


# RAPORT ROCZNY 2005





# RAPORT ROCZNY 2005





Tworzenie kreatywnej i dynamicznej firmy znacznie mniej odmładza. Bycie innowacyjnym i nowoczesnym to coś więcej niż R&D. Mamy innowacyjność we krwi, staramy się w każdym momencie odrywać od standardowego myślenia. Pracujemy dla najlepszych i jesteśmy z tego dumni.

PROFESOR JANUSZ FILIPIAK,  
PREZES Comarch SA

## SZANOWNI AKCJONARIUSZE,

Rok 2005 był bardzo dobrym okresem dla naszej firmy. Ciężka praca, którą wykonujemy od lat po raz kolejny przyniosła znakomite owoce, w postaci umocnienia pozycji Comarch na rynku krajowym, oraz rozwoju działalności zagranicznej. Kontrakty, które podpisujemy to dla nas przede wszystkim wzięcie odpowiedzialności za sukces naszych klientów. Takie podejście przełożyło się w 2005 roku na rekordowe przychody ze sprzedaży, które wyniosły prawie 450 mln zł i były aż 35% wyższe niż w 2004.

Chciałbym podkreślić, że firma cały czas rozwija się w sposób organiczny dbając o bezpieczeństwo i zadowolenie wszystkich interesariuszy spółki. Perfekcyjnie opracowana strategia biznesowa, oraz intuicja rynkowa to kluczowe elementy skutecznej realizacji naszego planu rozwoju.

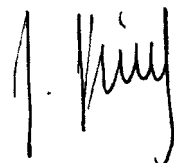
Aktualne postrzeganie jako solidnego dostawcy innowacyjnych systemów informatycznych dla wszystkich sektorów gospodarki to wynik intensywnej pracy intelektualnej, oraz największych wśród polskich firm inwestycji w Badania i Rozwój. Innowacyjność, wiedza i specjalizacja biznesowa pozwalają nam na skuteczną walkę na rynkach krajowym i międzynarodowym.

W 2005 roku ponad 1800 specjalistów Comarch pracowało dla kilkudziesięciu tysięcy klientów w 20 krajach na 4 kontynentach zdobywając liczne referencje i doświadczenie, które wykorzystujemy jako osobną część kapitału rozwojowego

Comarch. W działalności zagranicznej, najważniejszego punktu w strategii Comarch, aktualnie rozpoczyna się zbieranie owoców po okresie inwestycji w rozwój eksportu, które przejawia się w coraz ciekawszych kontraktach z coraz bardziej znaczącymi klientami. W sektorze telekomunikacyjnym jesteśmy już w ścisłej światowej czołówce, skutecznie wystartowaliśmy ze sprzedażą własnego systemu ERP w Niemczech, oraz mamy kolejny klasowy produkt eksportowy, system do zarządzania lojalnością klientów.

Chciałem serdecznie podziękować wszystkim osobom związanym biznesowo i partnersko z Comarch. Akcjonariuszom i inwestorom za wsparcie, klientom za zaufanie, a pracownikom za poświęcenie i talent, które łącząc się w jedną całość umożliwiły nam zrealizowanie naszych planów w minionym roku. Dzięki Wam wszystkim mamy podstawy, żeby wierzyć, że kolejne lata będą również udane i satysfakcjonujące. Zarząd Comarch ze swojej strony dołoży wszelkich starań, żeby Comarch nadal był innowacyjny, kreatywny i skuteczny biznesowo.

Z poważaniem,  
Profesor Janusz Filipiak



Prezes Zarządu Comarch



## INNOWACYJNE TECHNOLOGIE DLA WZROSTU

Comarch jest wiodącym środkowoeuropejskim dostawcą biznesowych rozwiązań IT wspierających działalność operacyjną i biznesową rozwijających się przedsiębiorstw. Jako firma o unikalnym akademickim rodowodzie, Comarch jest liderem rynku w Polsce, największym polskim integratorem systemów informatycznych oraz jedyną polską firmą IT działającą na dużą skalę i z sukcesami za granicą. Bezprecedensowe inwestycje w badania i rozwój oraz głęboka wiedza specjalistów Comarch są przekazywane klientom w postaci zintegrowanych systemów informatycznych dla przedstawicieli kluczowych sektorów gospodarki światowej: telekomunikacji, finansów, administracji publicznej, oraz dużych, średnich i małych przedsiębiorstw.

Od momentu założenia 15 lat temu, firma, zatrudniająca obecnie prawie 2000 najwyższej klasy specjalistów pracujących dla klientów na czterech kontynentach, specjalizuje się w systemach ERP, CRM i wsparciu sprzedaży, elektronicznej wymianie dokumentów, zarządzaniu wiedzą, które wspierane są przez kompleksowe usługi profesjonalne oraz zaawansowaną działalność R&D. Dzięki unikalnej wiedzy i innowacyjności oferowanych rozwiązań klientami Comarch, jako awangardy polskiego eksportu technologicznego, jest nie tylko 45 tysięcy firm w Polsce, ale również największe światowe korporacje.



## ZESTAWIENIE NAJWAŻNIEJSZYCH FAKTÓW

### Działalność finansowa

Znaczna poprawa wyników finansowych:

- wzrost przychodów o 35 %
- wzrost zysku operacyjnego o 66 %
- wzrost zysku netto o 140 %.

Wskaźnik rentowności operacyjnej wzrósł z 4,9 % w 2004 roku do 6,0 % w 2005 roku

Wysoki (15,1 %) udział eksportu w przychodach

Doskonałe wyniki spółek zależnych – zysk wygenerowany przez portal Interia.pl, 24,8 % wzrost przychodów NetBrokers

### Działalność operacyjna

W 2005r. Comarch SA dołączył do ścisłej czołówki światowych dostawców IT, osiągając wiodącą pozycję w Europie Środkowej i Wschodniej

Najbardziej wyspecjalizowana polska firma IT

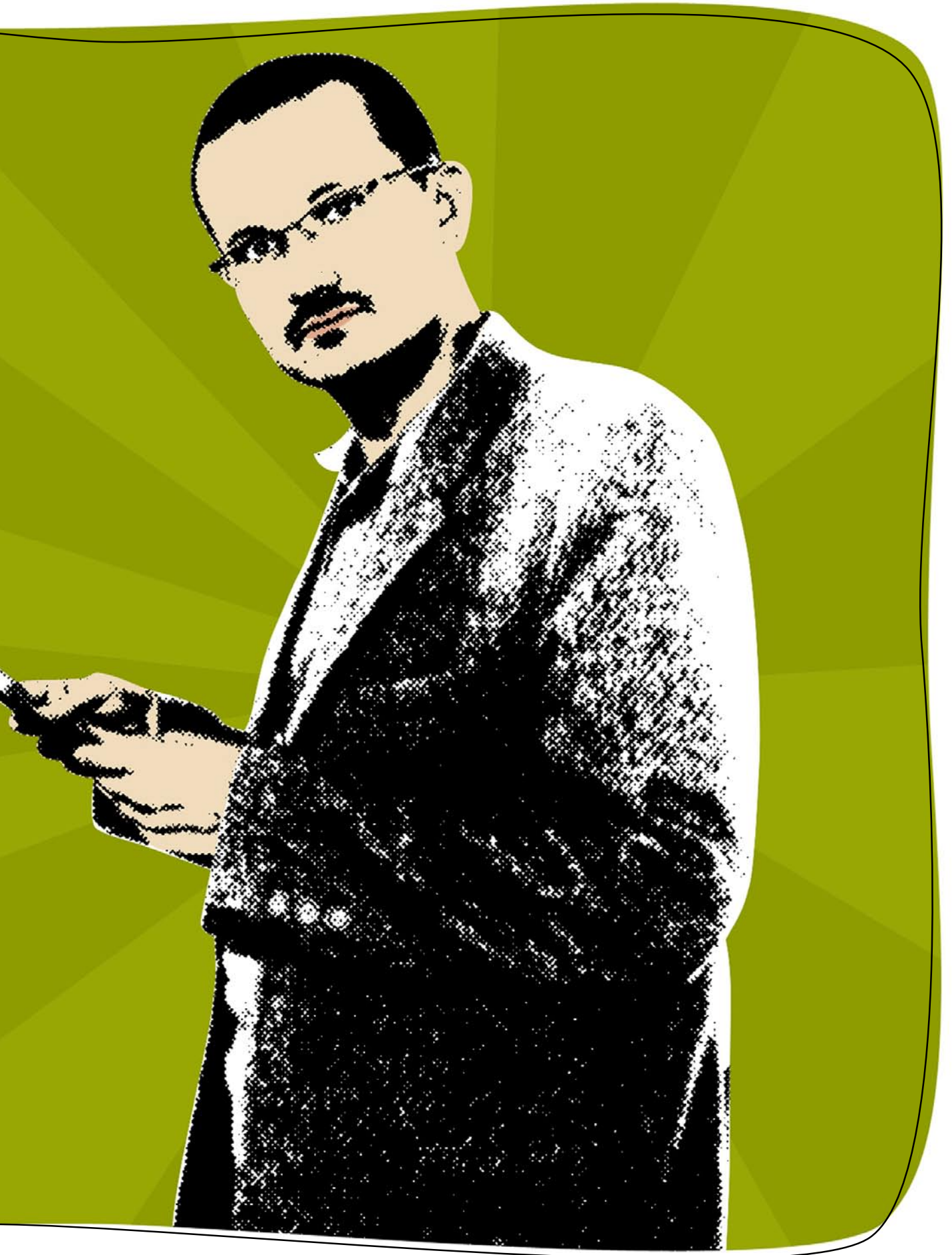
Skuteczne wejście na rynek niemiecki

Umacniająca się pozycja Comarch na rynkach amerykańskich. Dominująca pozycja na rynkach Europy Środkowej

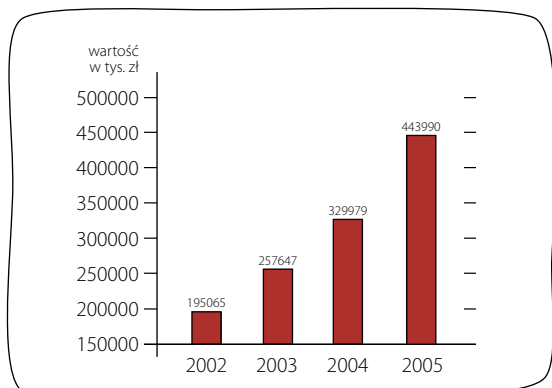
Rozważając o biznesie, zwykle myślę o książce „Moby Dick” Hermana Melville’a.

To z czym się zmagamy, to ograniczenia naszej wiedzy, niepewność czy nasze cele są takie jak powinny być i do czego faktycznie prowadzi ich realizacja. Ale Moby Dick to również piękna historia współpracy grupy ludzi i jedności celów.

