

# RAPORT ROCZNY 2007



**COMARCH**  
SYSTEMY INFORMATYCZNE



# RAPORT ROCZNY 2007



# SPIS TREŚCI

---

<b>SPIS TREŚCI</b>	<b>4</b>
6 List Prezesa Zarządu Comarch do Akcjonariuszy	
<b>WYNIKI FINANSOWE</b>	<b>8</b>
11 Wybrane dane finansowe	
<b>STRUKTURA SPRZEDAŻY COMARCH</b>	<b>14</b>
15 Najważniejsze kontrakty podpisane przez Comarch w 2007 r.	
20 Geograficzna struktura sprzedaży Comarch	
22 Struktura sprzedaży według odbiorców	
23 Struktura sprzedaży według rodzaju	
<b>GRUPA KAPITAŁOWA COMARCH</b>	<b>24</b>
25 Rada Nadzorcza i Zarząd Spółki Comarch SA	
27 Struktura Akcjonariatu	
28 Struktura organizacyjna Grupy Comarch	
29 Comarch w Polsce i na świecie	
<b>POZYCJA COMARCH NA RYNKU IT</b>	<b>31</b>
33 Najważniejsze nagrody, które otrzymał Comarch w 2007 r.	
<b>SEKTORY COMARCH</b>	<b>36</b>
37 Sektor administracja publiczna	
40 Sektor finanse i bankowość	
42 Sektor małe i średnie przedsiębiorstwa	
44 Sektor telekomunikacja	
49 Sektor usługi	
<b>SYTUACJA FINANSOWA GRUPY COMARCH W 2007 R.</b>	<b>52</b>
53 Analiza finansowa Grupy Comarch w 2007 r.	
58 Płynność finansowa i wskaźniki wykorzystania majątku	
<b>PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ COMARCH</b>	<b>59</b>
<b>TECHNOLOGIE, BADANIA I ROZWÓJ</b>	<b>62</b>
<b>SPOŁECZNE ZAANGAŻOWANIE COMARCH W 2007 R.</b>	<b>64</b>
<b>ŁAD KORPORACYJNY W COMARCH</b>	<b>68</b>
<b>OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA</b>	<b>71</b>

# List Prezesa Zarządu Comarch do Akcjonariuszy

Kraków, 8 maja 2008 r.

SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

## **ROK 2007 BYŁ DLA GRUPY COMARCH KOLEJNYM OKRESEM SZYBKIEGO ROZWOJU.**

Przychody ze sprzedaży wzrosły o 18,2 proc. do 581 milionów zł, zysk operacyjny osiągnął wartość 44 milionów zł, rentowność operacyjna wyniosła 7,6 proc. Dynamicznie rozwija się działalność spółek zależnych Grupy, mają one coraz większy udział w wynikach finansowych wypracowywanych przez Grupę Comarch.

W 2007 r. Grupa kontynuowała konsekwentnie realizowaną od kilku lat strategię wzrostu opartą na własnych produktach. Marka Comarch po kilku latach ekspansji zagranicznej jest dobrze rozpoznawana w kraju i na świecie, jest kojarzona z zaawansowanymi technologicznie systemami informatycznymi, wysoką jakością usług i profesjonalnym podejściem do potrzeb klientów. Systemy Comarch obsługują klientów z różnych branż w ponad dwudziestu krajach nie tylko w Europie Środkowej, ale również w Europie Zachodniej, obu Amerykach i na Bliskim Wschodzie. W bieżącym roku Grupa planuje intensyfikację działań marketingowych szczególnie na rynkach Europy Zachodniej, w celu efektywniejszego dotarcia z ofertą nowoczesnych produktów do kolejnych międzynarodowych klientów. Do istotnych kontraktów pozyskanych w minionym roku należą umowa z mswia na wykonanie pierwszego etapu budowy systemu ePUAP, kontrakt na dostawę platformy billingowej Comarch BSS dla bliskowschodniego operatora TeleYemen czy umowa z PZU SA na wdrożenie kompleksowego rozwiązania informatycznego do obsługi ubezpieczeń finansowych.

W celu utrzymania długoterminowej przewagi konkurencyjnej Comarch intensywnie inwestował w kapitał ludzki, najnowsze technologie i w nowe innowacyjne produkty. W 2007 r. Grupa Comarch zwiększyła zatrudnienie o 389 pracowników, głównie absolwentów najlepszych uczelni wyższych z całej Polski. Intensywnie rozwijane były centra kompetencyjne w krajowych oddziałach firmy oraz w zagranicznych spółkach zależnych.

Nakłady na prace badawczo-rozwojowe przekroczyły 16 proc. przychodów ze sprzedaży, Comarch przeznaczył na nie zarówno środki własne, jak i aktywnie pozyskiwał fundusze europejskie. Dzięki inwestycjom Comarch stale wzmacnia swoją pozycję rynkową wśród przedsiębiorstw z branży informatycznej jako zaawansowana technologicznie firma inżynierska z unikalnym portfolio własnych produktów.

Istotnym wydarzeniem w 2007 r. było podjęcie przez Comarch SA decyzji o sprzedaży posiadanego pakietu akcji spółki INTERIA.PL SA. Pozyskane w ten sposób w 2008 r. środki pieniężne zostaną przeznaczone na finansowanie innowacyjnych projektów inwestycyjnych, które pozwolą na dalszą ekspansję firmy w nowych obszarach działalności i na nowych rynkach.

Mając na uwadze dynamiczny rozwój działalności, w 2007 r. Comarch kontynuował prace nad rozwojem zaplecza produkcyjnego. Na początku 2007 r. został oddany do użytkowania trzeci budynek produkcyjno-biurowy na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Krakowie, trwają prace związane z realizacją kolejnego, czwartego budynku, którego ukończenie nastąpi w bieżącym roku.

Zarząd Comarch SA dokłada starań, aby dynamiczny wzrost firmy szedł w parze ze wzrostem produktywności działania, a osiągnięte wyniki kreowały stabilny wzrost wartości Spółki dla akcjonariuszy.



PROFESOR JANUSZ FILIPIAK  
Prezes Zarządu  
Comarch SA

# WYNIKI FINANSOWE

---



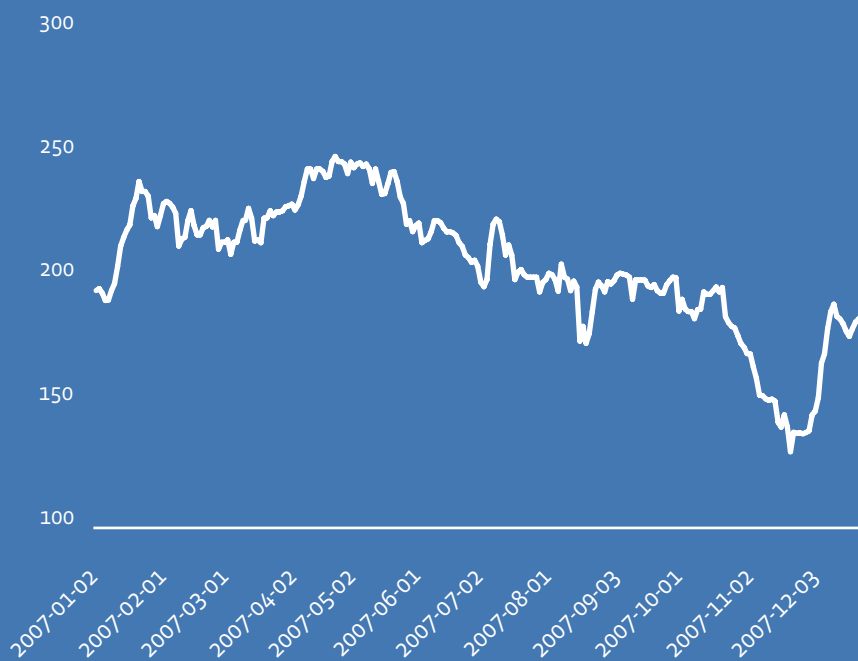
**GRUPA COMARCH W 2007 R. OSIĄGNĘŁA BARDZO DOBRE WYNIKI FINANSOWE.**

Przychody ze sprzedaży osiągnęły wartość 581 mln zł, czyli o 18,2 proc. więcej w porównaniu z rokiem 2006 (491,6 mln zł). Zysk operacyjny wyniósł 44 mln zł i utrzymał się na poziomie podobnym do tego w poprzednim roku (45,6 mln zł). W konsekwencji rentowność operacyjna w 2007 r. osiągnęła wartość 7,6 proc. i była mniejsza od rentowności operacyjnej osiągniętej w 2006 r. (9,3 proc.). Zmniejszenie rentowności operacyjnej jest głównie efektem inwestycji w kapitał ludzki, które zostały dokonane w 2007 r. i w poprzednich latach. Wciąż odczuwalna jest także presja na wzrost wynagrodzeń w branży IT. Na dzień 31 grudnia 2007 r. Grupa Comarch zatrudniała 2 853 osoby, tj. o 389 osób więcej niż na koniec 2006 r. (wzrost o 15,8 proc.).

Wartość aktywów Grupy wzrosła w stosunku do 2006 r. o 21 proc., osiągając wartość 558,5 mln zł. Zwyżka ta nastąpiła porównywalnie w odniesieniu do aktywów trwałych (o 18,5 proc.), jak i aktywów obrotowych (wzrost o 23,0 proc.). Wzrost aktywów trwałych (o 37,8 mln zł) jest spowodowany przede wszystkim nakładami na rzeczowy majątek trwały, w tym na kontynuację budowy nowych budynków biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w ramach realizacji II i III etapu inwestycji. 15 maja 2007 r. oficjalnie został oddany do użytku nowy budynek biurowy oraz centrum sportowo-rekreacyjne, które jest usytuowane w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie. W uroczystości otwarcia uczestniczył Jego Eminencja Metropolita Krakowski Arcybiskup Stanisław Dziwisz, Prezydent miasta Krakowa prof. Jacek Majchrowski oraz Marszałek Województwa Małopolskiego Marek Nawara.

Zwyżka poziomu aktywów obrotowych w 2007 r. (o 59,1 mln zł) nastąpiła głównie w rezultacie zmian w wysokości należności handlowych oraz w stanie środków pieniężnych. Wzrost sumy bilansowej po stronie pasywów to w głównej mierze efekt znaczącego wzrostu w 2007 r. kapitałów własnych, spowodowanego wysokim zyskiem netto przypadającym na akcjonariuszy Spółki wypracowanym w roku obrotowym (42,8 mln zł).

## Kurs akcji Comarch SA w roku 2007



10

raport roczny 2007

OKRES	NAJWYŻSZY	NAJNIŻSZY
I kwartał 2007	240,0	191,0
II kwartał 2007	250,1	205,5
III kwartał 2007	224,6	174,1
IV kwartał 2007	197,0	130,0

W dniu 31 grudnia 2007 r. kurs zamknięcia akcji Comarch SA na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wyniósł 182 zł, stanowi to spadek o 4,7 proc. w stosunku do ostatniego kursu zamknięcia akcji Comarch SA w 2006 r., który osiągnął poziom 191 zł.

# Wybrane dane finansowe

Grupa Kapitałowa Comarch – rok 2007 w liczbach

**581 mln zł**

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

---

**44 mln zł**

ZYSK OPERACYJNY

---

**42,8 mln zł**

ZYSK NETTO PRZYPADAJĄCY  
NA AKCJONARIUSZY SPÓŁKI

---

**5,46 zł**

ZYSK NA AKCJĘ

---

**2 853**

ZATRUDNIENIE

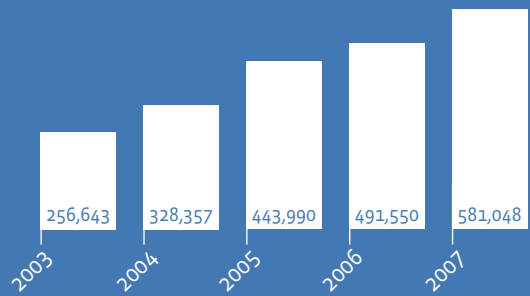
Na dzień 31 grudnia 2007 r. (bez pracowników MKS CRACOVIA SSA)

---

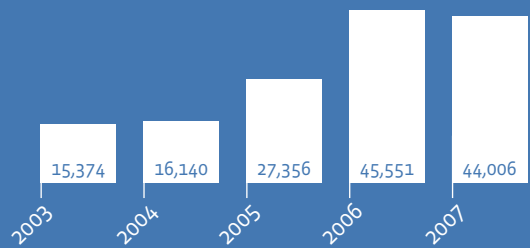
**389**

NOWE MIEJSCA PRACY STWORZONE  
PRZEZ COMARCH W 2007 R.

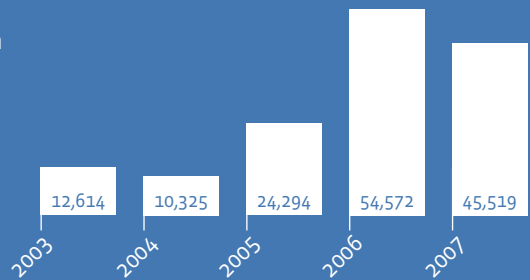
Przychody ze sprzedaży  
(w tys. PLN)



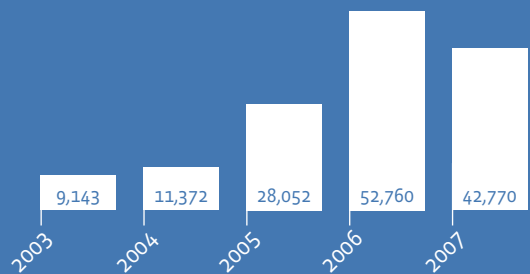
Zysk operacyjny  
(w tys. PLN)



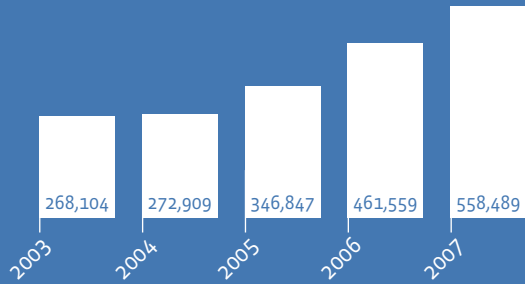
Zysk przed opodatkowaniem  
(w tys. PLN)



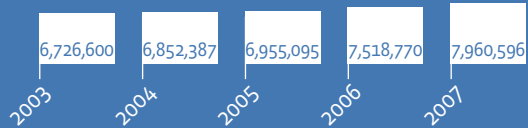
Zysk netto przypadający  
na akcjonariuszy Spółki  
(w tys. PLN)



Aktywa razem  
(w tys. PLN)



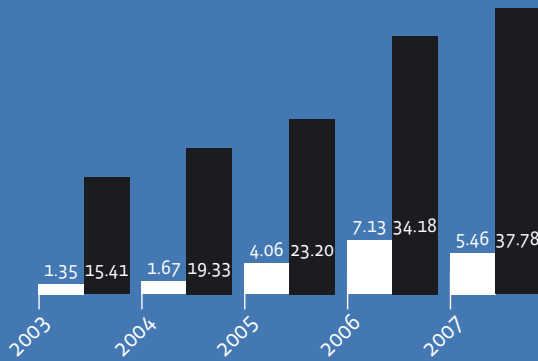
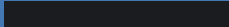
Liczba akcji  
(w sztukach)



Zysk na akcję (w zł)

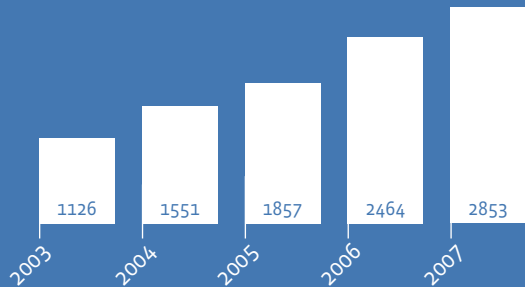


Wartość księgowa  
na akcję (w zł)



Zatrudnienie w Comarch  
(liczba osób)

bez pracowników  
MKS Cracovia SSA



# **STRUKTURA SPRZEDAŻY COMARCH**

---

## Najważniejsze kontrakty podpisane przez Comarch w 2007 r.

### COMARCH ASSET MANAGEMENT W QUERCUS TFI SA

Comarch zawarł umowę na udzielenie licencji i wdrożenie platformy Comarch Asset Management z Quercus TFI SA. Nowo powstałe Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych podjęło decyzję o wykorzystaniu profesjonalnych narzędzi Comarch od początku swej działalności. Comarch Asset Management zapewni wsparcie procesów, m.in. wyceny funduszy, zarządzania aktywami oraz sprawozdawczości do KNF.

*Analizowaliśmy opłacalność wprowadzenia profesjonalnego rozwiązania informatycznego w celu zapewnienia odpowiedniego wsparcia codziennej pracy Towarzystwa. Mając pozytywne doświadczenie w wykorzystaniu tego systemu w poprzedniej instytucji, zdecydowaliśmy, że będzie to dobry wybór z rozwiązań systemowych dostępnych na rynku – mówi PIOTR PŁUSKA, wiceprezes Zarządu Quercus TFI SA.*

### COMARCH NONLIFE INSURANCE BĘDZIE WDROŻONY W PZU SA

Comarch podpisał umowę z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń SA (PZU SA) na dostarczenie i wdrożenie kompleksowego rozwiązania informatycznego do obsługi ubezpieczeń finansowych. Zawartość umowy obejmuje wdrożenie kompleksowego rozwiązania dedykowanego obszarowi ubezpieczeń finansowych w PZU SA w zakresach związanych ze wsparciem procesu sprzedaży, obsługą wniosków i polis ubezpieczeniowych oraz rozliczeń z kontrahentami. Bardzo ważnym elementem systemu jest funkcjonalność pozwalająca na ocenę ryzyka związanego z zawieranymi umowami oraz monitoring faktur i windykacja należności. Wdrożone rozwiązanie będzie pozwalało na automatyzację procesów sprawozdawczości ubezpieczeniowej oraz raportowanie operacyjne i zarządcze.

### COMARCH ZBUDUJE E-URZĄD DLA WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

Comarch wdroży w Śląskim Urzędzie Wojewódzkim elektroniczną platformę Urzędu Wojewódzkiego i Administracji Zespołonej (e-Urząd) oraz System Obiegu Dokumentów i Spraw (Solis). Wartość umowy ze Śląskim Urzędem Wojewódzkim na e-Urząd wynosi 1 059 157 zł. Projekt ten zostanie sfinansowany z budżetu ŚIUW oraz ze Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, działanie Infrastruktura Społeczeństwa Informatycznego. E-Urząd obejmie swoim zasięgiem Śląski Urząd Wojewódzki w Katowicach wraz z oddziałami zamiejscowymi w Bielsku-Białej i Częstochowie oraz Terenowe Delegatury Paszportowe (Bielsko-Biała, Częstochowa, Bytom, Gliwice, Rybnik). Głównym celem implementacji projektu e-Urząd w Śląskim Urzędzie Wojewódzkim jest uproszczenie dopełniania różnych formalności urzędowych, z którego skorzystają mieszkańcy i instytucje. Platforma elektroniczna umożliwi obywatelowi dostęp do składania formularzy (platforma będzie gwarantować nieprzerwany dostęp do zasobów e-Urzędu przez siedem dni w tygodniu i 24 godziny na dobę). Mieszkańcy województwa śląskiego będą mogli wypełniać formularze elektroniczne, sygnować je podpisem cyfrowym i wysyłać do urzędu bezpośrednio ze strony internetowej. Stan każdej sprawy

będzie można monitorować w Biuletynie Informacji Publicznej. Dodatkowo w ramach wdrożenia systemu obsługi dokumentów i spraw wewnątrz urzędu Comarch skonfiguruje procesy takie, jak Rejestr Pełnomocnictw Wojewody czy Centralna Ewidencja interwencji i postulatów posłów oraz senatorów.

