



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
HEMP&HEALTH SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE
ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2022 ROKU
DO 31 GRUDNIA 2022 ROKU**

Warszawa, dnia 24 maja 2023 r.

Spis Treści

1.	Informacje ogólne o Spółce.....	3
1.1.	Informacje podstawowe.....	3
1.2.	Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym.....	3
1.3.	Kapitał zakładowy	7
1.4.	Informacje na temat akcjonariuszy Spółki	7
2.	Informacje o stanie finansowym Spółki.....	8
3.	Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki	8
3.1.	Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych.....	8
3.2.	Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych	8
3.2.1.	Główne inwestycje zagraniczne Hemp&Health S.A.	8
3.2.2.	Główne inwestycje krajowe Hemp&Health S.A.....	8
3.2.3.	Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	9
4.	Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce.....	10
4.1.	Stan zatrudnienia.....	10
4.2.	Wynagrodzenia członków Zarządu, Rady Nadzorczej i Autoryzowanego Doradcy	10
5.	Informacje o działalności Spółki.....	10
5.1.	Wielkość i struktura sprzedaży	10
6.	Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki	10
7.	Przewidywana sytuacja finansowa	10
8.	Informacja o instrumentach finansowych.....	11
9.	Czynniki ryzyka i zagrożenia	11
10.	Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki.....	20
10.1.	Zarząd	20
10.2.	Rada Nadzorcza	20
11.	Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki i przeglądzie sprawozdania finansowego Spółki.....	20
12.	Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju	20
13.	Informacje o udziałach własnych	20
14.	Informacje o posiadanych przez jednostkę oddziałach (zakładach).....	20
15.	Informacje na temat stosowania ładu korporacyjnego przez Emitenta.....	20

1. Informacje ogólne o Spółce

1.1. Informacje podstawowe

Firma: Hemp&Health S.A.
Forma prawna: spółka akcyjna
Kraj siedziby: Polska
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Jana Styki 23, 03-928 Warszawa
Tel.: (22) 487 83 68
Internet: www.HHSA.pl
E-mail: biuro@HHSA.pl
KRS: 0000396780
REGON: 140778886
NIP: 5252382713

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada oddziałów.

1.2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym

Z dniem 04.01.2022 r. Emitent zawarł umowę dystrybucyjną (dalej "Umowa") z firmą "Dar Zdrowia" spółka z o.o z siedzibą w Pabianicach (dalej "Partner"). Partner jest podmiotem od ponad 11 lat działającym w branży dystrybucji produktów medycznych, suplementów diety oraz dermokosmetyków, posiada profesjonalny zespół sprzedażowy i zasoby pozwalające z sukcesem rozwijać sprzedaż produktów objętych umową z Hemp&Health. Partner od dnia podpisania Umowy dział jako biuro handlowe Hemp&Health obejmując dystrybucję na wyłączność testów niemieckiej produkcji Nadal do samokontroli importowanych do Polski przez Hemp&Health. Emitent wypowiedział ww. umowę w dniu 19.01.2023 r.

W dniu 23 maja 2022 roku Emitent zawarł umowę o współpracy z Navalem - byłym żołnierzem Jednostki Wojskowej GROM. Umowa przewiduje udostępnienie przez Navala: 1) swojej marki osobistej (wizerunku) na potrzeby sprzedaży przez Emitenta plecaka ewakuacyjnego ("Plecak Navala" lub "Plecak"), 2) swojej wiedzy i know-how na potrzeby konfigurowania zawartości Plecaka, 3) swoich kanałów społecznościowych na potrzeby promocji Plecaka oraz dodatkowo 4) wspieranie przez Navala sprzedaży Plecaka, w szczególności poprzez dedykowane działania marketingowe.

Zgodnie z umową, do obowiązków Hemp&Health należy przygotowanie oferty produktowej, czyli skonfigurowanie zawartości Plecaka Navala, dystrybucja i bieżąca obsługa detaliczna i hurtowa sprzedaży Plecaka w Polsce i za granicą - w tym na stronie www.HHSA.eu - oraz promocja i marketing Plecaka oraz obsługa domeny www.PlecakNavala.pl.

www.HHSA.eu, to nowo uruchomiona platforma B2B należąca do Hemp&Health S.A., na której można zamówić pakiety żywnościowe i higieniczne, produkty konopne (także pod marką własną klienta), produkty medyczne, produkty FMCG oraz inne produkty oferowane przez partnerów Hemp&Health. Oferta platformy kierowana jest do klienta biznesowego, ze szczególnym uwzględnieniem agend i agencji obsługujących zamówienia federalne USA, NATO, US Army oraz kilkudziesięciu agend ONZ.

