



raport roczny 2006



raport roczny 2006

1

Misja Comarch

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA SUKCESY NASZYCH KLIENTÓW

Comarch jest globalnym dostawcą biznesowych rozwiązań IT obsługujących kompleksowo relacje z klientami i optymalizujących działalność operacyjną oraz procesy biznesowe. Głównym atutem firmy jest głęboka wiedza sektorowa, którą przekazujemy naszym klientom w postaci zintegrowanych systemów informatycznych.

Comarch od początku swojej działalności kładzie nacisk na dostarczanie światowej jakości aplikacji i profesjonalnych usług, tak aby były jak najlepiej wykorzystane w codziennej działalności klientów. W tym wymiarze Comarch osiągnął niezwykle mocną pozycję jako dostawca kompletnych rozwiązań informatycznych, odróżniających się od rozwiązań opartych na standardowych technologiach, aplikacjach i sprzęcie.

Ideą Comarch jest dostarczanie innowacyjnych rozwiązań informatycznych kluczowym sektorom gospodarki. Dla naszych klientów na terenie Stanów Zjednoczonych, Europy i Bliskiego Wschodu pracuje 2500 doświadczonych specjalistów i konsultantów. Bazując na najnowocześniejszych technologiach, wiedzy na temat trendów rynkowych i poczuciu odpowiedzialności, zrealizowaliśmy ponad 2000 kompleksowych wdrożeń. Z oprogramowania Comarch korzysta ponad 50 000 firm w kraju i za granicą. Jesteśmy dumni z faktu, iż wielu naszych międzynarodowych klientów i analityków uważa Comarch za najlepszy przykład firmy informatycznej z Europy Centralnej, która skutecznie podbija globalne rynki.

Strategia rozwoju naszych produktów wspierana jest przez nakłady inwestycyjne na badania i rozwój w wysokości ponad 13 milionów euro rocznie. Koncentrując swoje wysiłki na propagowaniu wiedzy, Comarch organizuje programy badawczo-rozwojowe oparte na współpracy konsultantów, analityków i klientów. Ideą tych programów jest upowszechnianie wiedzy oraz weryfikowanie naszej wizji rozwoju nowych technologii, z uwzględnieniem trendów rynkowych. Strategicznym punktem działalności Comarch jest wykorzystywanie doświadczenia i wiedzy pracowników firmy poprzez świadczenie pełnego zakresu usług informatycznych – od konsultingu, przez wdrożenia indywidualnych rozwiązań, do outsourcingu.

2

Kraków, 1 czerwca 2007 r.

Szanowni Akcjonariusze,

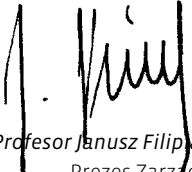
rok 2006 był dla Grupy Comarch kolejnym okresem sukcesów. Grupa osiągnęła najwyższe w swej historii przychody ze sprzedaży i rekordowy zysk netto. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 11% do 491,5 mln zł, a zysk netto wzrósł o 88% do 52,7 mln zł. Jednocześnie Grupa Comarch poprawiła znacząco rentowność operacyjną z poziomu 6,2% do 9,3% oraz wskaźnik zwrotu na kapitale własnym z 19,1% do 21,8%. Zysk na akcję wzrósł o 76%, z 4,06 zł w roku 2005 do 7,13 zł w roku 2006. Bardzo dobre wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę znalazły odzwierciedlenie w kursie akcji Comarch SA, który w minionym roku wzrósł o prawie 200%.

Najważniejszym czynnikiem decydującym o obecnej pozycji rynkowej Grupy i osiągniętych wynikach finansowych jest realizowana konsekwentnie od kilku lat strategia wzrostu oparta na własnych produktach. Marka Comarch po kilkuletniej ekspansji zagranicznej jest dobrze rozpoznawana na świecie i jest kojarzona z zaawansowanymi technologicznie systemami informatycznymi i nowoczesnym podejściem do klienta. 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. Dobrym prognozą na przyszłość są podpisane w 2006 roku kontrakty z takimi firmami jak Auchan i T-Mobile. Świadczy to o wzrastającym zainteresowaniu rozwiązaniami Comarch ze strony globalnych klientów.

Dla zapewnienia długoterminowego rozwoju Grupa Comarch intensywnie inwestuje w kapitał ludzki, najnowsze technologie i w nowe innowacyjne produkty. W 2006 roku Grupa powiększyła zatrudnienie o ponad 600 pracowników, głównie absolwentów najlepszych uczelni wyższych z całej Polski. Intensywnie prowadzone prace R&D finansowane są zarówno ze środków własnych, jak i z pozyskiwanych funduszy europejskich. Wyrażamy przekonanie, że w perspektywie kilku lat wydatki te pozwolą jeszcze bardziej wzmocnić pozycję rynkową Comarch wśród międzynarodowych firm z branży informatycznej.

Mając na uwadze dynamiczny rozwój działalności, Comarch stale rozwija zaplecze produkcyjne. W 2006 roku wybudowany został kolejny, trzeci budynek produkcyjno-biurowy na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Krakowie. Na początku 2007 roku nowe miejsce pracy znalazło w nim kilkuset pracowników Comarch. Trwają prace związane z realizacją kolejnego budynku, zakończenie inwestycji planowane jest na koniec 2007 roku. Równie dynamicznie rozwijają się oddziały krajowe firmy w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Katowicach, Gdańsku, Łodzi, Lublinie i Szczecinie oraz zagraniczne centra kompetencyjne w Dreźnie, Chicago i Panamie.

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


Profesor Janusz Filipiak
Prezes Zarządu
Comarch SA

3

Wybrane dane finansowe

Grupa Kapitałowa Comarch – rok 2006 w liczbach

491,5 mln zł

Przychody ze sprzedaży

45,6 mln zł

Zysk operacyjny

52,7 mln zł

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki

7,13 zł

Zysk na akcję

2 464 osób

Zatrudnienie

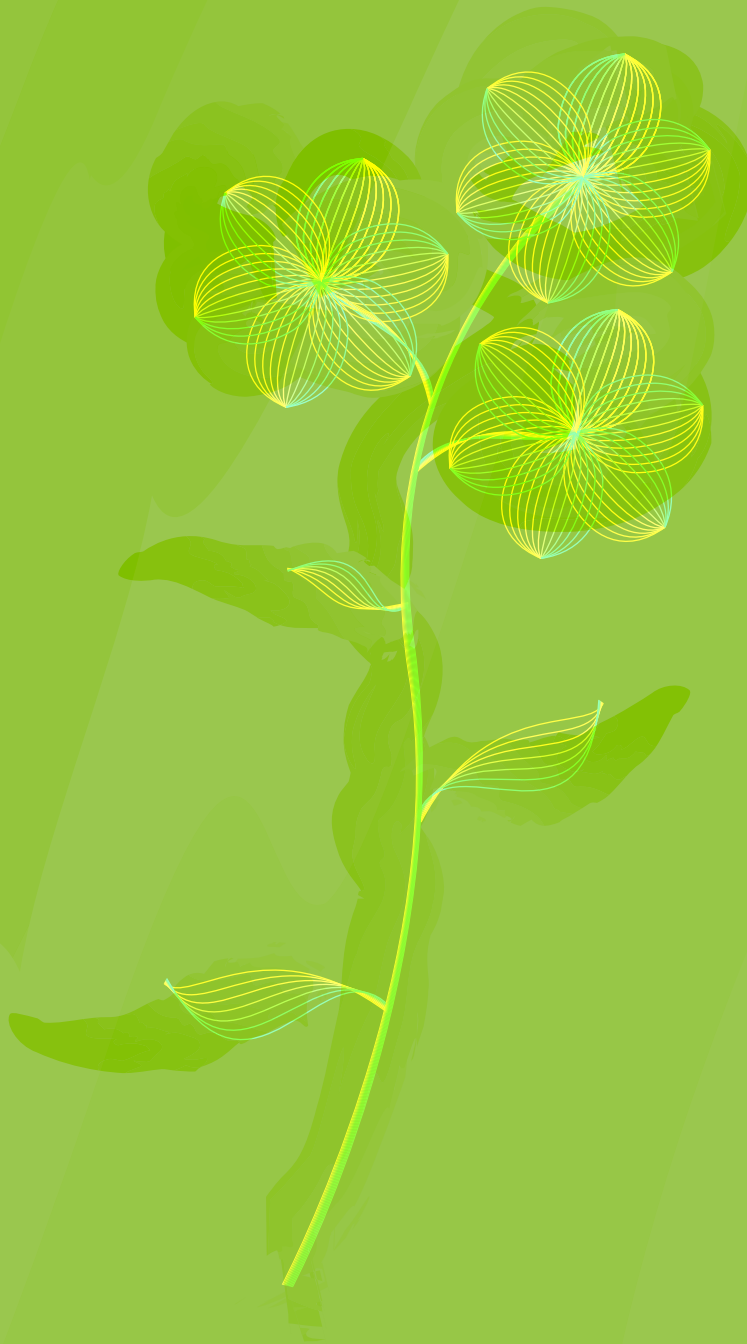
na dzień 31 grudnia 2006 (bez pracowników MKS CRACOVIA SSA)

607

Nowe miejsca pracy stworzone w 2006 roku

4

Wyniki finansowe



COMARCH UZYSKAŁ W 2006 ROKU NAJLEPSZE W SWOJEJ HISTORII WYNIKI FINANSOWE

Przychody ze sprzedaży wzrosły o 10,7 proc. do 491,5 mln zł. Zysk operacyjny podwyższył się o 66,5 proc. do poziomu 45,6 mln zł. Zysk netto wzrósł prawie dwukrotnie (o 88,1 proc.) do 52,7 mln zł. Zysk na akcję zwiększył się z 4,06 zł w roku 2005 do 7,13 zł w roku 2006. Rentowność operacyjna wzrosła z 6,2 proc. do 9,3 proc., a rentowność netto z 6,3 proc. do 10,7 proc. Godny odnotowania jest fakt, iż poprawa rentowności Grupy została osiągnięta w warunkach bardzo znaczącego wzrostu zatrudnienia i presji na wzrost wynagrodzeń w sektorze IT. Na koniec grudnia 2006 roku Comarch zatrudniał 2 464 osoby, tj. o 607 osób więcej niż na początku roku.

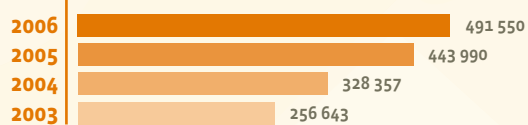
Wartość aktywów Grupy Comarch wzrosła w stosunku do 2005 roku o 33,1 proc., osiągając wartość 461,6 mln zł. Wzrost aktywów nastąpił równomiernie zarówno w zakresie aktywów trwałych (wzrost o 33,7 proc.), jak i aktywów obrotowych (wzrost o 32,6 proc.). Wzrost aktywów trwałych jest wynikiem głównie poniesienia nakładów na rzeczowy majątek trwały, w tym przede wszystkim na budowę dwóch nowych budynków biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w ramach realizacji II i III etapu inwestycji.

