



**RAPORT ZA II KWARTAŁ  
2010 ROKU**

**SUNTECH SPÓŁKA AKCYJNA  
z siedzibą w Warszawie**

**ZA OKRES  
Od 01.04.2010 r. do 30.06.2010 r. (II kwartał 2010r.)  
wraz z danymi za okres  
od 01.01.2010r. do 30.06.2010r.**

**Warszawa, dnia 10 sierpnia 2010 roku**



List Prezesa Zarządu Suntech S.A.

Warszawa, dnia 10 sierpnia 2010 roku

Szanowni Państwo,

Korzystając z okazji przekazania Państwu raportu finansowego za drugi kwartał 2010, chciałbym podzielić się kilkoma uwagami.

W drugim kwartale kontynuujemy działania, zgodne z przyjętą na koniec 2009 strategią, która ma następujące cele:

- Dotarcie do szerszego rynku z powtarzalnym produktem
- Zwiększenie sprzedaży przy redukcji kosztów stałych i wzroście efektywności, co przekłada się na znaczne zwiększenie rentowności operacyjnej.

Chociaż efekty działań umożliwiających realizację tych celów, w specyfice naszej działalności widoczne staną się na przełomie 2010/2011, a więc po 12 miesiącach od startu strategii, to niektóre z nich zaowocowały już w pierwszym i drugim kwartale. Tu zwracam uwagę na wzrost poziomu sprzedaży i znaczącą poprawę wyniku operacyjnego w pierwszym półroczu 2010 w stosunku do tego samego okresu w 2009 roku.

Wdrożone działania mają na celu utrzymanie tej tendencji w następnych okresach.

Z poważaniem,

Piotr Saczuk  
Prezes Zarządu  
Suntech SA



## SPIS TREŚCI:

1. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat za okres od 01.04.2010r. do 30.06.2010r. oraz narastająco za okres od 01.01.2010r. do 30.06.2010r. wraz z danymi porównywalnymi.
2. Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.
3. Informacja Zarządu na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Spółka podejmowała w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, a w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat za okres od 01.04.2010r. do 30.06.2010r. oraz narastająco za okres od 01.01.2010r. do 30.06.2010r. wraz z danymi porównywalnymi.

### Wybrane dane Bilansu

Dane [na dzień]	PLN		EUR	
	30.06.2010	30.06.2009	30.06.2010	30.06.2009
Aktywa Trwale	3 709 681,01	2 472 566,11	894 804,62	553 196,28
Aktywa Obrotowe	2 414 270,87	1 480 619,87	582 341,37	331 264,51
Aktywa razem	6 123 951,88	3 953 185,98	1 477 146,00	884 460,80
Należności krótkoterminowe	1 022 227,89	668 928,83	246 569,51	149 661,90
Należności długoterminowe	99 037,26	98 761,46	23 888,58	22 096,26
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 352 464,94	23 116,65	326 225,32	5 171,97
Zobowiązania krótkoterminowe	2 030 789,60	2 439 986,14	489 842,64	545 907,05
Zobowiązania długoterminowe	230 740,79	446 227,83	55 656,52	99 836,19
Kapitał własny	3 047 389,94	969 049,01	735 054,74	216 808,89
Kapitał podstawowy	1 520 000,00	1 091 122,00	366 636,11	244 120,73

