



C O M A R C H

Raport Roczny 2001 Annual Report



C O M A R C H

Raport Roczny 2001 Annual Report

Spis Treści

Table of Contents

Do Akcjonariuszy...	4	To the Shareholders...	5
Profil działalności firmy	6	Company Profile	6
Strategia	7	Strategy	7
Wyniki finansowe	9	Financial Results	9
Główne produkty i rynki	12	Main Products and Markets	12
Struktura organizacyjna	13	Corporate Structure	13
Plany inwestycyjne	14	Future Investments	14
Struktura Akcjonariatu	15	Shareholder Structure	15
Zarząd	15	The Management Board	15
Sprawozdania finansowe	17	Financial Statements	17

Zarząd ComArch SA ma przyjemność przedstawić Państwu Raport Roczny za rok 2001

Miniony rok był dla Spółki udany – dynamiczny wzrost sprzedaży przełożył się na rosnące obroty i wzrost rentowności. Przychody Spółki wzrosły o 21,8% z 127 milionów PLN do 154,7 milionów PLN. Wzrost zysku netto z 7,3 milionów PLN do 10,5 milionów PLN jest jeszcze wyższy i wynosi prawie 43%.

Dzięki ciągłym inwestycjom w rozwój nowych produktów oferujemy światowej klasy rozwiązania co przekłada się nie tylko na wzrost przychodów, ale również na stale rosnącą bazę klientów. Produkty ComArch cieszą się uznaniem nie tylko na rynku krajowym. Nasze produkty zostały nominowane do prestiżowych międzynarodowych nagród co świadczy o ich światowej rozpoznawalności.

W roku 2001 ComArch kontynuował sprzedaż zaawansowanych rozwiązań, w tym najnowszą wersję platformy TYTAN dla operatorów telekomunikacyjnych, system zarządzania siecią InsightNet, platformę dla instytucji finansowych ORLANDO, rodzinę rozwiązań internetowych AURUM oraz wiele innych, zarówno w kraju jak i za granicą.

The ComArch SA Management Board is pleased to introduce the 2001 Annual Report

The past year can be considered a success as strong sales translated into growing revenues and net income. Revenues increased by 21,8% from 127 million PLN to 154,7 million PLN. Profitability improved even more as net income increased almost 43% from 7,3 million PLN in 2000 to 10,5 million in 2001.

Investments in product development let us offer globally competitive solutions. The sales of innovative solutions resulted not only in strong financial results, but also in a growing customer base and worldwide recognition as our products were nominated to prestigious awards.

Throughout 2001, ComArch continued sales of advanced IT systems including the latest version of the TYTAN family of products, the InsightNet Network Management platform, the ORLANDO platform for the financial and banking sector, the AURUM Internet family of products and many others in Poland and internationally.

Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej ComArch SA

Szanowni Państwo,

Miniony rok był udany dla grupy kapitałowej ComArch. Udało nam się znacząco zwiększyć przychody i zysk zarówno w spółce matce ComArch SA, jak i w spółkach zależnych. Co ważniejsze, rok 2001 był kolejnym rokiem inwestycji w przyszłość firmy.

W minionym roku dalej rozwijano podstawowe linie produktów dla sektora telekomunikacyjnego, sektora bankowości, finansów i ubezpieczeń oraz dla szeroko rozumianego sektora usług.

W obszarze telekomunikacji ComArch oferuje pełną gamę produktów do wdrażania i rozliczania usług telekomunikacyjnych i zarządzania siecią. Grupa produktów **TYTAN** do rozliczania usług telekomunikacyjnych i teleinformatycznych uzyskała prestiżowe nominacje do nagród na specjalistycznych międzynarodowych targach w Londynie i w Orlando na Florydzie. Platforma InsightNet wydaje się w tej chwili być najnowocześniejszym w skali światowej oprogramowaniem do zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi.

W zakresie produktów dla finansów i bankowości kontynuowana była sprzedaż **ORLANDO**. System służy do wyceny i zarządzania aktywami i ma w tej chwili kilkadziesiąt instalacji w Polsce. Znaczącą pozycję na rynku zdobyły systemy **EGERIA-Leasing** oraz system **Subrea** do obsługi firm ubezpieczeniowych.

Dynamicznie rozwija się sektor ComArch zajmujący się przystosowaniem procesów sprzedaży firm usługowych do działania w Internecie. Rozwiązania w tym sektorze bazują na własnym produkcie ComArch o nazwie **Aurum**. Projekty informatyczne realizowane są przy współpracy z firmami Intel i Microsoft.

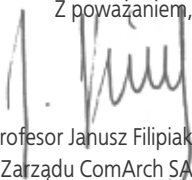
Dużo uwagi władz spółki zajmuje rozbudowa międzynarodowej sieci sprzedaży. Koncentrowano się na wzmocnieniu działalności spółek córek w Niemczech i w USA. W wyniku tych działań sprzedaż zagraniczna istotnie wzrosła. Ponadto, sprzedaż produktów zaczęła zastępować sprzedaż usług. W Niemczech pracownicy ComArch SA wdrożyli pełny system billingowy dla jednego z operatorów średniej wielkości.

W ramach grupy działa spółka CDN SA, która zajmuje się **sprzedażą i wdrażaniem systemów klasy ERP**. Po okresie intensywnego inwestowania spółka dysponuje nowoczesnymi produktami **Optima** i **CDN XL**, bazującymi na oprogramowaniu Microsoft dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz oprogramowaniem **EGERIA**, zbudowanym na systemie baz danych Oracle, dla większych firm i instytucji.

Kolejnym obszarem działania ComArch jest **świadczenie usług B-to-B oraz B-to-C** w Internecie. Załamanie się boomu internetowego oznacza, że rozpoczęcie masowego korzystania z większości tych usług odsunęło się w czasie. Nie dotyczy to portalu **INTERIA.PL**, w którym ComArch ma znaczące udziały. Portal rozwija się dynamicznie istotnie zwiększając oglądalność i udziały w rynku. Powodzeniem cieszy się usługa **ASP Casper**. Jej przedmiotem jest udostępnianie firmom w Internecie oprogramowania do prowadzenia księgowości firm.

Dotychczasowe dokonania oraz ciągłe inwestowanie pozwalają z optymizmem patrzeć na dalszy rozwój firm grupy kapitałowej ComArch.

Z poważaniem,


Profesor Janusz Filipiak
Prezes Zarządu ComArch SA

To the ComArch SA Shareholders and Board of Directors

Dear Ladies and Gentlemen:

The year 2001 was a very good period for the ComArch Capital Group. We were able to significantly increase revenues and income of both the Parent Company and subsidiaries. What is even more important, year 2001 was a period of continued investments in the Company's future.

