok oddalający skargę RUCH S.A.; w grudniu 2008 r. RUCH S.A. złożył skargę kasacyjną do NSA), istnieje jednak ryzyko, iż ostateczne rozstrzygnięcie będzie niekorzystne dla RUCH S.A.

Niezależnie od opisanych powyżej działań prawnych RUCH S.A. zamierza wdrożyć centralny system zarządzania sprzedażą, co umożliwi wyszczególnienie na paragonie fiskalnym tytułów sprzedawanych wydawnictw.

Ryzyka związane z nieruchomościami RUCH S.A.

Ryzyka związane z roszczeniami wobec części nieruchomości RUCH S.A.

Istnieją ryzyka związane z wykorzystywaniem przez RUCH S.A. w swojej działalności nieruchomości, do których roszczenia zgłaszane są przez podmioty trzecie. Ryzyka związane z takimi roszczeniami polegają na: braku możliwości swobodnego dysponowania nieruchomością, możliwej utracie nieruchomości oraz możliwej wypłacie odszkodowań za bezumowne korzystanie z nieruchomości. Ryzyka te objawiają się także w kosztach jakie ponosi RUCH S.A. celem sanowania tego stanu. W stosunku do niektórych nieruchomości należących do RUCH S.A. toczą się postępowania, których wynik może mieć wpływ na prawa RUCH S.A. do posiadanych przez niego nieruchomości.

Ryzyka związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości RUCH S.A.

Istnieje ryzyko związane z nieuregulowanym stanem prawnym części nieruchomości RUCH S.A. Inwestorzy powinni wziąć pod uwagę, iż RUCH S.A. w swojej działalności wykorzystuje nieruchomości, których stan prawny wymaga regulacji lub którymi RUCH S.A. nie może swobodnie dysponować. Podstawowym ryzykiem związanym z omawianymi nieruchomościami jest możliwość ich utraty, a także obciążenia RUCH S.A. odszkodowaniem z tytułu bezumownego korzystania z nieruchomości.

Ryzyka związane ze sprawami pracowniczymi:

Ryzyko związane ze sporami z pracownikami, w tym sporami zbiorowymi

Istnieje ryzyko zaostrzenia sporów ze związkami zawodowymi. Spółka prowadzi działania restrukturyzacyjne, których konsekwencją są istotne redukcje zatrudnienia, Spółka może zostać także całkowicie sprywatyzowana co może spowodować roszczenia wobec Spółki lub inwestora ze strony związków zawodowych. Nie można wykluczyć, że z tego powodu w Spółce mogą mieć miejsce kolejne spory z pracownikami lub ich przedstawicielami.

Ryzyko związane z utratą lub brakiem kadr i strukturą zatrudnienia

Istnieje ryzyko związane z istotnymi zmianami w strukturze zatrudnienia RUCH S.A. oraz wynikającą z tych zmian utratą lub brakiem kadr. Słabsze wyniki finansowe RUCH S.A. w latach 2008-2009, intensywna restrukturyzacja zatrudnienia oraz zmiany organizacyjne mogą powodować niepewność pracowników co do stałości ich zatrudnienia, co stwarza ryzyko demotywacji. Wzrasta obciążenie pracą pozostających w Spółce pracowników, może dochodzić także do przejściowej dezorganizacji procesów i pracy, jak również do wystąpienia przejściowych braków kadrowych ze względu na zakres projektów, które często muszą być wykonywane równocześnie i w sposób skoordynowany. Po zakończonym procesie restrukturyzacji zatrudnienia konieczne będzie wdrożenie instrumentów polityki personalnej skierowanych na motywowanie pracowników, rozwój pracowniczy i wzrost wydajności.

Ryzyko związane ze stosowanymi przez RUCH S.A. technologiami informatycznymi:

Ryzyko związane z zapełnianiem się modułów kas fiskalnych

Istnieje ryzyko związane z zapełnianiem się modułów fiskalnych w stosowanych przez RUCH S.A. kasach fiskalnych. W 2010 r. w wielu kasach fiskalnych, używanych w PSD RUCH S.A., zapełni się moduł fiskalny.

Spowoduje to brak możliwości rejestracji sprzedaży na tych kasach. Z uwagi na wysokie koszty wymiany modułów fiskalnych na nowe, zaplanowano podmianę tych kas na kasy rezerwowe. Istnieje jednak ryzyko, iż pod koniec 2010 r. może zabraknąć kas rezerwowych. RUCH S.A. podjął działania, mające na celu dokonanie zakupu nowych kas fiskalnych.

Ryzyko związane z korzystaniem ze starych technologii

Istnieje ryzyko związane z wykorzystywaniem przez RUCH S.A. starych technologii informatycznych. Niektóre systemy informatyczne wykorzystywane przez RUCH S.A. oparte są na starych technologiach, które w pewnych przypadkach nie są lub mogą nie być w przyszłości wspierane przez producenta. Dotyczy to głównie oprogramowania. W stosunku do infrastruktury oraz bazy sprzętowej niniejsze ryzyko jest marginalne.

Opisana sytuacja negatywnie wpływa na możliwości szybkiego rozwoju oprogramowania lub dokonywania w nim zmian lub korekt wynikających z potrzeb biznesowych, co w znacznym stopniu zmniejsza elastyczność platformy informatycznej RUCH S.A.

RUCH S.A. aktywnie ogranicza te niedogodności, wymieniając stare systemy na nowsze odpowiedniki. Celem szeregu projektów strategicznych, oprócz dostarczenia nowych rozwiązań funkcjonalnych, jest również unowocześnienie technologii użytkowanego oprogramowania.

Ryzyka związane z procesami zachodzącymi w Spółce:

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. Wprowadzane zmiany organizacyjne (wdrożenie dwuszczeblowej struktury organizacyjnej) mogą przejściowo zwiększyć to ryzyko.

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. Szeroki zakres i stopień skomplikowania projektów realizowanych jednocześnie stwarza ryzyko opóźnień, zwłaszcza w obszarach, które wymagają sekwencyjnego postępu prac. Dodatkowym utrudnieniem są postanowienia 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, w tym dalszej redukcji zatrudnienia. Opóźnienia we wdrożeniu jednolitego systemu handlowego mogą spowodować utrudnienia w pozyskiwaniu kluczowych klientów, którzy jako warunek stawiają pełną kompleksową obsługę informatyczną. Dodać należy, iż np. w przypadku kas fiskalnych istnieje konieczność wymiany modułów fiskalnych w przeciągu 2010 r. RUCH S.A. podjął decyzję o uruchomieniu postępowania zakupowego w formie przetargu nieograniczonego na kompleksową informatyzację handlu hurtowego i detalicznego, której elementem jest wdrożenie nowoczesnych kas komputerowych pozwalających na sprawne zarządzanie handlem detalicznym. Obecnie, ze względu na decyzje NWZ Spółki z dnia 15 stycznia 2010 r. część kluczowych inwestycji zostało wstrzymanych.