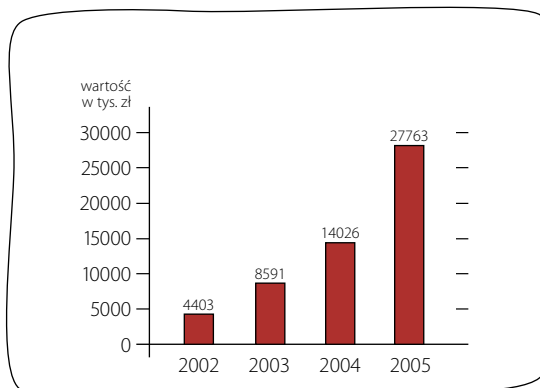
PAWEŁ PROKOP,  
WICEPREZES Comarch SA



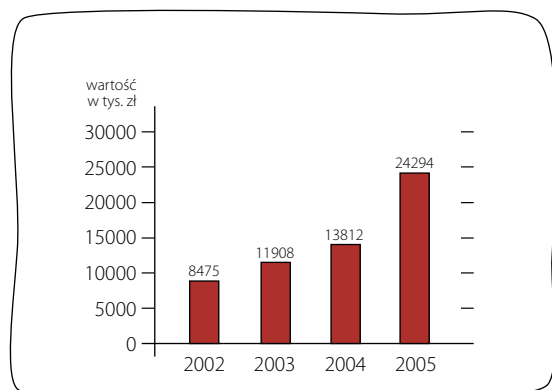
## WYBRANE INFORMACJE FINANSOWE



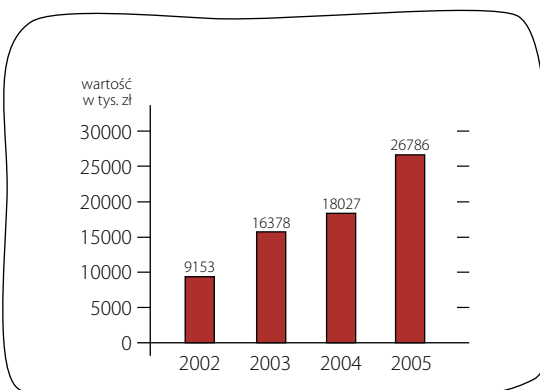
Przychody ze sprzedaży



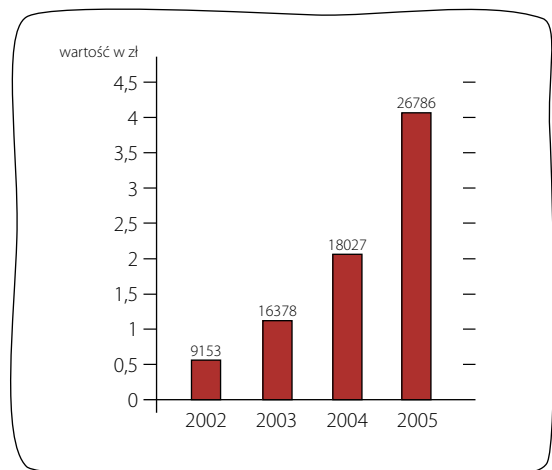
Zysk netto



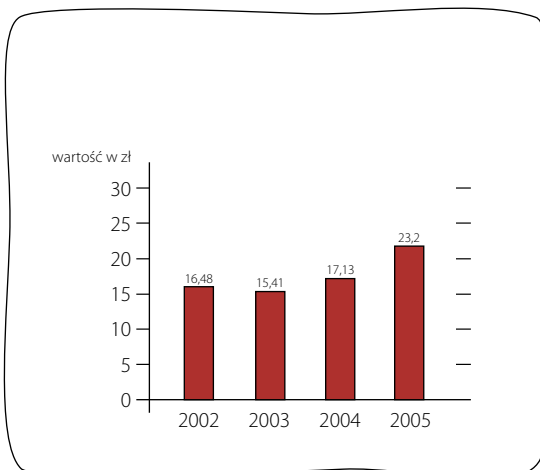
Zysk brutto



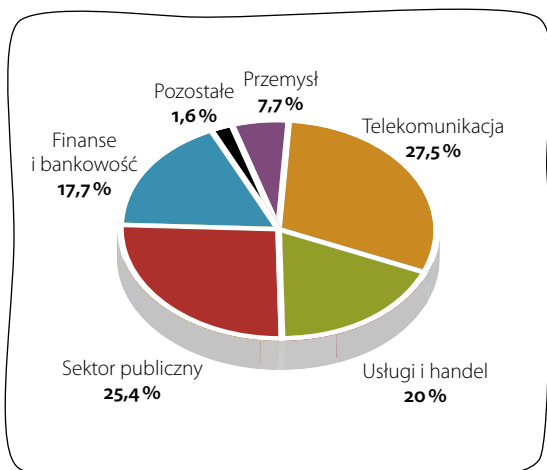
Zysk operacyjny 2002–2005



Zysk na akcje 2002–2005

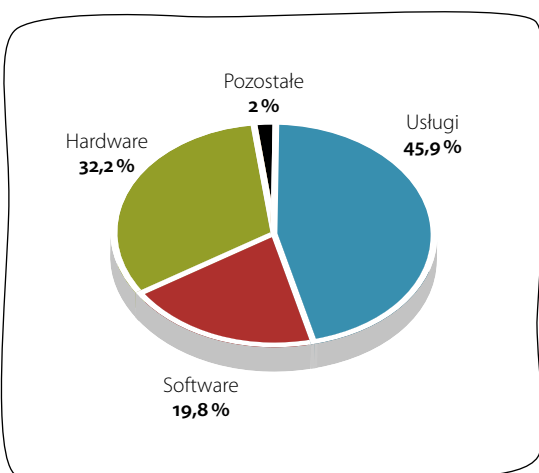


Wartość księgowa na 1 akcję w latach 2002–2005



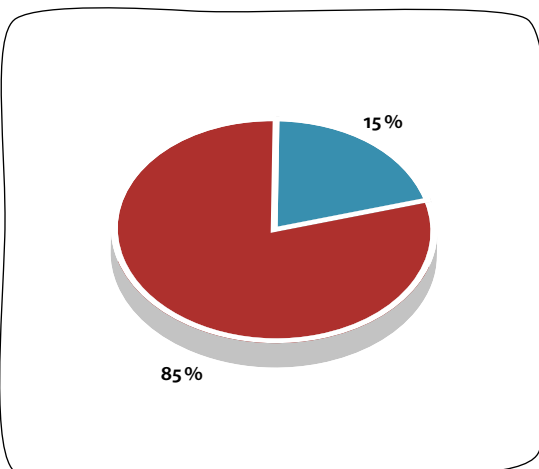
Przychody wg odbiorców

W 2005 roku, w porównaniu z rokiem 2004, zwiększył się udział przychodów z sektorów finanse i bankowość, usługi i handel oraz z sektora publicznego. Przychody z sektora telekomunikacyjnego pozostawały na nadal wysokim poziomie stanowiąc 17,7% ogółu przychodów. Nieznacznie spadł udział przychodów z sektora przemysłowego.



Struktura przychodów wg rodzaju

W roku 2005 największy udział przychodów spółki generowała sprzedaż hardware (32,2%). Minimalnie spadł udział przychodów ze sprzedaży usług, stanowiąc 45,9% ogółu przychodów. Przychody z software stanowiły 19,8% ogółu przychodów.

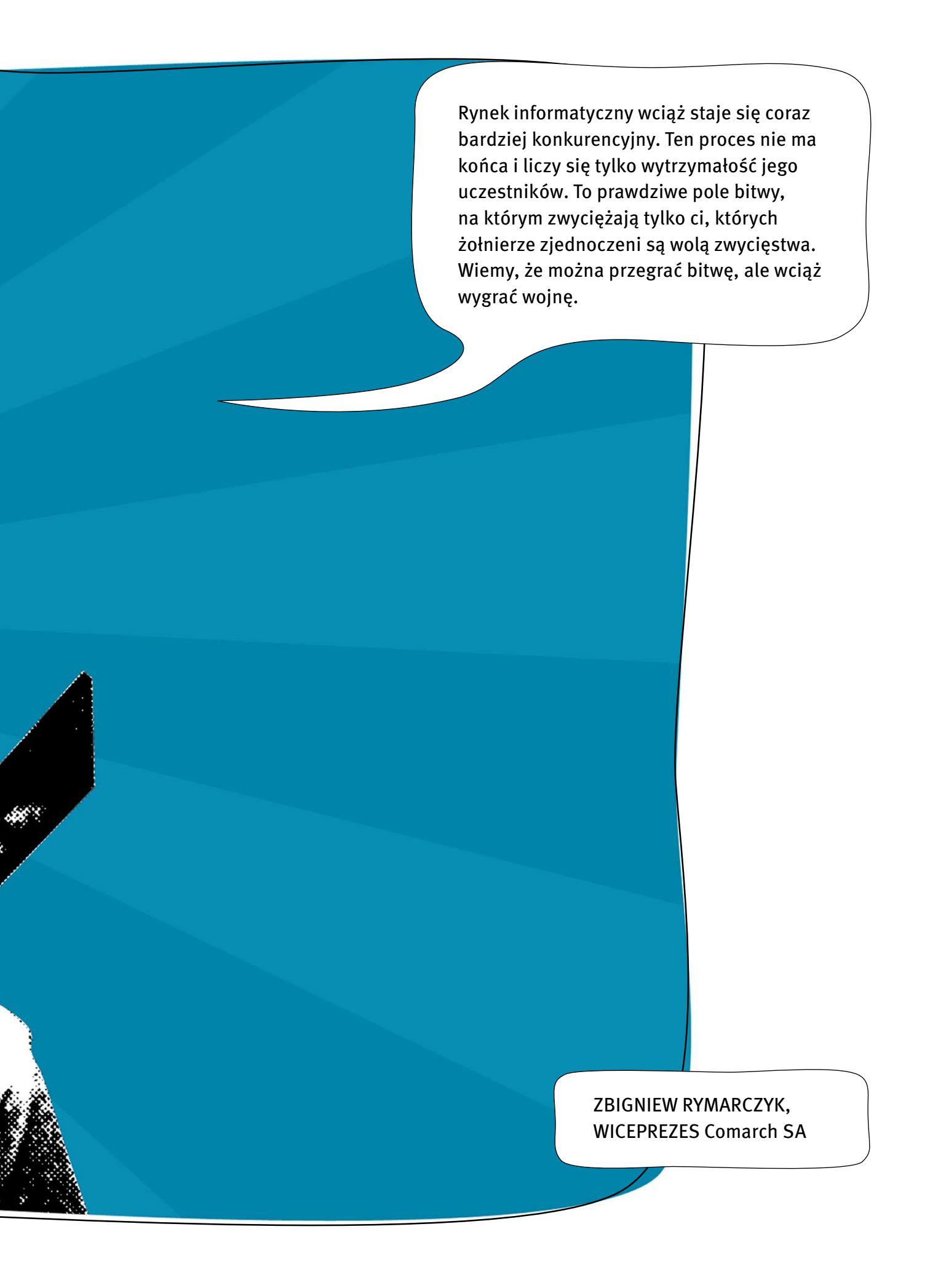


Struktura sprzedaży 2005 roku

Biorąc pod uwagę strukturę sprzedaży w 2005 roku, 85% (w 2004 roku – ok. 80%) przychodów generowanych było ze sprzedaży krajowej, natomiast 15% stanowiła sprzedaż zagraniczna (w 2004 roku – ok. 20%).