Throughout the year, efforts were made to enhance the key product lines for the telecommunications, service and financial, insurance & banking sectors.

For telecommunications clients, ComArch offers a full scope of products used to implement and reconcile services and to manage networks. The **TYTAN** billing platform was nominated to prestigious awards at trade exhibitions in London and Orlando, Florida. The InsightNet platform is among the world's most modern solutions for managing telecommunications networks.

Within the financial, insurance and banking sector, ComArch continued sales of the **ORLANDO** platform used to value and manage financial assets. Currently, ORLANDO has been implemented at numerous institutions throughout Poland. The **EGERIA-Leasing** and **Subrea** system for insurance providers have captured a significant position in the market.

ComArch's dynamically growing e-business sector provides solutions enabling clients to take advantage of the capabilities offered by the Internet. Our e-business solutions are based on the proprietary **Aurum** platform and IT projects are conducted in cooperation with Intel and Microsoft.

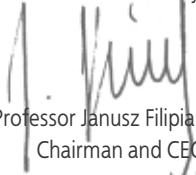
The development of the international sales network is a key issue for ComArch's Management. Throughout 2001, emphasis was placed on strengthening the position of subsidiaries in Germany and USA. As a result of our efforts, international sales increased. Additionally, the sales of products have outpaced the sales of services. In Germany, ComArch SA implemented a full billing system for a medium sized telecommunications carrier.

CDN SA, a member of the Capital Group, offers **ERP class solutions**. After a period of significant investments the Company offers modern products such as Microsoft based **Optima** and **CDN XL** to medium and small enterprises and the Oracle based **EGERIA** application to larger entities.

ComArch also provides **Internet B-to-B and B-to-C services**. The recent Internet crisis means that mass usage of such services will be delayed. However, this does not apply to **INTERIA.PL** in which ComArch has a significant stake. The portal is dynamically growing as pageviews and market share are increasing. The **CASPER ASP** platform, offering accounting software over the Internet, is also becoming popular.

Our performance and investments let us be optimistic about the future of the ComArch Capital Group.

Sincerely,



Professor Janusz Filipiak
Chairman and CEO

Profil działalności firmy

ComArch jest niezależnym dostawcą światowej klasy oprogramowania oraz usług informatycznych na rynki krajowe i zagraniczne. Zatrudniając wysoko wykwalifikowanych pracowników, firma ComArch oferuje oprogramowanie, sprzęt komputerowy i sieciowy oraz systemy informatyczne dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta („pod klucz”). Oferta spółki zawiera również usługi konsultingowe, szkoleniowe i wdrożeniowe.

ComArch oferuje usługi i produkty dla szerokiej rzeszy odbiorców w rozwojowych sektorach takich jak telekomunikacja, finanse i bankowość, handel i usługi oraz administracja publiczna. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom informatycznym, firma ComArch umacnia swoją pozycję nie tylko w Polsce, ale i za granicą. Poprzez spółki zależne oraz partnerów biznesowych, ComArch jest obecny na kontynencie amerykańskim, europejskim oraz na Bliskim Wschodzie.

ComArch SA jest spółką giełdową notowaną na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Akcje ComArch wchodzi w skład głównego indeksu giełdowego WIG-20.

Company Profile

ComArch is a global independent software vendor and system integrator providing innovative solutions to its clients. Our teams of certified software engineers create advanced IT systems and provide custom-designed computer and network software and hardware. These services are complemented by comprehensive consulting, training and implementation services.

ComArch offers its services and products to a wide variety of companies in various growing sectors (telecommunications, finance and banking, industry and commerce, public administration). Thanks to innovative solutions ComArch has been dynamically growing. Since our inception, ComArch has blossomed into a multinational network of subsidiaries and partnerships in the Americas, Europe and the Middle East.

ComArch is listed on the main market of the Warsaw Stock Exchange and ComArch shares are a component of the main, WIG-20, index.

Strategia

Przewaga konkurencyjna oparta na technologii

Przewaga firmy ComArch jest oparta na stosowaniu zaawansowanych technologii informatycznych. Naszą filozofią jest kreowanie rynku, a nie jedynie reagowanie na bieżące potrzeby obecnych i potencjalnych klientów. Nowoczesna technologia służąca do opracowywania zaawansowanych rozwiązań jest wsparta dogłębnym zrozumieniem sektorów w których działamy, dążeniem do rozwijania światowej klasy systemów IT oraz zatrudnianiem najlepszych specjalistów. Dla pracowników, ComArch oferuje miejsce pracy gdzie rozwój zawodowy idzie w parze ze stabilnością zatrudnienia.

Własne rozwiązania dla rozwojowych sektorów

Większość systemów oferowanych przez ComArch jest opracowana wewnątrz firmy. Kluczowe systemy takie jak TYTAN, InsightNet, AURUM, ORLANDO oraz wiele innych stanowią rozwiązania własne. Celem spółki jest standaryzacja produktów od początku ich tworzenia, co przekłada się na oszczędności czasu i nakładów, a przez to na wyższą rentowność.

Zorientowanie na jakość

Swoim Klientom ComArch oferuje rozwiązania najwyższej jakości. W 2001 roku Polskie Centrum Badań i Certyfikacji przyznało firmie ComArch SA certyfikat jakości ISO 9001:2000. ComArch SA jako jedna z pierwszych firm w Polsce uzyskała certyfikat jakości ISO 9001: 2000 dla Wewnętrznego Systemu Kontroli dla obrotu towarami podwójnego zastosowania zgodnie z Ustawą z dnia 29 listopada 2000 o obrocie z zagranicą towarami, technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym. Przyznanie Certyfikatu ISO 9001 jest jednym z etapów działań pro jakościowych podjętych w Grupie Kapitałowej ComArch. Grupa Kapitałowa ComArch rozpoczęła równocześnie wdrożenie amerykańskiego modelu zarządzania jakością CMM, który jest dedykowany dla firm z branży informatycznej i będzie stanowić uzupełnienie działającego Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000.

Strategy

Advantage Based on Technology

ComArch's advantage is based on the use of cutting edge technology. Our philosophy is to shape the market through advanced solutions rather than to merely react to market trends. The classic success factors in the IT industry such as the use of high-tech equipment and cutting-edge solutions are accompanied by an in-depth understanding of the served sectors, a vision to build global information systems and the recruiting of talented personnel. We have succeeded in creating a unique working environment offering professional development and personal stability.

