

Warszawa, dnia 9 lipca 2020 r.

SPRAWOZDANIE

z działalności Spółki Akcyjnej SUNTECH
za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku

Informacje ogólne o spółce

Pełna nazwa: Suntech Spółka Akcyjna
Forma prawna: Spółka Akcyjna
Poczta elektroniczna: info@suntech.pl
Strona internetowa: <http://www.suntech.pl>
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Puławska 107, 02-595 Warszawa, Polska
Telefon: 22 507 92 00
Fax: 22 507 92 01
NIP: 113-01-16-894
REGON: 011325771
KRS: 0000303450
Ticker: SUN

Struktura akcjonariatu Spółki na dzień 31 grudnia 2019

Według informacji posiadanych przez Spółkę akcjonariuszami Suntech S.A. posiadającymi ponad 5% głosów byli:

	Akcje liczba	Akcje udział %	Głosy liczba	Głosy udział %
Piotr Saczuk	3 383 016	21,22	4 633 016	22,13
Wojciech Franczak	2 388 470	14,98	3 638 470	17,38
Artur Tomaszewski	2 289 049	14,36	3 539 049	16,90
Andrzej Saczuk	1 250 000	7,84	2 500 000	11,94
Pozostali	6 379 465	41,59	6 379 465	31,66
Razem	15 940 000		20 940 000	

Powyższa informacja o stanie posiadania akcji Spółki przez akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki sporządzona została na podstawie informacji uzyskanych od akcjonariuszy w drodze realizacji przez nich obowiązków nałożonych na akcjonariuszy spółek publicznych, w szczególności na mocy odpowiednich postanowień: ustawy z dnia 29.07.2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (art. 69 i art. 69a) i ustawy z dnia 29.07.2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (art. 160 i nast.).

W dniu 10 lipca 2019 wygasła kadencja Rady Nadzorczej w składzie:

Zbigniew Karpiński - Przewodniczący Rady Nadzorczej
Waldemar Sielski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Juliusz Madej - Członek Rady Nadzorczej

Piotr Janaszek-Seydlitz – Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Adamiuk - Członek Rady Nadzorczej
Mariusz Kubaczyński - Członek Rady Nadzorczej

W dniu 10 lipca 2019 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Suntech S.A. powołało na nową 5 letnią kadencję Radę Nadzorczą, której skład podany jest poniżej.

Struktura organizacyjna Spółki na dzień 31 grudnia 2019 roku

Rada Nadzorcza:

Zbigniew Karpiński - Przewodniczący Rady Nadzorczej
Waldemar Sielski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Juliusz Madej - Członek Rady Nadzorczej
Piotr Janaszek-Seydlitz – Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Widomski - Członek Rady Nadzorczej
Mariusz Kubaczyński - Członek Rady Nadzorczej

Zarząd:

Piotr Saczuk – Prezes Zarządu
Wojciech Franczak - Wiceprezes Zarządu

Spółki zależne:

BillNet S.A.(przekształcona w BillNet Sp. z o.o. 26.06.2020r.) - Suntech S.A. posiada 100 % udziałów

Suntech Technologies Inc. - Suntech S.A. posiada 100% udziałów.

Suntech Pte. Ltd. - Suntech S.A. posiada 100% udziałów.

Informacje o działalności Spółki w 2019 roku

Informacje ogólne

Suntech S.A. jest producentem i dostawcą systemów informatycznych wspomagania działalności biznesowej i operacyjnej (BSS/OSS). Klientami Spółki są firmy telekomunikacyjne, operatorzy infrastruktury gazowej i energetycznej, transport, sektor publiczny i e-commerce.

Najważniejsze informacje finansowe

Rok 2019 Spółka zakończyła przychodem ze sprzedaży w wysokości 15 305 tys. PLN co jest wynikiem o 35.% wyższym w porównaniu do 2018 i zyskiem brutto 1 179 tys. PLN w porównaniu do 519 tys. PLN w 2018.

Wskaźniki		2019	2018
płynności bieżącej (current ratio)	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	6,13	2,54
płynności gotówkowej (cash ratio)	Inwestycje krótkoterminowe /Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	2,48	0,03

rentowności kapitału własnego (ROE)	$Zysk\ netto \times 100\% / \text{Kapitał}\ \text{własny}$	21,18	13,07
rentowności aktywów (ROA)	$Zysk\ netto \times 100\% / \text{Aktywa}\ \text{ogółem}$	11,27	4,56
pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	$\text{Kapitał}\ \text{własny} \times 100\% / \text{Aktywa}\ \text{trwałe}$	299,82	144,09
ogólnego zadłużenia (DR)	$\text{Zobowiązania} + \text{Rezerwy na zobowiązania} / \text{Aktywa}\ \text{ogółem}$	0,16	0,32

