

raport roczny
2002
annual report

COMARCH



COMARCH



raport roczny
2002
annual report

COMARCH

Spis treści

Table of Contents

4	List Prezesa Zarządu	18	Wyniki finansowe
5	Letter to Shareholders	18	Financial Results
6	Profil działalności firmy	24	Główne produkty i rynki
7	Company Profile	25	Main Products and Markets
8	Polski rynek IT	26	Plany inwestycyjne
9	The Polish IT Market	26	Investment Plans
10	Zarząd	27	Struktura organizacyjna
10	The Management Board	27	Organizational Structure
12	Strategia	29	Struktura Akcjonariatu
13	Strategy	29	Shareholder Structure
14	Działalność zagraniczna		
15	International Operations		
16	Pracownicy	31	Sprawozdania finansowe
17	Employees	31	Financial Statements

ComArch SA raport roczny 2002

Zarząd ComArch SA ma przyjemność przedstawić Państwu Raport Roczny za rok 2002. Miniony rok był dla firmy niezwykle udany. Pomimo ogólnoswiatowego spowolnienia gospodarczego ComArch odnotował rekordowe przychody w wysokości ponad 156 milionów PLN.

Dzięki ciągłym inwestycjom w kapitał intelektualny, ComArch oferuje światowej klasy rozwiązania, co przekłada się nie tylko na wzrost przychodów i rentowności, ale również na stale rosnącą bazę Klientów. Produkty Spółki cieszą się uznaniem nie tylko na rynku krajowym, ale i za granicą o czym świadczą nominacje do licznych prestiżowych międzynarodowych nagród. W roku 2002 specjaliści ComArch pracowali dla ponad 300 Klientów w kraju i za granicą.

Podstawowe dane finansowe | Key financial figures

Rok	2002	2001	Year
Przychody netto ze sprzedaży	156 205	149 250	Sales revenue
Zysk z działalności operacyjnej	11 133	8 578	Operating income
Zysk netto	9 770	8 607	Net income
Aktywa	225 389	156 763	Total assets
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	86 628	27 225	Total liabilities
Zobowiązania długoterminowe	39 838		Long-term liabilities
Zobowiązania krótkoterminowe	36 939	23 345	Current liabilities
Kapitał własny	138 761	129 538	Total equity
Kapitał zakładowy	7 228	7 228	Share capital
Liczba akcji (szt.)	7 228 000	7 228 000	Shares outstanding
Zysk na jedną akcję zwykłą (PLN)	1,35	1,19	Earnings per common share – EPS (PLN)
Wartość księgową na jedną akcję (PLN)	19,20	17,92	Book value per share (PLN)

w tys. PLN | in thousands of PLN

The ComArch SA 2002 Annual Report

The ComArch SA Management Board is pleased to present the 2002 Annual Report. The past year was very successful for the Company. Despite a global economic slowdown, ComArch earned record revenues of over 156 million PLN.

Thanks to constant investments in intellectual capital, ComArch is able to offer world class solutions. This is reflected not only by rising revenues and profitability, but also by a growing customer base. ComArch's products have gained worldwide recognition and have been nominated to prestigious international awards what is proof of their global competitiveness. In 2002, ComArch specialists worked for over 300 Polish and international clients.

Kraków, 2 kwietnia 2003 r.

Drodzy Akcjonariusze,

Rok 2002 okazał się niezwykle udany dla spółki ComArch. Pomimo znaczącego spowolnienia gospodarczego oraz ograniczenia przez wiele firm nakładów na systemy informatyczne, udało nam się osiągnąć rekordowe w historii spółki przychody ze sprzedaży w wysokości 156 mln zł. Niezwykle ważne jest, że wraz ze wzrostem sprzedaży poprawiliśmy wysokość marży operacyjnej i marży netto, które wyniosły odpowiednio 7% i 6%. Równocześnie zysk netto osiągnął wartość 9,8 mln zł, co stanowi wzrost o 14% w stosunku do roku ubiegłego.

Te znakomite wyniki to efekt konsekwentnie realizowanej strategii, zarówno na rynku krajowym jak i za granicą. W Polsce ComArch działa jako firma integratorska, oferująca systemy informatyczne dla dużych i średnich Klientów korporacyjnych. Jesteśmy dumni, że dzięki naszym systemom wielu Klientów z sektora telekomunikacyjnego, finansowego i usług, osiąga znaczącą przewagę konkurencyjną. Na rynkach zagranicznych ComArch konkuruje z globalnymi firmami informatycznymi jako producent oprogramowania. Nasze systemy działają już w kilkunastu krajach na trzech kontynentach.

Współpraca z naszymi Klientami, będącymi liderami na swoich rynkach, stanowi dla nas olbrzymie wyzwanie, a równocześnie odpowiedzialność. Wkładamy wiele wysiłku aby przekraczać ich oczekiwania i być stale źródłem inspiracji technologicznej dla naszych Klientów.

Możemy śmiało powiedzieć, że nasza strategia sprawdziła się i warto ją dalej realizować. Budowanie oferty ComArch na własnych, zaawansowanych technologicznie produktach okazało się niezwykle trafnym posunięciem. Dzięki temu wyróżniamy się na tle konkurencji i stanowimy źródło wartości dodanej dla Klientów. Strategia firmy ComArch w coraz większym stopniu będzie nakierowana na sprzedaż zagraniczną. Dotychczasowe sukcesy, potwierdzone zawartymi kontraktami i otrzymanymi prestiżowymi wyróżnieniami, utwierdzają nas w przekonaniu, że mamy znaczące szanse aby stać się dużą, międzynarodową firmą informatyczną.

Mamy nadzieję, że osiągnięte wyniki przełożą się na wzrost wartości akcji, a tym samym będzie to dobra inwestycja dla naszych akcjonariuszy.

Prof. Janusz Filipiak



Prezes Zarządu ComArch SA

Kraków, 2 April 2003

Dear Shareholders:

The year 2002 was a very successful period in the history of ComArch. Despite a significant economic slowdown and resulting decrease in corporate IT spending, we were able to earn record revenues of 156 million PLN. Especially important is the fact that operating and net margins increased in tandem with revenues to 7% and 6%, respectively. At the same time, net income was 9,8 million PLN what is a 14% increase, compared to the previous year.

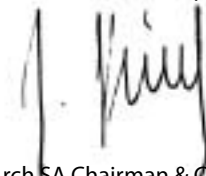
These excellent financial results are the outcome of a consistently implemented strategy on the Polish and international markets. In Poland, ComArch operates as an integrator, offering IT solutions to large and medium corporate Clients. We are proud that our innovative solutions help numerous Clients from sectors such as: telecommunications, finance and services gain a competitive advantage. In foreign markets, ComArch competes with international IT companies as a software developer. Our systems have been implemented in several countries on three continents.

Our Clients are among the leaders in their respective market segments and meeting their needs is both a challenge and a responsibility. We work very hard to exceed their expectations and to remain a source of technological inspiration for our Clients.

We can definitely say that our strategy proved to be effective and it is definitely worth continuing. Building our market offer on internally developed solutions was an excellent decision. Due to this strategy we stand out from among our competitors and provide our Clients with genuine value added. The ComArch strategy is more and more oriented at international markets. Our successes, confirmed by numerous contracts and prestigious honors let us believe that we have an excellent chance to become a large international IT company.

We hope that our financial results will translate into rising share prices and the ComArch stock will prove to be a good investment for our Shareholders.