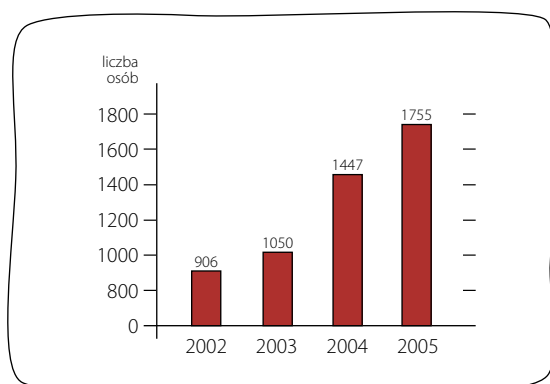
Rynek informatyczny wciąż staje się coraz bardziej konkurencyjny. Ten proces nie ma końca i liczy się tylko wytrzymałość jego uczestników. To prawdziwe pole bitwy, na którym zwyciężają tylko ci, których żołnierze zjednoczeni są wolą zwycięstwa. Wiemy, że można przegrać bitwę, ale wciąż wygrać wojnę.

ZBIGNIEW RYMARCZYK,  
WICEPREZES Comarch SA

# STRATEGIA

## 1. Dostarczanie kompletnych rozwiązań biznesowych IT

Najwięksi światowi integratorzy systemów informatycznych w ostatnim czasie podejmowali wiele prób nawiązywania strategicznych relacji z wiodącymi dostawcami systemów informatycznych. Celem takiego działania było oferowanie kompletnych rozwiązań i integrowanie ich na poziomie poszczególnych procesów biznesowych, a tym samym uniknięcie postrzegania jako dostawców rozwiązań obcych. Z drugiej strony wielu producentów oprogramowania szeroko rozbudowywało kompetencje doradcze i konsultingowe oferowane wokół własnych aplikacji. Comarch od początku swojej działalności kładzie nacisk na dostarczanie światowej jakości aplikacji i profesjonalnych usług, tak by były one najlepiej wykorzystane w codziennej działalności naszych klientów. W tym wymiarze Comarch osiągnął niezwykle mocną pozycję jako dostawca kompletnych rozwiązań informatycznych.



Liczba pracowników w latach 2002–2005

## 2. Ludzie, czyli wiedza, talent i pełne zaangażowanie na rzecz klienta

Comarch zatrudnia prawie 2000 najwyższej klasy specjalistów. To ludzie wykształceni w różnych kierunkach, nie tylko informatycy, ale również finansiści i konsultanci posiadający unikalną wiedzę o rynku. Odpowiedzią firmy na zwiększającą się konkurencję na rynku pracy jest dbałość o zapewnienie optymalnych warunków pracy i umożliwienie rozwoju zawodowego. W roku 2005 Comarch uruchomił własny instytut szkoleniowy Comarch Information and Communication Technology Institute, w którym każdy chętny może zdobyć wykształcenie i fachową wiedzę pod okiem najlepszych specjalistów Comarch posiadających doświadczenie w realizacji złożonych projektów IT na całym świecie. Z oferty ICT Institute korzystają również pracownicy Comarch, wykorzystując możliwość podnoszenia swoich umiejętności.

Comarch posiada również bogatą ofertę dla studentów. Współpraca z uczelniami wyższymi w Polsce, w Niemczech, na Słowacji oraz na Ukrainie sprawia, że prowadzone co rok programy stażowe cieszą się olbrzymią popularnością. W roku 2005 staż w spółce odbyło kilkuset studentów z Polski, Niemiec, Ukrainy i USA. Najlepsi stażyści otrzymują również szansę realizacji pracy dyplomowej w oparciu o zadania realizowane w Comarch oraz szansę zatrudnienia podczas lub tuż po zakończeniu studiów.

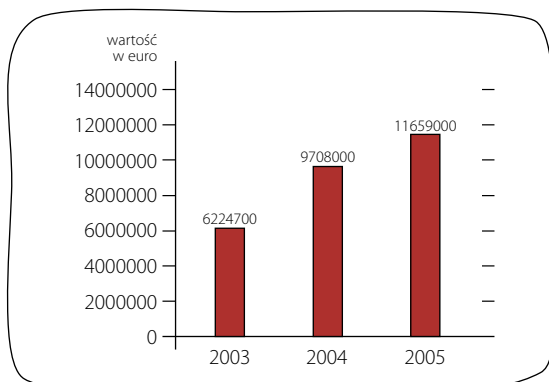


### 3. Innowacyjność oparta o działalność R&D i budowanie strategicznych relacji z klientami

Comarch jest firmą o rodowodzie akademickim opartą na wiedzy, dlatego inwestycje w działalność badawczo-rozwojową mają dla firmy niezwykle duże znaczenie. Dzięki nim, przy utrzymaniu mocnej pozycji na rynku krajowym, Comarch jest w stanie konkurować z najlepszymi firmami w branży IT za granicą.

Odpowiednie wykorzystanie i rozwój zasobów ludzkich są możliwe dzięki unikalnym w skali Polski nakładom na R&D w stanowiącym co roku około 15 % przychodów, a więc niemal trzydziestokrotność średnich krajowych nakładów na działalność badawczo-rozwojową. W ostatnim roku było to prawie 12 mln Euro.

Comarch koncentruje swoje wysiłki na propagowaniu wiedzy i dzieleniu się nią w globalnej społeczności operatorów, partnerów, centrów badawczych oraz uczelni wyższych. Czyni



Nakłady na R&D

to poprzez uruchamianie kolejnych programów badawczo-rozwojowych oraz programów edukacyjnych w których uczestniczy coraz szersza społeczność. Bardzo istotnym ogniwem w tworzeniu innowacyjności są klienci Comarch, dla których przygotowywane są specjalne programy i inicjatywy, których efektem jest wykorzystywanie prawdziwej wiedzy rynkowej, która następnie znajduje odzwierciedlenie w rozwiązaniach biznesowych Comarch.

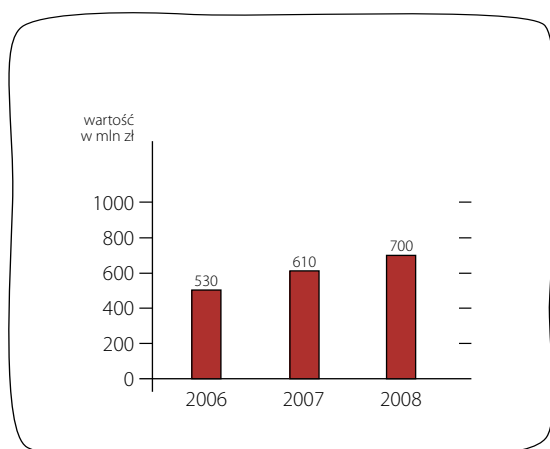
### 4. Rozwój infrastruktury i własne fabryki oprogramowania

W czerwcu 2005 roku Comarch zakończył pierwszy etap rozbudowy własnej fabryki oprogramowania, który obejmował trzy segmenty biurowe i budynek techniczny wraz z infrastrukturą techniczną i komunikacją. W tym samym czasie rozpoczęto realizację etapu drugiego, w którego ramach powstaną następne cztery segmenty biurowe. Nowoczesna fabryka oprogramowania, która zostanie oddana do użytku do końca 2006 roku, będzie miejscem pracy dla kolejnych kilkuset inżynierów. Wartość drugiej fazy inwestycji to 30 mln zł. W 2008 roku zakończony zostanie trzeci etap budowy, który zakończy projekt inwestycyjny w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie, w ramach którego powstanie jeden z największych ośrodków produkcji oprogramowania w Europie Środkowej. Comarch jest jedną z nielicznych światowych firm informatycznych posiadających międzynarodową strategię produkcji oprogramowania.

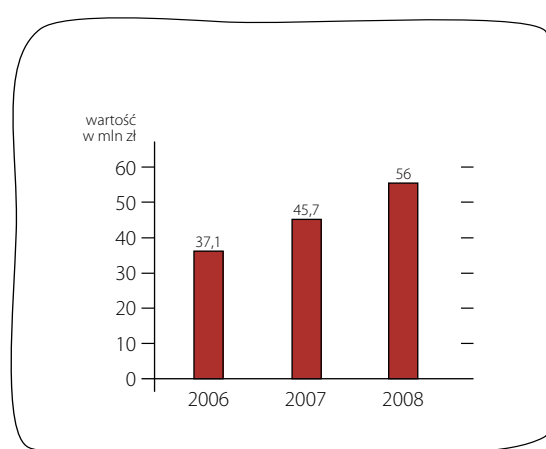
## 5. Stabilny i zrównoważony rozwój w długim okresie czasu

Comarch z powodzeniem realizuje strategię stabilnego organicznego i zrównoważonego wzrostu na poziomie 20 % rocznie, której skuteczność potwierdzają osiagane co roku wyniki. W najbliższym czasie ważnym celem będzie zwiększenie rentowności, plan na lata 2006–2008 obejmuje stopniowy wzrost tego wskaźnika aż do 8 %. Wzrost rentowności w roku 2006 spółka planuje osiągnąć poprzez rozwój istniejących oddziałów międzynarodowych bez otwierania nowych,

wykorzystanie potencjału utworzonych oddziałów kompetencyjnych oraz zmniejszenie kosztów produkcji dzięki wyższej produktywności, lepszemu planowaniu projektów, dofinansowaniu ze środków europejskich, zwiększeniu sprzedaży licencji i kontraktów wysokomarżowych oraz sprzedaży licencji przez partnerów w kraju i zagranicą. Priorytetami zarządu na lata 2006–2008 pozostaną dalsze umacnianie międzynarodowej pozycji Comarch, poprawianie rentowności operacyjnej i produktywności firmy, rozwój aktualnej oferty produktowej i produktów nowej generacji.



