

Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki MM Conferences S.A. za rok 2020 z dnia 24.05.2020 r.

Zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 r o Rachunkowości art. 49 ust. 2 (Dz. U. z 2019 r., poz. 351 z późn. zm.)

Sprawozdanie zawiera informacje o stanie majątkowym Spółki i jej sytuacji finansowej, ocenę uzyskiwanych efektów oraz wskazanie czynników ryzyka.

I. Informacje o jednostce:

Nazwa	MM Conferences S.A.
Adres	00-193 Warszawa, ul. Stawki 2
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Zarząd Spółki	Piotr Zesiuk- Prezes Zarządu Aneta Pernak- Wiceprezes Zarządu

W okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku skład Zarządu nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza Spółki

Igor Zesiuk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jacek Babczyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Magdalena Dulińska	członek Rady Nadzorczej
Tomasz Jazdzyński	członek Rady Nadzorczej
Paweł Pałczyński	członek Rady Nadzorczej
Irena Tomaszak - Zesiuk	członek Rady Nadzorczej

W okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku w składzie Rady Nadzorczej nie zaszły zmiany.

W okresie od 31 grudnia 2020 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

Posiadane oddziały i ich siedziby

MM Conferences S.A. nie posiada oddziałów

Przedmiot działalności

działalność związana z organizacją konferencji, warsztatów oraz szkoleń

Poniżej przedstawiamy listę wybranych istotnych wydarzeń mających wpływ na działalność MM Conferences S.A. w 2020 roku:

1. 15-16 czerwca 2020 Smart City Forum
2. 23-24 czerwca 2020 Banking Forum
3. 23-24 czerwca 2020 Insurance Forum
4. 29-30 czerwca 2020 Konferencja Energetyczna EuroPower
5. 29-30 czerwca 2020 Kongres OZE Power
6. 01-02 lipca 2020 Forum Nowoczesnej Produkcji
7. 01-02 lipca 2020 II. RetailTec Congress
8. 28-29 września 2020 FinTech Digital Congress
9. 28-29 września 2020 InsurTech Digital Congress
10. 19-20 października 2020 Banking Forum
11. 19-20 października 2020 Insurance Forum
12. 27-28 października 2020 Kongres Nowoczesnej Dystrybucji
13. 16-17 listopada 2020 Konferencja Energetyczna EuroPower

Na rozwój spółki znaczny wpływ miały również przeprowadzone liczne projekty warsztatowe, szkoleniowe w tym między innymi:

1. Windykacja w świetle zmian prawnych i praktycznych problemów
2. Zarządzanie łańcuchem dostaw i controlling procesów logistycznych w przedsiębiorstwie
3. Polityka wynagrodzeń w instytucjach finansowych
4. Praktyczne aspekty funkcjonowania systemu compliance w sektorze energetycznym - aktualne problemy i możliwości rozwoju
5. Profesjonalny Compliance Officer w organizacji – budowanie skutecznego systemu compliance w praktyce
6. Profesjonalne negocjacje ze Związkami Zawodowymi – zasady funkcjonowania i rozwiązywania konfliktów
7. Efektywny Office Manager, czyli Lean Office w procesach biurowych
8. Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa - ujęcie praktyczne, prawne i procesowe
9. Umowy handlowe w międzynarodowym obrocie gospodarczym w czasie pandemii COVID-19
10. Sztuka wystąpień publicznych w czasach światowej pandemii - jak się dobrze prezentować online?