Professor Janusz Filipiak



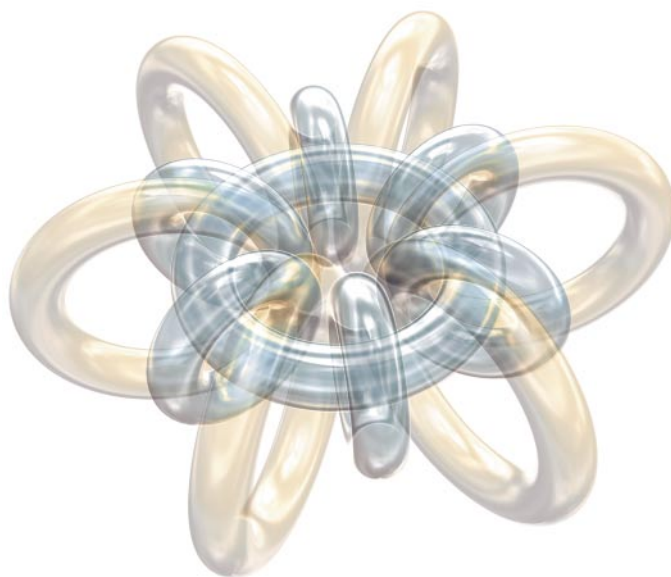
ComArch SA Chairman & CEO

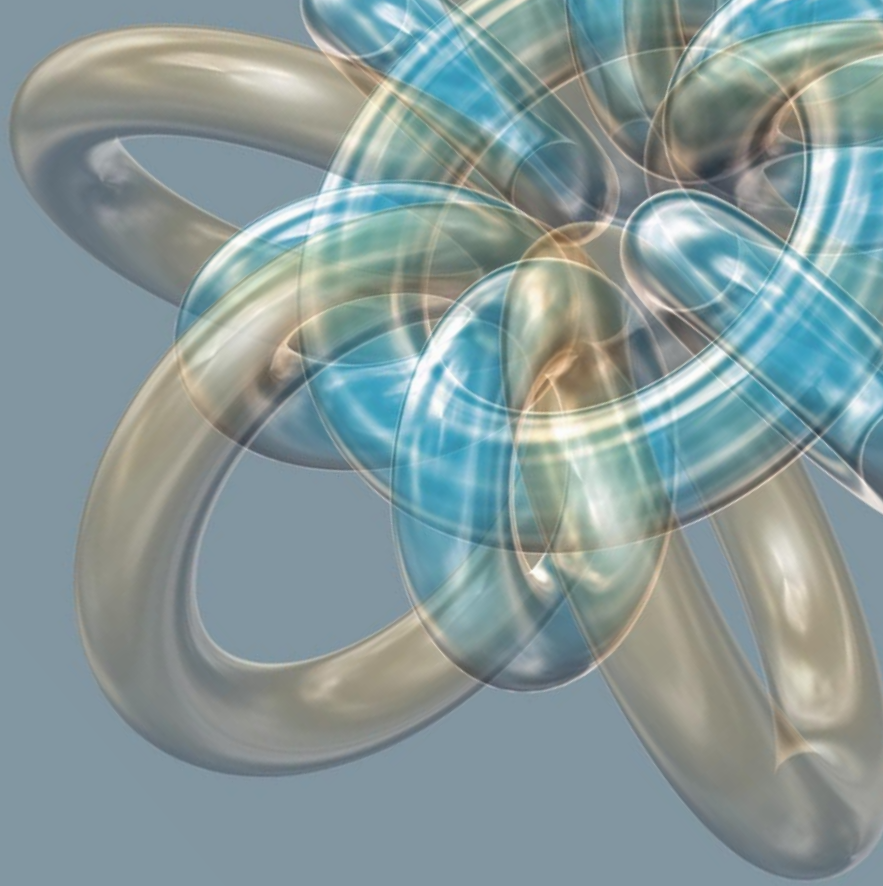
Profil działalności firmy

ComArch to firma oparta na wiedzy, o akademickim rodowodzie, która przy wdrażaniu najbardziej zaawansowanych technologii łączy wsparcie naukowe z doskonałością operacyjną i organizacyjną. Firma jest niezależnym dostawcą światowej klasy oprogramowania oraz usług informatycznych dla Klientów korporacyjnych w kraju i za granicą. Na rynku polskim ComArch działa jako firma integratorska, oferująca rozwiązania informatyczne dla dużych i średnich firm. Dostarczając nowoczesne rozwiązania, firma pomaga swoim Klientom osiągnąć przewagę konkurencyjną. Za granicą ComArch działa jako producent oprogramowania, a systemy Spółki działają już u licznych międzynarodowych Klientów.

Oferta firmy jest silnie zdywersyfikowana. Obejmuje ona produkty i usługi dla najważniejszych i najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki takich jak telekomunikacja, finanse i bankowość, usługi i handel oraz administracja publiczna. Bardzo ważny dla firmy jest również sektor małych i średnich przedsiębiorstw. 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 notowana na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Akcje ComArch wchodzi w skład głównego indeksu giełdowego WIG-20.





Company Profile

ComArch is a knowledge based company with academic roots. The Company successfully combines scientific knowledge in developing and implementing cutting-edge technologies with operational and organizational excellence. ComArch is an independent, global software vendor and system integrator, providing innovative solutions to Polish and international Clients. On the Polish market, ComArch operates as a system integrator, offering IT solutions to large and medium Clients. By providing cutting-edge products, we help our Clients gain a competitive advantage. In international markets, the Company operates as a software house. ComArch's systems have been implemented and operate at numerous Clients, worldwide.

ComArch offers a diversified product mix, which includes products and services for dynamically growing sectors of the economy such as: telecommunications, finance & banking, services & commerce, and public administration. The Small and Medium Enterprise (SME) sector is also an important market for ComArch. Thanks to innovative solutions, ComArch has been able to strengthen its competitive position not only in Poland, but also abroad. Through subsidiaries and business partners, the Company is present in the Americas, Europe and the Middle East.

ComArch SA is a publicly held corporation, listed on the main market of the Warsaw Stock Exchange. The Company's shares are a component of the prestigious TOP-20 stock index.

Polski rynek IT

Polski rynek IT jest wyceniany na około 3,1 miliarda USD (12,8 miliarda PLN). Sytuacja na rynku informatycznym jest mocno powiązana z sytuacją makroekonomiczną kraju. Według raportu **COMPUTERWORLD TOP 200** (czerwiec 2003) w 2002 roku rynek IT odnotował wzrost o 7%, co jest znacznie powyżej stopy wzrostu PKB (1,3%), jednak wciąż pozostaje poniżej poziomu z końca lat 90 tych, kiedy odnotowywano dwu-cyfrowe stopy wzrostu*. Zdaniem Zarządu ComArch szacunki te są zawyżone, gdyż nie uwzględniają wzrostu handlu wzajemnego pomiędzy firmami informatycznymi. W opinii Zarządu ComArch zakupy rozwiązań informatycznych dokonywane przez użytkowników końcowych zmalały w 2002 o ok. 5%, co jest zgodne z obserwowanym, znaczącym spadkiem inwestycji w gospodarce.

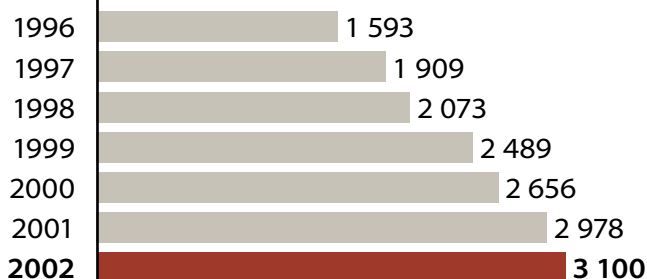
Spowolnienie gospodarcze w największym stopniu dotknęło producentów i dostawców sprzętu, natomiast rynek oprogramowania i usług jest znacznie bardziej odporny na wahania koniunktury biznesowej. Ogólnie można zauważyć utrzymującą się tendencję w postaci wzrostu udziału usług i oprogramowania w strukturze rynku, kosztem sprzętu. W tym kontekście struktura przychodów Spółki wygląda szczególnie korzystnie.

Zbliżające się członkostwo Polski w Unii Europejskiej stwarza szansę rozwoju dla polskiego rynku IT. Ocenia się, że wspólny rynek pobudzi wzrost gospodarczy Polski, co przełoży się na zwiększenie wydatków na informatykę ze strony firm krajowych. Równie istotny jest planowany wzrost wydatków ze strony sektora publicznego, który dostosowuje się do wymogów unijnych. Pomimo znacznego wzrostu w latach 90., Polski rynek IT pozostaje w tyle za krajami Europy Zachodniej i USA. Polska wydaje 2,1% PKB na informatykę, podczas gdy Niemcy wydają 3,5% zaś Szwecja 5,3%. Na jednego obywatela Polska wydaje rocznie 106 € na informatykę, podczas gdy Niemcy wydają 830 €*. Szczególny wzrost powinien nastąpić w sektorze małych i średnich kontraktów, w których specjalizuje się ComArch, gdyż największe firmy działające w Polsce (np. banki, operatorzy telekomunikacyjni) wydają już na informatykę kwoty porównywalne do zachodnich konkurentów.

Niewiele polskich firm jest zorientowanych na eksport usług i produktów. Eksport pozwala na przewyciężenie ograniczeń narzucanych przez stosunkowo niewielki polski rynek IT, dywersyfikację ryzyka oraz organiczne pokonanie barier wzrostu na poszczególnych rynkach produktowych. Pozycja firmy ComArch wśród czołowych eksporterów pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość, zwłaszcza w tych obszarach, gdzie obecna, duża penetracja ComArch na rynku krajowym nie pozwala na znaczący wzrost przychodów (firmy leasingowe, oprogramowanie dla sektora telekomunikacyjnego).

Wartość polskiego rynku IT
Value of the Polish IT market

Źródło: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
Source: Polish Agency for Enterprise Development



w milionach USD | mln US\$

The Polish IT Market

The Polish IT market is valued at approximately 3,1 billion US\$ (12,8 billion PLN). The condition of the IT market is strongly correlated with the general state of the economy. According to a **COMPUTERWORLD TOP 200** report (June 2003), in 2002 the IT market grew 7% what is significantly above the GDP growth rate, although lower than growth levels observed in the latter 1990s when double digit rates were common*. In the opinion of ComArch Management, the estimate is inflated as it does not consider transactions among IT companies. According to the Company's Management, purchases of IT solutions by end-users declined 5% in 2002, what is consistent with the observed decrease of investment spending in the economy.