*Z prawdziwą satysfakcją mam przyjemność poinformować, że Śląski Urząd Wojewódzki rozpoczął wdrażanie projektu elektronicznej platformy oraz przygotowuje się do wprowadzenia systemu obiegu dokumentów i spraw. W niedługiej przyszłości umożliwi to mieszkańcom województwa śląskiego załatwianie całości sprawy urzędowej lub jej części drogą elektroniczną – z wykorzystaniem Internetu, a także śledzenie toku realizacji tych spraw. Sfinansowany z unijnych pieniędzy projekt e-Urząd gwarantować będzie poprawę jakości i dostępności usług publicznych świadczonych przez Śląski Urząd Wojewódzki – mówi wojewoda TOMASZ PIETRZYKOWSKI.*

#### KLUB KONESERA ALMA MARKET DZIAŁA Z COMARCH LOYALTY MANAGEMENT

Comarch Loyalty Management, jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie i funkcjonalnie systemów do obsługi programów lojalnościowych na świecie, został wdrożony w sieci delikatesów Alma. Zapewni on wsparcie realizacji prestiżowego programu lojalnościowego – Klubu Konesera, który skierowany jest do najlepszych klientów sieci.

*Koncepcja programu lojalnościowego opracowanego przez Alma Market jest zdecydowanie bardziej wyrafinowana niż w przypadku innych rozwiązań proponowanych obecnie na rynku – mówi IVO MAKÓWKA, dyrektor marketingu Alma Market SA. – Koncentrujemy się na bardzo wymagającej grupie docelowej, zatem zestaw narzędzi wykorzystanych do stworzenia tego rozwiązania musi spełniać najwyższe standardy. Zainteresowanie członkostwem w Klubie Konesera już teraz jest bardzo duże i liczymy, że wkrótce, bazując na stworzonej bazie danych dotyczących naszych klientów, będziemy mogli wykorzystać pełne spektrum możliwości, jakie oferuje system wdrożony w sieci delikatesów Alma.*

**ALMA MARKET SA** to sieć delikatesów oferujących najbogatszy asortyment produktów spożywczych, sprowadzanych, często na wyłączność, z całego świata. Alma Market SA stawia na dialog i opiekę nad najcenniejszymi klientami. Klub Konesera – program lojalnościowy oparty na systemie Comarch Loyalty Management, zapewniający obsługę na powyższych zasadach, przyczyni się bez wątpienia do umocnienia pozycji rynkowej sieci.

#### COMARCH WDROŻY PLATFORMĘ BILINGOWĄ W TELEYEMEN

Comarch podpisał umowę z TeleYemen – Yemen International Telecommunications z siedzibą w Sana'a w Jemenie na sprzedaż licencji i wdrożenie modułów platformy bilingowej Comarch BSS. Wartość kontraktu Comarch z TeleYemen wynosi około 2 mln \$. Wdrażane przez Comarch w TeleYemen rozwiązanie obejmuje większość modułów platformy Comarch BSS: Billing System, Customer Management, Billing Mediation, InterPartner Billing, Service Provisioning, CashDesk, 3Art i SelfCare. Rozwiązanie Comarch stanowi istotny element strategii rozwoju TeleYemen przyjętej przez Zarząd i Radę Nadzorczą Spółki, zakładającej dynamiczny rozwój bazy klientów, rozpoczęcie świadczenia nowoczesnych, konwergentnych usług teleinformatycznych oraz przygotowanie



firmy do nadchodzącej deregulacji jemeńskiego rynku telekomunikacyjnego. Podpisany kontrakt, obok dotychczas prowadzonych projektów w Jemenie i Zjednoczonych Emiratach Arabskich, stanowi kolejny krok w umacnianiu pozycji Comarch na Bliskim Wschodzie, regionie przeżywającym obecnie okres wysokiego popytu na zaawansowane usługi i systemy informatyczne.

**TELEYEMEN** jest wiodącym operatorem telekomunikacyjnym w Jemenie, świadczącym usługi data / voice gateway na rynku międzynarodowym, jak również usługi ISP. TeleYemen jest także narodowym operatorem w Jemenie.

#### COMARCH WPROWADZA INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA IT W CARLSBERGU POLSKA

Carlsberg Polska wprowadził innowacyjną formułę sprzedaży i jako pierwszy na polskim rynku FMCG zdecydował się na zmianę polityki współpracy z dystrybutorami z systemu „exfactory” na formułę odsprzedażową. Zaimplementowane w Carlsberg Polska rozwiązanie eCOD. Dystrybucja produkcji Comarch umożliwia bezpośrednią, elektroniczną komunikację z parterami handlowymi na terenie całego kraju.

*W ciągu 8 miesięcy głównej fazy wdrożenia zrealizowaliśmy blisko 350 połączeń. Narzucenie tak ogromnego tempa realizacji przedsięwzięcia stało się możliwe między innymi dzięki temu, że dystrybutorzy z łatwością dostrzegali korzyści, z jakimi wiąże się dla nich podłączenie do platformy. Tym bardziej że obsługa systemu wymaga od dystrybutora minimalnego wysiłku. System wysyła i dostarcza informacje automatycznie, ale przy pełnej kontroli po stronie dystrybutora. Niewątpliwie znaczący wpływ na wysokie tempo realizacji miał wybór firmy Comarch jako partnera do realizacji usługi wdrożenia – mówi **AGATA SERWIN**, menedżer ds. rozwoju obsługi klientów i logistyki, Carlsberg Polska.*

#### COMARCH ASSET MANAGEMENT NA UKRAINIE

Comarch zawarł umowę z ukraińską firmą KINTO na wdrożenie systemu do zarządzania aktywami Comarch Asset Management. KINTO to wiodąca grupa finansowa na Ukrainie, świadcząca usługi pośrednictwa w obrocie papierami wartościowymi oraz zarządzania funduszami inwestycyjnymi. Projekt wdrożenia obejmuje kluczowe obszary działalności grupy KINTO – aktywność operacyjną w zakresie pośrednictwa w obrocie papierami wartościowymi (broker) oraz usługi zarządzania funduszami inwestycyjnymi (asset management). System zapewni automatyzację procesu inwestycyjnego i transakcyjnego, integrację księgowości oraz realizację obowiązków sprawozdawczych ukraińskim organom nadzoru. Ważnym elementem wdrożenia będzie integracja systemu z elektroniczną giełdą papierów wartościowych PFTS.

*Poszukiwaliśmy kompleksowego rozwiązania, które będzie wspierało szybki rozwój naszego biznesu, szczególnie w zakresie zarządzania aktywami. Ważnym celem wdrożenia systemu Comarch jest również wsparcie efektywnej organizacji naszych procesów wewnętrznych – mówi **SERGEJ VEREMIJENKO**, dyrektor wykonawczy firmy KINTO. Zarządzający rynkiem produktów inwestycyjnych na Ukrainie przyglądają się uważnie sukcesom zachodniego sąsiada. Chcemy opierać się na sprawdzonym rozwiązaniu – dodaje.*

Dzięki bogatemu doświadczeniu nabytemu na krajowym oraz zagranicznym rynku Comarch mógł zaoferować w pełni dojrzały produkt, który wspomaga zarządzanie w wielu firmach ubezpieczeniowych, asset management oraz funduszach emerytalnych w Polsce i w Rosji.

KINTO jest najstarszym, uznanym liderem ukraińskiego rynku inwestycyjnego. Firma powstała w 1992 r. i od tego czasu aktywnie uczestniczy w rozwoju rynku usług finansowych. Obecnie firma zarządza 9 funduszami inwestycyjnymi i 5 emerytalnymi.

### COMARCH ZBUDUJE E-PUAP

Comarch podpisał umowę z Ministerstwem Spraw Wewnętrznych i Administracji na wykonanie pierwszego etapu budowy systemu informatycznego e-PUAP – Elektronicznej Platformy Usług Administracji Publicznej. Wartość podpisanego kontraktu wynosi ok. 13,77 mln zł brutto. Projekt e-PUAP jest głównym przedsięwzięciem przewidzianym w Planie Informatyzacji Państwa na lata 2007–2010.

*System e-PUAP wpisuje się w działania Comarch w zakresie projektów e-Government, dzięki którym możliwa będzie realizacja centralnych i regionalnych usług publicznych wymagających dostępu do rejestrów centralnych. Specjalizujemy się w projektowaniu, wdrażaniu oraz integracji nowoczesnych systemów informatycznych e-Government dla administracji publicznej, w tym projektów pod klucz. Platforma e-PUAP ułatwi i uprości komunikację osób fizycznych i prawnych z instytucjami administracji publicznej. Dzięki takiemu rozwiązaniu polski obywatel będzie mógł załatwić sprawy w urzędzie w jednym miejscu, bez konieczności biegania po różnych oddziałach czy pokojach – mówi PROF. JANUSZ FILIPIAK, Prezes Comarch.*

Rezultatem projektu e-PUAP będzie stworzenie platformy, na której za pomocą określonych podstawowych elementów (usług) instytucje publiczne udostępnią opcje oparte na elektronicznych kanałach komunikacji poprzez pojedynczy punkt dostępowy w Internecie. Uruchomiona platforma będzie umożliwiała w przyszłości definiowanie kolejnych procesów obsługi obywatela i przedsiębiorstw, tworzenie kanałów dostępu do poszczególnych systemów administracji publicznej, zarówno centralnej, jak i samorządowej, oraz rozszerzenie zestawu usług publicznych świadczonych elektronicznie.

### COMARCH DLA MINISTERSTWA FINANSÓW

Comarch zawarł umowę na dostarczenie sprzętu komputerowego i świadczenie usług dla warstwy centralnej systemu POLTAX.

Umowa dla Ministerstwa Finansów realizowana jest w ramach projektu e-Deklaracje, który dotyczy elektronicznego rozliczania podatków i zapewni kanał komunikacji oraz świadczenia usług dla przedsiębiorców przez Internet. W ramach umowy zostanie dostarczona infrastruktura sprzętowa klasy enterprise, obejmująca: klaster serwerów bazodanowych, system składowania danych oraz system do archiwizacji danych. Dostarczana infrastruktura w całości oparta jest na technologii IBM i stanowi warstwę centralną dla systemu POLTAX w Ministerstwie Finansów. Wartość brutto kontraktu z Ministerstwem Finansów to 27,596 mln zł. Dostawa sprzętu, oprogramowania i usług

im towarzyszących ma zostać zrealizowana w ciągu trzech miesięcy. Comarch będzie świadczył usługi związane z obsługą systemu i sprzętu przez 3 lata od momentu zakończenia dostaw.

*Misją projektu e-Deklaracje jest udoskonalenie obsługi przedsiębiorców poprzez sprawną komunikację między firmą a urzędem. Uruchomienie warstwy centralnej systemu POLTAX przez Comarch, polski koncern IT, będzie stanowiło znaczący wkład w rozwój polskiej przedsiębiorczości – mówi PROF. JANUSZ FILIPIAK, Prezes Comarch.*

#### **OPROGRAMOWANIE COMARCH ASSET MANAGEMENT BĘDZIE WDROŻONE W UNION INVESTMENT TFI SA**

Comarch zawarł z firmą Union Investment TFI SA umowę na wdrożenie systemu Comarch Asset Management do wspomagania zarządzania aktywami. Union Investment TFI SA to jedno z wiodących towarzystw funduszy inwestycyjnych w Polsce, z aktywami w zarządzaniu o wartości ponad 4 mld zł.

*Wdrożenie jednolitego systemu wspomagającego proces zarządzania aktywami pozwoli na automatyzację powtarzalnych procesów operacyjnych, co pozwoli nam jeszcze bardziej skoncentrować się na merytorycznej obsłudze klientów – wyjaśnia ZBIGNIEW JAKUBOWSKI, wiceprezes Zarządu Union Investment TFI SA. Dzięki systemowi Comarch będziemy mogli zautomatyzować takie procesy, jak generowanie i składanie zleceń transakcyjnych dotyczących poszczególnych papierów wartościowych, usprawnić zarządzanie ryzykiem, a także część rozliczeniową i księgową. Dodatkowym atutem systemu jest możliwość automatycznego generowania raportów zgodnie ze standardami Gold GIPS, co ma niebagatelne znaczenie przy obsłudze klientów instytucjonalnych – podkreśla Zbigniew Jakubowski.*

**UNION INVESTMENT TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH SA** istnieje od 1995 r. (początkowo pod marką Korona TFI SA). Zajmuje się tworzeniem i zarządzaniem funduszami inwestycyjnymi, świadczy usługi asset management oraz doradztwa finansowego. Jest częścią Grupy Union Investment, działającej od 1956 r. Właścicielem 100 proc. firmy jest europejska spółka inwestycyjna Union Asset Management Holding AG z siedzibą we Frankfurcie nad Menem.

#### **PIERWSZE WDROŻENIE POLSKIEGO SYSTEMU ERP W USA**

Spółka Krak Imports Inc. z siedzibą w Bensenville koło Chicago podpisała zamówienie na zakup zintegrowanego systemu do zarządzania przedsiębiorstwem – Comarch CDN XL.

Krak Imports Inc. jest jednym z największych importerów produktów spożywczych z Europy do USA. To pierwszy klient na terytorium USA, który zdecydował się zmodernizować posiadane przez siebie oprogramowanie i zakupić anglojęzyczną wersję systemu klasy ERP – CDN XL. W Krak Imports Inc. trwa obecnie wdrożenie systemu Comarch CDN XL w zakresie: sprzedaży, zakupów, importu, gospodarki magazynowej, a także księgowości i zamówień internetowych.

Za pomocą zintegrowanego systemu CDN XL w Krak Imports Inc. obsługiwane będą procesy oraz obrót importowanych towarów, realizacja zamówień od dostawców z USA oraz sprzedaż i zakupy ponad 2 000 różnych towarów

składowanych w magazynach o łącznej powierzchni ponad 110 000 stóp kwadratowych.

Odbiorcami produktów spożywczych Krak Imports Inc. są supermarkety Wally's International Markets oraz inne sklepy na terenie Stanów Zjednoczonych.

#### COMARCH CDN XL DLA ACTION UKRAINA

Comarch wdroży CDN XL, system do zarządzania, w ukraińskiej spółce Action Ukraina, do której należy sieć kilkunastu supermarketów AGD i RTV (marki KREZ i SZOK). Comarch dostarczy ponad stu użytkownikom moduły logistyczne, księgowe oraz kontrolingowe. System CDN XL będzie popularyzował na Ukrainie europejskie standardy zarządzania wielooddziałową firmą.

Action Ukraina jest kolejnym klientem zza wschodniej granicy, który wybrał rozwiązanie Comarch CDN XL. Na wykorzystywanie tego oprogramowania w swojej spółce zależnej zdecydował się także m.in. Polski Koncern Mięsy Duda SA. Na Ukrainie z systemu CDN XL korzystają również firmy z branży budowlanej: Jukom – producent i dystrybutor blach, oraz przedsiębiorstwo Eurokeramika – zarządzające hurtowniami ceramiki i materiałów budowlanych.

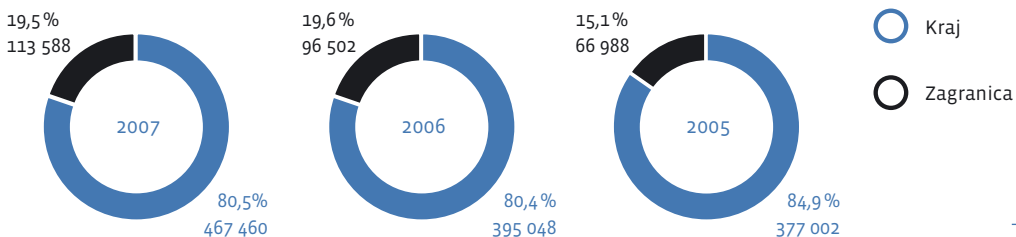
## Geograficzna struktura sprzedaży Comarch

W 2007 r. przychody Comarch ze sprzedaży osiągnęły wartość 581 mln zł, czyli o 18,2 proc. więcej niż w 2006 r. (491,6 mln zł). Zysk operacyjny firmy osiągnął 44 mln zł i utrzymał się na poziomie podobnym do tego w roku poprzedzającym (45,6 mln zł).

Sprzedaż zagraniczna w 2007 r. była wyższa o 17,1 mln zł niż w 2006 r. (113,6 mln zł wobec 96,5 mln zł, co stanowi wzrost o 17,7 proc.). Udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem pozostał na porównywalnym poziomie 19,5 proc. wobec 19,6 proc. w roku poprzednim. Jednym z głównych celów strategicznych Grupy pozostaje intensyfikacja sprzedaży zagranicznej na wybranych rynkach. Sprzedaż w Europie w 2007 r. wzrosła o 22 mln zł i stanowi 78,6 proc. zagranicznej sprzedaży Grupy Comarch. Sprzedaż na terenie obu Ameryk spadła o 41,1 proc. w porównaniu z 2006 r. (z 25,5 mln zł do 15 mln zł). Udział sprzedaży do pozostałych krajów utrzymuje się na podobnym poziomie jak w ubiegłych latach.

Przychody ze sprzedaży wg segmentów geograficznych  
(według lokalizacji rynków, w tys. zł)

	12 MIESIĘCY 2007	12 MIESIĘCY 2006	12 MIESIĘCY 2005
Kraj (Polska)	467 460	395 048	377 002
Europa	89 256	67 298	41 181
Ameryka Płn. i Płd.	15 009	25 483	14 428
Pozostałe kraje	9 323	3 721	11 379
<b>RAZEM</b>	<b>581 048</b>	<b>491 550</b>	<b>443 990</b>



	2007	2006	2005
<b>PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY RAZEM</b>	<b>581 048</b>	<b>491 550</b>	<b>443 990</b>

Portfel zamówień na rok bieżący wynosił na koniec kwietnia 2008 r. 450 mln zł i był wyższy o 10,3 proc. niż w analogicznym okresie w 2007 r. Udział kontraktów zagranicznych w portfelu zamówień pozostaje na stabilnym poziomie 19,2 proc., udział sprzedaży usług i licencji własnych w portfelu zamówień utrzymał się na poziomie ok. 70 proc.

Znaczący wzrost portfela zamówień w porównaniu z analogicznym okresem w latach poprzednich potwierdza dalsze możliwości dynamicznego rozwoju Grupy.

