

**Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki MM Conferences S.A. za rok 2022  
z dnia 30.05.2023 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:**

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

W okresie od 1 stycznia 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku skład Zarządu nie uległ zmianie.

**Rada Nadzorcza Spółki**

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

W okresie od 1 stycznia 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku w składzie Rady Nadzorczej nie zaszły zmiany.

W okresie od 31 grudnia 2022 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

<b>Posiadane oddziały i ich siedziby</b>	MM Conferences S.A. nie posiada oddziałów
<b>Przedmiot działalności</b>	działalność związana z organizacją konferencji, warsztatów oraz szkoleń



Poniżej przedstawiamy listę wybranych istotnych wydarzeń mających wpływ na działalność MM Conferences S.A. w 2022 roku:

1. 11. FinTech Digital Congress 23-24.03.2022
2. 10. InsurTech Digital Congress 23-24.03.2022
3. 35. Konferencji Energetycznej EuroPOWER 07-08.04.2022
5. 5. Kongres OZE POWER 07-08.04.2022
4. 23. Banking Forum 21-22.04.2022
5. 19. Insurance Forum 21-22.04.2022
6. 4. Kongres Nowoczesnej Dystrybucji 17-18.05.2022
7. 14. Smart City Forum 14-15.06.2022
8. 12. Fintech Digital Congress 27-28.09.2022
9. 11. Insurtech Digital Congress 27-28.09.2022
10. 24. Banking Forum 25-26.10.2022
11. 10. Insurance Forum 25-26.10.2022
12. 36. Konferencja Energetyczna EuroPOWER 07-08.11.2022
13. 6. Kongres OZE POWER 07-08.11.2022
14. 4. RetailTec Congress 15-16.11.2022
15. 15. Smart City Forum 22-23.11.2022

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

1. Content Marketing i web-writing- jak budować strategię i realizować działania w ramach marketingu treści.
2. Profesjonalny Compliance Officer w organizacji – skuteczne wdrożenie systemu compliance.
3. Identyfikacja i zarządzanie ryzykiem AML w instytucjach obowiązanych.
4. Odpowiedzialność i obowiązki podmiotów dystrybuujących produkty ubezpieczeniowe.

5. Otoczenie prawne oraz praktyczne zastosowanie Sztucznej Inteligencji w przedsiębiorstwach.
6. Postępowanie cywilne i gospodarcze - digitalizacja sądownictwa, aktualne i planowane regulacje prawne
7. Decyzje środowiskowe w nowej rzeczywistości prawnej - reforma planowania i zagospodarowania przestrzennego
8. Praktyczna strona umów IT. II edycja
9. Umowa kredytowa w standardzie LMA - analiza założeń, aspekty prawne i techniki negocjacyjne.
10. Rozliczenia na rynku energii elektrycznej, gazu i ciepła oraz obowiązki przedsiębiorstw energetycznych.
11. Realizacja inwestycji w sektorze budowlanym - waloryzacja kontraktów, zabezpieczenie interesów stron, wyzwania prawne.
12. Zasady kształtowania wynagrodzeń w spółkach z udziałem Skarbu Państwa
13. Prawo własności intelektualnej – nowości legislacyjne i praktyczne rozwiązania.
14. Digitalizacja Sektora Finansowego - Cyfrowy Trwały Nośnik - aspekty prawne i technologiczne, korzyści biznesowe.
15. Aspekty regulacyjne i techniczne w zakresie ochrony środowiska.
16. Digitalizacja sektora energetycznego - inteligentne systemy pomiarowe i rozwiązania technologiczne.
17. Zarządzanie procesem realizacji inwestycji budowlanych - eliminacja ryzyk kontraktowych i otoczenie legislacyjne.
18. Analizowanie dużych zbiorów danych w Microsoft Excel.
19. Umowy, odpowiedzialność dostawców oraz rozliczenia na rynku energii elektrycznej, gazu i ciepła.
20. Transformacja sektora energetycznego - farmy wiatrowe, magazynowanie energii i elektromobilność.
21. Prawne i praktyczne wyzwania raportowania ESG - standardy, dobre praktyki, technologie wspierające sprawozdawczość.
22. Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym - ochrona konkurencji w świetle działań



Prezesa UOKiK i nadchodzących zmian prawnych.

