



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
„RUCH” S.A.
ZA 2022 ROK**

2022

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	7
3. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	8
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki oraz ocena czynników mających wpływ na osiągnięty wynik.....	9
5. Instrumenty finansowe stosowane przez Spółkę	11
5.1. Istotne czynniki ryzyka	11
5.2. Zarządzanie ryzykiem finansowym.....	11
III. DZIAŁANIA ZARZĄDU SPÓŁKI W OBSZARACH	12
1. Ochrona Środowiska.....	12
2. Społeczna Odpowiedzialność Biznesu („CSR”)	12
3. Zatrudnienie i rozwój pracowników.....	13

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 2022 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 2022 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 31.12.2022 r. „RUCH” S.A. posiadał udziały w spółkach:

- RUCH Marketing Sp. z o.o. 100% udziałów
- RUCH Nieruchomości V Sp. z o.o. 100% udziałów
- Fincores Business Solutions Sp. z o.o. 100% udziałów
- RUCH Detal S.A. w likwidacji 100% udziałów



Informacje o Spółkach Grupy Kapitałowej

RUCH Marketing Sp. z o.o.

Spółka prowadzi statutową działalność operacyjną w zakresie świadczenia usług marketingowych i udziela licencji na wykorzystywanie znaków towarowych dla RUCH S.A.

RUCH Nieruchomości V Sp. z o.o.

W 2022 r. Spółka nie posiadała nieruchomości do sprzedaży/najmu, wobec tego nie prowadzi działalności gospodarczej.

Fincores Business Solutions Sp. z o.o.

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

RUCH Detal S.A. w likwidacji

W 2022 r. Spółka nie prowadziła żadnej działalności operacyjnej. Spółka została postawiona w stan likwidacji, która zakończyła się formalnie wykreśleniem Spółki z rejestru przedsiębiorców w styczniu 2023 r.

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 2022 roku skład organów zarządczych i nadzorujących Spółki był następujący:

Zarząd:

Łukasz Porażyński	- 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

W KRS Spółki jest ujawniona Pani Monika Standziak Koresh, która złożyła rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej w dniu 22.11.2021 ze skutkiem na dzień 30.11.2021



Na dzień składania sprawozdania zmianie uległ skład Zarządu, Uchwałą 203/IX/2022 z dnia 21.12.2022 Rada Nadzorcza powołała Panią Joannę Bryx-Ogrodnik na stanowisko Prezesa Zarządu z terminem objęcia funkcji od 16.01.2023. Tym samym skład Zarządu na dzień złożenia sprawozdania przedstawia się następująco:

Zarząd:

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

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 2022 r. Spółka koncentrowała się na dalszej realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego. Podjęto szereg działań, mających na celu rozwój każdego segmentu biznesowego oraz optymalizację funkcji korporacyjnych. Do najważniejszych wydarzeń biznesowych minionego roku zaliczyć można w szczególności kontynuację projektu budowy nowych punktów sprzedaży detalicznej pod marką „Orlen w Ruchu”. Aktualnym celem w tym segmencie działalności 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 (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.

Drugim istotnym wydarzeniem biznesowym minionego roku był dalszy rozwój projektu usług kurierskich świadczonych przez Spółkę pod marką „Orlen Paczka”. W 2022 usługa rozwijana była w warunkach bardzo konkurencyjnego rynku. Najważniejszym elementem z punktu widzenia jakości usługi było istotne skrócenie czasu dostawy przesyłek, dostosowanie procesów IT oraz uruchomienie kolejnych automatycznych maszyn paczkowych (tzw. „APM”), co pozwoliło zrealizować rekordowe wolumeny przesyłek. Zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, w ramach usług kurierskich realizowane są działania zmierzające do istotnego zwiększenia zasięgu i dostępności usług dla klientów poprzez APM, stacje paliw PKN ORLEN, punkty własne RUCHu oraz punkty partnerskie odbioru przesyłek (tzw. „PUDO”). Obecnie klienci mają do dyspozycji prawie 8 tys. punktów PUDO, co oznacza wzrost o 25% względem poprzedniego roku, w tym punktów APM na koniec 2022 roku było prawie 1,8 tys.

W segmencie kolportażu prasy był to kolejny rok charakteryzujący się kilkuprocentowym spadkiem popytu. 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 renegotjowanie warunków zarówno zakupowych jak i sprzedażowych, pozwalających istotnie poprawić marżę. Działania podejmowane w segmencie kolportażu ukierunkowane są na trwałą poprawę rentowności i dalsze rozwijanie sprzedaży w oparciu o dotychczasową sieć punktów sprzedaży RUCH.

