



RUCH S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
„RUCH” S.A.
ZA ROK 2023**

**2
0
2
3**

Spis treści:

I. INFORMACJE OGÓLNE	3
1. Podstawowe dane o Spółce	3
2. Struktura właścicielska/akcjonariatu	3
3. Powiązania kapitałowe Spółki	3
4. Informacja na temat udziałów/akcji własnych	4
5. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej	4
6. Główne obszary działalności Spółki	5
II. INFORMACJE O SYTUACJI FINANSOWEJ I OCENA DZIAŁALNOŚCI	5
1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki	5
2. Przewidywany rozwój Spółki	6
3. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	7
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki oraz ocena czynników mających wpływ na osiągnięty wynik	8
5. Instrumenty finansowe stosowane przez Spółkę	10
5.1. Istotne czynniki ryzyka	10
5.2. Zarządzanie ryzykiem finansowym	10
III. DZIAŁANIA ZARZĄDU SPÓŁKI W OBSZARACH	11
1. Ochrona Środowiska	11
2. Społeczna Odpowiedzialność Biznesu („CSR”)	11
3. Zatrudnienie i rozwój pracowników	11

I. INFORMACJE OGÓLNE

1. Podstawowe dane o Spółce

Nazwa: „RUCH” Spółka Akcyjna
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Annopol 17A, 03-236 Warszawa
Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, wpis z dnia 21 czerwca 2001 roku pod numerem: 0000020446

Numer statystyczny REGON: 011063584

Kapitał zakładowy na dzień 31 grudnia 2023 roku wynosił 109 289 617,00 zł i dzielił się na 109 289 617 akcji w tym:

- 109.189.617 akcji imiennych serii O o numerach O000000001 do O109189617
- 100.000 akcji imiennych serii P o numerach P000000001 do P000100000

Każda akcja ma wartość nominalną 1,00 zł.

2. Struktura właścicielska/akcjonariatu

Na dzień 31 grudnia 2023 roku struktura właścicielska kapitału podstawowego „RUCH” S.A. przedstawiała się następująco:

	Ilość akcji	Ilość głosów	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale podstawowym
Polski Koncern Naftowy Orlen S.A.	71 038 251	71 038 251	71 038 251	65,00%
Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.	15 846 995	15 846 995	15 846 995	14,50%
Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A.	15 846 994	15 846 994	15 846 994	14,50%
Alior Bank S.A.	6 557 377	6 557 377	6 557 377	6,00%
Razem	109.289.617	109.289.617	109.289.617	100,00%

3. Powiązania kapitałowe Spółki

Na dzień 31.12.2023 r. „RUCH” S.A. posiadał udziały w spółkach:

- Fincores Business Solutions Sp. z o.o. 100% udziałów

Po zakończeniu procesu likwidacji spółka zależna - Ruch Detal S.A została w dniu 18 stycznia 2023 wykreślona z Krajowego Rejestru Sądowego.

25 sierpnia 2023 w Krajowym Rejestrze Sądowym zostało zarejestrowane połączenie z „RUCH” S.A ze spółkami: Ruch Marketing Sp. z o.o. i Ruch Nieruchomości V Sp. z o.o.



Informacje o Spółkach Grupy Kapitałowej

Fincores Business Solutions Sp. z o.o.

Spółka świadczy usługi w zakresie kompleksowej obsługi ksiąg rachunkowych dla spółek z Grupy Kapitałowej.

4. Informacja na temat udziałów/akcji własnych

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, Spółka nie posiadała akcji własnych.

5. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej

Na dzień 31 grudnia 2023 roku skład organów zarządczych i nadzorujących Spółki był następujący:

Zarząd:

Joanna Bryx-Ogrodnik	- Prezes Zarządu
Rafał Bałazy	- Członek Zarządu
Bartosz Bielak	- Członek Zarządu

Rada Nadzorcza:

Robert Harasimiuk	– Przewodniczący Rady Nadzorczej
Iwona Zatorska-Pańtak	– Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
Paweł Tymczyszyn	– Sekretarz Rady Nadzorczej
Urszula Kowalczyk	– Członek Rady Nadzorczej
Barbara Hajdas	– Członek Rady Nadzorczej
Renata Maroszek	– Członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia sprawozdania zmianie uległ skład Rady Nadzorczej. W dniu 2 lutego 2024 r. rezygnację złożył Pan Paweł Tymczyszyn i w dniu 1 marca rezygnację złożyła Pani Barbara Hajdas. Tym samym skład Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia sprawozdania przedstawia się następująco:

Rada Nadzorcza:

Robert Harasimiuk	– Przewodniczący Rady Nadzorczej
Iwona Zatorska-Pańtak	– Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
Urszula Kowalczyk	– Członek Rady Nadzorczej
Renata Maroszek	– Członek Rady Nadzorczej

6. Główne obszary działalności Spółki

Przedmiotem działalności „RUCH” S.A. zgodnie z KRS jest:

- 47, 62, Z, sprzedaż detaliczna gazet i artykułów piśmiennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach
- 64, 19, Z, pozostałe pośrednictwo pieniężne
- 53, 20, Z, pozostała działalność pocztowa i kurierska
- 52, 10, B, magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów
- 68, 20, Z, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi
- 47, 25, Z, sprzedaż detaliczna napojów alkoholowych i bezalkoholowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach
- 82, 91, Z, działalność świadczona przez agencje inkasa i biura kredytowe
- 47, 91, Z, sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet.
- 47, 19, Z, pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach
- 66,22, Z, działalność agentów i brokerów ubezpieczeniowych

II. INFORMACJE O SYTUACJI FINANSOWEJ I OCENA DZIAŁALNOŚCI

1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki

W 2023 r. Spółka kontynuowała realizację założeń strategii wynikającej z planu restrukturyzacyjnego i projektów rozwojowych oraz optymalizację funkcji korporacyjnych. Najistotniejsze informacje biznesowe z minionego roku to dalszy rozwój usług kurierskich świadczonych przez Spółkę pod marką „Orlen Paczka”. Podobnie jak w poprzednim roku usługa rozwijana była w warunkach bardzo konkurencyjnego rynku, ale pomimo tego zrealizowano główne założenia biznesowe. Odnotowano ponad 70% wzrost wolumenu dostarczonych przesyłek w ujęciu r/r, a sieć punktów odbioru (PUDO) liczyła ok. 10,5 tys. pkt. Najważniejszym elementem z punktu widzenia jakości usługi było utrzymywanie wskaźników jakościowych w zakresie czasu dostawy przesyłek, dostosowanie procesów IT oraz uruchomienie kolejnych automatycznych maszyn paczkowych (tzw. „APM”), a także pozyskiwanie klientów z perspektywą długoterminowej współpracy, co pozwoliło zrealizować rekordowe wolumeny przesyłek i oczekiwać dalszych wzrostów w kolejnych okresach. Zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, w ramach usług kurierskich realizowane są działania zmierzające do istotnego zwiększenia zasięgu i dostępności usług dla klientów poprzez APM oraz sieć PUDO.

Kolejne istotne informacje to kontynuacja inwestycji w rozwój sieci detalicznej poprzez budowę nowych punktów sprzedaży pod marką „Orlen w Ruchu”. Celem w tym segmencie działalności niezmiennie pozostaje budowa nowoczesnej sieci detalicznej w oparciu o koncepcję convenience, obejmująca także gruntowną rewitalizację punktów obecnej sieci. Strategia zakłada stworzenie rentownego segmentu, który może skutecznie konkurować na polskim rynku detalicznym, pomimo zakładanego stopniowego spadku sprzedaży prasy wynikającego ze stale malejącego popytu na tradycyjną prasę „papierową” (stąd wymiana asortymentu w kierunku produktów *convenience*). Wybrana forma realizacji projektu ma na celu maksymalne wykorzystanie synergii, mającej swoje źródło w rozpoznawalności marki „ORLEN”, doświadczeń koncernu z rozwoju oferty pozapaliwowej na stacjach paliw wraz z wieloletnim



doświadczeniem Spółki, kompetencjami w zakresie zarządzania siecią detaliczną oraz rozpoznawalnością marki „RUCH”. Projekty rozwojowe oraz inwestycje w segmencie sprzedaży detalicznej są dla Spółki bardzo ważnym elementem długoterminowej strategii rozwoju RUCH S.A. Na koniec roku sieć detaliczna liczyła 580 punktów, w tym 36 punktów w nowym formacie. Spadek wielkości sieci w ujęciu r/r wynika przede wszystkim z jej optymalizacji w celu poprawy wyników i koncentracji na lokalizacjach o największym potencjale do rozwoju sprzedaży.