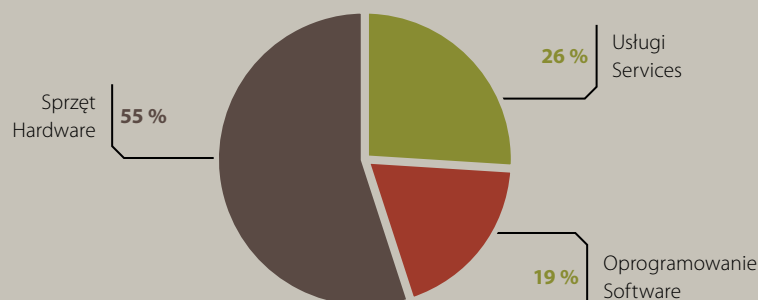
The economic slowdown predominantly affected hardware manufacturers and distributors, whereas the software and services markets are considerably more resistant to business cycle downturns. As a general tendency, the share of services and software in the overall IT market structure increases at the expense of hardware sales. In this context, ComArch's revenue structure looks especially favorable.

Poland's upcoming membership in the European Union should contribute to the growth of the Polish IT market. It is forecasted that participation in the common market will stimulate the Polish economy what in turn will translate into increased IT spending on the part of Polish companies. Equally important is the planned increase in IT spending by the public sector, which is working to meet EU standards. In spite of the considerable growth of the market in the 1990s, the Polish IT market still lags behind Western Europe and the United States. Poland spends 2,1% of its GDP on IT, compared to 3,5% for Germany and 5,3% for Sweden. Per capita spending on IT is 106 € for Poland, compared to 830 € for Germany*. As the largest companies operating in Poland (including banks and telecommunications operators) are already spending amounts comparable with their Western competitors, considerable growth should take place in the area of small and medium contracts, which are the primary focus of the Company,

Few Polish companies are engaged in export sales. International sales enable market participants to overcome the limitations created by the relatively small Polish IT market, diversify risk and provide a mechanism to organically overcome growth barriers in various product market segments. ComArch's position among leading exporters is a definite strength, especially in areas where the significant penetration of ComArch on the domestic market limits significant revenue growth opportunities (leasing companies, software for telecommunications operators).

Struktura polskiego rynku IT – 2002
Structure of the Polish IT market – 2002

Źródło: COMPUTERWORLD TOP 200
Source: COMPUTERWORLD TOP 200



Zarząd

| The Management Board





Janusz Filipiak

Prezes Zarządu
Chairman & CEO

Tomasz Maciantowicz

Wiceprezes Zarządu,
Sektor Finanse i Bankowość, Ubezpieczenia
Vice President,
Finance & Banking, Insurance Sector

Christophe Debou

Członek Zarządu,
Sektor Telekomunikacja
Member of the Board,
Telecommunications Sector

Robert Chwastek

Członek Zarządu, (CTO)
Member of the Board, *CTO*

Paweł Przewięźlikowski

Wiceprezes Zarządu,
Sektor e-Business
Vice President,
e-Business Sector

Rafał Chwast

Wiceprezes Zarządu,
Dyrektor Finansowy
Vice President, *CFO*

Paweł Prokop

Wiceprezes Zarządu, (COO)
Vice President, *COO*

Strategia

Przewaga konkurencyjna dzięki inwestycjom w wiedzę

ComArch jest firmą opartą na wiedzy. Dzięki ciągłym inwestycjom w kapitał intelektualny firma jest w stanie oferować własne, światowej klasy rozwiązania informatyczne. Wiedza i doświadczenie są przekazywane w globalnej sieci spółek ComArch, co stymuluje innowacyjność i zapewnia Klientom wysoką wartość dodaną. Filozofią firmy jest kreowanie rynku, a nie jedynie reagowanie na bieżące potrzeby obecnych i potencjalnych Klientów. Nowoczesna technologia używana do opracowywania zaawansowanych rozwiązań jest wsparta dogłębnym zrozumieniem sektorów, w których Spółka działa oraz dążeniem do rozwijania światowej klasy systemów IT. Taka filozofia pozwala firmie zdobywać Klientów, a nie tylko kontrakty.

Własne rozwiązania dla rozwojowych sektorów

Rozwój firmy jest oparty na własnych nowoczesnych systemach informatycznych oferowanych podmiotom działającym w dynamicznie rozwijających się sektorach gospodarki takich jak telekomunikacja, finanse i bankowość, usługi i handel oraz sektor publiczny. Większość rozwiązań oferowanych przez ComArch jest opracowana wewnątrz firmy, dzięki czemu mogą być łatwo dostosowane do lokalnej specyfiki oraz indywidualnych potrzeb Klienta.

Zorientowanie na jakość

System Zarządzania jakością ISO 9001, zgodny z normą PN ISO 9001:2000 został wdrożony w Grupie Kapitałowej ComArch i zapewnia ciągłą optymalizację procesów produkcyjnych i wdrożeniowych oraz ich ciągłe dostosowywanie do zmieniających się warunków rynkowych i potrzeb Klienta.

ComArch rozszerzył system zarządzania jakością o Capability Maturity Model (CMM) stworzony w Stanach Zjednoczonych przez Software Engineering Institute. System CMM polega na ciągłym doskonaleniu procesów produkcyjnych oprogramowania. System został opracowany dla firm informatycznych i jest gwarantem najwyższej jakości rozwiązań.

Trwałe relacje z Klientami

ComArch jest lojalny wobec swoich Klientów. Przedsiębiorstwo zapewnia Klientom kompleksową obsługę zarówno w trakcie realizacji projektu jak i po jego zakończeniu. Świadczone są wtedy usługi serwisowe, w ramach których Klient zawsze może zwrócić się do konsultantów ComArch z wszelkimi problemami i zapytaniem. To jeden z powodów, dla których ComArch cieszy się wielkim zaufaniem na rynku rozwiązań informatycznych.

Strategy

Competitive Advantage through Investments in Knowledge

ComArch is a knowledge-based company. Thanks to constant investments in intellectual capital, the Company is able to offer internally-developed, world-class IT solutions. Knowledge and experience are relayed throughout the global network of ComArch subsidiaries, what stimulates innovativeness and provides Clients with value-added solutions. The Company's philosophy is to shape the market through constant innovation rather than to merely react to trends. The latest technologies used in ComArch's solutions are complemented by a thorough understanding of the targeted sectors and a drive to develop world-class IT systems. Such philosophy helps ComArch win Clients, not just contracts.

Proprietary Solutions to Dynamically Growing Sectors

Company growth is based on cutting-edge proprietary IT systems aimed at Clients operating in dynamically growing sectors such as: telecommunications, finance and banking, services & commerce, and the public sector. The majority of ComArch solutions have been developed in-house, what makes them easily adaptable to local requirements and individual customer needs.

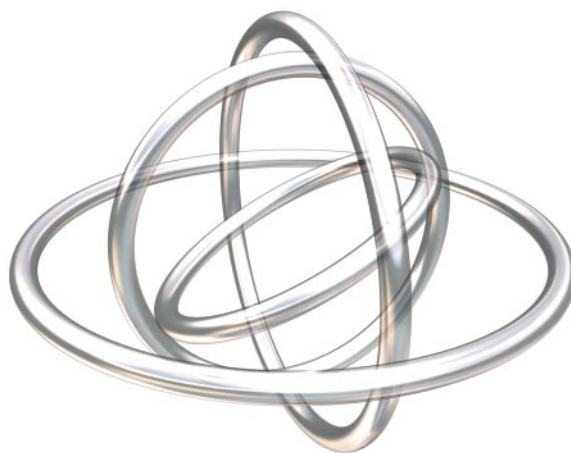
Focus on Quality

The ISO 9001 Quality Control System, compliant with the PN ISO 9001:2000 standard has been implemented within the ComArch Capital Group and ensures constant production and implementation process optimization. The System ensures product adaptability to changing market trends and Client needs.

ComArch is also implementing the Capability Maturity Model (CMM) developed by the U.S. based Software Engineering Institute. Constant production process improvement lies at the foundation of the CMM model. The system has been developed exclusively for information technology providers and ensures the highest quality of the offered solutions.

Long-term Relations with Clients

ComArch is loyal towards its Clients. All Clients receive comprehensive support during and after the product implementation phase. ComArch provides maintenance and support services and consultants are always available to answer Client questions. That is one of the reasons why ComArch is a trusted partner on the IT market.