### Wybrane dane Rachunku Zysków i Strat

Dane [za okres]	PLN		PLN		EUR		EUR	
	01.01.2010– 30.06.2010	01.01.2009– 30.06.2009	01.04.2010– 30.06.2010	01.04.2009– 30.06.2009	01.01.2010– 30.06.2010	01.01.2009– 30.06.2009	01.04.2010– 30.06.2010	01.04.2009– 30.06.2009
Przychody netto ze sprzedaży	3 947 084,80	2 851 845,43	1 744 099,22	1 701 643,26	985 736,18	631 162,67	430 394,33	381 086,10
Koszty działalności operacyjnej	4 633 261,82	4 309 528,94	2 754 094,37	2 205 786,33	1 157 100,50	953 773,23	683 388,67	496 378,22
Amortyzacja	167 729,04	145 665,34	107 432,96	83 581,91	41 888,28	32 238,26	26 688,48	18 740,10
Zysk/strata ze sprzedaży	-686 177,02	-1 457 683,51	-1 009 995,15	-504 143,07	-171 364,32	-322 610,55	-252 994,34	-115 292,11
Pozostałe przychody operacyjne	1 081 675,87	3 000,00	1 078 423,55	1 573,74	270 135,33	663,95	269 315,47	353,85
Pozostałe koszty operacyjne	1 700,00	3 381,84	700,00	-590,20	424,55	748,46	172,46	-115,14
Zysk/strata z działalności operacyjnej	393 798,85	-1 458 065,35	67 728,40	-501 979,13	98 346,45	-322 695,06	16 148,65	-114 823,12
Przychody finansowe	90,87	2498,94	10,58	2 497,76	22,69	553,06	2,45	552,80
Koszty finansowe	45 041,95	45 618,59	24 206,55	26 133,04	11 248,68	10 096,18	5 996,37	5 859,64
Zysk/ strata z działalności gospodarczej	348 847,77	-1 501 185,00	43 532,43	-525 614,41	87 120,47	-332 238,18	10 154,74	-120 129,95
Zysk/strata brutto	348 847,77	-1 501 185,00	43 532,43	-525 614,41	87 120,47	-332 238,18	10 154,74	-120 129,95
Zysk/ strata netto	348 847,77	-1 501 185,00	43 532,43	-525 614,41	87 120,47	-332 238,18	10 154,74	-120 129,95

Sprawozdania finansowe sporządza się zgodnie z praktyką stosowaną przez jednostki działające w Polsce, w oparciu o zasady rachunkowości wynikające z przepisów ustawy z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości (Dz. U. z 2002r. nr 76 poz. 694 z późniejszymi zmianami).

## 2. Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

### **Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta i otoczeniem w jakim Emitent prowadzi działalność**

#### **Ryzyka związane z koniunkturą w branży, w której działa Emitent**

Rynek rozwiązań OSS/BSS<sup>1</sup> dla sektora telekomunikacji (operatorzy telefonii komórkowej, operatorzy wirtualnych sieci komórkowych, dostawcy usług triple play /Internet, telefon, telewizja/ oraz usług szerokopasmowych) na którym działa Spółka, podlega dynamicznemu rozwojowi, którego tempo wzrostu prognozuje się w skali globalnej na ponad 8% rocznie<sup>2</sup>. Koniunktura w tym sektorze jest wypadkową wielu czynników, takich jak wzrost gospodarczy, tempo oraz kierunki rozwoju rynku telekomunikacyjnego, w tym rosnąca konkurencja i pojawianie się nowych podmiotów na rynku oraz rozwój nowych innowacyjnych technologii i usług. Czynniki te mają charakter egzogeniczny, na który Spółka nie ma wpływu.

W celu ograniczania ekspozycji na opisane powyżej ryzyka, Suntech prowadzi następujące działania:

- dywersyfikacja rynków zbytu – Spółka dąży do osiągnięcia poziomu prawie 50% przychodów z eksportu w łącznych przychodach w roku 2011 oraz zwiększenia liczby krajów (głównie rynek europejski i amerykański), do których jego produkty są sprzedawane;
- dywersyfikacja źródeł przychodów ze sprzedaży – posiadanie bogatej, kompleksowej i uzupełniającej się oferty produktowej oraz wprowadzanie nowych produktów do oferty Spółki, których rozwój uzależniony jest od pozyskania dotacji z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej;
- prace badawczo-rozwojowe prowadzone we współpracy z ośrodkami akademickimi, których celem jest rozwój innowacyjnych technologii wyprzedzających potrzeby rynkowe odbiorców, finansowane środkami pozyskanymi z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej;
- rozwój struktur handlowych działających przy wsparciu z centrum R&D w Polsce, nie generujących kosztów stałych (sieć niezależnych agentów na prowizji).

Należy zauważyć, że zahamowanie tendencji wzrostu rynku telekomunikacyjnego na skutek pogorszenia się sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie, może mieć dwojaki wpływ na działalność Emitenta. Z jednej strony, w czasie słabej koniunktury zarówno duzi jak i mniejsi operatorzy mogą ograniczać wydatki na usługi związane z informatyką. Z drugiej strony, okres gorszej koniunktury to czas szukania oszczędności i poprawy efektywności operacyjnej, któremu służą rozwiązania informatyczne oferowane przez Emitenta.