Proprietary Products to Growing Sectors

The key systems offered, such as TYTAN, InsightNet, AURUM, ORLANDO, and many others are developed internally. It is our goal to standardize our products from the very moment they are developed. This translates into savings of both cost and time and results in higher margins.

Emphasis on Quality

To ensure the satisfaction of clients, ComArch pays close attention to the quality of the solutions it offers. In 2001 the Polish Research and Certification Center awarded ComArch SA with the ISO 9001: 2000 quality certificate. ComArch SA, as one of the first companies in Poland, was awarded the ISO 9001:2000 quality certificate for the Internal Control System for dual use merchandise subject to the Foreign Trading of Strategic Technologies and Services Act of November 29, 2000. The ISO 9001 certificate is one of the quality enhancement measures undertaken by the ComArch Capital Group.

The ComArch CG has also started implementing the U.S. CMM model, dedicated to information technology firms, which will be a supplement to the implemented ISO 9001:2000 Quality Control System.



Działalność zagraniczna

Działalność Grupy ComArch nie ogranicza się wyłącznie do rynku krajowego. Sprzedaż zagraniczna jest dynamicznie rozwijana przez placówki zagraniczne w Stanach Zjednoczonych i w Niemczech, jak również przez zagranicznych partnerów biznesowych. Inżynierowie ComArch biorą udział w licznych projektach na kontynentach amerykańskich, w Europie oraz na Bliskim Wschodzie.

Produkty ComArch cieszą się światowym uznaniem. Platforma TYTAN v 6.0 została nominowana do dwóch prestiżowych nagród: „*najlepszy produkt*” oraz „*najlepszy produkt do billingu IP*” na targach TeleStrategies Billing World 2001 w Orlando, USA oraz do tytułu „*najbardziej innowacyjnego technologicznie produktu billingowego*” na targach Billing Systems 2001 w Londynie.

Internet

Pozycja Internetu jako uniwersalnego narzędzia biznesowego jest niekwestionowana. ComArch oferuje gotowe rozwiązania oraz kompleksowe usługi integracyjne pomagając naszym klientom korzystać z możliwości jakie stwarza Internet. W ramach Grupy funkcjonuje również portal INTERIA.PL, który jest trzecim najpopularniejszym portalem w Polsce.

Internationalization



ComArch's business interests are not limited to the domestic market. Our international operations are being dynamically expanded with the assistance of international subsidiaries in the United States and Germany, and through international business partners. ComArch professionals are engaged in numerous projects in the Americas, Europe, and the Middle East.

ComArch products have gained worldwide acceptance and recognition. The TYTAN v 6.0 Billing and Customer Care System has been nominated to two prestigious awards: "The Best Product" and "The Best IP Billing Product" at the Tele Strategies Billing World 2001 exhibition in Orlando, Florida U.S.A and to the "Most Innovative IP Billing Product" award at the Billing Systems 2001 exhibition in London, U.K.

The Internet

The Internet has been embraced worldwide as a versatile business tool. ComArch offers comprehensive solutions and complete integration services to its clients allowing them to take advantage of the possibilities offered by the Internet. INTERIA.PL, the third largest portal on the Polish market, is a member of the ComArch Capital Group.

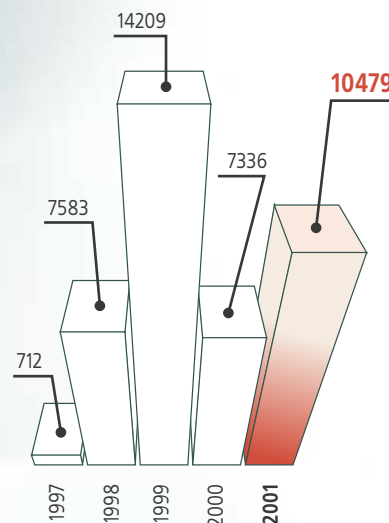
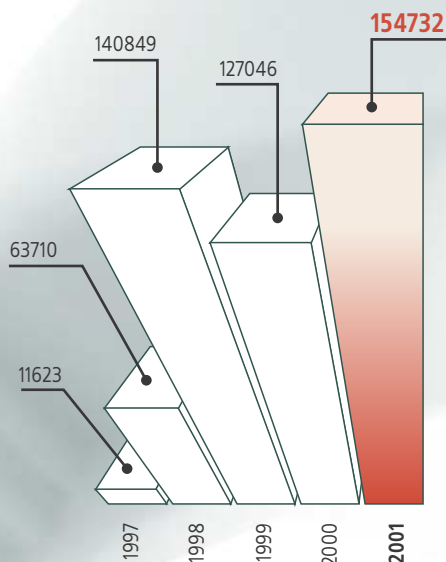
Wyniki finansowe

Konkurencyjność na rynku IT wymaga **innowacyjności**. Rok 2001 był okresem dalszych inwestycji w rozwój nowych oraz w modernizację istniejących produktów, co przyczyniło się do wzrostu przychodów, zysku oraz liczby klientów.

Osiągnięcia firmy ComArch zostały zauważone zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Rozwiązanie TYTAN dla Internetu zostało wyróżnione złotym medalem na Targach Intertelecom 2001 w Łodzi. Za granicą, platforma TYTAN została nominowana do prestiżowych nagród na targach w Wielkiej Brytanii i USA.

W roku 2001 ComArch osiągnął przychody na poziomie 154 732 tys. PLN, co oznacza wzrost o 21,8% w porównaniu z rokiem 2000. W stosunku do ubiegłego roku zysk netto wzrósł o 42,8% – do 10 479 tys. PLN.

Przychody (w tysiącach PLN)
Revenues (thousands of PLN)



Zysk netto w tysiącach PLN
Net Income thousands of PLN

1 USD = 4 PLN

Financial Results

ComArch recognizes the fact that an IT company must be **innovative** to survive on the market. Therefore, year 2001 marked a period of continued investments in the development of new products and the enhancement of existing ones. Thanks to our efforts we were able to increase sales and profitability and to expand our client base.

Our efforts have been recognized both in Poland and abroad as ComArch was awarded the gold medal for TYTAN for the Internet at the Intertelecom 2001 fair in Łódź, Poland, and was nominated to prestigious awards at industry exhibitions in the UK and the USA.

Year 2001 was a period of growing sales and profitability. In 2001 ComArch SA had revenues of 154 732 thousand PLN, what is a 21,8% increase compared to 2000. Net income increased 42,8% – to 10 479 thousand PLN.