Działalność zagraniczna

Ambicją firmy ComArch jest przekształcenie się w dużą międzynarodową firmę. Przyjęta strategia pozwala Spółce konsekwentnie zmierzać w tym kierunku. Jako jedna z nielicznych polskich firm informatycznych ComArch jest doceniany na rynkach światowych, gdzie działa jako producent oprogramowania oferujący światowej klasy rozwiązania. Sprzedaż zagraniczna jest dynamicznie rozwijana przez placówki zagraniczne w Miami (USA) i Frankfurcie nad Menem (Niemcy) jak również przez zagranicznych partnerów biznesowych. Specjaliści ComArch uczestniczą w licznych projektach na kontynentach amerykańskich, w Europie oraz na Bliskim Wschodzie.

Produkty ComArch cieszą się światowym uznaniem. Do wyróżnień z lat ubiegłych (*Najlepszy produkt* oraz *Najlepszy produkt do billingu IP* na targach **Tele Strategies Billing World 2001** w Orlando, USA oraz *Najbardziej innowacyjny technologicznie produkt billingowy* na targach **Billing Systems 2001** w Londynie) dołączył tytuł *Finalisty Excellence Awards* na targach **Billing World 2002** w Baltimore (USA) w kategorii *Operational Excellence (doskonałość operacyjna)*. W ostatnim rankingu **Chorleywood Consulting**, ComArch został sklasyfikowany w pierwszej dziesiątce wśród dostawców systemów bilingowych na świecie.

ComArch w Unii Europejskiej

Sprawne funkcjonowanie w Unii Europejskiej jest naturalną konsekwencją przyjętej strategii międzynarodowej. Już teraz ComArch jest w pełni przygotowany do funkcjonowania w strukturach nowej, zjednoczonej Europy. ComArch aktywnie uczestniczy w programach badawczych Unii Europejskiej takich jak 5. i 6. Program Ramowy, eContent oraz w przetargach komercyjnych dla Komisji Europejskiej.

International Operations

It is ComArch's goal to become a large global corporation. The followed strategy helps the Company put this ambitious plan into life. As one of the few Polish IT companies, ComArch's solutions are appreciated in global markets, where the Company operates as a software house providing world class IT solutions. International sales are being dynamically expanded with the assistance of foreign subsidiaries in Miami (USA) and Frankfurt am Main (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 international acceptance and recognition. In addition to nominations in prior years (such as *Best Product* and *Best IP Billing Product* at **Tele Strategies Billing World 2001** in Orlando, USA and *Most innovative Billing Product* at **Billing Systems 2001** in London), ComArch has been named an *Excellence Awards* Finalist at **Billing World 2002** in Baltimore (USA) in the *Operational Excellence* category. In the latest **Chorleywood Consulting** ranking, ComArch was listed among the top ten global billing system providers.

ComArch and the European Union

Competitiveness in the European Union is a natural consequence of ComArch's international strategy. ComArch is fully prepared to function in the structures of the new, united Europe. The Company actively participates in EU research programs such as the 5th and 6th Framework Programmes, eContent and commercial EU bids.



A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie sits in a light-colored chair with wooden legs. He is wearing glasses and has a serious expression. Behind him, a large group of diverse people, some holding folders, are standing in a modern, brightly lit office space with a large arched opening in the background.

Pracownicy

ComArch oferuje pracownikom miejsce pracy, gdzie rozwój zawodowy idzie w parze ze stabilnością zatrudnienia. ComArch zatrudnia ponad 1000 pracowników o najwyższych kwalifikacjach i bogatym doświadczeniu. Eksperci z ComArch na bieżąco analizują bieżącą problematykę związaną z IT i nowymi technologiami, co umożliwia firmie proaktywne podejście do rynku.



Employees

To its employees, ComArch offers a work environment where professional development goes hand-in-hand with professional stability. The ComArch Group employs over 1000 qualified and experienced professionals. ComArch experts constantly analyze new IT technologies and market trends, what enables the Company to take a pro-active approach to the IT market.

Wyniki finansowe

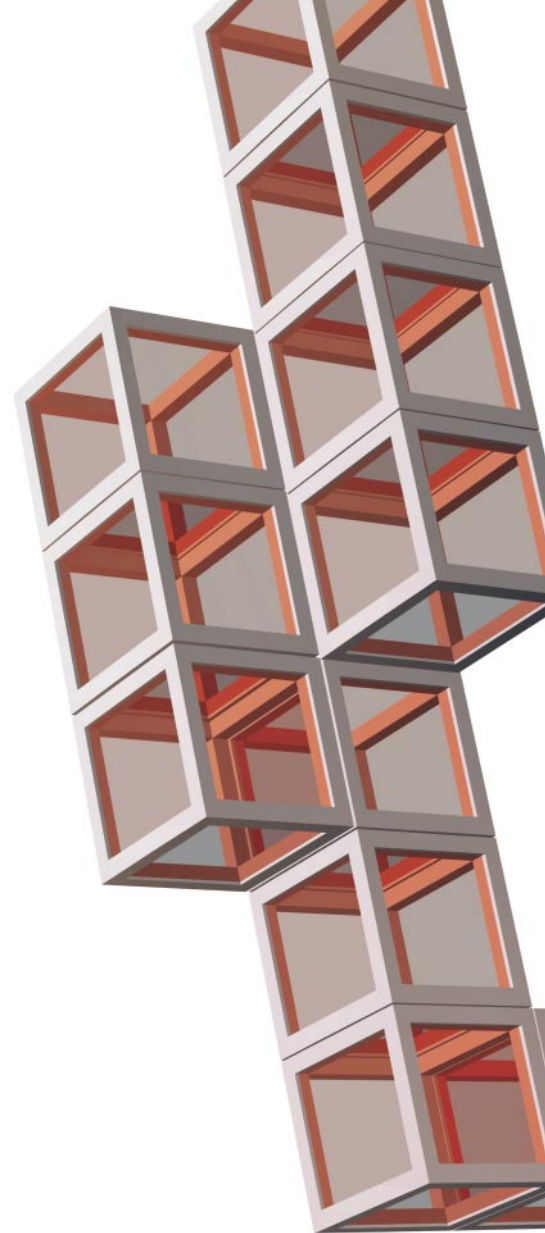
Rozwój rynku IT jest napędzany przez postęp technologiczny. Rozumiejąc specyfikę rynku, ComArch nieustannie inwestuje w ciągły rozwój nowych rozwiązań, co przyczynia się do wzrostu przychodów, zysku oraz liczby Klientów.

W roku 2002 ComArch osiągnął przychody na poziomie 156 205 tys. PLN, co oznacza wzrost o 4,7% w porównaniu z rokiem 2001. W stosunku do ubiegłego roku zysk netto wzrósł o prawie 14% do 9 770 tys. PLN.

Financial Results

The rapid development of the IT market is driven by technological progress. Understanding the specificity of this market, ComArch constantly invests in product development what translates into growing revenues, income and an increasing Client base.

In 2002, ComArch earned revenues of 156 205 thousand PLN, what is a 4,7% increase over 2001 figures. Compared to 2001, net income grew almost 14% to 9 770 thousand PLN.

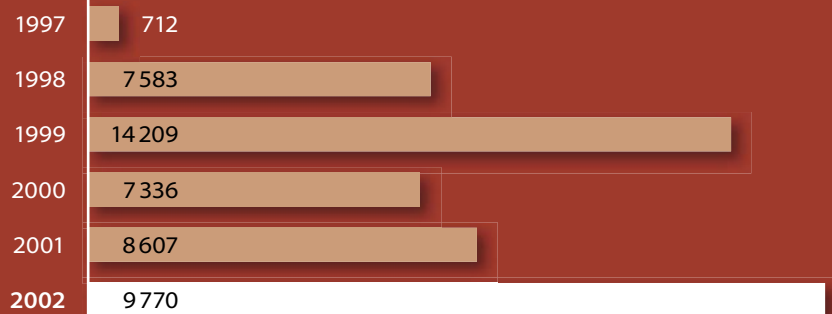


Przychody
Revenues



w tysiącach PLN | thousands of PLN

Zysk netto
Net income



w tysiącach PLN | thousands of PLN

Struktura produktowa sprzedaży

ComArch posiada zdywersyfikowaną ofertę, skierowaną do szerokiej gamy odbiorców, takich jak operatorzy telekomunikacyjni, banki i instytucje finansowe, usługi i handel oraz sektor publiczny. Taka strategia zapewnia stabilny rozwój, pozwala w pełni wykorzystać potencjał firmy oraz ogranicza ryzyko spowodowane zorientowaniem na jeden sektor. W 2002 roku najbardziej dynamiczny wzrost odnotowano w sprzedaży do sektora publicznego, co wynika z sukcesów ComArch w dużych przetargach publicznych, dostosowujących polską administrację publiczną do wymogów Unii Europejskiej.

Struktura rodzajowa sprzedaży

Struktura przychodów według rodzaju w 2002 roku potwierdza tendencję ubiegłych lat, w wyniku której maleje udział sprzętu w ogólnej strukturze sprzedaży. Taka tendencja potwierdza technologiczne zaawansowanie Spółki. Dzięki wysokiemu udziałowi usług i oprogramowania (67,7%) struktura sprzedaży firmy charakteryzowała się wysoką wartością dodaną.