Ryzyko związane z restrukturyzacją zatrudnienia

Istnieje ryzyko związane z restrukturyzacją zatrudnienia przez RUCH S.A. RUCH S.A. realizuje kolejny proces zwolnień grupowych. Restrukturyzacja zatrudnienia pociąga za sobą ryzyko przejściowej dezorganizacji pracy i procesów, większego obciążenia pracą pozostających pracowników jak również wystąpienia przejściowych braków kadrowych ze względu na zakres projektów, które często muszą być wykonywane równocześnie i w sposób skoordynowany. Wobec powyższego, pojawić się mogą trudności z efektywnym wdrażaniem nowych technologii i sprzętu.

Pozostałe ryzyka:

Ryzyko zmiany kontroli nad RUCH S.A. w wyniku zbycia pakietu kontrolnego akcji przez Skarb Państwa

Istnieje ryzyko zmiany kontroli nad RUCH S.A. związane z prowadzonymi przez głównego akcjonariusza Spółki Skarb Państwa, reprezentowanego przez Ministra Skarbu Państwa, pracami nad dalszą prywatyzacją Spółki.

Ryzyko zmian kadry zarządzającej i menedżerskiej

Istnieje ryzyko zmian kadry zarządzającej i menedżerskiej związane z prowadzonym przez Skarb Państwa procesem dalszej prywatyzacji RUCH S.A. i zamiarem zbycia pakietu kontrolnego akcji przez Skarb Państwa, jak również ewentualnymi zmianami polityki Skarbu Państwa lub ewentualnego nabywcy akcji od Skarbu Państwa wobec RUCH S.A. i prowadzonej przez niego działalności.

Ryzyko związane z ograniczeniami wynikającymi z przepisów antymonopolowych

Istnieje ryzyko niekorzystnych dla Spółki decyzji Prezesa UOKiK, wynikających z pozycji RUCH S.A. na rynku, w szczególności na rynku dystrybucji prasy. RUCH S.A. podlega kontroli UOKiK z punktu widzenia przestrzegania przepisów Ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w szczególności pod kątem ewentualnego stosowania praktyk ograniczających konkurencję. RUCH S.A. był stroną postępowań antymonopolowych, w przedmiocie stosowania praktyk ograniczających konkurencję, toczących się przed Prezesem UOKiK. Ewentualne decyzje Prezesa UOKiK mogą uniemożliwić lub utrudnić Spółce przejęcie innych podmiotów działających na rynku, jak również utrudniać działania zmierzające do zwiększenia marży Spółki lub prowadzenia sprzedaży towarów/usług na wyłączność.

Ryzyko związane z postępowaniem przed Sądem Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej

Istnieje ryzyko niekorzystnego dla RUCH S.A. rozstrzygnięcia w sprawie o zapłatę kary umownej w wysokości 7 629 200,00 zł na rzecz Qiosk Investments S.A. Sprawa toczy się przed Sądem Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej, który wydał już wyrok wstępny w przedmiotowej sprawie, w którym stwierdził, że RUCH S.A. oraz Qiosk Investments S.A. są związane postanowieniem zastrzegającym karę umowną w zawartej pomiędzy stronami umowie. RUCH S.A. utworzył rezerwę na przyszłe zobowiązania, z tytułu skutków toczącego się postępowania, która na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniosła 7 629 000,00 zł.

Ryzyko związane z przedłużającym się procesem rejestracji znaku słownego „i coffee”

Istnieje ryzyko związane z przedłużającym się procesem rejestracji znaku słownego „i coffee”. Spółka uzyskała już prawo ochronne na słowno-graficzny znak towarowy „i coffee”, aktualnie Spółka prowadzi działania odnośnie znaku słownego „i coffee”. W przypadku odmowy rejestracji znaku, lub rejestracji tylko w niektórych obszarach, podmioty które uzyskały prawo ochronne na znaki towarowe podobne do znaku „i coffee” będą mogły dochodzić roszczeń wynikających z Ustawy z dnia 25 października 2007 r. Prawo własności przemysłowej (m.in.: zaniechanie naruszania prawa do zarejestrowanego znaku towarowego, wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści w związku z naruszeniem prawa do zarejestrowanego znaku towarowego etc.).

V. DZIAŁALNOŚĆ RUCH S.A. W I PÓŁROCZU 2010

Sprzedaż

W I półroczu 2010 r. Spółka osiągnęła przychody w wysokości 1 814 718 tys. zł. Stanowi to spadek o 7,6% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Spadek przychodów ze sprzedaży wystąpił w obszarze kolportażu prasy, handlu towarami pozaprasowymi oraz w obszarze usług i jest wynikiem m.in. spadku sprzedaży prasy na rynku polskim oraz zmniejszania stanu sieci sprzedaży.

Zysk/Strata

W I półroczu 2010 Spółka zmniejszyła stratę operacyjną o 12 606 tys. zł (40%) do wysokości 8 577 tys. zł. Ten pozytywny trend spowodowany jest głównie oszczędnościami na kosztach handlowych i ogólnozakładowych, które spadły o kwotę 36 297 tys. zł.

Zmniejszenie kosztów w największym stopniu dotyczy wynagrodzeń oraz świadczeń dla pracowników i pozostałych usług obcych związanych z obsługą sieci sprzedaży.

Strata brutto w I półroczu 2010 wyniosła 17 114 tys. zł w porównaniu ze stratą brutto w wysokości 27 549 tys. zł w I półroczu 2009. Spółka poniosła stratę netto na poziomie 17 930 tys. zł, przy stracie netto w wys. 28 843 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Analiza wskaźnikowa

W I półroczu 2010 wskaźnik zysku brutto ze sprzedaży był niższy niż w I półroczu 2009. Było to wynikiem pogorszenia warunków rynkowych, marża brutto zrealizowana przez Spółkę zmniejszyła się silniej niż przychody ze sprzedaży. Pozostałe wskaźniki zyskowności uległy poprawie w porównaniu do I półrocza 2009. Było to skutkiem poniesienia przez Spółkę niższej straty (z działalności operacyjnej, brutto i netto).

W konsekwencji poniesienia niższej straty dwa podstawowe wskaźniki rentowności w I półroczu 2010 uległy poprawie w porównaniu do wskaźników z analogicznego okresu 2009 r.

Zmiany w kapitale obrotowym, tj. wzrost stanu zapasów, nieznaczny wzrost stanu należności krótkoterminowych, obniżenie poziomu zobowiązań krótkoterminowych oraz poziomu środków pieniężnych znalazło odzwierciedlenie, spowodowały pogorszenie wskaźników płynności w I półroczu 2010 poziomie porównaniu do I półrocza 2009.