PORTFEL ZAMÓWIEŃ NA ROK BIEŻĄCY	STAN NA 30 KWIETNIA 2008 R.	STAN NA 30 KWIETNIA 2007 R.	ZMIANA
Przychody zakontraktowane na rok bieżący	450 412	408 496	10,3%
w tym kontrakty zagraniczne	86 339	82 533	4,6%
udział kontraktów zagranicznych	19,2%	20,2%	
w tym usługi i software własne	325 221	282 769	15,0%
udział usług i software własnych	72,2%	69,2%	

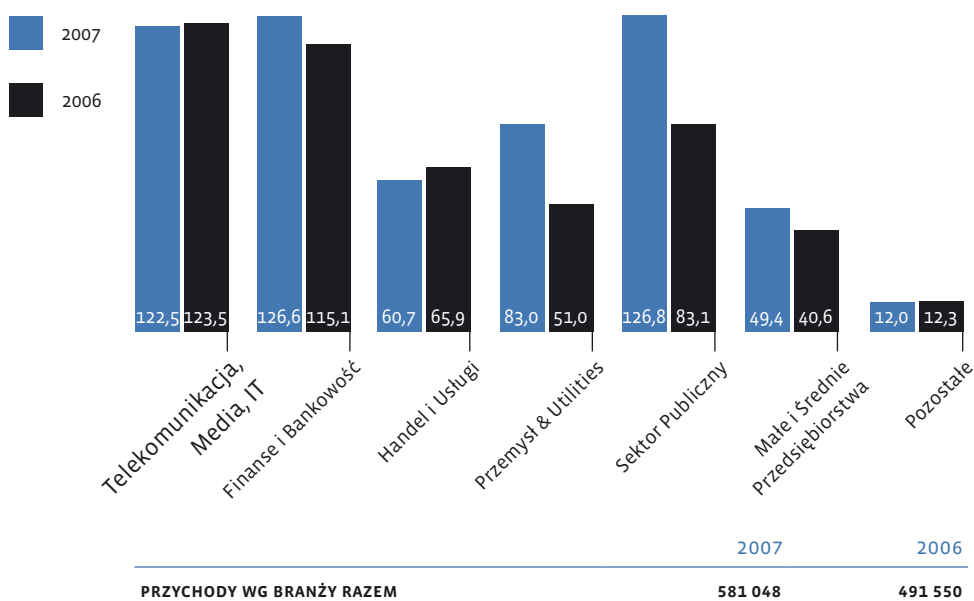
## Struktura sprzedaży według odbiorców

**W 2007 R. ZNACZĄCO WZROSŁA SPRZEDAŻ** do odbiorców z sektora publicznego (zwyżka o 43,9 mln zł, tj. o 52,5 proc. w porównaniu do 2006r.), co spowodowało powiększenie udziału sprzedaży do sektora publicznego w sprzedaży całkowitej z 16,9 proc. do 21,8 proc. Wzrost sprzedaży odbiorcom z tego sektora to głównie efekt realizacji w 2007 r. dostaw komputerów dla szkół. Znaczne zwiększenie sprzedaży nastąpiło także do sektora przemysłowego (o 32 mln zł, czyli o 62,7 proc., zwyżka udziału z 10,4 proc. do 14,3 proc.). W 2007 r. nastąpił także wzrost sprzedaży do klientów sektora finansowo-bankowego (o 11,5 mln zł, czyli o 10 proc.). Sprzedaż do sektora telekomunikacyjnego utrzymała się na poziomie porównywalnym do 2006 r., zaś do małych i średnich przedsiębiorstw wzrosła o 8,8 mln zł, czyli o 21,8 proc., i jej udział utrzymał się na poziomie 8,5 proc. Sprzedaż zagraniczna w ciągu czterech kwartałów 2007 r. była wyższa o 17,1 mln zł niż w 2006 r. (113,6 mln zł wobec 96,5 mln zł, co stanowi zwyżkę o 17,7 proc.). Udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem pozostał na porównywalnym poziomie 19,5 proc. wobec 19,6 proc. w 2006 r. Na przestrzeni ubiegłych lat udział poszczególnych sektorów sprzedaży utrzymuje się na relatywnie stałym poziomie, a znaczące wahania związane są z okresowym zwiększeniem lub zmniejszeniem udziału sprzedaży sprzętu komputerowego (hardware) w ramach kontraktów w sektorze publicznym.

22

raport roczny 2007

Przychody wg branż w latach 2006–2007 (w tys. zł)



## Struktura sprzedaży według rodzaju

**W 2007 R. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WZROSŁY O 18,2 PROC.**, jest to wynik wzrostu sprzedaży wszystkich grup produktów, usług i towarów oferowanych przez Grupę. Struktura rodzajowa sprzedaży uległa tylko nieznacznym zmianom w porównaniu z poprzednim rokiem. Najważniejszą kategorią przychodów pozostają usługi informatyczne z 50,8-proc. udziałem w całości sprzedaży. Łączna sprzedaż usług i oprogramowania własnego odnotowała w 2007 r. nominalny wzrost o 49,4 mln zł, tj. o 15,5 proc. w porównaniu do 2006 r., a jej udział w całkowitej sprzedaży utrzymał się na porównywalnym do poprzedniego roku poziomie 63,2 proc. Łączna sprzedaż sprzętu komputerowego i oprogramowania obcego w 2007 r. wzrosła o 36,6 mln zł, czyli o 22,7 proc. w porównaniu z 2006 r. Pozostała sprzedaż stanowiła 2,8 proc. przychodów ze sprzedaży i pozostała na podobnym poziomie jak w roku poprzednim.

### Struktura sprzedaży wg rodzaju

	12 MIESIĘCY 2007	%	12 MIESIĘCY 2006	%
Usługi	295 330	50,8%	246 767	50,2%
Software własny	72 048	12,4%	71 208	14,5%
Software obcy	74 276	12,8%	70 223	14,3%
Hardware	123 374	21,2%	90 821	18,5%
Pozostałe	16 020	2,8%	12 531	2,5%
<b>RAZEM</b>	<b>581 048</b>	<b>100,0%</b>	<b>491 550</b>	<b>100,0%</b>

# **GRUPA KAPITAŁOWA COMARCH**

---



# Rada Nadzorcza i Zarząd Spółki Comarch SA

Zarząd Comarch SA w dniu 31 grudnia 2007 r.



**PROF. JANUSZ FILIPIAK**  
Prezes Zarządu

Janusz Filipiak posiada wykształcenie wyższe – profesor dr habilitowany w zakresie nauk technicznych, od 1997 r. jest profesorem zwyczajnym na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W latach 1991-98 kierował Katedrą Telekomunikacji AGH.

Profesor Filipiak jest autorem ponad stu publikacji z zakresu telekomunikacji i teleinformatyki, autorem sześciu książek z zakresu teleinformatyki (trzy z nich zostały wydane w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej), redaktorem czasopism i konsultantem instytucji krajowych i zagranicznych. Członek Komitetu Elektroniki i Telekomunikacji PAN. Ukończył szkolenie menedżerskie w Japonii.

**PIOTR PIĄTOSA**  
Wiceprezes Zarządu

Piotr Piątosa posiada wykształcenie wyższe techniczne – mgr inż., absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, kierunku fizyki technicznej. Studia MBA – Master of Business Administration, Oxford Brookes University i Polish Open University. W zakresie fizyki edukacja na Uniwersytecie Johanna Gutenberga w Moguncji (Niemcy). Z Grupą Comarch związany od 8 lat, pełnił m.in. funkcję dyrektora konsultingu sektora finanse i bankowość oraz dyrektora sektora telekomunikacji. Od czerwca 2006 r. wiceprezes Zarządu.



**PAWEŁ PROKOP**  
Wiceprezes Zarządu

Posiada wykształcenie wyższe techniczne – mgr inż., absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, Wydziału Elektrotechniki, Automatyki i Elektroniki, kierunku Informatyka. W Comarch SA jest zatrudniony od 1995 r., od 1996 r. do dziś nieprzerwanie jest członkiem Zarządu Comarch SA. Od 2003 r. pełni funkcję dyrektora sektora administracji publicznej, utilities i samorządów. Paweł Prokop jest absolwentem programu Executives MBA przy Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.



**PIOTR REICHERT**  
Wiceprezes Zarządu

Piotr Reichert posiada wykształcenie wyższe – mgr ekonomii, absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie na kierunku Finanse i Bankowość. Posiada również dyplom MBA (Oxford Brookers University i Polish Open University). W Grupie Comarch Piotr Reichert pracuje od 1998, początkowo w latach 1998–2000 w CI HTS-Comarch SA pełnił funkcję wdrożeniowca systemów ERP. W latach 2000–2005 pracował na stanowisku dyrektora Centrum Odpowiedzialności w sektorze finanse i usługi. Od 2005 r. był dyrektorem subsektora odpowiedzialnego za systemy operatorskie oraz lojalnościowe w sektorze finanse i usługi.

**ZBIGNIEW RYMARCZYK**  
Wiceprezes Zarządu

Zbigniew Rymarczyk posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne – jest absolwentem kierunku Zarządzanie i Marketing Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Z grupą Comarch związany od 2000 r., od czerwca 2002 r. jest członkiem Zarządu. W latach 2000–2002 pełnił funkcję dyrektora finansowego i wiceprezesa w spółce Comarch Internet Ventures SA, a od kwietnia 2002 r. funkcję prezesa Zarządu CDN SA. Wcześniej był dyrektorem centrum ASP w firmie CDN SA. Karierę zawodową rozpoczął w spółce Krzysztof Kapera SA, ASO Mercedes Benz, na stanowisku dyrektora finansowego i głównego księgowego, a następnie członka Zarządu.



**MARCIN WARWAS**  
Wiceprezes Zarządu

Marcin Warwas posiada wykształcenie wyższe techniczne – mgr inż., absolwent telekomunikacji Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W 2006 r. rozpoczął studia MBA (Oxford Brookers University i Polish Open University). W Comarch SA Marcin Warwas pracuje od 1996 r., kiedy to w pierwszym roku podjął pracę jako członek Zarządu Comarch Systemy Sietciowe. W latach 1997–1998 pełnił funkcję dyrektora oddziału Comarch SA w Warszawie. Od 1998 r. pracował na stanowisku dyrektora ds. sprzedaży, a w 2007 r. objął stanowisko dyrektora sektora usługi.

\*) W dniu 19 października 2007 r. Pan Rafał Chwast, pełniący funkcję wiceprezesa Zarządu Comarch SA, złożył rezygnację z pełnionej funkcji z dniem 31 grudnia 2007 r.

\*\*) W dniu 6 czerwca 2007 r. Comarch SA otrzymał informację dotyczącą rezygnacji z ubiegania się o wybór na następną kadencję zarządu wiceprezesa Zarządu Comarch SA Pana Pawła Przewięźlikowskiego. Dnia 28 czerwca 2007 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Comarch SA powołało Piotra Reicherta i Marcina Warwasa na stanowiska wiceprezesów Zarządu Comarch SA.

## RADA NADZORCZA COMARCH SA W DNIU 31 GRUDNIA 2007 R.

IMIĘ I NAZWISKO	FUNKCJA
Elżbieta Filipiak	Przewodnicząca Rady
Maciej Brzeziński	Wiceprzewodniczący Rady
Wojciech Kucharzyk	Członek Rady
Anna Ławrynowicz	Członek Rady
Tadeusz Syryjczyk*	Członek Rady

\*) Dnia 28 czerwca 2007 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Comarch SA powołało Tadeusza Syryjczyka na stanowisko członka Rady Nadzorczej Comarch SA. Do dnia 28 czerwca 2007 r. funkcję wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Comarch SA pełnił Krzysztof Zieliński.

## Struktura Akcjonariatu

Na kapitał zakładowy Comarch SA składa się 7 960 596 akcji o łącznej wartości nominalnej 7 960 596 zł. Zgodnie z informacją posiadaną przez Comarch SA, na dzień 31 grudnia 2007 r. akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5 proc. głosów na WZA Spółki są państwo Elżbieta i Janusz Filipiak oraz klienci BZ WBK AIB Asset Management SA.

### Akcjonariusze posiadający co najmniej 5 proc. w ogólnej liczbie głosów na WZA Spółki dominującej

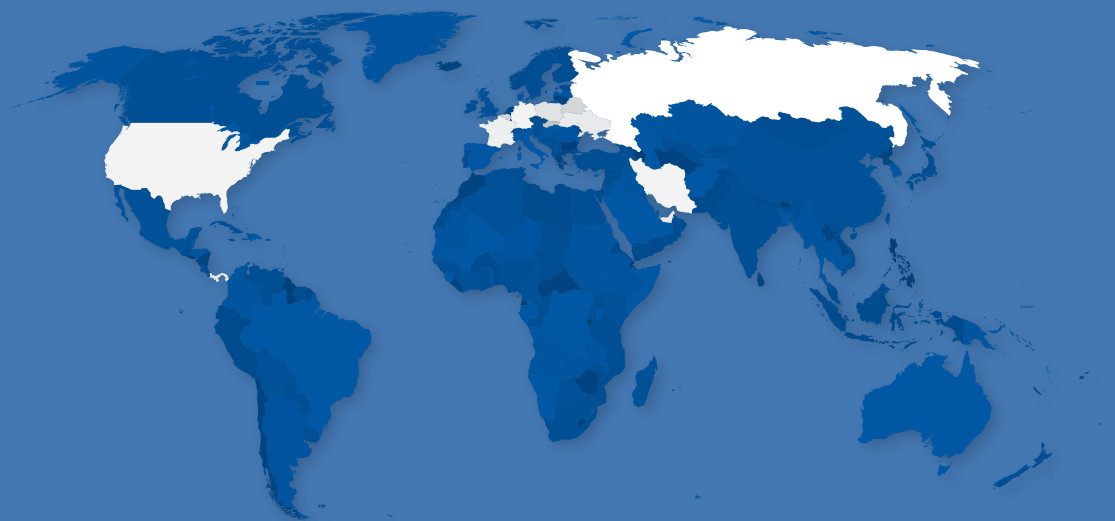
	ILOŚĆ AKCJI	% KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO	LICZBA GŁOSÓW NA WZA SPÓŁKI	% GŁOSÓW NA WZA SPÓŁKI
Elżbieta i Janusz Filipiakowie	3 411 383	42,85 %	10 367 383	68,98 %
Pozostali członkowie Zarządu	72 368	0,91 %	109 968	0,73 %
Klienci BZ WBK AIB Asset Management SA	1 504 869	18,90 %	1 504 869	10,01 %
w tym akcje Comarch będące w posiadaniu BZ WBK TFI SA	829 619	10,42 %	829 619	5,52 %
Inni akcjonariusze	2 971 976	37,34 %	3 047 176	20,28 %
<b>RAZEM</b>	<b>7 960 596</b>	<b>100,00 %</b>	<b>15 029 396</b>	<b>100,00 %</b>

# Struktura organizacyjna Grupy Comarch

COMARCH SPÓŁKA AKCYJNA KRAKÓW	<b>POLSKA</b>	
	CA Services SA Kraków	(100,00 %)
	MKS Cracovia SSA Kraków	(49,15 %)
	Comarch Management Spółka z o.o. Kraków	(100,00 %)
	Comarch Corporate Finance Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Kraków	(100,00 %)
	Comarch Management Spółka z o.o. Spółka Komandytowo-Akcyjna Kraków	(100,00% głosów przypada na ComArch Corporate Finance FIZ)
	<b>EUROPA</b>	
	Comarch Software AG Drezno	(100,00%)
	Comarch Software S.A.R.L. Lille	(100,00% zależna od Comarch Software AG)
	Comarch LLC Kijów	(100,00%)
	Comarch s.r.o. Bratysława	(100,00%)
	OOO Comarch Moskwa	(100,00%)
	UAB Comarch Wilno	(100,00%)
	<b>AMERYKA PÓŁNOCNA I POŁUDNIOWA</b>	
	Comarch, Inc. Chicago	(100,00%)
	Comarch Panama, Inc. Panama	(100,00 % zależna od ComArch, Inc.)
	<b>INNE</b>	
Comarch Middle East FZ-LLC Dubaj	(100,00%)	

\*) Spółka MKS Cracovia SSA jest spółką zależną od Comarch SA na podstawie MSR 27 pkt. 13

# Comarch w Polsce i na świecie



COMARCH, INC.  
(USA)

COMARCH PANAMA, INC.  
(Panama)

COMARCH SOFTWARE AG  
(Niemcy, Belgia)

COMARCH LTD  
(Ukraina)

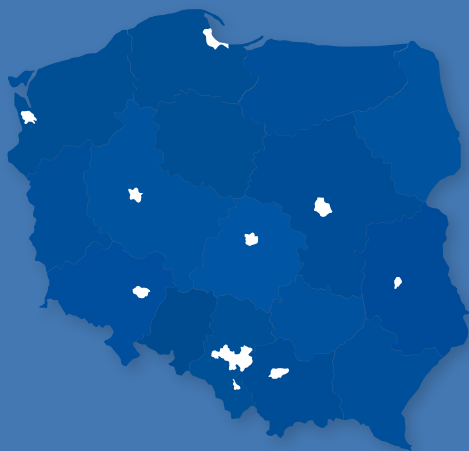
OOO COMARCH  
(Rosja)

COMARCH SOFTWARE SAR.L  
(Francja)

COMARCH MIDDLE EAST  
FZ-LLC  
(Dubaj)

COMARCH S.R.O.  
(Słowacja)

UAB COMARCH  
(Litwa)



BIELSKO-BIAŁA

GDAŃSK

KATOWICE

KRAKÓW

LUBLIN

ŁÓDŹ

POZNAŃ

SZCZECIN

WARSZAWA

WROCLAW

W styczniu 2007 r. Comarch otworzył nowy oddział w Lublinie. Celem lubelskiej filii jest wspieranie rozwoju gospodarczego Regionu Lubelskiego poprzez inwestycje w tworzenie miejsc pracy oraz transfer innowacyjnych technologii IT zwiększających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Oddział współpracuje z lubelskimi uczelniami w ramach europejskich projektów badawczo-rozwojowych. W krótkim czasie w oddziale lubelskim będzie zatrudnionych sto osób.

Odpowiadając na potrzeby dynamicznie rozwijającego się rynku telekomunikacyjnego, jak również rynku finansowego, Comarch zintensyfikował swoją aktywność na rynku niemieckim, otwierając drugie po Dreźnie centrum kompetencyjne i handlowe we Frankfurcie nad Menem. Wysoko wykwalifikowana lokalna kadra oraz zaawansowanie technologiczne atrakcyjnych cenowo produktów Comarch dają firmie dużą przewagę na rynkach niemieckojęzycznych i ułatwiają nawiązywanie kontaktów biznesowych w regionie.

# POZYCJA COMARCH NA RYNKU IT

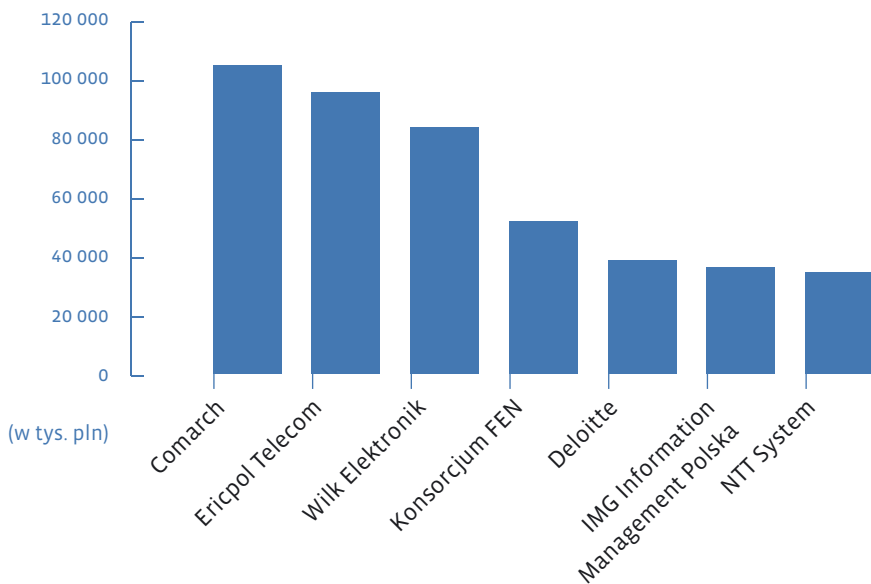
---

**COMARCH ZDOBYŁ TYTUŁ NAJWIĘKSZEGO POLSKIEGO EKSPORTERA IT** w 2007 r. i po raz czwarty z rzędu został uznany za największego polskiego integratora systemów IT w prestiżowym rankingu Computerworld TOP 200. Przedsiębiorstwo zostało także liderem wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora handel hurtowy. Spółka ugruntowała w 2007 r. swoją pozycję na polskim rynku IT, którego wartość według szacunków renomowanej firmy analitycznej IDC Poland wzrosła o 25 proc. w stosunku do 2006 r. i osiągnęła poziom 9,9 mld USD. Dynamicznemu rozwojowi Comarch sprzyjała dobra sytuacja ekonomiczna na rynkach międzynarodowych. Comarch zwiększył eksport innowacyjnych rozwiązań IT i stał się na tym polu liderem wśród polskich producentów rozwiązań informatycznych. Przychody Comarch z eksportu przekroczyły 100 mln zł, jest to około 20 proc. dochodów. Firma swoją pozycję za granicą buduje konsekwentnie od kilku lat, bierze udział w międzynarodowych targach (CeBIT, Mobile World Congress), konferencjach branżowych, konkursach na innowacyjne rozwiązania. Każdego roku zwiększany jest także budżet na marketingowe działania na rynkach międzynarodowych. Główne kierunki zdywersyfikowanej ekspansji Comarch to Francja oraz Niemcy. Comarch osiągnął już dobrą pozycję na tych rynkach. Globalni klienci poszukujący wyspecjalizowanych narzędzi do obsługi procesów biznesowych zwracają się z prośbą o przedstawienie oferty Comarch. Wiele tego rodzaju kontaktów biznesowych znajduje swój finał w postaci intratnych umów dotyczących implementacji całościowo obsługujących koncerny systemów IT wyprodukowanych przez Comarch.