23. Inwestycje przesyłowe - budowa, modernizacja i zarządzanie majątkiem sieciowym w aktualnym otoczeniu prawnym

### **Przewidywany rozwój jednostki**

Sytuacja w związku z wojną w Ukrainie ma kluczowy i nieustannie istotny wpływ na sytuację finansową MM Conferences S.A. Czynniki makroekonomiczne takie jak gwałtowny wzrost inflacji, poziom produktu krajowego brutto, poziom bezrobocia, poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce, wzrost kosztów pracowników oraz usług zewnętrznych mają znaczący wpływ na sytuację finansową klientów, a tym samym Spółki. Przedłużająca się wojna w Ukrainie spowodowała, że dodatkowo wpłynęła ona na wzrost inflacji w Polsce, także we wszystkich krajach strefy euro. Spółka kontynuuje formułę hybrydową swoich usług (szkolenia, warsztaty, konferencje) oraz skupiła się na analizie produktów konkurencji oraz analizie potrzeb rynku. Warsztaty, szkolenia i kongresy produkowane przez zespół MMC są realizowane również zdalnie, z wykorzystaniem narzędzi m.in. ZOOM, Hopin oraz przy wsparciu doświadczonych specjalistów z danej branży. Należy wziąć zatem pod uwagę, że kluczowym okresem dla Spółki pod względem wielkości i zyskowności organizowanych eventów będą następne kwartały. Zarząd zamierza kontynuować realizację strategicznych projektów kongresowych i warsztatowych, których lista zostaje ustalona po przeprowadzonej analizie na przełomie czerwca-lipca 2023 oraz kontynuować nowy projekt strategiczny Data Economy Congress.

### Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju w minionym roku sprawozdawczym

Spółka nie przeprowadziła w/w prac w roku obrachunkowym.

<b>Dane Finansowe</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Aktywa ogółem / Suma aktywów	4.524.867,31	4.386.073,27
Aktywa trwałe	767.383,69	280.059,05
Aktywa obrotowe	3.757.483,62	4.106.014,22
Należności z tytułu dostaw i usług (bez względu na okres wym.)	1.707.608,59	1.449.945,98
Inwestycje krótkoterminowe	1.331.798,77	2.009.555,30
Krótkoterminowe RMK czynne	269.113,11	196.520,78
Kapitał własny	2.374.406,80	2.060.571,12
Kapitały obce	723.814,62	261.797,63
Kapitały obce krótkoterminowe / Zobowiązania krótkoterm.	1.949.762,43	2.131.022,98
Kapitał podstawowy	536.756,50	536.756,50
Zobowiązania ogółem	2.150.460,51	2.325.502,15
Rozliczenia międzyokresowe bierne	79.451,00	32.270,36
Zobowiązania długoterminowe	69.906,68	100.438,00
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług (bez względu na okres wym.)	1.088.160,03	1.219.337,84
Wynik finansowy netto	313.835,68	462.016,99
Koszt własny sprzedanych produktów i towarów	0,00	0,00
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	10.321.256,39	8.259.451,48
Koszty działalności operacyjnej	9.892.884,73	7.832.723,00
Zysk (strata) brutto	346.750,68	457.910,99
Zysk (strata) netto	313.835,68	462.016,99



### **Aktualna sytuacja finansowa**

Rok 2022 Spółka zakończyła zyskiem netto w wysokości 313.835,68 PLN.

W minionym roku Spółka wygenerowała przychody ze sprzedaży usług w kwocie 10.321.256,39 PLN. Spółka z powodu poniesionej straty za 2020 rok musi dążyć do odbudowy kapitału zapasowego.

