



RAPORT ZA III KWARTAŁ 2009 ROKU (PO KOREKCIE)

SUNTECH SPÓŁKA AKCYJNA
z siedzibą w Warszawie

ZA OKRES
Od 01.07.2009 do 30.09.2009 R. (III kwartał 2009r.)
Wraz z danymi za okres
Od 01.01.2009r. do 30.09.2009r.

Warszawa, dnia 4 grudnia 2009 roku

SPIS TREŚCI:

Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat za okres od 01.07.2009r. do 30.09.2009r. oraz narastająco za okres od 01.01.2009r. do 30.09.2009r. wraz z danymi porównywalnymi.....	3
Bilans na dzień 30.09.2009 r. wraz z danymi porównywalnymi	4
Rachunek zysków i strat za okres od dnia 01.07.2009r. do 30.09.2009 r. oraz narastająco za okres od 01.01.2009r. do 30.09.2009r. wraz z danymi porównywalnymi	7
Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	9
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	13

Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat za okres od 01.07.2009r. do 30.09.2009r. oraz narastająco za okres od 01.01.2009r. do 30.09.2009r. wraz z danymi porównywalnymi

Wybrane dane Bilansu

Dane [na dzień]	PLN		EUR	
	30.09.2009	30.09.2008	30.09.2009	30.09.2008
Aktywa Trwałe	2 669 124,27	1 230 245,98	632 104,45	366 777,77
Aktywa Obrotowe	1 409 432,29	2 376 276,37	333 783,05	708 448,03
Aktywa razem	4 078 556,56	3 606 522,35	965 887,50	1 075 225,79
Należności krótkoterminowe	544 267,46	1 174 969,11	128 893,92	350 297,87
Należności długoterminowe	100 446,16	92 044,16	23 787,75	27 441,46
Zobowiązania krótkoterminowe	3 038 565,03	1 757 086,59	719 595,75	523 846,70
Zobowiązania długoterminowe	401 820,95	497 956,28	95 159,61	148 457,54
Kapitał własny	540 247,58	1 350 681,48	127 941,93	402 683,64
Kapitał podstawowy	1 091 122,00	1 091 122,00	258 400,51	325 300,22

Wybrane dane Rachunku Zysków i Strat

Dane [za okres]	PLN					EUR				
	01.07.2009 – 30.09.2009	01.07.2008 – 30.09.2008	01.01.2009 – 30.09.2009	01.01.2008 – 13.04.2008	14.04.2008 – 30.09.2008	01.07.2009 – 30.09.2009	01.07.2008 – 30.09.2008	01.01.2009 – 30.09.2009	01.01.2008 – 13.04.2008	14.04.2008 – 30.09.2008
Przychody netto ze sprzedaży	1 162 321,38	1 858 003,98	4 014 166,81	1 017 757,29	3 227 971,16	281 293,13	534 277,66	912 455,80	292 660,83	928 218,07
Koszty działalności operacyjnej	1 821 112,31	3 693 002,95	6 130 641,25	1 927 126,02	5 450 831,77	439 776,03	1 061 940,11	1 393 549,26	554 154,02	1 567 411,94
Zysk/strata ze sprzedaży	-658 790,93	-1 834 998,97	-2 116 474,44	-909 368,73	-2 222 860,61	-158 482,91	-527 662,46	-481 093,46	-261 493,19	-639 193,87
Pozostałe przychody operacyjne	249 947,10	963 609,54	252 947,10	5 993,62	1 079 896,91	56 833,17	277 090,39	57 497,12	1 723,49	310 529,36
Pozostałe koszty operacyjne	0,00	2 500,00	3 381,84	4 000,00	3 700,00	20,26	718,88	768,72	1 150,22	1 063,95
Zysk/strata z działalności operacyjnej	-408 843,83	-873 889,43	-1 866 909,18	-907 375,11	-1 146 663,70	-101 669,99	-251 290,95	-424 365,05	-260 919,92	-329 728,46
Przychody finansowe	1 165,59	1,38	3 664,53	1 186,76	917,75	279,92	0,39	832,98	341,26	263,9
Koszty finansowe	21 123,19	27 060,58	66 741,78	4 056,49	42 145,61	5 074,82	7 781,40	15 171,00	1 166,46	12 119,17
Zysk/ strata z działalności gospodarczej	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28	-106 464,89	-259 072,45	-438 703,07	-261 745,12	-341 584,22
Zysk/strata brutto	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28	-106 464,89	-259 072,45	-438 703,07	-261 745,12	-341 584,22
Zysk/ strata netto	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28	-106 464,89	-259 072,45	-438 703,07	-261 745,12	-341 584,22