11. Podsumowanie zmian w otoczeniu prawnym TFI i depozytariusza
12. Praktyczna strona funkcjonowania outsourcingu i chmury obliczeniowej w świetle wytycznych EBA i komunikatu KNF
13. Skuteczne sposoby zabezpieczenia wykonawcy w procesie budowlanym- eliminacja ryzyk, podsumowanie zmian prawnych
14. Ceny transferowe - dokumentacja, raportowanie i kontrole w świetle najnowszych zmian prawnych
15. Apart i condohotele - problematyka prawna i operacyjna , modele zarządzania. Nadzór UOKiK i KNF nad realizacją inwestycji
16. Odpowiedzialność przedsiębiorstwa energetycznego przed Prezesem URE w świetle nowelizacji prawa energetycznego i zmian na rynku
17. Problematyka nadzoru w Grupie Kapitałowej - Praktyczne aspekty raportowania i sprawozdawczości
18. Sztuka wystąpień publicznych
19. Systemy motywacyjne dla Pokolenia Y - skuteczne strategie rekrutowania, motywowania i zarządzania zespołami wielopokoleniowymi
20. Aktualne wyzwania w zakresie ochrony środowiska - praktyczne rozwiązania wobec najnowszych zmian prawnych
21. Rozliczenia i reklamacje w sektorze energetycznym w świetle najnowszych zmian prawnych
22. Kontrakty Umowy CPPA – negocjowanie, zabezpieczenia interesów stron oraz bankowalność umów
23. Bank depozytariusz a działalność powiernicza banku – obowiązujące regulacje prawne i wybrane zagadnienia praktyczne
24. Aktualne wyzwania w zakresie opodatkowania gruntów i nieruchomości energetycznych w nowym otoczeniu regulacyjnym
25. Rekompensaty dla sektorów energochłonnych w Polsce na gruncie ustawy z dnia 19 lipca 2019 r. - szkolenie zamknięte dla Anwil
26. Ochrona konkurencji w świetle działań UOKiK
27. Restrukturyzacja struktur HR w organizacji – plan i proces, relacje ze związkami zawodowymi
28. Obligacje CoCos i ich wykorzystanie na polskim rynku finansowym. Praktyczne wskazówki dotyczące emisji i inwestycji
29. Systemy motywacyjne dla Pokolenia Y skuteczne strategie rekrutowania, motywowania i zarządzania zespołami wielopokoleniowymi - szkolenie zamknięte dla A-Lakiernia
30. Reforma nadzoru właścicielskiego - eliminacja ryzyk w procesie wdrażania nowych regulacji w Spółkach Skarbu Państwa
31. Wpływ przepisów Ustawy o Rynku Mocy na branżę energetyczną, rozliczanie klientów, gospodarstw domowych i firm
32. Umowy IT - najczęstsze problemy i praktyczne rozwiązania
33. Wdrożenie nowych regulacji w instytucjach finansowych zgodnie z nowelizacją prawa bankowego - wymogi kapitałowe, zarządzanie ryzykiem i nowe uprawnienia nadzorcze KNF

34. Rynek usług płatniczych w świetle obowiązujących i planowanych regulacji prawnych oraz problemów praktycznych
35. Zamówienia publiczne w świetle nowej Ustawy PZP
36. Reforma rynku energii - najważniejsze zmiany i ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw energetycznych
37. Minimalizacja ryzyka dewelopera w relacji z klientem w oparciu o nowelizację ustawy deweloperskiej

Przewidywany rozwój jednostki

W związku wystąpieniem w marcu Polsce i na świecie epidemii COVID-19, Spółka znalazła się nowej i nieprzewidywalnej sytuacji. Musiała zaplanować projekty na marzec-czerwiec nie mając pewności kiedy będą mogły odbyć się w tradycyjnej formie. Dlatego Spółka niezwłocznie podjęła działania zmierzające do formuły tylko online ze względu na obostrzenia, które były wprowadzane przez rząd swoich usług (szkolenia, warsztaty, konferencje) oraz skupiła się na analizie produktów konkurencji oraz analizie potrzeb rynku, jak również do redukcji kosztów.

Warsztaty, szkolenia i kongresy produkowane przez zespół MMC są realizowane zdalnie, z wykorzystaniem narzędzi m.in. ZOOM oraz Hopin oraz przy wsparciu specjalistów z danej branży. Zarząd zamierza kontynuować realizację strategicznych projektów kongresowych i warsztatowych.

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju w minionym roku sprawozdawczym

Spółka nie przeprowadziła w/w prac w roku obrotowym.