Sales Revenue by Sector

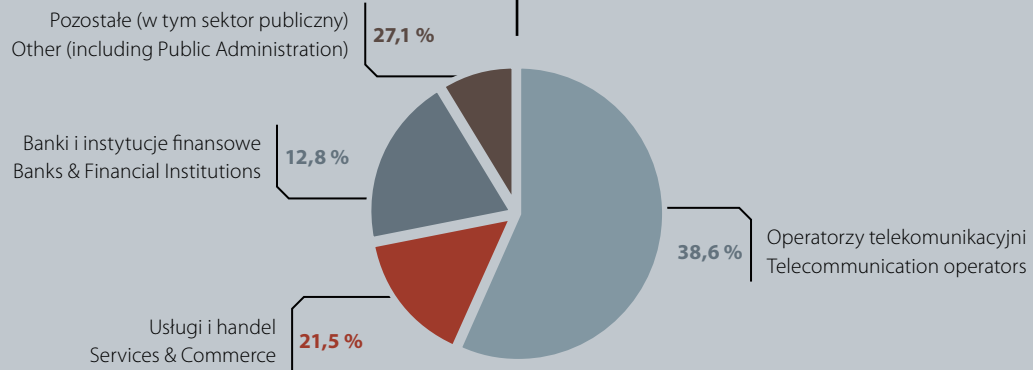
ComArch offers a diversified product mix aimed at a wide variety of customers in growing sectors such as telecommunications, banking & finance, services & commerce and the public sector. Such a strategy ensures stable growth and limits business risk associated with focusing on only one sector. Public administration was the fastest growing sector. The increase in public administration sales is due to ComArch successes in large public tenders aimed at bringing Polish government agencies up to European Union standards.

Sales Revenue by Product Category

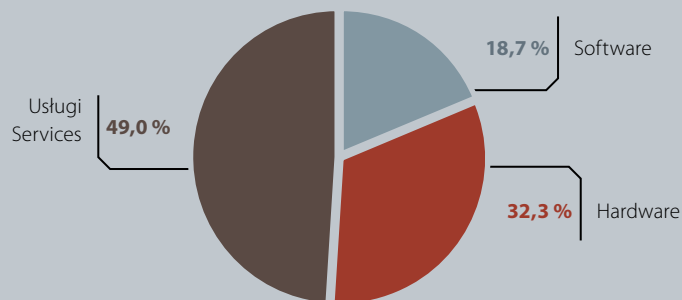
The sales revenue by product breakdown reflects positive trends already observed in prior years. The share of hardware in the overall revenue structure keeps declining as sales of software and service increase. Such a trend is proof of the Company's technological advancement. Thanks to the high share of services and software (67,7%) the revenue structure has exhibited high value added.



Przychody ze sprzedaży wg odbiorców – rok 2002
Sales revenues by sector – 2002



Przychody ze sprzedaży wg rodzaju – rok 2002
Sales by Product Category – 2002



Sprzedaż Revenues

Przychody ze sprzedaży wg odbiorców (tys. PLN)

Sales Revenue by Sector (thousands of PLN)

	2002		2001	
Operatorzy telekomunikacyjni Telecommunications operators	60 324	38,6%	84 679	56,7%
Banki i instytucje finansowe Banks & Financial Institutions	19 974	12,8%	28 963	19,4%
Usługi, handel i przemysł Services & commerce	33 548	21,5%	22 661	15,2%
Pozostałe (w tym sektor publiczny) Others (including the Public Sector)	42 359	27,1%	12 947	8,7%
Razem Total	156 205	100,0%	149 250	100,0%

Przychody ze sprzedaży wg rodzaju (tys. PLN)

Sales Revenue by Product Category (thousands of PLN)

	2002		2001	
Usługi Services	76 586	49,0%	59 160	39,6%
Software Software	29 160	18,7%	29 278	19,6%
Hardware Hardware	50 459	32,3%	60 812	40,7%
Razem Total	156 205	100,0%	149 250	100,0%

Struktura geograficzna sprzedaży – ComArch SA (tys. PLN)

Geographic Revenue Structure – ComArch SA (thousands of PLN)

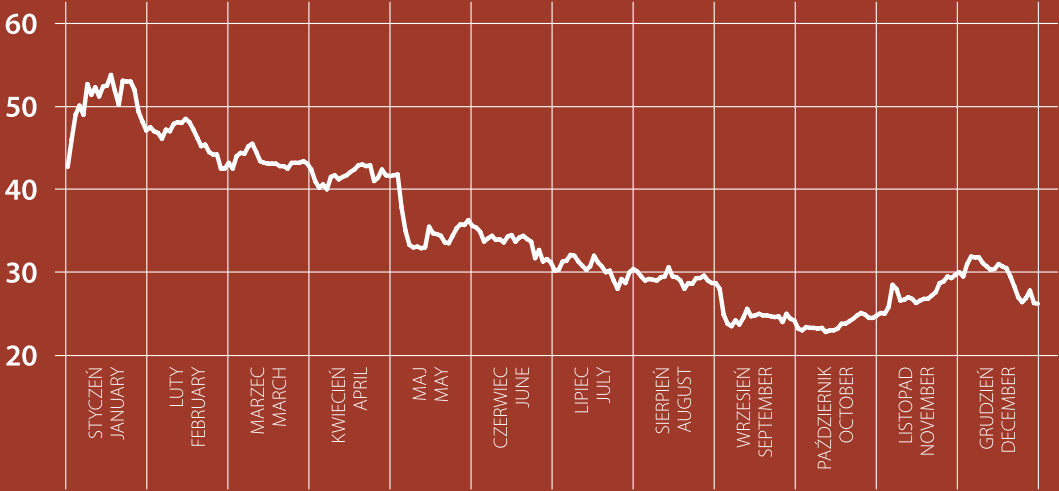
	2002		2001	
Kraj Domestic	149 898	96,0%	142 601	95,5%
Eksport International	6 307	4,0%	6 649	4,5%
Razem Total	156 205	100,0%	149 250	100,0%

Struktura geograficzna sprzedaży – Grupa Kapitałowa (tys. PLN)

Geographic Revenue Structure – ComArch Capital Group (thousands of PLN)

	2002		2001	
Kraj / Domestic	179 265	91,9%	162 580	93,6%
Eksport / International	15 800	8,1%	11 179	6,4%
Razem / Total	195 065	100%	173 759	100%

Kurs akcji
Share Price





Główne produkty i rynki

Rozwiązania branżowe

Unikalną wiedzę technologiczną ComArch łączy z doświadczeniem branżowym, oferując kompleksowe rozwiązania dla rozwijających się sektorów:

- Telekomunikacja
- Finanse i Bankowość, Ubezpieczenia
- Handel i Usługi
- Administracja Publiczna

Rozwiązania uniwersalne

to podstawowe systemy informatyczne, z których może korzystać niemal każde przedsiębiorstwo, w tym:

- Systemy ERP i systemy Finansowo-Księgowe
- Systemy CRM
- Bezpieczeństwo i ochrona danych
- Infrastruktura sprzętowo-sieciowa
- Archiwizacja dokumentów i workflow
- Portale korporacyjne i Intranet
- Business intelligence
- Hurtownie danych
- Obsługa wsparcia sprzedaży
- Zarządzanie pracą i wiedzą

Usługi uniwersalne

W tym szkolenia, outsourcing, Centrum Obsługi Danych, Inżynieria procesów, integracja i aplikacje i platform, projekty „pod klucz”, usługi programistyczne.