#### **Ryzyka związane z koncentracją aktywów bilansu**

Ryzyka tego rodzaju nie występują w przypadku Emitenta.

#### **Ryzyka wynikające z sprzedaży produktów i usług**

Emitent wykazuje znaczną zmienność poziomu przychodów ze sprzedaży produktów i usług w poszczególnych miesiącach roku obrotowego, co wiąże się z charakterem prowadzonej działalności. Spółka ewidencjonuje przychód skokowo po zakończeniu określonego etapu prac na rzecz kontrahenta i podpisaniu przez niego protokołu odbioru tych prac. Poszczególne etapy prac charakteryzują się okresem trwania średnio ok. 2-5 miesięcy.

#### **Ryzyka wynikające z koncentracji oferowanych produktów i usług**

Spółka realizuje niewielką ilość kontraktów o relatywnie wysokiej cenie jednostkowej w ciągu roku obrachunkowego. Średnia wartość kontraktu w 2009 roku wynosiła pomiędzy 1 a 1,5 miliona PLN. Czas upływający od pozyskania zamówienia do wdrożenia systemu, a co za tym idzie uzyskania płatności, jest znaczący, a więc Emitent

<sup>1</sup> Rozwiązania wspomagające zarządzanie siecią telekomunikacyjną (Operation suport – OSS) (Business suport system-BSS)

<sup>2</sup> <sup>2</sup> The Insight Research Corporation, Operation Support Systems 2007-2012, December 2007

musi utrzymywać odpowiedni poziom kapitału obrotowego.

W latach 2007-2009 Emitent wykazywał znaczną koncentrację przychodów ze sprzedaży opartą na kilku kluczowych kontrahentach (ok. 60%). Wynikało to z faktu pozyskania zleceń o dużej wartości przez relatywnie niewielką firmę. Obecnie ten wskaźnik zmalał poniżej 50%, co jest efektem zwiększania się ilości klientów.

Znaczna koncentracja przychodów wynikała z faktu, iż Spółka mimo niewielkiej jeszcze skali działalności, posiadała niezbędne kompetencje do realizacji wdrożeń dla największych operatorów, które z racji specyfiki klientów są projektami o znacznej skali w stosunku do rozmiarów i skali ówczesnej działalności Spółki.

Czynnikiem ograniczającym ten rodzaj ryzyka jest różnorodność klientów, zarówno pod względem branżowym, jak i geograficznym. Rosnąca skala działalności, intensyfikacja działań sprzedażowych na rynku krajowym w celu pozyskania nowych klientów oraz ekspansja produktów spółki Emitenta na rynki zagraniczne powinny doprowadzić do dywersyfikacji przychodów Emitenta i są jednym z głównych założeń strategii Emitenta.

Zwiększona ilość kontraktów to większe opłaty serwisowe, których udział będzie rósł w przychodach po pozyskaniu kolejnych nowych klientów.

### **Ryzyko związane z kluczowymi pracownikami Emitenta**

Emitent jest podmiotem gospodarczym o stosunkowo niewielkich rozmiarach, w szczególności w zakresie struktury zatrudnienia na stanowiskach (kierowniczych) menedżerskich i specjalistycznych. Najwyżej wykwalifikowaną kadrę menedżerską stanowią dotychczasowi wspólnicy poprzednika prawnego Emitenta tj. Piotr Saczuk, Wojciech Franczak, Andrzej Saczuk. Należy jednak zauważyć, że osoby te tworzyły przedsiębiorstwo Suntech od podstaw, zawiązując w 1997 roku spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, do której w tym samym roku dołączył Artur Tomaszewski. Osoby te są jednocześnie najściślej związane i zaangażowane w działalność Emitenta.

Ewentualna utrata kluczowych pracowników, którzy mają największą wiedzę i doświadczenie w zakresie zarządzania i działalności operacyjnej, mogłaby w krótkim okresie spowodować pogorszenie jakości i terminowości świadczonych usług. W przypadku utrzymania się takiego stanu w średnim i dłuższym okresie, mogłoby to skutkować obniżeniem planowanych zysków Emitenta.