Wzrost poziomu zapasów i należności przy obniżeniu przychodów ze sprzedaży spowodował pogorszenie wskaźników efektywności działalności operacyjnej. Wydłużył się okres rotacji zapasów i należności, a co za tym idzie i cykl operacyjny. Skrócił się natomiast okres rotacji zobowiązań, do czego przyczyniła się w znacznym stopniu spłata kredytu w rachunku bieżącym. Cykl konwersji gotówki na koniec I półrocza 2010 wzrósł istotnie w porównaniu do końca I półrocza 2009.

Spłata kredytu bankowego i obniżenie stanu pozostałych zobowiązań spowodowało poprawę wskaźników zadłużenia: stopy zadłużenia i dług/EBITDA. Dalsze obniżenie poziomu kapitału własnego Spółki wskutek poniesionej straty przyczyniło się do nieznacznego pogorszenia wskaźnika pokrycia zadłużenia kapitałem własnym. Warto tu zwrócić uwagę na fakt, że Spółka w praktyce nie jest zadłużona długoterminowo. Wskutek poniesienia straty wskaźnik Dług/EBITDA przyjął w I półroczu 2010 wartość ujemną.

Wskaźniki zyskowności	I półrocze 2010	I półrocze 2009
Marża zysku brutto ze sprzedaży	13,53%	13,91%
Marża zysku operacyjnego	-1,02%	-1,59%
Marża zysku brutto	-0,94%	-1,40%
Marża zysku netto	-0,99%	-1,47%

Wskaźniki rentowności	I półrocze 2010	I półrocze 2009
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	-2,27%	-3,14%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	-4,69%	-6,48%

Wskaźniki płynności	I półrocze 2010	I półrocze 2009
Wskaźnik płynności bieżącej	1,40	1,44
Wskaźnik płynności szybkiej	0,65	0,82
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,14	0,39

Wskaźniki aktywności	I półrocze 2010	I półrocze 2009
Rotacja należności	16,83	15,00
Rotacja zapasów	30,64	27,27
Cykl operacyjny	47,48	42,27
Rotacja zobowiązań	40,90	44,24
Cykl konwersji gotówki	6,58	-1,97

Wskaźniki zadłużenia	I półrocze 2010	I półrocze 2009
Stopa zadłużenia	45,17%	45,30%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym	107,02%	107,07%
Dług/EBITDA	-63,52	-27,75

Metody obliczania wskaźników**Wskaźniki zyskowości**

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 z pominięciem rezerw

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

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

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 z pominięciem rezerw * 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 z pominięciem rezerw)/aktywa ogółem

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

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

Stan sieci sprzedaży

Według stanu na 30 czerwca 2010 r. Spółka obsługiwała 27 898 punktów sprzedaży (bez kawiarni „i coffee”), w tym:

- 7 223 punkty sieci wewnętrznej,
- 20 675 punktów sieci partnerskiej.

Spółka posiada przede wszystkim punkty wolnostojące, które stanowią prawie 87% punktów sieci wewnętrznej. W tej sieci dominują punkty bez wejścia - ok. 82%. Obsługiwana sieć partnerska w 84% składa się z punktów z wejściem do środka, zlokalizowanych przede wszystkim w budynkach.

Okolo 40% wszystkich obsługiwanych przez RUCH S.A. punktów sprzedaży zlokalizowanych jest w centrach miejscowości, 31% znajduje się na peryferiach miast, natomiast 27% funkcjonuje na terenach wiejskich. W zakresie sieci wewnętrznej Spółki punkty sprzedaży zlokalizowane są przede wszystkim na terenach miejskich – 92% (58% w centrach miejscowości, 34% na ich peryferiach), a 7% na wsiach. W przypadku obsługiwanej sieci partnerskiej 34% 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: 35% sieci wewnętrznej stanowią punkty o powierzchni 6-8 m², 26% stanowią punkty o powierzchni 8-10 m² i 24% - punkty o powierzchni 10-15 m². Łącznie 86% stanowią punkty o powierzchni do 15 m².

W I półroczu 2010 sieć wewnętrzna Spółki zmniejszyła się o 5,6%. Odnotowano 9,4% spadek liczby punktów własnych (UAS) oraz 4,5% spadek sieci wynajmowanej (najmowanej od Spółki przez osoby prowadzące własną działalność gospodarczą). Zmalała o 1,2% ilość sieci nieczynnej, w przypadku sieci partnerskiej odnotowano spadek o 6,4%. Odnotowane spadki wewnętrznej sieci sprzedaży są wynikiem z jednej strony świadomej polityki

Spółki ograniczającej współpracę z nierentownymi punktami sprzedaży sieci partnerskiej oraz likwidującej punkty sprzedaży sieci wewnętrznej nie rokujące uzyskania oczekiwanych wyników finansowych, drugiej strony wynikają one również z:

- rezygnacji kontrahentów ze współpracy ze względu na niezadowalające wyniki finansowe osiągane ze sprzedaży, co jest następstwem zmiany szlaków komunikacyjnych, wzrostu liczby punktów konkurencyjnych, utraty atrakcyjności handlowej danej lokalizacji oraz wysokich kosztów prowadzenia działalności i utrzymania punktu sprzedaży;
- struktury sieci sprzedaży detalicznej, która zbliża się do standardów rynków krajów Europy Zachodniej. Następuje rozwój sklepów wielkopowierzchniowych, stacji benzynowych, nowoczesnych kanałów sprzedaży, które przyczyniają się do likwidacji kiosków i drobnych punktów sprzedaży detalicznej;
- 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 eskalacji wymagań ze strony dysponentów lokalizacji/lokalii;
- utrzymywania pełnej oferty tytułów prasowych, bez względu na poziom sprzedaży. Taka sytuacja powoduje, iż często brak jest możliwości (niewielka powierzchnia punktów sprzedaży) wyeksponowania asortymentu o wysokim wskaźniku rotacji;
- utraty lokalizacji w związku z rewitalizacją centrów miast i rezygnacji 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 sprzedaży, jest konieczność zaopatrywania się w towary w hurtowniach Spółki, czym nie są zainteresowani niektórzy kontrahenci prowadzący kioski.