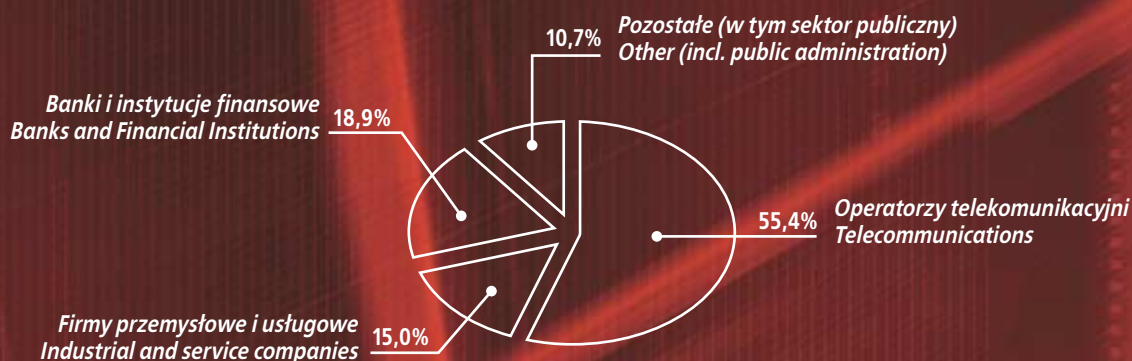
Struktura produktowa sprzedaży

ComArch dostrzega strategiczne znaczenie dywersyfikacji produktów i usług. W celu zapewnienia stabilnego rozwoju i ograniczenia ryzyka, firma oferuje usługi dla szerokiej gamy odbiorców w rozwojowych sektorach gospodarki takich jak: telekomunikacja, finanse i bankowość, handel i usługi oraz sektor publiczny. Przyjęta strategia pozwala w pełni wykorzystać potencjał firmy i przyczynić się do zadowolenia szerokiej rzeszy klientów.

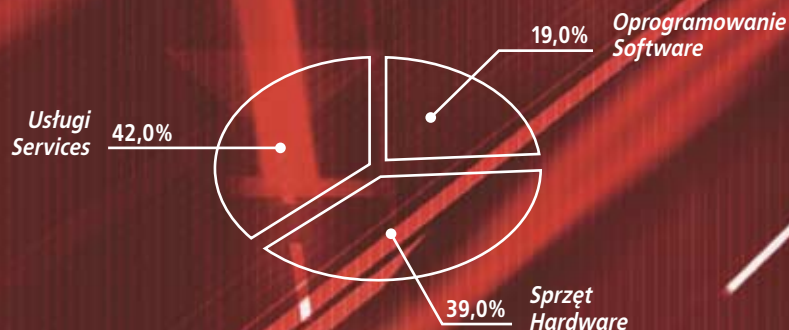
Struktura rodzajowa sprzedaży

Dzięki wysokiemu udziałowi usług i oprogramowania, struktura sprzedaży firmy charakteryzuje się wysoką wartością dodaną (sprzedaż oprogramowania i usług stanowi ponad 60% przychodów). Świadczy to o zaawansowaniu technologicznym naszej firmy i pozwala konkurować z zachodnimi potentatami branży IT.

Struktura produktowa sprzedaży – rok 2001
Sales Revenue by Sector – year 2001



Struktura rodzajowa sprzedaży – rok 2001
Sales Revenue by Product Category – year 2001



Sales Revenue by Sector

ComArch is aware of the importance of a diversified product and service mix. To ensure stable growth and manage business risk, our offer is aimed at a wide variety of customers in dynamic sectors: telecommunications, finance and banking, industry and commerce, and the public sector. Such a strategy allows us to fully use our potential and contribute to the success of a wide group of customers.

Sales Revenue by Product Category

ComArch's revenue structure clearly points to a value added orientation as software and services generate over 60% of revenues. This is indication of the advanced nature of our business and allows us to compete with international IT leaders.

Przychody ze sprzedaży wg sektorów (tys. PLN)

ComArch SA Revenues by Sector (thousands of PLN)

	2000		2001	
Operatorzy telekomunikacyjni Telecommunications	62 359	49,1%	85 701	55,4%
Banki i instytucje finansowe Banks and financial institutions	24 538	19,3%	29 249	18,9%
Przemysł i usługi Industrial and service companies	32 303	25,4%	23 192	15,0%
Pozostałe (w tym sektor publiczny) Other (including the public sector)	7 846	6,2%	16 590	10,7%
Razem Total	127 046	100,0%	154 372	100,0%

Przychody ze sprzedaży wg rodzaju (tys. PLN)

ComArch SA Revenues by Product Category thousands of PLN

	2000		2001	
Usługi Services	46 531	36,6%	65 049	42,0%
Oprogramowanie Software	30 557	24,1%	29 278	19,0%
Sprzęt Hardware	49 958	39,3%	60 405	39,0%
Razem Total	127 046	100,0%	154 732	100,0%

Struktura geograficzna sprzedaży - ComArch SA (tys. PLN)

ComArch SA Geographic Revenue Structure (thousands of PLN)

	2000		2001	
Kraj Domestic	120 382	94,8%	148 083	95,7%
Eksport International	6 664	5,2%	6 649	4,3%
Razem Sales Revenue	127 046	100,0%	154 732	100,0%

Struktura geograficzna sprzedaży - Grupa Kapitałowa (tys. PLN)

ComArch Capital Group Geographic Revenue Structure (thousands of PLN)

	2000		2001	
Kraj Domestic	119 341	93,5%	168 310	93,9%
Eksport International	8 323	6,5%	10 897	6,1%
Razem Sales Revenue	127 664	100,0%	179 207	100,0%

Cena akcji Share Price



Główne produkty i rynki

Oferta firmy ComArch, obejmująca oprogramowanie, sprzęt komputerowy i sieciowy oraz usługi wdrożeniowe, szkoleniowe i eksploatacyjne jest skierowana do średnich i dużych przedsiębiorstw. Spółka korzysta z produktów własnych (własne oprogramowanie), jak również z rozwiązań firm partnerskich. ComArch wykonuje oprogramowanie pod konkretne zamówienia klienta, posiada również szereg gotowych systemów, które mogą być natychmiast wdrożone u klienta bądź też dostosowane do jego potrzeb. Do podstawowych produktów ComArch należą:

- **Systemy dedykowane dla operatorów telekomunikacyjnych** (System Obsługi Operatora Telekomunikacyjnego – Platforma TYTAN, Zarządzanie infrastrukturą telekomunikacyjną i IT – InsightNet)
- **Systemy dla sektora finansowego** (system obsługi papierów wartościowych – Platforma ORLANDO, system zarządzanie aktywami – ORLANDO-Portfel, system do obsługi towarzystw ubezpieczeniowych – SUBREA, systemy dla firm leasingowych – EGERIA-Leasing, EGERIA – Leasing Partner Care i Partner Deal, System do zarządzania infrastrukturą IT w instytucjach finansowych – Aurum ABC)
- **Systemy internetowe i e-commerce** (Rodzina produktów AURUM, system bankowości elektronicznej – vBank, EDI, bezpieczeństwo i ochrona danych – Protector IMS, systemy zarządzania dokumentami, aplikacje internetowe)
- **Usługi „Professional Services”** – w tym zarządzanie systemami IT, outsourcing, usługi sieciowe, usługi programistyczne
- **Systemy dla przedsiębiorstw sieciowych (*utilities*)** – pełna oferta dla sektora energetycznego, ciepłowniczego, gazowniczego i branży wodno-kanalizacyjnej (obróć, dystrybucja, produkcja).
- **Systemy tworzone pod konkretne zamówienie klienta**, tzw. systemy „pod klucz” kierowane do różnego rodzaju odbiorców.