Planowany wzrost przychodów w latach 2007–2008\*

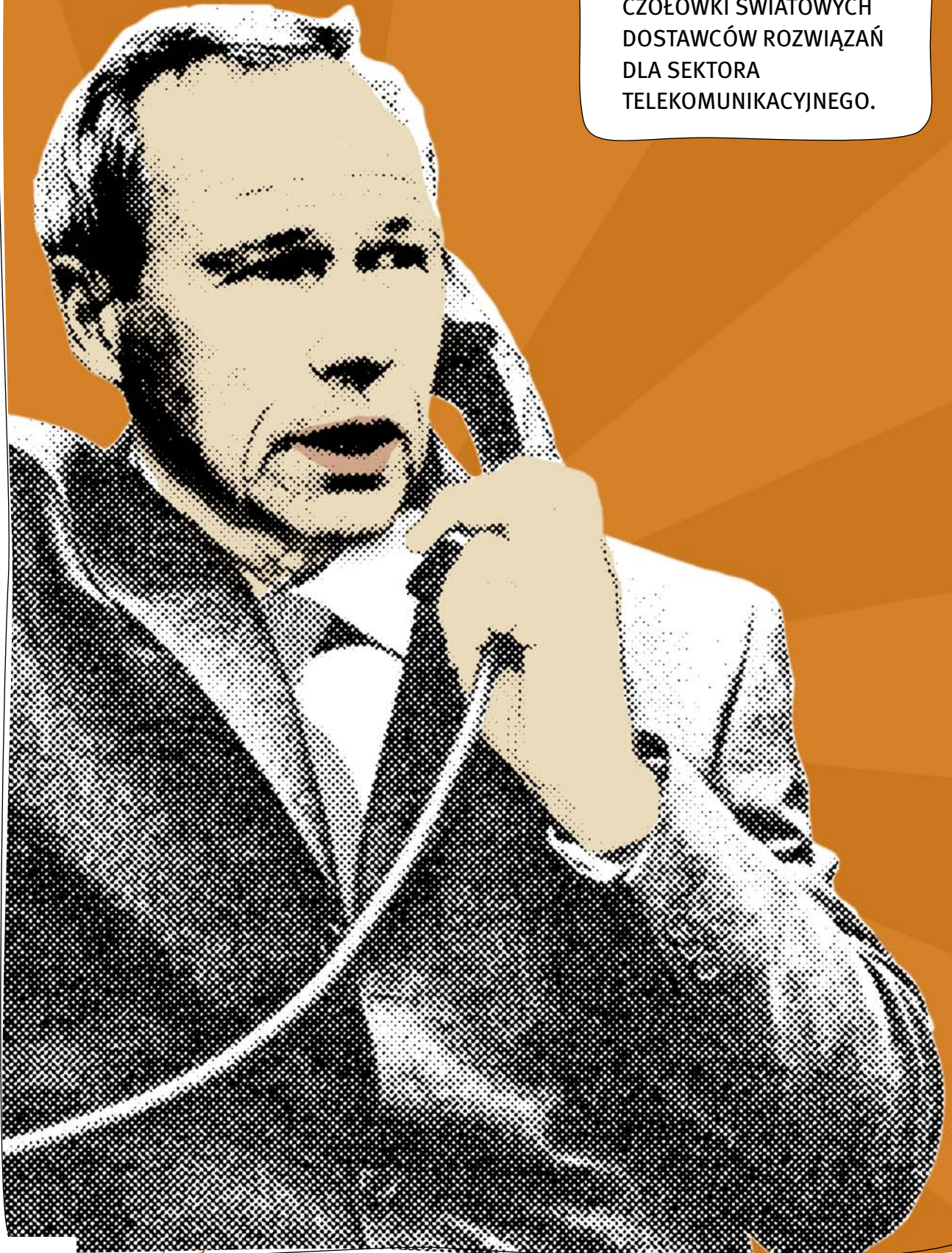


Zysk operacyjny w latach 2006–2008\*

\* – par. 5 pkt. 25 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

# COMARCH NA RYNKU IT

W 2005 ROKU Comarch  
DOŁĄCZYŁ DO ŚCISŁEJ  
CZOŁÓWKI ŚWIATOWYCH  
DOSTAWCÓW ROZWIĄZAŃ  
DLA SEKTORA  
TELEKOMUNIKACYJNEGO.





## TELEKOMUNIKACJA

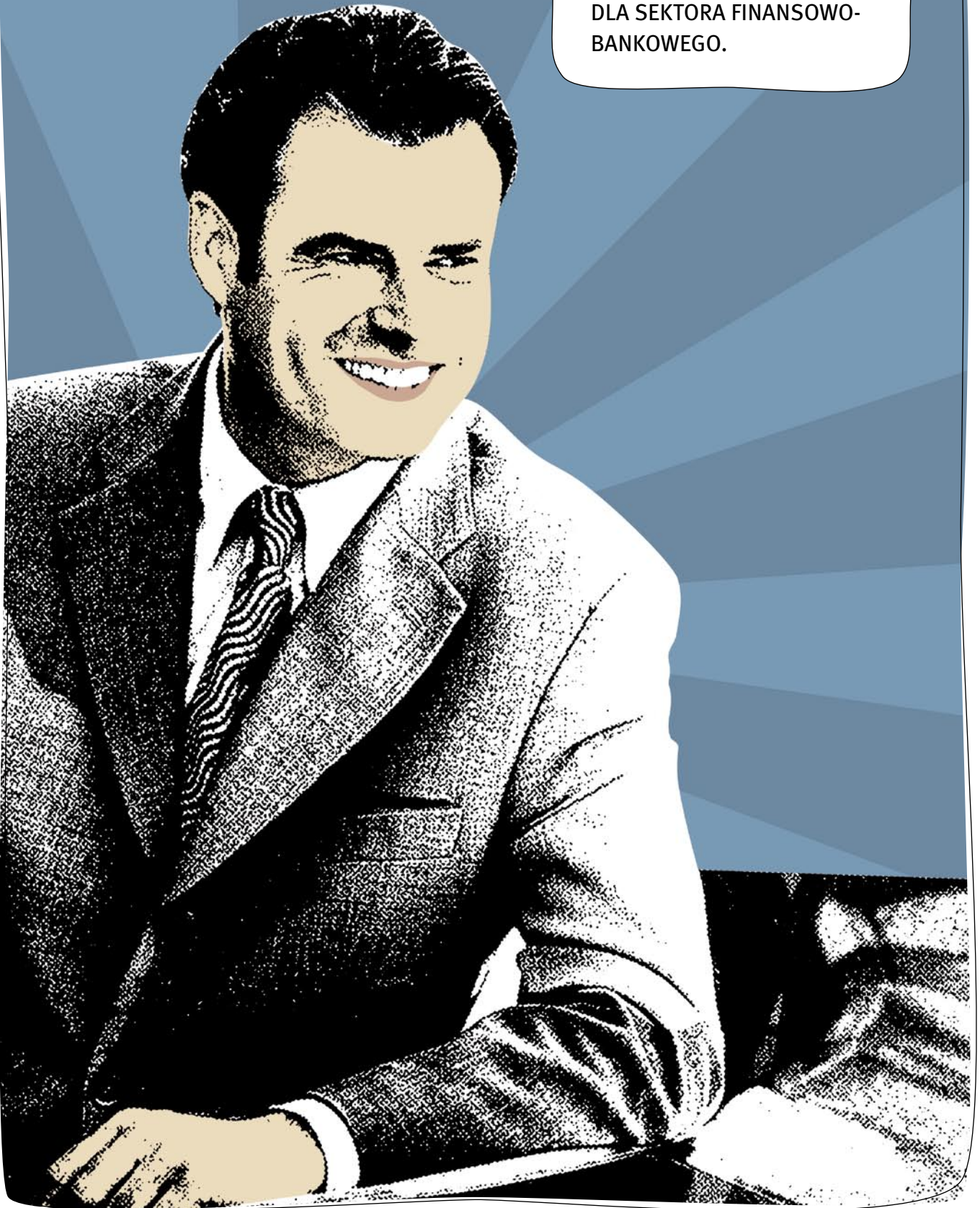
Oferta Comarch dla sektora telekomunikacyjnego obejmuje pełen zakres zintegrowanych rozwiązań typu Business Support Systems i Operations Support Systems. Dzięki temu Comarch jest obecny biznesowo na kluczowych rynkach europejskich, w obu Amerykach oraz na rozwijających się rynkach bliskowschodnim i afrykańskim. Odbiorcami systemów Comarch są w praktyce wszystkie rodzaje firm dostarczających usługi komunikacyjne i telekomunikacyjne, uwzględniając zarówno tradycyjnych operatorów stacjonarnych i komórkowych, operatorów wirtualnych oraz sieci telewizji kablowych. Dzięki jakości oferty, Comarch od kilku lat skutecznie konkuruje z największymi dostawcami oprogramowania w Europie i na świecie, zdobywając reputację istotnego gracza na rynku światowym i wygrywając duże kontrakty w sektorze.

Zgodnie z przewidywaniami sprzed roku, konwergencja operatorów stacjonarnych i komórkowych, łączenie różnego rodzaju usług oraz rozwój działalności operatorów wirtualnych stają się

źródłem kolejnych kontraktów i wzrostu przychodów ze sprzedaży naszych systemów. W minionym roku Comarch zdobył pozycję istotnego gracza na rynku MVNOs/MVNEs, podpisując i negocjując kontrakty na całym świecie. Z racji zdobywanego doświadczenia i referencji liczba tego rodzaju kontraktów może zdecydowanie wzrosnąć w nadchodzącym czasie. Można już nawet mówić o wyspecjalizowanej ofercie Comarch dla tej części sektora telekomunikacyjnego.

Plany rozwoju sektora telekomunikacyjnego Comarch w roku 2006 obejmują kontynuację procesu ekspansji zagranicznej, ze szczególnym uwzględnieniem rynków Europy Zachodniej i kluczowego rynku niemieckiego oraz obu Ameryk. Zadanie to powinny ułatwiać zdobyć już klienci i referencje oraz ciągła praca nad rozwojem oferty produktowej obsługującej kluczowe procesy biznesowe na szybko zmieniającym się rynku, na którym działają operatorzy telekomunikacyjni.

Comarch JEST JEDNYM Z TRZECH  
NAJWIĘKSZYCH POLSKICH  
DOSTAWCÓW ROZWIĄZAŃ IT  
DLA SEKTORA FINANSOWO-  
BANKOWEGO.



## FINANSE I BANKOWOŚĆ

Według obliczeń IDC Poland sektor finansowo-bankowy w 2005 roku wydał na IT 830 mln USD. Comarch zdobył dużą część tego tortu powiększając portfolio swoich klientów dzięki wdrożeniom w największych polskich instytucjach finansowych. Na umocnienie pozycji Comarch w sektorze finansowo-bankowym miały również wpływ prestiżowe wyróżnienia przyznane klientom Comarch za wdrożone u nich systemy.

W 2005 roku ważnymi zagadnieniami dla sektora stało się zarządzanie ryzykiem, automatyzacja sprzedaży produktów finansowych oraz zarządzanie relacjami z klientem. Dzięki wcześniejszemu trafnemu dopasowaniu oferty produktowej Comarch dla tego sektora podpisane zostały kolejne kontrakty, a przychody uzyskane z sektora finansowego stanowiły 140 % przychodów z roku poprzedniego.