Zmiany stanu sieci sprzedaży RUCH S.A. w okresie 31 grudnia 2009 r. – 30 czerwca 2010 r. (bez kawiarni „i coffee”)

Stan na koniec miesiąca	Sieć wewnętrzna	w tym:			Sieć partnerska	w tym:		RAZEM sieć sprzedaży
		własna	wynajmowana	sieć nieczynna		sieć nieczynna		
grudzień 2009	7 653	2 620	3 716	1 317	22 077	518	29 730	
styczeń 2010	7 577	2 577	3 691	1 309	21 514	182	29 091	
luty 2010	7 538	2 543	3 656	1 339	21 438	171	28 976	
marzec 2010	7 475	2 506	3 626	1 343	21 167	186	28 642	
kwiecień 2010	7 379	2 451	3 587	1 341	20 857	207	28 236	
maj 2010	7 307	2 410	3 562	1 335	20 777	239	28 084	
czerwiec 2010	7 223	2 373	3 549	1 301	20 675	241	27 898	
wzrost/spadek (ilość)	-430	-247	-167	-16	-1 402	-277	-1 832	
wzrost/spadek (%)	-5,6%	-9,4%	-4,5%	-1,2%	-6,4%	-53,5%	-6,2%	

Sieć kawiarni „i coffee”

W 2010 r. Spółka zamknęła 3 kawiarnie (dwie w Warszawie oraz jedną w Gdańsku). W wyniku prac związanych z urentownieniem kawiarni podjęto decyzję o zamknięciu wymienionych lokalizacji z powodu braku perspektywy uzyskania rentowności. W związku z trudną sytuacją na rynku kawiarni w Polsce Spółka wstrzymała dalsze plany związane z rozwojem sieci „i coffee”.

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Spółka posiada 26 kawiarni działających pod marką „i coffee”.

Lp.	Miasto	Ulica	Lokalizacja	Telefon
1	Gdańsk	Długi Targ 1-7	Długi Targ	58 305 41 59
2	Gdynia	Wielkokacka 2	CH Witawa	58 624 40 21
3	Gdynia	Świętojańska 76	Świętojańska	508 041 565
4	Gorzów	Konstytucji 3 Maja 102	Galeria Askana	95 737 27 15
5	Katowice	Przemysłowa 3	CH Belg	32 201 14 20
6	Łódź	Al. Piłsudskiego 15/23	CH Galeria ECE	42 639 54 95
7	Łódź	Ogrodowa 19a	CH Manufaktura Łódź	504 075 411

8	Marki	Piłsudskiego 1, lok. S1.18	CH M1 Marki	22 761 84 70
9	Poznań	Szwajcarska 14, lok. 211	CH M1 Poznań	61 65 31 834
10	Poznań	Dębiecka 1	CH Poznań Factory	61 652 30 58
11	Poznań	S. Wyspiańskiego 26	CH Citi Park	61 860 05 49
12	Poznań	Al. Solidarności 67	CH Pestka	61 826 00 16
13	Poznań	Baraniaka 8	CH Malta	61 658 12 02
15	Sopot	Bohaterów Monte Cassino 61	Monte Cassino	58 552 10 22
15	Warszawa	Ostrobramska 85 c	CH Promenada	22 611 79 09
16	Warszawa	Al. Jana Pawła II 82, lok.153	CH Arkadia	22 356 10 84
17	Warszawa	Głębocka 15	Targówek	22 761 84 70
18	Warszawa	Al. Krakowska 61	CH Real Okęcie	22 846 01 19
19	Warszawa	Chmielna 21	Chmielna	508 041 564
20	Warszawa	Nowy Świat 25	Nowy Świat	22 826 40 81
21	Warszawa	Woloska 12	CH Galeria Mokotów	22 541 36 92
22	Warszawa	Targowa 72	CH Wileńska	22 892 00 35
23	Warszawa	Powstańców Śląskich 126	CH Bemowo	22 331 15 16
24	Wrocław	Plac Grunwaldzki 22	Pasaż Grunwaldzki	71 324 10 16
25	Wrocław	Skarżyńskiego 36	Lotnisko Wrocław	71 358 12 73
26	Tarnów	Krakowska 146	C.H. Tarnovia	14 646 64 29

Udział w rynku kolportażu

Według danych z Izby Wydawców Prasy udział Spółki w rynku sprzedaży prasy w lutym 2010 r. (wg nakładów prasy) wynosił 40,27%, co oznacza spadek o 1,17% w stosunku do udziału w lutym 2009 r.

VI. POZOSTAŁE INFORMACJE

1. Opis organizacji grupy kapitałowej RUCH S.A., ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji
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 sprawozdań finansowych RUCH S.A., zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości, RUCH S.A. nie dokonuje konsolidacji wyników tej spółki.

2. Wskazanie skutków zmian w strukturze RUCH S.A., w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek gospodarczych, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W I półroczu 2010 w strukturze RUCH S.A. nie nastąpiły zasadnicze zmiany.

3. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników RUCH S.A. na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym w stosunku do wyników prognozowanych

Zarząd RUCH S.A. nie publikował prognoz finansowych na rok 2010.

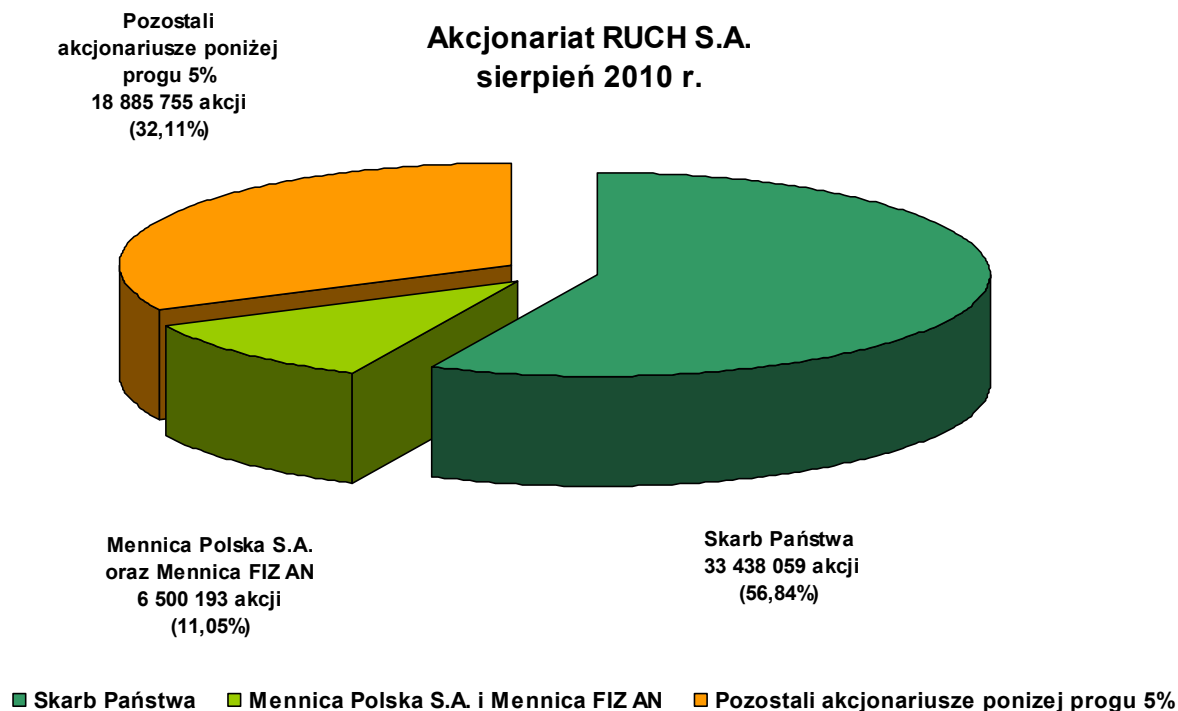
4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu RUCH S.A. na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym RUCH S.A., liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji RUCH S.A. w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego

