



RAPORT ROCZNY
2000

RAPORT ROCZNY
2000

SPIS TREŚCI TABLE OF CONTENTS

- 4 List do Akcjonariuszy
5 [Letter to Shareholders](#)

- 6 Profil działalności firmy
[Company Profile](#)

- 7 Wyniki finansowe
[Financial Results](#)

- 8 Struktura produktowa sprzedaży
[Sales Revenue by Sector](#)
Struktura produktowa sprzedaży
[Sales Revenue by Product Category](#)

- 9 Przychody ze sprzedaży
[Sales Revenue](#)
Kurs akcji
[Share Price](#)

- 10 Najważniejsze wydarzenia 2000 roku
[A Year 2000 in Review](#)

- 12 Wybrane dane finansowe
[Selected Financial Data](#)
Struktura akcjonariatu
[Shareholder Structure](#)
Zarząd
[The Management Board](#)

- 13 Strategia
[The Comarch Strategy](#)

- 14 Zatrudnienie
[Employees](#)

- 15 Główne produkty i rynki
[Main Products and Markets](#)

The Comarch SA Management Board is pleased to introduce the 2000 Annual Report. Despite a slowdown in the entire information technology sector, for Comarch, year 2000 was a period of significant investments in the development of the Company. Resources were used to further develop the Capital Group, build modern infrastructure, implement advanced management practices and information systems, invest in Internet projects, and enable dynamic international expansion.

IN 2000, COMARCH HAD REVENUES
OF 127 MILLION PLN,
WITH NET INCOME OF 7,3 MILLION PLN.

Investments in growth resulted in several significant contracts and translated into an increase in the number of clients. In year 2000, Comarch continued sales of already established IT systems such as the **TYTAN** platform for clients in the telecommunications industry, the **ORLANDO** platform for the financial and banking sector, the **vIBank** Internet banking system, as well as new systems including the **AURUM** family of modern Internet products. The dynamic increase in exports was made possible by investments in international operations including further funding of subsidiaries in Washington D.C. in the United States and Frankfurt am Main in Germany.

In 2000, trading of Comarch shares moved from the parallel market to the main market of the Warsaw Stock Exchange. It is worth mentioning that Comarch has been included in the WIG-20 index, the most prestigious indicator of the Warsaw Stock Exchange.

Zarząd Comarch SA ma przyjemność przedstawić Państwu Raport Roczny za rok 2000. Pomimo niesprzyjających warunków na rynku IT, rok 2000 był okresem intensywnego inwestowania w rozwój firmy. Środki finansowe zostały przeznaczone na rozwój grupy kapitałowej, budowę infrastruktury, wprowadzenie zaawansowanych, z informatyzowanych procedur zarządzania, rozwój przedsięwzięć w zakresie Internetu oraz dynamiczny rozwój działalności zagranicznej.

W ROKU 2000, COMARCH OSIĄGNĄŁ PRZYCHODY
W WYSOKOŚCI 127 MILIONÓW PLN,
PRZY ZYSKU NETTO 7,3 MILIONA PLN.

Inwestycje w rozwój firmy zaowocowały szeregiem znaczących kontraktów i wzrostem liczby klientów. W minionym roku, Comarch kontynuował sprzedaż znanych już klientom systemów, takich jak platforma **TYTAN** dla operatorów telekomunikacyjnych, rodzina produktów **ORLANDO** dla sektora finansów i bankowości, system bankowości internetowej **vIBank**, oraz nowych systemów, w tym rodziny produktów internetowych **AURUM**. Za duży sukces należy uznać dynamiczny wzrost eksportu w porównaniu z ubiegłymi latami, co jest bezpośrednim wynikiem inwestycji w globalizację, w tym rozwój zagranicznych spółek zależnych w Waszyngtonie (USA) i Frankfurcie nad Menem (Niemcy).

W roku 2000 nastąpiło przeniesienie notowań walorów spółki z rynku równoległego na rynek podstawowy. Warty zauważenia jest fakt włączenia akcji spółki do indeksu WIG-20, najbardziej prestiżowego wskaźnika Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Kraków, 3 kwietnia 2001 r.

Akcjonariusze i Rada Nadzorcza Comarch SA

Szanowni Państwo,

Rok 2000 był kolejnym rokiem w siedmioletniej historii Comarch, w którym firma inwestowała w rozwój. Inwestycje finansowane były z emisji akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz ze środków własnych wypracowanych w 1999 roku. Znaczna część środków została przeznaczona na budowę solidnej infrastruktury firmy, w tym na inwestycje w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie oraz budynek biurowo-produkcyjny w Warszawie przy ulicy Puławskiej.

Drugi obszar inwestycji to przedsięwzięcia w zakresie Internetu. Dużo czasu i sporo środków finansowych pochłonął portal INTERIA.PL. Z satysfakcją możemy stwierdzić, że czas i pieniądze nie zostały zmarnowane. Od chwili startu w 1999r. w ciągu kilkunastu miesięcy INTERIA.PL stała się trzecim portalem w kraju o ugruntowanej pozycji rynkowej.

Drugim przedsięwzięciem tego typu jest projekt Casper. Usługi Caspra, świadczone w modelu Application Service Provision (ASP) zorientowane są na małe i średnie przedsiębiorstwa. Casper udostępnia im przez sieć pełną obsługę informatyczną. Aby skutecznie rozwinąć działalność ASP zainwestowaliśmy w firmę CDN SA w Krakowie, która od lat specjalizuje się w budowie oprogramowania dla tego segmentu rynku.

Tradycyjną przewagą Comarch nad konkurencją są zaawansowane technologie i wysoka wartość dodana. Utrzymanie tej przewagi wymaga ciągłych inwestycji w rozbudowę produktów. W minionym roku wszystkie systemy produkowane przez Comarch rozbudowane zostały o system dostępu przez Internet. Pojawiły się nowe produkty, takie jak system bankowości elektronicznej vIBank i system ubezpieczeniowy Subrea.

Niezbyt widoczne dla klientów, natomiast bardzo ważne dla firmy było opracowanie i wdrożenie szeregu wewnętrznych z informatyzowanych procedur zarządzania. Należą do nich procedury kontroli kosztów, sterowania sprzedażą i kontroli jakości produkcji. Wprowadziliśmy schematy wynagradzania zespołów pracowniczych powiązane z ich produktywnością. W bieżącym roku będziemy się ubiegać o certyfikację tych procedur.

Ostatni obszar inwestycyjny to rozwój eksportu oprogramowania i usług. W ramach rozwoju działalności zagranicznej w roku 2000 utworzyliśmy spółki zależne w Waszyngtonie i Frankfurt nad Menem. Rozpoczęliśmy eksport usług do dużych korporacji międzynarodowych. Rozwój eksportu nadal wymaga dużo pracy, ale jesteśmy przekonani, że kontrakty realizowane za granicą będą miały znaczący udział w sprzedaży oferty firmy w bieżącym roku. W roku 2000 eksport stanowił około 5% przychodów Comarch.

Tak szeroki front inwestycyjny był realizowany w niesprzyjających warunkach. Po okresie dynamicznego rozwoju Comarch w roku 2000 odczuł znane z teorii i praktyki zarządzania problemy wzrostu. W roku 1999 zwiększyliśmy obroty i zatrudnienie ponad dwukrotnie. W minionym roku utrzymaliśmy poziom zatrudnienia z roku 1999 przy rotacji pracowników nie przekraczającej dziesięć procent. Osoby zatrudnione w minionych latach nabyły doświadczenia wchodząc w skład dobrze zorganizowanych zespołów.


Na problemy związane z dynamicznym wzrostem nałożyły się perturbacje w otoczeniu biznesowym Comarch. Nowe firmy powstałe w 2000 roku na bazie zachłystnięcia się Internetem sprzedawały pracownikom i klientom obietnice, którym wyważona oferta Comarch nie była w stanie sprostać.