Aktualna sytuacja finansowa

Dane Finansowe	2020	2019
Aktywa ogółem / Suma aktywów	3.078.252,86	3 889 917,49
Aktywa trwałe	402.631,21	203 889,13
Aktywa obrotowe	2.675.621,65	3.686.028,36
Należności z tytułu dostaw i usług (bez względu na okres wym.)	465.823,21	1.659.994,93
Inwestycje krótkoterminowe	1.592.648,73	1.576.323,55
Krótkoterminowe RMK czynne	151.853,17	448.153,28
Kapitał własny	816.512,41	2.254.450,98
Kapitały obce	2.261.740,45	1.635.466,51
Kapitały obce krótkoterminowe / Zobowiązania krótkoterm.	2.049.550,13	1.438.859,39
Kapitał podstawowy	536.756,50	536.756,50
Zobowiązania ogółem	2.261.740,45	1.635.466,51
Rozliczenia międzyokresowe bierne	49.110,00	8.755,00
Zobowiązania długoterminowe	130.367,74	151.113,86
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług (bez względu na okres wym.)	1.103.395,90	1.320.290,02
Wynik finansowy netto	-1.437.938,57	99.979,23
Koszt własny sprzedanych produktów i towarów	5.775.603,45	8.688.796,73
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4.307.503,69	8.892.397,07
Koszty działalności operacyjnej	5.775.603,45	8.688.796,73
Zysk (strata) brutto	-1.438.970,57	152.565,23
Zysk (strata) netto	-1.437.938,57	99.979,23

Rok 2020 Spółka zakończyła stratą netto w wysokości – **1.437.938,57** PLN.

W minionym roku emitent wygenerował **4.307.503,69** PLN przychodów ze sprzedaży.

W związku z polityką finansową Zarządu, w szczególności w kwestii polityki dywidendowej, zgromadzony kapitał zapasowy sprawia, że na koniec 2020 roku Spółka pomniejszyła kapitał zapasowy.

Przewidywana sytuacja finansowa

Spółka na bieżącym etapie nie potrafi oszacować obrotów, zysku, strat i przepływów na 2021 rok. Miesiące marzec – czerwiec pozwalały w latach poprzednich na realizację przychodów na poziomie pozwalającym pokryć koszty miesięcy poprzednich oraz wygenerować nadwyżkę na organizację działalności w II półroczu. Należy wziąć zatem pod uwagę, że kluczowym okresem dla Spółki będzie I półrocze 2021 mające na celu utrzymanie płynności.

Nabycie akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych w minionym roku sprawozdawczym.

Informacje o Instrumentach finansowych opis ryzyk:

1. Akcje spółki Compress S.A.

- w ocenie spółki ryzyko stanowić mogą wahania kursu akcji jednakże ze względu na niewielki pakiet akcji jaki posiada spółka nie ma to wpływu na sytuację finansową Spółki.

2. Akcje spółki Hawe S.A.

- analogicznie jak powyżej w ocenie spółki ryzyko stanowić mogą wahania kursu akcji, jednakże pakiet akcji nie jest wystarczająco duży, aby mieć wpływ na sytuację finansową spółki.

Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i koniunkturą w branży usług szkoleniowych.

Sytuacja pandemii i jej przebieg ma kluczowy i nieustannie istotny wpływ na sytuację finansową MM Conferences S.A.

Ponieważ działalność Spółki związana jest ze świadczeniem usług w zakresie organizowania sympozjów, kongresów, konferencji, warsztatów na rzecz przedsiębiorstw, w przypadku utrzymania obostrzenia, czy też ograniczania budżetów w sektorze przedsiębiorstw może dojść do pogorszenia sytuacji finansowej Spółki. W dobie pandemii nie można przewidzieć jak bardzo zmienią się realia popytu na aktualnie oferowane usługi w przypadku odmrażania gospodarki. Dlatego Zarząd na bieżącym etapie przeniósł swoje usługi do wirtualnej przestrzeni, przy wykorzystaniu oferowanych na rynku narzędzi e-learningowych (np. ZOOM, Hopin). Zdecydowanie zmniejszyło to koszty organizacji szkoleń, ale także przy wypełnieniu rynku tego typu usługami, zmniejszyło zainteresowanie klientów. Będzie to miało realny wpływ na rentowność w Spółce. Dodatkowo, bazując na dotychczasowym doświadczeniu oraz śledząc aktualną sytuację w związku z wystąpieniem epidemii COVID-19 Zarząd uważa, iż zmianie ulegnie sytuacja na rynku pracy i płacy. Zmieniające się otoczenie biznesu, wpłynie na dostępność pracowników oraz zwiększy koszty zatrudnienia. Będzie to miało wpływ na pozyskania pracowników średniego szczebla a tym samym przełoży się na możliwości sprzedażowe.

