

Warszawa, dnia 21 maja 2026 roku

## SPRAWOZDANIE

z działalności Spółki Akcyjnej SUNTECH  
za okres od 1 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku

### Informacje ogólne

Pełna nazwa: Suntech Spółka Akcyjna  
Forma prawna: Spółka Akcyjna  
Pocztą elektroniczną: [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  
NIP: 113-01-16-894  
REGON: 011325771  
KRS: 0000303450  
Ticker: SUN

### Struktura akcjonariatu Spółki na dzień 31 grudnia 2025

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	2 378 236	14,92	3 703 236	17,68
Artur Tomaszewski	2 100 000	13,17	3 350 000	16,00
Andrzej Saczuk	1 100 000	6,90	2 200 000	10,51
Pozostali	6 950 748	43,61	6 950 748	33,19
<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 2025 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 2025 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, operatorzy energetyczni oraz sektor publiczny i transportowy posiadający infrastrukturę telekomunikacyjną.

**Produkty własne Spółki - systemy informatyczne oferowane pod marką SunVizion**

- 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 2025 Spółka zakończyła przychodem ze sprzedaży w wysokości 36 291 tys. PLN, co jest wynikiem o 17,87% mniejszym w porównaniu do 44 189 tys. w roku 2024. Zysk brutto za 2025 rok wynosi 390 tys. PLN i jest mniejszy o 87,93% od osiągniętego w 2024 roku (3 232 tys. PLN). W 2026 roku Spółka planuje zwiększyć przychody przynajmniej o 15%, a także poprawić zysk.

Wskaźniki		2025	2024
płynności bieżącej (current ratio)	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	6,03	16,92
płynności gotówkowej (cash ratio)	Inwestycje krótkoterminowe /Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	0,07	0,36
rentowności kapitału własnego (ROE)	Zysk netto × 100% / Kapitał własny	1,26	10,92
rentowności aktywów (ROA)	Zysk netto × 100% / Aktywa ogółem	0,91	8,24
pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny × 100% / Aktywa trwałe	211,14	392,49
ogólnego zadłużenia (DR)	Zobowiązania + Rezerwy na zobowiązania/ Aktywa ogółem	0,28	0,25

## **Realizacja Strategii Spółki**

W 2025 roku Suntech kontynuował realizację strategii rozwoju, której celem jest zwiększanie skali działalności, wzrost przychodów oraz dalsze umacnianie pozycji Spółki na globalnym rynku OSS/BSS. Istotnym elementem tych działań było rozpoczęcie wdrażania strategii Partnerzy 2.0, zakładającej znaczące zwiększenie liczby realizowanych wdrożeń poprzez rozwój sieci partnerskiej.

Przyjęty model ma umożliwić Spółce obsługę większej liczby projektów bez konieczności proporcjonalnej rozbudowy zespołu wewnętrznego. W związku z tym Suntech koncentruje się na usprawnianiu transferu wiedzy do partnerów, optymalizacji struktury organizacyjnej oraz dalszym doskonaleniu platformy SunVizion. Działania te obejmują zarówno rozwój produktu w odpowiedzi na potrzeby klientów i partnerów wdrożeniowych, jak i jego dostosowanie do nowych technologii.

Spółka konsekwentnie dąży również do zwiększania konkurencyjności swoich rozwiązań oraz upraszczania i przyspieszania procesów wdrożeniowych. Równolegle do rozwoju modelu partnerskiego Suntech kontynuuje ekspansję na rynkach zagranicznych, zarówno poprzez pozyskiwanie nowych klientów, jak i rozwijanie współpracy z dotychczasowymi użytkownikami systemu SunVizion.

Podejmowane działania wpisują się w długoterminową strategię rozwoju Spółki, której celem jest dalsze skalowanie działalności oraz umacnianie pozycji Suntech w gronie czołowych dostawców systemów OSS/BSS na świecie.

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

Rok 2025 był dla Spółki okresem stabilnej działalności operacyjnej, w którym Spółka zachowała równowagę pomiędzy bieżącą działalnością sprzedażową a konsekwentnie realizowanymi inwestycjami w rozwój produktów, ukierunkowanymi na dalsze zwiększanie ich wartości i konkurencyjności.