Mimo niesprzyjających warunków firmie udało się istotnie zwiększyć bazę klientów. Comarch SA przestał być uzależniony od kilku znaczących odbiorców. Odkryto to niestety kosztem spadku przychodów i zysków.

W kolejny rok wkraczamy z przekonaniem, że duży wysiłek inwestycyjny powinien procentować znaczącym wzrostem przychodów. Comarch jest w tej chwili firmą dobrze zorganizowaną, produktywną, znaną na rynku, posiadającą solidną bazę klientów. To dużo więcej niż dwa lata temu. Tego kapitału nie zmarnujemy.

Z poważaniem,

Profesor Janusz Filipiak



Prezes Zarządu Comarch SA

LETTER TO SHAREHOLDERS

Cracow, April 3, 2001

To the Comarch SA Shareholders and Board of Directors

Dear Ladies and Gentlemen:

In the seven year history of Comarch SA, year 2000 was a period of significant investments in growth. The investments were financed using proceeds raised through the equity issue on the Warsaw Stock Exchange, as well as income earned in 1999. Considerable funds were used to develop a solid corporate infrastructure, including investments in the Special Economic Zone in Cracow and an office building at Puławska Street in Warsaw.

The Internet was another area where investments have been made. The INTERIA.PL portal consumed both time and financial resources; however, we can proudly say that neither time, nor money has been wasted. Since its inception in 1999, within a period of months, INTERIA.PL became the third largest Polish portal with a firmly established market position.

The CASPER project is another significant Internet endeavor. CASPER services, provided in the Application Service Provider (ASP) model are aimed at providing full IT services to small and medium enterprises. To successfully develop ASP services, investments have been made in CDN SA in Cracow, a company with years of experience developing software for this market segment.

Traditional areas of Comarch's competitive advantage are advanced technologies and high value added. In order to maintain our advantage we must continuously invest in new product development. In 2000, all Comarch IT systems were enhanced with Internet functionality. Also, new products appeared on the market such as the vIBank electronic banking system and the SUBREA insurance system.

Relatively inconspicuous for clients; however, important for the Company was the development and implementation of internal management information systems, including cost control procedures, sales management, and quality control. In the area of payroll management, we have implemented compensation schemes based on the productivity of employee teams. This year we will take steps to certify these procedures.

Finally, significant investments have been made to develop exports of software and services. As a part of our international strategy, in 2000, we established subsidiaries in Washington D.C. and Frankfurt am Main. We have started to export our services to large multinational corporations. The development of our international strategy still requires considerable effort; however, we are certain that international contracts will generate a significant portion of revenues this year. In 2000 international contracts generated 5% of Comarch revenues.

Such a wide investment plan was being implemented in relatively unfavorable conditions. After a period of rapid growth, in 2000 Comarch experienced growing pains widely known from management theory and practice. In 1999, revenues and employment increased two-fold. In 2000, we maintained employment levels with an employee turnover rate below ten percent. Employees who joined the company in past years have gained experience and became part of well organized teams.

Problems resulting from dynamic growth were coupled with perturbations in Comarch's business environment. New companies established in 2000 on the wave of the Internet rush sold employees and clients promises, with which the well balanced Comarch offer could not compete.

Despite adverse conditions, we managed to increase our customer base. Comarch is no longer dependent on a small number of large customers, what was unfortunately accompanied by a decline in revenues and income.

We are entering the new year with a strong belief, that considerable investments should translate into significant revenue growth. Comarch is a well organized, productive and widely recognized company, with a solid customer base. We are stronger than two years ago and we promise not to waste this potential.

Sincerely,

Professor Janusz Filipiak



Chairman and CEO of Comarch SA

PROFIL DZIAŁALNOŚCI FIRMY

Firma Comarch jest dostawcą oprogramowania i usług informatycznych na rynki krajowe i zagraniczne. Dostarczając nowoczesne rozwiązania informatyczne, pomagamy naszym klientom zdobyć przewagę nad konkurencją i osiągnąć strategiczne cele. Oferta Firmy jest silnie zdywersyfikowana. Comarch oferuje produkty i usługi dla szerokiej rzeszy odbiorców w rozwojowych sektorach gospodarki, takich jak: telekomunikacja, finanse i bankowość, sektor usługowy oraz administracja publiczna.

Zatrudniamy wysoko wykwalifikowanych pracowników i prowadzimy działalność w kraju i za granicą. Działamy jako Grupa Kapitałowa, gdzie Comarch SA jest podmiotem dominującym, a spółki zależne funkcjonują jako podwykonawcy. Taka struktura organizacyjna zapewnia dostęp do klientów w całym kraju oraz pozwala maksymalizować efektywność działań Grupy. Biura i siedziby spółek zależnych mieszczą się w Krakowie, Warszawie, Poznaniu i Gdańsku; posiadamy spółki zagraniczne w Waszyngtonie (USA) i Frankfurcie nad Menem (Niemcy).

Comarch jest spółką giełdową notowaną na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie i wchodzi w skład indeksu WIG-20.

COMPANY PROFILE

Comarch is a supplier of software and IT services to both Polish and international markets. By providing modern information technology systems and services, we help our Clients gain a competitive advantage and meet their strategic goals. The Company has a diversified product offer, aimed at a wide variety of companies in growing sectors of the economy such as telecommunications, finance and banking, services, and the public sector.

We employ highly qualified specialists and conduct business throughout Poland and internationally. We operate as a capital group where Comarch SA is the parent company and subsidiaries function as subcontractors. Such a structure allows us to fully optimize our operations and gives us easy access to clients nationwide. Our domestic subsidiaries are located in Cracow, Warsaw, Poznań and Gdańsk. Our international operations are supported by foreign subsidiaries in Washington D.C. (USA) and Frankfurt am Main (Germany).

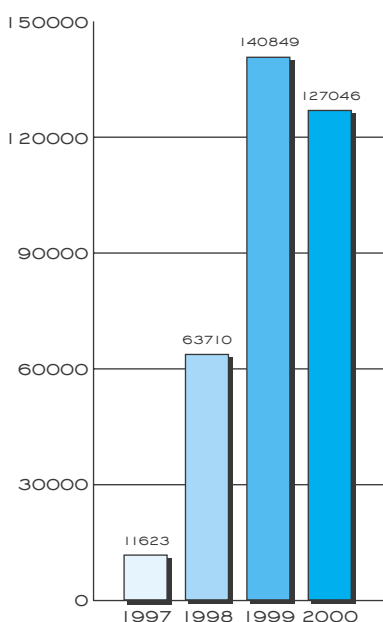
Comarch is a publicly traded corporation listed on the main market of the Warsaw Stock Exchange and is also a component of the WIG-20 index.



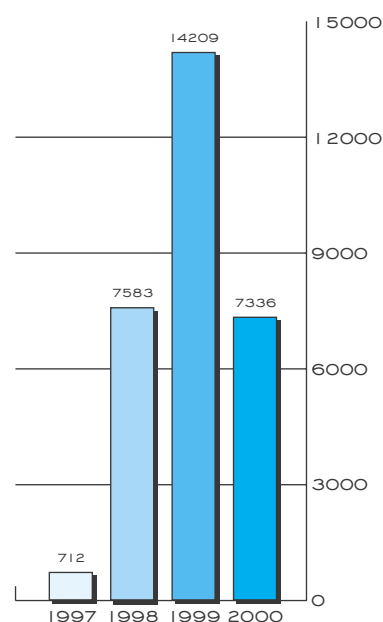
WYNIKI FINANSOWE

W roku 2000 Comarch SA uzyskał przychody ze sprzedaży w wysokości 127,046 tys. PLN, czyli o 9,8% mniej w porównaniu z rokiem 1999. Niższa sprzedaż jest wynikiem dekonjunktury na rynku IT w I półroczu 2000 roku, co było wynikiem osłabienia popytu na produkty IT po wzmożonych zakupach w 1999 r. w ramach przygotowań do „roku 2000”. Mając jednak na uwadze wyjątkowość roku 1999, który zawyża skalę porównań, przychody roku 2000 należy uznać za satysfakcjonujące (121,93% wzrost w okresie trzyletnim). Równocześnie w wyniku zaostrzającej się konkurencji na rynku pracy wzrosły koszty osobowe co odbiło się na zysku netto Spółki.