W roku 2006 w dalszym ciągu rozwijane będą flagowe rozwiązania Comarch dla sektora finansowego, które uzyskały bardzo wiele pozytywnych rekomendacji od klientów. To za wdrożenie systemu bankowości elektronicznej Comarch Bank BPH, jako pierwszy polski bank, otrzymał

prestiżową nagrodę The European Technology Awards 2005, pokonując konkurentów m.in. z Angli, Szkocji i Niemiec.

W roku 2005 Comarch umocnił swoją pozycję na rynku krajowym podpisując kolejne kontrakty z kluczowymi graczami na rynku. Co równie istotne, po pierwszych kontraktach zagranicznych podpisanych w 2004 roku, nastąpiła kontynuacja i wzmocnienie tego trendu w roku 2005. Udało się pozyskać znaczących klientów w Rosji i innych krajach Europy Środkowej. Sukces ten jest wynikiem długotrwałej pracy nad zwiększeniem zaangażowania na rynkach zagranicznych.

Konsekwentna realizacja przyjętej strategii rozwoju powinna w niedługim czasie przełożyć się na wyraźnie zwiększoną liczbę prowadzonych i kończonych wdrożeń różnych produktów dla sektora usług finansowych w kilku krajach, szczególnie Europy Środkowej i Wschodniej. Dzięki posiadanej ofercie i pozycji rynkowej, rok 2006 powinien być okresem umocnienia pozycji Comarch w sektorze dostawców rozwiązań IT dla sektora usług finansowych w Polsce i za granicą.

ŻADNA INNA FIRMA NIE ZNA  
SPECYFIKI PROCESÓW  
BIZNESOWYCH TAK DOGŁĘBNI  
JAK Comarch. WIEDZA O TYCH  
PROCESACH AKUMULOWANA  
JEST W PRODUKTACH  
SOFTWARE'OWYCH.





## PRZEMYSŁ, USŁUGI I HANDEL

Rok 2005 to czas wzmocnienia obecności Comarch w sektorze przemysłu, usług i handlu nie tylko w kraju, ale i za granicą. Oprócz zdobycia kolejnych istotnych klientów w Polsce i podpisania jednych z największych kontaktów w sektorze energetycznym, w 2005 roku kontynuowana była również strategia wyjścia z ofertą za granicę. Po zdobyciu pozycji największego operatora usług e-commerce w Rosji w roku 2004, podobne inwestycje rozpoczęto na Ukrainie, w Turcji, Rumunii i na Węgrzech. Dzięki posiadanemu doświadczeniu i referencjom Comarch zdobył kolejnych klientów w Rosji i na Ukrainie, również w modelu całkowitego outsourcingu. Wszystkie te działania wspierają nowoutworzone oddziały w Katowicach i w Bratysławie.

Zgodnie z zapowiedziami sprzed roku najważniejszym kierunkiem rozwoju firmy była sprzedaż własnego systemu lojalnościowego w Europie Zachodniej. Cel udało się zrealizować w stu procentach, podpisując jeden z najważniejszych

kontraktów w branży, a może nawet w historii polskiego IT. Istotna była nie tylko wysokość kontraktu, która może osiągnąć nawet 20 mln Euro, ale przede wszystkim fakt pokonania w finałowej rozgrywce największych graczy operujących na globalnym rynku. To obiektywne potwierdzenie faktu dołączenia przez Comarch do ścisłej czołówki światowych dostawców zaawansowanych technologicznie rozwiązań IT.

Rok 2005 to również widoczny wzrost sprzedaży systemów związanych z przetwarzaniem procesowym i elektronicznym obiegiem dokumentów. W ciągu zaledwie kilku miesięcy roku 2005 platforma ECOD zdobyła ponad 1000 nowych klientów w Rosji i ponad 6000 w Europie Centralnej i Wschodniej.

Oparcie działalności w sektorze przemysłu, usług i handlu na kilku produktach skierowanych na różne rynki pozwala zakładać dalszy dynamiczny wzrost przychodów z tego sektora w roku 2006.



DOŚWIADCZENIE  
I ZAUFANIE ZDOBYTE  
W POLSCE ZWIĘKSZA  
KONKURENCYJNOŚĆ  
OFERTY Comarch  
ZA GRANICĄ.

## ADMINISTRACJA PUBLICZNA

W roku 2005 polski rynek zamówień publicznych był zdominowany przez wielkie projekty związane z unowocześnianiem administracji centralnej i samorządowej oraz z rozwojem infrastruktury dla szkolnictwa. Comarch bierze w nich udział od dłuższego czasu, z jednej strony wykorzystując posiadane doświadczenie i kompetencje, z drugiej rozbudowaną sieć oddziałów i partnerów, które umożliwiają efektywne działanie na terenie całego kraju.

Mimo zawieszenia wielu ważnych decyzji w związku z podwójnymi wyborami, Comarch udało się pozyskać kolejne kontrakty i umocnić swoją pozycję. Minione dwanaście miesięcy to przede wszystkim duże kontrakty z Ministerstwem Edukacji Narodowej. Miały one szczególnie ważne znaczenie, gdyż powierzenie Comarch kolejnego ważnego projektu w sektorze publicznym było najlepszym potwierdzeniem jakości pracy wykonywanej przez firmę.

Konsekwencją doświadczenia i referencji zdobywanych w Polsce, będzie zwiększenie eksportu rozwiązań Comarch do innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej w roku 2006. Comarch posiada przewagę konkurencyjną wynikającą z wielkości rozwiązań stosowanych w Polsce. Skoro zaś sprawdzają się one w kraju blisko 40-milionowym, znacznie łatwiej zastosować je w mniejszych krajach Europy Środkowej i Południowej. Szeroka oferta, doświadczenie i przewaga wynikająca ze skali stosowanych rozwiązań powinny pozwolić Comarch zwyciężyć konkurencję lokalną w wyścigu po szereg kontraktów rządowych. W bezpośredniej konfrontacji z koncernami globalnymi istotne będzie natomiast lepsze rozumienie problemów i potrzeb krajów regionu. Konsekwencją posiadanej przewagi konkurencyjnej w latach następnych będzie budowa pozycji największego i najbardziej profesjonalnego dostawcy rozwiązań informatycznych dla sektora publicznego w Europie Środkowo-Wschodniej i Południowej.

Comarch JEST NAJWIĘKSZYM  
POLSKIM PRODUCENTEM  
SYSTEMÓW KLASY ERP  
ORAZ JEDYNĄ POLSKĄ FIRMĄ  
Z POWODZENIEM SPRZEDAJĄCĄ  
WŁASNE OPROGRAMOWANIE ZA  
GRANICĄ.





## MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

W 2005 roku polski rynek ERP wreszcie skorzystał z ożywienia gospodarczego, którego pierwsze symptomy pojawiały się już rok wcześniej. Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności krajowej i zagranicznej mocno wzrosła ilość podpisywanych kontraktów i realizowanych wdrożeń. Skorzystał z tego przede wszystkim Comarch, oferując klientom zaawansowane systemy klasy ERP i powiązane z nimi usługi. Comarch росł również wykorzystując dalszy ciąg ożywienia związanego z akcesją Polski do Unii Europejskiej, wykorzystaniem funduszy strukturalnych UE na inwestycje oraz coraz częstszym rozpoczynaniem działalności za granicą, które wiąże się z potrzebą zakupu odpowiedniego oprogramowania.

Ubiegły rok był dla sektora ERP Comarch najlepszym rokiem w historii. Przychody ze sprzedaży wyniosły prawie 55 mln złotych, co oznacza zachowanie bardzo dynamicznego poziomu rozwoju z roku 2004. Dzięki osiągniętym wynikom Comarch powiększył swój udział w rynku i został największym polskim dostawcą rozwiązań klasy ERP. Według raportu IDC Comarch awansował na pozycję gracza nr 3 na rynku, wliczając globalne koncerny zagraniczne. W spo-

sób istotny wzrosła również liczba nowych klientów, która jest głównym wyznacznikiem pozycji firmy na rynku Comarch pozyskał najwięcej nowych klientów na rynku a ich liczba tylko w Polsce wzrosła już do ponad 45 tysięcy.

Celem Comarch w 2006 roku jest dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży i udziału procentowego w polskim rynku ERP dzięki precyzyjnemu pozycjonowaniu produktów, inwestycjom w nowe technologie oraz dalszej rozbudowie współpracy z ogólnopolską siecią partnerów. Konsekwencją takiej strategii powinno być umocnienie pozycji największego polskiego dostawcy systemów klasy ERP ze stale wzrastającą liczbą klientów. Inwestycje i ożywiona działalność za granicą mają pozwolić Comarch zostać pierwszym polskim dostawcą ERP, który z powodzeniem będzie sprzedawał własne systemy za granicą. Proces ten zaczął się od udostępnienia systemu CDN XL w wersji angielskiej i ukraińskiej i słowackiej oraz wejścia na największy rynek Europejski – do Niemiec. Po inwestycjach z lat ubiegłych, rok 2006 ma być okresem zbierania owoców.

## COMARCH A POLSKI RYNEK IT

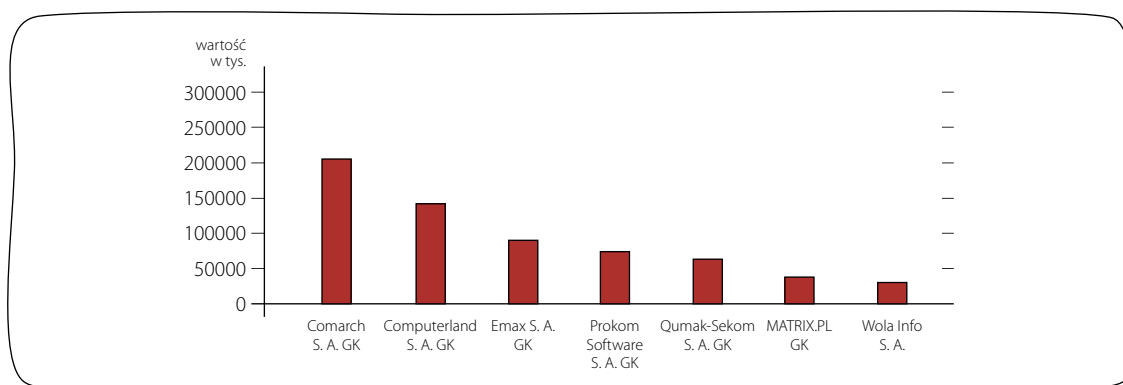
Polski rynek IT w roku 2005 powiększył się o 30% i wg IDC Poland osiągnął wartość 5,35 mld USD. Comarch w pełni wykorzystał powstałe dzięki temu możliwości powiększając przychody jeszcze dynamiczniej, bo aż o 35%. Kolejny rok z rzędu znaczną ich część stanowiły przychody z działalności zagranicznej.