Podsumowując wystąpienie epidemii COVID-19 w 2020 roku miało bardzo duży wpływ na przychody i wypracowanie zysku Spółki w następnym okresie sprawozdawczym. Poziom jego wpływu na moment złożenia sprawozdania finansowego jest jeszcze nie do końca oszacowany w aktualnie nieprzewidywalnej sytuacji. Spółka ograniczyła koszty stałe do poziomu zapewniającego jej funkcjonowanie w aktualnych warunkach oraz przy założeniu wykorzystania personelu potrzebnego do realizacji nowych projektów. Każdy aktualny wydatek jest omawiany i akceptowany przez Zarząd. Załamanie rynku mocno wpłynie na poziom przychodów i zysków w pierwszym półroczu. Spółka na bieżącym etapie nie potrafi oszacować obrotów, zysku, strat i przepływów na 2021 rok. Jednak należy wziąć pod uwagę, że kluczowym okresem dla Spółki

będzie utrzymanie płynności w H1 2021. Spadek obrotów w okresie styczeń-grudzień będzie miało duży wpływ na wynik finansowy roku 2021.

2. Ryzyko związane z działalnością konkurencji

Zarząd Spółki odnotowuje spadek bezpośredniej konkurencji w sektorze firm komercyjnych zajmujących się organizacją konferencji. Ugruntowana i stabilna pozycja Spółki, a także renoma marki i zbudowane kompetencje pozwala z dużą stanowczością stwierdzić, iż wyżej opisane ryzyko jest umiarkowane.

3. Ryzyko związane ze zmiennością wyników finansowych w czasie

Swoją działalność MM Conferences S.A. opiera na oferowaniu uczestnictwa w organizowanych sympozjach, kongresach, konferencjach oraz warsztatach osobom prawnym i fizycznym. Wpływ na wynik Spółki mają dodatkowo wahania budżetów marketingowych partnerów (sponsorów) oraz budżetów na szkolenie kadry. W związku z powyższym wyniki finansowe zależą także od zdolności Spółki do pozyskania odbiorców (uczestników organizowanych wydarzeń) jej usług oraz uzyskania potwierdzeń uczestnictwa przez odpowiednią ilość podmiotów. Pandemia w sposób zdecydowany ograniczyła te możliwości i negatywnie wpłynęła na wyniki finansowe Spółki. Uwzględniając aktualnie obowiązujący stan epidemii COVID-19 ryzyko zmienności wyników jest bardzo duże.

4. Ryzyko związane z rozwojem rynku usług szkoleniowych

Nie można przewidzieć w jakim kierunku rynek usług szkoleniowych będzie się rozwijał. Epidemia COVID-19 wprowadziła bardzo duże ograniczenia w możliwości spotykania się, ale jednocześnie przeniosła swoją płaszczyznę działań do sieci. Ma to dwojaki wpływ na rynek usług szkoleniowych. Powoduje, że szkolenia są bardziej dostępne i tańsze przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów organizacji tych szkoleń w porównaniu z trybem stacjonarnym. Spółka obserwuje aktualnie bardzo duży rozwój platform e-learningowych.

Jednocześnie Zarząd zdecydował, że jeśli rynek wymusi konieczność przeniesienia wszystkich usług do sieci – Spółka to zrobiła. Spółka zatem śledzi rynek, aktualne obostrzenia i regulacje oraz jest w stałym kontakcie z epidemiologami oraz Głównym Inspektorem Sanitarnym a także

przedstawicielami różnych branż dotkniętych COVID-19. Dotychczasowe działania oraz reakcje rynku pokazują duże zapotrzebowanie na usługi związane z tematyką pandemii i odnalezieniem się w niej poszczególnych sektorów w gospodarce. MMC dostosowuje szkolenia do potrzeb klientów oraz stara się reagować na bieżąco na zmiany w gospodarce. Dodatkowo Spółka zauważyła, że poza zmianą tematyki aktualnych szkoleń i warsztatów, firmy oraz klienci indywidualni powoli przyzwyczaili się do aktualnej sytuacji i coraz częściej zgłaszają zapotrzebowanie na tematykę sprzed pandemii.