Bilans na dzień 30.09.2009 r. wraz z danymi porównywalnymi

AKTYWA	Stan na koniec okresu sprawozdawczego w PLN	
	30.09.2009	30.09.2008
A. AKTYWA TRWAŁE	2 669 124,27	1 230 245,98
I. Wartości niematerialne i prawne	8 467,23	3 624,49
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	0,00	0,00
2. Wartość firmy	0,00	0,00
3. Inne wartości niematerialne i prawne	8 467,23	3 624,49
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
II. Rzeczowe aktywa trwałe	755 438,30	924 882,29
1. Środki trwałe	755 438,30	924 882,29
a) grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)	0,00	0,00
b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	57 427,95	69 733,75
c) urządzenia techniczne i maszyny	45 352,74	135 524,66
d) środki transportu	649 363,55	713 233,58
e) inne środki trwałe	3 294,06	6 390,30
2. Środki trwałe w budowie	0,00	0,00
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
III. Należności długoterminowe	100 446,16	92044,16
1. Od jednostek powiązanych	0,00	0,00
2. Od pozostałych jednostek	100 446,16	92044,16
IV. Inwestycje długoterminowe	1 459 100,58	178 260,04
1. Nieruchomości	0,00	0,00
2. Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
3. Długoterminowe aktywa finansowe	1 459 100,58	178 260,04
a) w jednostkach powiązanych	1 358 852,84	66 801,00
- udziały lub akcje	1 358 852,84	66 801,00
- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
- udzielone pożyczki	0,00	0,00
- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b) w pozostałych jednostkach	100 247,74	111 459,04
- udziały lub akcje	0,00	0,00
- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
- udzielone pożyczki	100 247,74	111 459,04
- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
4. Inne inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	345 672,00	31 435,00
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	345 672,00	31 435,00
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
B. AKTYWA OBROTOWE	1 480 619,87	2 376 276,17
I. Zapasy	12 037,39	0,00

1. Materiały	0,00	0,00
2. Półprodukty i produkty w toku	0,00	0,00
3. Produkty gotowe	0,00	0,00
4. Towary	0,00	0,00
5. Zaliczki na dostawy	12 037,39	0,00
II. Należności krótkoterminowe	544 267,46	1 174 969,11
1. Należności od jednostek powiązanych	9 301,89	29 907,55
a) z tytułu dostaw i usług, w okresie spłaty:	9 301,89	29 907,55
- do 12 miesięcy	9 301,89	29 907,55
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b) inne	0,00	0,00
2. Należności od pozostałych jednostek	534 965,57	1 145 061,25
a) z tytułu dostaw i usług, w okresie spłaty:	529 712,60	1 143 388,69
- do 12 miesięcy	529 712,60	1 143 388,69
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	5 027,97	0,00
c) inne	225,00	1 672,56
d) dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00
III. Inwestycje krótkoterminowe	96 044,86	977 035,78
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	96 044,86	977 035,58
a) w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
- udziały lub akcje	0,00	0,00
- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
- udzielone pożyczki	0,00	0,00
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b) w pozostałych jednostkach	6 500,00	20 000,00
- udziały lub akcje	0,00	0,00
- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
- udzielone pożyczki	6 500,00	20 000,00
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	89 544,86	957 035,78
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	89 544,86	957 035,78
- inne środki pieniężne	0,00	0,00
- inne aktywa pieniężne	0,00	0,00
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00	0,00
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	757 082,58	224 271,48
SUMA AKTYWÓW	4 078 556,56	3 606 522,35