Kurs giełdowy akcji Comarch SA w roku 2006 (zł)

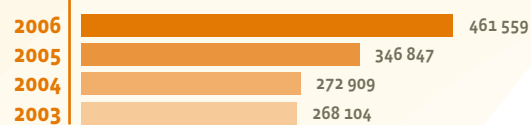


W dniu 29 grudnia 2006 roku kurs zamknięcia akcji Comarch SA na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wyniósł 191 zł, co stanowi wzrost o prawie 198 proc. stosunku do ostatniego kursu zamknięcia akcji Comarch SA w 2005 roku, który wyniósł 64,10 zł.

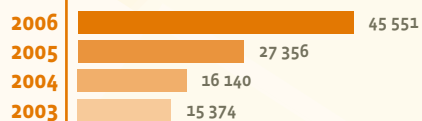
Przychody ze sprzedaży



Aktywa razem



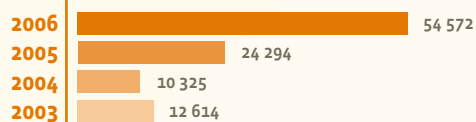
Zysk operacyjny



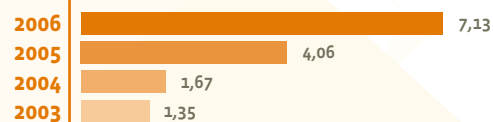
Liczba akcji (w sztukach)



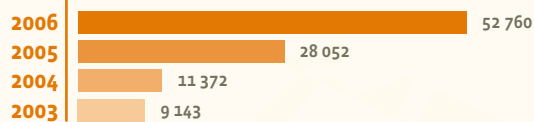
Zysk brutto



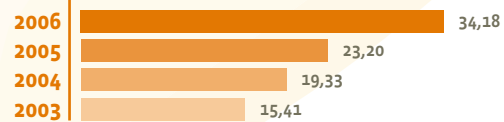
Zysk na akcję (w zł)



Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Comarch

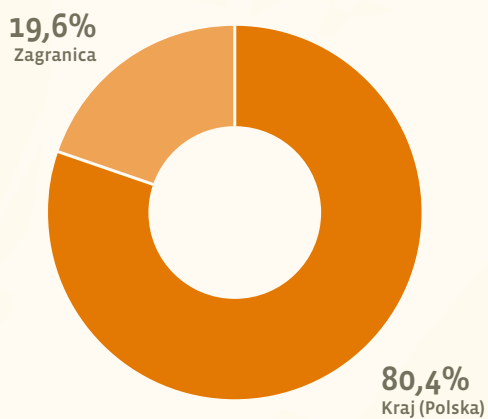


Wartość księgowa na akcję (w zł)

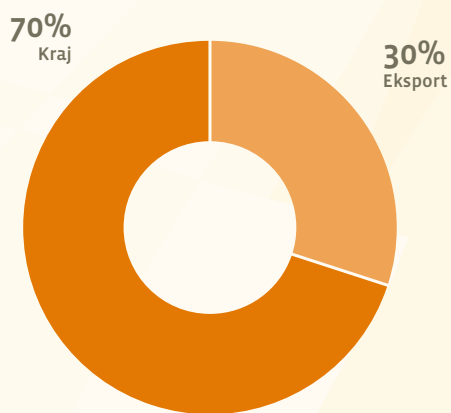


Dane na wykresach w tys. zł, o ile nie wskazano inaczej

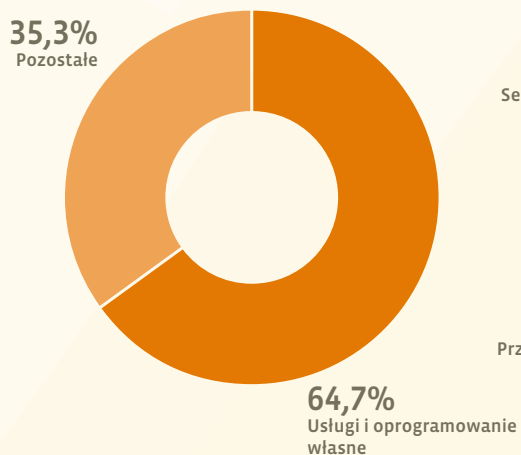
Geograficzna struktura sprzedaży w roku 2006



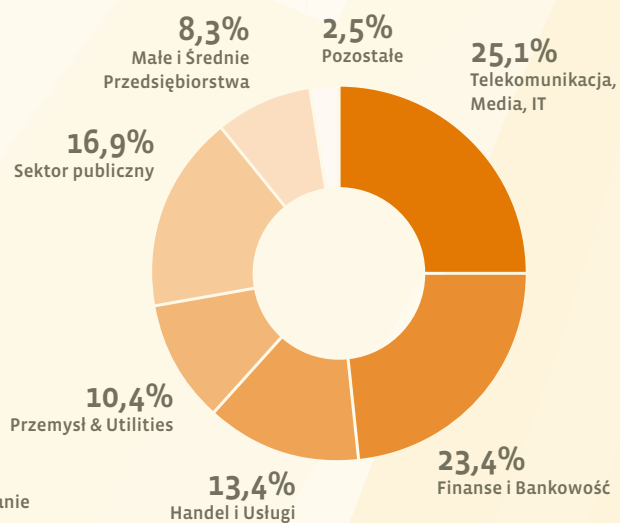
Geograficzna struktura sprzedaży usług i oprogramowania własnego Comarch



Rodzajowa struktura sprzedaży w 2006 roku



Struktura sprzedaży wg odbiorców w roku 2006



5

Władze Comarch





5.1

Zarząd Comarch

Według stanu na 31.12.2006 r.



Janusz Filipiak
PREZES ZARZĄDU

Janusz Filipiak posiada wykształcenie wyższe – profesor dr habilitowany w zakresie nauk technicznych. 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.



Rafał Chwast
WICEPREZES ZARZĄDU

Rafał Chwast posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne – absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, kierunku Rachunkowość, oraz wyższe techniczne – mgr inż., absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, Wydziału Elektrotechniki, Automatyki i Elektroniki, kierunku Informatyka.

Od 1998 roku jest zatrudniony w Comarch SA, na stanowisku Dyrektora Finansowego, a od listopada 1998 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Comarch SA. Przed rozpoczęciem pracy w Comarch SA Rafał Chwast pracował jako konsultant w firmie Polinvest Sp. z o.o. oraz centrali banku BPH SA w Departamencie Rynku Pieniężnego. W latach 2003-2006 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych.



Piotr Piątosa
WICEPREZES ZARZĄDU

Piotr Piątosa posiada wyższe wykształcenie, jest magistrem inżynierem fizyki technicznej Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Studiował także fizykę na Johannes Gutenberg-Universität w Mainz w Niemczech. Posiada stopień Master of Business Administration. Jest również absolwentem Oxford Brookes University i Polish Open University.

Od 1998 roku zatrudniony w Comarch. W latach 2000-2003 pełnił funkcję Dyrektora centrum odpowiedzialności w Sektorze Usługi, Przemysł i Handel, w latach 2003-2005 był Dyrektorem centrum konsultingu w Sektorze Usługi, Przemysł i Handel, a następnie Finanse i Usługi.

Od czerwca 2006 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Comarch SA.



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 roku, od 1996 roku do dziś nieprzerwanie jest członkiem Zarządu Comarch SA. Od 2003 roku pełni funkcję Dyrektora Sektora Administracja Publiczna, Utilities i Samorządy.

Paweł Prokop jest absolwentem programu Executives MBA przy Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.



Paweł Przewięźlikowski

WICEPREZES ZARZĄDU

Ukończył studia na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, na kierunku informatyka, posiada również tytuł Master of Business Administration. Pracę rozpoczął w Hucie im. T. Sendzimira jako samodzielny programista. Od 1995 r. do lipca 2007 r. pracował w spółce Comarch SA, kolejno jako: Dyrektor Biura Strategii, Członek Zarządu, a od 1998 r. jako Wiceprezes Zarządu. Ponadto pełnił funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej spółki INTERIA.PL SA.



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 2004 r. jest członkiem Zarządu. W latach 2000-2002 pełnił funkcję dyrektora finansowego i wiceprezesa w spółce Comarch Internet Ventures S.A., a od kwietnia 2002 roku funkcję prezesa Zarządu CDN S.A. Wcześniej był dyrektorem centrum ASP w firmie CDN S.A. Karierę zawodową rozpoczynał w spółce Krzysztof Kapera S.A., ASO Mercedes Benz, na stanowisku dyrektora finansowego i głównego księgowego, a następnie członka Zarządu.

5.2

Rada Nadzorcza Comarch

Według stanu na 31.12.2006 r.

Elżbieta Filipiak
PRZEWODNICZĄCA RADY

Krzysztof Zieliński
WICEPRZEWODNICZĄCY RADY

Maciej Brzeziński
CZŁONEK RADY

Anna Ławrynowicz
CZŁONEK RADY

Wojciech Kucharzyk
CZŁONEK RADY

5.3

Struktura akcjonariatu

Według stanu na dzień 31 grudnia 2006 roku na kapitał zakładowy Comarch SA składał się 7 518 770 akcji o łącznej wartości nominalnej 7 518 770 zł. Zgodnie z informacjami posiadanymi przez Comarch SA akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5 proc. głosów na WZA Spółki byli państwo Elżbieta i Janusz Filipiak oraz BZ WBK AIB Asset Management SA.

Akcjonariusze	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów na WZA Spółki	% głosów na WZA Spółki
Elżbieta i Janusz Filipiakowie	3 239 393	43,08 %	10 195 393	69,89 %
Pozostali członkowie Zarządu	55 816	0,74 %	131 016	0,90 %
Klienci BZ WBK AIB Asset Management SA	1 769 070	23,53 %	1 769 070	12,13 %
Inni akcjonariusze	2 454 491	32,65 %	2 492 091	17,08 %
Razem	7 518 770	100,00 %	14 587 570	100,00 %

6

Grupa Kapitałowa Comarch



6.1

Struktura organizacyjna Grupy Comarch

Comarch Spółka Akcyjna
Kraków

Polska

CA Services S.A.
Kraków
(99,90 %)

MKS Cracovia SSA
Kraków
(49,15 %)

INTERIA.PL SA
Kraków
(48,48 %)

Europa

Comarch Software AG
Drezno
(100,00 %)

Comarch Sp. z o.o.
Kijów
(100,00 %)

Comarch s.r.o.
Bratysława
(100,00 %)

OOO Comarch
Moskwa
(100,00 %)

UAB Comarch
Wilno
(100,00 %)

Ameryka Północna i Południowa

Comarch, Inc.
Chicago
(100,00 %)

Comarch Panama, Inc.
Panama
(100,00 % zależna od Comarch, Inc.)