PRZYCHODY (TYS. PLN)
REVENUES ('000s OF PLN)



ZYSK NETTO (TYS. PLN)
NET INCOME ('000s OF PLN)



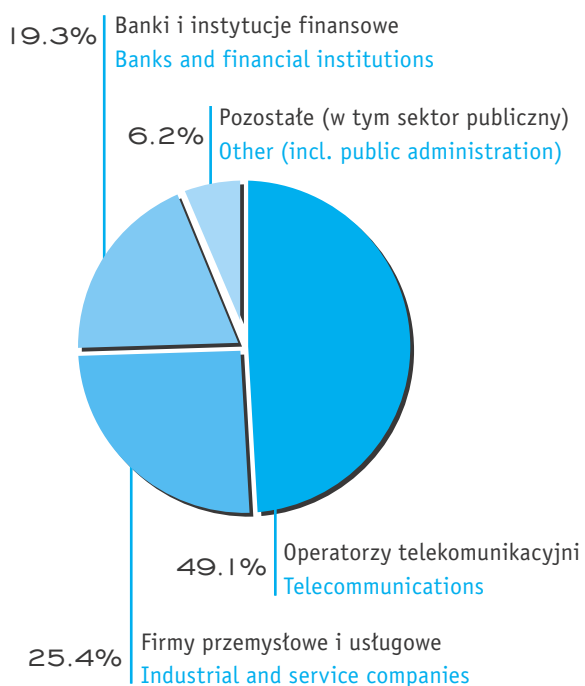
FINANCIAL RESULTS

In 2000 Comarch had revenues of 127,046 thousand PLN, what is a 9,8% decline compared to 1999. Lower sales are a result of a slowdown in the IT market, experienced in the first half of 2000. The slowdown was the result of lower IT spending after heavy investments on the part of Clients associated with the expected "Year 2000 Problem". However, taking into account the specificity of 1999, with abnormally high IT spending, year 2000 revenues can be considered satisfactory (121,93% three-year growth).

Also, as a result of increased competition on the labor market, personnel costs increased what had an impact on the Company's net income.

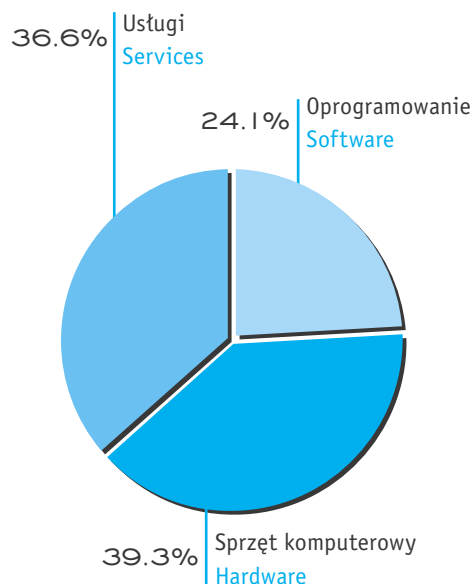
STRUKTURA PRODUKTOWA SPRZEDAŻY

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



STRUKTURA RODZAJOWA SPRZEDAŻY

W Polsce sprzedaż sprzętu komputerowego nadal pozostaje na wysokim poziomie. Sprzedaż sprzętu komputerowego stanowi 63% (65% w 1999) przychodów polskich spółek IT. Comarch jest jedną z niewielu firm, które charakteryzują się wysoką wartością dodaną, gdyż sprzedaż oprogramowania i usług (dwa najbardziej perspektywiczne obszary działalności) stanowią 60,7% przychodów (57,1% w 1999). Świadczy to o zaawansowaniu technologicznym naszej firmy i pozwala konkurować z zachodnimi potentatami branży IT.



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, services and industry, 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

The sales of hardware on the Polish IT market remains high as it generates 63% (65% in 1999) of revenues in the sector. Comarch is one of the few companies which has a high value added oriented sales structure as software and services (the two most promising groups) generate 60,7% of revenues (57,1% in 1999). This is indication of the advanced nature of our business and allows us to compete with international IT leaders.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

SALES REVENUE

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WG SEKTORÓW (TYS. PLN) REVENUES BY SECTOR (THOUSANDS OF PLN)

	1999		2000	
Operatorzy telekomunikacyjni Telecommunications	74 157	52.6%	62 359	49.1%
Banki i instytucje finansowe Banks and Financial Institutions	12 738	9.0%	24 538	19.3%
Przemysł i usługi Industry and services	34 979	24.8%	32 303	25.4%
Pozostałe (w tym sektor publiczny) Other (including the public sector)	18 975	13.5%	7 846	6.2%
Razem Total	140 849	100.0%	127 046	100.0%

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY WG RODZAJU (TYS. PLN) REVENUES BY PRODUCT CATEGORY (THOUSANDS OF PLN)

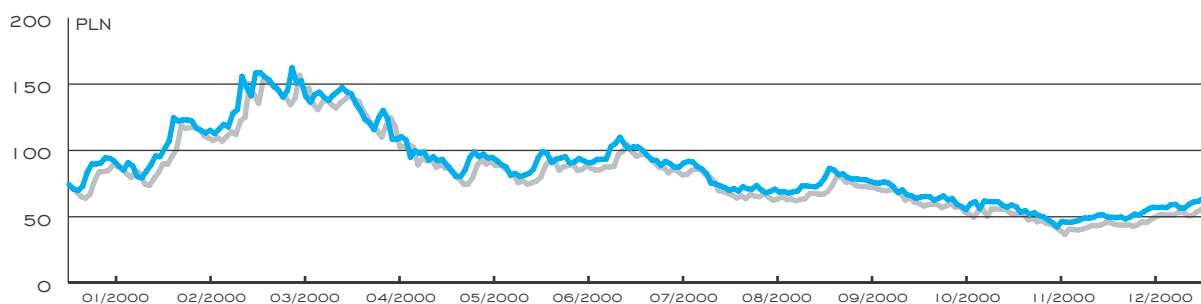
	1999		2000	
Usługi Services	45 956	32.6%	46 531	36.6%
Oprogramowanie Software	34 511	24.5%	30 557	24.1%
Sprzęt komputerowy Hardware	60 382	42.9%	49 958	39.3%
Razem Total	140 849	100.0%	127 046	100.0%

STRUKTURA GEOGRAFICZNA SPRZEDAŻY (TYS. PLN) GEOGRAPHIC REVENUE STRUCTURE (THOUSANDS OF PLN)

	1999		2000	
Kraj Domestic	140 161	99.5%	120 382	95.0%
Eksport International	688	0.5%	6 664	5.0%
Przychody ze sprzedaży Sales Revenue	140 849	100.0%	127 046	100.0%

KURS AKCJI

SHARE PRICE



NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 2000 ROKU

Rok 2000 był okresem inwestycji w rozwój Spółki i Grupy Kapitałowej. Ważnym elementem w finansowaniu inwestycji była emisja akcji na początku 2000 roku. Inwestycje obejmowały rozwój nowych produktów, tworzenie infrastruktury pozwalającej konkurować z czołowymi światowymi firmami branży IT oraz ekspansję zagraniczną.

Najbardziej widocznymi są inwestycje w infrastrukturę biurową w Specjalnej Strefie Ekonomicznej „Krakowski Park Technologiczny” w Krakowie. W dniu 1 września 2000 roku Comarch rozpoczął działalność w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Krakowie.