*Eksport jest nieuniknionym kierunkiem rozwoju, jeśli chcemy obsługiwać korporacje działające w Polsce. One wybierają rozwiązania globalne, a zatem my musimy być im w stanie takie rozwiązania zaoferować i sami musimy stać się firmą globalną – mówi PIOTR PIĄTOSA, wiceprezes Comarch.*

#### Firmy osiągające przychód z eksportu w 2007 r.

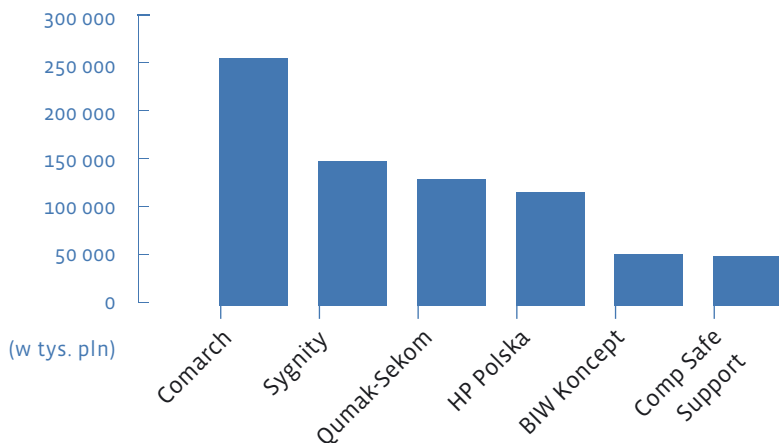
(na podstawie raportu Computerworld TOP 200 za 2007 r.)





## Firmy świadczące usługi integracyjne w 2007 r. – przychody z integracji usług

(na podstawie raportu Computerworld TOP 200 za 2007 r.)



Ranking Computerworld TOP 200 poświęcony polskiemu rynkowi IT ukazuje się od 1995 roku. Raport zawiera przetworzone dane finansowe największych polskich firm informatycznych i telekomunikacyjnych oraz rankingi firm IT świadczących usługi i oferujących szkolenia, a także producentów sprzętu, dystrybutorów oraz integratorów.

## Najważniejsze nagrody, które otrzymał Comarch w 2007 r.

### COMARCH NAJBARDZIEJ INNOWACYJNĄ FIRMĄ 2006 R.

Comarch otrzymał nagrodę dla najbardziej innowacyjnej firmy 2006 r. z listy 2000 polskich przedsiębiorstw w rankingu „Rzeczpospolitej”. Wyboru w rankingu „Rzeczpospolitej” dokonała kapituła nagrody, w skład której weszli przedstawiciele PricewaterhouseCoopers, Centrum im. Adama Smitha, Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową. W wyborze laureatów kapituła kierowała się wskaźnikami dynamiki sprzedaży w czterech ostatnich latach oraz wzrostem aktywów i kapitałów. Uwzględnione zostały także wskaźniki związane z efektywnością: rentowność sprzedaży w dwóch ostatnich latach oraz rentowność kapitałów i aktywów (ROA i ROE). Oceniana była także zdolność przedsiębiorstw do rozwoju, a jej miarą były wskaźniki inwestycji.

### STALOWA MAGNOLIA DLA COMARCH ZA NAJLEPSZY PROGRAM LOJALNOŚCIOWY

System informatyczny Comarch Loyalty Management otrzymał główną nagrodę w konkursie na najlepszy program lojalnościowy 2007 r., organizowanym przez ABG Centrum Biznesu Sp. z o.o. Głosowanie odbywało się w ramach warszawskiej konferencji LOJALNOŚĆ NA ZAWSZE.

W konkursowym starciu Comarch zmierzył się z siedmioma firmami, które prezentowały własne programy lub systemy lojalnościowe. Głosowanie odbywało się poprzez dedykowaną stronę www oraz dodatkowo w trakcie konferencji. Comarch Loyalty Management to zaawansowany system informatyczny oferujący kompleksowe rozwiązania z zakresu realizacji programów lojalnościowych. Comarch Loyalty Management jest także atrakcyjny cenowo. Z rozwiązania tego korzystają zarówno firmy lokalne, jak również korporacje międzynarodowe zlokalizowane na całym świecie.

### COMARCH OCEAN GENRAP NAGRODZONY

Comarch OCEAN GenRap został wyróżniony w kategorii produkt innowacyjny w pierwszej edycji ogólnopolskiego konkursu Europejska Firma. Comarch GenRap został stworzony w ramach zakończonego w marcu 2007 r. projektu „Nowa generacja języków dla inteligentnego raportowania i analizy danych biznesowych” Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (poddziałanie 1.4.1). Celem konkursu Europejska Firma było wyłonienie elity przedsiębiorstw, które w wyniku realizacji projektu współfinansowanego z funduszy strukturalnych wdrożyły pomysł na innowacyjny biznes – wprowadziły na rynek nowy wyrób, usługę lub zastosowały nowy proces technologiczny bądź sposób zarządzania, a w wyniku realizacji projektu poprawiła się konkurencyjność firmy na rynku. Laureatów konkursu wyłoniła Kapituła, w której zasiedli m.in. przedstawiciele Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencji Rozwoju Regionalnego, „Gazety Prawnej”, Fortis Banku Polska SA i portalu FunduszeOnLine. Kapituła oceniała, czy w wyniku wdrożenia innowacyjnego produktu, usługi lub procesu poprawiła się konkurencyjność firmy (nastąpił wzrost sprzedaży, wzrost eksportu), czy wzrosło zatrudnienie w firmie, jaki był okres stosowania technologii, w wyniku której powstał innowacyjny produkt, usługa lub proces na rynku polskim, a także, jakie były nakłady firmy na badania i rozwój oraz liczba i wysokość dotacji uzyskanych przez firmy.

### COMARCH I INTERIA.PL WYRÓŻNIONE W LONDYNIE

Projekt Platformy Dystrybucji Treści Multimedialnych Fulmido ([www.fulmido.pl](http://www.fulmido.pl)), wykonany przez firmę Comarch, a wdrożony w INTERIA.PL, otrzymał pierwsze miejsce w kategorii Best Content / Partner Management Implementation na World BSS Awards, organizowanym przez firmę IIR w Londynie.

Uroczyste ogłoszenie wyników odbyło się w Great Hall of the Honorable Society Of Lincoln's Inn, podczas konferencji i wystawy Billing & Information Management Systems. Innowacyjność i duży potencjał przychodowy to główne cechy projektu, za które Comarch otrzymał prestiżową nagrodę w Londynie.

*Szczególnie podobała nam się holistyczna natura przyjętego przez firmę podejścia i metodologii. Dystrybucja treści multimedialnych przez sieć internetową staje się ważnym oraz rosnącym rynkiem. Udana rozwiązania, takie jak to, będą stawały się coraz ważniejsze w świetle wymagań dostawców usług konwergentnych, obejmujących Internet, sieci komórkowe i sieci IPTV – powiedział HUGH ROBERTS, Przewodniczący Panelu Oceniającego BSS Awards, a także Consultant Director Eventów BSS/OSS oraz RM organizowanych przez IIR.*

FULMIDO to pierwsze i największe w Polsce repozytorium komercyjnych materiałów multimedialnych. Umożliwia zakup muzyki, teledysków, filmów oraz treści użytkowych w postaci książek, przewodników i materiałów edukacyjnych.

### COMARCH NAGRODZONY JAKO IDEALNY PRACODAWCA

Comarch otrzymał prestiżowe wyróżnienie Polish Graduate Survey 2007 i znalazł się w gronie 30 firm uznanych przez studentów za idealnych

pracodawców. Kategoria, w której Comarch został nagrodzony, to Inżynieria/IT. Wyróżnienia Graduate Survey 2007 są przyznawane rokrocznie od 10 lat przez studentów z pięciu kontynentów, w 30 krajach świata. Badaniem objętym jest na całym świecie 180 tys. respondentów z 800 uczelni wyższych. W tym roku w Polsce badanie przeprowadzono po raz pierwszy. Wzięło w nim udział blisko 5,5 tys. studentów kierunków biznesowych i inżynierskich ostatnich lat studiów. Studenci wypełniali ankiety online rozprawiane przez biura karier najlepszych polskich uczelni wyższych.

Ankietowani pytani byli m.in. o oczekiwania względem ich kariery zawodowej, główne cele na najbliższe lata oraz o atrakcyjne elementy oferty pracodawców. Wskazywali również idealnego pracodawcę oraz czynniki, które decydują o jego wyborze.

#### COMARCH UHONOROWANY ORŁEM RZECZPOSPOLITEJ

Comarch został nagrodzony Orłem Rzeczypospolitej w kategorii firm usługowych i infrastrukturalnych. Statuetkę z rąk wicepremier Zyty Gilowskiej odebrał w imieniu Comarch Tomasz Matysik, dyrektor konsultingu, sektor administracja, Comarch SA. Laureaci konkursu są wybierani ze stworzonej przez redakcję „Rzeczypospolitej” Listy 500, która zawiera wykaz największych przedsiębiorstw działających w Polsce. Kapituła konkursu bierze pod uwagę efektywność firm, ich stabilność oraz zdolność do rozwoju. Szansę na nagrody mają jednak tylko te przedsiębiorstwa, które przekazały pełne sprawozdania z wyników osiągniętych w poprzednim roku i posiadają dodatni kapitał własny.

#### COMARCH OCEAN GENRAP NAJBARDZIEJ INNOWACYJNĄ APLIKACJĄ RAPORTUJĄCĄ DLA MSP

Niemiecka organizacja Initiative Mittelstand skupiająca koncerny medialne i firmy doradcze uznała OCEAN GenRap firmy Comarch za najbardziej innowacyjną aplikację w kategorii narzędzi raportujących dla małych i średnich przedsiębiorstw. Comarch otrzymał nagrodę Innovationspreis 2007 ITK. Do konkursu zgłoszono ponad 1200 produktów w 33 kategoriach. Ogłoszenie wyników odbyło się na targach CeBIT. Jury Innovationspreis stanowią niezależni eksperci, redaktorzy z branży technologii informatycznych oraz telekomunikacyjnych. Łączna pula nagród wynosi 150 tys. euro. Comarch jest pierwszą polską firmą wyróżnioną tą nagrodą.

**ORGANIZACJA INITIATIVE MITTELSTAND** (Inicjatywa dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw) łączy firmy publikujące informacje, jak również wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa. Za cel stawia sobie doradzanie partnerom w zakresie marketingu, komunikacji biznesowej i wyboru rozwiązań informatycznych. Organizacja Initiative Mittelstand została powołana przez wydawnictwo Huber Verlag für Neue Medien, które stworzyło także portale dla przedsiębiorstw; IT-Zeitung czy Seminar-Spiegel.

#### COMARCH NAGRODZONY ZA INNOWACYJNOŚĆ

Bank DnB NORD Polska otrzymał wyróżnienie w konkursie „Gazety Bankowej” w kategorii systemy transakcyjne za aplikację do obsługi faktoringu NORDfaktor wdrożoną przez Comarch. To kolejna już nagroda dla systemów Comarch w konkursie „Gazety Bankowej” na najlepszy projekt informatyczny Lider Informatyki Instytucji Finansowych. W 2006 r. nagrodę otrzymał Comarch Credit Process Management wdrożony w Banku ВРН.

# SEKTORY COMARCH

---

## Sektor administracja publiczna

Rok 2007 zaznaczył się znacznymi zawirowaniami politycznymi, które nie pozostały bez wpływu na przetargi publiczne w sektorze IT. Zmiany na stanowiskach osób odpowiedzialnych za informatyzację przełożyły się na znaczne opóźnienia w realizacji Planu Informatyzacji Państwa i przetargów na realizację dużych, centralnych projektów informatycznych.

Sytuacja ta stanowiła dodatkowe wyzwanie dla Comarch, który konsekwentnie rozbudowuje swoją ofertę produktową w dziedzinie rozwiązań z zakresu Społeczeństwa Informatycznego. Grupa prowadzi prace badawczo-rozwojowe nad wieloma liniami produktów przeznaczonych dla jednostek administracji publicznej. W związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem samorządów na systemy informatyczne, Comarch w 2007 r. poszerzył swój portfel produktów skierowanych do administracji publicznej. W 2007 r. przedsiębiorstwo zawarło z Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wyższego umowy o dofinansowanie w ramach programu SPO WKP następujących projektów:

- » Zintegrowany system elektronicznej obsługi obywateli i przedsiębiorców zapewniający realizację procedur urzędowych za pomocą Internetu,
- » Zastosowanie zintegrowanego systemu informatycznego klasy ERP w zarządzaniu jednostką samorządu terytorialnego.

Pozyskane fundusze przeznaczone zostały na budowę kompleksowych rozwiązań typu back-office oraz front-office dla samorządów regionalnych i lokalnych.

W 2007 r. Comarch wzmocnił swoją pozycję producenta innowacyjnych systemów informatycznych dla administracji publicznej. Niezależnie od pozyskanego dofinansowania, opracowano i rozpoczęto wdrożenia u klientów nowego rozwiązania z zakresu zarządzania obiegiem dokumentów w jednostkach samorządu terytorialnego. Stanowi to element konsekwentnie realizowanej od wielu lat strategii zorientowanej na badania i rozwój innowacyjnych, zaawansowanych technologicznie produktów.

Innym przykładem implementacji takich rozwiązań, które w sposób innowacyjny łączą różne produkty, był wdrażany od lutego do grudnia 2007 r. Zintegrowany System Zarządzania Oświatą dla Urzędu Miasta Krakowa. Projekt obejmował implementację infrastruktury podpisu elektronicznego, obiegu dokumentów, arkusza organizacyjnego, systemów finansowo-księgowych, kadrowo-płacowych oraz dostawę sprzętu dla 350 lokalizacji i 2000 jednoczesnych użytkowników.

Przykładem pozyskania znaczącego kontraktu w administracji samorządowej jest system Elektronicznej Platformy Urzędu Wojewódzkiego i Administracji Zespołonej oraz Systemu Obiegu Dokumentów i Spraw dla Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego. Projekt swoim zakresem obejmuje całe spektrum technologii i produktów Comarch kierowanych do samorządów, począwszy od obiegu dokumentów, poprzez elektroniczną platformę usług publicznych, Biuletyn Informacji Publicznej, elektroniczne formularze, aż po podpis elektroniczny. Głównym celem implementacji systemu jest uproszczenie dopełniania róż-

nych formalności urzędowych, z którego skorzystają mieszkańcy i instytucje. Platforma elektroniczna będzie gwarantować nieprzerwany dostęp do zasobów e-Urzędu przez siedem dni w tygodniu i 24 godziny na dobę. Mieszkańcy województwa śląskiego będą mogli wypełniać formularze elektroniczne, sygnować je podpisem cyfrowym i wysyłać do urzędu bezpośrednio ze strony internetowej, a stan każdej sprawy będzie można monitorować w Biuletynie Informacji Publicznej.

Istotne sukcesy odnotowane zostały także w zakresie wdrożeń produktów klasy ERP dla administracji publicznej. Ważnym przykładem jest zakończona z powodzeniem implementacja systemu informatycznego wspomagającego proces zarządzania dla Dolnośląskiego Zarządu Melioracji i Urządzeń Wodnych we Wrocławiu. W ramach projektu uruchomiony został system ERP cDN Egeria wraz z modułem obiegu dokumentów oraz dostarczona została kompletna infrastruktura techniczna.

Sukcesem zakończone zostało także wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania w Najwyższej Izbie Kontroli. Uruchomione rozwiązanie zostało oparte na systemie cDN Egeria, którego użytkownikami są już takie instytucje państwowe, jak: Ministerstwo Infrastruktury, Urząd Komunikacji Elektronicznej, Ministerstwo Skarbu Państwa, Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Agencja Rynku Rolnego.

Jednym z najważniejszych kontraktów dla administracji centralnej pozyskanym w 2007 r. przez Comarch było podpisanie umowy z Ministerstwem Spraw Wewnętrznych i Administracji na wykonanie pierwszego etapu budowy systemu informatycznego e-PUAP – Elektronicznej Platformy Usług Administracji Publicznej. Wartość podpisanego kontraktu wynosi ok. 13,77 mln zł brutto.

Projekt e-PUAP jest głównym przedsięwzięciem przewidzianym w Planie Informatyzacji Państwa na lata 2007-2010. Dzięki systemowi możliwa będzie realizacja centralnych i regionalnych usług publicznych wymagających dostępu do rejestrów centralnych. Będzie on w przyszłości pozwalał na definiowanie procesów obsługi obywatela i przedsiębiorstw, tworzenie kanałów dostępu do poszczególnych systemów administracji publicznej, zarówno centralnej, jak i samorządowej, oraz rozszerzenie zestawu usług publicznych świadczonych elektronicznie. Dzięki tej technologii instytucje publiczne udostępnią usługi oparte na elektronicznych kanałach komunikacji.

Comarch aktywnie pozyskiwał także kontrakty na dostawy infrastruktury sprzętowej. W maju 2007 r. zawarto umowę na dostarczenie sprzętu komputerowego i świadczenie usług dla warstwy centralnej systemu POLTAX w ramach projektu e-Deklaracje, który dotyczy elektronicznego rozliczania podatków i zapewni kanał komunikacji oraz świadczenia usług dla przedsiębiorców przez Internet. W ramach umowy dostarczono infrastrukturę sprzętową klasy enterprise obejmującą: klastrer serwerów bazodanowych, system składowania danych oraz system do archiwizacji danych. Wartość brutto kontraktu to 27,596 mln zł. Dostawa sprzętu, oprogramowania i usług im towarzyszących została zrealizowana w ciągu trzech miesięcy, natomiast usługi

związane z obsługą systemu i sprzętu Comarch będzie świadczył przez 3 lata od momentu zakończenia dostaw.

Ponadto w 2007 r. podpisane zostały także umowy z Ministerstwem Edukacji Narodowej na dostawę 961 pracowni komputerowych oraz na dostawę, instalację i integrację wszystkich elementów internetowych centrów informacji multimedialnej (ICIM) w 849 bibliotekach szkolnych.

Rok 2007 to kolejny rok umacniania pozycji Comarch na rynkach międzynarodowych, także w sektorze publicznym. Zgodnie z założeniami realizowany był kontrakt na zaprojektowanie i wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania zasobami dla policji w Albanii.