### **Przewidywana sytuacja finansowa**

W związku z dużymi niepewnościami dot. sytuacji gospodarczej kraju oraz wojną w Ukrainie spółka w danym momencie nie potrafi dokładnie oszacować obrotów, zysku, strat i przepływów na 2023 rok. Miesiące z przedziału 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 2023 mające na celu utrzymanie płynności.

Spółka nie otrzymała jeszcze decyzji od Polskiego Funduszu Rozwoju w kwestii umorzenia subwencji w ramach tarczy antykryzysowej 1.0.

### **Nabycie akcji własnych**

Spółka nie nabywała akcji własnych w minionym roku sprawozdawczym.

### **Informacje o Instrumentach finansowych oraz opis ryzyka:**

Akcje spółki TopLevelTennis.com SA (TLT) (Compress S.A.) w ocenie zarządu ryzyko stanowić mogą wahania kursu posiadanych akcji, jednakże ze względu na niewielki ich pakiet Spółka nie ocenia wahań kursu jako istotny czynnik mający wpływ na sytuację finansową Spółki.

## Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

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

Zmiany w codziennym życiu gospodarczym w tym gwałtowny wzrost inflacji mają nieustannie znaczny wpływ na sytuację finansową MM Conferences S.A., którą dodatkowo utrudniła wojna na Ukrainie powodująca zawieszanie czy też oddalanie w czasie podejmowanie decyzji o planowanych wydatkach przez potencjalnych klientów-sponsorów Spółki. Czynniki makroekonomiczne takie jak poziom produktu krajowego brutto, poziom bezrobocia, gwałtowny wzrost inflacji czy poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce mają także znaczny wpływ na sytuację finansową klientów, a tym samym Spółki.

Ponieważ działalność Spółki związana jest ze świadczeniem usług w zakresie organizowania sympozjów, kongresów, konferencji oraz warsztatów na rzecz przedsiębiorstw, to ograniczanie budżetów w sektorze przedsiębiorstw ze względu na sytuację wojenną w Ukrainie może spowodować pogorszenie sytuacji finansowej Spółki. Nie można przewidzieć jak bardzo zmienią się realia popytu na aktualnie oferowane usługi. Wysoki wzrost kosztów usług zewnętrznych zdecydowanie zwiększył koszty organizacji szkoleń, które także wzrosły z powodu zapełniania rynku tego typu usługami. Dodatkowo 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 pozyskanie pracowników średniego szczebla a tym samym przełoży się na możliwości sprzedażowe.

Podsumowując panująca sytuacja wojenna w Ukrainie oraz gwałtowny wzrost inflacji będą miały bardzo duży wpływ na przychody i możliwość wypracowania zysku Spółki w okresie sprawozdawczym. Jednakże koszty organizacji wydarzeń w roku 2023 będą jeszcze wyższe ze względu na gwałtowną inflację, która od początku tego roku mocno przyspieszyła. Dlatego też Spółka na bieżącym etapie nie potrafi oszacować obrotów, zysku, czy też potencjalnych strat i przepływów na 2023 rok. Jednak należy wziąć pod uwagę, że kluczowym okresem dla Spółki będzie utrzymanie płynności w H1 2023 dążąc do realizacji nowych projektów.

## **2. Ryzyko związane z działalnością konkurencji**

Zarząd Spółki odnotowuje wzrost 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. Jednak nadal z jednym z istotnych czynników ryzyka jest walka konkurencyjna oraz jej nasilenie w przypadku zmian w sytuacji branży, w szczególności zmian poziomu krajowego popytu na usługi szkoleniowo-konferencyjne.

## **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. Uwzględniając aktualnie przez dwa lata trwający stan epidemii COVID-19, panująca sytuacja wojenna od lutego w Ukrainie oraz gwałtowny wzrost inflacji powoduje ryzyko zmienności wyników jest bardzo duże. Jednak firma poszukuje nowej grupy docelowej (sponsorów).