5. Ryzyko skali działania

W aktualnej sytuacji wystąpienia COVID-19 Spółka przewiduje stopniowy powrót do rozwoju rynku konferencyjno-szkoleniowego. Być może odbywać będzie się to w dużej mierze przy wykorzystaniu sieci internetowych. Podstawowym zasobem wykorzystywanym do działalności MMC są zasoby ludzkie. Aktualna sytuacja gospodarcza oraz sytuacja na rynku pracowniczym dają podstawy wyciągnięcia wniosków, że w przypadku bardzo szybkiego wzrostu popytu na usługi proponowane przez MMC, Spółka będzie w stanie pozyskać niezbędny do pracy personel w stosunkowo krótkim czasie. W przypadku, gdyby prognozy Spółki nie sprawdziły się, MMC będzie korzystało z podwykonawców.

6. Ryzyko związane ze współpracą z kadrą prelegentów i trenerów

Wysoko wykwalifikowana kadra trenerów i prelegentów, ich wiedza i doświadczenie, mają istotny wpływ na bieżącą działalność Spółki i perspektywy jej rozwoju od H2 2021. Ryzyko to jest charakterystyczne dla przedsiębiorstw działających na rynku usług szkoleniowo-konferencyjnych. Trudność w pozyskiwaniu kadry specjalistów jest wynikiem charakteru pracy prelegenta lub trenera, w której koniecznym jest posiadanie wiedzy praktycznej z określonych dziedzin, charyzmy, umiejętności prezentacji, innych zdolności i cech charakteru. Ewentualne zakończenie współpracy przez doświadczonych prelegentów lub trenerów może mieć negatywny wpływ na potencjał Spółki w zakresie świadczenia usług oraz realizacji uprzednio zawartych kontraktów, a to w konsekwencji może zostać negatywnie odzwierciedlone w wynikach finansowych.

7. Ryzyko związane z rotacją kadry pracowniczej

Istnieje ryzyko związane z rotacją kadry pracowniczej w prowadzonej przez spółkę działalności. Ryzyko nieutrzymania wystarczającego poziomu zatrudnienia kadry wymaganej do obsługi organizowanych przez Spółkę sympozjów, kongresów, konferencji lub warsztatów Zarząd stara się niwelować poprzez skuteczny i konsekwentny proces zlecania znacznej części działalności operacyjnej podmiotom zewnętrznym. Dodatkowo epidemia COVID-19 spowodowała, że przy konieczności szybkiego zdobycia pracownika o określonych kwalifikacjach, będzie on łatwiej dostępny.

8. Ryzyko związane z utratą odbiorców usług Spółki jest silnie uzależnione od jakości oferowanych usług konferencyjnych jak i szkoleniowych. W przypadku braku satysfakcji klienta z oferowanych usług, Spółka może być negatywnie postrzegana na rynku, co mogłoby skutkować ewentualnymi trudnościami w pozyskiwaniu nowych kontraktów.

Poprzez świadczenie usług wysokiej jakości i dostosowanych do bieżących potrzeb, jak również pozyskiwanie licznej grupy nowych odbiorców usług, w połączeniu z budową zaufania do marki MM Conferences, Spółka umacnia swoją pozycję na rynku, a tym samym ogranicza powyższe ryzyko.

W aktualnej sytuacji ryzyko utraty aktualnych odbiorców jest duże. Spowodowane jest to koniecznością zmiany dotychczasowej formuły szkoleń i konferencji na spotkania online. Jednak Spółka przewiduje, że w II półroczu 2021 sytuacja na rynku usług szkoleniowych ustabilizuje się, a dostępne nowe kanały sprzedażowe, platformy szkoleniowe oraz bardziej sprecyzowane potrzeby odbiorców, przełożą się na utrzymanie stabilnej sieci odbiorców usług MM Conferences.