PASywa	Stan na koniec okresu sprawozdawczego w PLN	
	30.09.2009	30.09.2008

A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	540 247,58	1 350 681,48
I. Fundusz podstawowy	1 091 122,00	1 091 122,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	0,00	0,00
III. Udziały własne (wielkość ujemna)	0,00	0,00
IV. Fundusz zapasowy	736 220,90	736 220,90
V. Fundusz rezerwowy z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
VI. Pozostałe fundusze rezerwowe	1 728 659,90	1 728 659,90
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-1 085 768,79	-107 183,20
VIII. Zysk (strata) netto	-1 929 986,43	-2 098 138,12
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	3 538 308,98	2 255 840,87
I. Rezerwy na zobowiązania	97 923,00	798,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	97 923,00	798,00
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00
- długoterminowa	0,00	0,00
- krótkoterminowa	0,00	0,00
3. Pozostałe rezerwy	0,00	0,00
- długoterminowe	0,00	0,00
- krótkoterminowe	0,00	0,00
II. Zobowiązania długoterminowe	401 820,95	497 956,28
1. Wobec jednostek powiązanych	0,00	0,00
2. Wobec pozostałych jednostek	401 820,95	497 956,28
a) kredyty i pożyczki	71 108,18	109 200,00
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
c) inne zobowiązania finansowe	330 712,77	388 756,28
d) inne	0,00	0,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	3 038 565,03	1 757 086,59
1. Wobec jednostek powiązanych	65 000,00	0,00
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	0,00	0,00
- do 12 miesięcy	0,00	0,00
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b) inne	65 000,00	0,00
2. Wobec pozostałych jednostek	2 948 371,29	1 746 949,50
a) kredyty i pożyczki	688 708,85	521 490,03
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
c) inne zobowiązania finansowe	123 834,60	123 834,60
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	523 586,54	525 732,92
- do 12 miesięcy	523 586,54	525 732,92
- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
e) zaliczki otrzymane na dostawy	0,00	0,00
f) zobowiązania wekslowe	0,00	0,00
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	1 362 107,87	557 526,03
h) z tytułu wynagrodzeń	250 133,43	0,00
i) inne	0,00	18 365,92
3. Fundusze specjalne	25 193,74	10 137,09

IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
1. Ujemna wartość firmy	0,00	0,00
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
- długoterminowe	0,00	0,00
- krótkoterminowe	0,00	0,00
SUMA PASYWÓW	4 078 556,56	3 606 622,35

Rachunek zysków i strat za okres od dnia 01.07.2009r. do dnia 30.09.2009 r. oraz narastająco za okres od 01.01.2009r. do 30.09.2009r. wraz z danymi porównywalnymi

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (wariant porównawczy)	Dane w PLN za okres				
	01.07.2009	01.07.2008	01.01.2009	01.01.2008	14.04.2008
	30.09.2009	30.09.2008	30.09.2009	13.04.2008	30.09.2008
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:					
- od jednostek powiązanych	1 162 321,38	1 858 003,98	4 014 166,81	1 017 757,29	3 227 971,16
I. Przychód ze sprzedaży produktów	8 860,42	1 664,72	8 860,42	0,00	2 804,56
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	1 162 321,38	1 838 931,98	3 853 203,25	1 017 757,29	3 185 925,13
III. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	19 072,00	160 963,56	0,00	42 046,03
B. Koszty działalności operacyjnej					
I. Amortyzacja	1 821 112,31	3 693 002,95	6 130 641,25	1 927 126,02	5 450 831,77
II. Zużycie materiałów i energii	56 433,53	111 177,05	202 098,87	43 337,75	160 163,17
III. Usługi obce	23 294,36	59 247,08	83 452,21	29 408,70	86 944,87
IV. Podatki i opłaty, w tym:	361 986,79	940 612,16	1 563 134,64	637 799,60	1 563 848,63
- podatek akcyzowy	21 989,54	15 812,66	53 151,83	19 555,21	38 112,81
V. Wynagrodzenia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 124 736,11	2 198 959,08	3 424 977,91	998 125,06	3 035 652,06
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	183 825,13	253 167,73	582 894,05	175 197,72	375 069,57
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	47 461,33	93 271,45	86 704,70	23 701,98	151 903,67
	1 385,66	20 755,74	134 227,04	0,00	39 136,99