Niemniej ważne, lecz mniej widoczne z zewnątrz inwestycje, poczyniono wewnątrz firmy: opracowano i wdrożono szereg procedur zarządzania budową oprogramowania, kierowania projektami oraz testowania i kontroli.

Istotne inwestycje zostały poczynione w rozwój grupy kapitałowej. W 2000 roku założono spółkę zależną **Comarch Internet Ventures SA**, która z kolei objęła 60% spółki **CDN SA**, działającej na rynku oprogramowania dla małych i średnich firm, oraz 30% spółki **NetBrokers Sp. z o.o.** Zadaniem Comarch Internet Ventures jest zarządzanie platformą **CASPER**, przeznaczoną do zdalnego udostępniania aplikacji oraz obsługi informatycznej małych i średnich firm przez Internet, w modelu **ASP (Application Service Provider)**.

NetBrokers oferuje swoim klientom wirtualny rynek towarowy w przyszłości poszerzony o elektroniczną giełdę towarową.

Niewątpliwym osiągnięciem jest sukces portalu **INTERIA.PL**, który po półtora roku działalności jest klasyfikowany jako trzeci co do wielkości portal

A YEAR 2000 IN REVIEW

Year 2000 was a period of significant investments in the development of the Company and the Capital Group. The equity issue in February 2000 played an important role in the investment strategy. Investments were made in several key areas such as new product development, state-of-the-art infrastructure creation, and international expansion.

Investments in modern office facilities in the Special Economic Zone in Cracow are among the best visible. On September 1, 2000 Comarch began operations in the Special Economic Zone. The building is equipped with advanced technical infrastructure and is well suited to meet our needs.

Equally important, however less visible, are investments done internally. Comarch developed and implemented numerous software development and project management procedures, and quality testing and control mechanisms.

Significant investments were made in the development of the Capital Group. To facilitate Internet investments, **Comarch Internet Ventures SA** was established in March 2000. Comarch Internet Ventures SA holds 60% of **CDN SA**, a software developer operating on the market for small and medium enterprises (SMEs), and 30% of **NetBrokers Sp. z o.o.** The main function of Comarch Internet Ventures is the management and coordination of the **CASPER** platform. CASPER's role is making applications and IT services available over the internet to SMEs in the **ASP (Application Service Provider)** model.

NetBrokers offers its Clients a virtual agricultural commodity marketplace which will become an on-line exchange in the future.

Worth noting is the success of the **INTERIA.PL** portal, which after 18 months of operations is

na rynku polskim. Publiczna emisja akcji portalu INTERIA.PL i debiut na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jest potwierdzeniem tego sukcesu.

Istotnym wydarzeniem roku 2000 są znaczące sukcesy działalności zagranicznej. Po wnikliwej analizie rynków oraz inwestycji w działalność zagraniczną, nadeszła pora na pierwsze sukcesy. Comarch zawarł współpracę z **Nokia Networks OY** (Finlandia) na opracowanie rozwiązań związanych z nową generacją telefonii komórkowej. Umowa z firmą Nokia jest do tej pory największym kontraktem eksportowym Spółki. Firma jest obecna również w Stanach Zjednoczonych, gdzie wykonywane są projekty e-commerce. Rozwiązania telekomunikacyjne zostały wdrożone u irlandzkiego operatora **eTel** (Niemcy, Czechy, Węgry, Słowacja, Polska) oraz u niemieckiego operatora **dtms AG** (Deutsche Telefon und Marketing Services AG).

Godnym uwagi jest fakt, że Comarch może się poszczycić otrzymaniem grantu z Komisji Europejskiej na prowadzenie projektu badawczo-rozwojowego. Comarch, jako jedyna polska firma ma statut koordynatora projektu od czasu dopuszczenia Polski do udziału w programach badawczo-rozwojowych Unii Europejskiej.

Inwestycje w działalność zagraniczną okazały się trafne: w roku 2000 kontrakty eksportowe wygenerowały 5% przychodów.

Realizowana strategia i uznanie dla Firmy przyczyniły się do uzyskania licznych nagród i wyróżnień, zarówno w kraju, jak i zagranicą:

- **Nagroda Gospodarcza Prezydenta RP** w kategorii „Najlepsza Polska Firma”
- Tytuł „**Pionier Technologii**” przyznany przez Światowe Forum Ekonomiczne w Davos, Szwajcaria

ranked as the third largest portal on the Polish market. The debut of INTERIA.PL shares on the Warsaw Stock Exchange is confirmation of this success.

In 2000, significant progress has been made in our international expansion. After careful market analysis and investments the time has come to reap benefits. Comarch established cooperation with **Nokia Networks OY** (Finland) for the development of new generation mobile phone solutions. To-date the contract with Nokia is the largest international contract in Comarch's history. The Company is also present in the United States, where Comarch professionals are working on e-commerce projects. Telecommunication solutions have been implemented at **eTel** of Ireland (in Germany, the Czech Republic, Hungary, the Slovak Republic, Poland) and **dtms** of Germany (Deutsche Telephone and Marketing Services).

It is worth mentioning that Comarch is proud to have received a grant from the European Commission for the coordination of a research project. Comarch is the only Polish company to be a coordinator of a EC Fifth Framework Program project since Poland became eligible for funds.

Investments in international expansion have proven to be money well spent: in 2000 export contracts generated 5% of revenues.

Our strategy and the recognition Comarch enjoys, contributed to our winning numerous awards both domestically and internationally. Significant 2000 awards include:

- Economic Award of the President – “Best Polish Enterprise”
- World Economic Forum in Davos, Switzerland: “Technology Pioneer”.

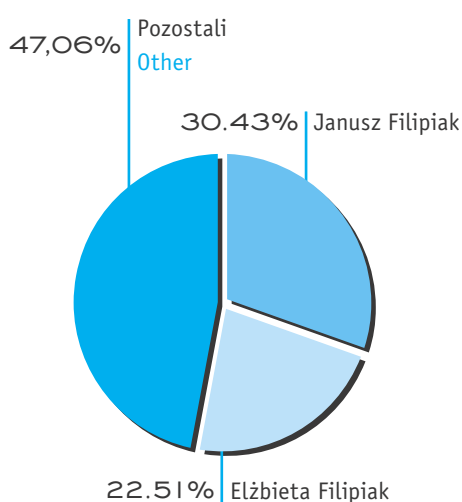
WYBRANE
DANE FINANSOWE
(TYS. PLN)

SELECTED
FINANCIAL DATA
(THOUSANDS OF PLN)

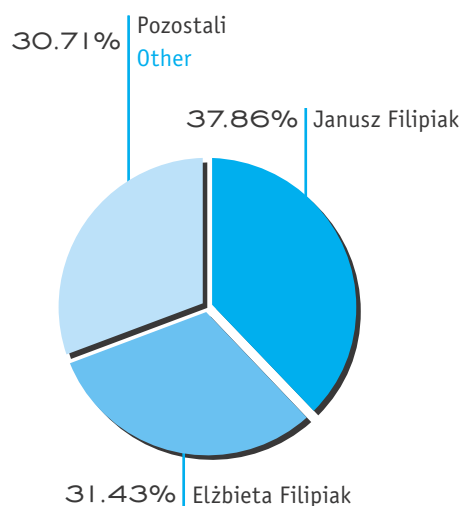
	1997	1998	1999	2000	
Przychody ze sprzedaży	11623	63710	140 849	127 046	Sales revenue
Zysk z działalności operacyjnej	1437	12 733	24 112	5 511	Operating income
Zysk brutto	1369	13 017	24 282	8 173	Income before taxes
Zysk netto	712	7 583	14 209	7 336	Net income
Zysk na jedną akcję (PLN)*	0.1	1.05	1.97	1.01	Earnings per share (PLN)*

STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2000R.
SHAREHOLDER STRUCTURE AS OF DEC. 31, 2000