## **4. Ryzyko związane z rozwojem rynku usług szkoleniowych**

Nie można przewidzieć w jakim kierunku rynek usług szkoleniowych będzie się rozwijał. Panująca od lutego 2022 sytuacja wojenna na Ukrainie ma to dwojaki wpływ na rynek usług szkoleniowych. Spółka obserwuje aktualnie bardzo duży rozwój platform e-learningowych, jednak organizuje konferencje również stacjonarnie, ponieważ część odbiorców chce wyłącznie uczestniczyć w hotelu wydarzeniach.

Spółka śledzi rynek, aktualne regulacje panujące w kraju. Dotychczasowe działania oraz reakcje rynku pokazują duże zapotrzebowanie na usługi związane z nową tematyką 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**

Spółka stopniowo powraca do rozwoju rynku konferencyjno-szkoleniowego po trwającej epidemii od 2020 roku. 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, jak przy większym koszcie. 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. 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 zlecenia znacznej części działalności operacyjnej podmiotom zewnętrznym. Dodatkowo epidemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie spowodowała zwiększenie liczby osób na rynku co oznacza dla Spółki większą możliwość zdobycia pracownika o określonych kwalifikacjach w branży konferencyjnej.

**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 S.A., Spółka umacnia swoją pozycję na rynku, a tym samym ogranicza powyższe ryzyko. W aktualnej sytuacji ryzyko utraty aktualnych odbiorców jest duże. Jednak Spółka przewiduje, że 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 S.A.

### **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 obarczony czynnikiem ryzyka związanym z ewentualnym brakiem popytu ze strony klientów.

Reaserch 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 kadrę pracowniczą, 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 (art.49 ust.3 UoR)**

Lp.	Nazwa wskaźnika i jego wzór	miernik	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31	komentarz	poziom bezpieczny wskaźnika
<b>I. Wstępna analiza bilansu</b>							
1	<b>Złota reguła bilansowania</b> $\frac{(\text{kapitał własny} + \text{rezerwy dł.} + \text{zob.dł.} + \text{zob.handlowe} > 12 \text{ m-cy} + \text{rozł.międzyokresowe} \text{ dł.}) \times 100}{\text{aktywa trwałe}}$	procent	309,42%	779,65%	230,71%	wskaźnik o wartości powyżej normy - specyfika jednostki	100-150
2	<b>Złota reguła bilansowania II</b> $\frac{(\text{rezerwy kr.} + \text{zob.kr.} - \text{zob.handlowe} > 12 \text{ m-cy} + \text{rozł.międzyokresowe kr.}) \times 100}{\text{aktywa obrotowe}}$	procent	27,79 %	53,90%	80,15%	Wskaźnik pogorszył się w stosunku do ubiegłego okresu	40-80
3	<b>Złota reguła finansowania (Wskaźnik struktury pasywów)</b> $\frac{\text{kapitał własny} \times 100}{\text{kapitał obcy}}$	procent	110,41%	89,57 %	35,41%	Osiągnięty zysk netto wpłynął na poprawę wskaźnika w bieżącym okresie.	powyżej 100
4	<b>Wskaźnik struktury aktywów</b> $\frac{\text{aktywa trwałe} \times 100}{\text{aktywa obrotowe}}$	procent	20,42 %	6,78 %	15,19%	Wskaźnik przybrał większą wartość ze względu na wysoki poziom wartości niematerialnych i prawnych	wskaźnik wzrostowy
5	<b>Wartość bilansowa jednostki</b> aktywa ogółem - zobowiązania ogółem	tys.zł	2 374,4	2 083,0	798,6	Suma bilansowa znacznie wzrosła dzięki zwiększonemu obrotom i osiągniętemu zyskowi w badanym okresie	wskaźnik wzrostowy
<b>II. Wskaźniki rentowności</b>							
6	<b>Rentowność majątku (ROA)</b> $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$	procent	6,94 %	10,99 %	-47,67%	Wskaźnik rentowności jednostki przybrały w badanym okresie bardzo dobre wartości dzięki	5-8