C. Zysk ze sprzedaży (A-B)	-658 790,59	-1 834 998,97	-2 116 474,10	-909 368,73	-2 222 860,61
D. Pozostałe przychody operacyjne	249 947,10	963 609,54	252 947,10	5 993,62	1 079 896,91
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00	114 827,88
II. Dotacje	249 947,10	961 696,19	249 947,10	0,00	961 696,19
III. Inne przychody operacyjne	0,00	1 913,35	3 000,00	5 993,62	3 372,84
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,00	2 500,00	3 381,84	4 000,00	3 700,00
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	1 381,84	0,00	0,00
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Inne koszty operacyjne	0,00	2 500,00	2 000,00	4 000,00	3 700,00
F. Zysk z działalności operacyjnej (C+D-E)	-408 843,83	-873 889,43	-1 866 909,18	-907 375,11	-1 146 663,70
G. Przychody finansowe	1 165,59	1,38	3 664,53	1 186,76	917,75
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Odsetki, w tym:	1 165,75	0,00	3 663,70	1 185,53	914,47
- od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Inne	-0,16	1,38	0,83	1,23	3,28
H. Koszty finansowe	21 122,19	27 062,30	66 740,78	4 056,49	42 147,33
I. Odsetki, w tym:	21 121,95	27 061,68	66 740,13	4 055,08	42 145,61
- dla jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Inne	1,24	0,62	1,65	1,41	1,72
I. Zysk z działalności gospodarczej (F+G-H)	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I. Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Zysk brutto (I+J)	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28
L. Podatek dochodowy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
N. Zysk netto (K-L-M)	-428 801,43	-900 950,35	-1 929 986,43	-910 244,84	-1 187 893,28

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/BSS¹ 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% rocznie². 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 ograniczenia 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. W tym celu Emitent założył (posiada 100% akcji) w amerykańską Spółkę Suntech Technologies Inc., której celem jest prowadzenie

sprzedaży systemów Suntech na rynkach amerykańskich. Dalszy rozwój sprzedaży eksportowej uzależniony jest od wahań koniunktury na wybranych rynkach;

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).

¹ Rozwiązania wspomagające zarządzanie siecią telekomunikacyjną (Operation Support System - OSS) lub relacje z klientami (Business Support System - BSS)

² The Insight Research Corporation, Operation Support Systems 2007-2012, December 2007

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 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.

Czas upływający od pozyskania zamówienia do wdrożenia systemu, a co za tym idzie uzyskania płatności, jest znaczący, a więc Emitent musi utrzymywać odpowiedni poziom kapitału obrotowego.

W latach 2006-2008 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 do ok. 40%, 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 i rozmiarach 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

dwóch rynkach, a w planach trzech (Europa), Emitent staje się firma 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 na wytworzenie technologii i przygotowanie odpowiedniej oferty.

posiadanie odpowiedniego zaplecza 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. Aktualnie panująca koniunktura gospodarcza sprzyja inwestycjom w technologię i nowoczesne systemy IT. Nie jest jednakże możliwym wykluczenie sytuacji załamania się koniunktury gospodarczej (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.

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

Informacje ogólne

Suntech jest dostawcą systemów wspomagania działalności biznesowej i operacyjnej (BSS/OSS) dla operatorów telekomunikacyjnych oraz systemów elektronicznej bankowości.

Klientami firmy Suntech są dostawcy usług telekomunikacyjnych i telewizji oraz banki.

Produkty

W opisywanym okresie portfolio oferowanych produktów składało się z następujących systemów:

- Billing/CRM/Workflow – konwergentny i elastyczny system billingowy i CRM wraz z systemem do modelowania i implementacji procesów biznesowych.
- Network Inventory – system służący do dynamicznego utrzymywania danych o sieci fizycznej i logicznej wraz z oraz planowania rozwoju i zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi różnych typów oparty o platformę GIS ESRI.
- Network Configuration Management – system do zarządzania zmianami konfiguracji sieci przeznaczony dla operatorów komórkowych.
- TeleKonto – system bankowości elektronicznej.