9. Ryzyko związane z tworzeniem nowych projektów

Strategia Spółki niezmiennie zakłada dalszy jej wzrost, również poprzez tworzenie nowych projektów z zakresu projektów konferencyjnych i warsztatowych. Należy jednak zauważyć, iż każdorazowe wzbogacenie oferty wiąże się z określonymi kosztami. Zwrot poniesionych kosztów jest konsekwencją powodzenia każdego z projektów tym samym jest on obciążony czynnikiem ryzyka związanym z ewentualnym brakiem popytu ze strony klientów.

Research jeszcze nie do końca sprecyzowanych potrzeb rynku w tej specyficznej sytuacji mocno wpływa na ryzyko związane z podjęciem nowych projektów. Spółka stara się wyważyć podjęte ryzyko, angażując w działania aktualną kadre pracowników, bez konieczności zatrudniania nowych osób, co zdecydowanie ogranicza koszty.

10. Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych oraz ich interpretacji

Realizacja zagrożenia wynikającego z nieprawidłowości podatkowych nie jest przewidywana oraz nie miała miejsca w przeszłości, jednak nie można zupełnie jej wykluczyć. Jako sposób ograniczania tego ryzyka Spółka zakłada współpracę z wyspecjalizowanymi kancelariami prawnymi oraz korzystanie z konsultacji ekspertów.

11. Ryzyko niekorzystnych zmian pozostałych przepisów prawnych oraz ich interpretacji

Podobnie jak w przypadku przepisów podatkowych, również zmiany w zakresie przepisów prawa handlowego, prawa autorskiego, przepisów kodeksu cywilnego, ochrony środowiska, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz innych przepisów, mogą mieć pośredni lub bezpośredni wpływ na działalność Spółki. Nowelizacje ustaw mogą mieć związek m.in. z ciągłym dostosowywaniem prawa krajowego do wymogów unijnych.

Istotne dla oceny sytuacji jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień środowiska naturalnego i zatrudnienia.

LP	Nazwa wskaźnika i jego wzór	miernik	2020	2019	2018
			BZ II	RU	RZ
I.	Wstępna analiza bilansu				
	Złota reguła bilansowania (<u>kapitał własny + rezerwy dł. + zob.dł. + zob.handlowe >12 m-cy + rozl.międzyokresowe dł.</u>) x 100 aktywa trwałe	procent	235,17 %	1179,84%	705,12%
	Złota reguła finansowania (Wskaźnik struktury pasywów) <u>kapitał własny x 100</u> kapitał obcy	procent	36,10 %	137,85%	234,95%
	Wartość bilansowa jednostki aktywa ogółem - zobowiązania ogółem	tys.zł	816,512	2 254,5	2 154,5
II.	Wskaźniki rentowności				
	Rentowność majątku (ROA) <u>wynik finansowy netto x 100</u> aktywa ogółem	procent	-46,71 %	2,57%	-22,61%
	Rentowność przychodów <u>wynik finansowy netto x 100</u> przychody ogółem	procent	-33,38 %	1,09%	-7,02%
	Rentowność kapitału własnego (ROE) <u>wynik finansowy netto x 100</u> kapitał własny	procent	-176,11 %	4,43%	-32,23%
III.	Wskaźniki płynności finansowej				
	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia <u>aktywa obrotowe</u> zobowiązania krótkoterminowe	krotność	1,31	2,56	3,92
	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia <u>aktywa obrot. - zapasy</u> zobowiązania krótkoterminowe	krotność	1,31	2,56	3,92
	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia <u>inwestycje krótkoterminowe</u> zobowiązania krótkoterminowe	krotność	0,78	1,10	1,35
IV.	Wskaźniki rotacji (obrotowość)				
	Spyw należności (w dniach) <u>średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni</u> przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	w dniach	90	54	50

Środowisko naturalne

Spółka nie podjęła bezpośrednich przedsięwzięć dotyczących ochrony środowiska.