Comarch wygrał też przetarg na zaprojektowanie i wdrożenie nowego systemu do obsługi podatków dla Macedońskiej Administracji Podatkowej. Dotychczasowy system, który okazał się niewystarczająco elastyczny, zostanie w ramach projektu zastąpiony bardziej nowoczesnym rozwiązaniem zbudowanym w oparciu o architekturę SOA, a także zgodnie z wytycznymi, aby ułatwić zintegrowanie tego systemu z innymi systemami w Unii Europejskiej. Zostanie on wdrożony na wszystkich szczeblach administracji podatkowej.

Jest to już drugi duży przetarg publiczny wygrany przez Comarch w Macedonii i kolejny kontrakt realizowany w tym regionie.

Dodatkowo konsorcjum, którego członkiem jest Comarch, podpisało umowę z cypryjską Agencją Płatności Rolniczych na zaprojektowanie i wdrożenie systemu informatycznego do obsługi unijnych dopłat dla rolnictwa w latach 2007–2013. Eksperti z firmy Comarch zaangażowani są w projektowanie rozwiązania. Unikalna wiedza i doświadczenie zdobyte przez Comarch podczas realizacji Systemu Informatycznego wspierającego Wspólną Politykę Rolną oraz innych systemów IT w obszarze rolnictwa zostaną wykorzystane między innymi w zakresie modelowania wskaźników unijnych służących monitorowaniu procesu wnioskowania, oceny wniosków i realizacji płatności dla rolników.

## Sektor finanse i bankowość

Klientami sektora finanse, bankowość i ubezpieczenia są banki, biura maklerskie, fundusze inwestycyjne i emerytalne oraz towarzystwa ubezpieczeniowe i firmy leasingowe – zarówno te największe, o ugruntowanej pozycji, jak i rozpoczynające działalność. Sektor specjalizuje się w produkcji, wdrażaniu oraz integracji bankowych i ubezpieczeniowych systemów informatycznych. Specjalistyczna wiedza i doświadczenie pracowników sektora gwarantują kompleksową obsługę wdrożonych rozwiązań oraz ich dopasowywanie do zmieniających się warunków rynkowych, uwarunkowań prawnych i potrzeb klienta.

Rok 2007 był kolejnym rokiem wzrostu w sektorze finanse, bankowość i ubezpieczenia. Firma osiągnęła wynik ze sprzedaży w wysokości 126 mln zł, czyli o 9,1 proc. więcej niż w roku poprzednim.

Comarch realizuje misję, dostarczając światowej jakości aplikacje i opierając swoją strukturę sprzedaży na własnych produktach i usługach. W 2007 r. firma podpisała liczne znaczące kontrakty wdrożeniowe, w tym m.in.:

- » umowę z ING Bankiem Śląskim na wdrożenie systemu kredytowego dla klientów korporacyjnych – Comarch Credit Process Management,
- » umowę na wdrożenie infrastruktury Contact Center wraz z systemem Comarch Contact Center (część platformy CAFE – Comarch Front End) przeznaczonym dla konsultantów telefonicznych z Invest Bankiem,
- » umowę z Domem Maklerskim BZ WBK na rozszerzenie platformy internetowego dostępu do usług DM BZ WBK o kanał mobilny – Inwestor Mobile, oparty na systemie Comarch Mobile Investments, umożliwiający dostęp do rachunku maklerskiego oraz zarządzanie inwestycjami giełdowymi za pomocą urządzeń mobilnych z przeglądarką internetową, jak telefony komórkowe czy palmtopy,
- » kolejne kontrakty na wdrożenie systemu Comarch Factoring z Getin Bank SA oraz z Bankiem BGŻ SA,
- » umowę na realizację i wdrożenie hurtowni danych w Towarzystwie Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA SA w zakresie zarządzania produktami ubezpieczeniowymi,
- » umowę z firmą AEGON PTE na wdrożenie systemu Comarch Portfolio, służącego do wyceny oraz księgowości funduszy emerytalnych,
- » umowę z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń SA na dostarczenie i wdrożenie kompleksowego rozwiązania informatycznego do obsługi ubezpieczeń finansowych Comarch NonLife Insurance. Zakres umowy obejmuje wdrożenie kompleksowego rozwiązania dedykowanego obszarowi ubezpieczeń finansowych w PZU SA w zakresach związanych ze wsparciem procesu sprzedaży, obsługą wniosków i polis ubezpieczeniowych oraz rozliczeń z kontrahentami.

Rozwiązania oferowane przez Comarch są atrakcyjne nie tylko dla dużych firm mających ugruntowaną pozycję na rynku, ale także dla nowo powstających. W 2007 r. Comarch podpisał umowę na udzielenie licencji i wdrożenie systemu Comarch Asset Management dla Quercus TFI. Nowo powstałe Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych podjęło decyzję o wykorzystaniu profe-



sjonalnych narzędzi Comarch od początku swej działalności. Comarch Asset Management zapewni wsparcie procesów, m.in. wyceny funduszy, zarządzania aktywami oraz sprawozdawczości do KNF.

W omawianym okresie zostały produkcyjnie uruchomione systemy bankowości internetowej w trzech kolejnych instytucjach finansowych: ING Banku Śląskim, Raiffeisen Banku oraz Fortis Banku. Sukcesem zakończyło się także wdrożenie m.in. Call Center dla Nordea TUnŻ i systemu Comarch Debt Management w grupie ubezpieczeniowej Allianz.

Produkty i rozwiązania Comarch od dłuższego czasu obecne są także na rynkach zagranicznych. W 2007 r. Comarch zawarł umowę z ukraińską firmą KINTO na wdrożenie systemu do zarządzania aktywami Comarch Asset Management. KINTO to wiodąca grupa finansowa na Ukrainie, świadcząca usługi pośrednictwa w obrocie papierami wartościowymi oraz zarządzania funduszami inwestycyjnymi. Wejście na kolejny – po rosyjskim – rynek instytucji zarządzających inwestycjami kapitałowymi potwierdza gotowość Comarch do oferowania produktów i usług w zakresie obsługi instytucji finansowych poza granicami Polski. Obecna strategia firmy zakłada nie tylko zdobywanie nowych kontraktów na dotychczasowych rynkach, ale także ekspansję na rynki zachodnie. W ramach tej strategii wybrane produkty zostaną przystosowane do wymagań oraz potrzeb klientów i zostaną zaoferowane m.in. klientom z Niemiec już w 2008 r.

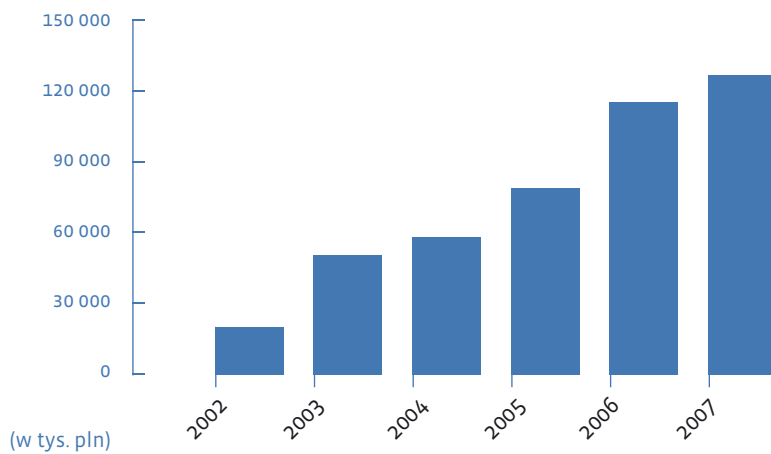
Bazując na doświadczeniach zdobytych w dotychczasowych wdrożeniach i wykorzystując pozycję lidera na krajowym rynku systemów informatycznych do bankowości internetowej, w 2007 sektor zaproponował nową platformę CAFÉ (Comarch Front End) – kompleksowe rozwiązanie front-endowe dla instytucji finansowych, zapewniające intuicyjny i ergonomiczny interfejs pracy, spójny dla pracowników banku. Platforma CAFÉ wspiera obsługę klientów poprzez szereg kanałów komunikacji, tj. Internet, telefon, smartphone czy palmtop. Rozwiązanie Comarch stanowi zintegrowaną platformę Front End obejmującą bankowość internetową i mobilną, a także CRM operacyjny dla doradców pracujących w terenie, w placówkach banku i w call center. Uzupełnieniem Comarch CAFÉ mogą być rozwiązania wspierające kompleksową obsługę produktów oferowanych przez instytucje finansowe, tj. kredyty (Comarch Credit Process Management) czy factoring (Comarch Factoring).

W 2007 r. systemy Comarch oferowane sektorowi finansowe, bankowość i ubezpieczenia po raz kolejny z rzędu zostały docenione w konkursie „Gazety Bankowej”. Wśród wyróżnionych znalazły się: Platforma CAFÉ – Comarch Front-End w kategorii ROZWIĄZANIE oraz Comarch Internet Banking wdrożony w Fortis Bank Polska SA – system Pl@net wersją w kategorii BANKOWOŚĆ ELEKTRONICZNA I E-FINANSE. Wyróżnienie w konkursie „Gazety Bankowej” LIDER INFORMATYKI I INSTYTUCJI FINANSOWYCH w kategorii SYSTEMY TRANSAKCYJNE otrzymał także wdrożony w DnB NORD Bank Polska Comarch Factoring.

Podobnie jak w roku poprzednim dużym zainteresowaniem cieszyły się konferencje własne organizowane przez Comarch, m.in. Comarch Asset Management Day, Comarch Insurance Technology Outlook oraz Sprzedaż i Obsługa

Klienta Banku. Wśród uczestników znalazło się wielu słuchaczy z czołowych instytucji finansowych. Grono prelegentów zaszczylicili specjaliści – praktycy rynku inwestycyjnego z Polski, Rosji i Ukrainy oraz przedstawiciele banków na najwyższych szczeblach zarządzania. Takie spotkania były wyśmienitą okazją do zaprezentowania najnowszych osiągnięć firmy i jej planów na przyszłość, ale również wymiany doświadczeń między uczestnikami konferencji.

#### Przychody Comarch z Sektora Finansowego

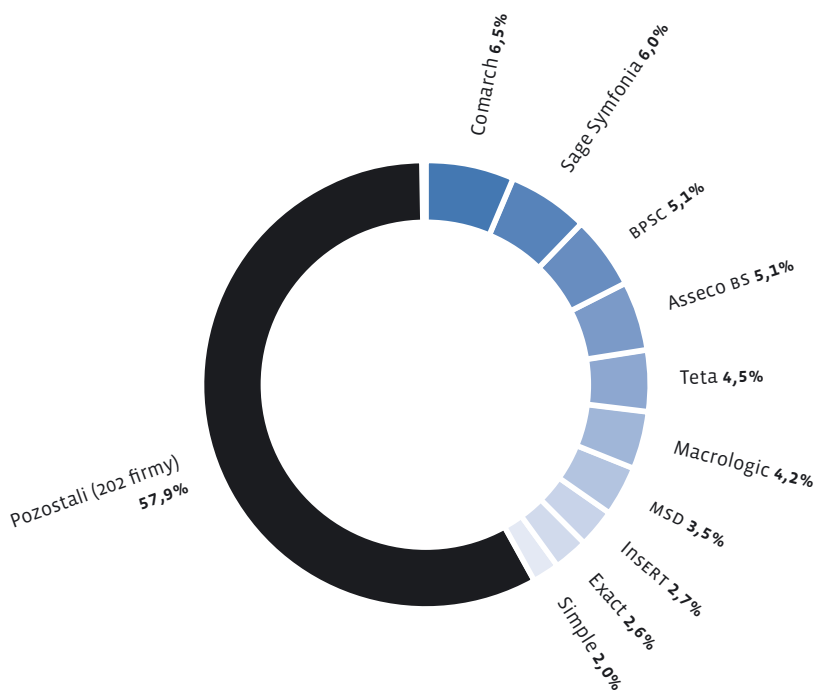


## Sektor małe i średnie przedsiębiorstwa

Comarch stale umacnia swoją pozycję na rynku oprogramowania aplikacyjnego dla małych i średnich przedsiębiorstw. W przeciągu kilku ostatnich lat rynek ten przeżywa ciągły, dynamiczny wzrost. Według szacunkowych danych podanych przez analityków DiS dynamika wzrostu za rok 2007 przekroczyła 20 proc.

Comarch jest największym dostawcą systemów klasy ERP w Polsce, jego udział w tym rynku wynosi 6,5 proc.

Producenci oprogramowania dla sektora MŚP ogółem według udziału wartościowego w rynku licencji w 2006 r.



Przychody sektora MŚP stale rosną, w 2007 r. zanotowano wzrost o 26 proc. w porównaniu z poprzednim rokiem finansowym. Dodatkowo udział sektora MŚP w przychodach grupy Comarch dynamicznie rośnie z roku na rok. Zatrudnienie w sektorze wzrosło w 2007 o blisko 30 proc., osiągając poziom ponad 350 osób.

W kwietniu 2007 system klasy ERP oferowany przez sektor – CDN XL otrzymał nagrodę Digital Week Highlight jako najlepsze rozwiązanie IT do zarządzania przedsiębiorstwem. Nagroda została przyznana na targach EnterEX2007

w Kijowie. Targi EnterEX to największe targi technologii informatycznej na Ukrainie oraz jedne z największych w Europie Wschodniej.

Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności krajowej i zagranicznej mocno wzrosła liczba podpisywanych kontraktów i realizowanych wdrożeń. W 2007 ponad 6000 firm zakupiło jeden z produktów oferowanych przez sektor MSP: CDN OPT!MA, CDN Klasyka, CDN XL. Obecnie z oprogramowania Comarch korzysta blisko 60 000 małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwiązanie klasy ERP – system CDN XL został wdrożony w ponad 400 firmach, między innymi w przedsiębiorstwie produkcyjno-handlowym Bruk-Bet w Tarnowie, w Akkop – sieci hurtowni elektrotechnicznych, w spółce transportowo-spedycyjnej Equus, w Katowickim Przedsiębiorstwie Meblowym „AGATA” SA. Prace przy wdrażaniu systemu CDN XL zostały zakończone w firmie Sokołów SA – system obsługuje 42 hurtownie na terenie całego kraju i komunikuje się w trybie offline z bazą w centrali.

Sektor MSP ma jedną z największych sieci partnerskich w Polsce, liczącą ponad 900 firm.

Sektor MSP ma niezachwianą pozycję lidera na polskim rynku oprogramowania. Dodatkowo sektor systematycznie rozszerza swą działalność na rynkach międzynarodowych. Nie tylko powiększa się liczba oddziałów poza granicami Polski, ale również powstają nowe produkty przeznaczone na rynki zagraniczne. Przykładem jest najnowszy produkt Comarch ALTUM. Obecnie sektor ma już 30 zagranicznych klientów.

Dzięki ożywieniu gospodarczemu w Polsce prognozy sektora MSP na rok 2008 są bardzo optymistyczne. Istotnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi sektora jest rozwój Internetu.

Oprócz tradycyjnych rozwiązań sektor MSP ma w swojej ofercie CDN Online – zintegrowany program do zarządzania dostępny dla klientów przez Internet. Kolejne rozwiązanie to CDN e-Sklep.

Celem sektora w 2008 r. jest dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży i udziału procentowego w rynku oprogramowania dla małych i średnich przedsiębiorstw, co z pewnością umocni pozycję Comarch jako największego polskiego dostawcy systemów klasy ERP.

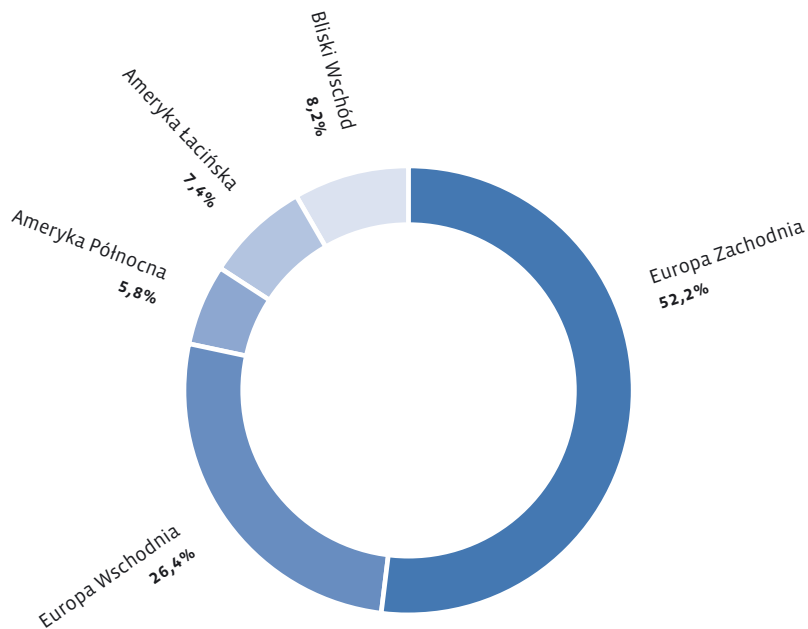
# Sektor telekomunikacja

Sektor telekomunikacja jest w Comarch jednym z najprężniej działających sektorów, który dynamicznie rozwija się zarówno na rynku krajowym, jak i w krajach Europy, Bliskiego Wschodu i obu Ameryk. Sprzedaż z sektora telekomunikacja w 2007 r. wyniosła 21,3 proc. całości sprzedaży Comarch. 85 proc. tej wartości pochodziło ze sprzedaży eksportowej.

Sektor telekomunikacja od momentu jego utworzenia kładzie duży nacisk na dostarczanie światowej jakości aplikacji i profesjonalnych usług, które usprawniają codzienną działalność biznesową klientów firmy. Comarch osiągnął na tym polu bardzo silną pozycję jako dostawca kompletnych rozwiązań telekomunikacyjnych, wyróżniających się dużą elastycznością i innowacyjnością na tle rozwiązań opartych na standardowych technologiach, aplikacjach i sprzęcie.

Europa Zachodnia jest regionem, w którym Comarch dość wyraźnie zaznaczył już swoją obecność. Jest to również najlepszy rynek do weryfikacji jakości usług i produktów firmy. Doświadczenia zdobyte na rynkach Europy Zachodniej Comarch przenosi na inne rynki światowe. W roku 2007 zaznaczył także swoją obecność na niezwykle wymagającym rynku USA.

## Przychody sektora telekomunikacja pod względem podziału geograficznego



W strategii Comarch najważniejszym celem jest budowanie partnerstwa i współpracy z klientami w trakcie i po zakończeniu projektów. To wyróżnia firmę na tle przedsiębiorstw będących tylko i wyłącznie dostawcami oprogramowania. Projekt w firmie O2 w Niemczech stanowi świetny przykład bardzo owocnej współpracy. Ta kooperacja związana jest z dynamicznym rozwojem operatora. Dzięki Comarch operator ten osiągnął automatyzację procesów oraz redukcję kosztów operacyjnych w skali makro. Współpraca z O2 podsunęła firmie wiele pomysłów na dalszą poprawę efektywności, funkcjonalności i ergonomii proponowanych rozwiązań. Klient otrzymał rozwiązanie, którego potrzebuje, a Comarch głębszą wiedzę w tym aspekcie.

Comarch współpracuje także z Auchan Francja. Rozwiązania autorstwa Comarch umożliwiły tej firmie rozpoczęcie działalności w charakterze operatora wirtualnego (MVNO) w bardzo krótkim czasie, a teraz, wraz z rozwojem biznesu Auchan, będą wspierać kolejne obszary funkcjonalne oraz geograficzne w działalności telekomunikacyjnej tego klienta. Do Auchan zostało również dostarczone rozwiązanie Comarch Voucher Management System, czyli system do zarządzania oraz dystrybucji kodów autoryzacyjnych różnych operatorów w globalnych sieciach dystrybucyjnych.