Main Products and Markets

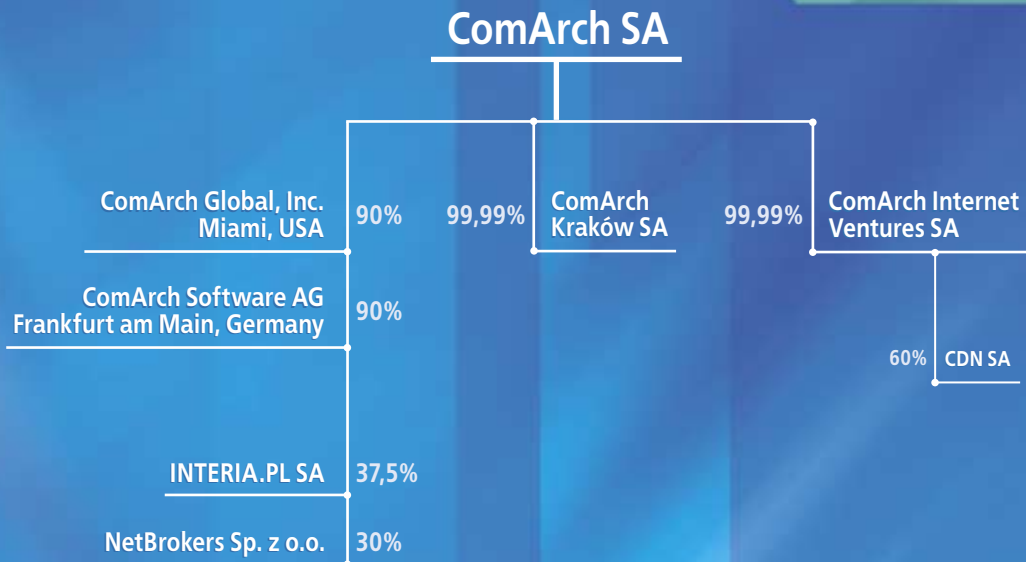
ComArch's offer is aimed at large and medium enterprises and includes software, computer and network hardware, as well as implementation, training, and outsourcing services. The Company uses proprietary products (proprietary software) as well as solutions supplied by its business partners. ComArch offers custom designed IT systems („Turn Key” systems) as well as standardized systems which can be quickly implemented and modified to meet customer needs. Our main products include:

- **Systems for telecommunication operators** (Fulfillment & Billing Solutions – TYTAN Platform, Network & Service Management Solutions – InsightNet)
- **Systems for the financial, insurance and banking sector** (Banking – ORLANDO Platform, asset management – ORLANDO-Portfolio, insurance – SUBREA, leasing – EGERIA-Leasing, EGERIA-Leasing Partner Care and Partner Deal, Financial institution IT management – Aurum ABC)
- **Internet and e-commerce systems** (AURUM family of products, financial services over the Internet – vBank, EDI, network safety and security – Protector IMS, document management systems, Internet applications)
- **Professional Services** – professional services including IT system management, outsourcing, network services, programming services, integration services.
- **Systems for the Utilities sector** – comprehensive offer for power, heat, gas, and water companies (sales, distribution, production).
- **Custom designed systems** made to a specific customer order („Turn Key” systems), aimed at various customers

Struktura organizacyjna

Grupa Kapitałowa ComArch

Grupa Kapitałowa ComArch działa jako holding operacyjny gdzie spółka matka, ComArch SA, jest odpowiedzialna za pozyskiwanie kontraktów, ich realizację, marketing, zarządzanie produkcją, pozyskiwanie środków finansowych oraz formułowanie strategii dla całej grupy. Grupa zatrudnia około 1000 wykwalifikowanych pracowników. Spółki córki zajmują się sprzedażą produktów ComArch za granicą (ComArch Global, Inc. i ComArch Software AG).



Corporate Structure

The ComArch Group

ComArch is organized as a capital group with ComArch SA operating as the parent company. As the parent company, ComArch SA is responsible for marketing, production management, acquiring funds for operations and development and formulating the strategy for the entire Group. The Group employs about 1000 highly qualified specialists worldwide. Subsidiaries (ComArch Global, Inc., ComArch Software AG) are engaged in international sales of ComArch solution.

Plany inwestycyjne

Globalizacja gospodarki światowej i liberalizacja handlu powodują znikanie barier dla firm i ich produktów. Rynek IT staje się rynkiem otwartym i globalnym, na którym następuje ciągłe porównywanie cen i jakości dostępnych produktów.

Celem strategicznym ComArch jest stałe opracowywanie nowych, konkurencyjnych produktów, co pozwoli na zapewnienie dalszego rozwoju firmy, a co za tym idzie zwiększenie jej wartości. Utrzymanie dynamiki sprzedaży wymaga nakładów na rozwój produktów oraz ich właściwą promocję i marketing. Dotyczy to zarówno modyfikacji już istniejących produktów i technologii jak również opracowywanie nowych produktów.

ComArch nie ogranicza obszaru swoich zainteresowań jedynie do terytorium Polski. Dysponując produktami konkurencyjnymi międzynarodowo, ComArch konsekwentnie dąży do zwiększania wartości sprzedaży zagranicznej. Sprzedaż jest realizowana bezpośrednio do klienta końcowego przez ComArch SA lub spółki grupy kapitałowej oraz przez firmy partnerskie.

Future Investments

The globalization of the world economy and liberalization of trade regulations results in the disappearance of barriers for companies and their products. The IT market is an open, global market where prices and quality are constantly compared.