Pracownicy (przeciętne zatrudnienie)

Przeciętne w roku obrotowym zatrudnienie w grupach zawodowych

W przeliczeniu na pełne etaty	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku obrotowym	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku poprzedzającym
Ogółem, z tego:	7,76	7,48,
– pracownicy umysłowi (na stan. nierobotniczych)	7,76	7,48

Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

ZASADY DOBRZYCH PRAKTYK SPÓŁEK NOTOWANYCH NA RYNKU NEWCONNECT

Zgodnie z załącznikiem do uchwały nr 293/2010

ZASADY DOBRZYCH PRAKTYK SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT Zgodnie z załącznikiem do uchwały 293/2010	Stanowisko Spółki (Uwagi)
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, umożliwić transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet oraz rejestrowania przebiegu obrad i publikowania go na stronie internetowej, ze względu na zbyt wysokie koszty takiego rozwiązania.
2. Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej	TAK

<p>funkcjonowania.</p> <p>3. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:</p> <p>3.3. Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),</p> <p>3.4. Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,</p> <p>3.5. Opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,</p> <p>3.6. Życiorysy zawodowe członków organów spółki,</p> <p>3.7. 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,</p> <p>3.8. Dokumenty informacyjne spółki,</p> <p>3.9. Zarys planów strategicznych spółki,</p> <p>3.10. 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),</p> <p>3.11. Strukturę akcjonariatu emitenta, wraz ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,</p> <p>3.12. Dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakt z mediami,</p> <p>3.13. (skreślony)</p> <p>3.14. Opublikowane raporty bieżące i okresowe</p> <p>3.15. Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych</p> <p>3.16. 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</p>	<p>TAK (ew. uwagi poniżej)</p> <p>Spółka przekazała prognozy w dokumencie informacyjnym, nie tworzyła prognoz na kolejne lata. (dot. 3.10)</p> <p>Z wyłączeniem spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych, ponieważ spółka doraźnie odpowiada na pytania inwestorów, analityków i mediów z wykorzystaniem ogólnodostępnych środków komunikacji</p>
---	---

<p>powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,</p> <p>3.17. (skreślony),</p> <p>3.18. Pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,</p> <p>3.19. Informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,</p> <p>3.20. Informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,</p> <p>3.21. Informację 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,</p> <p>3.22. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,</p> <p>3.23. Dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,</p> <p>3.24. (skreślony)</p> <p>Informację 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 informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.</p>	
<p>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.</p>	<p>TAK w języku polskim</p>
<p>5. Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem</p>	<p>W chwili obecnej spółka nie planuje wykorzystywać w celach informacyjnych sekcji</p>

<p>potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpwinfostrefa.pl.</p>	<p>„relacje inwestorskie” znajdującej się na stronie www.gpwinfostrefa.pl. MM Conferences S.A. posiada i prowadzi własną stronę www.mmcpolska.pl na której znajduje się dział Inwestorzy. W.w. dział odpowiada oczekiwaniom inwestorów i jest na bieżąco uzupełniany o informacje zgodnie z uwagami inwestorów.</p>
<p>6. Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.</p>	<p>Emitent utrzymywał w.w. kontakt. Po upływie roku od dnia podpisania, umowa została rozwiązana. Na spółce nie ciąży już obowiązek posiadania Autoryzowanego Doradcy.</p>
<p>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.</p>	<p>TAK, j.w.</p>
<p>8. Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.</p>	<p>TAK, j.w.</p>
<p>9. Emitent przekazuje w raporcie rocznym: 9.1. Informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej, 9.2. Informacje na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.</p>	<p>TAK</p>
<p>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.</p>	<p>TAK</p>
<p>11. Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.</p>	<p>NIE Spółka na bieżąco odpowiada na pytania inwestorów, analityków i mediów z wykorzystaniem ogólnodostępnych środków komunikacji oraz organizując spotkania indywidualne.</p>

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 korporacyjnej. 13.1. W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK
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. Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:	NIE Spółka nie będzie publikować raportów miesięcznych. Wynika to z faktu, iż w spółce nie

<p>- 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,</p> <p>- zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</p> <p>- informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</p> <p>- 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.</p> <p>16.a W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu ("Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect") emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	<p>zachodzą na tyle dynamiczne zmiany, które wymagałyby publikacji danych finansowych na koniec każdego miesiąca. Spółka publikuje raporty kwartalne, zawierające wszelkie informacje pozwalające na bieżąco oceniać działalność i sytuację finansową spółki.</p> <p>TAK</p>
---	--

Piotr Zesiuk
Prezes Zarządu

Aneta Pernak
Wiceprezes Zarządu

Warszawa 24 maja 2021 roku