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, Spółka nie uzyskała przychodów z tytułu ww. umowy.

Spółka w celu zniwelowania inflacji w IV kwartale 2022 r. nabyła dwa weksle inwestycyjne na łączną kwotę 700.000,00 zł, weksle oprocentowane są w wysokości 12% a termin ich spłaty przypadał na 25 lutego 2023 r. Wszystkie weksle, nabyte w IV kwartale 2022 roku zostały opłacone w całości w 1 kwartale 2023 r.

Strategicznym celem dla dalszego rozwoju Spółki jest rozpoczęcie sprzedaży surowca farmaceutycznego pochodzenia konopnego zawierającego ponad 0,3% THC czyli tzw. marihuany medycznej czy też konopi medycznych).

Zamiarem Spółki jest przeprowadzenie co najmniej kilku procedur uzyskania licencji na import oraz rejestrację surowca farmaceutycznego w Urzędzie Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych (URPL) oraz w Głównym Inspektoracie Farmaceutycznym (GIF).

W swoich założeniach Emitent będzie podmiotem odpowiedzialnym MAH (Marketing Authorisation Holder) oraz importerem do Polski marihuany medycznej oraz importerem do Polski marihuany medycznej zawierającej ponad 0,3% THC w oparciu o uzyskane w terminie późniejszym stosowne zezwolenia przed URPL i GIF.

Należy podkreślić, iż Emitent posiada kilka źródeł importu marihuany medycznej, z którymi podpisał listy intencyjne dotyczące współpracy.

Pierwszy wniosek do URPL został złożony przez Emitenta w dniu 14/03/2023, jednakże Zarząd Emitenta zakłada, iż w najbliższym czasie uda pozyskać pełną dokumentację od kolejnych producentów, aby następnie złożyć wniosek o dopuszczenie surowca farmaceutycznego do URPL.

Zarząd zaznacza, iż rozpoczęcie dystrybucji marihuany medycznej jest strategicznym celem działalności Emitenta oraz będzie miało istotny wpływ na zwiększenie przychodów Emitenta. Zarząd przewiduje, iż w początkowym okresie po rozpoczęciu dystrybucji import produktów wyniesie co najmniej 120 kg na miesiąc. Warto podkreślić, iż w chwili obecnej wzrasta zapotrzebowanie na marihuanę medyczną w polskich aptekach oraz nie wyklucza się możliwości sprzedaży produktów z wysoką zawartością THC w innych krajach Unii Europejskiej.

Spółka zakończyła 2022 rok stratą wynikającą głównie z wyceny posiadanych aktywów finansowych (akcji) jak też z kosztów w poszerzaniu portfolio produktów oraz pozyskiwania zagranicznych partnerów do importu i dystrybucji marihuany medycznej.

Informacje ogólne

Spółka równocześnie prowadzi działalności w dwóch uzupełniających się obszarach, to jest na szeroko rozumianym rynku wykorzystania konopi przemysłowych i medycznych („Hemp”) oraz na oferowaniu produktów, usług oraz unikalnych technologii medycznych – w tym testów na koronawirusa („Health”).

Strategicznym celem Emitenta jest dostarczanie klientom produktów powstałych na bazie konopi mających zastosowanie lecznicze – w tym tzw. marihuany medycznej. Emitent będzie dążył do uzyskania pozycji lidera na polskim rynku dystrybucji kwiatów konopi, ekstraktów, izolatów oraz destylatów zawierających wysokoprocentowe stężenie CBD, THC oraz innych kanabinoidów. Emitent zamierza przy tym skupić się na rynku profesjonalnym, dostarczając swoim klientom biznesowym produkty, które mogą oni z kolei oferować swoim klientom detalicznym.

Emitent zamierza być nie tylko dystrybutorem produktów konopnych, ale również pozyskiwać z rynku lub zlecać badania nad możliwymi zastosowaniami leczniczymi konopi i nowymi produktami leczniczymi na bazie konopi, które następnie będą mogły być wprowadzane do obrotu.