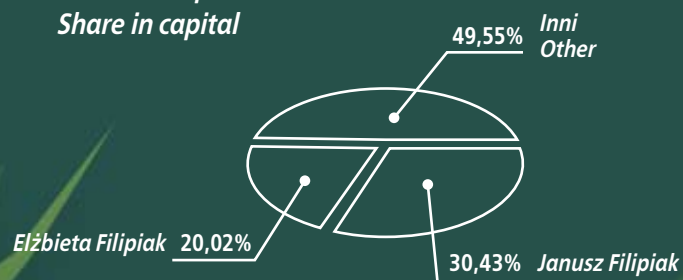
It is ComArch's strategic goal to constantly develop new, competitive products ensuring ComArch's continued development and increasing its value. Maintaining growth in sales requires outlays for product development their promotion and marketing. This includes both the modification of existing products and technologies and the development of new products.

ComArch's business interests are not limited to Poland. With globally competitive products, ComArch aims at increasing export sales. Sales are conducted directly through ComArch and members of the capital group as well as through international business partners.

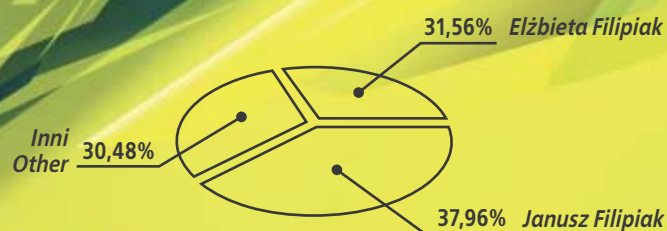
Struktura Akcjonariatu
Na dzień 31.12.2001

Shareholder Structure
As of Dec. 31, 2001

Udział w kapitale
Share in capital



Udział w głosach
Votes at the Shareholder Meeting



Zarząd

Prezes Zarządu

Janusz Filipiak

Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy

Rafał Chwast

Wiceprezes

Tomasz Maciantowicz

Wiceprezes

Paweł Prokop

Wiceprezes

Paweł Przewięźlikowski

Członek Zarządu

Robert Chwastek

Członek Zarządu

Christophe Debou

The Management Board

Chairman and CEO

Vice President, Chief Financial Officer

Vice President

Vice President

Vice President

Member of the Management Board

Member of the Management Board

- Sprawozdania Finansowe
- Financial Statements

Bilans

STAN NA DZIEŃ (W TYS. PLN)	31.12.2001	31.12.2000
AKTYWA		
I. Majątek trwały	94 991	90 140
1. Wartości niematerialne i prawne	6 625	7 478
2. Rzeczowy majątek trwały	30 238	43 145
3. Finansowy majątek trwały	54 310	39 130
4. Należności długoterminowe	3 818	387
II. Majątek obrotowy	62 837	63 976
1. Zapasy	8 859	9 971
2. Należności krótkoterminowe	43 243	50 098
3. Akcje (udziały) własne do zbycia		
4. Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu		
5. Środki pieniężne	10 735	3 907
III. Rozliczenia międzyokresowe	609	322
1. Z tytułu odroczonego podatku dochodowego		
2. Pozostałe rozliczenia międzyokresowe	609	322
Aktywa razem	158 437	154 438
PASYWA		
I. Kapitał własny	129 332	118 853
1. Kapitał akcyjny	7 228	7 228
2. Należne wpłaty na poczet kapitału akcyjnego (wielkość ujemna)		
3. Kapitał zapasowy	103 982	103 980
4. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny		2
5. Pozostałe rezerwy kapitałowe	7 643	307
6. Różnice kursowe z przeliczenia oddziałów (zakładów) zagranicznych		
7. Niepodzielony zysk lub niepokryta strata z lat ubiegłych		
8. Zysk (strata) netto	10 479	7 336
II. Rezerwy		
1. Rezerwy na podatek dochodowy		
2. Pozostałe rezerwy		
III. Zobowiązania	23 345	30 671
1. Zobowiązania długoterminowe		
2. Zobowiązania krótkoterminowe	23 345	30 671
IV. Rozliczenia międzyokresowe I przychody przyszłych okresów	5 760	4 914
Pasywa razem	158 437	154 438
Wartość księgowa	129 332	118 853
Liczba akcji	7 228 000	7 228 000
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	17,89	16,44
Przewidywana liczba akcji	7 228 000	7 228 000
Rozwodniona wartość księgowa na jedna akcję (PLN)	17,89	16,44

Balance Sheet

AS OF	31.12.2001	31.12.2000
ASSETS		
I. Fixed assets	94 991	90 140
1. Intangible assets	6 625	7 478
2. Tangible fixed assets	30 238	43 145
3. Financial fixed assets	54 310	39 130
4. Long-term receivables	3 818	387
II. Current assets	62 837	63 976
1. Inventories	8 859	9 971
2. Accounts Receivable	43 243	50 098
3. Treasury Stock		
4. Short-term marketable securities		
5. Cash and cash equivalents	10 735	3 907
III. Deferred expenses and income taxes	609	322
1. Deferred income taxes		
2. Deferred expenses and other deferred assets	609	322
Total Assets	158 437	154 438
SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES		
I. Shareholders' Equity	129 332	118 853
1. share capital	7 228	7 228
2. share capital owed (negative value)		
3. Reserve capital	103 982	103 980
4. Revaluation reserve capital		2
5. Other reserve capitals	7 643	307
6. Foreign currency translation adjustments on Company's foreign operations		
7. Prior years' retained earnings (accumulated loss)		
8. Net Income (loss)	10 479	7 336
II. Reserves		
1. Reserves for income taxes		
2. Other reserves		
III. Liabilities	23 345	30 671
1. Long-term liabilities		
2. Current liabilities	23 345	30 671
IV. Accrued expenses and deferred revenues	5 760	4 914
Total Shareholders' Equity and Liabilities	158 437	154 438
Book value	129 332	118 853
Total number of shares	7 228 000	7 228 000
Book value per share (in PLN) - basic	17,89	16,44
Expected number of shares	7 228 000	7 228 000
Book value per share (in PLN) - diluted	17,89	16,44

