

## SPRAWOZDANIE

z działalności Spółki Akcyjnej SUNTECH  
za okres od 1 stycznia 2023 roku do 31 grudnia 2023 roku

### Informacje ogólne

Pełna nazwa: Suntech Spółka Akcyjna

Forma prawna: Spółka Akcyjna

Poczta elektroniczna: [info@suntech.pl](mailto: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 2023

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

	Akcje liczba	Akcje udział %	Głosy liczba	Głosy udział %
Piotr Saczuk	3 411 016	21,40	4 736 016	22,62
Wojciech Franczak	2 388 470	14,98	3 713 470	17,73
Artur Tomaszewski	2 100 000	13,18	3 350 000	16,00
Andrzej Saczuk	1 250 000	7,84	2 350 000	11,22
Pozostali	6 790 514	42,60	6 790 514	32,42
<b>Razem</b>	<b>15 940 000</b>	<b>100,00</b>	<b>20 940 000</b>	<b>100,00</b>

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 obowiązującymi przepisami prawa.

### Struktura organizacyjna Spółki na dzień 31 grudnia 2023 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 Sp. z o.o.	-	Suntech S.A. posiada 100 % udziałów
Suntech (SG) Pte. Ltd.	-	Suntech S.A. posiada 100 % udziałów.

## Informacje o działalności Spółki w 2023 roku

Suntech S.A. jest producentem i dostawcą systemów informatycznych wspomagania działalności biznesowej i operacyjnej (BSS/OSS) dla operatorów infrastruktury telekomunikacyjnej. Klientami Spółki są firmy telekomunikacyjne oraz operatorzy energetyczni oraz sektor publiczny i transportowy posiadający infrastrukturę telekomunikacyjną.

## Produkty własne Spółki - systemy informatyczne pod markę SunVizion [www.sunvizion.com](http://www.sunvizion.com)

- Network Inventory – zarządzanie zasobami sieci telekomunikacyjnych
- Service Order Management - pełna automatyzacja procesu aktywacji usług
- Network Planning – wsparcie procesu planowania sieci
- Billing& CRM – wsparcie procesów rozliczania klientów i zarządzania informacją o kliencie
- Service Fulfillment - zarządzanie procesem udostępniania usług subskrybentom
- Network Rollout Management - zarządzanie procesem budowy sieci
- Business Process Management - zarządzanie procesami dowolnych organizacji
- Network Configuration Management – zarządzanie konfiguracją sieci telekomunikacyjnej
- Workforce – zarządzanie zespołami

## Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Rok 2023 Spółka zakończyła przychodem ze sprzedaży w wysokości 41 475 tys. PLN, co jest wynikiem o 31,6% wyższym w porównaniu do 31 521 tys. w roku 2022. Zysk brutto za 2023 rok wynosi 7 069 tys. PLN i jest mniejszy o 22,5% od osiągniętego w 2022 roku (9 121 tys. PLN). W 2024 roku Spółka planuje zwiększyć przychody przynajmniej o 15%, a także poprawić zysk.

Wskaźniki		2023	2022
płynności bieżącej (current ratio)	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	24,96	37,14
płynności gotówkowej (cash ratio)	Inwestycje krótkoterminowe /Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	1,88	11,39
rentowności kapitału własnego (ROE)	Zysk netto × 100% / Kapitał własny	24,31	40,60
rentowności aktywów (ROA)	Zysk netto × 100% / Aktywa ogółem	17,74	27,78
pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny × 100% / Aktywa trwałe	355,60	420,21
ogólnego zadłużenia (DR)	Zobowiązania + Rezerwy na zobowiązania / Aktywa ogółem	0,12	0,13

## **Realizacja Strategii Spółki**

W ramach strategii rozwoju i ekspansji na rynki globalne Suntech koncentruje swoje działania na kilku kluczowych obszarach:

- Wzmacnianie pozycji marki SunVizion na rynkach międzynarodowych poprzez sprzedaż innowacyjnych produktów i usług.
- Rozwijanie programu partnerskiego i aktywne pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych, co umożliwi rozszerzenie zasięgu naszych działań.
- Ciągłe udoskonalanie produktów z portfolio Spółki zgodnie z aktualnymi trendami rynkowymi i wymaganiami klientów.
- Rozwój platformy umożliwiającej efektywny transfer wiedzy do partnerów i klientów.
- Aktywne uczestnictwo w międzynarodowych targach i konferencjach, zarówno bezpośrednio, jak i we współpracy z partnerami.
- Realizacja oraz rozbudowa umów na wdrożenie systemów OSS/BSS dla klientów z rynków europejskich, azjatyckich, amerykańskich i bliskowschodnich.
- Zawieranie umów na wdrożenie rozwiązań SunVizion z nowymi klientami.