Comarch kontynuuje również współpracę z jednym z największych operatorów w Polsce, Telekomunikacją Polską SA, poprzez wdrażanie systemu Comarch Field Workforce Management w ramach projektu eDys. Kooperacja przechodzi kolejne fazy rozwoju w zakresie bilingu IP, a także kompleksowego wsparcia zarządzania pracą i pracownikami. Dostarczone rozwiązanie wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klienta, który potrzebuje narzędzia kompleksowo wspierającego organizację pracy przedsiębiorstwa.

W 2007 roku w ramach współpracy z PTC Comarch wykonał uaktualnienie środowiska informatycznego tego operatora w oparciu o platformę Comarch OSS. System Comarch Matrix działający w PTC jest na bieżąco udoskonalany i rozszerzany o dodatkowe funkcjonalności na podstawie zgłaszanych zamówień. Comarch świadczy również usługę wsparcia i utrzymania. System wdrożony w PTC Era jest wizytówką w skali globalnej, pokazującą produkt jako niezwykle funkcjonalne i użyteczne narzędzie do zarządzania skomplikowaną siecią telekomunikacyjną, zintegrowane w środowisku informatycznym operatora.

Comarch wzmacnia również swoją obecność w spółce grupy Golden Telecom na Ukrainie. Firma uruchamia u tego operatora innowacyjne rozwiązanie Comarch Real-Time Billing. Działalność biznesową Golden Telecom w zakresie bilingu, mediacji danych oraz aktywacji usług w sieci wspierają dostarczone przez Comarch rozwiązania.

W połowie 2007 r. Comarch podpisał umowę na sprzedaż licencji i wdrożenie modułów platformy bilingowej Comarch BSS oraz systemu rozliczeń międzyoperatorskich z TeleYemen – Yemen International Telecommunications z siedzibą w Sana'a w Jemenie. Kontrakt podpisany przez Comarch z TeleYemen, obok dotychczas prowadzonych projektów w Jemenie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i krajach Zatoki Perskiej, stanowi kolejny krok w umacnianiu pozycji Comarch na Bliskim Wschodzie.

Współpracując z niemieckim operatorem wirtualnym Vistream, Comarch dostarcza tej firmie kompleksowe rozwiązanie do zarządzania kluczowymi procesami operatora mvno, które równocześnie jest zintegrowane z istniejącą infrastrukturą. Aktualnie system pomaga zarządzać kilkudziesięcioma operatorami wirtualnymi w jednej instancji systemu. Na rozwiązanie składają się: Convergent Billing System, InterPartner Billing, Customer Management, Self Care oraz Billing Mediation & Service Provisioning.

Z BT InMo, holenderskim operatorem należącym do firmy British Telecom, Comarch kontynuuje już prawie 2-letnią współpracę. W firmie tej nastąpiła implementacja sześciu modułów Comarch BSS Suite: Billing System, InterPartner Billing, Business Process Management, Customer Management, Corporate Self Care, Service Provisioning oraz Billing Mediation. Obecnie prowadzone są kolejne fazy wdrożeń oraz usługi hostingu w Comarch Data Center, jak również prace dotyczące zapewnienia bezpiecznego dostępu do aplikacji (Support Mobile Business).

Projekt prowadzony z T-Mobile International potwierdza, iż Comarch posiada wszystkie niezbędne kompetencje do prowadzenia międzynarodowych projektów IT dla operatorów Tier 1. U tego operatora wdrażany jest system Service and Resource Inventory.

W 2007 Comarch rozszerzył również zakres współpracy z Polkomtel SA, operatorem sieci telefonii komórkowych, takich jak Plus czy Sami Swoi. Systemy rozliczeń międzyoperatorskich i partnerskich wdrażane w Polkomtel SA, w tym Comarch InterPartner Billing i Comarch Least Cost Routing, są podstawowym narzędziem operatorów telekomunikacyjnych, obok tradycyjnych systemów bilingowych. System ten, oprócz tradycyjnych rozliczeń międzyoperatorskich, może wspierać również rozliczenia z dostawcami usług.

Comarch rozszerza współpracę z litewską firmą BITE, będącą częścią grupy Vodafone. Rozwiązanie Comarch Self Care zdobyło tam uznanie jako sprawny, kompleksowy system pozwalający abonentom i partnerom na przeglądanie oraz analizowanie dokumentów finansowych, a także informacji o ich kontaktach; aktywowanie i dezaktywowanie usług oraz przesyłanie komentarzy do operatora w sposób łatwy i elastyczny.

Wśród wyróżnień, które zostały przyznane produktom Comarch, warto wspomnieć o platformie dystrybucji treści multimedialnych Comarch Content Delivery Solution, która została nagrodzona w kategorii Best Content / Partner Management Implementation na World BSS Awards w Londynie. Rozwiązanie to zostało wdrożone w portalu INTERIA.PL w ramach serwisu Fulmido.pl. Comarch zdobył również pierwsze miejsce w konkursie Top EXPO Marketing organizowanym podczas targów COMPTTEL PLUS Spring Convention & EXPO. Wyróżnienie miało na celu uhonorowanie firmy, która najbardziej kreatywnie promowała swoją obecność na targach poprzez umawianie spotkań z klientami i partnerami, zamieszczanie informacji na stronach internetowych czy wysyłkę newsletterów.

Comarch jest członkiem ważnych organizacji branżowych w dziedzinie telekomunikacji, takich jak np. GSM Association, ETIS oraz TeleManagement Forum, przez co posiada ciągły dostęp do najnowszych standardów obowiązujących w tych dziedzinach (np. standardów dotyczących TAP/RAP).

W 2007 r., podobnie jak w poprzednich latach, konsultanci Comarch uczestniczyli w międzynarodowych konferencjach telekomunikacyjnych, podczas których mieli szansę zaprezentować swoją wiedzę i nowe rozwiązania Comarch. Do najciekawszych wystąpień należy zaliczyć: prezentację koncepcji telewizji przyszłości na ICIN Conference 2007 w Bordeaux, prezentację podczas konferencji Strategie Telekomunikacji w Warszawie na temat migracji do sieci nowej generacji, jak również wystąpienie zatytułowane "Improving your business through process-based service and resource Management" podczas konferencji Optimising oss w Barcelonie.

Wyselekcjonowane i przetestowane w Comarch technologie są następnie stosowane w istniejących lub nowo tworzonych produktach. W dziedzinie badań technologicznych Comarch wykorzystuje własne laboratorium telekomunikacyjne, w którym nieustannie prowadzone są prace badawcze związane z dziedziną telekomunikacji.

Produkty z gamy Comarch BSS Suite są w pierwszej piątce, zaś produkty z gamy Comarch OSS Suite w pierwszej dziesiątce dostawców rozwiązań telekomunikacyjnych na świecie według rankingu opracowanego przez wiodącą firmę analityczną Gartner. Dodatkowo w 2007 r. Comarch rozszerzył swoją działalność w obszarze telekomunikacji na Value-Added Services (usługi dodane), z takimi produktami, jak Comarch Next Generation TV oraz Comarch MobiLoc. Nowy produkt z dziedziny telewizji interaktywnej – Comarch Next-Generation TV (NGTV) umożliwi operatorom telekomunikacyjnym oferowanie dostępu do kanałów telewizyjnych i interaktywnych usług video za pośrednictwem telewizora, telefonu komórkowego oraz komputera. Podążając za globalnym trendem dynamicznego rozwoju usług bazujących na technologiach lokalizacyjnych, Comarch wprowadził do oferty unikalne rozwiązanie o nazwie MobiLoc. Jego unikalność, polegająca na połączeniu tradycyjnej lokalizacji w oparciu o infrastrukturę sieci z GPS z lokalizacją społecznościową osadzoną w paradygmacie Web2.0, wprowadzi z jednej strony nową jakość usług, a z drugiej wygeneruje dla operatorów znaczny ruch usług Voice, Data i SMS w ich sieciach.

Sektor telekomunikacji bierze również aktywny udział w projektach z zakresu Badań i Rozwoju (R&D). Na ten cel poświęcane jest corocznie około 15 proc. przychodu sektora.

Do najważniejszych projektów prowadzonych w 2007 r. w zakresie R&D można zaliczyć:

- » kontrolę i rozliczanie sesji użytkowników w sieciach telekomunikacyjnych nowej generacji (3G, 4G),
- » MOK – Międzyoperatorski Optymalizator Kosztowy dla Telekomunikacji – wykonanie oraz wdrożenie zaawansowanego narzędzia informatycznego służącego do optymalizacji ruchu typu interconnect,



- » nową generację języków dostępu do danych dla inteligentnego raportowania i analizy danych biznesowych – celem projektu jest opracowanie edytora raportów, który będzie prostszy w obsłudze, a zarazem będzie posiadał znacznie szersze możliwości niż produkty istniejące na rynku,
- » system do inteligentnej analizy sieci WAN – optymalizacja i monitoring struktur telekomunikacyjnych oraz rozwój zaawansowanego systemu umożliwiającego zautomatyzowanie procesu optymalizacji pracy sieci,
- » projekt MAGON, który jest wspólną inicjatywą 10 partnerów z Europy, zaś w jego skład wchodzi instytucje badawcze, operatorzy telekomunikacji oraz przedsiębiorstwa przemysłu telekomunikacyjnego – celem projektu jest prowadzenie prac badawczo-rozwojowych w zakresie systemów zarządzania sieciami optycznymi nowej generacji,
- » Comarch Next-Generation TV – innowacyjny system klasy IPTV middleware, którego realizacja była współfinansowana ze środków programu SPO-WKP na rzecz wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw realizowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego z funduszy Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i budżetu Państwa.

## Sektor usługi

Rok 2007 był dla sektora usługi kolejnym rokiem stabilnego, znaczącego wzrostu. Pomimo ważnych zmian w strukturze organizacyjnej dokonanych w połowie roku, polegających na wyodrębnieniu sektora jako osobnego działu oraz zmianie członka zarządu odpowiedzialnego za sektor, udało się utrzymać niezbędną dyscyplinę i uzyskać zakładane cele budżetowe na rok 2007. Jednocześnie przeprowadzone zmiany zaowocowały wyraźnym wzrostem sprzedaży, co powinno mieć swoje pozytywne odzwierciedlenie w wynikach roku 2008 oraz w kolejnych latach.

Sektor Usługi swoją działalność koncentruje wokół trzech linii produktowych:

1. eCOD (Elektroniczne Centrum Obsługi Klientów) – liczne moduły eCOD zapewniają klientom z różnych branż, działających zgodnie z różnymi modelami biznesowymi, wymianę dokumentów elektronicznych z partnerami handlowymi. eCOD działa obecnie w 13 krajach, obsługuje ponad siedem tysięcy klientów, z czego ponad dwa tysiące za granicą. eCOD jest operatorem nr 1 usług EDI na rynku polskim, rosyjskim i ukraińskim. Głównym rynkiem docelowym dla eCOD jest branża Retail&FMCG, ale udało się także znacznie zwiększyć obecność eCOD w innych branżach, np. farmaceutycznej, budowlanej i elektrotechnicznej. Wzrost zafakturowanej sprzedaży zagranicznej eCOD w 2007 roku wyniósł ponad 50 proc., w roku 2008 planujemy powtórzyć ten wynik. W roku 2007 udało się rozwinąć międzynarodową współpracę w zakresie eCOD z takimi globalnymi liderami rynku Retail&FMCG, jak Auchan, Carrefour czy Metro. Dzięki tej współpracy w roku 2008 możliwy będzie dalszy rozwój eCOD w kolejnych krajach i uzyskanie ponad 20 proc. przychodów w ramach usług eCOD Operator z rynków zagranicznych.
2. Lojalność – rok 2007 był bardzo dobrym rokiem dla rozwoju Comarch w zakresie systemów lojalnościowych. Udało się umocnić naszą pozycję w tym obszarze na rynku retailowym. W Polsce pozyskany został i zreali-

zowany z sukcesem kontrakt dla Lotos Paliwa. Za granicą rozwijana była współpraca z x5 Retail (największa sieć detaliczna w Rosji) oraz BP Niemcy i BP Francja, które wdrożyły oferowany przez Comarch produkt w latach ubiegłych. Dzięki pozytywnym referencjom wyniesionym z tych projektów Comarch podpisał kontrakt z BP na wdrożenie swojego rozwiązania także w Hiszpanii. W Polsce cały czas kontynuowana była współpraca mająca na celu bieżącą obsługę najbardziej znanych programów lojalnościowych w naszym kraju, takich jak BP Partner Club, Premium Club czy Dbam o Zdrowie.

Ważnym wydarzeniem było skuteczne zaistnienie przez Comarch z ofertą w zakresie lojalności w nowych branżach. Dzięki inwestycjom dokonany w rozbudowę sieci sprzedaży w Niemczech udało się pozyskać bardzo prestiżowy kontrakt na wdrożenie systemu lojalnościowego w centrali jednego z największych banków szwajcarskich. Uzupełnieniem tego sukcesu jest kontrakt z jednym z większych banków polskich. Jednocześnie prowadzone działania sprzedażowe w USA doprowadziły do sytuacji, w której możliwe stało się podpisanie w 2008 pierwszego kontraktu na wdrożenie lojalności w liniach lotniczych oraz w jednej z dużych instytucji finansowych działających w Stanach Zjednoczonych. W roku 2007 ponad 30 proc. sprzedaży Comarch w zakresie systemów lojalnościowych pochodziło już z rynków zagranicznych.

3. Infrastruktura – w poprzednim roku Comarch konsekwentnie rozbudowywał swoją ofertę w zakresie infrastruktury. Oferta ta jest adresowana do wszystkich sektorów gospodarki. Subsektor infrastruktura posiada klientów zarówno w Polsce, jak i za granicą. Co ważne, to są tak klienci kupujący ofertę Comarch w zakresie infrastruktury jako dodatek do wdrażanych aplikacji, jak i decydujący się tylko na zakup infrastruktury. Kluczowymi projektami zrealizowanymi w roku 2007 przez subsektor infrastruktura w zakresie systemów i usług Data Center były wdrożenia dla Fortis International, Esselte Ltd, Auchan Telecom oraz banku ВPH. W zakresie outsourcingu telekomunikacji najważniejsze kontrakty to współpraca z BP, Renault, Statoil i Tesco oraz budowa dla PSE i Ministerstwa Finansów sieci telekomunikacyjnej, a dla Nordea TU nowoczesnego systemu klasy contact center. W obszarze zarządzania i outsourcingu IT należy wspomnieć o projektach dla Grupy CEZ, Grupy Kęty, Santander Consumer Bank oraz wdrożeniu na zlecenie Ministerstwa Edukacji Narodowej 453 pracowni internetowych oraz 423 Internetowych Centrów Informacji Multimedialnych.

Głównymi priorytetami sektora usługi w minionym roku były:

1. koncentracja na konsekwentnym polepszaniu jakości oferty w zakresie kluczowych grup produktowych oraz konsekwentne docieranie do nowych grup potencjalnych klientów,
2. zwiększenie efektywności sieci sprzedaży oraz prowadzonych działań marketingowych,
3. rozbudowa sieci sprzedaży zagranicznej oraz wzrost sprzedaży do klientów zagranicznych,
4. przygotowanie inwestycji w nowe wersje produktów w zakresie lojalności i ECD,
5. przygotowanie projektów inwestycyjnych w ramach rozbudowy oferty Comarch w zakresie infrastruktury.

Na uwagę zasługuje fakt, że wszystkie produkty oferowane przez sektor usługi są sprzedawane klientom w ramach różnego rodzaju modeli usługowych (ASP, SaaS itp.). Sprzedaż usług i produktów sektora usługi w tym modelu stanowi bardzo znaczącą część wszystkich przychodów sektora. Model ten pozwala na stabilizację rozwoju sektora dzięki zapewnionym stabilnym przychodom na 2-3 lata do przodu oraz zwiększa sprzedaż oferty w zakresie infrastruktury, pozwalając jednocześnie na uzyskiwanie bardziej efektywnych marż na kontraktach.

W roku 2008 planowana jest dalsza konsekwentna realizacja kluczowych celów z roku 2007. Jednocześnie sektor usługi jeszcze lepiej musi wyjść naprzeciw najważniejszym trendom rynkowym. Należy do nich zaliczyć:

- » coraz większą chęć do kupowania przez klientów usług biznesowych, a nie typowej informatyki w postaci licencji, serwerów, usług wdrożeniowych,
- » coraz większą centralizację i globalizację procesów zakupowych.

Realizacja w 2008 ambitnych celów budżetowych (wzrost o kilkadziesiąt procent uzyskanego w roku 2007 wyniku oraz zakontraktowania) wydaje się niezagrażona.

Największą szansą na jeszcze wyraźniejsze zwiększenie tego wzrostu dla sektora usługi jest koncentracja:

- » na sprzedaży i wdrożeniach na masową skalę posiadanych dojrzałych produktów, dysponujących pojedynczymi prestiżowymi referencjami zagranicznymi,
- » rozwijaniu posiadanej oferty produktowej wokół kluczowych rozwiązań chętnie kupowanych przez klientów, w tym zagranicznych.

**SYTUACJA FINANSOWA  
GRUPY COMARCH  
W 2007 R.**

---

# Analiza finansowa Grupy Comarch w 2007 r.

Wartość aktywów Grupy Comarch wzrosła w stosunku do 2006 r. o 21 proc., osiągając wartość 558,5 mln zł. Wzrost ten nastąpił porównywalnie w odniesieniu tak do aktywów trwałych (o 18,5 proc.), jak i aktywów obrotowych (wzrost o 23,0 proc.). Wzrost aktywów trwałych (o 37,8 mln zł) jest spowodowany przede wszystkim nakładami na kontynuację budowy nowych budynków biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w ramach realizacji II i III etapu inwestycji. Udział poszczególnych pozycji aktywów trwałych w strukturze aktywów ogółem utrzymał się na porównywalnym poziomie. Aktywa obrotowe wzrosły o 59,1 mln zł, głównie w wyniku wysokiego poziomu należności handlowych w dniu 31 grudnia 2007. Znaczny wzrost stanu zapasów na dzień 31 grudnia 2007 (o 63,1 proc. do wartości 32,8 mln zł) był efektem realizowanych przez Comarch na przełomie roku dostaw sprzętu komputerowego i miał charakter tymczasowy. Udział pozostałych pozycji aktywów pozostał na poziomie porównywalnym do 2006 r.