Dynamika wzrostu przychodów na tle bezpośredniej konkurencji pozwoliła nazwać Comarch w prestiżowym raporcie Computerworld TOP 200 Lokomotywą z Krakowa. Jednocześnie wzrost przychodów i największy wśród konkurentów przyrost zatrudnienia wymagały udoskonalenia metod zarządzania. Ten cel udało się osiągnąć, o czym świadczy rosnący wskaźnik rentowności operacyjnej.

Wg analityków IDC i PMR najzyskowniejszą działalnością na rynku jest produkcja oprogramowania. Comarch dodał do tego modelu powiązane z własnym oprogramowaniem usługi, dzięki czemu od wielu lat konsekwentnie umacnia pozycję rynkową i zwiększa przychody.

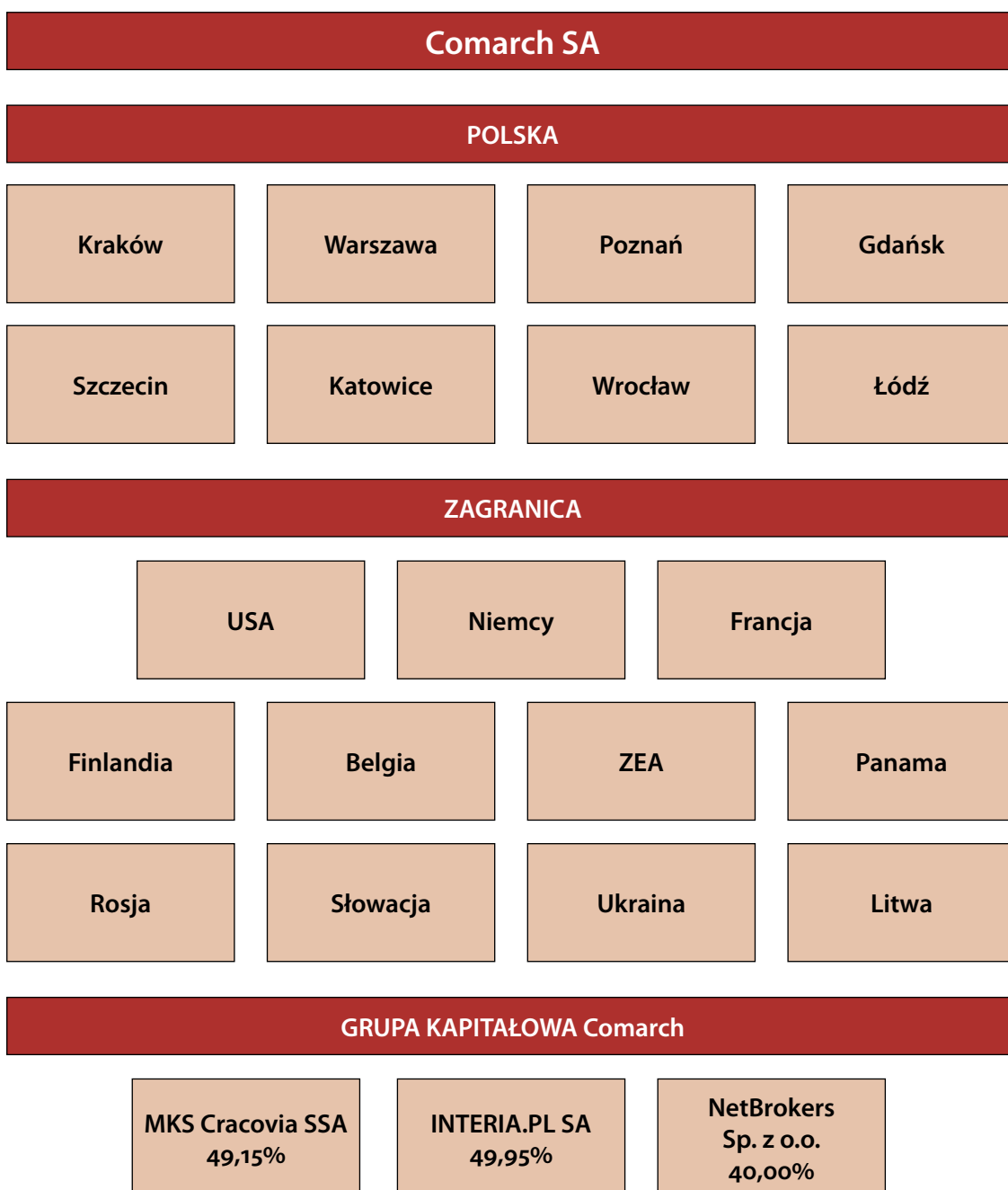
W latach ubiegłych dużo mówiło się o wpływie na rynek funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. W rzeczywistości o dużym wzroście ich znaczenia można mówić dopiero od roku 2005, gdy przedsiębiorcy nauczyli się korzystać z nich bardziej efektywnie. Dzięki temu nadchodzące lata to przede wszystkim okres inwestycji. Portfolio ponad 45 tysięcy klientów w samej tylko Polsce, pozwala Comarch wykorzystać ten trend do własnego rozwoju.

Firma zdobyła pozycję największego polskiego dostawcy systemów klasy ERP, zajmując pozycję medalową również po uwzględnieniu konkurentów zachodnich. Dzięki wysoko specjalistycznej ofercie w kilku sektorach Comarch na tle konkurencji mógł po raz kolejny pokazać się jako wybitny polski eksporter, awangarda polskiego IT i jedyna Polska firma sprzedająca własne systemy ERP za granicę.



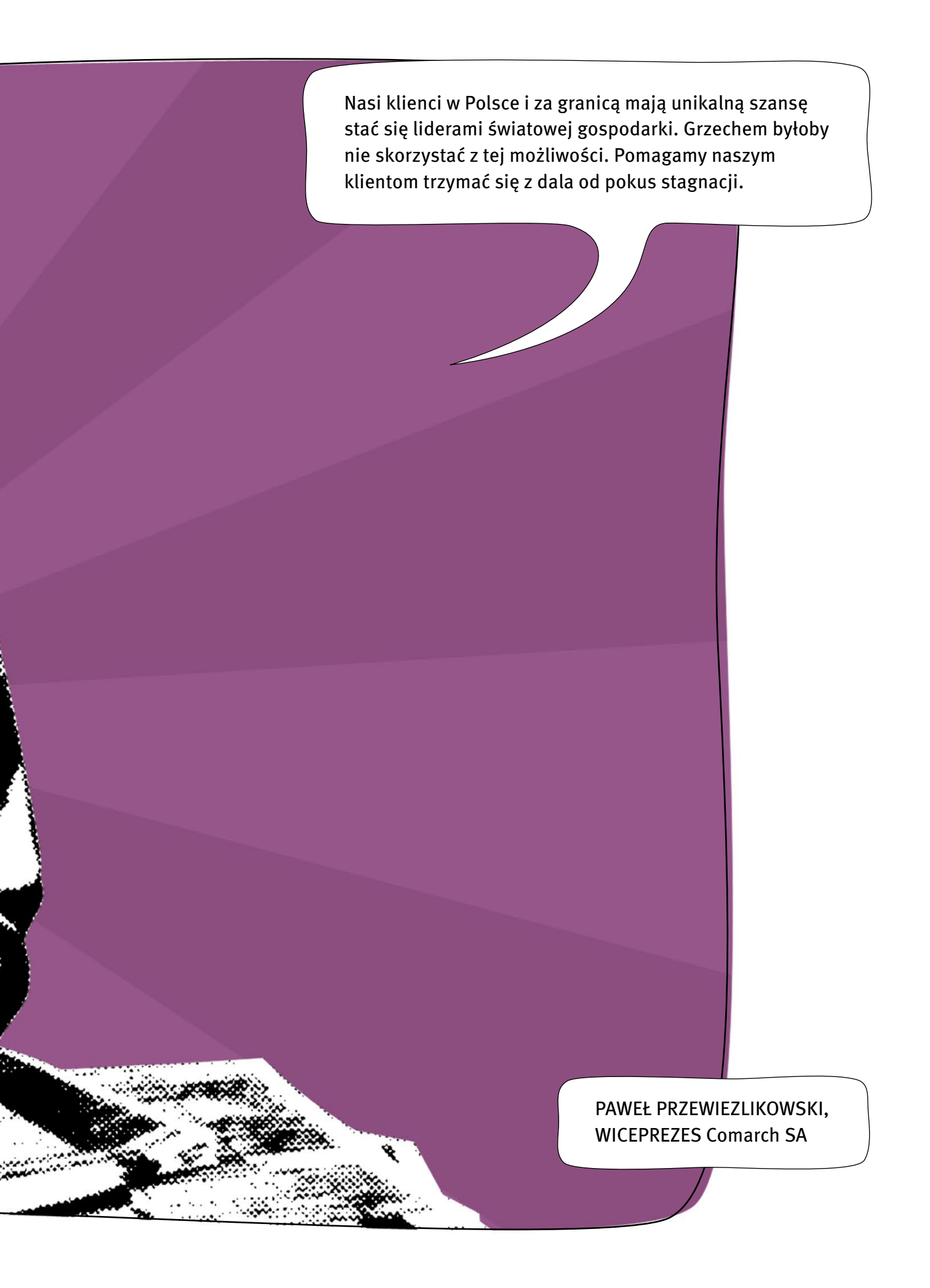
Firmy świadczące usługi integracyjne w 2005 roku – przychody z integracji usług

## STRUKTURA ORGANIZACYJNA FIRMY









Nasi klienci w Polsce i za granicą mają unikalną szansę stać się liderami światowej gospodarki. Grzechem byłoby nie skorzystać z tej możliwości. Pomagamy naszym klientom trzymać się z dala od pokus stagnacji.

**PAWEŁ PRZEWIEZLIKOWSKI,**  
WICEPREZES Comarch SA

# NOTA DOTYCZĄCA CORPORATE GOVERNANCE

## 1. Wstęp

Comarch SA dążąc do zwiększenia wiarygodności oraz zapewnienia transparentności zgodnie z rekomendacjami OECD a szczególnie z „Zasadami Dobrych praktyk spółek publicznych 2005” opublikowanymi przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, z roku na rok spełnia coraz więcej wymagań w zakresie Corporate Governance. Zarząd oraz Rada Nadzorcza cały czas pracują nad udoskonalaniem polityki Corporate Governance, która już obecnie pomaga realizować strategię dynamicznego rozwoju poprzez wzrost wartości dodanej dla wszystkich akcjonariuszy spółki, co znajduje wyraz w rosnących notowaniach spółki. W Nocie Corporate Governance przedstawiamy informacje kształtujące wizerunek spółki w płaszczyźnie dobrych praktyk

korporacyjnych, budując tym samym zaufanie szerokiego grona stakeholders. Jesteśmy w pełni świadomi faktu, że dobry ład korporacyjny pomaga budować przewagę konkurencyjną nad innymi spółkami, zwłaszcza w sytuacji gdy spółka jest obecna na wielu zagranicznych, wymagających i bardziej rozwiniętych rynkach kapitałowych. Podążając za zaleceniami m.in. OECD oraz Banku Światowego pragniemy dostarczać obecnym jak i przyszłym inwestorom (krajowym i zagranicznym) szeroki zakres informacji, między innymi w tematyce działania organów spółki oraz polityki informacyjnej dzięki czemu jesteśmy zauważani w różnych rankingach dotyczących corporate governance opracowywanych przez Polskie Forum Corporate Governance oraz Polski Instytut Dyrektorów.