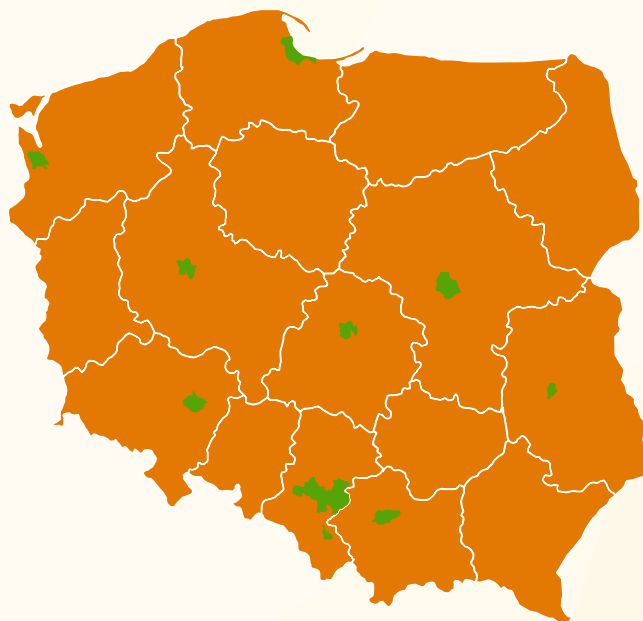
Inne

Comarch Middle East FZ-LCC
Dubaj
(100,00 %)

W nawiasach podano udział głosów
przypadający na Comarch SA

6.2

Comarch w Polsce



Bielsko-Biała

Łódź

Gdańsk

Poznań

Katowice

Szczecin

Kraków

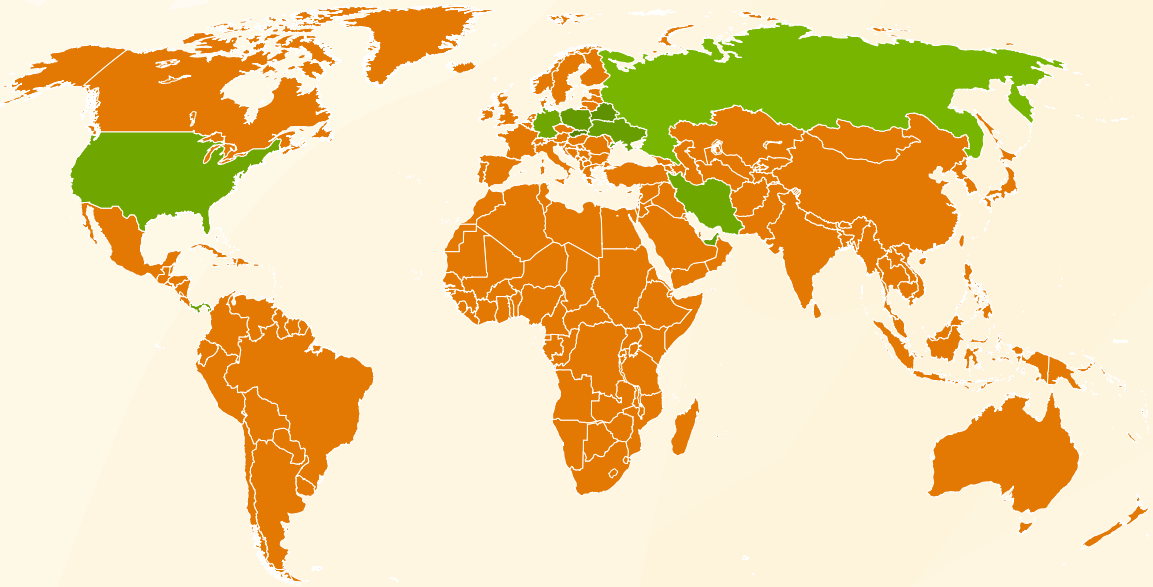
Warszawa

Lublin

Wrocław

Comarch na świecie

6.3



Comarch, Inc.
(USA)

Comarch LTD
(Ukraina)

Comarch Middle
East FZ-LLC
(Dubaj)

Comarch
Panama, Inc.
(Panama)

OOO Comarch
(Rosja)

Comarch S.R.O.
(Słowacja)

Comarch
Software AG
(Niemcy)

UAB Comarch
(Litwa)

7

Sektory Comarch



Sektor Administracja Publiczna

Jednym z głównych wyzwań stojących przed Comarch w 2006 roku było wsparcie rozwoju społeczeństwa informacyjnego poprzez poszerzenie oraz ciągłe doskonalenie oferty produktowej przeznaczonej dla administracji publicznej, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Rynek usług sektora nowoczesnych technologii w 2006 roku w administracji publicznej pozostawał w stagnacji, jeżeli chodzi o rozstrzyganie przetargów na realizację dużych, centralnych projektów informatycznych. Jednocześnie coraz wyraźniej rysowała się tendencja świadcząca o tym, że zwiększa się ilość środków finansowych, jakie samorządy zamierzają inwestować w rozwój projektów IT. Trend ten związany był z coraz większym strumieniem środków pozyskiwanych z Funduszy Strukturalnych. Sytuacja wpłynęła na dostosowywanie oferty Comarch do wymagań oraz do zapotrzebowania na usługi IT właśnie tej grupy klientów.

W 2006 roku Comarch złożył wnioski do SPO WKP dotyczące dofinansowania projektów np.:

- „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 już w 2007 r. fundusze przeznaczone zostały na budowę kompleksowych rozwiązań typu back – office oraz front – office dla samorządów regionalnych i lokalnych.

Comarch znacznie umocnił swoją pozycję producenta innowacyjnych systemów informatycznych dla administracji publicznej. Modelowym przykładem pozyskania znacznego kontraktu oraz rozpoczęcia wdrożenia jest system realizowany dla Najwyższej Izby Kontroli. Poświadczeniem tak doskonałej kondycji firmy, jak i wysokiej jakości usług realizowanych na arenie międzynarodowej było natomiast wygranie przez Comarch przetargu na zaprojektowanie i wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania zasobami dla policji w Albanii.

Liczne sukcesy odniesione przez Comarch świadczą o świetnym przygotowaniu firmy do realizacji skomplikowanych projektów ICT dla sektora publicznego. Budowa nowoczesnych rozwiązań dla rozwoju e-administracji w samorządach przyczyni się natomiast w dużej mierze do podniesienia konkurencyjności firmy na rynkach lokalnych w nowym okresie programowania UE na lata 2007-2013.

7.1

7.2 Sektor Finanse i Bankowość

W 2006 roku po raz pierwszy Sektor Finansowy miał największy udział procentowy w przychodach Comarch. Sytuacja ta podsumowuje istotny wzrost znaczenia produktów i usług dostarczanych przez Comarch. Szczególnie znaczące jest umocnienie pozycji Comarch w zakresie systemów do obsługi bankowości internetowej (Comarch Internet Banking). Nowoczesne rozwiązania dla klientów korporacyjnych i detalicznych stają się standardem na rynku, wypierając systemy poprzedniej generacji. Na rynku ubezpieczeniowym rok 2006 przyniósł zakończenie z sukcesem największego dotychczas wdrożenia systemu Comarch Insurance oraz podpisanie kolejnych kontraktów w tym zakresie. Również w obszarze

asset management w 2006 roku zrealizowano projekt dla największego dotychczas klienta na rynku rosyjskim – Rosgosstrach.

Warto też wspomnieć udane wdrożenie zupełnie nowego systemu w ofercie produktowej – Comarch Factoring. Sukces projektu prowadzonego z DnB NORD Bank Polska został doceniony przez „Gazetę Bankową”. Comarch otrzymał nagrodę dla najlepszego systemu transakcyjnego.

7.3

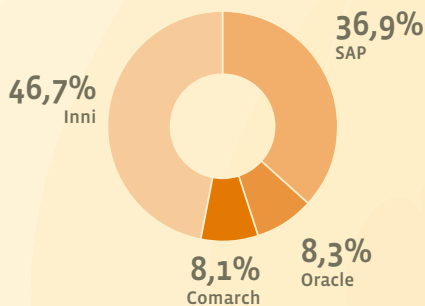
Sektor Małe i Średnie Przedsiębiorstwa

Rok 2006 był kolejnym okresem korzystania polskiego rynku ERP z ożywienia gospodarczego, którego pierwsze symptomy pojawiły się dwa lata wcześniej. Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności krajowej i zagranicznej mocno wzrosła liczba podpisywanych kontraktów i realizowanych wdrożeń. Dla Comarch był to rok szczególnie korzystny. Według rankingów „Pulsu Biznesu” czy „Computerworld” – Top 200 Comarch osiągnął w 2006 roku najlepsze wyniki wśród polskich producentów oprogramowania ERP. Przychody Comarch z licencji na systemy klasy ERP w 2006 roku uzyskały rekordowy poziom 64,2 mln zł. W stosunku do 2005 roku jest to około 18-proc. wzrost. Do osiągnięcia tego wyniku przyczyniła się zwłaszcza sprzedaż oprogramowania ERP poprzez sieć partnerów obejmującą ponad 900 firm. Dzięki osiągniętym wynikom Comarch powiększył swój udział w rynku i umocnił pozycję największego polskiego dostawcy rozwiązań klasy ERP. Najnowszy raport IDC wskazuje, iż system CDN XL jest najchętniej wybieranym systemem do zarządzania przedsiębiorstwem w Polsce. W sposób istotny wzrosła również liczba nowych klientów, która jest głównym wyznacznikiem pozycji firmy na rynku. Comarch pozyskał najwięcej nowych klien-

tów na rynku, a ich liczba tylko w Polsce wzrosła już do ponad 50 tysięcy. Inwestycje lat ubiegłych i ożywiona działalność za granicą pozwoliły Comarch zostać pierwszym polskim dostawcą ERP sprzedającym własne systemy poza granicami kraju. Proces ten zaczął się od udostępnienia systemu CDN XL w wersji angielskiej, ukraińskiej i słowackiej oraz wejścia na największy rynek europejski – do Niemiec. Rok 2006 to szereg udanych wdrożeń systemu u niemieckich, słowackich i ukraińskich sąsiadów oraz pierwsze wdrożenia w USA. Konsekwentnie więc, oprócz sprzedaży oprogramowania ERP za granicą, Comarch zwiększa udział w polskim rynku ERP. Portfel zamówień na 2007 rok wskazuje, iż będzie to kolejny okres dynamicznej sprzedaży systemów CDN XL, CDN Klasyka i CDN OPT!MA. Celem Comarch w 2007 roku jest ciągły 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.

Udział Comarch w rynku średnich i dużych przedsiębiorstw

Na podstawie raportu IDC za 2006 rok





7.4

Sektor Telekomunikacja

Przychody Comarch z rynku telekomunikacyjnego wzrosły o 47,8 proc. w stosunku do poprzedniego roku finansowego. W porównaniu do dziesięcioprocentowego wzrostu przychodu ze sprzedaży w Comarch, Sektor Telekomunikacja jest jednym z najszybciej rozwijających się pionów w całej firmie. Osiągając tak dobre wyniki, Comarch realizuje równocześnie swoje strategiczne cele: umacnia status jednego z wiodących dostawców systemów OSS/BSS na świecie oraz ugruntowuje pozycję na rynku rozwiązań dla MVNO/MVNE.