W dniu 23 maja 2022 roku Emitent pod adresem www.HHSA.eu uruchomił platformę sprzedażową do obsługi podmiotów biznesowych w Polsce i za granicą.

www.HHSA.eu, to platforma na której można zamówić pakiety żywnościowe i higieniczne, produkty konopne, produkty medyczne, produkty FMCG oraz inne produkty oferowane przez partnerów Hemp&Health. Oferta platformy kierowana jest do klienta biznesowego, ze szczególnym uwzględnieniem agend i agencji obsługujących zamówienia federalne USA, NATO, US Army oraz kilkudziesięciu agend ONZ.

Wybrane produkty z oferty zaprezentowanej na platformie www.HHSA.eu mogą być produkowane pod markami własnymi klientów. Spółka nie odnotowała przychodu z ww. platformy.

W dniu 27 czerwca 2022 roku zawarł umowę z partnerem z siedzibą w Chinach na podstawie, której Emitent został autoryzowanym dystrybutorem na Polskę i Unię Europejską m.in. testów PCR na obecność wirusów monkeypox (małpia ospa) oraz orthopox (ospa prawdziwa, ospa krowia, ospa końska, ospa wielbłądzia) (Umowa). Ceny produktów objętych Umową uzależnione będą od wielkości zamówień. Emitent prowadzi rozmowy z potencjalnymi klientami na ww. produkty.

Umowa weszła w życie z chwilą podpisania przez obie strony i obowiązuje przez okres jednego roku. Umowa zawiera zapisy dotyczące możliwości przedłużenia Umowy o kolejny rok. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, Spółka nie uzyskała przychodów z tytułu ww. umowy.

W dniu 29 czerwca 2022 roku zawarł umowę z kolejnym partnerem z siedzibą w Chinach na podstawie, której Emitent został autoryzowanym dystrybutorem na Polskę oraz może sprzedawać w pozostałych krajach testy antygenowe do samokontroli wykrywające jednocześnie covid-19 i grype typu A/B (tzw. 'testy combo') ("Umowa"). Ceny produktów objętych Umową uzależnione będą od wielkości zamówień. Umowa weszła w życie z chwilą podpisania przez obie strony i obowiązuje przez okres sześciu miesięcy. W 2022 r. Spółka nie uzyskała przychodów z tytułu ww. umowy.

HEMP - działalność związana z dystrybucją produktów powstałych na bazie konopi

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania Emitent prowadzi działania przygotowawcze, mające na celu rozpoczęcie generowania przychodów z działalności opisanej w niniejszym punkcie (działalności dystrybucyjnej).

W ramach tych przygotowań Emitent:

- ✓ pozyskał partnerów - dostawców półproduktów i produktów na bazie konopi;
- ✓ zbudował kompetencje do uzyskiwania pozwoleń na wprowadzanie produktów na bazie konopi do obrotu w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej;
- ✓ pozyskał partnerów do produkcji w Polsce, na zlecenie Emitenta, produktów CBD na bazie konopi;
- ✓ rozpoczął rozmowy z potencjalnymi odbiorcami produktów i usług Emitenta.

Mimo, że działalność ta nie generuje jeszcze przychodów, Spółka ma przygotowaną już ofertę na produkty z CBD oraz wybranych partnerów gotowych na dostarczanie produktów zawierających powyżej 0,3% THC, czyli tzw. marihuany medycznej.

Celem Emitenta jest doprowadzenie do sytuacji, w której dystrybucja produktów powstałych na bazie konopi będzie głównym i zasadniczym źródłem jego przychodów. Emitent planuje dostarczać swoim klientom produkty pozyskiwane od dostawców z całego świata. Wprowadzanie na rynek produktów powstałych na bazie konopi następować będzie zawsze na podstawie właściwych pozwoleń. Dzięki współpracy z podmiotami zewnętrznymi, Spółka posiada kompetencje do przeprowadzenia procesu zgłoszenia i rejestracji w stosownych urzędach produktów, w tym także uzyskiwania pozwoleń niezbędnych do wprowadzania takich produktów do obrotu na rynku aptecznym. Dotyczy to zarówno wprowadzania produktów od obrotu na terenie Polski, jak i innych krajów Unii Europejskiej.

Należy wskazać, że 7 maja 2022 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii, która m.in. wprowadziła zmianę definicji konopi włókniстых, poprzez podniesienie dopuszczalnej zawartości THC i THCA do 0,3% w przeliczeniu na suchą masę. Przedmiotowa zmiana oznacza, że surowiec farmaceutyczny będzie zawierał powyżej 0,3% THC, a nie jak dotychczas powyżej 0,2% THC. W czerwcu 2022 r. została zawarta umowa dystrybucyjna dotycząca importu surowca farmaceutycznego pochodzenia konopnego, zawierającego ponad 0,3% THC. Zgodnie z zawartą umową Spółka zamówi łącznie co najmniej 120 kg suszu kwiatowego lub 12 l ekstraktu o pełnym spektrum rocznie. Umowa została zawarta na 3 lata od dnia jej podpisania. Umowa dystrybucyjna jest kolejnym krokiem w procesie rejestracji suszu i oleju konopnego do celów medycznych.