2022 rok minął pod znakiem realizacji projektów rozwojowych, optymalizacji i 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 konsekwencji wojny na Ukrainie, która przełożyła się na otoczenie makroekonomiczne, bezpośrednio dotycząc Spółkę poprzez rosnące koszty paliw oraz energii, a także sytuacji na rynku pracy i presji płacowej wynikającej z rosnącej 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. Kluczowe elementy pozostają niezmiennie i są to: rozwój sprzedaży detalicznej w oparciu o synergie na styku Spółki i PKN ORLEN S.A., rozwój usług kurierskich "Orlen Paczka" oraz poprawa rentowności segmentu prasowego przy jednoczesnej dalszej optymalizacji funkcji korporacyjnych.

W zakresie sprzedaży detalicznej 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:

- Rozwój nowoczesnej sieci sprzedaży – nowe punkty sprzedaży oraz nowe saloniki w miejscach o największym natężeniu ruchu pieszego, zwiększenie penetracji głównych polskich aglomeracji, wzrost liczby punktów w hubach transportowych i głównych ciągach komunikacyjnych.
- Ewolucja zakresu i ekspozycji asortymentu - spadająca sprzedaż prasy i biletów tradycyjnych wymusza zmiany w zakresie asortymentu (większy udział FMCG, małego 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*). W poszczególnych obszarach planowane jest stawianie na dobrą i pogłębioną współpracę z liderami kategorii.
- Doskonała obsługa klienta - poprawa jakości 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 i *pricing* - 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 – np. maksymalizacja marży *back*, przychody z reklamy czy z dodatkowych usług.
- Optymalizacja oferty oraz planowania – w tym zakresie realizowane będzie usprawnienie procesu planowania zakupów i zaopatrywania punktów, pozwalające na poprawę rotacji oraz zoptymalizowanie poziomu zapasów.

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, który będzie wzmocniony synergią marek i kompetencji w zakresie zarządzania sprzedażą detaliczną „Orlen w Ruchu”.

W segmencie usług kurierskich w najbliższym czasie Spółka planuje dalszą pracę ukierunkowaną na doskonałość operacyjną, rozwój sieci i pozyskiwanie klientów. Celem w tym obszarze pozostaje niezmiennie budowa 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 - koncentracja na rozwoju sieci maszyn paczkowych w miejscach o najwyższym potencjale sprzedażowym,
- rozwój i nawiązywanie współpracy z kolejnymi 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,
- rozwój usług wspierających klientów e-commerce – rozwój dodatkowych strumieni przychodów dzięki usłudze *fulfillment*.

Potencjał rozwoju na rynku KEP jest bardzo wysoki, dlatego Spółka konsekwentnie realizuje strategię działań w tym obszarze działalności i ma aspiracje, 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 kolportażu prasy planowana jest kontynuacja działań ukierunkowanych na poprawę rentowności działalności poprzez optymalizację sieci logistycznej, negocjacje warunków handlowych oraz udoskonalenie oferty sprzedaży zarówno w sieci własnej jak i w punktach partnerskich czy sieciach handlowych. Celem działania jest niezmiennie istotna poprawa rentowności tej części działalności Spółki, pomimo spadającego popytu na prasę drukowaną. W tym zakresie planowane działania obejmują przede wszystkim:

- negocjacje kontraktów zakupowych z dostawcami,
- negocjacje kontraktów handlowych,
- optymalizację sieci logistycznej oraz procesów operacyjnych obsługujących kolportaż prasy.

W zakresie restrukturyzacji organizacyjnej i optymalizacji funkcji korporacyjnych Spółka koncentruje się na formalizacji procesów, upraszczaniu procedur w celu dostosowania Spółki do dynamicznego otoczenia, w którym obecnie funkcjonuje oraz dostosowania do nich także posiadanych zasobów.

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.