STRUKTURA AKCJONARIATU
SHARE IN CAPITAL



STRUKTURA GŁOSÓW NA WZA
VOTES AT THE SHAREHOLDER MEETING



ZARZĄD

THE
MANAGEMENT
BOARD

Prezes Zarządu	Janusz Filipiak	Chairman and CEO
Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy	Rafał Chwast	Vice President, Chief Financial Officer
Wiceprezes Zarządu	Tomasz Maciantowicz	Vice President
Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Zarządzający	Paweł Prokop	Vice President, Managing Director
Wiceprezes Zarządu	Paweł Przewięźlikowski	Vice President
Członek Zarządu	Aleksander Waszkielewicz	Management Board Member



STRATEGIA

WŁASNE ROZWIĄZANIA

— WYSOKA WARTOŚĆ DODANA

Rozwój firmy Comarch jest oparty na własnych nowoczesnych systemach informatycznych. Naszą filozofią jest kreowanie rynku a nie jedynie reagowanie na bieżące potrzeby obecnych i potencjalnych klientów. Większość systemów oferowanych przez Comarch jest opracowana wewnątrz firmy. Kluczowe systemy takie jak **vIBank**, **ORLANDO**, **EGERIA**, **TYTAN**, **AURUM** oraz wiele innych stanowią rozwiązania własne. Celem spółki jest standaryzacja produktów od momentu pojawienia się ich na rynku, co przekłada się na oszczędności czasu i nakładów dla klienta, oraz na wyższą rentowność i rozszerzenie bazy klientów dla Spółki.

ROZWOJOWE SEKTORY

Oferta firmy Comarch jest skierowana do dynamicznie rozwijających się sektorów gospodarki: telekomunikacji, finansów i bankowości oraz usług – sektorów, dla których informatyzacja jest źródłem przewagi konkurencyjnej.

INTERNET

Jednym z priorytetów w rozwoju firmy oraz doskonaleniu produktów jest wykorzystanie możliwości jakie stwarza

Internet. W sektorze business-to-business Comarch oferuje kompletne usługi integracyjne dla klientów biznesowych. Nowoczesne internetowe systemy informatyczne oferowane przez Comarch są oparte na architekturze trójwarstwowej, co pozwala w pełni korzystać z możliwości Internetu. Istotnym elementem strategii internetowej Comarch są usługi business-to-business. W celu wytworzenia silnych produktów i usług internetowych założono spółkę **Comarch Internet Ventures SA** oraz zainwestowano w **CDN SA** i **NetBrokers Sp. z o.o.**

Po istotnym wydarzeniu jakim jest debiut giełdowy portalu **INTERIA.PL**, inwestycja w portal pozostaje ważnym elementem strategii internetowej Comarch.

DZIAŁALNOŚĆ ZAGRANICZNA

Działalność Grupy Comarch nie ogranicza się do rynku krajowego. Poprzez spółki w Waszyngtonie i Frankfurtach, w coraz większym stopniu rozwijana jest działalność zagraniczna. Firma oferuje swoje produkty dla sektora telekomunikacyjnego, finansowego oraz Internetu. Inżynierowie Comarch pracują w USA, Niemczech, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Finlandii. Kontakty firmy Comarch nie ograniczają się wyłącznie do kontaktów biznesowych. Comarch aktywnie współpracuje z uczelniami w USA i Europie Zachodniej.

THE COMARCH STRATEGY

PROPRIETARY SOLUTIONS

— HIGH VALUE ADDED

Comarch's growth is based on proprietary state-of-the-art systems. Our philosophy is to shape the market rather than merely react to market trends. The key systems offered such as **TYTAN**, **ORLANDO**, **vIBANK**, **AURUM** and many others are developed internally. It is our goal to standardize our products from the very moment they appear on the market. This translates into savings of cost and time for clients, and higher margins and a broadening of the customer base for the Company.

HIGH GROWTH SECTORS

Comarch's offer is targeted at dynamically growing sectors of the economy: telecommunications, finance and banking, and services – sectors for which modern IT systems are crucial for development and competitiveness.

THE INTERNET

Taking advantage of the possibilities the Internet provides is a priority when developing new products. In the business-to-business sector, Comarch offers complete integration services to its business clients. Modern

Internet solutions offered by Comarch are based on the three-tier architecture, what allows users to fully benefit from the numerous possibilities the Internet provides. Business-to-business services are also an important part of Comarch's strategy. To develop strong services and products, investments have been made in **Comarch Internet Ventures SA** as well as **CDN SA** and **NetBrokers Sp. z o.o.**

After the successful INTERIA.PL IPO, the investment in the portal remains an important element of Comarch's strategy.

INTERNATIONAL OPERATIONS

Comarch's business interests are not limited to the domestic market. Our international operations are being dynamically developed with the assistance of international subsidiaries in Washington D.C. and Frankfurt am Main. In international markets, Comarch offers telecommunications, finance and banking and e-commerce solutions. Comarch professionals are engaged in projects in the United States, Germany, United Arab Emirates, and Finland. Comarch's international contacts are not limited to the business environment. Comarch actively cooperates with institutions of higher education in the United States and Europe.

ZATRUDNIENIE

Kluczem do sukcesu są pracownicy: nasz zespół to dynamiczni i kreatywni specjaliści, rozumiejący strategiczne znaczenie informacji w dzisiejszym świecie, dążący do uczynienia systemów IT bardziej wydajnymi, efektywnymi i przyjaznymi dla użytkowników.

Comarch rekrutuje najlepszych absolwentów prestiżowych uczelni. Większość pracowników Comarch to informatycy: analitycy systemowi, programiści, specjaliści sprzętowi. Znaczna część kadry ma również wykształcenie ekonomiczne.

Projekty informatyczne prowadzone są w zespołach kilkuosobowych, zorientowanych na realizację konkretnego zadania, co usprawnia pracę i procesy decyzyjne w firmie. Firma elastycznie zarządza zespołami pracowników poprzez ciągłą optymalizację obsadzenia stanowisk w projektach. Pracujemy w jasno zdefiniowanej strukturze, która ułatwia przepływ informacji.

Zarząd zdaje sobie sprawę z ważności efektywnej strategii i polityki kadrowej i dąży do zapewnienia pracownikom jak najlepszych warunków pracy (finansowych i pozapłacowych). Pracownicy uczestniczą w różnorodnych szkoleniach z zakresu wiedzy technicznej, organizacji pracy i zarządzania, prowadzenia negocjacji oraz w kursach językowych.

EMPLOYEES

Our people are the key to our success: dynamic and creative professionals understanding the strategic importance of information in today's world and dedicated to making IT systems more effective, efficient and manageable.

Comarch recruits the best graduates from prestigious universities. The majority of Comarch employees are IT professionals: system analysts, programmers, hardware specialists. Also, a significant number of employees have business degrees.

IT projects are conducted by teams oriented at completing a specific assignment, what makes work more effective and simplifies decision processes. The Company has a flexible human resources strategy and continuously optimizes participation in projects. Our employees work in a clearly defined structure conducive to the effective flow of information.

The Comarch Management Board recognizes the importance of an effective human resources strategy and strives to offer its employees excellent working conditions (financial and non-financial). Employees participate in numerous language courses as well as training courses in technology, management, or negotiations.



GLÓWNE PRODUKTY I RYNKI

Oferta Comarch SA jest skierowana do dużych i średnich przedsiębiorstw i obejmuje oprogramowanie, sprzęt komputerowy i sieciowy oraz usługi wdrożeniowe, szkoleniowe i eksploatacyjne. 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.