Struktura akcjonariatu

Na dzień sporządzenia Sprawozdania, wg wiedzy Zarządu Spółki, akcjonariuszami posiadającymi akcje uprawniające do co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki byli:

1. Skarb Państwa, reprezentowany przez Ministra Skarbu Państwa, który posiada 33.438.059 akcji (56,84% kapitału zakładowego), które dają prawo do 33.438.059 głosów na walnym zgromadzeniu, co stanowi 56,84% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu;
2. Mennica Polska S.A. wraz z MENNICA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych, które posiadają łącznie 6.500.193 Akcji (11,05% kapitału zakładowego), które dają prawo do 6.500.193 głosów na walnym zgromadzeniu, co stanowi 11,05% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Podmioty te zawarły porozumienie, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o ofercie publicznej. Osobno podmioty te posiadają odpowiednio:
 - a. Mennica Polska S.A. posiada 623.693 Akcji (1,06% kapitału zakładowego), które dają prawo do 623.693 głosów na walnym zgromadzeniu, co stanowi 1,06% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu,
 - b. MENNICA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych posiada 5.876.500 Akcji (9,99% kapitału zakładowego), które dają prawo do 5.876.500 głosów na walnym zgromadzeniu, co stanowi 9,99% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Pozostali akcjonariusze, na dzień sporządzenia raportu, posiadali łącznie 18.885.755 akcji (32,11% kapitału zakładowego), akcje te dają prawo do wykonywania 18.885.755 głosów na walnym zgromadzeniu (32,11% 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.



Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji

W okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego (tj. raportu za I kwartał 2010 r.) nie doszło do zmian w strukturze znacznych pakietów akcji. Do możliwej zmiany struktury akcjonariatu może dojść w wyniku realizacji Wezwania do sprzedaży akcji ogłoszonego w dniu 23 lipca 2010 r. przez Lurena Investments Sp. z o.o.

5. Zestawienie stanu posiadania akcji RUCH S.A. lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące RUCH S.A. na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób

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

1. Tadeusz Lisiecki - 887 akcji nabytych nieodpłatnie od Skarbu Państwa w dniu 28 sierpnia 2008 r.

Według informacji posiadanych przez Spółkę pozostałe osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji Spółki.

6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej (próg 10% kapitałów własnych)

Spółka nie prowadzi postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzytelności Spółki lub RUCH INTERNET S.A., których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych RUCH S.A. Spółka nie prowadzi także postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzytelności Spółki lub RUCH INTERNET S.A., których łączna wartość w obu grupach przekraczałaby 10% kapitałów własnych RUCH S.A.

7. Informacje o zawarciu przez RUCH S.A. (lub RUCH INTERNET S.A.) jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2010 r. Spółka oraz RUCH INTERNET S.A. nie zawierały tego typu transakcji. Zawierane przez RUCH S.A. i RUCH INTERNET S.A. transakcje są transakcjami typowymi

i rutynowymi, zawieranymi na warunkach rynkowych a ich charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez RUCH S.A. i RUCH INTERNET S.A.

8. Informacje o udzieleniu przez RUCH S.A. (lub RUCH INTERNET S.A.) poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu (próg 10% kapitałów własnych)

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2010 r. RUCH S.A. oraz RUCH INTERNET S.A. nie udzielały poręczeń oraz gwarancji innym podmiotom w wysokości przekraczającej 10% kapitałów własnych RUCH S.A.

9. Inne informacje, które zdaniem RUCH S.A. są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez RUCH S.A.

W I połowie 2010 r. nie wystąpiły zjawiska mające istotne znaczenie dla realizacji zobowiązań.

Inne informacje istotne dla oceny Spółki:

A. Sprawy korporacyjne

Decyzje NWZ Spółki dotyczące projektów informatycznych

Akcjonariusze przyjmując porządek obrad NWZ Spółki w dniu 15 stycznia 2010 r. na wniosek akcjonariusza Mennica Polska S.A. usunęli z projektu porządku obrad punkty 8 i 9 dotyczące podjęcia uchwał w sprawie wyrażenia zgody na realizację inwestycji przez Spółkę (projekty: „Zintegrowany system handlowy”, „kontynuacja wdrożenia systemu finansowo-księgowego Oracle OeBS”). Pełnomocnik akcjonariusza Mennica Polska S.A. uzasadnił swój wniosek wątpliwością co do celowości podejmowania przez Spółkę przedmiotowych inwestycji, skutkujących zaciągnięciem znaczących zobowiązań finansowych, w trakcie zaawansowanego procesu dalszej prywatyzacji Spółki prowadzonego przez Ministerstwo Skarbu Państwa, bowiem, w ocenie akcjonariusza, inwestycje te mogą okazać się sprzeczne z wizją strategii działalności Spółki potencjalnych inwestorów. Decyzja akcjonariuszy oznacza czasowe wstrzymanie realizacji ww. projektów informatycznych.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

NWZ Spółki w dniu 15 stycznia 2010 r. dokonało następujących zmian w składzie Rady Nadzorczej:

- odwołało ze składu Rady Nadzorczej następujące osoby:

1. Pana Adriana Charzyńskiego,
2. Pana Radosława Jasińskiego,
3. Panią Agnieszkę Sardecką,
4. Pana Grzegorza Widenkę.

- powołało następnie w miejsce odwołanych członków Rady Nadzorczej w skład Rady Nadzorczej następujące osoby:

1. Panią Małgorzatę Dec
2. Pana Tomasza Cyrana,
3. Panią Danutę Kępa,
4. Pana Stefana Karasińskiego.

NWZ Spółki uzupełniło także skład Rady Nadzorczej powołując Pana Tadeusza Steckiewicza jako Niezależnego Członka Rady Nadzorczej w rozumieniu Statutu Spółki (szczegóły: Raport bieżący nr 3/2010 oraz nr 6/2010 z dnia 15 stycznia 2010 r.). W dniu 15 lutego 2010 r. Pan Tadeusz Steckiewicz złożył rezygnację z pełnienia funkcji Niezależnego Członka Rady Nadzorczej podając jako przyczynę zaistniałą kolizję interesów wynikającą z pełnionych funkcji w organach innych osób prawnych (szczegóły: Raport bieżący nr 12/2010 z dnia 15 lutego 2010 r.).