Zamierzenia te Comarch osiąga poprzez zdobywanie wielu dużych kontraktów. Zaliczają się do nich kontrakty z Polkomtel (Polska) i Bouygues Telecom (Francja) na zakup Comarch InterPartner Billing, z InMo (Holandia) na platformę Comarch dla MVNE, jak również z T-Mobile International na system do zarządzania siecią. Zwłaszcza projekt z T-Mobile International potwierdza, iż Comarch posiada wszystkie niezbędne kompetencje do prowadzenia międzynarodowych projektów IT dla operatorów Tier-1.

Na rynku MVNO/MVNE Comarch podpisał kontrakty z Vistream (Niemcy), Sotto Wireless (USA) i Auchan Telecom (Francja). Dzięki zdobytemu w ten sposób doświadczeniu Comarch staje się uznanym dostawcą systemów IT dla dynamicznego rynku MVNO.

Znaczny wzrost dochodu i aktywności operacyjnej wymaga dostosowania struktury wewnątrz Sektora Telekomunikacja Comarch. Rozwijane są filie zagraniczne, w tym zespoły wdrożeniowe w Panamie

i Francji, grupa sprzedażowa w Stanach, sekcja sprzedaż oraz badania i rozwój w Niemczech, jak również badania i rozwój na Ukrainie i Litwie.

Pomimo szybkiego wzrostu bardzo ważne jest utrzymanie aktualnej oferty, adekwatnej do wymagań rynku, poprzez ciągłe inwestycje w badania i rozwój. W 2006 wprowadziliśmy wiele projektów R&D. Niektóre z nich zostały zakończone przed końcem 2006 roku, ich rezultatem były nowe produkty dodane do oferty Comarch: Process-Driven Inventory Management w obrębie OSS i Product Catalogue w obrębie BSS. Do nadal realizowanych należą Misuse Detection System i Next-Generation Service Delivery Platform – projekty rozwijane w ramach programów Unii Europejskiej.

Tworząc ofertę Comarch dla operatorów telekomunikacyjnych, Comarch zwraca szczególną uwagę na najnowsze trendy na rynku telekomunikacji. Z tego powodu rozwija całkowicie nową linię produktów, które będą wspomagały dostarczanie usług nowej generacji oraz tzw. usługi „off-portal”, bazujące na dostarczaniu treści, multimedialnych czy też telewizji nowej generacji.

W planach na 2007 rok strategicznym celem będzie ekspansja na rynki Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej i dalsze umacnianie pozycji na globalnym rynku wiodących dostawców OSS/BSS. Duży nacisk zostanie także położony na rozwój nowych, innowacyjnych produktów dla dynamicznie rozwijających się segmentów rynku telekomunikacji.

Sektor Usługi

W 2006 roku Comarch bardzo mocno rozwinął kompetencje dotyczące Sektora Usługi, w szczególności w kontekście Platformy Comarch Loyalty Management oraz Operatora usług elektronicznych Comarch ECOD. W dużym stopniu wiązało się to z dobrym wyczuciem nowo otwierających się rynków na e-faktury, informatyzacji sektora dystrybucyjnego w FMCG oraz sprzedaży systemów lojalnościowych na rynki wschodnie. W Rosji Comarch umocnił swoją pozycję lidera w zakresie Platform Lojalnościowych dzięki współpracy z grupą X5, która wdrożyła program lojalnościowy Klub Perekriostok. Była to pierwsza duża umowa wdrożeniowa CLM realizowana w modelu Managed Service. Dużym sukcesem było również podpisanie umowy hostingowej z tym klientem, która wskazuje na spory potencjał Comarch w zakresie oferowania usług outsourcingowych w skali ogólnoeuropejskiej. Rok 2006 zakończył się podpisaniem umowy na wdrożenie systemu Comarch Loyalty Management oraz świadczenie usług hostingowych dla Alma Market SA. Alma Market będzie pierwszą siecią handlową w Polsce, w której zostanie wdrożona aplikacja lojalnościowa Comarch. Osiągnięcia na terenie Europy i zdobyte doświadczenia pozwoliły na zapoczątkowanie ekspansji na rynki Ameryki Północnej, w szczególności USA. Umacnianie naszej pozycji w USA będzie niezwykle ważne dla przyszłości produktu i jego rozwoju w najbliższych latach.

Szybkie wyczucie ważnych zmian prawnych i organizacyjnych na rynku FMCG umocniło pozycję Comarch na miejscu lidera na polskim rynku e-faktur i elektronicznych Archiwów dla sieci, producentów i Urzędów Skarbowych. W 2006 roku Comarch podpisał ważne umowy w tym zakresie, m.in. z grupą Metro, Leroy Merlin, Auchan oraz ponad tysiącem dużych producentów. Co ważne dla międzynarodowej strategii firmy, Sektor Usługi rozpoczął projekty e-faktur także z firmą Auchan Węgry i producentami na tamtejszym rynku.

Rok 2006 to dla Sektora także czas rozwoju nowego i bardzo dużego obszaru kompetencji związanego z ECOD Dystrybucją, czyli komunikacją i raportowaniem danych z kanału dystrybucji do dużych producentów. Produkt ECOD Dystrybucja został uruchomiony m.in. w firmach Agros Nova (120 lokalizacji podłączonych do ECOD) oraz Carlsberg (ponad 450 lokalizacji podłączonych do ECOD) i u kilku ważnych producentów z branży kosmetycznej. Jest to bardzo istotny i olbrzymi rynek, na którym Sektor będzie się koncentrował przez następne lata. Zagraniczna aktywność ECOD w 2006 r. to m.in. kontrakt z Pepsi Rumunia na realizację projektu ECOD Dystrybucja z 45 dystrybutorami, roll-out projektu Metro na Ukrainie (obecnie 200 dostawców wymienia elektroniczne zamówienia), kontrakt z Auchan Węgry na EDI (400 dostawców) i ECOD Archiwum, poprawa dynamiki projektów EDI.

7.5

8

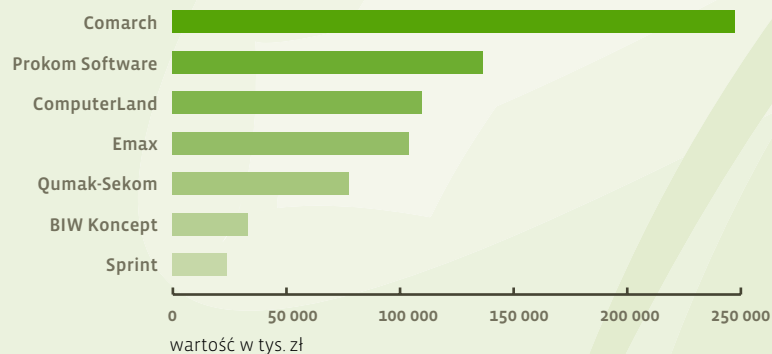
Pozycja Grupy Comarch na rynku IT

Spółka Comarch w 2006 roku ugruntowała swoją pozycję na polskim rynku IT, którego wartość według szacunków IDC Poland wzrosła w 2006 roku do 6,5 mld USD, czyli o 14 proc. w stosunku do roku 2005.

Po raz trzeci z rzędu Comarch zdobył tytuł największego polskiego integratora systemów IT oraz trzecie miejsce wśród największych firm oferujących zintegrowany system ERP w prestiżowym rankingu Computerworld TOP 200. Ze względu na rodzaj oferowanych przez Spółkę Comarch systemów informatycznych, główną grupę ich odbiorców stanowią średnie i duże przedsiębiorstwa, które na całym świecie są największymi użytkownikami zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Sprzedaż Grupy jest mocno zdywersyfikowana i nie występuje uzależnienie od jednego odbiorcy biznesowego. W 2006 roku żaden ze sprzedawców nie dostarczył produktów o wartości przekraczającej 10 proc. przychodów ze sprzedaży Grupy. Ze względu na specyfikę branży, w której działa Comarch, jako źródła zaopatrzenia należy uznać międzynarodowe koncerny będące producen-

tami systemów komputerowych i narzędzi programistycznych, polskie oddziały i przedstawicielstwa tych koncernów oraz polskie firmy dystrybucyjne, a także podwykonawców systemów. W polskim sektorze małych i średnich przedsiębiorstw Comarch konkuruje z globalnymi producentami oprogramowania ERP. Według raportu IDC Comarch w 2006 roku zwiększył swój udział w rynku sprzedaży ERP do 8,1 proc. Zanotowano wzrost przychodów w segmencie ERP na poziomie 15,4 proc., z 12,65 mln \$ do 14,25 mln \$. Wzrost rynku w sektorze ERP utrzymuje się na poziomie 6 proc., w tym aspekcie Comarch rozwija się więc dwa razy szybciej niż rynek. W roku 2006 Comarch pozyskał rekordową liczbę klientów systemów ERP – 440, przekraczając narastająco 1500 firm. Odnosząc liczbę kontraktów podpisanych w 2006 roku do pozostałych dostawców ERP w Polsce, można stwierdzić, iż Comarch jest niekwestionowanym liderem dostawców tego typu oprogramowania. Oba te wyróżnienia w tak prestiżowych rankingach są potwierdzeniem właściwie obranej strategii rozwoju biznesowego.

Firmy świadczące usługi integracyjne w 2006 roku – przychody z integracji usług
(na podstawie raportu „Computerworld TOP200” za 2006 rok)



Najważniejsze kontrakty podpisane
przez Comarch w 2006 roku

9





UMOWA Z PEREKRIOSTOK I PYATEROCHKA NA WDRÓŻENIE SYSTEMU COMARCH LOYALTY MANAGEMENT

Comarch wdrożył w 2006 roku system lojalnościowy w największej rosyjskiej sieci hipermarketów Perekriostok i Pyaterochka zrzeszającej wraz z partnerami ponad 1000 punktów sprzedaży. Wartość 5 milionów złotych kontrakt dotyczył wdrożenia systemu Comarch Loyalty Management uzupełnionego o usługi doradcze i asystę techniczną. To kolejny duży kontrakt na system lojalnościowy zdobyty przez Comarch w Rosji.

UMOWA NA WDRÓŻENIE SYSTEMU INFORMACJI SĄDOWNICZEJ I PRAWNICZEJ BAZY DANYCH DLA MINISTERSTWA SPRAWIEDLIWOŚCI W MACEDONII

Comarch wygrał przetarg na zaprojektowanie i wdrożenie Systemu Informacji Sądowniczej i Prawniczej Bazy Danych dla Ministerstwa Sprawiedliwości w Macedonii. Strategicznym celem projektu jest usprawnienie systemu prawnego w Macedonii i poprawa w egzekwowaniu prawa. Zintegrowany System Informacji Prawnej przygotowywany przez Comarch umożliwi natychmiastowy dostęp do aktów prawnych i dokumentacji spraw sądowych. Projekt jest ważnym elementem rozwoju systemów e-governance i publicznych baz danych oraz systemów zarządzania dokumentami prawnymi.