Przy czym strategicznymi produktami były Billing/CRM/Workflow, Network Inventory a w trakcie trwania opisywanego okresu portfolio zostało rozbudowane w o produkt Network Configuration Management.

Istotne zdarzenia

Zdarzeniami istotnymi z punktu widzenia działalności Suntech były:

- Rozwój działalności Suntech Technologies na rynkach amerykańskich
- Opracowanie strategii rozwoju na lata 2009-2010, która zakłada wzrost udziału w sprzedaży z kontraktów zagranicznych oraz ekspansję na nowy rynek
- Rozpoczęcie wdrożenia systemu Network Inventory u nowego klienta HFC Systems (grupa INEA – największy operator Triple Play w Wielkopolsce)
- Zakończenie projektu badawczo - rozwojowego „Network Inventory Nowej Generacji”
- Zakończenie wdrożenia w Polkomtel nowej wersji systemu Network Configuration Management

Sytuacja w branży systemów OSS/BSS

Suntech oferuje operatorom średniej wielkości zintegrowany zestaw produktów BSS/OSS (unikalna cecha na rynku światowym) – Billing/CRM/Workflow, Network Inventory w cenach konkurencyjnych w stosunku do produktów dostawców globalnych o możliwościach funkcjonalnych znacznie przewyższających konkurencyjne produkty dostawców lokalnych.

Dużym operatorom (Tier 1 i Tier 2) oferuje dedykowane, specjalistyczne rozwiązanie Network Configuration Management służące do planowania sieci, które są oferowane przez niewielu innych dostawców (dodatkowym atutem jest konkurencyjność cenowa)

Konkurencja polska to w produkcji Billing/CRM/Workflow – Comarch, Altar a w produkcji Network Inventory – Globema, Aparator.

Konkurencja globalna w produkcji Billing/CRM/Workflow - Amdocs, Portal, Comverse, Convergys, Intec a w produkcji Network Inventory - Amdocs system Cramer, Telcordia, Oracle – system Metasolv, General Electric – system Smallworld, NEC – system Netcracker, Comptel – system Incatel.

Produkcja i Innowacyjność

Kluczowym z punktu widzenia pozycji rynkowej Suntech jest utrzymanie konkurencyjności oferowanych rozwiązań pod względem ceny, jakości oraz użyteczności z punktu biznesowego operatorów telekomunikacyjnych.

W wyniku stale prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej w trzech kwartałach 2009 postępowała dalsza modernizacja produktów oraz zakończenie prac nad produktem Network Configuration Management. Firma kontynuowała intensywne wykorzystywanie środków z programów UE przeznaczonych na rozwój innowacyjnych produktów. Suntech zakończył realizację projektu „Network Inventory Nowej Generacji” objętego wsparciem

finansowym w ramach Inicjatywy Technologicznej z puli środków MNiSZW. W minionym okresie Suntech złożył kilka wniosków o objęcie dofinansowaniem nowych projektów badawczo-rozwojowej na lata następne.

Sprzedaż i działania operacyjne

W 2009 Suntech prowadził działania sprzedażowe w celu pozyskania nowych klientów na rynku polskim, a także uczestniczył w postępowaniach przetargowych za granicą.

W obszarze sprzedaży zagranicznej I poł. 2009r. upłynęła pod znakiem budowy portfolio klientów zainteresowanych wdrożeniem systemów Suntech, po której nastąpiło przejście do fazy rozmów handlowych. W czerwcu spółka podpisała swoją pierwszą umowę zagraniczną z kontrahentem z Meksyku. Aktualnie trwają negocjacje dwóch umów na rynkach amerykańskich.

W pierwszych trzech kwartałach zauważono wstrzymywanie i ograniczania budżetów inwestycji wśród firm telekomunikacyjnych z powodu spowolnienia gospodarczego, inwestycje te powinny zostać odblokowane w II półroczu, co powinno wpłynąć na wzrost liczby podpisywanych kontraktów.

Firma zaplanowała i wdrożyła plan ograniczenia kosztów tak aby przeciwdziałać ewentualnym skutkom zmniejszenia przychodów na skutek opóźnień w podpisywaniu nowych kontraktów.