W segmencie kolportażu prasy podobnie jak w poprzednich latach mierzono się ze spadkiem popytu na tradycyjną prasę. W obliczu wyzwań rynkowych oraz makroekonomicznych (inflacja, sytuacja makroekonomiczna i geopolityczna) Spółka podejmowała działania mające na celu poprawę rentowności tego segmentu działalności poprzez optymalizację procesów logistycznych oraz renegocjowanie warunków zarówno zakupowych jak i sprzedażowych, pozwalających istotnie poprawić marżę. Jednakże kurczący się rynek oraz presja inflacyjna po stronie kosztowej istotnie ograniczały realne możliwości poprawy wyników.

Podsumowując, 2023 rok to kontynuacja realizacji projektów rozwojowych, optymalizacji i dalszej restrukturyzacji Spółki. W zakresie usług kurierskich był rekordowy pod względem wolumenów dostarczonych przesyłek oraz realizowanych działań rozwojowych i zwiększenia dostępności usługi Orlen Paczka dla klientów poprzez istotne rozbudowanie sieci punktów odbioru. Podejmowano działania zgodnie z długoterminową strategią, mającą na celu odbudowanie trwałej rentowności RUCH S.A. W ocenie zarządu Spółki, daje to dobrą podstawę do realizacji dalszych planów rozwojowych, pomimo trudności wynikających z sytuacji makroekonomicznej bezpośrednio dotyczącej Spółkę poprzez rosnące koszty prowadzenia działalności, a także sytuacji na rynku pracy i presji płacowej wynikającej z relatywnie wysokiej inflacji. Są to okoliczności, które istotnie wpłynęły na osiągnięte wyniki finansowe RUCH S.A. przy jednoczesnej realizacji projektów rozwojowych i wymagały od Zarządu Spółki podejmowania bieżących działań, mających na celu realizację strategii rozwoju i mitygacji pojawiających się ryzyk.

2. Przewidywany rozwój Spółki

Spółka konsekwentnie realizuje założenia strategii przygotowanej przez akcjonariuszy w ramach opracowanego Planu Restrukturyzacji i Strategii dalszego rozwoju. Kluczowe elementy pozostają niezmiennie i są to: rozwój sprzedaży detalicznej w oparciu o synergie na styku Spółki i ORLEN S.A. oraz rozwój usług kurierskich “Orlen Paczka”.

W segmencie usług kurierskich Spółka będzie kontynuować działania mające na celu poprawę doskonałości operacyjnej, rozwój sieci PUDO i APM oraz pozyskiwanie kolejnych klientów. Celem w tym obszarze jest konsekwentne zwiększanie udziałów w rynku KEP poprzez rozwój rozległej i wydajnej sieci logistycznej dla usług kurierskich, świadczonych w standardzie rynkowym, w tym dużej sieci maszyn paczkowych, wspieranej przez nowoczesne rozwiązania IT. W powyższym zakresie planowane działania obejmują przede wszystkim:

- dynamiczny rozwój sieci APM i PUDO - koncentracja na rozwoju sieci w miejscach o najwyższym potencjale sprzedażowym,
- rozwój i nawiązywanie współpracy z kolejnymi wiodącymi graczami na rynku e-commerce (sklepy i platformy sprzedażowe) w celu generowania stałego i stabilnego wzrostu wolumenu przesyłek,
- doskonałość operacyjną, rozumianą jako dalszy rozwój sieci logistycznej, zwiększenie jej

przepustowości oraz poprawę procesów IT i operacyjnych. W zakresie obsługi klienta końcowego celem jest osiągnięcie bardzo niskiego współczynnika uszkodzonych i zagubionych przesyłek oraz skrócenie czasu obsługi,

Potencjał rozwoju na rynku KEP jest nadal bardzo wysoki, dlatego Spółka niezmiennie realizuje strategię działań w tym obszarze działalności i ma cel, aby stać się wiodącym graczem na polskim rynku KEP, świadczącym usługi kurierskie o najwyższym standardzie rynkowym i posiadającym atrakcyjną oraz rozległą sieć punktów odbioru wraz z usługami wspierającymi rozwój klientów e-commerce.