W dniu 22 kwietnia 2010 r. kolejne NWZ Spółki powołało na Niezależnego Członka Rady Nadzorczej Pana Grzegorza Zambrzyckiego (szczegóły: Raport bieżący nr 34/2010 z dnia 22 kwietnia 2010 r.).

W dniu 24 czerwca 2010 r. ZWZ Spółki powołało w skład Rady Nadzorczej Panią Joannę Stuglik (szczegóły: Raport bieżący nr 54/2010 z dnia 24 czerwca 2010 r.).

Na dzień 22 września 2010 r., Spółka, na wniosek akcjonariusza Skarb Państwa, zwołała NWZ RUCH S.A. w porządku obrad którego zaproponowano zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki.

Zmiany w składzie Zarządu

W dniu 26 maja 2010 r. Rada Nadzorcza RUCH S.A. odwołała:

- z funkcji Prezesa Zarządu RUCH S.A. Pana Włodzimierza Białego,
- z funkcji członka Zarządu RUCH S.A. Pana Bogdana Ścibuta,
- z funkcji członka Zarządu RUCH S.A. Pana Zdzisława Owczarka,
- z funkcji Członka Zarządu RUCH S.A. Pana Roberta Sołka.

Uchwały Rady Nadzorczej nie podają przyczyn odwołania ww. osób. W tym samym dniu Rada Nadzorcza RUCH S.A. oddelegowała Panią Małgorzatę Dec Przewodniczącą Rady Nadzorczej RUCH S.A. do czasowego (nie dłużej niż trzy miesiące) pełnienia funkcji Prezesa Zarządu RUCH S.A. W dniu 30 czerwca na Prezesa Zarządu został powołany Pan Marcin Piróg (szczegóły: Raport bieżący nr 61/2010 z dnia 30 czerwca 2010 r.). Na dzień sporządzenia Sprawozdania Zarząd RUCH S.A. jest jednoosobowy.

B. Emisja akcji serii G

Zatwierdzenie przez KNF Prospektu emisyjnego akcji serii G

W dniu 31 marca 2010 r. Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła Prospekt emisyjny sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym 1.545.968 akcji serii G. Spółka złożyła i uzyskała następnie decyzje Komisji Nadzoru Finansowego zatwierdzające Aneks nr 1, Aneks nr 2 i Aneks nr 3 do Prospektu emisyjnego.

Wprowadzenie wszystkich akcji serii G do obrotu na GPW

W dniu 30 kwietnia 2010 r. 1.545.968 akcji serii G (objętych Prospektem emisyjnym zatwierdzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 31 marca 2010 r.) zostało wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Kolejne 579.084 akcje serii G zostało wprowadzone do obrotu w dniu 30 czerwca 2010 r., natomiast 209.025 akcji serii G zostało wprowadzone do obrotu w dniu 25 sierpnia 2010 r. Tym samym wszystkie akcje serii G zostały wydane akcjonariuszowi – Skarb Państwa reprezentowanemu przez Ministra Skarbu Państwa.

C. Istotne sprawy sądowe

Qiosk Investment S.A.

Postępowanie przed Sądem Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie z powództwa Qiosk Investments S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Qiosk Advertising S.A.) o zapłatę kwoty w wysokości 7 629 200,00 zł tytułem kary umownej (sygn. akt: SA 382/04). W przedmiotowej sprawie zapadł wyrok wstępny Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej. Przedmiotem toczącego się przed Sądem Arbitrażowym postępowania, było rozstrzygnięcie kwestii czy w wyniku zawartego aneksu do umowy, strony są nadal związane zawartym w umowie, postanowieniem zastrzegającym karę umowną. Sąd Arbitrażowy stwierdził, że Spółka i Qiosk Investments S.A. są związane zawartym w umowie nr 29/2000 postanowieniem zastrzegającym karę umowną w wysokości stanowiącej równowartość 2 mln USD. Wyrokiem z dnia 5 lutego 2008 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił skargę Spółki o uchylenie ww. wyroku. Spółka złożyła do Sądu Apelacyjnego w Warszawie apelację od wyroku Sądu Okręgowego. Sąd Apelacyjny oddalił apelację, podtrzymując przy tym stanowisko Sądu Okręgowego. W chwili obecnej, sprawa jest ponownie rozstrzygana przez Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie, tym razem w przedmiocie zasadności roszczenia Qiosk Investments S.A. o zapłatę kary umownej przez Spółkę. Rozprawa przed Sądem Arbitrażowym wyznaczona na koniec października 2009 r. nie odbyła się ze względu na rezygnację arbitra. W sprawie został wyznaczony nowy arbiter, wyznaczono także termin rozprawy na dzień 7 października 2010 r. Rezerwa na powyższy spór na 30 czerwca 2010 r. wyniosła 7 629 000 zł.

D. Kadry i restrukturyzacja

Sytuacja kadrowa Spółki

Na dzień 30 czerwca 2010 r. Spółka wg stanowisk zatrudniała 3 799 osób. Oznacza to spadek zatrudnienia o 85 osób, czyli o ok. 2,2% w stosunku do poziomu zatrudnienia na dzień 31 marca 2010 r.

Zatrudnienie w RUCH S.A.	Stan na 30.06.2010 r.	Stan na 31.03.2010 r.	Zmiana II kw. 2010/I kw. 2010	
			stan. / etaty	(%)
Zatrudnienie wg stanowisk	3 799	3 884	-85	-2,2%
Zatrudnienie wg etatów	3 742,090	3 824,770	-82,680	-2,2%

Spadek zatrudnienia w RUCH S.A. jest efektem prowadzonego procesu restrukturyzacji zatrudnienia w Spółce. W większości pracownicy odchodzili w trybie ustawy z dnia 13 marca 2003 r. – o szczególnych zasadach rozwiązywania stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników oraz rozwiązywano umowy o pracę za porozumieniem stron i umowy o pracę zawarte na czas określony.