Rachunek zysków i strat

ZA OKRES (W TYS. PLN)	2001	2000
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	154 732	127 046
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	72 759	57 186
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	81 973	69 860
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	128 480	107 707
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	66 350	52 860
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	62 130	54 847
III. Zysk (strata) brutto na sprzedaży (I-II)	26 252	19 339
IV. Koszty sprzedaży	1 982	1 582
V. Koszty ogólnego zarządu	13 645	11 017
VI. Zysk (strata) na sprzedaży (III-IV-V)	10 625	6 740
VII. Pozostałe przychody operacyjne	13 389	2 049
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	14 099	3 278
IX. Zysk (strata) na działalności operacyjnej (VI+VII-VIII)	9 915	5 511
X. Przychody z akcji i udziałów w innych jednostkach		
XI. Przychody z pozostałego finansowego majątku trwałego		
XII. Pozostałe przychody finansowe	5 412	10 195
XIII. Koszty finansowe	3 717	7 556
XIV. Zysk (strata) na działalności gospodarczej (IX+X+XI+XII-XIII)	11 610	8 150
XV. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (XV.1. - XV.2.)	(12)	23
1. Zyski nadzwyczajne	27	29
2. Straty nadzwyczajne	39	6
XVI. Zysk (strata) brutto	11 598	8 173
XVII. Podatek dochodowy	1 119	837
XVIII. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)		
XIX. Zysk (strata) netto	10 479	7 336
Zysk (strata) netto (za 12 miesięcy)	10 479	7 336
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	7 228 000	6 991 333
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w PLN)	1,45	1,05
Średnia ważona przewidywana liczba akcji zwykłych	7 228 000	6 991 333
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w PLN)	1,45	1,05

Income Statement

FOR THE PERIOD	2001	2000
I. Net sales revenues	154 732	127 046
1. Net sales of products	72 759	57 186
2. Net sales of merchandise and raw materials	81 973	69 860
II. Cost of sales	128 480	107 707
1. Cost of products sold	66 350	52 860
2. Cost of merchandise and raw materials sold	62 130	54 847
III. Gross profit (loss) on sales (I-II)	26 252	19 339
IV. Selling expenses	1 982	1 582
V. General administrative expenses	13 645	11 017
VI. Selling income (loss) (III-IV-V)	10 625	6 740
VII. Other operating income	13 389	2 049
VIII. Other operating expenses	14 099	3 278
IX. Operating income (loss) (VI+VII-VIII)	9 915	5 511
X. Income from shares in other companies		
XI. Income from other financial fixed assets		
XII. Other financial income	5 412	10 195
XIII. Financial expenses	3 717	7 556
XIV. Profit (loss) from operating activities (IX+X+XI+XII-XIII)	11 610	8 150
XV. Extraordinary items (XV.1. - XV.2.)	(12)	23
1. Extraordinary gains	27	29
2. Extraordinary losses	39	6
XVI. Income (loss) before taxes	11 598	8 173
XVII. Corporate income tax	1 119	837
XVIII. Other obligatory profit decreases (loss increases)		
XIX. Net income (loss)	10 479	7 336
Net Income (loss) for 12 months	10 479	7 336
Weighted average number of common shares	7 228 000	6 991 333
Earnings (loss) per common share (in PLN) - basic	1,45	1,05
Expected weighted average number of common shares	7 228 000	6 991 333
Earnings (loss) per common share (in PLN) - diluted	1,45	1,05

Rachunek przepływu środków pieniężnych

ZA OKRES (W TYS. PLN)	2001	2000
A. PRZEPIYWY PIENIEŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (I+/-II)	18 262	(11 278)
I. Zysk (strata) netto	10 479	7 336
II. Korekty razem	7 783	(18 614)
1. Amortyzacja	5 463	5 334
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych		29
4. (Zysk) strata z tytułu działalności inwestycyjnej	(259)	(1 826)
5. Zmiana stanu pozostałych rezerw	115	(182)
- w tym należności		(182)
6. Podatek dochodowy (wykazany w rachunku zysków i strat)	1 119	837
7. Podatek dochodowy zapłacony	(1 989)	(1 622)
8. Zmiana stanu zapasów	1 112	(4 727)
9. Zmiana stanu należności	4 277	(11 931)
10. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych (z wyjątkiem pożyczek i kredytów)	(2 617)	(2 261)
11. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	1 183	(2 475)
12. Zmiana stanu przychodów przyszłych okresów	(622)	2 494
13. Pozostałe korekty		(2 284)
B. PRZEPIYWY PIENIEŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ (I-II)	(11 446)	(65 675)
I. Wpływy z działalności inwestycyjnej	36 455	264 665
2. Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	14 441	238
3. Sprzedaż składników finansowego majątku trwałego, w tym:	128	5 433
- w jednostkach zależnych		5 123
- w jednostkach stowarzyszonych		310
4. Sprzedaż papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu	21 886	258 994
II. Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej	(47 901)	(330 340)
1. Nabycie składników wartości niematerialnych i prawnych	(1 202)	(6 657)
2. Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(7 250)	(33 672)
3. Nabycie składników finansowego majątku trwałego, w tym:	(17 711)	(32 697)
- w jednostkach zależnych		(23 267)
- w jednostkach stowarzyszonych		(9 430)
5. Nabycie papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu	(21 738)	(257 280)
7. Pozostałe wydatki		(34)
C. PRZEPIYWY PIENIEŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ (I-II)	12	75 814
I. Wpływy z działalności finansowej	259	76 815
3. Zaciągnięcie krótkoterminowych kredytów i pożyczek	259	44
5. Wpływy z emisji akcji (udziałów) własnych		76 588
7. Pozostałe wpływy		183
II. Wydatki z tytułu działalności finansowej	(247)	(1 001)
3. Spłata krótkoterminowych kredytów bankowych i pożyczek	(247)	(1)
8. Wyплаты z zysku dla osób zarządzających i nadzorujących		(1 000)
D. PRZEPIYWY PIENIEŻNE NETTO, RAZEM (A+/-B+/-C)	6 828	(1 139)
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIEŻNYCH	6 828	(1 139)
F. ŚRODKI PIENIEŻNE NA POCZĄTEK OKRESU	3 907	5 046
G. ŚRODKI PIENIEŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/- D)	10 735	3 907