Podstawowymi produktami Spółki są:

- Systemy dla operatorów telekomunikacyjnych (System Obsługi Operatora Telekomunikacyjnego **TYTAN**, Systemy Ewidencji Sieci, Systemy Zarządzania Sieciami Telekomunikacyjnymi)
- Systemy dla bankowości i sektora finansowego (System obsługi funduszy emerytalnych i inwestycyjnych – **ORLANDO-EFOS**, System zarządzania aktywami **ORLANDO-Portfel**, System obsługi papierów wartościowych – **ORLANDO**, System obsługi towarzystw ubezpieczeniowych **SUBREA**, System zarządzania firmą leasingową **EGERIA-Leasing**, System obsługi towarzystw ubezpieczeniowych **SUBREA**, bankowość elektroniczna – **vIBank**)
- Systemy internetowe i e-commerce (Rodzina produktów **AURUM**, Systemy Wymiany Informacji, Systemy Bezpieczeństwa i Ochrony Danych, Systemy Zarządzania Dokumentami, aplikacje internetowe, system nawigacji satelitarnej – **Comarch FOCUS**)
- „Comarch Professional Services” (CPS) – usługi profesjonalne, w tym zarządzanie systemami IT, outsourcing, usługi sieciowe, usługi programistyczne.
- 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 (**TYTAN** Billing and Customer Care platform, network inventory management, network management)
- Systems for the banking and finance sector (Pension funds – **ORLANDO-EFOS**, asset management – **ORLANDO-Portfolio**, security management – **ORLANDO**, insurance industry – **SUBREA**, leasing companies – **EGERIA-Leasing**, e-banking – **vIBank**)
- Internet and e-commerce systems (**AURUM** family of products, EDI, Network safety and security, document management systems, Internet applications, satellite navigation (GPS) – **Comarch FOCUS**)
- “Comarch Professional Services” (CPS) – professional services including IT system management, outsourcing, network services, programming services.
- Custom designed systems made to a specific customer order (“Turn Key” systems), aimed at various customers.

RAPORT FINANSOWY
FINANCIAL REPORT

BILANS (W TYS. PLN)

STAN NA DZIEŃ	31.12.2000	31.12.1999
AKTYWA		
I. Majątek trwały	90 140	30 094
1. Wartości niematerialne i prawne	7 478	2 359
2. Rzeczowy majątek trwały	43 145	24 879
3. Finansowy majątek trwały	39 130	2 856
4. Należności długoterminowe	387	-
II. Majątek obrotowy	63 976	47 021
1. Zapasy	9 971	5 244
2. Należności krótkoterminowe	50 098	36 731
3. Akcje (udziały) własne do zbycia	-	-
4. Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	-	-
5. Środki pieniężne	3 907	5 046
III. Rozliczenia międzyokresowe	322	672
1. Z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	-
2. Pozostałe rozliczenia międzyokresowe	322	672
Aktywa, razem	154 438	77 787
PASYWA		
I. Kapitał własny	118 853	36 246
1. Kapitał akcyjny	7 228	6 088
2. Należne wpłaty na poczet kapitału akcyjnego (wielkość ujemna)	-	-
3. Kapitał zapasowy	103 980	15 823
4. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	2	2
5. Pozostałe kapitały rezerwowe	307	124
6. Różnice kursowe z przeliczenia oddziałów (zakładów) zagranicznych	-	-
7. Niepodzielony zysk lub niepokryta strata z lat ubiegłych	-	-
8. Zysk (strata) netto	7 336	14 209
II. Rezerwy	-	-
1. Rezerwy na podatek dochodowy	-	-
2. Pozostałe rezerwy	-	-
III. Zobowiązania	30 671	36 296
1. Zobowiązania długoterminowe	-	-
2. Zobowiązania krótkoterminowe	30 671	36 296
VI. Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów	4 914	5 245
Pasywa, razem	154 438	77 787
Wartość księgowa	118 853	36 246
Liczba akcji	7 228 000	6 088 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w PLN)	16,44	5,95
Przewidywana liczba akcji	7 228 000	7 228 000
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w PLN)	16,44	5,01

BALANCE SHEET (IN THOUSANDS OF PLN)

AS OF	31.12.2000	31.12.1999
ASSETS		
I. Fixed assets	90 140	30 094
1. Intangible assets	7 478	2 359
2. Tangible fixed assets	43 145	24 879
3. Financial fixed assets	39 130	2 856
4. Long-term receivables	387	-
II. Current assets	63 976	47 021
1. Inventories	9 971	5 244
2. Accounts Receivable	50 098	36 731
3. Treasury Stock	-	-
4. Short-term marketable securities	-	-
5. Cash and cash equivalents	3 907	5 046
III. Deferred expenses and income taxes	322	672
1. Deferred income taxes	-	-
2. Deferred expenses and other deferred assets	322	672
Total Assets	154 438	77 787

SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES

I. Shareholders' Equity	118 853	36 246
1. share capital	7 228	6 088
2. share capital owed (negative value)	-	-
3. Reserve capital	103 980	15 823
4. Revaluation reserve capital	2	2
5. Other reserve capitals	307	124
6. Foreign currency translation adjustments on Company's foreign operations	-	-
7. Prior years' retained earnings (accumulated loss)	-	-
8. Net Income (loss)	7 336	14 209
II. Reserves	-	-
1. Reserves for income taxes	-	-
2. Other reserves	-	-
III. Liabilities	30 671	36 296
1. Long-term liabilities	-	-
2. Current liabilities	30 671	36 296
IV. Accrued expenses and deferred revenue	4 914	5 245
Total Shareholders' Equity and Liabilities	154 438	77 787

Book value	118 853	36 246
Total number of shares	7 228 000	6 088 000
Book value per share (in PLN) – basic	16,44	5,95
Expected number of shares	7 228 000	7 228 000
Book value per share (in PLN) – diluted	16,44	5,01

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (W TYS. PLN)

ZA OKRES	2000	1999
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	127 046	140 849
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	57 186	57 327
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	69 860	83 522
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	107 707	108 764
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	52 860	48 438
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	54 847	60 326
III. Zysk (strata) brutto na sprzedaży (I-II)	19 339	32 085
IV. Koszty sprzedaży	1 582	624
V. Koszty ogólnego zarządu	11 017	7 433
VI. Zysk (strata) na sprzedaży (III-IV-V)	6 740	24 028
VII. Pozostałe przychody operacyjne	2 049	1 478
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	3 278	1 394
IX. Zysk (strata) na działalności operacyjnej (VI+VII-VIII)	5 511	24 112
X. Przychody z akcji i udziałów w innych jednostkach	-	119
XI. Przychody z pozostałego finansowego majątku trwałego	-	-
XII. Pozostałe przychody finansowe	10 195	1 793
XIII. Koszty finansowe	7 556	1 736
XIV. Zysk (strata) na działalności gospodarczej (IX+X+XI+XII-XIII)	8 150	24 288
XV. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (XV.1. - XV.2.)	23	-6
1. Zyski nadzwyczajne	29	59
2. Straty nadzwyczajne	6	65
XVI. Zysk (strata) brutto	8 173	24 282
XVII. Podatek dochodowy	837	10 073
XVIII. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	-	-
XIX. Zysk (strata) netto	7 336	14 209

Zysk (strata) netto (za 12 miesięcy)	7 336	14 209
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	7 158 000	6 088 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w PLN)	1,02	2,33
Średnia ważona przewidywana liczba akcji zwykłych	7 228 000	7 228 000
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w PLN)	1,01	1,97

INCOME STATEMENT (IN THOUSANDS OF PLN)

FOR THE PERIOD	2000	1999
I. Net sales revenues	127 046	140 849
1. Net sales of products	57 186	57 327
2. Net sales of merchandise and raw materials	69 860	83 522
II. Cost of sales	107 707	108 764
1. Cost of products sold	52 860	48 438
2. Cost of merchandise and raw materials sold	54 847	60 326
III. Gross profit (loss) on sales (I-II)	19 339	32 085
IV. Selling expenses	1 582	624
V. General administrative expenses	11 017	7 433
VI. Selling income (loss) (III-IV-V)	6 740	24 028
VII. Other operating income	2 049	1 478
VIII. Other operating expenses	3 278	1 394
IX. Operating income (loss) (VI+VII-VIII)	5 511	24 112
X. Income on shares in other companies	-	119
XI. Income on other financial fixed assets	-	-
XII. Other financial income	10 195	1 793
XIII. Financial expenses	7 556	1 736
XIV. Profit (loss) on operating activities (IX+X+XI+XII-XIII)	8 150	24 288
XV. Extraordinary items (XV.1. - XV.2.)	23	-6
1. Extraordinary gains	29	59
2. Extraordinary losses	6	65
XVI. Income (loss) before taxes	8 173	24 282
XVII. Corporate income tax	837	10 073
XVIII. Other obligatory profit decreases (loss increases)	-	-
XIX. Net income (loss)	7 336	14 209