Main Products and Markets

Sector Specific Solutions

ComArch combines technological expertise with sector specific experience to offer comprehensive solutions for growing sectors such as:

- Telecommunications
- Finance & Banking, Insurance
- Commerce & Services
- Public Administration

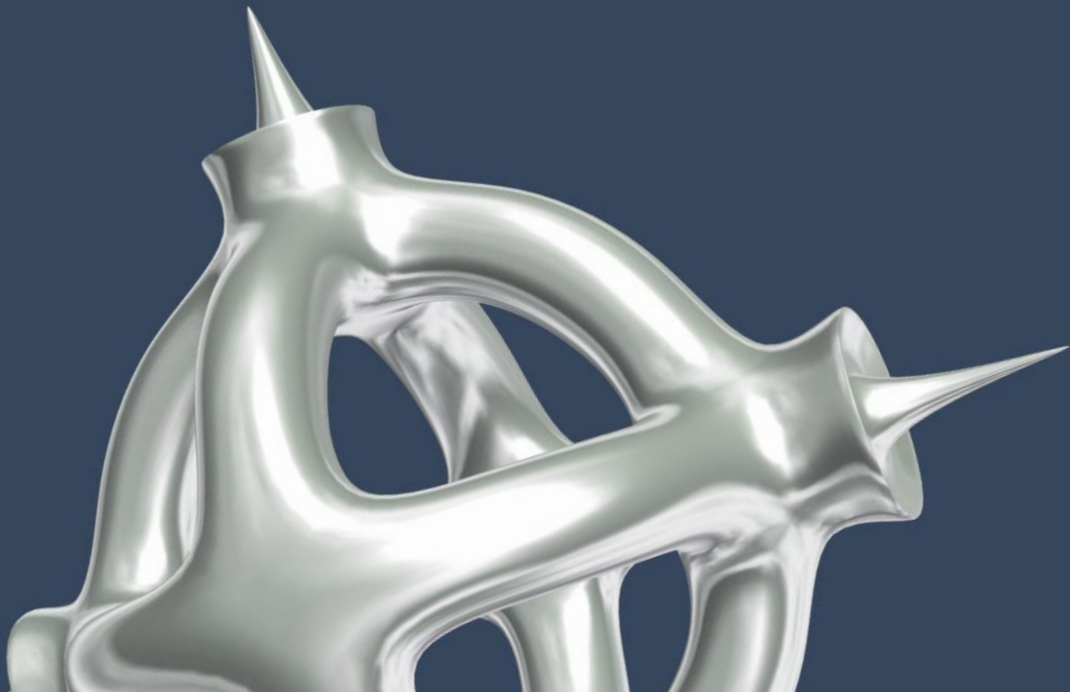
Universal Solutions

include systems that can be used by almost any enterprise, including:

- " ERP and Financial Accounting systems,
- " CRM systems,
- " Data Safety and Security solutions,
- " Network infrastructure solutions,
- " Data storage and workflow,
- " Corporate portal and intranet solutions,
- " Business intelligence solutions,
- " Data warehouses,
- " Sales support systems
- " Knowledge management and e-Work systems

Universal Services

Including services such as: outsourcing, Data Centers, process engineering, platform and application integration, "turn-key" systems, programming services.



Plany inwestycyjne

ComArch opracowuje nowe, światowej klasy produkty zdolne do konkurencji na globalnym rynku. Utrzymanie innowacyjności i konkurencyjności rozwiązań 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. W tym celu w kwietniu 2002 roku ComArch wyemitował pięcioletnie akcje zamienne na akcje.

Zgodnie z przyjętą strategią międzynarodową, ComArch konsekwentnie dąży do zwiększania wartości sprzedaży zagranicznej, co wymaga wydatków na wzmocnienie sprzedaży zagranicznej oraz wydatków na wytworzenie nowych produktów i modernizację istniejących produktów będących w stanie konkurować na globalnym rynku.

Investment Plans

ComArch constantly develops new, world-class systems capable of competing in global markets. Maintaining high levels of innovativeness and competitiveness of offered solutions requires considerable outlays for product development and their proper marketing and promotion. This is true for both existing systems as well as new products. With this goal in mind, in April 2002 ComArch issued five year convertible bonds.

According to its international strategy, ComArch consistently aims at increasing the share of export revenues what requires outlays for strengthening the international sales infrastructure and investments in new product development and the modernization of existing products.

Struktura organizacyjna

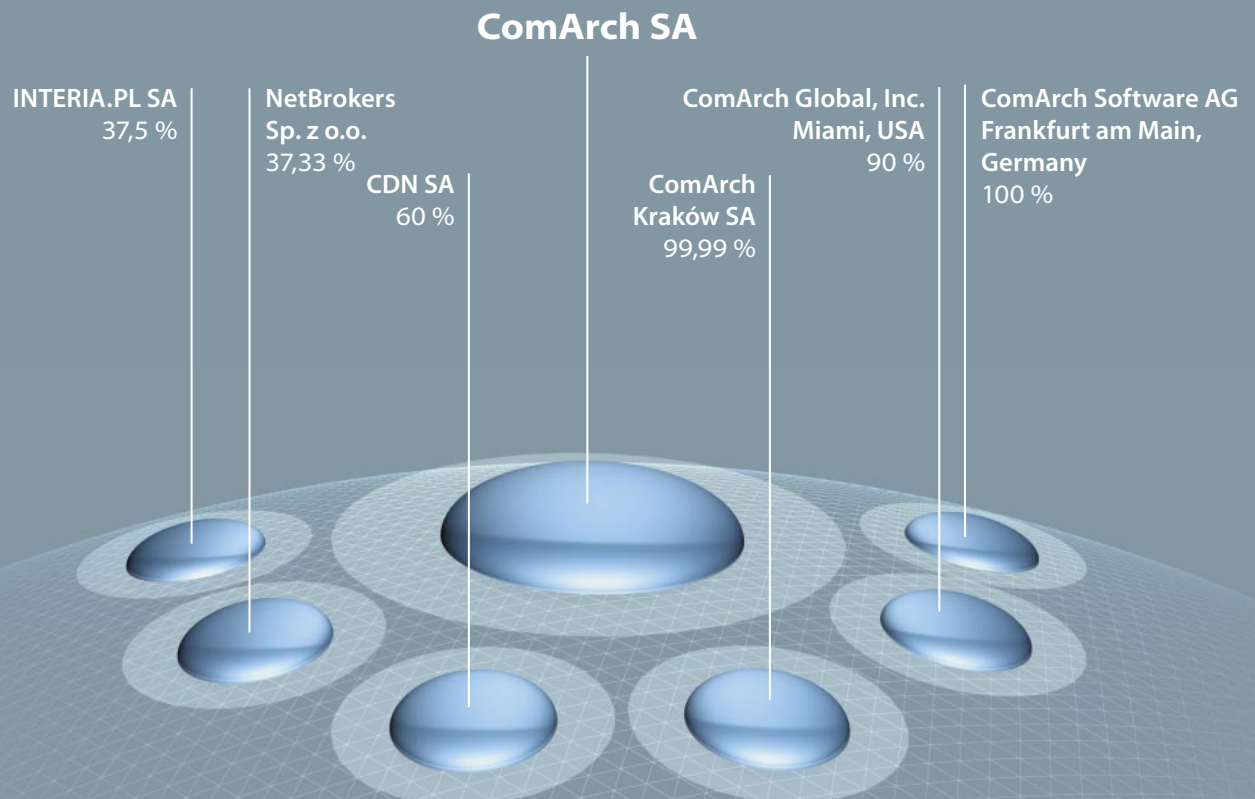
Grupa Kapitałowa ComArch

Grupa Kapitałowa ComArch składa się z kilku spółek, z których ComArch SA, ComArch Kraków, CDN, ComArch Global i ComArch Software zajmują się pozyskiwaniem i realizowaniem kontraktów informatycznych, natomiast INTERIA.PL działa jako internetowy portal horyzontalny, a NetBrokers jako internetowa giełda.

Organizational Structure

The ComArch Capital Group

The ComArch Capital Group consists of several companies, where ComArch SA, ComArch Krakow SA, CDN, ComArch Global and ComArch Software are focused on IT system development and integration. INTERIA.PL operates as a horizontal internet portal and NetBrokers as an electronic commodity exchange.

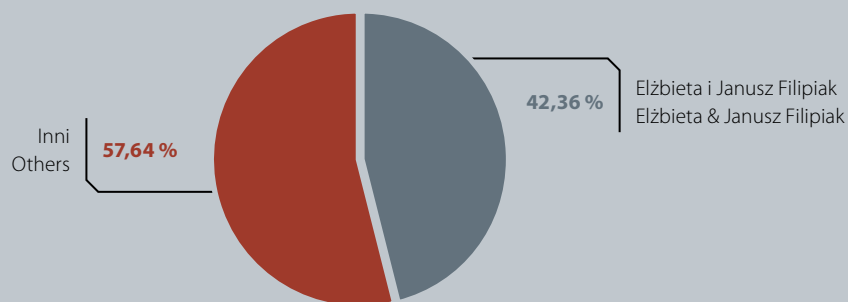




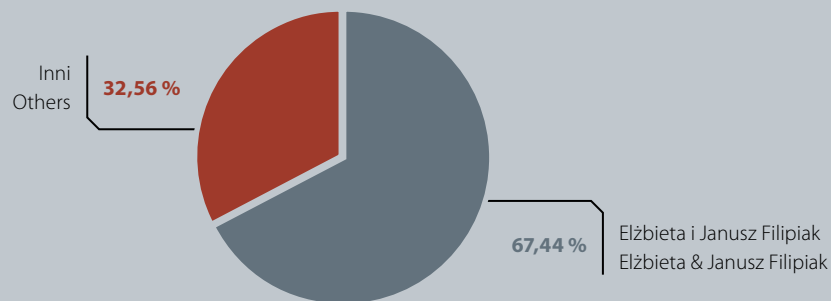
Struktura Akcjonariatu na dzień 5.05.2003