## AKTYWA

	31 GRUDNIA 2007 R.	%	31 GRUDNIA 2006 R.	%	% 2007/2006	%
<b>AKTYWA TRWAŁE</b>						
Rzeczowe aktywa trwałe	182 633	32,7 %	138 765	30,1 %	43 868	31,6 %
Wartość firmy	3 284	0,6 %	3 284	0,7 %	-	0,0 %
Pozostałe wartości niematerialne	35 559	6,4 %	36 035	7,8 %	-476	-1,3 %
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 458	1,5 %	8 118	1,7 %	340	4,2 %
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-	0,0 %	7 289	1,6 %	-7 289	-100,0 %
Inwestycje pozostałe	106	0,0 %	102	0,0 %	4	3,9 %
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	12 341	2,2 %	10 994	2,4 %	1 347	12,3 %
Pozostałe należności	-	0,0 %	3	0,0 %	-3	-100,0 %
	<b>242 381</b>	<b>43,4 %</b>	<b>204 590</b>	<b>44,3 %</b>	<b>37 791</b>	<b>18,5 %</b>
<b>AKTYWA OBROTOWE</b>						
Zapasy	32 839	5,9 %	20 136	4,4 %	12 703	63,1 %
Należności handlowe oraz pozostałe należności	188 550	33,7 %	149 950	32,5 %	38 600	25,7 %

## AKTYWA

	31 GRUDNIA 2007 R.	%	31 GRUDNIA 2006 R.	%	% 2007/2006	%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Należne przychody z tytułu kontraktów długoterminowych	17 806	3,2%	23 926	5,2%	-6 120	-25,6%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Pozostałe aktywa finansowe wyceniane wg wartości godziwej – instrumenty pochodne	-	0,0%	167	0,0%	-167	-100,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	66 362	11,9%	62 790	13,6%	3 572	5,7%
Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	10 551	1,9%	-	0,0%	10 551	100,0%
	<b>316 108</b>	<b>56,6%</b>	<b>256 969</b>	<b>55,7%</b>	<b>59 139</b>	<b>23,0%</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>558 489</b>	<b>100,0%</b>	<b>461 559</b>	<b>100,0%</b>	<b>96 930</b>	<b>21,0%</b>

## PASYWA

	31 GRUDNIA 2007 R.	%	31 GRUDNIA 2006 R.	%	% 2007/2006	%
<b>KAPITAŁ WŁASNY</b>						
<b>KAPITAŁ WŁASNY PRZYPADAJĄCY NA AKCJONARIUSZY SPÓŁKI</b>						
Kapitał zakładowy	7 960	1,4%	7 519	1,6%	441	5,9%
Pozostałe kapitały	128 875	23,1%	127 795	27,7%	1 080	0,8%
Różnice kursowe	321	0,1%	463	0,1%	-142	-30,7%
Zysk netto za okres bieżący	42 770	7,7%	52 760	11,4%	-9 990	-18,9%
Niepodzielony wynik finansowy	106 626	19,1%	53 866	11,7%	52 760	97,9%
	<b>286 552</b>	<b>51,4%</b>	<b>242 403</b>	<b>52,5%</b>	<b>44 149</b>	<b>18,2%</b>
Udziały mniejszości	14 228	2,5%	14 580	3,2%	-352	-2,4%
<b>KAPITAŁ WŁASNY RAZEM</b>	<b>300 780</b>	<b>53,9%</b>	<b>256 983</b>	<b>55,7%</b>	<b>43 797</b>	<b>17,0%</b>

PASYWA

	31 GRUDNIA 2007 R.	%	31 GRUDNIA 2006 R.	%	% 2007/2006	%
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>						
<b>ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE</b>						
Kredyty i pożyczki	77 739	13,9 %	51 471	11,1 %	26 268	51,0 %
Inne zobowiązania	113	0,0 %	-	0,0 %	113	0,0 %
Zobowiązania z tyt. odroczonego podatku dochodowego	6 634	1,2 %	6 309	1,4 %	325	5,2 %
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	2 669	0,5 %	228	0,0 %	2 441	1 070,6 %
	<b>87 155</b>	<b>15,6 %</b>	<b>58 008</b>	<b>12,5 %</b>	<b>29 147</b>	<b>50,2 %</b>
<b>ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE</b>						
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania	152 867	27,4 %	127 714	27,7 %	25 153	19,7 %
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	3 037	0,5 %	3 424	0,7 %	-387	-11,3 %
Zobowiązania z tytułu kontraktów długoterminowych	7 125	1,3 %	9 744	2,1 %	-2 619	-26,9 %
Kredyty i pożyczki	4 945	0,9 %	3 033	0,7 %	1 912	63,0 %
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	2 580	0,4 %	2 653	0,6 %	-73	-2,8 %
	<b>170 554</b>	<b>30,5 %</b>	<b>146 568</b>	<b>31,8 %</b>	<b>23 986</b>	<b>16,4 %</b>
<b>ZOBOWIĄZANIA RAZEM</b>	<b>257 709</b>	<b>46,1 %</b>	<b>204 576</b>	<b>44,3 %</b>	<b>53 133</b>	<b>26,0 %</b>
<b>RAZEM KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>558 489</b>	<b>100,0 %</b>	<b>461 559</b>	<b>100,0 %</b>	<b>96 930</b>	<b>21,0 %</b>

Wzrost sumy bilansowej po stronie pasywów to w głównej mierze efekt znaczącego wzrostu w 2007 r. kapitałów własnych, spowodowanego wysokim zyskiem netto wypracowanym w roku obrotowym (42,8 mln zł). W związku z dokonaną w I półroczu 2007 r. realizacją programu opcji menedżerskich dla członków Zarządu Comarch SA oraz pracowników kluczowych zostało wyemitowanych 441 826 akcji Comarch SA, spowodowało to wzrost kapitału zakładowego o 5,9 proc. Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów pozostał na poziomie porównywalnym do roku poprzedniego. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania stanowiły 46,1 proc. pasywów wobec 44,3 proc. rok wcześniej. Pomimo wzrostu o 53,1 mln zł struktura zobowiązań nie uległa zmianie w stosunku do 2006 r. Wzrost stanu zobowiązań długoterminowych o 29,1 mln zł (50,2 proc.) jest związany z zaciągnięciem przez Comarch SA

długoterminowych kredytów bankowych finansujących inwestycje na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Wzrost stanu zobowiązań krótkoterminowych o 24 mln zł (16,4 proc.) wynika z sezonowego wzrostu stanu zobowiązań handlowych.

Grupa Comarch w 2007 utrzymała bardzo dobrą płynność finansową. Wskaźniki zadłużenia finansowego uległy nieznacznemu pogorszeniu. W ocenie Zarządu, Grupa Comarch nie ma problemów z terminowym wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań, przejściowo wolne środki Comarch inwestuje w bezpieczny instrumenty finansowe (lokaty bankowe, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych pieniędzy).

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA FINANSOWEGO	31 GRUDNIA 2007 R.	31 GRUDNIA 2006 R.	31 GRUDNIA 2005 R.
Wskaźnik zadłużenia finansowego aktywów	14,80%	11,81%	17,62%
Wskaźnik zadłużenia finansowego kapitału własnego	28,85%	22,48%	41,58%

56

raport roczny 2007

#### RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

	12 MIESIĘCY 2007	%	12 MIESIĘCY 2006	%	2007/2006	%
Przychody ze sprzedaży	581 048	100,0%	491 550	100,0%	89 498	18,2%
Koszty sprzedanych produktów, usług, towarów i materiałów	-450 690	-77,6%	-370 844	-75,4%	-79 846	21,5%
Zysk brutto	130 358	22,4%	120 706	24,6%	9 652	8,0%
Pozostałe przychody operacyjne	2 021	0,3%	1 010	0,2%	1 011	100,1%
Koszty sprzedaży i marketingu	-44 370	-7,6%	-39 189	-8,0%	-5 181	13,2%
Koszty ogólnego zarządu	-36 479	-6,3%	-32 965	-6,7%	-3 514	10,7%
Pozostałe koszty operacyjne	-7 524	-1,3%	-4 011	-0,8%	-3 513	87,6%
Zysk operacyjny	44 006	7,6%	45 551	9,3%	-1 545	-3,4%
Koszty finansowe - netto	-1 749	-0,3%	6 431	1,3%	-8 180	-127,2%
Udział w zyskach/ (stratach) jednostek stowarzyszonych	3 262	0,6%	2 590	0,5%	672	25,9%



## RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

	12 MIESIĘCY 2007	%	12 MIESIĘCY 2006	%	2007/2006	%
Zysk przed opodatkowaniem	45 519	7,8%	54 572	11,1%	-9 053	-16,6%
Podatek dochodowy	-3 101	-0,5%	-1 585	-0,3%	-1 516	95,6%
Zysk netto za okres	42 418	7,3%	52 987	10,8%	-10 569	-19,9%
<b>W TYM:</b>						
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	42 770	7,4%	52 760	10,7%	-9 990	-18,9%
Zysk/(Strata) netto przypadająca na udziałowców mniejszościowych	-352	-0,1%	227	0,0%	-579	-255,1%

Grupa Comarch w 2007 r. osiągnęła bardzo dobre wyniki finansowe. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 18,2 proc., osiągając wartość 581,0 mln zł, zysk operacyjny utrzymał się na poziomie porównywalnym do roku poprzedniego (44 mln zł wobec 45,6 mln zł). W rezultacie rentowność operacyjna spadła z 9,3 proc. do 7,6 proc. Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki spadł o 18,9 proc. do 42,8 mln zł, a rentowność netto z 10,7 proc. do 7,4 proc.

ANALIZA RENTOWNOŚCI	31 GRUDNIA 2007 R.	31 GRUDNIA 2006 R.	31 GRUDNIA 2005 R.
Marża na sprzedaży	22,43%	24,56%	20,28%
Rentowność sprzedaży na działalności operacyjnej	7,57%	9,27%	6,16%
Rentowność sprzedaży brutto	7,83%	11,10%	5,47%
Rentowność sprzedaży netto	7,36%	10,73%	6,32%

Zmniejszenie rentowności operacyjnej w 2007 r. jest głównie efektem inwestycji w kapitał ludzki dokonanych w 2007 r. i latach poprzednich oraz wciąż odczuwalnej presji na wzrost wynagrodzeń w branży IT. Na dzień 31 grudnia 2007 r. Grupa zatrudniała 2 853 osoby (bez zatrudnionych w mks Cracovia SSA), tj. o 389 osób więcej niż na koniec 2006 r. Grupa świadomie ponosi koszty pozyskiwania na rynku pracy najlepszej kadry informatycznej, inwestując w ten sposób w budowanie przewagi konkurencyjnej na przyszłość. Porównując rentowności netto w 2007 i 2006 r., należy pamiętać, że w pierwszym kwartale 2006 r. miała miejsce transakcja sprzedaży akcji INTERIA.PL SA.

## Płynność finansowa i wskaźniki wykorzystania majątku

Wskaźniki rotacji potwierdzają efektywne wykorzystywanie zasobów Spółki. W 2007 r. nieznacznie uległ wydłużeniu wskaźnik rotacji należności, co jest efektem wysokiego poziomu należności handlowych w dniu 31 grudnia 2007 r., związanego z wysokim poziomem przychodów ze sprzedaży w czwartym kwartale 2007 r. Ponadto wydłużeniu uległ także wskaźnik rotacji zobowiązań, co związane jest ze wzrostem zadłużenia długoterminowego Comarch SA z tytułu długoterminowych kredytów bankowych finansujących inwestycje na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Pozostałe wskaźniki rotacji nie uległy większym zmianom.

WSKAŹNIKI PŁYNNOCI	31 GRUDNIA 2007 R.	31 GRUDNIA 2006 R.	31 GRUDNIA 2005 R.
Bieżącej płynności finansowej	1,85	1,75	1,58
Płynności szybki	1,56	1,45	1,16
Podwyższonej płynności	0,39	0,43	0,40

WSKAŹNIKI ROTACJI	31 GRUDNIA 2007 R.	31 GRUDNIA 2006 R.	31 GRUDNIA 2005 R.
Rotacji majątku obrotowego (krotność)	1,84	1,91	2,29
Rotacji należności (dni)	117	110	75
Rotacji zapasów (dni)	58	43	45
Rotacji zobowiązań (dni)	167	157	148
Rotacji zobowiązań bez zobowiązań z tytułu obligacji i kredytu inwestycyjnego (dni)	117	121	107

**PERSPEKTYWY ROZWOJU  
GRUPY KAPITAŁOWEJ  
COMARCH**

---

**POLSKA BRANŻA IT W 2007 R.** rozwijała się niezwykle dynamicznie, istotną rolę w tej koniunkturze odegrała poprawa sytuacji gospodarczej w kraju. Ogromne znaczenie miało także wykorzystanie funduszy unijnych do przyspieszenia informatyzacji administracji publicznej. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej daje polskim firmom dostęp do środków z funduszy strukturalnych, które w pewnej części są przeznaczane na rozwój systemów informatycznych oraz finansowanie prac badawczo-rozwojowych. Po integracji Polski z Unią Europejską coraz większa liczba firm zagranicznych prowadzi działalność w Polsce i tym samym powiększa się krąg potencjalnych klientów na systemy IT. Bardzo dynamicznie rozwija się także w kraju bankowość internetowa. Nowym kanałem dystrybucji i upowszechniania produktów finansowych stał się Internet. Firma analityczna IDC wyceniła, iż wartość inwestycji polskich przedsiębiorstw w zakresie IT w 2007 r. przekroczyła 8 mld USD. Jest to wzrost o 22 proc. w stosunku do 2006 r. Polskie firmy znacznie zwiększyły wydatki na systemy informatyczne. W 2006 r. była to kwota 6,65 mld USD, czyli o 17,3 proc. więcej niż w 2005. Prognozy wskazują, że wydatki na informatykę będą się w Polsce zwiększać w ciągu najbliższych pięciu lat średnio o 12,8 proc. rocznie. Dynamiczny rozwój polskiego rynku IT jest przewidywany we wszystkich jego sektorach, zwłaszcza w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Istotną rolę zaczyna także odgrywać usługi w zakresie outsourcingu informatycznego.

Czynniki te bardzo pozytywnie wpływają na rozwój i osiągnięte przez Comarch wyniki finansowe. Warto w tym aspekcie spojrzeć na dynamikę sprzedaży w segmencie (systemów ERP), w przeciągu 9 miesięcy wzrosła ona o 34 proc. Comarch najlepiej radzi sobie w sektorze małych i średnich firm, 90 proc. z 50 tys. klientów to przedsiębiorstwa z tej grupy.

Konsekwentnie realizowana strategia pozycjonowania się na rynku jako innowacyjnej firmy technologicznej przynosi efekty w postaci nieustannie powiększającej się bazy klientów zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Zakrojona na szeroką skalę działalność na rynkach zagranicznych spowodowała zwiększenie rozpoznawalności marki Comarch wśród korporacji międzynarodowych. Comarch konsekwentnie buduje wizerunek firmy technologicznej wytwarzającej i z sukcesem sprzedającej produkty konkurencyjne międzynarodowo. Strategicznym celem Spółki jest opracowywanie konkurencyjnych i innowacyjnych produktów, pozwoli to na zapewnienie dalszego rozwoju Comarch. Priorytetem jest także zwiększenie wydatków na promocję brandu i marketing w Polsce i za granicą, wymaga tego utrzymanie dynamiki sprzedaży.

Obecna polityka Comarch zakłada prowadzenie prac badawczo-rozwojowych związanych z wdrożeniem nowych produktów oraz standaryzację produktów od samego początku ich przygotowania dla klienta. Dzięki temu, o ile nawet produkt został przygotowany na potrzeby konkretnego klienta, to część lub całość oprogramowania/kodu może być następnie wykorzystana do przygotowania standardowego produktu. W rezultacie owocuje to wyższą rentownością poszczególnych kontraktów oraz rozszerzeniem bazy klientów. Nakłady na prace badawczo-rozwojowe przekroczyły 16 proc. przychodów ze sprzedaży, Comarch przeznaczył na nie zarówno środki własne, jak i aktyw-

nie pozyskiwane fundusze europejskie. W najbliższych latach w ramach Grupy Comarch będą prowadzone innowacyjne projekty inwestycyjne, które pozwolą na dalszą ekspansję firmy w nowych obszarach działalności i na nowych rynkach. Będą one finansowane m.in. ze środków pieniężnych pozyskanych ze sprzedaży pakietu akcji spółki INTERIA.PL SA. Zarejestrowana została pierwsza spółka Funduszu iMed24 SA. Spółka prowadzi projekt informatyczny w zakresie telemedycyny (EHR). Bonus Development Sp. z o.o. SKA, należąca w 100 proc. do CCF FIZ, sfinalizowała zakup nieruchomości w Łodzi dla potrzeb istotnej rozbudowy oddziału łódzkiego oraz Comarch Data Center. Koszt zakupu nieruchomości wyniósł 10 mln zł, planowane łączne nakłady inwestycyjne wynoszą 25 mln zł. W planach na 2008 r. przewidywane jest powołanie kolejnych spółek, które rozpoczną działalność do końca roku. Do najważniejszych zamierzeń inwestycyjnych w najbliższym roku należy kontynuacja realizacji III etapu inwestycji w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w postaci budowy budynku biurowo-usługowego o powierzchni 11 445 m<sup>2</sup> wraz z infrastrukturą techniczną. Wartość prac przypadających do wykonania w 2008 r. wynosi 20 662 tys. zł. Planowany termin realizacji inwestycji to 31 sierpnia 2008 r.

# **TECHNOLOGIE, BADANIA I ROZWÓJ**

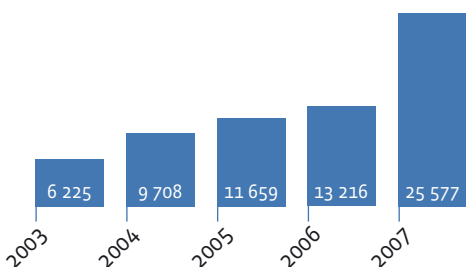
---

**ROZWÓJ NOWYCH, INNOWACYJNYCH PRODUKTÓW I USŁUG** jest kluczowym elementem strategii Comarch. Działania mające na celu doskonalenie naszych produktów, wprowadzanie nowych technologii oraz wchodzenie w nowe obszary rynku są podejmowane w sposób ciągły. W tym celu prowadzone są liczne projekty badawczo-rozwojowe, z których znaczna część jest prowadzona w konsorcjach z czołowymi krajowymi i zagranicznymi uczelniami. Współpraca ta umożliwi transfer wiedzy i najlepszych praktyk pomiędzy przemysłem a nauką. Dzięki szeroko zakrojonej działalności badawczo-rozwojowej nasi klienci otrzymują nowoczesne rozwiązania pomagające w osiągnięciu ich celów biznesowych.

Wydatki Comarch na działalność badawczo-rozwojową kształtują się na poziomie 16,6 proc. rocznych przychodów. Część nakładów jest pokrywana ze środków publicznych. W ramach poddziałania 1.4.1 Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) w latach 2005-2007 Comarch wraz z partnerami podpisał 14 umów na łączną kwotę dofinansowania ponad 27,2 mln PLN. W ramach programu realizowane są między innymi projekty: EFEKTYWNY SYSTEM WSPOMAGANIA DECYZJI OPARTY O CONTROLLINGOWĄ HURTOWNIĘ DANYCH zorientowany na opracowanie i wprowadzenie nowoczesnego, analitycznego systemu informatycznego, którego zadaniem będzie efektywne wspomaganie decyzji biznesowych; ZINTEGROWANY SYSTEM ELEKTRONICZNEJ OBSŁUGI OBYWATELI I PRZEDSIĘBIORCÓW ZAPEWNIAJĄCY REALIZACJĘ PROCEDUR URZĘDOWYCH ZA POMOCĄ INTERNETU, którego celem jest opracowanie uniwersalnego narzędzia wspomagającego obsłużenie w jednej aplikacji całości zadań związanych z prowadzeniem BIP, obsługą obywatela, wewnętrznym obiegiem dokumentów; NOWATORSKI SYSTEM ZINTEGROWANEJ KONTROLI JAKOŚCI I DETEKCYI BŁĘDÓW W OPROGRAMOWANIU, którego celem jest stworzenie systemu pozwalającego zwiększyć jakość oprogramowania i efektywność jego tworzenia; ZASTOSOWANIE ZINTEGROWANEGO SYSTEMU INFORMATYCZNEGO KLASY ERP W ZARZĄDZANIU JEDNOSTKĄ SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO mający na celu opracowanie zintegrowanego systemu informatycznego klasy ERP wspomagającego zarządzanie jednostką administracji samorządowej.

Comarch uczestniczy również w międzynarodowych programach badawczych, w tym w 6 i 7 Programie Ramowym, w ramach którego Comarch koordynuje dwa projekty, a w czterech innych jest partnerem technologicznym, oraz w programie EUREKA/CELTIC, w którym realizowany jest projekt zorientowany na opracowanie zaawansowanego narzędzia do zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi.