W omawianym okresie Spółka pozyskała trzech nowych klientów, a także zawarła z dotychczasowymi klientami umowy przedłużające i rozszerzające zakres współpracy. Potwierdza to zarówno wysoką jakość oferowanych rozwiązań, jak i trwałość relacji biznesowych budowanych przez Suntech.

Jednym z ważniejszych wydarzeń 2025 roku było rozpoczęcie realizacji strategii Partnerzy 2.0, której celem jest skalowanie działalności poprzez rozbudowę ekosystemu partnerskiego oraz bardziej efektywne wykorzystanie zasobów wewnętrznych Spółki. W pierwszym etapie wdrażania tej strategii szczególny nacisk położono na przyspieszenie transferu kompetencji do partnerów, automatyzację wybranych elementów wdrożeń oraz dalsze upraszczanie procesu uruchamiania systemu u klientów.

W zakresie rozwoju produktów Spółka prowadziła prace nad uaktualnieniem wersji 20.0 systemu SunVizion. Aktualizacja ta objęła istotne usprawnienia w zakresie użyteczności, wydajności i bezpieczeństwa platformy, a także dalsze rozszerzenie integracji z systemami zewnętrznymi poprzez interfejsy zgodne ze standardami TM Forum. Szczególną uwagę poświęcono rozwojowi inteligentnych asystentów AI, którzy umożliwiają użytkownikom interakcję z systemem w języku naturalnym – wspierając wyszukiwanie, analizę i aktualizację danych sieciowych w czasie rzeczywistym. To kolejny krok w kierunku budowy środowiska OSS nowej generacji, w którym sztuczna inteligencja nie tylko wspomaga pracę operatorów, lecz także aktywnie uczestniczy w procesach planowania i utrzymania sieci. Wprowadzono również udoskonalenia w integracji z rozwiązaniem Esri Utility Network, co podnosi poziom automatyzacji i precyzji w zarządzaniu zasobami sieciowymi.

## **Przewidywany rozwój jednostki**

W kolejnych latach Suntech zamierza koncentrować się na dalszym zwiększaniu skali działalności oraz umacnianiu swojej pozycji na rynku OSS/BSS. Jednym z głównych filarów tego rozwoju pozostaje strategia Partnerzy 2.0, która ma umożliwić znaczące zwiększenie liczby wdrożeń realizowanych równolegle, bez konieczności proporcjonalnego zwiększania zasobów wewnętrznych Spółki.

W tym celu planowane są dalsze działania usprawniające organizację pracy, rozwój systemu SunVizion w kierunku łatwiejszego i szybszego wdrażania, a także doskonalenie modelu przekazywania kompetencji partnerom. Istotnym elementem pozostanie również dalsza rozbudowa sieci partnerskiej i pozyskiwanie kolejnych podmiotów do współpracy.

Równocześnie Spółka będzie kontynuować działania sprzedażowe, obejmujące zarówno pozyskiwanie nowych klientów, jak i rozwijanie współpracy z obecnymi użytkownikami systemu SunVizion. Pomimo utrzymujących się na rynku wydłużonych procesów decyzyjnych, Suntech zakłada dalszy wzrost liczby zawieranych kontraktów, przy zachowaniu dyscypliny kosztowej i efektywnego zarządzania zasobami.

Ważnym kierunkiem rozwoju pozostaje także produkt. Wśród kluczowych obszarów rozwoju znajdują się automatyzacja procesów, wykorzystanie technologii AI, zwiększanie poziomu bezpieczeństwa oraz dalsze wzmacnianie gotowości rozwiązań do pracy w środowiskach chmurowych.

Realizacja tych działań ma wspierać dalszy dynamiczny rozwój Spółki, wzrost skali jej działalności oraz dalsze umacnianie pozycji Suntech w gronie czołowych dostawców systemów OSS/BSS na świecie.

## **Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

W 2025 roku Spółka kontynuowała działalność badawczo-rozwojową związaną z doskonaleniem oraz rozbudową platformy produktowej SunVizion.

Prowadzone prace koncentrowały się na dalszym zwiększaniu wydajności, elastyczności i skalowalności systemu, w szczególności w kontekście jego funkcjonowania w zróżnicowanych środowiskach bazodanowych i infrastrukturalnych. Istotnym obszarem działań pozostawało także rozwijanie nowoczesnych metod wdrażania oprogramowania oraz wzmacnianie mechanizmów związanych z bezpieczeństwem i integralnością danych.