Net Income (loss) for 12 months	7 336	14 209
Weighted average number of common shares	7 158 000	6 088 000
Earnings (loss) per common share (in PLN) – basic	1,02	2,33
Expected weighted average number of common shares	7 228 000	7 228 000
Earnings (loss) per common share (in PLN) – diluted	1,01	1,97

RACHUNEK PRZEPIYU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH (W TYS. PLN)

ZA OKRES	2000	1999
A. PRZEPIYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (I+/-II)	(11 278)	12 203
I. Zysk (strata) netto	7 336	14 209
II. Korekty razem	(18 614)	(2 006)
1. Amortyzacja	5 334	2 529
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	29	158
3. Odsetki i dywidendy	-	(687)
4. (Zysk) strata z tytułu działalności inwestycyjnej	(1 826)	(38)
5. Zmiana stanu pozostałych rezerw	(1820)	(797)
– w tym należności	(182)	(797)
6. Podatek dochodowy (wykazany w rachunku zysków i strat)	837	10 073
7. Podatek dochodowy zapłacony	(1 622)	(11 689)
8. Zmiana stanu zapasów	(4 727)	(1 162)
9. Zmiana stanu należności	(11 931)	(6 803)
10. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych (z wyjątkiem pożyczek i kredytów)	(2 261)	2 248
11. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(2 475)	4 451
12. Zmiana stanu przychodów przyszłych okresów	2 494	11
13. Pozostałe korekty	(2 284)	(300)
B. PRZEPIYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ (I-II)	(65 675)	(22 181)
I. Wpływy z działalności inwestycyjnej	264 665	16 541
1. Sprzedaż składników wartości niematerialnych i prawnych	-	-
2. Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	238	287
3. Sprzedaż składników finansowego majątku trwałego, w tym:	5 433	250
– w jednostkach zależnych	5 123	-
– w jednostkach stowarzyszonych	310	250
4. Sprzedaż papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu	258 994	8 655
5. Spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	-	-
6. Otrzymane dywidendy	-	119
7. Otrzymane odsetki	-	-
8. Pozostałe wpływy	-	7 230
9. Pozostałe wpływy	-	-
II. Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej	(330 340)	(38 722)
1. Nabycie składników wartości niematerialnych i prawnych	(6 657)	(2 328)
2. Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(33 672)	(25 528)
3. Nabycie składników finansowego majątku trwałego, w tym:	(32 697)	(2 634)
– w jednostkach zależnych	(23 267)	(2 634)
– w jednostkach stowarzyszonych	(9 430)	-
4. Nabycie akcji (udziałów) własnych	-	-
5. Nabycie papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu	(257 280)	(8 076)
6. Udzielone pożyczki długoterminowe	-	-
7. Pozostałe wydatki	(34)	(156)

CASH FLOW STATEMENT (IN THOUSANDS OF PLN)

FOR THE PERIOD	2000	1999
A. NET CASH FLOWS - OPERATING ACTIVITIES (I+/-II) - indirect method *)	(11 278)	12 203
I. Net income (loss)	7 336	14 209
II. Total adjustments	(18 614)	(2 006)
1. Depreciation and amortization	5 334	2 529
2. (Gain) loss on foreign currency exchange differences	29	158
3. Interest and dividends	-	(687)
4. (Gain) loss on investing activities	(1 826)	(38)
5. Changes in other reserves	(1820)	(797)
– including receivables	(182)	(797)
6. Corporate income tax as disclosed in the Income Statement	837	10 073
7. Corporate income tax paid	(1 622)	(11 689)
8. Change in inventories	(4 727)	(1 162)
9. Change in receivables	(11 931)	(6 803)
10. Change in current liabilities (excluding loans and bank credits)	(2 261)	2 248
11. Change in deferred and accrued expenses	(2 475)	4 451
12. Change in deferred income	2 494	11
13. Other adjustments	(2 284)	(300)
B. NET CASH FLOWS - INVESTING ACTIVITIES (I-II)	(65 675)	(22 181)
I. Cash provided by investing activities	264 665	16 541
1. Sales of intangible assets	-	-
2. Sales of tangible fixed assets	238	287
3. Disposal of financial fixed assets:	5 433	250
– securities of subsidiaries	5 123	-
– securities of associated companies	310	250
4. Disposal of current marketable securities	258 994	8 655
5. Long-term loans collected	-	-
6. Dividends received	-	119
7. Interest received	-	-
8. Change in investment payables and receivables	-	7 230
9. Other income	-	-
II. Cash used in investing activities	(330 340)	(38 722)
1. Purchases of intangible assets	(6 657)	(2 328)
2. Purchases of tangible fixed assets	(33 672)	(25 528)
3. Acquisition of financial fixed assets:	(32 697)	(2 634)
– securities of subsidiary companies	(23 267)	(2 634)
– securities of associated companies	(9 430)	-
4. Acquisition of treasury stock	-	-
5. Acquisition of marketable securities	(257 280)	(8 076)
6. Long-term loans granted	-	-
7. Other expenses	(34)	(156)

RACHUNEK PRZEPIYU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH (W TYS. PLN) C.D.

ZA OKRES	2000	1999
C. PRZEPIYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ (I-II)	75 814	11 339
I. Wpływy z działalności finansowej	76 815	14 104
1. Zaciągnięcie długoterminowych kredytów i pożyczek	-	-
2. Emisja obligacji lub innych długoterminowych dłużnych papierów wartościowych	-	-
3. Zaciągnięcie krótkoterminowych kredytów i pożyczek	44	1
4. Emisja obligacji lub innych krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych	-	-
5. Wpływy z emisji akcji (udziałów) własnych	76 588	14 100
6. Dopłaty do kapitału	-	-
7. Pozostałe wpływy	183	3
II. Wydatki z tytułu działalności finansowej	(1 001)	(2 765)
1. Spłata długoterminowych kredytów i pożyczek	-	-
2. Wykup obligacji lub innych długoterminowych papierów wartościowych	-	-
3. Spłata krótkoterminowych kredytów bankowych i pożyczek	(1)	(1 631)
4. Wykup obligacji lub innych krótkoterminowych papierów wartościowych	-	-
5. Koszty emisji akcji własnych	-	-
6. Umorzenie akcji (udziałów) własnych	-	-
7. Płatności dywidend i innych wypłat na rzecz właścicieli	-	(1 096)
8. Wypłaty z zysku dla osób zarządzających i nadzorujących	(1 000)	-
9. Wydatki na cele społeczno-użyteczne	-	-
10. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-	-
11. Zapłacone odsetki	-	(14)
12. Pozostałe wydatki	-	(24)
D. PRZEPIYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A+/-B+/-C)	(1 139)	1 361
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH	(1 139)	1 361
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU	5 046	3 685
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/- D)	3 907	5 046