Shareholder Structure as of 5.05.2003

Udział w kapitale Share in Capital



Udział w głosach Votes at the Shareholder Meeting



Sprawozdania finansowe
Financial Statements

Bilans

(w tys. PLN)

Stan na dzień	31.12.2002	31.12.2001
Aktywa		
I. Aktywa trwałe	97 691	89 768
1. Wartości niematerialne i prawne	3 291	2 455
2. Rzeczowe aktywa trwałe	32 986	30 842
4. Inwestycje długoterminowe	58 397	52 905
4.3 Długoterminowe aktywa finansowe	58 397	52 905
a) w jednostkach powiązanych	58 060	52 529
b) w pozostałych jednostkach	337	376
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 017	3 566
5.1 Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	590	
5.2 Inne rozliczenia międzyokresowe	2 427	3 566
II. Aktywa obrotowe	127 698	66 995
1. Zapasy	6 604	7 530
2. Należności krótkoterminowe	54 175	42 401
2.1 Od jednostek powiązanych	2 059	2 868
2.2 Od pozostałych jednostek	52 116	39 533
3. Inwestycje krótkoterminowe	58 594	15 034
3.1 Krótkoterminowe aktywa finansowe	58 594	15 034
a) w jednostkach powiązanych	4 157	3 628
b) w pozostałych jednostkach	34 771	383
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	19 666	11 023
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 325	2 030
Aktywa razem	225 389	156 763
Pasywa		
I. Kapitał własny	138 761	129 538
1. Kapitał zakładowy	7 228	7 228
4. Kapitał zapasowy	96 714	103 982
5. Kapitał z aktualizacji wyceny	282	
6. Pozostałe kapitały rezerwowe	24 560	7 642
7. Zysk (strata) z lat ubiegłych	207	2 079
8. Zysk (strata) netto	9 770	8 607
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	86 628	27 225
1. Rezerwy na zobowiązania	1 005	
1.3 Pozostałe rezerwy	1 005	
a) długoterminowe	1 005	
2. Zobowiązania długoterminowe	39 838	
2.2 Wobec pozostałych jednostek	39 838	
3. Zobowiązania krótkoterminowe	36 939	23 345
3.1 Wobec jednostek powiązanych	3 261	3 144
3.2 Wobec pozostałych jednostek	32 825	19 336
3.3 Fundusze specjalne	853	865
4. Rozliczenia międzyokresowe	8 846	3 880
4.2 Inne rozliczenia międzyokresowe	8 846	3 880
b) krótkoterminowe	8 846	3 880
Pasywa razem	225 389	156 763
Wartość księgowa	138 761	129 538
Liczba akcji	7 228 000	7 228 000
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	19,20	17,92

Balance Sheet

(thousands of PLN)

As of	31.12.2002	31.12.2001
Assets		
I. Fixed assets	97 691	89 768
1. Intangible assets	3 291	2 455
2. Tangible fixed assets	32 986	30 842
4. Long-term investments	58 397	52 905
4.3 Long-term financial assets	58 397	52 905
a) In affiliates	58 060	52 529
b) In other entities	337	376
5. Long-term deferrals	3 017	3 566
5.1 Deferred income taxes	590	
5.2 Other deferrals	2 427	3 566
II. Current assets	127 698	66 995
1. Inventories	6 604	7 530
2. Accounts receivable	54 175	42 401
2.1 From affiliates	2 059	2 868
2.2 From other entities	52 116	39 533
3. Short-term investments	58 594	15 034
3.1 Short-term financial assets	58 594	15 034
a) In affiliates	4 157	3 628
b) In other entities	34 771	383
c) Cash and cash equivalents	19 666	11 023
4. Short-term deferrals	8 325	2 030
Total Assets	225 389	156 763
Equity and Liabilities		
I. Equity	138 761	129 538
1. Share capital	7 228	7 228
4. Reserve capital	96 714	103 982
5. Revaluation capital	282	
6. Other reserves	24 560	7 642
7. Retained earnings (loss)	207	2 079
8. Net income (loss)	9 770	8 607
II. Liabilities and reserves	86 628	27 225
1. Reserves	1 005	
1.3 Other reserves	1 005	
a) Long-term	1 005	
2. Long-term liabilities	39 838	
2.2 To affiliates	39 838	
3. Short-term liabilities	36 939	23 345
3.1 To affiliates	3 261	3 144
3.2 To other entities	32 825	19 336
3.3 Special funds	853	865
4. Accrued expenses and deferred revenues	8 846	3 880
4.2 Other accrued expenses and deferred revenues	8 846	3 880
b) Short-term	8 846	3 880
Total Equity and Liabilities	225 389	156 763
Book value	138 761	129 538
Number of shares	7 228 000	7 228 000
Book value per share (PLN)	19,20	17,92

Rachunek zysków i strat

(w tys. PLN)

Za okres	2002	2001
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	156 205	149 250
– od jednostek powiązanych	7 701	10 035
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	81 637	67 277
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	74 568	81 973
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	123 346	121 378
– od jednostek powiązanych	7 459	9 494
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	57 295	59 248
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	66 051	62 130
III. Zysk (strata) brutto na sprzedaży (I-II)	32 859	27 872
IV. Koszty sprzedaży	6 671	4 927
V. Koszty ogólnego zarządu	14 522	13 645
VI. Zysk (strata) na sprzedaży (III-IV-V)	11 666	9 300
VII. Pozostałe przychody operacyjne	1 015	524
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	70	60
2. Dotacje	126	135
3. Inne przychody operacyjne	819	329
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	1 548	1 246
2. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	154	27
3. Inne koszty operacyjne	1 394	1 219
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (VI+VII-VIII)	11 133	8 578
X. Przychody finansowe	5 211	1 635
2. Odsetki, w tym	3 513	1 256
– od jednostek powiązanych	477	359
3. Zysk ze zbycia inwestycji	1 141	148
5. Inne	557	231
XI. Koszty finansowe	7 164	487
1. Odsetki, w tym	3 369	66
2. Strata ze zbycia inwestycji	192	91
3. Aktualizacja wartości inwestycji	2 184	
4. Inne	1 419	330
XII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (IX+X-XI)	9 180	9 726
XIV. Zysk (strata) brutto (XII+/-XIII)	9 180	9 726
XV. Podatek dochodowy	(590)	1 119
a) Część bieżąca		1 119
b) Część odroczone	(590)	
XVIII. Zysk (strata) netto (XIV-XV-XVI+/-XVII)	9 770	8 607
Zysk (strata) netto (zanalizowany)	9 770	8 607
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	7 228 000	7 228 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w PLN)	1,35	1,19

Income Statement

(thousands of PLN)

For the period	2002	2001
I. Net sales revenue	156 205	149 250
– from affiliates	7 701	10 035
1. Net sales of products	81 637	67 277
2. Net sales of merchandise and materials	74 568	81 973
II. Cost of goods sold	123 346	121 378
– from affiliates	7 459	9 494
1. Cost of products sold	57 295	59 248
2. Cost of merchandise and materials sold	66 051	62 130
III. Gross margin (I-II)	32 859	27 872
IV. Selling expenses	6 671	4 927
V. General and administrative expenses	14 522	13 645
VI. Income (loss) on sales (III-IV-V)	11 666	9 300
VII. Other operating income	1 015	524
1. Income from sales of fixed assets	70	60
2. Subsidies	126	135
3. Other operating income	819	329
VIII. Other operating expenses	1 548	1 246
2. Revaluation of non-financial assets	154	27
3. Other operating expenses	1 394	1 219
IX. Operating income (loss) (VI+VII-VIII)	11 133	8 578
X. Financial income	5 211	1 635
2. Interest, including	3 513	1 256
– from affiliates	477	359
3. Income from sale of investments	1 141	148
5. Other	557	231
XI. Financial expenses	7 164	487
1. Interest, including	3 369	66
2. Loss on sale of investments	192	91
3. Revaluation of investment value	2 184	
4. Other	1 419	330
XII. Income (loss) on business activities (IX+X -XI)	9 180	9 726
XIV. Income (loss) before taxes (XII+/-XIII)	9 180	9 726
XV. Corporate income tax	(590)	1 119
a) Current		1 119
b) Deferred	(590)	
XVIII. Net income (loss) (XIV-XV-XVI+/-XVII)	9 770	8 607
Net income (loss) (annualized)	9 770	8 607
Weighted average number of shares	7 228 000	7 228 000
Earnings (loss) per share (in PLN)	1,35	1,19

Rachunek przepływu środków pieniężnych (w tys. PLN)