#### Nakłady na działalność badawczo-rozwojową 2003–2007 (w tys. euro)



**SPOŁECZNE  
ZAANGAŻOWANIE  
COMARCH W 2007 R.**

---



**GRUPA KAPITAŁOWA COMARCH** od początku swojej działalności szeroko angażuje się w działalność społeczną. Główną ideą Comarch jest stworzenie szerokiej platformy społecznej, na gruncie której propagowane będą kultura, sport oraz najnowsze technologie IT.

Rok 2007 przyniósł zaangażowanie firmy w idee dotyczące najnowszych rozwiązań w dziedzinie IT. Comarch był mecenasem konferencji naukowych z zakresu informatyki, m.in. seminarium na Politechnice Łódzkiej pt. „Biznes i Nauka – Transfer Nowych Technologii” oraz kongresu „Internet Płaszczyzną Globalizacji Handlu” na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Istotne było też dla Comarch propagowanie najwyższej jakości rozwiązań IT wśród młodzieży. Przedsiębiorstwo było sponsorem XII Akademickich Mistrzostw Polski w Programowaniu Zespołowym oraz Ogólnopolskiej Olimpiady Gimnazjalnej w Informatyce.

Przedmiotem dużego zaangażowania Grupy Comarch w 2007 r. był sponsoring lokalnej aktywności społeczno-kulturalnej m.in. w Krakowie, Łodzi, Katowicach, Lublinie. Comarch był między innymi mecenasem wystawy zorganizowanej przez Muzeum Narodowe w Krakowie **MONACHIUM O PRZESZŁOŚCI EUROPY. MALARSTWO HISTORYCZNE W XIX WIEKU** oraz obchodów **ROKU SZYMANOWSKIEGO**. Wsparł także po raz szósty z rzędu **Krakowskie Towarzystwo Przemysłowe** w organizacji koncertu **LAST NIGHT OF THE PROMS IN CRACOW**. Podobnie jak w 2006 r. firma dofinansowała koncert w ramach cyklu **NOWA HUTA. DLA CZEGO NIE?** W 2007 r. był to występ Grzegorza Turnaua, zorganizowany przez Ośrodek Kultury Nowa Huta. Comarch przekazała także fundusze na organizację warsztatów teatralnych dla dzieci niewidomych i niewidzących. W wyniku tych spotkań zostało przygotowane przedstawienie **PRZYGODY KOZIOŁKA MATOŁKA** w ramach działalności stowarzyszenia **SCENA MOLIER** w Krakowie. Comarch sponsorowała także Zachodniopomorski Konwent Informatyków Administracji Publicznej. Firma była również mecenasem Dolnośląskiego Forum Polityczno-Gospodarczego.

Comarch sponsoruje też najstarszy klub sportowy w Polsce – **MKS Cracovia**, który uczestniczy w profesjonalnych ligach i zawodach w kilku dyscyplinach sportowych (piłka nożna oraz hokej na lodzie). Cracovia została założona w 1906 r. i jest najstarszym polskim klubem sportowym. Drużyna piłkarska to pięciokrotny mistrz Polski (1921, 1930, 1932, 1937 i 1948). Drużyna hokejowa również wielokrotnie zdobywała tytuły mistrzowskie (1937, 1946, 1947, 1948, 1949). Cracovia posiada rzesze wiernych kibiców na całym świecie. Jest także postrzegana jako kultowy klub sportowy, uważany powszechnie za najmocniejszą markę polskiej piłki nożnej, ale również Krakowa. Najznakomitszym sympatykiem Cracovii był Papież Jan Paweł II.

Comarch w ramach swojego zaangażowania społecznego wspiera także darowiznami instytucje życia społecznego. Pracownicy firmy zorganizowali przed świętami Bożego Narodzenia zbiórkę funduszy, zabawek, artykułów szkolnych, kosmetyków, odzieży dla dzieci z krakowskich, gdańskich, katowickich, warszawskich i wrocławskich domów dziecka. Przekazane zostały również darowizny w postaci sprzętu komputerowego na rzecz:

- » FUNDACJI II KATEDRY CHOROÓB WEWNĘTRZNYCH, z siedzibą przy ul. Skawińskiej 8, 31-066 Kraków,
- » SPECJALNEGO OŚRODKA SZKOLNO-WYCHOWAWCZEGO DLA DZIECI NIESŁYSZĄCYCH IM. JANA SIESTRZYŃSKIEGO, z siedzibą w Krakowie przy ul. Spadochroniarzy 1 – sprzęt komputerowy do wyposażenia pracowni internetowej w internecie,
- » FUNDACJI PANTEON NARODOWY NA SKAŁCE, z siedzibą w Krakowie przy ul. Skałecznej 16.

Firma przekazała fundusze na rzecz:

- » Małopolskiej Fundacji Stypendialnej SAPERE AUSO, z siedzibą w Krakowie przy ulicy Lubelskiej 23, z przeznaczeniem na działalność statutową Fundacji,
- » Fundacji Anny Dymnej MIMO WSZYSTKO, z siedzibą w Krakowie przy ul. Balickiej 12A/5B, z przeznaczeniem na wsparcie finansowe Natalii Niedbała.

Comarch udostępnił dzieciom ze SPECJALNEGO OŚRODKA SZKOLNO-WYCHOWAWCZEGO DLA DZIECI NIESŁYSZĄCYCH IM. JANA PIESTRZYŃSKIEGO w Krakowie firmowy basen, który znajduje się w budynku przy Al. Jana Pawła II 41 g w Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Dzieci z ośrodka korzystają z basenu regularnie, w ramach tych zajęć przeprowadzane są specjalistyczne ćwiczenia rehabilitacyjne.

## Wybrane projekty społeczno-kulturalne, w które Comarch był zaangażowany w 2007 r.

„Monachium o przeszłości Europy. Malarstwo historyczne w XIX wieku”	Muzeum Narodowe	Kraków	16.03.07–29.04.07
Obchody Roku Szymanowskiego (2007 r.)	Muzeum Narodowe	Kraków/ Zakopane	2007
Konferencja „Internet Płaszczyzną Globalizacji handlu”	Akademia Ekonomiczna w Poznaniu	Poznań	29.03.07–30.03.07
Rajd rowerowy	Radio Merkury	Poznań	12.05.2007
Ogólnopolska Olimpiada Gimnazjalna w Informatyce	Olimpiada Informatyczna, Uniwersytet Wrocławski	Polska	10.01.07–02.06.07
Konferencja „Rupy 2007 Python&Ruby Conference”	Uniwersytet Adama Mickiewicza	Poznań	13.04.07–14.04.07
Konferencja „Biznes i Nauka – Transfer Nowych Technologii”	Politechnika Łódzka, Stowarzyszenie Instytutu Nowych Technologii	Łódź	19.02.2007
Konferencja „Bazy Danych: Aplikacje i Systemy ‘07”	Politechnika Śląska	Katowice	28.05.07–31.05.07
Krakowskie Towarzystwo Przemysłowe	„Last night of the Proms In Cracow”	Kraków	09.2007
Sponsoring XII Akademickich Mistrzostw Polski w Programowaniu Zespołowym	Wielkopolskie Towarzystwo Informatyczne w Poznaniu	Poznań	26.10.07–27.10.07
Sponsoring turnieju tenisowego Wola Sport Paradise	Wola Sport Paradise	Kraków	22.09.07–23.09.07
Sponsoring koncertu Grzegorza Turnaua w ramach cyklu „Nowa Huta. Dlaczego nie?”	Ośrodek Kultury Nowa Huta	Kraków	17.11.2007

Comarch szeroko wspiera aktywność naukową na uniwersytetach w Polsce. Bierze udział jako partner w konferencjach poświęconych nowym trendom w zarządzaniu, prowadzeniu firmy (konferencje na Politechnice Lubelskiej, Uniwersytecie Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie, Katolickim Uniwersytecie Lubelskim). KUL i PL rozpoczęły nauczanie z wykorzystaniem najnowszych technologii dostarczonych za darmo w celach edukacyjnych dla tych jednostek. W ramach programu „optymalny start” odbyły się 4 szkolenia dla studentów (wraz z e-learningiem). Po zdaniu testu studenci otrzymują certyfikat znajomości systemu CDN, który przydaje się w ich późniejszym życiu zawodowym.

# ŁAD KORPORACYJNY W COMARCH

---

**ZGODNIE Z ZASADAMI „DOBRYCH PRAKTYK W SPÓLKACH PUBLICZNYCH 2005”**, opublikowanymi przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, Comarch SA od 2004 roku publikuje rokrocznie oświadczenia Zarządu dotyczące przestrzegania obowiązujących zasad ładu korporacyjnego. W 2007 roku Spółka przekazała aktualne oświadczenie Zarządu dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego w załączeniu do raportu rocznego z dnia 4 kwietnia 2007 r. W 2007 roku Spółka przestrzegała wszystkich zasad ładu korporacyjnego zawartych w dokumencie „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2005” z wyłączeniem poniższych zasad:

- » zasada nr 14 z zakresu Dobrych Praktyk Walnych Zgromadzeń
- » zasada nr 20 z zakresu Dobrych Praktyk Rad Nadzorczych
- » zasada nr 28 z zakresu Dobrych Praktyk Rad Nadzorczych

Powyższe zasady należały do najbardziej kontrowersyjnych i najtrudniejszych do implementacji.

W związku z wejściem w życie z dniem 1 stycznia 2008 r. nowych zasad ładu korporacyjnego zmieniła się forma oświadczenia dotyczącego 2007 roku, natomiast zakres dobrych praktyk nie uległ zmianie. „Raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Comarch SA w 2007 roku” zawiera zasady, które nie były przestrzegane przez Spółkę w 2007 roku, opis sposobu działania walnego zgromadzenia i jego zasadniczych uprawnień, zasady działania organów zarządzających i nadzorujących Spółki oraz opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych. Raport ten został opublikowany 3 kwietnia 2008 roku w załączeniu do raportu rocznego Spółki.

#### REALIZACJA PRZYKŁADOWYCH ZASAD CORPORATE GOVERNANCE

W celu realizacji zasady nr 2 z zakresu Dobrych Praktyk Walnych Zgromadzeń Spółka publikuje przed Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniem Akcjonariuszy Comarch SA projekty uchwał wraz z uzasadnieniami i opinią Rady Nadzorczej. Natomiast stosownie do zasady nr 18 z zakresu Dobrych Praktyk Rad Nadzorczych, Rada Nadzorcza Comarch SA corocznie przedstawia zwięzłą ocenę sytuacji Spółki, udostępniając ją akcjonariuszom w terminie bliskim publikacji projektów powyżej wspomnianych uchwał.

W celu realizacji zasady nr 42 Dobrych Praktyk w zakresie relacji z osobami i instytucjami zewnętrznymi Spółka dokonała w czerwcu 2006 roku zmiany audytora z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. na Deloitte Audyt Sp. z o.o.

Zgodnie z zasadą nr 46 Dobrych Praktyk w zakresie relacji z osobami i instytucjami zewnętrznymi, Spółka zamieszcza na stronie internetowej [www.comarch.pl](http://www.comarch.pl), poza sprawozdaniami finansowymi, także następujące dokumenty korporacyjne:

6. Statut (tekst jednolity)
7. Aktualne oświadczenie Zarządu dotyczące przestrzegania ładu korporacyjnego
8. Regulamin Zarządu
9. Regulamin Rady Nadzorczej
10. Regulamin Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

### NOWE ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Nowe zasady ładu korporacyjnego zawarte w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” zaczęły obowiązywać 1 stycznia 2008 roku. Mając na uwadze fakt, że dobry ład korporacyjny pomaga budować zaufanie szerokiego grona akcjonariuszy, a także kreować i utrzymywać przewagę konkurencyjną nad innymi spółkami, zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych, Comarch SA dąży do zwiększenia swej wiarygodności między innymi poprzez wdrożenie nowych zasad z dniem rozpoczęcia ich obowiązywania. Spółka zdecydowała się przestrzegać dobrych praktyk realizowanych przez zarządy i członków rad nadzorczych spółek giełdowych oraz dobrych praktyk stosowanych przez akcjonariuszy zgodnie z treścią załącznika do Uchwały Nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 r.

# OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

---

## Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej ComArch S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej ComArch, dla której ComArch s.a. z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 39A, jest podmiotem dominującym, obejmującego:

- » skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2007 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 558.489 tys. zł,
- » skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujący zysk netto w kwocie 42.418 tys. zł,
- » zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego w kwocie 43.797 tys. zł,
- » skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie 4.975 tys. zł,
- » dodatkowe informacje i objaśnienia.

Za sporządzenie wymienionego skonsolidowanego sprawozdania finansowego odpowiedzialność ponosi Zarząd Jednostki Dominującej. Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o rzetelności, prawidłowości i jasności tego skonsolidowanego sprawozdania.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone metodą pełną w odniesieniu do 14 jednostek zależnych oraz metodą praw własności w odniesieniu do 1 jednostki stowarzyszonej. Sprawozdania finansowe 3 jednostek zależnych były przedmiotem badania przez inne podmioty uprawnione do badania sprawozdań finansowych. Otrzymaliśmy sprawozdania finansowe w/w jednostek zależnych i stowarzyszonych oraz opinie z badania tych sprawozdań. Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego w odniesieniu do danych tych podmiotów jest oparta na opiniach biegłych rewidentów uprawnionych do badania. Dane ze sprawozdań finansowych jednostek zależnych, co do których oparliśmy się całkowicie na opiniach innych biegłych rewidentów, stanowią odpowiednio 9% skonsolidowanych aktywów i 13% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży przed korektami konsolidacyjnymi.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

- » rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zmianami),
- » norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce

w taki sposób, aby uzyskać racjonalną, wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów.



Badanie obejmowało w szczególności sprawdzenie dokumentacji konsolidacyjnej, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, a także ocenę zasad (polityki) rachunkowości zastosowanych do sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego, istotnych związanych z tym szacunków oraz ogólną ocenę prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Jesteśmy przekonani, że przeprowadzone przez nas badanie zapewniło nam wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii.

W naszej opinii – w oparciu o wyniki przeprowadzonego badania oraz opinie innych biegłych rewidentów – zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej ComArch za rok obrotowy 2007 zostało sporządzone we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską i przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Grupy Kapitałowej na dzień i za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2007 roku.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2007 jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, a zawarte w nim informacje, zaczerpnięte bezpośrednio ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.



Radosław Kuboszek  
Członek Zarządu  
Biegły rewident  
nr ewid. 90029

Grzegorz Warzocha  
Członek Zarządu  
Biegły rewident  
nr ewid. 90035

.....  
Radosław Kuboszek  
Biegły rewident  
nr ewid. 90029/6847

.....  
osoby reprezentujące podmiot

.....  
podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych wpisany na listę podmiotów uprawnionych pod nr ewidencyjnym 73 prowadzoną przez KRBR

Warszawa, 7 maja 2008 roku

---

**POLSKA** ↓**COMARCH SPÓŁKA AKCYJNA**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków,  
Tel.: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

**BIELSKO-BIAŁA**

ul. Michałowicza 12  
43-300 Bielsko-Biała  
Tel.: 033 815 0734  
Fax: 033 815 0735

**GDAŃSK**

ul. Strzelecka 7B  
80-803 Gdańsk  
Tel.: 058 326 45 50  
Fax: 058 326 45 63

**KATOWICE**

ul. Krasińskiego 29  
40-019 Katowice  
Tel.: 032 603 3900  
Fax: 032 603 3940

**LUBLIN**

ul. Rusałka 17a / Wesola 9  
20-103 Lublin  
Tel.: 081 538 3400  
Fax.: 081 528 9432

**ŁÓDŹ**

ul. Łagiewnicka 54/56  
91-463 Łódź  
Tel.: 042 617 4700  
Fax: 042 617 4701

**POZNAŃ**

ul. Piątkowska 161  
60-650 Poznań  
Tel.: 061 827 6500  
Fax: 061 827 6501

ul. Składowa 4  
61-897 Poznań  
Tel.: 061 828 6300  
Fax: 061 828 6301

**SZCZECIN**

ul. Wielka Odrzańska 23/2  
70-535 Szczecin  
Tel.: 091 441 6950  
Fax: 091 483 8056

**WARSZAWA**

Budynek Comarch „A”  
ul. Puławska 525  
02-844 Warszawa  
Tel.: 022 855 4090  
Fax: 022 644 4166

Budynek Comarch „C”  
ul. Leśna 2  
02-844 Warszawa  
Tel.: 022 544 2800

Lokalizacja Centrum  
Budynek ORCO Tower  
02-001 Warszawa  
Al. Jerozolimskie 81  
Tel.: 022 564 2400  
Fax.: 022 830 7400

**WROCŁAW**

ul. Długosza 2-6  
51-162 Wrocław  
Tel.: 071 335 6000  
Fax: 071 335 6001

---

**ŚWIAT** ↓**COMARCH, INC.**

10 W. 35th St.  
Chicago, IL 60616  
Teléfono: +1-800-786-4408  
Fax: +1-800-786-4408

**COMARCH PANAMA, INC.**

Ave. Samuel Lewis, Calle 55  
PH. Plaza Globus  
5 piso, Oficina No. 2  
Bella Vista, Panamá  
Teléfono: +507 263 25 69  
Fax: +507 263 25 69

**COMARCH SOFTWARE AG**

Chemnitzer Str. 50  
01187 Dresden, Germany  
Telefon: +49 351 438 97 00  
Fax: +49 351 438 97 10

Rue Capouillet 21  
B-1060 Brussels, Belgium  
Telefon: +32 2 536 86 23  
Fax: +32 2 536 86 00

Lyoner Str. 20, 60528 Frankfurt/Main  
Telefon: +49 69 962 37 62 00  
Fax: +49 69 478 69 27 00

**COMARCH SOFTWARE SAR.L.**

12 place Saint Hubert  
59000 Lille, France  
Telefon: +33 3 59 56 06 84  
Fax: +33 3 59 56 06 56

**COMARCH MIDDLE EAST  
FZ-LCC**

PO. Box 500398 Dubaj  
Zjednoczone Emiraty  
Arabskie  
Telefon: +971 4 3913262  
Fax: +971 4 3918668

**COMARCH LLC**

18/7 Kutuzova Str.  
01133 Kijów, Ukraina  
Telefon: +(380) 44 492 28 42  
Fax: +(380) 44 492 28 43

**UAB COMARCH**

Naugarduko 57  
LT-03202 Wilno, Litwa  
Telefon: + 370 52 33 79 95  
Nr rejestru: 300150316

**OOO COMARCH**

Prechistensky Pereulok 14  
building 1  
119034 Moskwa, Rosja  
Telefon: +7495 783 36 71,  
+7495 783 36 72,  
+7495 783 36 73

**COMARCH S.R.O.**

Kladnianska 34  
821 05 Bratislava, Slo-  
wacja  
Telefon: +421 2 48210400  
Fax: +421 2 48210401

**CA SERVICES SA**

oś. Teatralne 9a  
31-946 Kraków  
Telefon: 012 646 18 00  
Fax: 012 646 18 50

**COMARCH MANAGEMENT  
SPÓŁKAZ O. O.**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

**COMARCH CORPORATE  
FINANCE FUNDUSZ  
INWESTYCYJNY ZAMKNIĘTY**

ul. Starowiślna 13  
31-038 Kraków  
Telefon: 012 429 55 93

**COMARCH MANAGEMENT  
SPÓŁKAZ O. O. SPÓŁKA  
KOMANDYTOWO-AKCYJNA**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

**MIEJSKI KLUB SPORTOWY  
CRACOVIA SPORTOWA SPÓŁ-  
KA AKCYJNA**

ul. Kałuży 1  
30-111 Kraków  
Telefon: 012 292 91 00  
Fax: 012 292 91 03



COMARCH SA 2008