Zamiarem Spółki jest możliwie najszybsze uzyskanie licencji na import oraz rejestrację surowca farmaceutycznego w Urzędzie Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych („URPL”) oraz w Głównym Inspektoracie Farmaceutycznym.

W tym celu spółka podpisała szereg listów intencyjnych umów dotyczących dostaw do Polski marihuany medycznej z producentami zarówno z Europy, jak i krajów pozaeuropejskich, jak również zawarła kilka umów wstępnych z hurtowniami farmaceutycznymi dotyczących dystrybucji produktu na terenie naszego kraju.

Pierwszy wniosek o uzyskanie licencji na import oraz rejestrację surowca farmaceutycznego Spółka złożyła do URPL w dniu 14.03.2023 r. Wniosek dotyczy uzyskania pozwolenia na dopuszczenie do obrotu na terenie Polski tzw. marihuany medycznej, który w tym przypadku definiuje się jako produkt uzyskany/wytworzony z niewłókniстого ziela konopi z deklarowaną zawartością delta-9-tetrahydrokanabinolu (THC) oraz kanabidiolu (CBD) odpowiednio: 19.8 – 24.2% THC oraz poniżej 1% CBD.

Zgodnie z przepisami, URPL powinien rozpatrzyć wniosek w ciągu 210 dni od dnia otrzymania kompletnego wniosku (bieg terminu rozpatrzenia wniosku ulega każdorazowo zawieszeniu w przypadku konieczności uzupełnienia dokumentów lub złożenia wyjaśnień).

Ponadto w dniu 30.03.2023 r. Emitent podpisał akt założycielski spółki THC Pharma S.A., która będzie ubiegać się w Głównym Inspektoracie Farmaceutycznym („GIF”) o zgodę na wydanie zezwolenia na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej.

Zgodnie z przepisami, GIF powinien rozpatrzyć wniosek o wydanie zezwolenia na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej w ciągu 90 dni od dnia otrzymania kompletnego wniosku (bieg terminu rozpatrzenia wniosku ulega każdorazowo zawieszeniu w przypadku konieczności uzupełnienia dokumentów lub złożenia wyjaśnień).

Prowadzenie własnej hurtowni pozwoli Spółce kontrolować import i dystrybucję marihuany medycznej, konsolidować wyniki sprzedaży oraz zyskać na marży.

Szacowany czas uruchomienia hurtowni to czwarty kwartał 2023 roku, co związane jest m.in. z koniecznością pozyskania odpowiedniego lokalu oraz jego adaptacją, przygotowaniem i wdrożeniem wymaganych prawem procedur oraz zatrudnieniem zespołu.

Zamiarem wspólników ww. spółki, jest wprowadzenie jej akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Private label, white label

Emitent będzie oferował swoim klientom możliwość dostarczenia produktów powstałych na bazie konopi pod markami własnymi klientów. W takim przypadku oferta Spółki obejmuje opracowywanie i wyprodukowanie produktów dedykowanych dla konkretnego klienta i dystrybuowanych pod jego marką. W zależności od zamówienia, mogą to być produkty oparte o kwiaty konopi, destylaty oraz izolaty o różnym stężeniu kanabinoidów, takich jak CBD, CBN czy CBG. Obecnie trwają rozmowy z potencjalnymi odbiorcami tej oferty.

Badania i rozwój

Emitent zamierza być nie tylko dystrybutorem produktów powstałych na bazie konopi, ale również pozyskiwać z rynku lub zlecać badania nad nowymi możliwymi zastosowaniami leczniczymi konopi i nowymi produktami leczniczymi na bazie konopi, które następnie będą mogły być wprowadzane do obrotu.

W ramach realizacji powyższych planów, Emitent planuje m.in. pozyskanie lub przeprowadzenie badań określających wpływ kanabinoidów na leczenie objawów zespołu stresu pourazowego (ang. post traumatic stress disorder, PTSD) czy też cukrzycy. Celem byłoby opracowanie dokumentacji, która pozwoliłaby Emitentowi na przygotowanie leku lub surowca farmaceutycznego służącego zwalczaniu danych chorób.