W zakresie sprzedaży detalicznej z uwagi na planowane inwestycje i cel w postaci zmiany struktury sprzedaży w odpowiedzi na trendy rynkowe, w najbliższym czasie Spółka będzie koncentrować się na pozyskiwaniu nowych lokalizacji i otwieraniu nowych punktów sprzedaży („Orlen w Ruchu”) oraz poprawie rentowności istniejącej sieci. Kluczowe działania planowane w tym segmencie działalności można podsumować w poniższy sposób:

- Optymalizacja i rozwój nowoczesnej sieci sprzedaży – inwestycje w nowe punkty sprzedaży oraz nowe saloniki w miejscach o największym natężeniu ruchu pieszego, zwiększenie penetracji głównych polskich aglomeracji oraz zamykanie punktów nierentownych bez potencjału do wzrostu sprzedaży i poprawy wyników.
- Ewolucja zakresu i ekspozycji asortymentu – trwale spadająca sprzedaż prasy i biletów tradycyjnych wymusza zmiany w zakresie asortymentu (większy udział FMCG, bistro, produktów nowoczesnego palenia itp.). Z tego powodu zmianie będzie ulegać ekspozycja, co pozwoli na maksymalizację zakupów impulsowych, w czym Spółka dostrzega duży potencjał, z uwagi na położenie punktów sprzedaży (miejsca *trafficowe*). Dodatkowo w tym zakresie dalej usprawniane będą procesy planowania zakupów i zaopatrywania punktów, pozwalające na poprawę rotacji oraz zoptymalizowanie poziomu zapasów.
- Doskonałość operacyjna – wysoka jakość obsługi klienta poprzez m.in. zmianę warunków współpracy z agentami i szkolenia. Wysoka jakość obsługi klienta oznacza również aktywną sprzedaż agentów, tym samym generowanie wyższych przychodów na punkt.
- Rozwój przychodów dodatkowych aktywna polityka cenowa. Format sieci „RUCH” wymusza cennik nastawiony na klienta *trafficowego*, co wymaga odpowiedniego ustawienia polityki cenowej przy jednoczesnej ewolucji asortymentu i ekspozycji. W tym zakresie planowane jest także wdrożenie aktywnych działań *trade marketingowych* i zwiększanie dodatkowych źródeł przychodów.

Zgodnie ze strategią oraz z uwagi na obecne trendy rynkowe i wzrost popytu na punkty sprzedaży i produkty dostępne „w drodze”, sieć detaliczna Ruch posiada bardzo duży potencjał wzmocniony synergią marek i kompetencji w zakresie zarządzania sprzedażą detaliczną „Orlen w Ruchu”.

W zakresie kolportażu prasy, z uwagi na kurczący się rynek prasy tradycyjnej, digitalizację oraz presję kosztową, a co za tym idzie, ograniczone możliwości istotnej poprawy rentowności w krótkim terminie oraz brak perspektyw na znalezienie systemowych i biznesowych rozwiązań problemu braku rentowności tego segmentu w przyszłości, podjęto decyzję o wyjściu z tej linii biznesowej w 2024 r.

3. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka nie prowadzi działań o charakterze stricte badawczym. Działalność w tym zakresie obejmuje ciągłą optymalizację procesów operacyjnych prowadzących do zwiększenia ich efektywności i wdrażanie nowych usług, narzędzi oraz procesów.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki oraz ocena czynników mających wpływ na osiągnięty wynik

Wybrane dane finansowe	2023	2022	Zmiana 2023/2022
	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	763 728	799 607	-35 879
Zysk/(Strata) brutto ze sprzedaży	161 138	161 275	-137
Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej	-60 270	-83 726	23 456
Zysk/(Strata) netto	-69 570	-86 067	16 497
Aktywa obrotowe	96 001	120 074	-24 073
Aktywa trwałe	115 183	124 806	-9 623
Aktywa razem	211 184	244 880	-33 696
Pasywa razem	211 184	244 880	-33 696
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	374 812	320 043	54 769
Zobowiązania długoterminowe	44 322	45 868	-1 546
Zobowiązania krótkoterminowe	330 490	274 175	56 315
Kapitał własny	-163 628	-75 163	-88 465