Zatrudnienie w RUCH S.A. (wg stanowisk)	Stan na 30.06.2010 r.	Stan na 31.03.2010 r.	Zmiana II kw. 2010/I kw. 2010	
			stanowiska	(%)
Kadra kierownicza	135	140	-5	-3,6%
Grupa merytoryczna	295	290	5	1,7%
Grupa pomocnicza	3 125	3 199	-74	-2,3%
Grupa obsługi	235	246	-11	-4,5%
Pracownicy prowadzący PSD	9	9	0	0%
Razem	3 799	3 884	-85	-2,2%

Dane zawierają Zarząd oraz osoby zawieszone

Spadek zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił we wszystkich grupach oprócz grupy merytorycznej (obejmującej pracowników wykonujących samodzielne zadania) oraz grupy pracowników PSD. Największy spadek zatrudnienia (wg stanowisk) nastąpił w grupie pomocniczej (obejmującej pracowników wykonujących prace zlecone przez zwierzchników i podlegające ich kontroli).

Sytuacja płacowa Spółki

Średnie wynagrodzenie w Spółce w II kwartale 2010 r. wyniosło 3 304,85 zł co oznacza spadek o 1,9% w stosunku do średniego wynagrodzenia w I kwartale 2010 r.

Średnie wynagrodzenie w RUCH S.A.	II kw. 2010 r. (zł)	I kw. 2010 r. (zł)	Zmiana II kw. 2010/I kw. 2010	
			(zł)	(%)
Kadra kierownicza	6 640,55	6 528,20	112,35	1,7%
Grupa merytoryczna	5 649,33	5 318,17	331,16	6,2%
Grupa pomocnicza	2 982,61	2 985,47	-2,86	-0,1%
Grupa obsługi	2 777,86	3 414,46	-636,6	-18,6%
Pracownicy prowadzący PSD	3 875,30	3 836,18	39,12	1,0%
Dla całej Spółki	3 304,85	3 367,99	-63,14	-1,9%

Wysokość budżetu płac w II kwartale 2010 r. wyniosła 37 002,70 tys. zł, w I kwartale 2010 r. wyniosła 38 524,67 tys. zł (bez wynagrodzeń Członków Zarządu), co oznacza spadek o 4%.

Restrukturyzacja zatrudnienia

W marcu 2010 r. Zarząd Spółki przyjął założenia kolejnego programu restrukturyzacji zatrudnienia w RUCH S.A. Projekt programu zakładał redukcję zatrudnienia o 799 osób. Program skierowano do konsultacji społecznych, wobec braku porozumienia z zakładowymi organizacjami związkowymi w dniu 19 sierpnia 2010 r. Zarząd Spółki przyjął „Regulamin zwolnień grupowych w RUCH S.A.” (dalej „Regulamin”). Regulamin, zgodnie ze stosownymi regulacjami prawa, będzie stanowił podstawę do realizacji zwolnień grupowych. Regulamin zakłada redukcję zatrudnienia w RUCH S.A. o maksymalnie 781 osób (20,08% zatrudnionych na dzień 31 lipca 2010 r.). Wypowiedzenia umów o pracę rozpoczną się we wrześniu 2010 r. Łączny koszt realizacji Programu, na który Spółka ma utworzone rezerwy, wyniesie szacunkowo do 12,0 mln zł (odprawy pieniężne, odszkodowania dla osób objętych gwarancjami zatrudnienia z „Porozumienia z dnia 13 czerwca 2005 r.”, odszkodowania za skrócony okres wypowiedzenia). Redukcja zatrudnienia powinna przynieść szacunkowo oszczędności w kosztach wynagrodzeń rzędu 5,3 mln zł jeszcze w 2010 r. oraz 31,8 mln zł rocznie począwszy od 2011 r.

Sprzedaż nieruchomości

Spółka prowadzi proces sprzedaży nieruchomości, które w wyniku weryfikacji aktywów zostały uznane za zbędne z punktu widzenia prowadzonej działalności. W roku 2010 (do dnia sporządzenia Sprawozdania Zarządu) Spółka zbyła 7 nieruchomości (uzyskane wpływy ok. 5,15 mln zł). Obecnie w stosunku do 34 nieruchomości Spółka jest w trakcie realizacji procesu sprzedaży.

Konsolidacja infrastruktury logistycznej

Stan na dzień	Ekspedycje prasy	zmiana do poprzedniego stanu	Hurtownie FMCG	zmiana do poprzedniego stanu	Magazyny FMCG	zmiana do poprzedniego stanu
31.12.2009 r.	47	---	136*	---	17	---
31.03.2010 r.	44	-3	134*	-2	15	-2
30.06.2010 r.	42	-2	132*	-2	13	-1
31.08.2010 r.	40	-2	129**	-3	13***	-1

* w tym hurtownie farmaceutyczne w liczbie 13

** w tym hurtownie farmaceutyczne w liczbie 12

*** w tym 1 Centrum Dystrybucyjne

E. Umowy, współpraca z kontrahentami**Zmiana warunków współpracy przez operatorów telefonii komórkowej (doładowania kart pre-paid)**

Od połowy 2009 r. operatorzy telefonii komórkowej podjęli działania zmierzające do obniżenia prowizji dystrybutorów doładowań kart pre-paid, w tym także prowizji RUCH S.A. Spółka nie przyjęła nowych, gorszych warunków współpracy, w konsekwencji doszło do wypowiedzeń umów o charakterze znaczącym z ww. podmiotami, o czym Spółka informowała w raportach bieżących. Spółka zawarła porozumienia z Polkomtel S.A., PTK Centertel Sp. z o.o. oraz uzgodniła warunki z P4 Sp. z o.o. Spółka negocjuje nowe warunki współpracy z PTC Sp. z o.o. W ocenie Spółki pogorszenie warunków finansowych współpracy z telekomami wpłynie na spadek marży Spółki obniżając rentowność sprzedaży doładowań kart pre-paid.

Umowa z CAM Media S.A. dotycząca nośników „citylight”

W dniu 1 kwietnia 2010 r. zawarta została pomiędzy RUCH S.A. a CAM Media S.A. umowa, której przedmiotem jest oddanie do dyspozycji CAM Media S.A. wszystkich nośników reklamowych typu „Citylight” należących do RUCH S.A. w celu dalszego podnajmu przez CAM Media S.A. powierzchni reklamowej lub publikacji informacji. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Umowa pozwoli osiągać Spółce stabilne przychody z wynajmu Citylightów, niezależnie od koniunktury rynkowej.

Uzgodnienie warunków współpracy z Empik Sp. z o.o.

W dniu 29 kwietnia 2010 r. RUCH S.A. i Empik Sp. z o.o. uzgodniły warunki współpracy handlowej na kolejny okres. Jednym z elementów uzgodnień było zawarcie umowy o charakterze znaczącym dotyczącej dostaw wydawnictw przez Spółkę do części sieci Empik przez okres do 30 kwietnia 2013 r. Wartość umowy szacowana jest na ok. 110 mln zł. Spółka i Empik Sp. z o.o. uzgodniły także warunki ugodowego zakończenia spraw spornych.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 38/2010 z dnia 29 kwietnia 2010 r.)