## 2. Skład organów Comarch SA

Na dzień 31.12.2005r. w skład Zarządu Comarch SA wchodzi:

1. Janusz Filipiak – Prezes Zarządu
2. Rafał Chwast – Wiceprezes Zarządu
3. Tomasz Maciantowicz – Wiceprezes Zarządu
4. Paweł Prokop – Wiceprezes Zarządu
5. Paweł Przewięźlikowski – Wiceprezes Zarządu
6. Zbigniew Rymarczyk – Wiceprezes Zarządu
7. Christophe Debou – Członek Zarządu

Na dzień 31.12.2005r. skład Rady Nadzorczej Comarch SA przedstawiał się następująco:

1. Elżbieta Filipiak – Przewodnicząca Rady
2. Krzysztof Zieliński – Wiceprzewodniczący Rady
3. Maciej Brzeziński – Członek Rady
4. Anna Ławrynowicz – Członek Rady
5. Wojciech Kucharzyk – Członek Rady

## 3. Oświadczenie Zarządu Spółki dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego

W uzupełnieniu do raportu rocznego przekazanego do publicznej wiadomości w dniu 5 kwietnia 2005 roku, zgodnie z par. 27 Regulaminu GPW Zarząd Comarch SA, przekazał również aktualne oświadczenie dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego. Spółka deklaruje nie przestrzeganie trzech zasad Dobrych praktyk, które zresztą dla całego rynku są trudne do implementacji i kontrowersyjne, a mianowicie (wg statystyki oświadczeń prowadzonej przez Giełdę Papierów Wartościowych, stan na 06.02.2006r.):

- A. Dobre Praktyki Walnych Zgromadzeń, zasada nr 14, (48 spółek nie spełnia tej zasady)
- B. Dobre Praktyki Rad Nadzorczych, zasada nr 20, (186 spółek nie spełnia tej zasady)
- C. Dobre Praktyki Rad Nadzorczych, zasada nr 28, (168 spółek nie spełnia tej zasady)

## 4. Comarch SA w rankingach Corporate Governance

### 4.1 Rating spółek giełdowych autorstwa Polskiego Instytutu Dyrektorów oraz Kapituły Inwestorów Instytucjonalnych

Comarch SA od trzech lat znajduje swoje miejsce w ratingu opracowywanym przez Polski Instytut Dyrektorów wraz z Kapitułą Inwestorów Instytucjonalnych. Inwestorzy, oceniający Corporate Governance w spółce reprezentują ok. 80% aktywów krajowego rynku finansowego (Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych oraz Powszechne Towarzystwa Emerytalne), dlatego cieszy nas niezmiernie że wzbudzamy ich zainteresowanie i zaufanie.

Spółki oceniane są pod kątem implementacji następujących zasad: struktura właścicielska spółki (przejrzystość struktury właścicielskiej, koncentracja i wpływ właścicieli), walne zgromadzenie i relacje między akcjonariuszami i innymi grupami interesów (informacja zapewniająca równe traktowanie akcjonariuszy na walnych zgromadzeniach, głosowanie i procedury na walnych zgromadzeniach, prawa właścicieli), przejrzystość finansowa i dostępność informacji (jakość i zawartość informacji udostępnianych przez spółkę, terminowość i dostępność ujawnianej informacji, niezależność i status audytora), struktura rady nadzorczej i procesy w niej zachodzące (struktura rady nadzorczej i jej skład, rola i efektywność działań rady nadzorczej, funkcjonowanie i rola niezależnych członków rady nadzorczej, wynagrodzenie zarządów).

W porównaniu do roku poprzedniego spółce udało się uzyskać lepsze noty od inwestorów instytucjonalnych w następujących kategoriach:

1. Niezależność i status audytora,
2. Struktura rady nadzorczej i jej skład,
3. Rola i efektywność działań rady nadzorczej,
4. Wynagrodzenia zarządu.

## 4.2 Ranking Polskiego Forum Corporate Governance

Biorąc pod uwagę ranking ogłoszony przez Polskie Forum Corporate Governance, Comarch SA otrzymał wysoką ocenę B, potwierdzającą ogrom pracy włożony w zdobycie zaufania inwestorów. W porównaniu z zeszłorocznym rankingiem był to istotny wzrost o jedną kategorię. W rankingu stwierdzono, że ryzyko w zakresie nadzoru korporacyjnego jest niższe w spółkach stosujących rozwiązania prawne, umocowane w odpowiednich dokumentach korporacyjnych, które należy zabezpieczać interesy zewnętrznych akcjonariuszy. Lepsze mechanizmy powinny bowiem ograniczać ryzyko dla inwestorów oraz stakeholders i sprzyjać lepszemu zarządzaniu spółką.

## 4.3 Wyniki ankiety Polskiego Forum Corporate Governance wśród 10 największych inwestorów instytucjonalnych przeprowadzonej przez dziennik „Rzeczpospolita”

Comarch SA uplasował się w środku zestawienia uzyskując ocenę w przedziale 4–6. Oceny tego rankingu weszły do ocen ogólnego rankingu Polskiego Forum Corporate Governance z wagą 30 %.

W ramach przeprowadzonego badania respondenci z grona inwestorów instytucjonalnych oceniali w skali od 1 do 10 praktykę Corporate Governance w zakresie:

- komunikowania się spółki z akcjonariuszami, przejrzystości, dostępności informacji o spółce i osobach zarządzających,
- respektowania interesów akcjonariuszy zewnętrznych (mniejszościowych), w tym praktyki transakcji z podmiotami powiązanymi, wiarygodności audytu, przebiegu walnych zgromadzeń,
- niezależności rady nadzorczej i jej zdolności do zabezpieczenia interesów wszystkich akcjonariuszy.

## 5. Corporate Governance na [www.Comarch.pl](http://www.Comarch.pl)

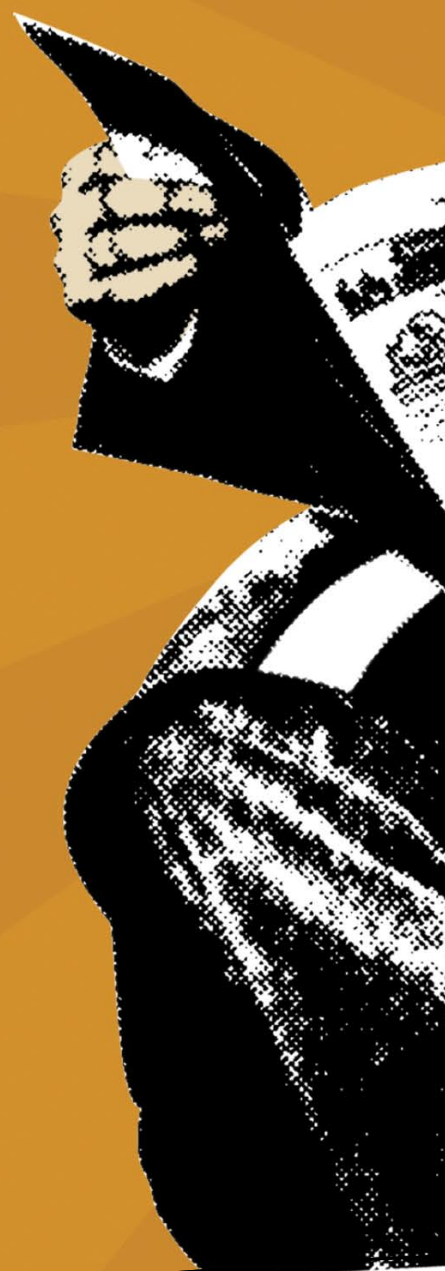
Realizując strategię wzrostu transparentności i spełniając wymagania dokumentu „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2005” (zasada nr 46), Comarch SA zamieszcza na stronie internetowej następujące dokumenty korporacyjne:

1. Statut spółki (tekst jednolity),
2. Oświadczenie Zarządu dotyczące ładu korporacyjnego,
3. Regulamin Zarządu,
4. Regulamin Rady Nadzorczej,
5. Regulamin Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

# SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Kod DNA Comarch różni się od DNA innych firm informatycznych o ok. 1%. W przyrodzie ten procent czyni gigantyczną różnicę. Dzięki temu tworzymy unikalną wartość. Nie tylko dla naszych klientów, ale również dla naszych akcjonariuszy.

**RAFAŁ CHWAST,**  
WICEPREZES Comarch SA  
DYREKTOR FINANSOWY Comarch SA







# SPRAWOZDANIE FINANSOWE

## Geograficzna struktura przychodów ze sprzedaży (mln zł)

	12 miesięcy 2005	12 miesięcy 2004
Polska	377 002	261 377
Europa	41 181	54 735
Ameryka	14 428	9 497
Pozostałe kraje	11 379	2 748
<b>Razem</b>	<b>443 990</b>	<b>328 357</b>

## Suma aktywów (tys. zł)

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004
Polska	332 667	256 232
Europa	7 375	10 004
Ameryka	3 844	5 306
Pozostałe kraje	2 961	1 367
<b>Razem</b>	<b>346 847</b>	<b>272 909</b>

## Wydatki inwestycyjne (tys. zł)

	12 miesięcy 2005	12 miesięcy 2004
Polska	40 786	29 424
Europa	310	129
Ameryka	375	60
Pozostałe kraje	7	47
<b>Razem</b>	<b>41 478</b>	<b>29 660</b>

## Zysk na akcję

	12 miesięcy 2005	12 miesięcy 2004
Zysk netto za okres przypadający na akcjonariuszy Grupy	28 052	11 372
Średnia ważona liczba akcji zwykłych (w tys. szt.)	6 910	6 794
Zysk na akcję zwykłą (w zł)	4,06	1,67
Rozwodniony zysk na akcję zwykłą (w zł)	4,06	1,67



# I. SKONSOLIDOWANY BILANS

## Aktywa

	Nota	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004
<b>Aktywa trwałe</b>			
Rzeczowe aktywa trwałe	4.2	90 848	74 801
Wartość firmy	4.3	3 284	3 284
Pozostałe wartości niematerialne	4.4	35 024	34 058
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4.5	6 885	5 004
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	4.6	9 444	4 075
Inwestycje pozostałe		121	43
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4.19	7 272	1 489
Pozostałe należności		138	380
		<b>153 016</b>	<b>123 134</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	4.7	26 115	14 991
Należności handlowe oraz pozostałe należności	4.10	93 003	80 013
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego		–	400
Należne przychody z tytułu kontraktów długoterminowych	4.15	25 521	23 626
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	4.8	–	2 000
Pozostałe aktywa finansowe wyceniane wg wartości godziwej – instrumenty pochodne	4.9	225	–
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4.11	48 967	28 745
		<b>193 831</b>	<b>149 775</b>
<b>Aktywa razem</b>		<b>346 847</b>	<b>272 909</b>