W 2023 r. Spółka RUCH S.A. osiągnęła stratę netto w wysokości 69,6 mln zł przy poprawie wyniku w stosunku do roku poprzedniego o 16,5 mln zł. Strata wynika przede wszystkim z faktu, że Spółka nadal jest w trakcie restrukturyzacji i z jednej strony prowadzi działalność na trudnym rynku kolportażu prasy, który od lat jest nierentownym segmentem, a z drugiej rozwija działalność w segmencie detalicznym i usług kurierskich, co wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów. Rynek detaliczny, jak i KEP jest wysoce konkurencyjny, więc rozwój działalności w tym zakresie wymaga ponoszenia wyższych kosztów, które należy traktować jako inwestycję mającą na celu uzyskanie zakładanych wyników w przewidywalnej przyszłości. Spółka realizuje założenia przyjętej strategii biznesowej, która określa plan działań prowadzący do zbudowania solidnych fundamentów rentowności. Obecne wyniki są w niej uwzględnione i ponoszenie wyższych kosztów na tym etapie rozwoju Spółki jest niezbędne dla osiągnięcia założonych celów biznesowych. Oprócz wymienionych czynników rozwojowych, należy zwrócić uwagę także na to, że wyniki Spółki obciążone są też wpływem rosnących kosztów logistycznych, utrzymania sieci oraz wynagrodzeń, których źródłem jest rosnąca skala świadczonych usług przy jednoczesnym negatywnym wpływie sytuacji makroekonomicznej. Spółka, realizując proces restrukturyzacyjny, ponosi także wyższe koszty związane z optymalizacją sieci detalicznej oraz IT w ramach likwidacji długu technologicznego, który powstał w poprzednich latach jako efekt trudnej sytuacji finansowej Spółki i ograniczenia inwestycji, a które są niezbędne, aby sprostać oczekiwaniom konkurencyjnego rynku detalicznego i KEP.

W zakresie wpływu sytuacji makroekonomicznej na sytuację finansową Spółki w 2023 r. należy zwrócić uwagę na poniższe przyczyny:

- Długofalowe skutki makroekonomiczne wojny w Ukrainie mający negatywne odzwierciedlenie w wyższych kosztach paliw i energii,

- Zmiany trendów i struktury popytu po pandemii COVID-19, które są widoczne w zachowaniach klientów (rozwój rynku e-commerce, spadek popytu na bilety czy prasę tradycyjną na korzyść digitalizacji)
- Malejący popyt na prasę tradycyjną i digitalizacja, skutkująca perspektywą utrzymania się trendu spadku sprzedaży prasy w dłuższym terminie,
- Wysoka konkurencja cenowa między operatorami na rynku usług kurierskich.

W odpowiedzi na pojawiające się negatywne czynniki makroekonomiczne Spółka podejmowała działania optymalizacyjne w celu rekompensowania wyższych kosztów m.in. poprzez zmiany w polityce cenowej, dostosowanie tempa rozwoju usług czy optymalizację procesów. Natomiast z uwagi na specyfikę działalności w segmencie prasowym czy wysoką konkurencję na rynku kurierskim nie było możliwe nadrobienie całego efektu makroekonomicznego w krótkim terminie bez wpływu na rentowność Spółki.

Wartość sumy bilansowej RUCH S.A. na dzień 31 grudnia 2023 r. wyniosła 211,18 mln zł. Szczegółowa analiza pozycji bilansowych znajduje się w sprawozdaniu finansowym Spółki.

Poziom kapitału własnego spadł o 88,5 mln zł i na koniec 2023 roku wyniósł -163,6 mln zł. Ujemny kapitał własny jest przede wszystkim wynikiem ponoszonych przez Spółkę strat w latach poprzednich.

Analiza wskaźnikowa dla RUCH S.A.

Wskaźnik płynności osiągnął jest mniejszy niż 1,0. Spółka terminowo reguluje swoje bieżące zobowiązania.

Wskaźnik szybkości obrotu należnościami, który informuje, przez ile dni gotówka jest zamrożona zwiększył się o 3 dni z uwagi na rosnącą skalę działalności, szczególnie w zakresie usług kurierskich. Spółka nie identyfikuje wzrostu trudno ściągalnych należności i ryzyka w tym zakresie działalności.