Produkty własne Spółki - systemy informatyczne pod markę SunVizion

www.sunvizion.com

- Network Inventory – zarządzanie zasobami sieci telekomunikacyjnych
- Billing/CRM/Workflow – Billing, CRM i procesy operatora telekomunikacyjnego
- Network Rollout Management - zarządzanie procesem budowy sieci
- Network Performance Monitoring - monitoring jakości działania sieci telekomunikacyjnej
- Business Process Management - zarządzanie procesami dowolnych organizacji
- Network Configuration Management – zarządzanie konfiguracją sieci telekomunikacyjnej
- Service Provisioning - system automatycznego udostępniania usług w sieci

Realizacja Strategii Spółki:

- Budowa rozpoznawalności marki SunVizion na rynkach światowych i sprzedaż produktów oraz usług własnych
- Wprowadzanie nowych produktów i wyjście na rynki wertykalne poza telekomunikacją (energia, gaz, transport, sektor publiczny, etc.).
- Rozwój programu partnerskiego i pozyskanie nowych partnerów biznesowych
- Uczestnictwo w międzynarodowych targach, wystawach i konferencjach bezpośrednio i przy współpracy z partnerami.
- Realizacja umów eksportowych na wdrożenie systemów OSS/BSS dla klientów na rynkach europejskich, azjatyckich i bliskowschodnich.
- Podpisanie umowy na wdrożenie systemu Network Inventory u operatora telekomunikacyjnego w Azji.

Produkcja i innowacyjność

Dla rozwoju Spółki kluczowe jest utrzymanie konkurencyjności oferowanych rozwiązań, co wymusza ich stały rozwój.

W styczniu 2019 roku Spółka zakończyła realizację projektu „Smart Service Designer- innowacyjny system informatyczny do projektowania i zestawiania usług telekomunikacyjnych w oparciu o algorytm dynamicznej analizy katalogu usług”. W wyniku realizacji projektu opracowany został innowacyjny w skali światowej system, który zwiększa efektywność realizacji procesów sprzedaży u operatora telekomunikacyjnego, obniża jej koszty i eliminuje problemy obecne w systemach opartych na tradycyjnym procesie. Projekt realizowany był od lipca 2016 roku w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, oś priorytetowa: Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa.

W roku 2019 Spółka kontynuowała prace rozwojowe w dwóch kierunkach, pierwszym był rozwój istniejących produktów wg przyjętych tzw. RoadMap, czyli strategii rozwoju opracowanych na bazie specjalistycznej wiedzy na temat kształtowania się długofalowych trendów i potrzeb rynku, drugim - opracowanie nowych produktów i włączenie ich do ogólnofirmowej ścieżki rozwoju. Spółka ogranicza wydatki inwestycyjne ze środków własnych, uzupełniając je środkami z rządowych i unijnych programów badawczo-rozwojowych.

W 2019 roku kontynuowano wdrażanie innowacji zarówno produktowych jak i procesowych. Ich celem była poprawa rentowności działania Spółki poprzez zwiększenie szybkości i powtarzalności wdrażania produktów oraz sprawniejszy transfer know-how do partnerów i klientów.

Spółka opracowała dwie nowe wersje systemu SunVizion Network Inventory, wprowadzając szereg nowości technologicznych i funkcjonalnych.

Sprzedaż i działania operacyjne

Spółka zgodnie z planem zrealizowała projekt „Rozwój działalności eksportowej firmy Suntech S.A. poprzez internacjonalizację marki SunVizion”. Celem projektu była budowa świadomości marki SunVizion na rynkach międzynarodowych, zdobycie nowych klientów na tych rynkach i wzrost sprzedaży. Projekt był współfinansowany z środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach poddziałania 3.3.3: Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – GO TO BRAND Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Cele projektu zostały zrealizowane, projekt został ukończony i rozliczony z jednostką finansującą.

W wyniku systematycznej realizacji strategii sukcesywnie poprawiają się perspektywy sprzedażowe Spółki. Sieć partnerów działa w Europie, Azji, Ameryce Północnej i Południowej oraz na Bliskim Wschodzie. Efektem działań sprzedażowych było podpisanie umów z nowym klientem z Azji.

W 2019 roku sprzedaż Spółki była o 35 % wyższa niż w roku 2018 a udział przychodu ze sprzedaży na rynkach zagranicznych wzrósł kolejny rok z rzędu i przekroczył 90% przychodu ze sprzedaży ogółem.

Plany i prognozy na rok 2020

Wydarzeniem o nietypowym charakterze było wystąpienie pandemii. Z uwagi na fakt, że Spółka działa na terenie Azji, śledząc zmiany w sytuacji epidemiologicznej i ekonomicznej w tamtym regionie mogła wcześniej przygotować się na rozwój wypadków w Polsce. Dzięki temu Spółka sprawnie wdrożyła zdalny model pracy, co sprawiło, że zastosowanie się do wytycznych rządowych w zakresie przepisów sanitarnych nie miało wpływu na wynik finansowy Spółki w I połowie 2020.