Działalność Emitenta polega na tworzeniu oprogramowania oraz na usługach wdrożeniowych. O ile firma dysponuje gotowymi produktami, o tyle jakość usług wdrożeniowych uzależniona jest od doświadczenia i umiejętności wykonujących je pracowników. Utrata pracowników łączy się z koniecznością rekrutacji, przeszkolenia i przygotowania przez Emitenta nowych osób do pracy. W umowach o pracę zawartych przez Emitenta z pracownikami nie ma klauzul dotyczących zakazu świadczenia usług na rzecz kontrahentów oraz innych podmiotów po zakończeniu świadczenia stosunku pracy.

### **Ryzyko związane z zawartymi przez Emitenta umowami o zachowanie poufności**

Poprzednik prawny Emitenta, w związku z charakterystyką prowadzonej działalności gospodarczej, zawarł szereg umów o zachowaniu poufności. Umowy te nie były zawierane według jednego wzorca, lecz zgodnie ze standardami stosowanymi przez podmioty, z którymi Emitent współpracuje. Umowy o zachowaniu poufności zawarte z aktualnymi kontrahentami Emitenta zawierają w niektórych przypadkach kary umowne mogące mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Emitenta. Ponadto, część analizowanych umów jest zawarta na czas nieokreślony lub w ogóle nie można określić wyraźnie momentu zakończenia ich obowiązywania co powoduje, że zagrożenie powstania obowiązku zapłaty kary umownej lub odszkodowania nie kończy się wraz z momentem zakończenia współpracy z danym podmiotem. Niektóre umowy, jako prawo właściwe dla stosunków prawnych powstałych na tle danej umowy, przewidują prawo inne niż polskie (niemieckie, irlandzkie, prawo stanu Delaware). Należy zaznaczyć, iż z racji charakteru prowadzonej działalności gospodarczej, umowy o zachowaniu poufności zawierane są standardowo, według formuł stosowanych przez kupującego, a nie sprzedającego.

### **Ryzyko związane z szybkim rozwojem usług w branży telekomunikacyjnej**

Cechą charakterystyczną branży telekomunikacyjnej jest bardzo szybka ewolucja stosowanych technologii i rozwiązań. Dlatego wyniki działalności gospodarczej Emitenta są uzależnione od jego zdolności do ciągłego modernizowania i unowocześniania swoich produktów w taki sposób, aby były one oceniane przez rynek, jako produkty na najwyższym poziomie technologicznym.

Istnieje ryzyko, że pomimo ciągłego dostosowywania oferty, Emitent nie będzie w stanie nadążyć za szybkimi zmianami oferty produktowej konkurencji oraz nie będzie w stanie zaoferować rozwiązań, które będą spełniały oczekiwania klientów. Należy jednocześnie nadmienić, że Suntech posiada dobrze ukształtowane, spójne portfolio sprzedażowe składające się z własnych produktów, co stawia go w uprzywilejowanej sytuacji na tle branży.

Modernizacja i udoskonalanie niewielkiej ilości posiadanych produktów pozwala na większą koncentrację i dedykowanie więcej czasu i pracy dla poszczególnych projektów (a przez to lepsze dostosowanie do potrzeb klientów) niż dzieje się to w przypadku firm oferujących wiele produktów i rozwiązań.

### **Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych**

Na rynku największych dostawców rozwiązań informatycznych klasy OSS/BSS dla sektora telekomunikacji w Polsce działa kilka podmiotów krajowych oraz kilka zagranicznych. W chwili obecnej niewiele firm jest w stanie konkurować w segmencie, w którym działa Spółka - to jest producentów oprogramowania OSS/BSS. Konkurencja jest dość skoncentrowana, zaś możliwości pojawienia się nowych graczy w krótkiej perspektywie ograniczone. Działając na rynkach w Polsce i poza jej granicami, Emitent staje się firmą o zasięgu globalnym, gdzie styka się z globalnymi graczami.

Jednakże zauważyć należy, że konkurenci wymuszają racjonalizację działań biznesowych, co w średnio- i długoterminowej perspektywie spowoduje ugruntowanie przewag konkurencyjnych spółki.