Statement of Cash Flows

FOR THE PERIOD	2001	2000
A. NET CASH FLOWS – OPERATING ACTIVITIES (I+/-II) – indirect method *)	18 262	(11 278)
I. Net income (loss)	10 479	7 336
II. Total adjustments	7 783	(18 614)
1. Depreciation and amortization	5 463	5 334
2. (Gain) loss on foreign currency exchange differences		29
4. (Gain) loss on investing activities	(259)	(1 826)
5. Changes in other reserves	115	(182)
- including receivables		(182)
6. Corporate income tax as disclosed in the Income Statement	1 119	837
7. Corporate income tax paid	(1 989)	(1 622)
8. Change in inventories	1 112	(4 727)
9. Change in receivables	4 277	(11 931)
10. Change in current liabilities (excluding loans and bank credits)	(2 617)	(2 261)
11. Change in deferred and accrued expenses	1 183	(2 475)
12. Change in deferred income	(622)	2 494
13. Other adjustments		(2 284)
B. NET CASH FLOWS – INVESTING ACTIVITIES (I-II)	(11 446)	(65 675)
I. Cash provided by investing activities	36 455	264 665
2. Sales of tangible fixed assets	14 441	238
3. Disposal of financial fixed assets:	128	5 433
- in subsidiaries		5 123
- in associated entities		310
4. Disposal of current marketable securities	21 886	258 994
II. Cash used in investing activities	(47 901)	(330 340)
1. Purchases of intangible assets	(1 202)	(6 657)
2. Purchases of tangible fixed assets	(7 250)	(33 672)
3. Acquisition of financial fixed assets:	(17 711)	(32 697)
- securities of subsidiary companies		(23 267)
- securities of associated companies		(9 430)
5. Acquisition of marketable securities	(21 738)	(257 280)
7. Other expenses		(34)
C. NET CASH FLOWS – FINANCING ACTIVITIES (I-II)	12	75 814
I. Cash provided by financing activities	259	76 815
3. Short term loans	259	44
5. Proceeds from stock issuance		76 588
7. Other income		183
II. Cash used in financing activities	(247)	(1 001)
3. Payments of current bank credits and loans	(247)	(1)
8. Management and Supervisory Board remuneration from net profit		(1 000)
D. TOTAL NET CASH FLOWS (A+/-B+/-C)	6 828	(1 139)
E. CHANGE IN BALANCE-SHEET: CASH AND CASH EQUIVALENTS	6 828	(1 139)
F. CASH AND CASH EQUIVALENTS – BEGINNING OF PERIOD	3 907	5 046
G. CASH AND CASH EQUIVALENTS – END OF PERIOD (F+/- D)	10 735	3 907

Zestawienie zmian w kapitale własnym

ZA OKRES	2001	2000
I. Stan kapitału własnego na początek okresu (BO)	118 853	36 246
I.a. Stan kapitału własnego na początek okresu (BO), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	118 853	36 246
1. Stan kapitału akcyjnego na początek okresu	7 228	6 088
1.1. Zmiany stanu kapitału akcyjnego		1 140
a) zwiększenia (z tytułu)		1 140
- emisji akcji		1 140
1.2. Stan kapitału akcyjnego na koniec okresu	7 228	7 228
2. Stan należnych wpłat na poczet kapitału akcyjnego na początek okresu		
3. Stan kapitału zapasowego na początek okresu	103 980	15 823
3.1. Zmiany stanu kapitału zapasowego	2	88 157
a) zwiększenie (z tytułu)	2	88 157
- emisji akcji powyżej wartości nominalnej		75 448
- z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)		12 709
- przeniesieni skutków aktualizacji z 1995 roku dotyczącej środków zlikwidowanych	2	2
3.2. Stan kapitału zapasowego na koniec okresu	103 982	103 980
4. Stan kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny na początek okresu	2	2
4.1 Zmiany stanu kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny	(2)	
b) zmniejszenie (z tytułu)	(2)	
- sprzedaży i likwidacji środków trwałych	(2)	
4.2. Stan kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny na koniec okresu		2
5. Stan pozostałych kapitałów rezerwowych na początek okresu	307	124
5.1. Zmiany stanu pozostałych kapitałów rezerwowych	7 336	183
a) zwiększenie (z tytułu)	7 336	183
- podział zysku za rok 2000	7 336	
- zwrot podatku z US		183
5.2. Stan pozostałych kapitałów rezerwowych na koniec okresu	7 643	307
6. Różnice kursowe z przeliczenia oddziałów (zakładów) zagranicznych		
7. Stan niepodzielonego zysku lub niepokrytej straty z lat ubiegłych na początek okresu	7 336	
7.1. Stan niepodzielonego zysku z lat ubiegłych na początek okresu	7 336	14 209
7.2. Stan niepodzielonego zysku z lat ubiegłych, na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	7 336	14 209
b) zmniejszenie (z tytułu)	7 336	14 209
- przeniesienie na kapitał rezerwowy	7 336	
- przeniesienie na kapitał zapasowy		12 709
- wypłata premii		1 000
- odpis na fundusz pożyczek mieszkaniowych		500
8. Wynik netto	10 479	7 336
a) zysk netto	10 479	7 336
II. Stan kapitału własnego na koniec okresu (BZ)	129 332	118 853

Statement of Shareholders' Equity

FOR THE PERIOD	2001	2000
I. Shareholders' Equity at beginning of period (opening balance)	118 853	36 246
la. Shareholders' Equity at beginning of period (opening balance), after restatement to comparative data	118 853	36 246
1. share capital at beginning of period	7 228	6 088
1.1. Changes in share capital		1 140
a) additions, due to:		1 140
- stock issuance		1 140
1.2. share capital at end of period	7 228	7 228
2. Un-paid share capital at beginning of period		
3. Reserve capital at beginning of period	103 980	15 823
3.1. Changes in reserve capital	2	88 157
a) additions, due to:	2	88 157
- additional paid-in capital from issuance of shares		75 448
- distribution of profit (in excess of value required by law)		12 709
- transfer of 1995 actualizations from liquidated assets	2	
3.2. Reserve capital at end of period	103 982	103 980
4. Revaluation capital at beginning of period	2	2
4.1 Changes in revaluation capital	(2)	
b) decreases, due to:	(2)	
- sale and liquidation of fixed assets	(2)	
4.2. Revaluation capital at end of period		2
5. Other reserve capital at beginning of period	307	124
5.1. Changes in other reserve capital	7 336	183
a) additions, of which:	7 336	183
- 2000 income distribution	7 336	
- ax refund		183
5.2. Other reserve capital at end of period	7 643	307
6. Foreign currency translation adjustments on foreign operations		
7. Prior years' retained earnings at beginning of period	7 336	
7.1. Prior years' retained earnings at beginning of period	7 336	14 209
7.2. Prior years' retained earnings at beginning of period, after restatement to comparative data	7 336	14 209
b) reductions, of which:	7 336	14 209
- shifts to reserve	7 336	
- shifts to reserve capital		12 709
- bonuses		1 000
- housing fund		500
8. Net income (loss)	10 479	7 336
a) net income	10 479	7 336
II. Shareholders' Equity at end of period (closing balance)	129 332	118 853

ComArch SA
Al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków
Poland
www.comarch.pl

ComArch Global Inc.
1160 NW 159th Drive
Miami, FL 33169
USA
www.comarch.com

Comarch Software AG
Grüneburgweg 58-62
60322 Frankfurt
Germany
www.comarch.de