Emitent zakłada systematyczne pozyskiwanie kolejnych badań nad nowymi możliwymi zastosowaniami leczniczymi konopi i nowymi produktami leczniczymi na bazie konopi, które następnie będą mogły być wprowadzane do obrotu. Warunkiem przeprowadzenia ww. badań będzie znalezienie odpowiedniego partnera w Polsce lub za granicą.

HEALTH - działalność związana z dystrybucją testów

Działalność związana z dystrybucją testów na COVID-19 nie mieści się w głównym obszarze zainteresowań Emitenta, ale poza generowaniem istotnych przychodów w 2021 r. pozwalała budować sieć dostawców i odbiorców w sektorze „Health”, którą w przyszłości będzie można wykorzystywać także celem dystrybuowania produktów powstałych na bazie konopi.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania działalność związana z dystrybucją testów na COVID-19 nie generuje już przychodów. Wynika to z dwóch faktów: w styczniu 2022 r. na polski rynek trafiły bardzo duże ilości testów do samokontroli różnych producentów, co obniżyło ceny oraz marże, a wzrost cen transportu z Chin, wydłużenie terminów dostaw, chiński Nowy Rok i spadek cen hurtowych w Polsce spowodował, że import testów przestał mieć uzasadnienie ekonomiczne w obliczu wygasającej pandemii. Drugi fakt ma związek z wybuchem wojny na Ukrainie oraz odwołaniem stanu epidemii w Polsce - sytuacja popytu na testy przeciwko COVID-19 uległa zaskakującym zmianom, co spowodowało drastyczny spadek zapotrzebowania na testy.

Tym niemniej w ofercie Emitenta nadal znajdują się testy na COVID-19. Testy przeznaczone są zarówno do użytku profesjonalnego, jak i do samokontroli. Testy dostępne są na stronie prowadzonej przez Spółkę: www.HHSA.eu.

Kanały dystrybucji

Emitent skupia się na oferowaniu swoich produktów i usług odbiorcom profesjonalnym na poziomie B2B. Celem Emitenta jest dostarczanie klientom produktów, które mogą oni z kolei oferować swoim klientom detalicznym. W chwili obecnej Emitent posiada dwie własne platformy sprzedażowe: www.HHSA.eu oraz www.SzybkiTest.com.pl.

Dział handlowy

W 2022 roku produkty i usługi Emitenta były sprzedawane bezpośrednio przez wewnętrzny dział handlowy składający się z pięciu osób. Spółka współpracuje również z partnerami w Polsce i za granicą, którzy posiadają własne kanały sprzedaży zarówno do klienta profesjonalnego (szpitale, przychodnie, przedsiębiorstwa itp.), jak i indywidualnego, czyli poprzez kanały detaliczne.

Kod NCAGE

Spółka przeszła pozytywnie proces weryfikacji i rejestracji uzyskując kod NCAGE (NATO Commercial and Government Entity). Kod pozwala Emitentowi na bezpośrednie przystępowanie samodzielnie, lub z partnerami, jako generalny wykonawca do przetargów prowadzonych przez:

- US Army i NATO w Polsce;
- US Army i NATO globalnie;
- rząd federalny USA i rządy stanowe (czyli wszystkie poszczególne stany USA).

Powyższe oznacza, iż Emitent jako zarejestrowany dostawca może także uczestniczyć w przetargach na terenie USA, realizowanych z amerykańskiego budżetu, do większości z nich przystępując na równych prawach z firmami amerykańskimi. Należy przy tym pamiętać, że 20 państw członkowskich NATO, ogłasza w ponad 160 bazach przetargi, które zarezerwowane są jedynie dla przedsiębiorców zarejestrowanych i posiadających kod NCAGE.

W marcu 2022 r., Zarząd podpisał umowę z partnerem operującym na globalnym rynku zamówień federalnych USA, jak również NATO, US Army oraz kilkudziesięciu agend ONZ. Umowa przewiduje stałą współpracę przy pozyskiwaniu kontraktów i przystępowaniu przez Emitenta jako generalnego wykonawcy do przetargów prowadzonych przez w/w jednostki. Oferta Emitenta poza produktami konopnymi i medycznymi, obejmować będzie pakiety żywnościowe, produkty FMCG oraz inne produkty oferowane przez partnerów ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb agend i agencji wymienionych powyżej. Spółka nie odnotowała żadnych przychodów z tytułu wyżej wymienionej umowy.