Za okres	2002	2001
A. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	9 770	8 607
II. Korekty razem	4 774	9 985
2. Amortyzacja	5 175	5 463
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	1 030	
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	1 079	(259)
6. Zmiana stanu rezerw	1 005	
7. Zmiana stanu zapasów	926	(3 045)
8. Zmiana stanu należności	(15 667)	4 723
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych z wyjątkiem pożyczek i kredytów	12 835	(3 478)
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(779)	6 590
11. Inne korekty	(830)	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II) – metoda pośrednia	14 544	18 592
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	73 635	39 633
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	342	14 441
3. Z aktywów finansowych, w tym:	73 293	25 192
a) w jednostkach powiązanych	6 296	3 306
– zbycie aktywów finansowych	2 438	128
– spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	3 381	3 178
– odsetki	477	
b) w pozostałych jednostkach	66 997	21 886
– zbycie aktywów finansowych	66 997	21 886
II. Wydatki	(119 480)	(51 409)
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(7 371)	(8 452)
3. Na aktywa finansowe, w tym	(112 109)	(42 957)
a) w jednostkach powiązanych	(11 755)	(21 219)
– nabycie aktywów finansowych	(7 082)	(17 711)
– udzielone pożyczki długoterminowe:	(4 673)	(3 508)
b) w pozostałych jednostkach	(100 354)	(21 738)
– nabycie aktywów finansowych	(100 354)	(21 738)
III Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	(45 845)	(11 776)
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	40 164	259
2. Kredyty i pożyczki	44	259
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	40 120	
II. Wydatki	(1 563)	247
4. Spłaty kredytów i pożyczek	(56)	247
8. Odsetki	(1 507)	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	38 601	12
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)	7 300	6 828
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	7 300	6 828
F. Środki pieniężne na początek okresu	10 735	3 907
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D)	18 035	10 735

Statement of Cash Flows

(thousands of PLN)

For the period	2002	2001
A. Net cash flows – operating activities		
I. Net income (loss)	9 770	8 607
II. Total adjustments	4 774	9 985
2. Depreciation and amortization	5 175	5 463
4. Interest and dividends	1 030	
5. (Gain) loss on investing activities	1 079	(259)
6. Change in reserves	1 005	
7. Change in inventories	926	(3 045)
8. Change in receivables	(15 667)	4 723
9. Change in current liability reserves (excluding loans and bank credits)	12 835	(3 478)
10. Change in deferrals and accruals	(779)	6 590
11. Other adjustments	(830)	
III. Net cash flows from operating activities (I+/-II)	14 544	18 592
B. Net cash flows – investing activities (I-II)		
I. Inflows	73 635	39 633
1. Sales of intangible assets and tangible fixed assets	342	14 441
3. From financial assets:	73 293	25 192
a) in affiliates	6 296	3 306
– sales of financial assets	2 438	128
– repayment of long-term loans	3 381	3 178
– interest	477	
b) in other entities	66 997	21 886
– sales of financial assets	66 997	21 886
II. Outflows	(119 480)	(51 409)
1. Purchases of intangible assets and tangible fixed assets	(7 371)	(8 452)
3. Acquisition of financial fixed assets:	(112 109)	(42 957)
a) in affiliates	(11 755)	(21 219)
– purchase of financial assets	(7 082)	(17 711)
– long-term loans granted	(4 673)	(3 508)
b) in other entities	(100 354)	(21 738)
– purchase of financial assets	(100 354)	(21 738)
III. Net cash flows from investing activities (I-II) – indirect method	(45 845)	(11 776)
C. Net cash flows – financing activities		
I. Inflows	40 164	259
2. Loans	44	259
3. Issuance of bonds or notes payable	40 120	
II. Outflows	(1 563)	247
4. Repayment of loans	(56)	247
8. Interest	(1 507)	
III. Net cash flows from financing activities (I-II)	38 601	12
D. Total net cash flows (A.III+/-B.III+/-C.III)	7 300	6 828
E. Change in balance-sheet: cash and cash equivalents	7 300	6 828
F. Cash and cash equivalents – beginning of period	10 735	3 907
G. Cash and cash equivalents - end of period (F+/- D)	18 035	10 735

Zestawienie zmian w kapitale własnym

(w tys. PLN)

Za okres	2002	2001
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	129 331	118 852
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	207	2 079
I.a. Kapitał własny na początek okresu (BO), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	129 538	120 931
1. Kapitał zakładowy na początek okresu	7 228	7 228
1.2 Kapitał zakładowy na koniec okresu	7 228	7 228
4. Kapitał zapasowy na początek okresu	103 982	103 980
4.1 Zmiany kapitału zapasowego	(7 268)	2
a) zwiększenie (z tytułu)		2
– przeniesienie kapitału z aktualizacji		2
b) zmniejszenie (z tytułu)	(7 268)	
– pomniejszenie kapitału zapasowego o koszty przeprowadzenia emisji obligacji zamiennych	(1 268)	
– przeniesienie na kapitał rezerwowy	(6 000)	
4.2 Kapitał zapasowy na koniec okresu	96 714	103 982
5. Kapitał z aktualizacji wyceny na początek okresu		2
5.1 Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny	282	(2)
a) zwiększenie (z tytułu)	282	
– kapitał z tytułu wyceny obligacji	282	
b) zmniejszenie (z tytułu)		(2)
– przeniesienie na kapitał zapasowy		(2)
5.2 Kapitał z aktualizacji wyceny na koniec okresu	282	
6. Pozostałe kapitały rezerwowe na początek okresu	7 642	307
6.1 Zmiany pozostałych kapitałów rezerwowych	16 918	7 335
a) zwiększenie (z tytułu)	17 146	7 335
– podział zysku za lata 2001/2002	10 479	7 335
– przesunięcie środków z kapitału zapasowego	6 000	
– zwrot podatku z Urzędu Skarbowego	667	
b) zmniejszenia (z tytułu)	228	
– wykorzystanie funduszu utworzonego na ewentualną zapłatę zobowiązań budżetowych	228	
6.2 Pozostałe kapitały rezerwowe na koniec okresu	24 560	7 642
7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu wg zbadanego sprawozdania finansowego	10 479	7 335
7.1 Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	10 479	7 335
a) zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	207	2 079
b) korekty zysku z lat ubiegłych z tytułu nowych zasad wyceny kontraktów długoterminowych		2 079
7.2 Zysk z lat ubiegłych, na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	10 686	9 414
b) zmniejszenie (z tytułu)	10 479	7 335
– przeniesienie zysku za lata 2001/2000 na fundusz rezerwowy	10 479	7 335
7.3 Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	207	2 079
8. Wynik netto wg zbadanego sprawozdania finansowego	9 770	10 479
– korekta wyniku wg nowej ustawy o rachunkowości		(1 872)
a) zysk netto	9 770	8 607
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	138 761	129 538
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	138 761	129 538

Statement of Shareholders' Equity

(thousands of PLN)

For the period	2002	2001
I. Shareholders' equity at beginning of period (opening balance)	129 331	118 852
a) Changes in accounting regulations	207	2 079
I.a. Share capital at beginning of period after restating to comparative data	129 538	120 931
1. Share capital at beginning of period	7 228	7 228
1.2 Share capital at end of period	7 228	7 228
4. Reserve capital at beginning of period	103 982	103 980
4.1 Changes in reserve capital	(7 268)	2
a) increases (due to)		2
– transfers of revaluation capital		2
b) decreases (due to)	(7 268)	
– reduction of reserve capital – convertible bond issue costs	(1 268)	
– transfer to reserve capital	(6 000)	
4.2 Reserve capital at end of period	96 714	103 982
5. Revaluation capital at beginning of period		2
5.1 Changes in revaluation capital	282	(2)
a) increases (due to)	282	
– capital from bond valuation	282	
b) decreases (due to)		(2)
– transfers to reserve capital		(2)
5.2 Revaluation capital at end of period	282	
6. Other reserve capitals at beginning of period	7 642	307
6.1 Changes in other reserve capitals	16 918	7 335
a) increases (due to)	17 146	7 335
– 2001/2002 income distribution	10 479	7 335
– transfers from reserve capital	6 000	
– income tax refund	667	
b) decreases (due to)	228	
– use of budgetary liabilities fund	228	
6.2 Other reserve capitals at end of period	24 560	7 642
7. Prior years' net income (loss) at beginning of period per audited financial statement	10 479	7 335
7.1 Prior years' net income (loss) at beginning of period	10 479	7 335
a) changes in accounting regulations	207	2 079
b) changes in prior years' net income due to new methods of long-term contract valuation		2 079
7.2 Prior years' net income (loss) at beginning of period, after restatement to comparative data	10 686	9 414
b) decreases (due to)	10 479	7 335
– transfer of 2001/2000 income to reserves	10 479	7 335
7.3 Prior year's income at end of period	207	2 079
8. Net income (loss) per audited financial statement	9 770	10 479
– adjustment resulting from new accounting methods		(1 872)
a) Net income	9 770	8 607
II. Shareholders' Equity at end of period (closing balance)	138 761	129 538
III. Shareholders equity after the proposed income distribution (loss coverage)	138 761	129 538

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

Copyright © ComArch 2003

Projekt: **Łukasz Dąbrowski** | Zdjęcia na str. II, 10, 16: **Michał Gmitruk** | Grafika 3D: **Tomasz Wojtowicz**