						uzyskanemu zyskowi netto	
7	<b>Rentowność sprzedaży netto (ROS)</b> $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	procent	3,04%	5,87 %	-33,82%	Wskaźnik rentowności jednostki przybrały w badanym okresie dobre wartości dzięki uzyskanemu zyskowi netto	3-8
8	<b>Rentowność kapitału własnego (ROE)</b> $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{kapitał własny}}$	procent	13,22 %	23,26 %	-182,32%	Wskaźnik rentowności jednostki przybrały w badanym okresie bardzo dobre wartości dzięki uzyskanemu zyskowi netto	5-8
9	<b>Rentowność sprzedaży produktów, towarów i materiałów</b> $\frac{\text{wynik na sprzedaży} \times 100}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	procent	3,55 %	5,17%	-34,52%	Wskaźnik rentowności jednostki przybrały w badanym okresie dobrą wartość dzięki uzyskanemu zyskowi netto	wskaźnik wzrostowy
<b>III. Wskaźniki płynności finansowej</b>							
10	<b>Wskaźnik płynności finansowej I stopnia</b> $\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	krotność	1,93	1,94	1,31	Wskaźnik płynności I stopnia o wartości z górnej części przedziału przyjętej normy, co obrazuje bardzo dobrą płynność spółki.	1,2 - 2,0
11	<b>Wskaźnik płynności finansowej II stopnia</b> $\frac{\text{aktywa obrot.} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	krotność	1,93	1,94	1,31	Wskaźnik płynności II stopnia o bardzo dobrej wartości.	1,0
12	<b>Wskaźnik płynności finansowej III stopnia</b> $\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	krotność	0,68	0,94	0,78	Wielkość środków pieniężnych, jakie jednostka ma do dyspozycji, wpływa na bardzo dobrą wartość wskaźnika płynności III stopnia.	0,1-0,2

### 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:	9,20	13,00
– pracownicy umysłowi (na stan. nierobotniczych)	9,20	13,00

### 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 funkcjonowania.	TAK
3. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	

<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 największe przychody,</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 powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,</p> <p>3.17. (skreślony),</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>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 potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie <a href="http://www.gpwinfostrefa.pl">www.gpwinfostrefa.pl</a>.</p>	<p>W chwili obecnej spółka nie planuje wykorzystywać w celach informacyjnych sekcji „relacje inwestorskie” znajdującej się na stronie <a href="http://www.gpwinfostrefa.pl">www.gpwinfostrefa.pl</a>. MM Conferences S.A. posiada i prowadzi własną stronę <a href="http://www.mmcpolska.pl">www.mmcpolska.pl</a> na której znajduje się dział Inwestorzy. W.w. dział odpowiada</p>



	oczekiwaniom inwestorów i jest na bieżąco uzupełniany o informacje zgodnie z uwagami inwestorów.
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.	Emitent utrzymywał w.w. kontakt. Po upływie roku od dnia podpisania, umowa została rozwiązana. Na spółce nie ciąży już obowiązek posiadania 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.	TAK, j.w.
8. Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK, j.w.
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.	TAK
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 dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE Spółka na bieżąco odpowiada na pytania inwestorów, analityków i mediów z wykorzystaniem ogólnodostępnych środków komunikacji oraz organizując spotkania indywidualne.
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	TAK

ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	
<p>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 korporacyjny.</p> <p>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.</p>	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: <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> </ul>	<p>NIE</p> <p>Spółka nie będzie publikować raportów miesięcznych. Wynika to z faktu, iż w spółce nie 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</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>sytuację finansową spółki.</p> <p>TAK</p>
---	--

.....  
Piotr Zesiuk  
Prezes Zarządu

.....  
Aneta Pernak  
Wiceprezes Zarządu

Warszawa, 30.05.2023 r.