CASH FLOW STATEMENT (IN THOUSANDS OF PLN) CNTD

FOR THE PERIOD	2000	1999
C. NET CASH FLOWS - FINANCING ACTIVITIES (I-II)	75 814	11 339
I. Cash provided by financing activities	76 815	14 104
1. Long-term bank credits and loans contracted	-	-
2. Issuance of bonds or other long-term notes payable	-	-
3. Current bank credits and loans contracted	44	1
4. Bonds or other short-term commercial paper issued	-	-
5. Proceeds from stock issuance	76 588	14 100
6. Additional paid-in capital	-	-
7. Other income	183	3
II. Cash used in financing activities	(1 001)	(2 765)
1. Payments of long-term bank credits and loans	-	-
2. Bonds and other long-term notes payable purchased	-	-
3. Payments of current bank credits and loans	(1)	(1 631)
4. Short- term bonds or other commercial paper purchased	-	-
5. Stock issue expenses	-	-
6. Own shares retired	-	-
7. Dividends and other payments to shareholders	-	(1 096)
8. Management and Supervisory Board remuneration from net profit	(1 000)	-
9. Charitable contributions	-	-
10. Financial lease payments	-	-
11. Interest paid	-	(14)
12. Other expenses	-	(24)
D. TOTAL NET CASH FLOWS (A+/-B+/-C)	(1 139)	1 361
E. CHANGE IN BALANCE-SHEET: CASH AND CASH EQUIVALENTS	(1 139)	1 361
F. CASH AND CASH EQUIVALENTS - BEGINNING OF PERIOD	5 046	3 685
G. CASH AND CASH EQUIVALENTS - END OF PERIOD (F+/- D)	3 907	5 046

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM (W TYS. PLN)

ZA OKRES	2000	1999
I. Stan kapitału własnego na początek okresu (B0)	36 246	9 333
I.a. Stan kapitału własnego na początek okresu (B0), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	36 246	9 333
1. Stan kapitału akcyjnego na początek okresu	6 088	1 222
1.1. Zmiany stanu kapitału akcyjnego	1 140	4 866
a) zwiększenia (z tytułu)	1 140	4 866
– emisji akcji	1 140	300
– z kapitału zapasowego	-	4 566
b) zmniejszenia (z tytułu)	-	-
1.2. Stan kapitału akcyjnego na koniec okresu	7 228	6 088
2. Stan należnych wpłat na poczet kapitału akcyjnego na początek okresu	-	-
3. Stan kapitału zapasowego na początek okresu	15 823	427
3.1. Zmiany stanu kapitału zapasowego	88 157	-
a) zwiększenie (z tytułu)	88 157	21 102
– emisji akcji powyżej wartości nominalnej	75 448	13 800
– z podziału zysku (ustawowo)	-	100
– z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	12 709	7 202
b) zmniejszenie (z tytułu)	-	5 706
– przekazanie na fundusz rezerwy na podatek dochodowy	-	1 140
– podwyższenie kapitału akcyjnego	-	4 566
3.2. Stan k		
4. Stan kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny na początek okresu	2	2
4.1 Zmiany stanu kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny	-	-
4.2. Stan kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny na koniec okresu	2	2
5. Stan pozostałych kapitałów rezerwowych na początek okresu	124	79
5.1. Zmiany stanu pozostałych kapitałów rezerwowych	183	45
a) zwiększenie (z tytułu)	183	1 140
– zwrot podatku z US	183	-
– przeniesienie z kapitału zapasowego	-	1 140
b) zmniejszenie (z tytułu)	-	1 095
– zapłata podatku od przeniesienia kapitału zapasowego na akcyjny	-	1 095
– przekazanie na kapitał zapasowy	-	-
5.2. Stan pozostałych kapitałów rezerwowych na koniec okresu	307	124

STATEMENT OF RETAINED EARNINGS (IN THOUSANDS OF PLN)

FOR THE PERIOD	2000	1999
I. Shareholders' Equity at beginning of period (opening balance)	36 246	9 333
Ia. Shareholders' Equity at beginning of period (opening balance), after restatement to comparative data	36 246	9 333
1. share capital at beginning of period	6 088	1 222
1.1. Changes in share capital	1 140	4 866
a) additions, due to:	1 140	4 866
– stock issuance	1 140	300
– from reserve capital	-	4 566
b) reductions, of which:	-	-
1.2. share capital at end of period	7 228	6 088
2. Not paid-up share capital at beginning of period	-	-
3. Reserve capital at beginning of period	15 823	427
3.1. Changes in reserve capital	88 157	-
a) additions, due to:	88 157	21 102
– additional paid-in capital from issuance of shares	75 448	13 800
– distribution of profit (by law)	-	100
– distribution of profit (in excess of value required by law)	12 709	7 202
b) reductions, of which:	-	5 706
– transfer to reserves for income taxes	-	1 140
– increase in share capital	-	4 566
3.2. Reserve capital at end of period	103 980	15 823
4. Revaluation capital at beginning of period	2	2
4.1. Changes in revaluation capital	-	-
4.2. Revaluation capital at end of period	2	2
5. Other reserve capital at beginning of period	124	79
5.1. Changes in other reserve capital	183	45
a) additions, of which:	183	1 140
– tax refund	183	-
– transfers from reserve capital	-	1 140
b) reductions, due to:	-	1 095
– taxes due to shifting reserve capital to share capital	-	1 095
– shifts to reserve capital	-	-
5.2. Other reserve capital at end of period	307	124

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM (W TYS. PLN) C.D.

ZA OKRES	2000	1999
6. Różnice kursowe z przeliczenia oddziałów (zakładów) zagranicznych	-	-
7. Stan niepodzielonego zysku lub niepokrytej straty z lat ubiegłych na początek okresu	-	7 603
7.1. Stan niepodzielonego zysku z lat ubiegłych na początek okresu	14 209	7 603
7.2. Stan niepodzielonego zysku z lat ubiegłych, na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	14 209	7 603
a) zwiększenie (z tytułu)	-	-
b) zmniejszenie (z tytułu)	14 209	7 603
– kapitał zapasowy	12 709	7 302
– wypłata premii	1 000	-
– odpis na fundusz pożyczek mieszkaniowych	500	301
7.3. Stan niepodzielonego zysku z lat ubiegłych na koniec okresu	0	0
7.4. Stan niepokrytej straty z lat ubiegłych na początek okresu	-	-
7.5. Stan niepokrytej straty z lat ubiegłych na początek okresu po uzgodnieniu do danych porównawczych	-	-
7.6. Stan niepokrytej straty z lat ubiegłych na koniec okresu	-	-
7.7. Stan niepodzielonego zysku lub niepokrytej straty z lat ubiegłych na koniec okresu	0	0
8. Wynik netto	7 336	14 209
a) zysk netto	7 336	14 209
II. Stan kapitału własnego na koniec okresu (BZ)	118 853	36 246

STATEMENT OF RETAINED EARNINGS (IN THOUSANDS OF PLN) CTND

FOR THE PERIOD	2000	1999
6. Foreign currency translation adjustments on Company's foreign operations	-	-
7. Prior years' retained earnings or accumulated loss at beginning of period	-	7 603
7.1. Prior years' retained earnings at beginning of period	14 209	7 603
7.2. Prior years' retained earnings at beginning of period, after restatement to comparative data	14 209	7 603
a) increases, of which:	-	-
b) reductions, of which:	14 209	7 603
– reserve capital	12 709	7 302
– bonus payments	1 000	-
– deductions for the housing loan fund	500	301
7.3. Prior years' retained earnings at end of period	0	0
7.4. Prior years' accumulated loss at beginning of period	-	-
7.5. Prior years' accumulated loss at beginning of period, after restatement to comparative data	-	-
7.6. Prior years' accumulated loss at end of period	-	-
7.7. Prior years' retained earnings or accumulated loss at end of period	0	0
8. Net income (loss)	7 336	14 209
a) net income	7 336	14 209
II. Shareholders' Equity at end of period (closing balance)	118 853	36 246

Comarch SA

Al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków
Polska

<http://www.comarch.pl/>

Comarch Software AG

Grüneburgweg 58-62
60322 Frankfurt
Germany

<http://www.comarch-ag.com/>

Comarch Global Inc.

Washington, D.C. 20006
1634 Eye Street, N.W.
Suite 901
USA

<http://www.comarch.com/>