UMOWA Z VISTREAM I NOWYM AMERYKAŃSKIM MVNO

Comarch podpisał dwie umowy z komórkowymi operatorami wirtualnymi (MVNO i MVNE) w Niemczech i w Stanach Zjednoczonych. W ramach kontraktów wdrożone zostaną pakiety oprogramowania billingowego i systemy do zarządzania siecią. Wartość obu kontraktów przekracza 2 mln USD. W Zachodniej Europie nowym klientem Comarch jest Vistream, pierwszy niemiecki MVNE (Mobile Virtual Network Enabler), współpracujący w zakresie dzierżawienia sieci z jednym z największych niemieckich operatorów komórkowych E-Plus Mobilfunk GmbH. W Stanach Zjednoczonych rozwiązania Comarch zostały wybrane przez nowego amerykańskiego MVNO (Mobile Virtual Network Operator).

UMOWA SPÓŁKI ZALEŻNEJ COMARCH SOFTWARE AG NA DOSTAWĘ SYSTEMU BILLINGOWEGO DLA DZIAŁALNOŚCI TYPU MVNO Z AUCHAN TELECOM, SPÓŁKĄ ZALEŻNĄ AUCHAN

28 września 2006 r. Comarch podpisał kontrakt z Auchan Telecom, spółką zależną grupy Auchan w Lille we Francji, na wdrożenie systemu informatycznego do zarządzania MVNO, do którego uruchomienia przygotowuje się francuska sieć hipermarketów. Wartość kontraktu to 3,4 mln euro. Rozwiązanie Comarch dla operatora typu MVNO jest gotowym prekonfigurowanym systemem złożonym z modułów systemu billingowego. Umowa może zwiększyć swoją wartość w związku z potencjalnym rozszerzeniem działalności Auchan Telecom w pozostałych krajach, w których prowadzi działalność biznesową. Auchan jest właścicielem ponad 360 hipermarketów oraz 635 supermarketów na całym świecie. Centra Handlowe Auchan znajdują się: we Francji, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Polsce, na Węgrzech, w Rosji, w Luksemburgu, Chinach, na Tajwanie oraz w Maroku.

UMOWA Z POLKOMTEL SA NA WDROŻENIE SYSTEMU BILLINGOWEGO

27 kwietnia 2006 roku Comarch podpisał kontrakt z firmą Polkomtel SA, operatorem sieci telefonii komórkowych Plus i Sami Swoi na wdrożenie systemu rozliczeń międzyoperatorskich i partnerskich Comarch InterPartner Billing. Wartość umowy wynosi 12,4 mln zł. Zakończenie całości projektu planowane jest w maju 2007 roku. O szczegółach Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 28/2006.

UMOWA Z JEDNĄ Z AGENCJI RZĄDU FEDERALNEGO USA

W I kwartale 2006 roku spółka zależna Comarch Global, Inc. z siedzibą w Miami podpisała umowę na dostawę do jednej z agencji rządu federalnego USA licencji na Comarch Operations Support System do zarządzania infrastrukturą sieciową wraz z usługami utrzymania oprogramowania i usługami konsultingowymi. Wartość kontraktu wynosi 1 mln USD. Zgodnie z umową klient uprawniony jest do zakupu w okresie 4 najbliższych lat dodatkowych usług o wartości ok. 1,5 mln USD. Jest to kolejna umowa z agencją rządową w USA. Rozwiązania Comarch zostaną wdrożone na terenie wszystkich stanów w USA.

10

Struktura sprzedaży Comarch



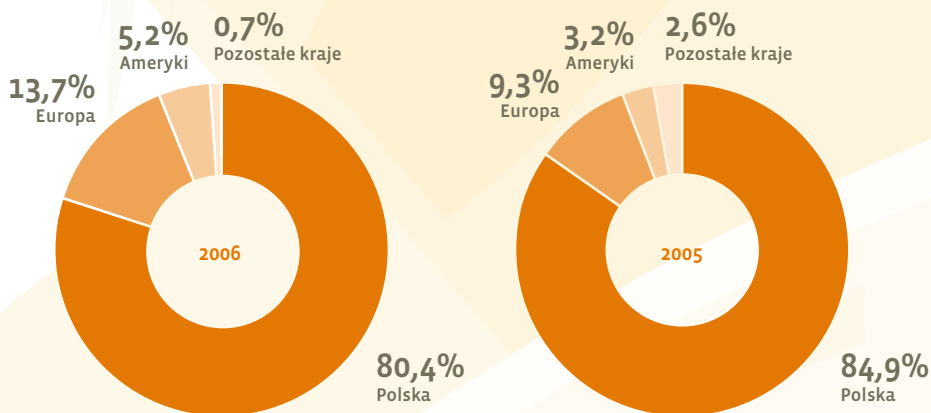
10.1

Geograficzna struktura sprzedaży

W 2006 roku przychody ze sprzedaży Comarch wzrosły o 10,7 proc. w stosunku do roku poprzedniego. W 2006 roku wzrost sprzedaży zagranicznej (o 29,5 mln zł) był większy niż wzrost sprzedaży krajowej (o 18 mln zł). Udział sprzedaży zagranicznej w całości przychodów wyniósł w roku 2006 19,6 proc. wobec 15,1 proc. rok wcześniej, co jest potwierdzeniem rosnącego znaczenia tego segmentu dla rozwoju Grupy. Sprzedaż zagraniczna Comarch koncentruje się głównie w Europie (70 proc. przy-

chodów z eksportu w roku 2006 wobec 61 proc. w roku 2005) oraz w obu Amerykach (26 proc. przychodów z eksportu w roku 2006 wobec 22 proc. w roku 2005). W porównaniu z 2005 rokiem zmalało znaczenie sprzedaży dla odbiorców z pozostałych rejonów świata (4 proc. całości sprzedaży zagranicznej w 2006 wobec 17 proc. w 2005 roku), co jest związane ze zmniejszeniem aktywności Grupy Comarch na Bliskim Wschodzie.

Geograficzna struktura sprzedaży



Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Comarch wg segmentów geograficznych (w tys. zł)

	12 miesięcy 2006	12 miesięcy 2005
Kraj (Polska)	395 048	377 002
Europa	67 298	41 181
Ameryka Płn. i Płd.	25 483	14 428
Pozostałe kraje	3 721	11 379
RAZEM	491 550	443 990

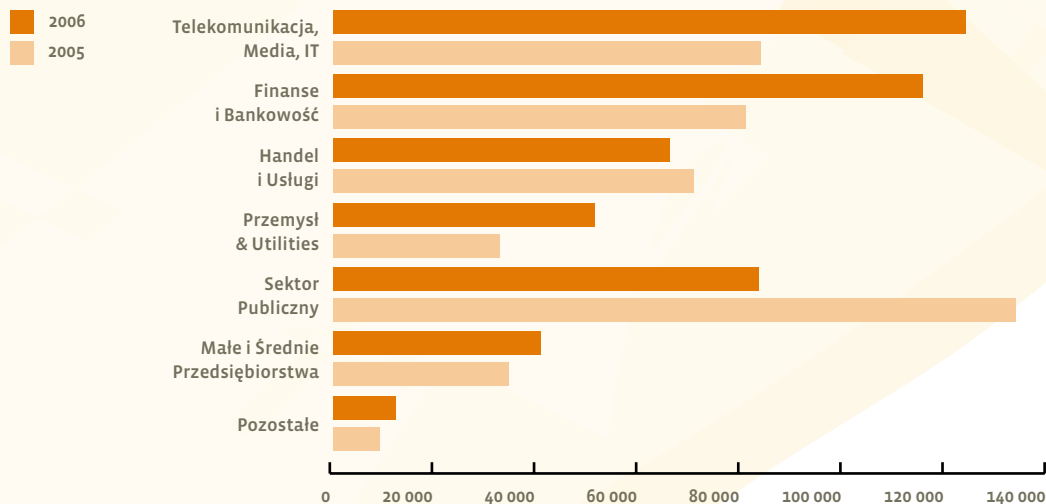
10.2

Struktura sprzedaży według odbiorców

W 2006 r. nastąpił znaczący wzrost sprzedaży do branży telekomunikacyjnej (wzrost udziału z 18,8 proc. do 25,1 proc.) oraz w sektorze finansowo-bankowym (z 18,2 proc. do 23,4 proc.). Zwyżka sprzedaży dla odbiorców z sektora telekomunikacji to głównie efekt znaczącego zwiększenia popytu na rozwiązania Comarch na rynku międzynarodowym. Znaczący spadek sprzedaży dla sektora publicznego jest spowodowany brakiem w 2006 roku znaczących zamówień na sprzęt komputerowy dla szkół, które były realizowane w roku 2005. Udział pozostałych sektorów rynku w przychodach ze sprzedaży utrzymywał się w 2006 roku

na podobnym poziomie jak w roku 2005, z niewielkim wzrostem sprzedaży do klientów z sektora Przemysł & Utilities kosztem sektora Handel i Usługi. Udział sprzedaży w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw pozostał na podobnym poziomie co w roku poprzednim (8,3 proc. vs. 7,7 proc.). W okresie kilkuletnim 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.

Przychody wg branż w latach 2005-2006 (w tys. zł)



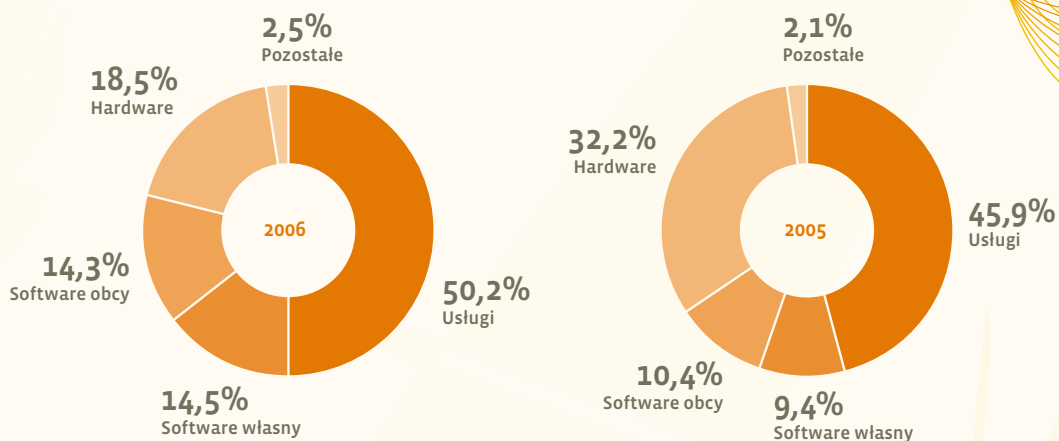
10.3

Struktura sprzedaży według rodzaju

W roku 2006 znacząco wzrosła sprzedaż usług i licencji własnych Comarch (łącznie o 72 383 tys. zł, co oznacza wzrost w strukturze sprzedaży ogółem z 55,3 proc. do 64,7 proc.) – jest to bardzo pozytywna tendencja, ponieważ sprzedaż produktów i usług własnych pozwala na istotne

powiększanie rentowności operacyjnej. Równocześnie, z uwagi na brak w 2006 r. przetargów na dostawę komputerów dla szkół, nastąpił spadek sprzedaży sprzętu komputerowego oraz zmniejszenie jego udziału w strukturze sprzedaży ogółem.