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

Wybrane dane finansowe	2022	2021	Zmiana
	tys. zł	tys. zł	2022/2021 tys. zł
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	799 607	891 879	(92 272)
Zysk/(Strata) brutto ze sprzedaży	161 275	195 938	(34 663)
Zysk/(Strata) z działalności operacyjnej	(83 726)	(54 399)	(29 327)
Zysk/(Strata) netto	(86 067)	(61 389)	(24 679)
Aktywa obrotowe	120 074	146 369	(26 296)
Aktywa trwałe	124 806	108 024	16 782
Aktywa razem	244 880	254 393	(9 514)
Pasywa razem	244 881	254 393	(9 512)
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	320 043	243 461	76 582
Zobowiązania długoterminowe	45 868	30 006	15 863
Zobowiązania krótkoterminowe	274 175	213 455	60 720
Kapitał własny	(75 163)	10 932	(86 095)

W 2022 r. Spółka „RUCH” S.A. osiągnęła stratę netto w wysokości 86,07 mln zł co stanowi pogorszenie wyniku w stosunku do roku poprzedniego o 24,7 mln zł. Jest to efektem przede wszystkim rosnących kosztów logistycznych, utrzymania sieci oraz wynagrodzeń, których źródłem jest rosnąca skala świadczonych usług przy jednoczesnym negatywnym wpływie sytuacji makroekonomicznej. Dodatkowo Spółka jest nadal w trakcie restrukturyzacji, część działalności prowadzi na trudnym rynku kolportażu prasy, który od lat jest nierentownym segmentem, a jednocześnie realizuje projekty rozwojowe w segmencie detalicznym i usług kurierskich, co wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów w zakresie budowy sieci logistycznej, zatrudniania wykwalifikowanych specjalistów branżowych i wdrażania nowoczesnych narzędzi IT. Warto przy tym zaznaczyć, że zarówno rynek detaliczny, jak i kurierski jest wysoce konkurencyjny, a więc rozwój działalności w tym zakresie wymaga ponoszenia wyższych kosztów o charakterze inwestycyjnym w celu uzyskania zadowalających 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 w ocenie Zarządu poniesienie wyższych kosztów na tym etapie rozwoju Spółki jest niezbędne dla osiągnięcia przyszłych założonych celów biznesowych.

Spółka, realizując proces restrukturyzacyjny, ponosi także wyższe koszty, związane z likwidacją długu technologicznego, który powstał w poprzednich latach jako efekt trudnej sytuacji finansowej Spółki i ograniczenie inwestycji. Proces likwidacji długu technologicznego i koszty ponoszone na ten cel są konieczne, aby sprostać oczekiwaniom dynamicznego i konkurencyjnego rynku, na którym działa Spółka oraz w celu skutecznej restrukturyzacji.

W zakresie wpływu sytuacji makroekonomicznej na sytuację finansową Spółki w 2022 r. należy zwrócić uwagę na poniższe przyczyny:

- Długofalowe skutki pandemii COVID-19 i przedłużające się *lockdown*'y wpłynęły negatywnie na wynik obszaru detalu i prasy w 2021 r. oraz w pierwszym półroczu 2022 r., kiedy jej skutki były nadal odczuwalne.
- Wspomniany wpływ konfliktu na Ukrainie, mający negatywne odzwierciedlenie w wyższych kosztach paliw i energii:
 - statystyczny rachunek za prąd wzrósł o 24% w 2022 r. rok do roku – przełożyło się to na duży wzrost kosztów najmu i utrzymania nieruchomości, w tym na wzrost różnego rodzaju opłat (np. opłaty za zajęcie pasa drogowego),
 - skokowy wzrost ceny paliwa (z około 4 zł/ltr na początku 2020 r. do nawet 8-10 zł/ltr w 2022 r.) wpłynął na znaczący wzrost kosztów logistyki, które okresowo zaniżają rentowność działalności Spółki.
- 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 2022 r. wyniosła 244,88 mln zł. W porównaniu do końca 2021 r., oznacza to spadek o -9,5 mln zł. Szczegółowa analiza pozycji bilansowych znajduje się w sprawozdaniu finansowym Spółki.

Poziom kapitału własnego spadł o 86,1 mln zł i na koniec 2022 roku wyniósł -75,2 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 poziom 1,02 i wskazuje na zadowalającą zdolność RUCH S.A. do regulowania bieżących zobowiązań posiadanymi środkami obrotowymi.

