

## Odpowiedzi na pytania akcjonariusza złożone w trybie art. 428 § 5 KSH

Zarząd Suntech S.A. przekazuje poniżej odpowiedzi udzielone na pytania zadane przez akcjonariusza Spółki w trybie art. 428 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych. Pytania akcjonariusza zostały oznaczone kursywą, a odpowiedzi Spółki zapisano czcionką prostą.

- 1. Co wlicza się w koszty usług obcych? Czy są to koszty związane tylko z zatrudnionymi pracownikami na umowach B2B?*

W pozycji „usługi obce” ujmowane są wszelkie koszty usług świadczonych na rzecz Spółki przez podmioty zewnętrzne m.in. koszty kontraktorów i współpracowników, prowizje i usługi partnerów, wynajem biura.

- 2. Czy spółka ma podpisane umowy cywilnoprawne z członkami rodzin zarządu i rady nadzorczej?*

Zarówno na dzień Walnego Zgromadzenia, na którym zadano pytanie, jak i na dzień udzielenia niniejszej odpowiedzi, Spółka ma zawartą jedną umowę cywilnoprawną z osobą będącą członkiem rodziny członka organów Spółki. Umowa dotyczy wykonywania zadań testera w niepełnym wymiarze. Wynagrodzenie odpowiada zakresowi i wymiarowi wykonywanych zadań oraz jest porównywalne z wynagrodzeniem innych osób wykonujących podobne zadania w Spółce.

- 3. Czy spółka zabezpiecza się na wahania kursów walut i jakie wnioski wyciągnęła w ostatnich latach w związku z dużymi stratami na przychodach finansowych spowodowanych umocnieniem się złotówki?*

Spółka na bieżąco monitoruje swoją ekspozycję na ryzyko walutowe oraz analizuje możliwości jej ograniczania. W szczególności analizowane były warunki zastosowania bankowych instrumentów zabezpieczających przed zmianami kursów walut. Ze względu jednak na długoterminowy charakter realizowanych kontraktów, etapowe rozliczenia oraz możliwość zmian wartości i terminów poszczególnych przepływów, precyzyjne dopasowanie instrumentów zabezpieczających do ekspozycji Spółki jest utrudnione i może wiązać się z dodatkowymi kosztami lub ryzykiem niedopasowania zabezpieczenia.

Doświadczenia z realizowanych kontraktów pokazują, że zmiany kursów walut w poszczególnych okresach wpływały na wyniki Spółki zarówno korzystnie, jak i niekorzystnie, a ich skutki w ramach długiego cyklu realizacji kontraktów częściowo się kompensowały.

Spółka każdorazowo ocenia zasadność zastosowania zabezpieczeń, uwzględniając skalę ekspozycji, koszt instrumentów finansowych oraz charakter i harmonogram danego kontraktu. Na obecnym etapie utworzenie odrębnej, wyspecjalizowanej funkcji zajmującej się wyłącznie zarządzaniem ryzykiem walutowym nie byłoby ekonomicznie uzasadnione w stosunku do skali działalności Spółki.

*4. Czy istnieje ryzyko odpisów należności?*

Spółka na bieżąco monitoruje stan należności i ocenia ryzyko ich nieściągalności. Na obecnym etapie nie identyfikuje podwyższonego ryzyka istotnych odpisów aktualizujących. W przypadku wystąpienia istotnego odpisu Spółka przedstawi jego przyczyny oraz wpływ na sytuację finansową.

*5. Ile środków spółka przeznaczyła na rozwój programu Partnerzy 2.0 na dzień WZA?*

Na 30 czerwca 2026 roku wydatki związane z realizacją założeń programu Partnerzy 2.0 wyniosły około 12,8 mln zł.

Z tej kwoty około 12,5 mln zł stanowiły nakłady na rozwój produktu, w szczególności na uproszczenie jego wdrażania, konfiguracji i utrzymania. Zmiany te wspierają model partnerski, ponieważ ułatwiają partnerom samodzielne wdrażanie rozwiązania, jednak nie są przeznaczone wyłącznie na potrzeby programu Partnerzy 2.0. Byłyby realizowane również niezależnie od programu, gdyż ograniczają pracochłonność wdrożeń realizowanych bezpośrednio przez Spółkę, obniżają ich koszty i docelowo powinny pozytywnie wpływać na marżę.

Dodatkowo około 300 tys. zł przeznaczono na transfer wiedzy do partnerów, w celu rozwoju kompetencji niezbędnych do sprzedaży i wdrażania produktów Spółki.

W pozostałych obszarach programu, obejmujących rozszerzone działania marketingowe oraz rozwój dedykowanej sprzedaży partnerskiej, Spółka również prowadziła działania, jednak ze względu na ograniczoną dostępność środków, wynikającą z niższego od prognozowanego poziomu sprzedaży, nie przeznaczała na nie dodatkowego budżetu. W efekcie działania te były realizowane w mniejszej skali i wolniej, niż byłoby to możliwe przy większych nakładach finansowych.

*6. Czy wszystkie te środki pochodzą ze środków własnych spółki?*

Tak.

*7. Z iloma partnerami podpisali Państwo umowy w ramach tego programu i czy przynosi on już efekty w postaci przychodów?*

W ramach programu Partnerzy 2.0 Spółka podpisała umowy z pięcioma firmami. Partnerzy ci rozwijają już konkretne projekty sprzedażowe, w tym z dużymi operatorami telekomunikacyjnymi, ale projekty te wymagają czasu, więc na pierwsze efekty finansowe należy jeszcze poczekać, średni czas procesu sprzedażowego w naszej branży to 2 lata. Należy też pamiętać, że program wzmacnia kompetencje wdrożeniowo-sprzedażowe, także tych partnerów, których spółka pozyskała przed rozpoczęciem strategii Partnerzy 2.0. Sprzedaż od partnerów generuje obecnie około 80-90 % przychodu Spółki.

*8. Czy spółka planuje pozyskanie inwestora w celu dokapitalizowania dla dalszego rozwoju?*

Spółka rozważa pozyskanie inwestora, który mógłby wesprzeć dalszy rozwój i zwiększenie skali działalności. Dysponujemy produktem światowej klasy, który może skutecznie konkurować z rozwiązaniami największych globalnych dostawców, dlatego dodatkowy kapitał mógłby przyspieszyć wykorzystanie jego potencjału na rynkach zagranicznych.

*9. Spółka zmieniła PKD, czy ma to związek ze zmianą działalności spółki, czy jest to dostosowanie się do zmieniającego się prawa?*

Zmiana kodów PKD miała wyłącznie charakter dostosowawczy i wynikała ze zmian w obowiązującej klasyfikacji działalności. Nie wiąże się ze zmianą profilu ani podstawowego przedmiotu działalności Spółki.