Struktura sprzedaży według rodzaju



11

Sytuacja Finansowa
Grupy Comarch w 2006 roku



11.1

Analiza Finansowa Grupy Comarch

Wartość aktywów Grupy Comarch wzrosła w stosunku do 2005 roku o 33,1 proc., do 461 559 tys. zł. Wzrost aktywów nastąpił równomiernie w zakresie aktywów trwałych (wzrost o 33,7 proc. w 2006 roku) oraz aktywów obrotowych (wzrost o 32,6 proc.), w wyniku czego została zachowana struktura majątku analogiczna jak w 2005 roku. Wzrost aktywów trwałych jest głównie wynikiem poniesienia nakładów na rzeczowy majątek trwały (wzrost o 47 917 tys. zł), w tym przede wszystkim na budowę dwóch nowych budynków biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w ramach realizacji II i III etapu inwestycji. Budynek w ramach II etapu inwestycji został ukończony i oddany do użytkowania w lutym 2007 roku, ukończenie III etapu inwestycji jest planowane

na koniec bieżącego roku. Sprzedaż części akcji spółki INTERIA.PL spowodowała, że wartość inwestycji w jednostkach stowarzyszonych spadła o 2 155 tys. zł. Wzrost poziomu aktywów obrotowych w 2006 roku (o 63 138 tys. zł w stosunku do 2005 roku) nastąpił głównie w wyniku zmian w wysokości należności handlowych oraz w stanie środków pieniężnych. Stan należności krótkoterminowych wzrósł o 56 947 tys. zł, tj. 61,2 proc., co jest efektem wysokiej sprzedaży w ostatnich miesiącach 2006 roku i tym samym wysokiego poziomu należności handlowych w dniu 31 grudnia 2006 r. Stan środków pieniężnych wzrósł o 13 823 tys. zł, co jest potwierdzeniem dobrej płynności finansowej Grupy. Poziom pozostałych pozycji aktywów obrotowych utrzymuje się na stabilnym poziomie.

AKTYWA	31 grudnia 2006 r.	Udział w %	31 grudnia 2005 r.	Udział w %	Zmiana w PLN	Zmiana w %
Aktywa trwałe						
Rzeczowe aktywa trwałe	138 765	30,1 %	90 848	26,2 %	47 917	52,7 %
Wartość firmy	3 284	0,7 %	3 284	0,9 %	0	0,0 %
Pozostałe wartości niematerialne	36 035	7,8 %	35 024	10,1 %	1 011	2,9 %
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 118	1,7 %	6 885	2,0 %	1 233	17,9 %
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	7 289	1,6 %	9 444	2,7 %	-2 155	-22,8 %
Inwestycje pozostałe	102	0,0 %	121	0,0 %	-19	-15,7 %
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	10 994	2,4 %	7 272	2,1 %	3 722	51,2 %
Pozostałe należności	3	0,0 %	138	0,0 %	-135	-97,8 %
	204 590	44,3 %	153 016	44,1 %	51 574	33,7 %
Aktywa obrotowe						
Zapasy	20 136	4,4 %	26 115	7,5 %	-5 979	-22,9 %
Należności handlowe oraz pozostałe należności	149 950	32,5 %	93 003	26,8 %	56 947	61,2 %
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
Należne przychody z tytułu kontraktów długoterminowych	23 926	5,2 %	25 521	7,4 %	-1 595	-6,2 %
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
Pozostałe aktywa finansowe wyceniane wg wartości godziwej - instrumenty pochodne	167	0,0 %	225	0,1 %	-58	-25,8 %
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	62 790	13,6 %	48 967	14,1 %	13 823	28,2 %
	256 969	55,7 %	193 831	55,9 %	63 138	32,6 %
Aktywa razem	461 559	100,0 %	346 847	100,0 %	114 712	33,1 %

W 2006 roku suma bilansowa Grupy Comarch wzrosła o 114 712 tys. zł, tj. 33,1 proc. Po stronie pasywów jest to głównie efekt znaczącego wzrostu w 2006 roku kapitałów własnych (o 95 384 tys. zł, tj. 59,2 proc. w porównaniu z 2005 rokiem), spowodowanego wysokim zyskiem netto przypadającym na akcjonariuszy Spółki wypracowanym w roku obrotowym (52 760 tys. zł) oraz wzrostem pozostałych kapitałów własnych (o 40 934 tys. zł) w wyniku konwersji obligacji zamiennych Comarch SA na akcje.

Stan zobowiązań wzrósł w znacznie mniejszym stopniu niż kapitałów – o 19 101 tys. zł, tj. 10,3 proc., wobec czego zmieniła się struktura pasywów – obecnie zobowiązania stanowią 44,3 proc. wobec 53,5 proc. rok wcześniej. Poziom zobowiązań

długoterminowych zmniejszył się nieznacznie o 4 828 tys. zł, tj. 7,7 proc., natomiast zmianie uległa ich struktura. Po konwersji obligacji zamiennych na akcje dokonanej w pierwszym kwartale 2006 roku Grupa na koniec 2006 roku nie posiadała już zobowiązań z tego tytułu (spadek o 39 849 tys. zł), natomiast znacznie wzrósł poziom zobowiązań z tytułu kredytów bankowych zaciągniętych na finansowanie budowy nieruchomości biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicznej (o 34 171 tys. zł). Zobowiązania krótkoterminowe powiększyły się o 23 929 tys. zł, tj. 19,5 proc., głównie za sprawą zwiększenia stanu zobowiązań handlowych, związanego ze znacznym poziomem sprzedaży sprzętu komputerowego i oprogramowania realizowanym w IV kwartale 2006 roku.

PASYWA	31 grudnia 2006 r.	Udział w %	31 grudnia 2005 r.	Udział w %	Zmiana w PLN	Zmiana w %
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Spółki						
Kapitał zakładowy	7 519	1,6 %	6 955	2,0 %	564	8,1 %
Pozostałe kapitały	127 795	27,7 %	86 861	25,0 %	40 934	47,1 %
Różnice kursowe	463	0,1 %	-663	-0,2 %	1 126	-169,8 %
Zysk netto za okres bieżący	52 760	11,4 %	28 052	8,1 %	24 708	88,1 %
Niepodzielony wynik finansowy	53 866	11,7 %	25 814	7,5 %	28 052	108,7 %
	242 403	52,5 %	147 019	42,4 %	95 384	64,9 %
Udziały mniejszości	14 580	3,2 %	14 353	4,1 %	227	1,6 %
Kapitał własny razem	256 983	55,7 %	161 372	46,5 %	95 611	59,2 %
ZOBOWIĄZANIA						
Zobowiązania długoterminowe						
Kredyty i pożyczki	51 471	11,1 %	17 300	5,0 %	34 171	197,5 %
Zobowiązania z tyt. odroczonego podatku dochodowego	6 309	1,4 %	5 649	1,6 %	660	11,7 %
Zobowiązania z tytułu obligacji zamiennych	0	0,0 %	39 849	11,5 %	-39 849	-100,0 %
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	228	0,0 %	38	0,0 %	190	500,0 %
	58 008	12,5 %	62 836	18,1 %	-4 828	-7,7 %
Zobowiązania krótkoterminowe						
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania	127 714	27,7 %	99 991	28,8 %	27 723	27,7 %
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	3 424	0,7 %	1 488	0,4 %	1 936	100,0 %
Zobowiązania z tytułu kontraktów długoterminowych	9 744	2,1 %	14 335	4,1 %	-4 591	-32,0 %
Zobowiązania z tytułu obligacji zamiennych	0	0,0 %	1 097	0,3 %	-1 097	-100,0 %
Kredyty i pożyczki	3 033	0,7 %	2 880	0,8 %	153	5,3 %
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	2 653	0,6 %	2 848	0,8 %	-195	-6,8 %
	146 568	31,8 %	122 639	35,4 %	23 929	19,5 %
Zobowiązania razem	204 576	44,3 %	185 475	53,5 %	19 101	10,3 %
Razem kapitał własny i zobowiązania	461 559	100,0 %	346 847	100,0 %	114 712	33,1 %

W wyniku opisywanego powyżej znaczącego wzrostu kapitałów własnych i sumy bilansowej przy niewielkiej zmianie stanu zobowiązań finansowych w relacji do 2005 roku znaczącej poprawie uległy wskaźniki zadłużenia finansowego.

Wskaźniki zadłużenia finansowego	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2005 r.
Wskaźnik zadłużenia finansowego aktywów	11,81 %	17,62 %
Wskaźnik zadłużenia finansowego kapitału własnego	22,48 %	41,58 %

Rachunek zysków i strat	12 miesięcy 2006	Udział w %	12 miesięcy 2005	Udział w %
Przychody ze sprzedaży	491 550	100,0 %	443 990	100,0 %
Koszty sprzedanych produktów, usług, towarów i materiałów	-370 844	-75,4 %	-353 952	-79,7 %
Zysk brutto	120 706	24,6 %	90 038	20,3 %
Pozostałe przychody operacyjne	1 010	0,2 %	845	0,2 %
Koszty sprzedaży i marketingu	-39 189	-8,0 %	-33 560	-7,6 %
Koszty ogólnego zarządu	-32 965	-6,7 %	-26 463	-6,0 %
Pozostałe koszty operacyjne	-4 011	-0,8 %	-3 504	-0,8 %
Zysk operacyjny	45 551	9,3 %	27 356	6,2 %
Koszty finansowe – netto	6 431	1,3 %	-4 181	-0,9 %
Udział w zyskach / (stratach) jednostek stowarzyszonych	2 590	0,5 %	1 119	0,3 %
Zysk przed opodatkowaniem	54 572	11,1 %	24 294	5,5 %
Podatek dochodowy	-1 585	-0,3 %	3 469	0,8 %
Zysk netto za okres	52 987	10,8 %	27 763	6,3 %
W tym:				
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	52 760	10,7 %	28 052	6,3 %
Strata netto przypadająca na udziałowców mniejszościowych	227	0,0 %	-289	-0,1 %



W 2006 roku Grupa Comarch osiągnęła rekordowe przychody ze sprzedaży w wysokości 491 550 tys. zł, czyli o 10,7 proc. więcej niż w 2005 roku. Zysk z działalności operacyjnej w porównaniu z rokiem ubiegłym wzrósł o 66,5 proc. do poziomu 45 551 tys. zł, natomiast zysk netto w 2006 roku przypadający na akcjonariuszy Spółki wyniósł 52 760 tys. zł i wzrósł wobec roku poprzedniego o 88,1 proc. Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że znacznemu wzrostowi

przychodów i zysków towarzyszy wzrost rentowności na poziomie operacyjnym (wzrost z 6,16 proc. w 2005 roku do 9,27 proc. w 2006 roku) i netto (odpowiednio 6,32 proc. i 10,73 proc.). Bardzo dobrze prezentuje się osiągnięty przez Grupę zwrot na kapitale w wysokości 21,77 proc., w porównaniu do 19,08 proc. w 2005 r. Zysk na akcję wzrósł z 4,06 zł w roku 2005 do 7,13 zł w roku 2006, co stanowi wzrost o 76 proc.