O 2 dni skróciła się szybkość obrotu zapasów mierzona przeciętną liczbą dni jaka mija od wprowadzenia zapasu do magazynu do czasu jego opuszczenia, co odzwierciedla efekty działań podejmowanych w zakresie optymalizacji zarządzania zapasem i planowania.

Wzrostowi uległ wskaźnik ogólnego zadłużenia Spółki wyrażający udział kapitałów obcych w finansowaniu aktywów Spółki.

Wskaźniki finansowe	2023 r.	2022 r.
Rentowność działalności operacyjnej	-7,57%	-10,32%
Wskaźnik płynności*	0,90	1,02
Szybkość obrotu należności	20	17
Szybkość obrotu zapasów	32	34
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	1,77	1,31

Metody obliczania wskaźników:

- Rentowność działalności operacyjnej: $(\text{zysk/strata z działalności operacyjnej} \times 100\%) / \text{przychody}$

ze sprzedaży + pozostałe przychody operacyjne

- Wskaźnik płynności: aktywa obrotowe ogółem/zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem bieżących zobowiązań zadłużenia w cashpooling'u, zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych i praw do użytkowania.
- Szybkość obrotu należnościami: średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 360dni /przychody ze sprzedaży towarów, produktów i materiałów
- Szybkość obrotu zapasów: średni stan zapasów x 360/koszt sprzedanych towarów, produktów i materiałów
- Wskaźnik ogólnego zadłużania: zobowiązania ogółem/aktywa ogółem

5. Instrumenty finansowe stosowane przez Spółkę

5.1. Istotne czynniki ryzyka

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności jest to ryzyko wystąpienia trudności w spełnieniu przez Spółkę obowiązków związanych ze zobowiązaniami finansowymi, które rozliczane są w drodze wydania środków pieniężnych lub innych aktywów finansowych. Zarządzanie płynnością przez Spółkę polega na zapewnianiu, w możliwie najwyższym stopniu, aby Spółka posiadała płynność wystarczającą do regulowania wymaganych zobowiązań, zarówno w normalnej jak i kryzysowej sytuacji, bez narażania na niedopuszczalne straty lub podważenie reputacji Spółki. Spółka ma zapewnione środki pieniężne płatne na żądanie w kwocie wystarczającej do pokrycia oczekiwanych wydatków operacyjnych, w tym na obsługę zobowiązań finansowych.

Ryzyko rynkowe

Ryzyko rynkowe polega na tym, że zmiany cen rynkowych, takich jak kursy walutowe, stopy procentowe i ceny akcji będą wpływać na wyniki Spółki lub na wartość posiadanych instrumentów finansowych. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest utrzymanie i kontrolowanie stopnia narażenia Spółki na ryzyko rynkowe w granicach przyjętych parametrów, przy jednoczesnym dążeniu do optymalizacji stopy zwrotu.

5.2. Zarządzanie ryzykiem finansowym

Zarząd ponosi odpowiedzialność za ustanowienie zasad zarządzania ryzykiem oraz nadzór nad ich przestrzeganiem. Określa zasady i ramy procesu zarządzania ryzykiem finansowym oraz ustanawia odpowiedzialność uczestników tego procesu. Zasady zarządzania ryzykiem finansowym mają na celu identyfikację i analizę ryzyk, na które Spółka jest narażona, określenie odpowiednich limitów i kontroli, jak też monitorowanie ryzyka i stopnia dopasowania do niego limitów.

Zasady zarządzania ryzykiem i systemy podlegają regularnym przeglądom w celu uwzględnienia zmiany warunków rynkowych i zmian w działalności Grupy.

W ramach przyjętych zasad, w 2023 roku Spółka stosowała instrumenty dłużne takie jak: gwarancje bankowe, poręczenia, gwarancje ubezpieczeniowe, weksle.

Spółka w 2023 roku nie korzystała z instrumentów pochodnych w zarządzaniu ryzykiem finansowym.

III. DZIAŁANIA ZARZĄDU SPÓŁKI W OBSZARACH

1. Ochrona Środowiska

Spółka terminowo realizuje wszystkie obowiązki z zakresu ochrony środowiska wynikające z przepisów prawa. W 2023 r. Spółka prowadziła działalność kolportażowo-handlową, a nie stricte produkcyjną która powodowałaby emisję zanieczyszczeń powietrza. W związku z powyższym Spółka nie wykonywała pomiarów emisji zanieczyszczeń do atmosfery.