W ramach prac badawczo-rozwojowych realizowano również rozwój funkcjonalności wspierających obsługę nowych technologii stosowanych w sieciach telekomunikacyjnych. Spółka prowadziła ponadto dalsze prace nad rozwiązaniami wykorzystującymi sztuczną inteligencję, w tym nad funkcjami umożliwiającymi bardziej intuicyjną komunikację użytkownika z systemem przy użyciu języka naturalnego.

## **Akcje własne**

Spółka nie nabyła akcji własnych w 2025 r.

## **Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).**

Spółka nie posiada oddziałów i zakładów.

## **Instrumenty finansowe**

W 2025 roku Spółka nie stosowała instrumentów finansowych.

## **Ryzyka gospodarcze**

### **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 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 dekoniunktury, 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 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 1404/2023 z dnia 18.12.2023 r. w sprawie stosowania "Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect 2024", 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 2025 rok

Załącznik:

"Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect".

Zarząd Suntech S.A.

Piotr Saczuk – Prezes Zarządu

Wojciech Franczak – Wiceprezes Zarządu

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

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	Tak	
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	Tak	Zastrzeżenie: Firma Suntech wdraża aspekty ESG w swojej działalności, angażując się w praktyki związane z odpowiedzialnością środowiskową i społeczną. Jednak ze względu na ograniczoną skalę, te polityki nie zostały formalnie włączone do jej strategii biznesowej.
1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	Tak	
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	Tak	
1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	Tak	
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	Tak	
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	Tak	
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	Tak	Zastrzeżenie: Spółka nie publikuje prognoz finansowych.
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	Tak	
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	Tak	

1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	Tak	
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	Tak	
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	Nie	Suntech S.A. prowadzi komunikację z akcjonariuszami poprzez regularne raporty, komunikaty giełdowe i cykliczne spotkania z inwestorami. Spółka nie publikuje jednak na swoich stronach internetowych pytań od akcjonariuszy ani odpowiedzi na nie. Decyzja ta wynika z przekonania, że publikacja takich informacji mogłaby wprowadzać dezorganizację i niespójności w przekazywaniu kluczowych wiadomości. Dodatkowo, prowadzenie i moderowanie interaktywnego forum pytań i odpowiedzi na stronie internetowej wymagałoby znacznego nakładu czasu, co generowałoby dodatkowe koszty operacyjne.
1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	Nie	Spółka nie korzysta aktualnie z usług autoryzowanego doradcy
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;	Tak	
1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.	Tak	
2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiągniętych wyników.	Tak	
3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	Tak	

<p>4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstawania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.</p>	Tak	
<p>5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.</p>	Tak	
<p>6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.</p>	Tak	
<p>7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.</p>	Tak	
<p>8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.</p>	Tak	

<p>9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.</p>	Tak	
<p>10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.</p>	Tak	
<p>11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.</p>	Tak	
<p>12. Przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce lub podmiotem z nim powiązany zarząd zwraca się do rady nadzorczej o wyrażenie zgody na taką transakcję. Rada nadzorcza przed wyrażeniem zgody dokonuje oceny wpływu takiej transakcji na interes spółki, zwracając uwagę, aby interesy różnych grup akcjonariuszy nie przeważały nad interesem spółki. Powyższemu obowiązkowi nie podlegają transakcje typowe i zawierane na warunkach rynkowych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej przez spółkę z podmiotami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej spółki, które są objęte konsolidacją. W przypadku gdy decyzję w sprawie zawarcia przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązany podejmuje walne zgromadzenie, przed podjęciem takiej decyzji spółka zapewnia wszystkim akcjonariuszom dostęp do informacji niezbędnych do dokonania oceny wpływu tej transakcji na interes spółki.</p>	Tak	

13. W przypadku zgłoszenia przez inwestora żądania udzielenia informacji na temat spółki, spółka udziela odpowiedzi nie później niż w terminie 14 dni.	Tak	
14. W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	Tak	

Warszawa, dnia 21.05.2026 r.

Zarząd Suntech S.A.