Analiza rentowności	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2005 r.
Marża na sprzedaży	24,56 %	20,28 %
Rentowność sprzedaży na działalności operacyjnej	9,27 %	6,16 %
Rentowność sprzedaży brutto	11,10 %	5,47 %
Rentowność sprzedaży netto	10,73 %	6,32 %

Poprawa rentowności operacyjnej była jednym z najważniejszych priorytetów Grupy w 2006 roku i osiągnięcie celu Zarząd Grupy przyjmuje z dużą satysfakcją. Na uwagę zasługuje fakt, iż poprawa rentowności nastąpiła przy równoczesnym zwiększe-

niu zatrudnienia w Grupie do poziomu 2 464 osób (nie wliczając osób zatrudnionych w MKS Cracovia SSA).

11.2

Płynność finansowa i wskaźniki wykorzystania majątku

Analiza płynności finansowej wskazuje na jej polepszenie się we wszystkich kategoriach w porównaniu z ubiegłym rokiem, co jest efektem znacznej rentowności prowadzonej działalności i sprawnym zarządzaniem kapitałem obrotowym. W długim okresie wskaźniki płynności pozostają na bardzo dobrym poziomie, co jest dowodem na stabilną sytuację finansową Grupy.

W ocenie Zarządu Spółka nie posiada problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań finansowych. Przejściowo wolne środki Spółka inwestuje w bezpieczne instrumenty typu: lokaty bankowe, papiery skarbowe, jednostki

uczestnictwa funduszy inwestycyjnych pieniężnych.

Wskaźnik rotacji należności wskazuje na dłuższy cykl rotacji należności w 2006 roku w porównaniu z rokiem poprzednim (wzrost z 75 do 110 dni). Jest to spowodowane znacznie większym stanem należności w dniu 31 grudnia 2006 niż w dniu 31 grudnia 2005 r. Wskaźnik rotacji zapasów pozostał na dotychczasowym poziomie. Cykl rotacji zobowiązań wydłużył się ze 148 do 157 dni, co pozwoliło częściowo skompensować negatywny efekt wydłużenia rotacji należności.

Wskaźniki płynności	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2005 r.
Bieżącej płynności finansowej	1,75	1,58
Płynności szybki	1,45	1,16
Podwyższonej płynności	0,43	0,40

Wskaźniki rotacji	31 grudnia 2006 r.	31 grudnia 2005 r.
Rotacji majątku obrotowego (krotność)	1,91	2,29
Rotacji należności (dni)	110	75
Rotacji zapasów (dni)	43	45
Rotacji zobowiązań (dni)	157	148
Rotacji zobowiązań bez zobowiązań z tytułu obligacji i kredytu inwestycyjnego (dni)	121	107

12

Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Comarch



Wzrost rynku IT w Polsce oraz zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i na świecie powinno pozytywnie wpłynąć na rozwój Comarch, a tym samym osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Konsekwentnie realizowana strategia pozycjonowania się na rynku jako firmy technologicznej i produktowej przynosi efekty w postaci corocznie powiększanej bazy klientów, z których znaczna część to firmy międzynarodowe. W kontekście integracji Polski z Unią Europejską należy się spodziewać, że coraz większa liczba firm zagranicznych będzie rozpoczynać działalność w Polsce i tym samym będzie się powiększał krąg potencjalnych klientów na systemy IT. Równocześnie działalność Comarch na rynkach zagranicznych powinna dodatkowo zwiększyć wysokość sprzedaży oraz wzmocnić wizerunek Comarch wśród korporacji międzynarodowych, przyczyniając się tym samym do umocnienia pozycji konkurencyjnej Comarch w Polsce.

Globalizacja gospodarki światowej i liberalizacja handlu powoduje zanikanie barier dla firm i ich produktów. Rynek IT staje się rynkiem otwartym i globalnym, na którym następuje ciągłe porównywanie cen i jakości dostępnych produktów. Wraz ze wzrostem obecności kapitału zagranicznego w Polsce nawet firmy IT działające wyłącznie na polskim rynku muszą oferować produkty konkurencyjne z punktu widzenia rynku globalnego. Comarch od samego początku działania ma reputację firmy technologicznej wytwarzającej i z sukcesem sprzedającej produkty konkurencyjne międzynarodowo.

Dlatego nadal głównym celem strategicznym Spółki jest opracowywanie nowych, konkurencyjnych produktów, co pozwoli na zapewnienie dalszego rozwoju Comarch, a co za tym idzie zwiększenie wartości firmy. Utrzymanie dynamiki

sprzedaży wymaga nakładów na rozwój produktów oraz właściwą ich promocję i marketing. Dotyczy to zarówno modyfikacji już istniejących produktów i technologii, jak również opracowywanie nowych produktów.

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, 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.

DO NAJWAŻNIEJSZYCH ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH GRUPY COMARCH W 2007 ROKU BĘDĄ NALEŻAŁY:

- Kontynuacja realizacji III etapu inwestycji w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie w postaci budowy budynku biurowo-usługowego o powierzchni 11 445 m² wraz z infrastrukturą techniczną. Wartość prac przypadających do wykonania w roku 2007 wynosi 42 mln zł. Planowany termin realizacji inwestycji to 30 grudnia 2007 roku.
- Nabycie nieruchomości gruntowych o powierzchni 3,5 ha położonych na terenie Krakowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej za cenę netto 18 786 tys. zł, na których Spółka będzie mogła wybudować kolejne budynki produkcyjno-biurowe w przyszłości, po całkowitym wykorzystaniu powierzchni biurowej dostępnej w obecnie posiadanych i budowanych obiektach.

13

Technologie,
Badania i Rozwój



W Comarch wierzymy, że innowacje nieodłącznie wiążą się z procesem ciągłego ulepszania naszych produktów, technologii, modeli biznesowych, a także z badaniem możliwości, jakie oferuje rynek poza obszarem dotychczas pokrywanym przez firmę. Dlatego też prowadzimy rozliczne projekty badawczo-rozwojowe, z których znaczna część realizowana jest w konsorcjach z najlepszymi polskimi i zachodnio-europejskimi uniwersytetami oraz uczelniami technicznymi. Dzięki temu jesteśmy przekonani, że rozwiązania, które otrzymują nasi klienci, zawsze spełnią ich wymagania biznesowe, a jednocześnie technologia użyta w naszych projektach zapewni stabilność, skalowalność i łatwość korzystania z naszych aplikacji.

Wydatki Comarch na działalność badawczo-rozwojową kształtują się na poziomie 10 proc. przychodów, część z tych środków pokrywana jest ze środków publicznych przeznaczonych na badania i rozwój. W ramach programu „SPOWKP 1.4.1 – Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” Comarch wraz z partnerami naukowymi z Polski uruchomił czternaście projektów w obszarach telekomunikacji, multimedialności, bankowości, ERP, Business Intelligence oraz rozwiązań dla samorządów.

Projekty realizowane w ten sposób to m.in. „Platforma budowy usług multimedialnych nowej generacji dla sieci komputerowych i mobilnych”, który ma na celu opracowanie całkowicie nowatorskiego podejścia do tworzenia usług w sieciach nowej generacji, bez konieczności znajomości specyfiki danej sieci; „Kategoryzacja klientów w dużych systemach elektronicz-

nej obsługi klienta” pozwalający na stworzenie modeli segmentów rynku wykorzystywanych w programach lojalnościowych czy systemach typu CRM, czy w końcu „Informatyczny system zarządzania dla małych i średnich przedsiębiorstw zintegrowany z modułem wspomagania decyzji”, który już wkrótce zastąpi oferowany od wielu lat z powodzeniem system Comarch CDN XL.

Comarch uczestniczy również w międzynarodowych projektach badawczych – m.in. w 6. programie ramowym. W 2006 roku otrzymaliśmy nagrodę „Kryształowej Brukselki”, która przyznawana jest za wybitne osiągnięcia w tym właśnie obszarze. Comarch jako pierwsze polskie przedsiębiorstwo koordynował projekt ramowy, a aktualnie uczestniczy w czterech tego typu projektach, z czego koordynuje jeden z obszaru telekomunikacji – „Misuse Detection System”, którego efektem będzie system pozwalający na wykrywanie nadużyć np. w sieciach komórkowych 3G. W projekcie testowane są najnowsze osiągnięcia z zakresu sztucznej inteligencji, m.in. sieci neuronowych, systemów ewolucyjnych, drzew decyzyjnych itd.

Comarch należy do wielu organizacji, których celem jest rozwijanie strategii badań i rozwoju, m.in. „Małopolskiego Klastra Technologii Informacyjnych”, klastra eMobility i Centrum Zaawansowanych Technologii utworzonych z wiodącymi polskimi uczelniami.

Comarch kładzie szczególny nacisk na jakość oferowanych produktów i świadczonych usług. Działania te podejmowane są w celu zaspokojenia wzrastających i ściśle określonych oczekiwań

klientów działających na rynku krajowym i międzynarodowym.

Efektem prac prowadzonych nad doskonaleniem i rozwojem Systemu Zarządzania Jakością jest uzyskanie certyfikatu Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością (norma EN-ISO 9001:2000), Środowiskiem (norma EN-ISO 14001:2005), Bezpieczeństwem i Higieną Pracy (PN-N 18001:2004) oraz Kryteriów Wewnętrznego Systemu Kontroli. Certyfikat wydany został przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji (PCBC).

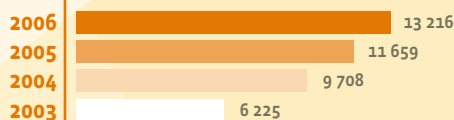
Comarch opracował i wdrożył także politykę bezpieczeństwa (norma ISO/IEC 17799:2000), w której określono zasady wykorzystywania zasobów informatycznych oraz sposoby ochrony poszczególnych elementów infrastruktury teleinformatycznej.

System Zarządzania Jakością zapewnia właściwą, systemowo zarządzaną realizację wszystkich procesów biznesowych mających wpływ na jakość produktów i usług. Sprawne działanie systemu gwarantuje, że wszystkie procesy są monitorowane

pod względem skuteczności i efektywności, doskonałe oraz przystosowywane do ciągle zmieniających się warunków rynkowych i technologicznych, a także do zmieniających się wymagań klienta. Wysoka jakość produktów i usług wspierana jest ciągłą troską o środowisko oraz zapewnienie optymalnie największego bezpieczeństwa pracowników i dostawców. Stosowanie zasad wdrożonych w Comarch systemów przyczynia się do wzrostu zaufania pomiędzy Comarch a klientami, dostawcami i wszystkimi podmiotami zainteresowanymi efektami działalności Comarch w obszarach jakości oferowanych produktów i usług, oddziaływania na środowisko, zapewnienia bezpieczeństwa i higieny pracy oraz zapewnienia bezpieczeństwa informacji i danych.

W ramach systemu zarządzania środowiskiem zidentyfikowane zostały aspekty środowiskowe. W wyniku przeprowadzonej oceny wyodrębniono znaczące aspekty, którymi są: emisja rozproszona spalin oraz złom elektroniczny i monitory kineskopowe.