Wskaźnik szybkości obrotu należnościami, który informuje, przez ile dni gotówka jest zamrożona w należnościach pogorszył się o 2 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 7 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	2022 r.	2021 r.
Rentowność działalności operacyjnej	-10,3%	-6,0%
Wskaźnik płynności *	1,02	1,14
Szybkość obrotu należności	17	15
Szybkość obrotu zapasów	34	41
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	1,31	0,96

- Metody obliczania wskaźników:
- Rentowność działalności operacyjnej: $(\text{zysk/strata z działalności operacyjnej} \times 100\%) / \text{przychody ze sprzedaży} + \text{pozostałe przychody operacyjne}$
- Wskaźnik płynności: $\text{aktywa obrotowe ogółem} / \text{zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem bieżących zobowiązań zadłużenia w cashpooling'u, zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych i praw do użytkowania}$.
- Szybkość obrotu należnościami: $\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług} \times 360 \text{dni} / \text{przychody ze sprzedaży towarów, produktów i materiałów}$
- Szybkość obrotu zapasów: $\text{średni stan zapasów} \times 360 / \text{koszt sprzedanych towarów, produktów, i materiałów}$

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 2022 roku Spółka stosowała instrumenty dłużne takie jak: gwarancje bankowe, poręczenia, gwarancje ubezpieczeniowe, weksle.

Spółka w 2022 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 2022 r. Spółka prowadziła działalność kolportażowo-handlową, która nie powodowała emisji 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. Podjęto działania uświadamiające Pracownikom jak ich codzienne zachowania wpływają na środowisko i własne zdrowie, których przykładem jest „Dzień Dojazdu Rowerem do Pracy”. Powyższe wydarzenie było okazją do integracji Pracowników i działaniem wspierającym work-life balance. Spółka wspiera także inne ważne inicjatywy takie jak „Międzynarodowy Dzień Rodzin”, „Książki dla Litwy”, „Różowy Październik” i „Movember” jako miesiąc świadomości raka piersi, dołączając do inicjatywy Fundacji ORLEN. Za jej pośrednictwem Pracownicy zostali zaproszeni na artystyczną wystawę zdjęć „Pomocaj się” Fundacji Kochasz Dopilnuj, a także na spotkanie i warsztaty na temat samobadania kobiet i mężczyzn.

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. Z najważniejszych elementów warto wskazać, strategię rozwoju biznesowego Spółki w zakresie sprzedaży detalicznej, kolportażu prasy czy usług kurierskich, które pozytywnie wpływają na rozwój i poszerzenie dostępu do usług oraz prasy drukowanej w lokalnej społeczności.

3. Zatrudnienie i rozwój pracowników

W 2022 roku w Spółce przeprowadzono szereg działań mających na celu dostosowanie jej do wymogów obecnego rynku pracy. Uporządkowano i dostosowano procesy oraz procedury HR. Wprowadzono zmiany do procesów rekrutacyjnych oraz zasad wynagradzania, m.in. wprowadzono nowy system premiowania pracowników - MBO. W zależności od szerebla poszczególnych stanowisk pracownicy są objęci kwartalnym, bądź rocznym systemem prowizyjnym, a wypłata premii jest uzależniona od poziomu zrealizowania celów.

Podjęto także regularne działania w zakresie Employer Branding nastawione na poprawę wizerunku Spółki jako atrakcyjnego pracodawcy i równoległe poprawy zaangażowania pracowników i wsparcia procesów rekrutacyjnych.

Podjęto także działania związane z poprawą komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej poprzez między innymi regularne spotkania Pracowników z Zarządem i Działem HR, przeprowadzenie Ankiety Satysfakcji dla Pracowników oraz inne inicjatywy angażujące i integrujące Pracowników z okazji np. Mikołajek, Wigilii czy rocznicy działalności usługi ORLEN Paczka. Spółka prowadzi także komunikację zewnętrzną w social mediach oraz posiada rozbudowany profil Pracodawcy na portalach dedykowanych rekrutacji jak www.pracuj.pl.

W samej Spółce wprowadzono szereg procesów i narzędzi ukierunkowanych na poprawę komfortu pracy pracowników, między innymi poprzez proces onboardingu, którego celem jest adaptacja nowo zatrudnionej osoby w firmie, wdrożenie w RUCHu nowego modelu kompetencji czy narzędzi związanych z Harrison Assessments.

Przeciętne zatrudnienie w spółce przedstawiało się następująco:

	2022	2021
RUCH S.A.	338,40	343,02

Warszawa, dnia 23.02.2023 r.

Zarząd Spółki „RUCH” S.A.

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

.....
Bartosz Bielak – Członek Zarządu

.....
Rafał Bałazy – Członek Zarządu