Konsekwentne wdrażanie powyższego zestawu rozwiązań przynosi konkretne rezultaty w postaci zwiększenia sprzedaży oraz rozszerzenia obecności marki SunVizion na nowych rynkach geograficznych. To strategiczne podejście do rozwoju biznesu umożliwia nam nie tylko utrzymanie konkurencyjności, ale także zapewnia solidne podstawy dla dalszego wzrostu i ekspansji marki SunVizion na arenie międzynarodowej.

## **Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki**

W 2023 roku sieć partnerska Suntech rozszerzyła swój zasięg na wszystkie kontynenty. Dzięki konsekwentnej realizacji przyjętej strategii systematycznie powiększa się liczba klientów Spółki i wzrasta przychód ze sprzedaży produktów i usług Spółki.

Efektom działań sprzedażowych w ubiegłym roku było podpisanie umów z nowymi klientami Europy, w tym z Polski oraz rozszerzenie zakresu wdrożeń u istniejących klientów.

W następstwie rozwoju sprzedaży w zeszłym roku, znacząco rozbudowany został zespół Suntech, co umożliwi Spółce efektywne realizowanie bieżących i przyszłych kontraktów.

Spółka podjęła intensywne działania mające na celu optymalizację transferu specjalistycznej wiedzy, co przyspieszy rozwój kompetencji naszych zespołów oraz partnerów.

W 2023 roku Spółka ukończyła prace nad nowym produktem SunVizion AI Net Planner, innowacyjnym w skali światowej rozwiązaniem wykorzystującym zaawansowane algorytmy sztucznej inteligencji do projektowania sieci 5G.

Spółka udostępniła sprzedażowo kolejną wersję SunVizion z nowymi interfejsami zgodnymi z certyfikacją TM Forum API, udoskonaleniami w planowaniu sieci 5G oraz planowaniu sieci logicznej i nowymi funkcjonalnościami w aplikacji mobilnej. SunVizion przeszedł też certyfikację techniczną w Amazon Web Services, co zacieśnia współpracę z tym partnerem technologicznym.

## **Przewidywany rozwój jednostki**

W 2024 roku Suntech będzie rozwijać działania promocyjne i sprzedażowe, obejmując swoim zasięgiem globalne rynki Azji, Bliskiego Wschodu, Europy, obu Ameryk oraz Australii. Działania te będą realizowane zarówno w kanałach online, jak i offline, zapewniając szeroki zasięg naszych inicjatyw.

Firma oczekuje, że w nadchodzącym roku liczba zawieranych umów pozostanie na stabilnym poziomie. Kontynuujemy również rozbudowę globalnego kanału partnerskiego, który jest kluczowym elementem ekspansji Spółki. W następstwie wzrastającej ilości klientów i zamówień Suntech koncentruje się na optymalizacji działań zespołów produkcyjnych i wdrożeniowych, które zostały znacząco rozbudowane w roku 2023.

Spółka intensywnie pracuje nad usprawnieniem procesu transferu specjalistycznej wiedzy, co stanowi istotny krok w kierunku przyspieszenia rozwoju umiejętności naszych zespołów oraz partnerów. Szybki transfer wiedzy stanie się dodatkowym katalizatorem wzrostu, przełamując jedną z głównych barier rozwojowych w sektorze OSS/BSS.

## **Ryzyka gospodarcze i opis instrumentów finansowych**

### **Ryzyko związane z wyzwaniem geopolitycznym**

Działania militarne w sąsiedztwie Polski oraz ich wpływ na sytuację międzynarodową mogą powodować trudne do przewidzenia scenariusze rozwoju sytuacji.

### **Ryzyko związane z działalnością eksportową**

Działalność związana z eksportem produktów jest obciążona 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 minimalizowania 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 przyływ gotówki Spółka wykorzystuje finansowanie zewnętrzne.