Nakłady na R&D 2003-2006 (w tys. euro)



14

Biznes Społecznie Odpowiedzialny

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 sport oraz najnowsze technologie IT. W 2006 roku Comarch wydał na działalność społeczną 6 milionów zł. Głównym przedmiotem zaangażowania społecznego Grupy Comarch jest MKS Cracovia SSA – prowadzi działalność sportową z uczestnictwem w profesjonalnych ligach i zawodach w kilku dyscyplinach sportowych, z których najważniejsze są piłka nożna oraz hokej na lodzie. Grupa Comarch jest także szeroko zaangażowana w propagowanie sportu wśród młodzieży.

Drugą ideą szeroko propagowaną przez Comarch są nowoczesne technologie IT. Rokrocznie około 200 studentów kierunków informatycznych odbywa trzymiesięczne staże letnie w Comarch, które umożliwiają

młodym ludziom z całego świata poznanie najnowocześniejszych rozwiązań IT w biznesie. Grupa Kapitałowa Comarch wspiera także polską naukę, uczestnicząc w konferencjach naukowych i współfinansując je.

Trzecim elementem działalności społecznej Grupy Kapitałowej Comarch jest sponsoring wydarzeń kulturalnych.

W 2005 roku Comarch wsparł między innymi Festiwal Małych Form Teatralnych w krakowskim Teatrze Bagatela, jak również koncert Krzysztofa Krawczyka dla Nowej Huty. W 2005 roku Grupa Kapitałowa Comarch była także jednym z głównych sponsorów pielgrzymki Papieża Benedykta XVI do Polski.

W ramach umowy podpisanej z Archidiecezją Krakowską Comarch zapewnił infrastrukturę techniczną niezbędną do obsługi informacyjnej wizyty papieskiej oraz organizacji Mszy świętej na krakowskich Błoniach.

15

Ład korporacyjny w Comarch

Zgodnie z „Zasadami dobrych praktyk spółek publicznych”, opublikowanymi przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, Comarch SA od 2004 roku publikuje corocznie oświadczenie Zarządu dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego. W 2006 roku Spółka przekazała aktualne oświadczenie Zarządu dotyczące przestrzegania zasad ładu korporacyjnego w załączeniu do raportu rocznego dnia 4 kwietnia 2007 r.

Spółka deklaruje przestrzeganie wszystkich zasad ładu korporacyjnego z wyłączeniem trzech zasad:

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

Powyższe zasady należą do najbardziej kontrowersyjnych i najtrudniejszych do implementacji. Według statystyk oświad-

czeń prowadzonych przez Giełdę Papierów Wartościowych (wg stanu na dzień 3 sierpnia 2007 roku) 54 spółki deklarują niespełnienie zasady nr 14, 193 spółki odmawiają spełnienia zasady nr 20, natomiast zasada nr 28 nie jest akceptowana przez 183 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 związłą 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, poza sprawozdaniami finansowymi, także następujące dokumenty korporacyjne:

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

NOWE ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

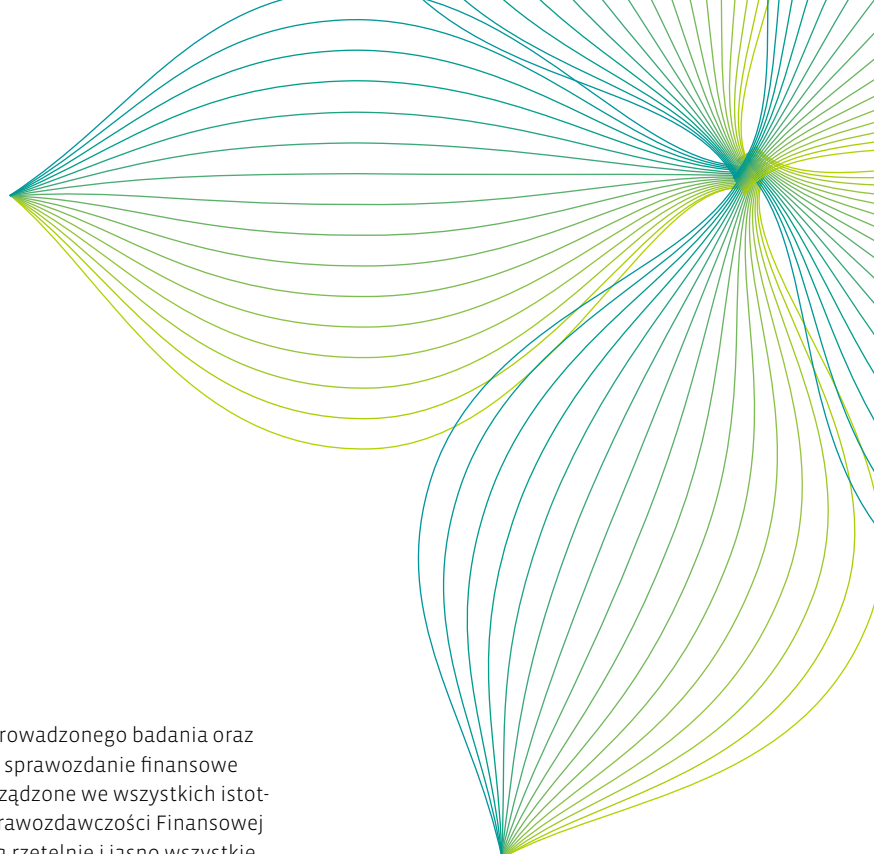
Nowe zasady ładu korporacyjnego pod nazwą Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW zaczną obowiązywać od 1 stycznia 2008 roku. Będąc przekonany, że dobry ład korporacyjny pomaga budować zaufanie szerokiego grona akcjonariuszy, a także kreować i utrzymywać przewagę konkurencyjną nad innymi spółkami, zarówno na rynku polskim jak i na rynkach zagranicznych, Comarch SA będzie dążyć do zwiększenia swej wiarygodności między innymi poprzez rozpoczęcie wdrożenia nowych zasad z dniem rozpoczęcia ich obowiązywania.

16

Opinia niezależnego biegłego rewidenta

Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej ComArch SA

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej ComArch, dla której ComArch SA z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 39A, jest podmiotem dominującym, obejmującego skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2006 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 461 559 tys. zł, skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wykazujący zysk netto w kwocie 52 987 tys. zł, zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego w kwocie 95 611 tys. zł, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie 14 257 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 Grupy Kapitałowej za poprzedni rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2005 roku podlegało badaniu przez innego biegłego rewidenta, który z datą 5 czerwca 2006 roku wyraził o tym sprawozdaniu opinię bez zastrzeżeń. Nasza opinia dotyczy jedynie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2006 roku. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone metodą pełną w odniesieniu do 10 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. Otrzymałyśmy 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 7 proc. skonsolidowanych aktywów i 10 proc. 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 oraz istotnych związanych z tym szacunków i 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 2006 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 2006 roku. Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2006 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

Piotr Sokołowski
Członek Zarządu
Biegły Rewident
nr ewid. 9752

Radosław Kuboszek
Biegły rewident
nr ewid. 90029/6847

osoby reprezentujące podmiot

DELOITTE AUDYT Sp. z o.o.
ul. Piękna 18, 00-549 Warszawa
tel. 511-08-11, fax 511-08-13
NIP 527-020-07-80; REGON 010076870

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

Warszawa, 1 czerwca 2007 roku

KRAKÓW

31-864 Kraków, al. Jana Pawła II 39a
Tel.: (12) 646 1000
Fax: (12) 646 1100

BIELSKO-BIAŁA

43-300 Bielsko-Biała, ul. Michałowicza 12
Tel.: (33) 815 0734
Fax: (33) 815 0735

GDAŃSK

80-803 Gdańsk, ul. Strzelecka 7B
Tel.: (58) 326 45 50
Fax: (58) 326 45 63

KATOWICE

40-019 Katowice, ul. Krasińskiego 29
Tel.: (32) 603 3900
Fax: (32) 603 3940

LUBLIN

20-601 Lublin, ul. T. Żana 41
Tel.: (81) 538 3400
Fax: (81) 528 9432

ŁÓDŹ

91-463 Łódź, ul. Łagiewnicka 54/56
Tel.: (42) 617 4700
Fax: (42) 617 4701

POZNAŃ

60-650 Poznań, ul. Piątkowska 161
Tel.: (61) 827 6500
Fax: (61) 827 6501

SZCZECIN

70-028 Szczecin, ul. Chmielewskiego 22a
Tel.: (91) 483 8050
Fax: (91) 482 2898

WARSZAWA

02-001 Warszawa, al. Jerozolimskie 81
Tel.: (22) 564 2400
Fax: (22) 830 7400

WROCŁAW

50-073 Wrocław, ul. Św. Antoniego 11
Tel.: (71) 335 6050
Fax: (71) 335 6051

COMARCH INC.

1160 NW 159th Drive
Miami, FL 33169, USA
Tel.: +1 305 329 0010

10 West 35th Street
Chicago, IL 60616, USA
Tel.: 1-800-786-4408, ext. 2110
Fax: 1-800-684-5916

COMARCH SOFTWARE AG

Chemnitzer Str. 50, 01187
Drezno, Niemcy
Tel.: +49 351 438 97 00
Fax: +49 351 438 97 10

Rue Capouillet 21
B-1060 Bruksela, Belgia
Tel.: +32 2 536 86 23
Fax: +32 2 536 86 00

12, place Saint Hubert
59000 Lille, Francja
Tel.: +33 3 59 56 06 84
Fax: +33 3 59 56 06 01

COMARCH MIDDLE EAST FZ-LLC

P.O. Box 500398 Dubaj,
Zjednoczone Emiraty Arabskie
Tel.: +971 4 3913262
Fax: +971 4 3918668

COMARCH LLC

18/7 Kutuzova Str.,
01133 Kijów, Ukraina
Tel.: +380 44 492 2842
Fax: +380 44 492 2843

COMARCH S.R.O.

Kladnianska 34
821 05 Bratislava, Słowacja
Tel.: + 421 2 48210400
Fax: + 421 2 48210401

COMARCH PANAMA, INC.

Ave. Samuel Lewis, Calle 55
PH. Plaza Globus
5 piso, Oficina No. 2
Bella Vista, Panama
Tel.: + 507 263 25 69
Fax: + 507 263 26 69

UAB COMARCH

Naugarduko 57,
LT-03202 Wilno, Litwa
Tel.: +370 5 233 0231
Fax: +370 5 233 7995

OOO COMARCH

Prechistenskiy Pereulok 14 build.1
119034 Moskwa, Rosja
Tel.: +7495 783 36 71

CA SERVICES SA

31-946 Kraków, os. Teatralne 9a
Tel.: (12) 646 18 00
Fax: (12) 646 18 50

INTERIA.PL SPÓŁKA AKCYJNA

31-946 Kraków, os. Teatralne 9a
Tel.: (12) 646 27 00
Fax: (12) 646 27 10

MIEJSKI KLUB SPORTOWY CRACOVIA

SPORTOWA SPÓŁKA AKCYJNA
30-111 Kraków, ul. Kałuży 1
Tel.: (12) 292 91 00
Fax: (12) 292 91 03