W 2020 roku Suntech planuje kontynuację działań promocyjnych oraz wsparcie partnerów na rynkach Azji, Bliskiego Wschodu, Europy oraz obu Ameryk. Konieczne było dostosowanie planu działań promocyjnych do sytuacji spowodowanej ograniczeniami w podróżach i odwołaniem prawie wszystkich znaczących imprez wystawienniczo-targowych.

W 2020 roku Spółka spodziewa się utrzymania ilości podpisywanych umów. W dalszym ciągu będzie budowany globalny kanał partnerski. W następstwie wzrastającej ilości klientów Suntech przewiduje rozbudowę zespołu produkcyjnego i wdrożeniowego do realizacji rozwoju produktów oraz podpisanych umów. W 2020 roku Spółka powinna zwiększyć przychody przynajmniej o 10% w stosunku do roku 2019, a także wypracować wzrost zysku brutto.

Ryzyka

Ryzyko związane ze skutkami pandemii

Wprawdzie branża telekomunikacyjna jest jedną z najmniej dotkniętych skutkami pandemii ale nie do końca możliwe do przewidzenia są skutki pandemii dla poszczególnych klientów. Ryzyko pandemii wpływa zarówno na procesy decyzyjne dotyczące wyborów systemów BSS/OSS które są przedmiotem oferty Spółki jak i możliwość realizacji kontraktów w okresie ograniczonego lub niemożliwego podróowania.

Ryzyko związane z działalnością eksportową

Działalność związana z eksportem produktów jest obarczona ryzykiem związanym ze specyfiką rynków zagranicznych, w tym konkurencją zarówno ze strony globalnych graczy jak i regionalnych dostawców. Ryzyka mogą wystąpić zarówno na etapie sprzedaży, powodując podwyższenie jej kosztów, jak i na etapach wdrożenia i utrzymania. Występuje również ryzyko związane z windykacją zaległych płatności. Spółka stara się minimalizować te ryzyka poprzez sprzedaż produktów w sieci partnerskiej oraz przekazywanie wiedzy i kompetencji do partnerów i klientów, co obniża zapotrzebowanie na specjalistyczne wsparcie ze strony Spółki i umożliwia koncentrację na kluczowych elementach strategii. Ryzyko związane z płatnościami Spółka minimalizuje poprzez zapisy kontraktowe i odpowiednie harmonogramy płatności.

Ryzyko kursowe

Z uwagi na fakt, że Spółka otrzymuje większość płatności w walutach innych krajów niż Polska, zmiany kursowe mają znaczący wpływ na przychody jakie Spółka uzyskuje z realizacji kontraktów.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Działając na rynkach w Polsce i poza jej granicami, Spółka konkuruje z globalnymi a także lokalnymi i regionalnymi firmami. Konkurencja jest skoncentrowana, zaś możliwości pojawienia się nowych graczy w krótkiej perspektywie są ograniczone. W efekcie konsolidacji rynku przez ostatnie lata, na rynku zmniejszyła się liczba graczy w segmencie głównej działalności Spółki.

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej

W związku z koniecznością utrzymywania stałego rozwoju produktów, realizacji wielomiesięcznych umów oraz nakładów na budowę międzynarodowego kanału dystrybucji, Spółka ponosi stałe koszty, które są finansowane z bieżących przychodów. Sezonowość sprzedaży, opóźnienia w realizacji umów, problemy z windykacją należności, obniżenie wartości sprzedaży mogą stwarzać ryzyko utraty płynności finansowej. W celu minimalizowaniu ryzyka Spółka buduje szerszą bazę klientów w tym korzystających z umów długoterminowych zapewniających stałe przychody. Spółka starannie i z długofalowym wyprzedzeniem analizuje przepływy finansowe i w okresach narażonych na słabszy przypływ gotówki Spółka wykorzystuje finansowanie zewnętrzne.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność Spółki zależy od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynkach zagranicznych i w Polsce. Efektywność, a w szczególności rentowność prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej, zależy między innymi od tempa wzrostu gospodarczego, poziomu inwestycji przedsiębiorstw, polityki fiskalnej i pieniężnej państwa, inflacji. Wszystkie

te czynniki wywierają pośredni wpływ na przychody i inne wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę. Mogą także wpływać na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych. Nie jest możliwym wykluczenie sytuacji utrzymania się słabej koniunktury gospodarczej lub dekonunktury, jednak działalność na wielu rynkach geograficznych znajdujących się w różnych fazach koniunkturalnych takie ryzyko znacząco ogranicza. Spółka stara się wykorzystać tendencję do obniżania kosztów przez klientów poprzez przygotowanie atrakcyjnych na tle konkurencji pakietów produktowych.

ZARZĄD

Piotr Saczuk – Prezes Zarządu

Wojciech Franczak – Wiceprezes Zarządu