### **Ryzyko związane z lockdownami**

Wprawdzie branża telekomunikacyjna była jedną z najmniej dotkniętych skutkami pandemii, ale nie do końca możliwe do przewidzenia są skutki nawrotów 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 podróżowania.

### **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.

### **Ryzyko związane z niestabilnością systemu bankowego**

Spółka posiada rachunki bankowe w dwóch renomowanych bankach. Posiadanie rachunków bankowych w dwóch renomowanych bankach pozwala spółce na dywersyfikację swojego ryzyka bankowego i minimalizację skutków potencjalnych problemów finansowych jednego z banków. Dodatkowo, taka strategia zabezpiecza spółkę przed ewentualnymi ograniczeniami w dostępie do środków finansowych z powodu problemów jednego z banków, co pozwala na utrzymanie płynności finansowej spółki.

### **Ryzyko związane z cyberbezpieczeństwem**

Dotyczy zarówno bezpieczeństwa środowiska produkcyjnego firmy jak i bezpieczeństwa systemów Spółki eksploatowanych przez klientów. W celu minimalizowania tego ryzyka Spółka stale udoskonala zabezpieczenia własnej infrastruktury, metod produkcji a także implementuje zalecenia dotyczące bezpieczeństwa produkowanych systemów.

### **Oświadczenie dotyczące ładu korporacyjnego**

Zarząd oświadcza, iż Spółka stosuje większość zasad ładu korporacyjnego zawartych w Załączniku do Uchwały Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. nr 293/2010 z dnia 31marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect", których szczegółowa lista została wskazana w dokumencie, który zgodnie z § 5 ust. 6.3 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, stanowi załącznik sprawozdania z działalności Spółki Suntech S.A. za 2023 rok

Warszawa, 28 marca 2024

Zarząd Suntech S.A.

Piotr Saczuk	–	Prezes Zarządu
Wojciech Franczak	–	Wiceprezes Zarządu

Załącznik:

"Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect".

Oświadczenie Zarządu SUNTECH SA o przestrzeganiu przez Emitenta spółkę zasad ładu korporacyjnego o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

PTK		DOBRA PRAKTYKA	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU: TAK/NIE	UZASADNIENIE NIESTOSOWANIA, UWAGI KOMENTARZ EMITENTA
1		Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Emitent nie transmituje obrad WZ.
2		Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	Emitent prowadzi efektywną komunikację obustronną z rynkiem.
3		Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową <a href="http://www.suntech.pl">www.suntech.pl</a> i zamieszcza na niej:		
	3.1	podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	
	3.2	opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
	3.3	opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK	
	3.4	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
	3.5	powzięte przez zarząd na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
	3.6	dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
	3.7	zarys planów strategicznych spółki,	TAK	

3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	NIE	
3.9	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
3.11	Skreślony,		
3.12	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
3.13	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zebrań, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych.	TAK	
3.15	informację o terminie i miejscu walnego zebrań, porządek obrad oraz projekty uchwał wraz z uzasadnieniami, a także inne dostępne materiały związane z walnymi zebrańmi spółki.	TAK	
3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zebrań, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania.	NIE	Spółka nie publikuje pytań akcjonariuszy
3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zebrań, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem.	TAK	
3.18	informację o przerwie w obradach walnego zebrań i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
3.19	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy.	TAK	
3.20	informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta.	TAK	
3.21	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy.	TAK	Spółka nie publikowała w ciągu ostatnich 12 mcy dokumentu informacyjnego
3.22	skreślony.		
3.23	informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany	TAK	



		informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4		Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5		Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpw.InfoStrefa.pl.	TAK	
6		Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	NIE	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy
7		W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	NIE	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy
8		Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	NIE	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy
9		emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
	9.1	Informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy
10		Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia	TAK	
11		Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy
12		Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	



13		Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
	13a	W przypadku otrzymania przez zarząd od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce informacji o zwołaniu przez niego NWZA w trybie określonym w art.393 par.3 KSH zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem WZA. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania NWZA na podstawie art. 400 par. 3 KSH.		
14		Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15		Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16		<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta,</li> <li>• zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</li> <li>• informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</li> <li>• kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.</li> </ul>	NIE	
	16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego w załączniku Nr 3 do regulaminu ASO emitent powinien niezwłocznie opublikować w trybie właściwym do przekazania raportów bieżących na rynku NewConnect informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17		Skreślony.		