## Kapitał własny

	Nota	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004
<b>Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Spółki</b>			
Kapitał zakładowy	4.12	6 955	6 852
Pozostałe kapitały	4.13	128 731	118 650
Różnice kursowe		(663)	(52)
Zysk netto za okres bieżący		28 052	11 372
Niepodzielony wynik finansowy		(16 056)	(18 400)
		<b>147 019</b>	<b>118 422</b>
Udziały mniejszości	4.13	14 353	14 013
<b>Kapitał własny razem</b>		<b>161 372</b>	<b>132 435</b>

## Zobowiązania

	Nota	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Kredyty i pożyczki	4.16	17 300	8 149
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4.19	5 649	5 601
Zobowiązania z tytułu obligacji zamiennych	4.17	39 849	38 472
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia		38	100
		<b>62 836</b>	<b>52 322</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania	4.14	99 991	76 146
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego		1 488	–
Zobowiązania z tytułu kontraktów długoterminowych	4.15	14 335	7 172
Zobowiązania z tytułu obligacji zamiennych	4.17	1 097	781
Kredyty i pożyczki	4.16	2 880	958
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	4.20	2 848	3 095
		<b>122 639</b>	<b>88 152</b>
<b>Zobowiązania razem</b>		<b>185 475</b>	<b>140 474</b>
<b>Razem kapitał własny i zobowiązania</b>		<b>346 847</b>	<b>272 909</b>

## II. SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Dane w tys. zł

	Nota	12 miesięcy 2005	12 miesięcy 2004
Przychody ze sprzedaży	4.21	443 990	328 357
Koszty sprzedanych produktów, usług, towarów i materiałów	4.22	(353 952)	(254 724)
<b>Zysk brutto</b>		<b>90 038</b>	<b>73 633</b>
Pozostałe przychody operacyjne	4.23	845	1 441
Koszty sprzedaży i marketingu	4.22	(33 560)	(33 022)
Koszty ogólnego zarządu	4.22	(26 463)	(23 670)
Pozostałe koszty operacyjne	4.24	(3 504)	(2 242)
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>27 356</b>	<b>16 140</b>
Koszty finansowe – netto	4.25	(4 181)	(4 982)
Udział w zyskach/(stratach) jednostek stowarzyszonych	4.6	1 119	(833)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>24 294</b>	<b>10 325</b>
Podatek dochodowy	4.26	3 469	(560)
<b>Zysk netto za okres</b>		<b>27 763</b>	<b>9 765</b>
W tym:			
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki		28 052	11 372
Strata netto przypadająca na udziałowców mniejszościowych		(289)	(1 607)
		<b>27 763</b>	<b>9 765</b>
<b>Zysk na akcję przypadający na akcjonariuszy Spółki za okres (wyrażony w zł na jedną akcję)</b>			
– podstawowy	4.28	4,06	1,67
– rozwodniony		4,06	1,67

### III. SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

Dane w tys. zł

	Przypadające na akcjonariuszy Spółki					Udziały mniej- szości	Kapitał własny razem
	Kapitał zakłado- wy	Pozo- stałe kapitały	Różnice kursowe	Zysk netto za okres bieżący	Niepo- dzielony wynik fi- nansowy		
Stan na 1 stycznia 2004	6 727	106 681	(89)	–	(9 259)	18 732	122 792
Podział wyniku za 2003	–	12 263	–	–	(12 263)	–	–
Podwyższenie kapitału	125	–	–	–	–	–	125
Zmniejszenie kapitału w związku z wykupem obligacji	–	(294)	–	–	–	–	294
Korekty kapitału w związku ze zmianą struktury własnościowej w MKS Cracovia SSA	–	–	–	–	3 122	(3 122)	–
Przychody/(koszty) net- to ujęte bezpośrednio w kapitale własnym	–	–	–	–	–	10	10
Zysk za okres	–	–	–	11 372	–	(1 607)	9 765
Różnice kursowe	–	–	37	–	–	–	37
Suma przychodów uję- tych w kapitałach (1–4)	–	–	37	11 372	3 122	(4 719)	9 812
<b>Stan na 31 grudnia 2004</b>	<b>6 852</b>	<b>118 650</b>	<b>(52)</b>	<b>11 372</b>	<b>(18 400)</b>	<b>14 013</b>	<b>132 435</b>



Dane w tys. zł

	Przypadające na akcjonariuszy Spółki					Udziały mniej- szości	Kapitał własny razem
	Kapitał zakłado- wy	Pozo- stałe kapitały	Różnice kursowe	Zysk netto za okres bieżący	Niepo- dzielony wynik fi- nansowy		
Stan na 1 stycznia 2005 r	6 852	118 650	(52)	–	(7 028)	14 013	132 435
Podwyższenie kapitału	103	–	–	–	–	–	103
Kapitał z wyceny opcji menadżerskiej	–	1682	–	–	–	–	1682
Podział wyniku za 2004 r	–	8 399	–	–	(8 399)	–	–
Wzrost udziałów Comarch w spółce za- leżnej Global do 100%	–	–	–	–	(629)	629	–
Zysk za okres	–	–	–	28 052	–	(289)	27 763
Różnice kursowe	–	–	(611)	–	–	–	(611)
Suma przychodów uję- tych w kapitałach (1-3)	–	–	(611)	28 052	(629)	340	27 152
<b>Stan na 31 grudnia 2005 r.</b>	<b>6 955</b>	<b>128 731</b>	<b>(663)</b>	<b>28 052</b>	<b>(16 056)</b>	<b>14 353</b>	<b>161 372</b>

## IV. SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Dane w tys. zł

	12 miesięcy 2005	12 miesięcy 2004
<b>Przyływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>		
Zysk netto	27 763	9 765
Korekty razem	21 693	4 999
Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	(1 119)	833
Amortyzacja	11 264	9 744
(Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	297	(1 688)
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	2 750	4 621
(Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(158)	(141)
Zmiana stanu zapasów	(11 127)	(3 253)
Zmiana stanu należności	(18 131)	2 628
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	37 917	(7 745)
Zysk netto pomniejszony o korekty razem	49 456	14 764
Zapłacony podatek dochodowy	(753)	(2 230)
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>48 703</b>	<b>12 534</b>
<b>Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej</b>		
Nabywanie jednostki stowarzyszonej	(4 283)	–
Nabywanie rzeczowych aktywów trwałych	(32 765)	(25 204)
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	1 050	475
Nabywanie wartości niematerialnych	(2 150)	(732)
Nabywanie dostępnych do sprzedaży aktywów finansowych	(1 578)	(105 582)
Wpływy ze sprzedaży dostępnych do sprzedaży aktywów finansowych	3 548	104 004
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(36 178)</b>	<b>(27 039)</b>



**Dane w tys. zł**

	<b>12 miesięcy 2005</b>	<b>12 miesięcy 2004</b>
<b>Przepływy pieniężne z działalności finansowej</b>		
Wpłata z tytułu emisji kapitału	103	125
Wpływy z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek	33 186	12 482
Spłata kredytów i pożyczek	(22 337)	(5 489)
Wykup dłużnych papierów wartościowych	–	(5 905)
Odsetki od obligacji	(2 641)	(2 914)
Pozostałe odsetki	(703)	–
Inne wydatki	–	(84)
Inne wpływy finansowe	–	169
<b>Środki pieniężne netto (wykorzystane w)/pochodzące z działalności finansowej</b>	<b>7 608</b>	<b>(1 616)</b>
<b>Zmiana środków pieniężnych netto</b>	<b>20 133</b>	<b>(16 121)</b>
Środki pieniężne na początek okresu	28 745	45 104
Dodatnie (ujemne) różnice kursowe w środkach pieniężnych	89	(238)
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>48 967</b>	<b>28 745</b>



## OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

### Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Comarch SA

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Comarch SA (zwanej dalej „Grupą”), w której jednostką dominującą jest Comarch SA (zwanej dalej „Jednostką dominującą”) z siedzibą w Krakowie przy Al. Jana Pawła II 39a, obejmującego:

- (a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2005 r., który po stronie aktywów oraz kapitału własnego i zobowiązań wykazuje sumę 346.847 tys. zł;
- (b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r. wykazujący zysk netto w kwocie 27.763 tys. zł;
- (c) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r. wykazujące zwiększenie kapitału własnego o kwotę 28.937 tys. zł;
- (d) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r. wykazujący wpływ pieniężny netto w kwocie 20.133 tys. zł;
- (e) informację do datkową o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Grupy odpowiedzialny jest Zarząd Jednostki dominującej. Naszym zadaniem było wyrażenie opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na podstawie przeprowadzonego badania.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej:

- (a) przepisów rozdziału 7 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości („Ustawa” – Dz.U. z 2002 r. Nr 76 poz. 694 z późniejszymi zmianami);
- (b) norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce.

Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone tak, aby uzyskać wystarczającą pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów i przeoczeń. Badanie obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i informacje wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę zasad rachunkowości stosowanych przez Grupę oraz istotnych oszacowań dokonywanych przy sporządzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także ogólną ocenę jego prezentacji. Uważamy, że nasze badanie stanowiło wystarczającą podstawę dla wyrażenia opinii.

## OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

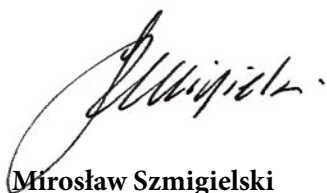
Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Comarch SA (cd.)

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy uwzględniają postanowienia Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych i są zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe we wszystkich istotnych aspektach:

- (a) zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonej dokumentacji konsolidacyjnej;
- (b) jest zgodne w formie i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa;
- (c) przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy na dzień 31 grudnia 2005 r. oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r. zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Działający w imieniu Pricewaterhouse Coopers Sp. z o.o. i przeprowadzający badanie:



**Mirosław Szmigielski**  
Członek Zarządu Biegły Rewident  
Numer ewidencyjny 90045/7397  
Warszawa, 5 czerwca 2006 r.v



Spółka wpisana na listę podmiotów  
uprawnionych do badania sprawozdań  
finansowych pod numerem 144

**Comarch SA**

Al. Jana Pawła II 39 A  
31-864 Kraków,

tel.: +48 12 64 61 000

faks: +48 12 64 61 100

[www.Comarch.pl](http://www.Comarch.pl) • [www.Comarch.com](http://www.Comarch.com) • [www.Comarch.de](http://www.Comarch.de) • [www.Comarch.ru](http://www.Comarch.ru)  
[www.slovakia.Comarch.com](http://www.slovakia.Comarch.com) • [www.Comarch.pl/ua](http://www.Comarch.pl/ua) • [www.Comarch.pl/es](http://www.Comarch.pl/es)