Podczas procesu wyboru modeli pojazdów użytkowanych przez Spółkę, brane są pod uwagę parametry spalania oraz pojemność silników. Spółka nie wytwarzała ścieków technologicznych, a jedynie ścieki komunalne. Odprowadzanie ścieków z obiektów RUCH S.A. odbywa się w sposób ciągły na podstawie stosownych umów.

Działalność gospodarczo-administracyjna Spółki jest źródłem powstawania odpadów opakowaniowych, związanych z rozpakowaniem dostaw i pakowaniem produktów do wysyłki (opakowania z papieru i tektury, opakowania z tworzyw sztucznych, opakowania z drewna), odpadów pochodzących ze zwrotów prasy z obsługiwanych punktów sprzedaży (makulatura gazetowa), odpadów magazynowanych towarów lub produktów (odpadowe, nienadające się do spożycia produkty spożywcze lub towary i produkty niespełniające norm jakościowych), a także odpadów „biurowych” (makulatura, opakowania z papieru, tektury, opakowania z tworzyw sztucznych) oraz odpadów komunalnych.

2. Społeczna Odpowiedzialność Biznesu („CSR”)

Wszystkie projekty w Spółce oraz długofalowa strategia rozwoju realizowane są z uwzględnieniem aspektów Społecznej Odpowiedzialności Biznesu. Kontynuowano działania uświadamiające Pracownikom jak ich codzienne zachowania wpływają na środowisko i własne zdrowie. Spółka celebrowała także wydarzenia i akcje angażujące Pracowników np. Dzień Rowerowy, konkursy związane z ORLEN Paczką, konkursy świąteczne dla dzieci, udział w akcji #Różowy Październik i #Movember). W Spółce wdrożono aplikację do planowania etatów, urlopów oraz pracy zdalnej, co pozytywnie wpłynęło na efektywne zarządzanie kosztami i etatami.

Podjęto również wiele działań uwzględniających potrzeby interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych w ramach restrukturyzacji i optymalizacji procesów biznesowych. Spółka z dużym zaangażowaniem pracowała nad poprawą wizerunku RUCHu, który prowadzi działalność na polskim rynku od ponad 100 lat.

3. Zatrudnienie i rozwój pracowników

W 2023 roku Spółka dokonała oceny kompetencji swoich pracowników, co posłużyło opracowaniu planów rozwoju kadry na podstawie, których realizowano działania szkoleniowe i rozwojowe. Wdrożono polityki obowiązujące w Grupie Kapitałowej oraz zalecenia wynikające z audytów, a także przeprowadzono proces podwyżek wynagrodzeń po konsultacjach ze związkami zawodowym. Spółka przeprowadziła proces optymalizacji zatrudnienia, który pozwolił na zmniejszenie zatrudnienia w obszarach o niższej rentowności i przesunięcie zasobów do obszaru odpowiadającego za usługi kurierskie. Dodatkowo Spółka pozyskała nowe etaty konieczne do rozwoju obszaru sprzedaży usług



kurierskich, logistyki kontraktowej oraz logistyki. W ramach restrukturyzacji w Biurze IT, spółka rozpoczęła proces nabywania nowych kompetencji z rynku, wprowadza nowe technologie oraz zapewnia lepsze wsparcie biznesowe. Jednocześnie w zakresie stricte organizacyjnym zostały wdrożone Zasady Adaptacji nowych Pracowników oraz procesy tzw. „exit interview”. Ponadto Spółka realizuje działania „employer – brandingowe” mające na celu zbudowanie pozytywnego wizerunku firmy jako pracodawcy (m.in. zrealizowano film rekrutacyjny jako element ogłoszenia rekrutacyjnego, stworzono profil pracodawcy na pracuj.pl oraz zakładkę KARIERA na stronie internetowej usługi „ORLEN Paczka”

Przeciętne zatrudnienie w spółce przedstawiało się następująco:

	2022	2023
RUCH S.A.	343,02	393,4

Warszawa, dnia 11 marca 2024 r.

Zarząd Spółki „RUCH” S.A.

.....
Joanna Bryx-Ogrodnik - Prezes Zarządu

.....
Bartosz Bielak – Członek Zarządu

.....
Rafał Bałazy – Członek Zarządu