Zakończenie negocjacji z JTI Polska Sp. z o.o.

W dniu 30 kwietnia 2010 r. RUCH S.A. zawarł z JTI Polska Sp. z o.o. umowę dystrybucyjną. Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie zakupu i dystrybucji przez RUCH S.A. wyrobów tytoniowych JTI Polska Sp. z o.o.

(Szczegóły: Raport bieżący nr 41/2010 z dnia 5 maja 2010 r.)

Negocjacje warunków współpracy z Zakładami Tytoniowymi w Lublinie S.A.

Spółka wypowiedziała z końcem czerwca 2010 r., umowę dotyczącą współpracy w zakresie obrotu wyrobami tytoniowymi. Umowa uległa rozwiązaniu z dniem 31 lipca 2010 r. Współpraca została wznowiona od dnia 1 sierpnia 2010 r., nowa umowa jest w trakcie negocjacji.

Zakończenie negocjacji w zakresie ekspozycji wyrobów tytoniowych

Spółka uzgodniła warunki współpracy w zakresie ekspozycji wyrobów tytoniowych w detalicznych punktach sprzedaży RUCH S.A. z największymi dostawcami na kolejny okres. Szacowane przychody z tego tytułu w 2010 r. powinny wzrosnąć w stosunku do roku 2009.

Negocjacje z wydawcami prasy

W I połowie 2010 r. Spółka renegocjowała szereg umów z dostawcami prasy poprawiając warunki współpracy handlowej, o zawarciu umów z najważniejszymi z nich informowała w raportach bieżących.

F. Nowe produkty, inwestycje**Prace nad portalem „iRUCH”**

Spółka prowadziła prace nad uruchomieniem portalu „iRUCH”, który miał być narzędziem do zakupów prasy i produktów wydawniczych, w tym w postaci klasycznej i elektronicznej, jak również samodzielnie wybranych przez kupującego działów tematycznych różnych tytułów. Obecnie trwają prace nad zakresem projektu z uwzględnieniem większej komplementarności z podstawową działalnością Spółki.

Realizacja inwestycji

Po I połowie 2010 r. nakłady inwestycyjne wyniosły 2,4 mln zł.

G. Akcjonariusze, prywatyzacja**Ogłoszenie wezwania przez Mennica Polska S.A.**

W dniu 26 lutego 2010 r. Mennica Polska S.A., działając na podstawie art. 73 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej, ogłosiła wezwanie na 32 323 651 akcji Spółki. Cena w wezwaniu wynosiła 8,30 zł za 1 akcję. Zgodnie z art. 80 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej Zarząd Spółki w dniu 16 marca 2010 r. opublikował raportem bieżącym nr 22/2010 stosowne stanowisko wobec wezwania. Wezwanie nie zakończyło się sukcesem.

Ogłoszenie wezwania przez Lurena Investments Sp. z o.o.

W dniu 23 lipca 2010 r. Lurena Investments Sp. z o.o., działając na podstawie art. 74 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej, ogłosiła wezwanie na 58 824 007 akcji Spółki. Cena w wezwaniu wynosi 10,70 zł za 1 akcję. Zgodnie z art. 80 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej Zarząd Spółki w dniu 10 sierpnia 2010 r. opublikował raportem bieżącym nr 70/2010 stosowne stanowisko wobec wezwania. Zgodnie z treścią wezwania zapisy na sprzedaż akcji przyjmowane są do 13 września 2010 r., planowana data transakcji – 16 września 2010 r., planowana data rozliczenia transakcji – 20 września 2010 r.

Realizacja przez Skarb Państwa procesu dalszej prywatyzacji RUCH S.A.

Skarb Państwa, większościowy akcjonariusz RUCH S.A., realizuje proces sprzedaży pakietu akcji RUCH S.A. Według informacji ze strony www Ministerstwa Skarbu Państwa, Minister Skarbu Państwa zamierza zbyć cały posiadany pakiet akcji RUCH S.A. w trybie odpowiedzi na wezwanie ogłoszone przez Lurena Investments Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Do transakcji, zgodnie z informacjami zawartymi w treści wezwania, winno dojść w połowie września 2010 r.

10. Wskazanie czynników, które w ocenie RUCH S.A. będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza

W perspektywie, co najmniej kolejnego kwartału na wyniki Spółki wpływ będą miały następujące czynniki:

- dalsza optymalizacja zatrudnienia w Spółce, w tym realizowany „Program restrukturyzacji zatrudnienia” (wydano Regulamin zwolnień grupowych) oraz w drodze rozwiązywania umów o pracę za porozumieniem stron;
- realizowany projekt konsolidacji hurtowni i magazynów RUCH S.A. (ograniczenie kosztów działalności);
- realizowany projekt optymalizacji logistyki (konsolidacji sieci ekspedycji prasy, ograniczenie kosztów działalności);
- wzrost wydatków na inwestycje związany z koniecznością realizacji niezbędnych inwestycji w obszarze informatyzacji Spółki;

- renegotjacje umów z wydawcami prasy (poprawa warunków finansowych współpracy);
- negocjacje umów z dostawcami FMCG – poprawa warunków finansowych i uatrakcyjnienie oferty handlowej, zmiana niekorzystnych relacji w strukturze sprzedaży artykułów FMCG – obecna przewaga udziału towarów niskomargowych (papierosy, bilety, doładowania kart pre-paid);
- obniżenie prowizji na doładowania kart pre-paid (obniżenie marży);
- skutki utraty prawa własności nieruchomości położonej we Wrocławiu, przy ul. Hubskiej, na terenie której ma swą siedzibą Dolnośląski Region Sprzedaży i prowadzona jest działalność podstawowa Spółki (wzrost kosztów działalności);
- dalsze zmniejszanie tradycyjnej sieci sprzedaży Spółki (kioski bez wejścia do środka), w szczególności sieci wewnętrznej i związany z tym spadek sprzedaży, marż oraz przychodów okołosprzedażowych;
- wycofanie się z trwale nierentownych lokalizacji „i coffee” (koszty wyjścia), obniżenie czynszów w pozostających lokalizacjach;
- wzrost konkurencji na rynku hurtowym FMCG związany z postępującą konsolidacją hurtowników;
- dalszy spadek sprzedaży papierosów (ilościowo) spowodowany wzrostem akcyzy oraz trwałymi zmianami zachowań konsumenckich;
- dalszy spadek czytelnictwa prasy w Polsce;
- sprzedaż zbędnych nieruchomości Spółki.

VII. Podpisy Zarządu RUCH S.A.

Warszawa, dnia 31 sierpnia 2010 r.

Marcin Piróg

Prezes Zarządu RUCH S.A.