Czynnikami bilansującymi opisane powyżej ryzyka są bariery wejścia na rynki z konkurencyjnym produktem, tj.:

- konieczność poniesienia stosunkowo dużych nakładów niezbędnych do wytworzenia technologii i przygotowanie odpowiedniej oferty,
- dysponowanie odpowiednim zapleczem programistów, którzy posiadają wysokiej klasy kompetencje i są w stanie przygotować odpowiedni produkt oraz stale go rozwijać tak, aby wyprzedzać trendy i ewolucję potrzeb na rynku.

### **Ryzyko zmiany sytuacji makroekonomicznej**

Działalność Emitenta zależy od sytuacji makroekonomicznej panującej w Rzeczypospolitej Polskiej i na rynkach zagranicznych. Efektywność, a w szczególności rentowność prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej, zależy między innymi od tempa wzrostu gospodarczego, poziomu inwestycji przedsiębiorstw, polityki fiskalnej i pieniężnej państwa, inflacji. Wszystkie te czynniki wywierają pośrednio wpływ na przychody i inne wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta. Mogą także wywierać wpływ na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych. Nie jest jednakże możliwym wykluczenie sytuacji utrzymania się słabej koniunktury gospodarczej lub dekoniunktury, co niewątpliwie miałyby wpływ na prowadzoną przez Emitenta działalność gospodarczą. Należy jednak zaznaczyć, że ostatnie wydarzenia gospodarcze oraz publikowane prognozy rozwoju ekonomii światowej pokazują symptomy odbudowywania się koniunktury.

### **Ryzyko kontynuowania działalności Emitenta**

Jeżeli Emitent wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, zarząd obowiązany będzie niezwłocznie zwołać walne zgromadzenie celem powzięcia uchwały dotyczącej dalszego istnienia spółki.

### **Ryzyko pogarszającej się kondycji finansowej Emitenta**

W latach 2008 – 2009 Emitent wykazuje ujemny wynik finansowy, który wpływa na pogorszenie się jego kondycji finansowej. Jest to wynikiem kryzysu na rynku telekomunikacyjnym, na którym działa Emitent, oraz wydatków, kwalifikowanych jako pozycje kosztowe a związanych z produkcją systemów informatycznych, które w przyszłości będą sprzedawane również innym kontrahentom. Jednak, jeśli sytuacja Emitenta będzie się pogarszała w kolejnych okresach, to może dojść do utraty jego płynności finansowej.

### 3.Istotne zdarzenia

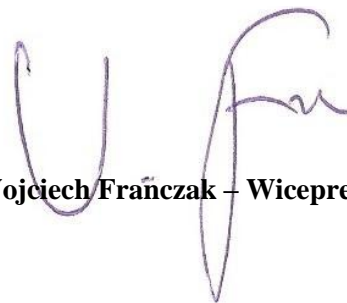
Zdarzeniami istotnymi z punktu widzenia działalności Suntech były:

- Emisja akcji serii F i G przeznaczonych w ramach systemu motywacyjnego dla pracowników i współpracowników
- Wdrażanie strategii rozwoju na lata 2010-2012, która zakłada
  - Dotarcie do szerszego rynku z powtarzalnym produktem
  - Zwiększenie sprzedaży przy redukcji kosztów stałych sprzedaży, co zaowocuje zwiększeniem rentowności projektów i wdrożeń
- Otrzymanie środków z dotacji na dofinansowane prace badawczo-rozwojowe w ramach projektu INITECH w wysokości ok. 1,8 mln. PLN. Terminowa realizacja zadań w ramach projektu WORKDONE.
- Zakończenie prac nad nową generacją produktu Network Inventory wykorzystująca technologię ArcObjects firmy ESRI do prezentacji warstwy GIS (informacja geograficzna).
- Rozbudowy systemów u dotychczasowych klientów, podpisanie nowych umów serwisowych.
- Przeprowadzenie po raz pierwszy badania satysfakcji klientów w oparciu o Microsoft Customer Satisfaction Index.
- Wdrożenie systemu CRM na potrzeby wsparcia sprzedaży i budowy relacji z klientami.

Warszawa, 10 sierpnia 2010 roku



**Piotr Sączuk – Prezes Zarządu**



**Wojciech Franćzak – Wiceprezes Zarządu**