Kluczowi dostawcy i odbiorcy Emitenta

Emitent bazuje na produktach i półproduktach opracowanych przez zewnętrznych dostawców, często zagranicznych oraz zleca produkcję podmiotom posiadającym odpowiednie zaplecze finansowe i technologiczne.

W przypadku marihuany medycznej w każdym przypadku dostawcami będą firmy zagraniczne, co jest spowodowane faktem, iż w Polsce nie są prowadzone stosowne uprawy.

Odbiorcami produktów i usług Emitenta są natomiast obecnie i docelowo podmioty zainteresowane wykorzystywaniem w swojej działalności produktów oferowanych przez Emitenta. Mogą to być chociażby placówki medyczne, apteki jak i wszelkie inne podmioty zainteresowane wprowadzaniem na rynek produktów powstałych na bazie konopi, w tym pod ich marką własną.

Emitent wskazuje, że grupa potencjalnych dostawców lub producentów produktów oferowanych przez Emitenta, a także grupa potencjalnych odbiorców produktów i usług Emitenta jest liczna i zdyspersyfikowana. Nie powinno być przy tym trudności z zastąpieniem poszczególnych dostawców lub producentów. Przewaga rynkowa Emitenta wynika z:

- ✓ nawiązania kontaktów z dużą grupą dostawców półproduktów i produktów na bazie konopi;
- ✓ posiadania kompetencji do uzyskiwania pozwoleń na wprowadzanie produktów na bazie konopi

do obrotu w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej;

- ✓ nawiązania kontaktów z dużą grupą potencjalnych partnerów do produkcji wyrobów na bazie konopi na zlecenie Emitenta;
- ✓ zbudowania relacji z dużą i różnorodną grupą potencjalnych odbiorców produktów i usług Emitenta.

1.3. Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 7.231.283,90 zł (siedem milionów dwieście trzydzieści jeden tysięcy dwieście osiemdziesiąt trzy złote) i dzieli się na 72.312.839 (siedemdziesiąt dwa miliony trzysta dwanaście tysięcy osiemset trzydzieści dziewięć) akcji, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja, w tym:

- a. 2.000.000 (dwa miliony) akcji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- b. 1.000.000 (jeden milion) akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- c. 9.000.000 (dziewięć milionów) akcji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- d. 4.000.000 (cztery miliony) akcji na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- e. 10.000.000 (dziesięć milionów) akcji na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- f. 7.850.000 (siedem milionów osiemset pięćdziesiąt tysięcy) akcji na okaziciela serii F1 o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- g. 2.500.000 (dwa miliony pięćset tysięcy) akcji na okaziciela serii F2 o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- h. 2.870.000 (dwa miliony osiemset siedemdziesiąt tysięcy) akcji na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;
- i. 33.092.839 (trzydzieści trzy miliony dziewięćdziesiąt dwa tysiące osiemset trzydzieści dziewięć) akcji na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada akcji własnych.

1.4. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu lista akcjonariuszy Spółki, sporządzona w oparciu o zawiadomienia przekazane przez akcjonariuszy, wygląda następująco:

Lp.	Oznaczenie akcjonariusza	Liczba akcji	Udział % w kapitale zakładowym	Udział % w głosach
1.	Dariusz Cisak	6.077.801	8,40	8,40
2.	Pozostali	66.235.038	91,60	91,60
Razem		72 312 839	100	100

2. Informacje o stanie finansowym Spółki

Metody księgowości i wyceny w roku obrotowym 2022 nie uległy zmianie.

Wybrane dane finansowe Spółki na dzień 31.12.2022 roku w PLN.

Wybrane dane finansowe zostały przeliczone po kursie reprezentującym średni kurs EUR/PLN na dzień bilansowy:

- 31 grudnia 2021 r. 1 EUR=4,5994 zł

- 31 grudnia 2022 r. 1 EUR=4,6899 zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

ROK	w PLN 2022	w PLN 2021	w EUR 2022	w EUR 2021
Przychody netto ze sprzedaży	1 072 915,85	2 520 579,61	228 771,58	548 023,57
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-550 140,01	-345 646,38	-117 303,14	-75 150,32
Zysk (strata) brutto	-2 911 166,40	-551 697,50	-620 731,02	-119 949,88
Zysk (strata) netto	-2 911 166,40	-551 697,50	-620 731,02	-119 949,88
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	37 630,68	-853 781,79	8 023,77	-185 628,95
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 298 665,73	5 000,00	-276 906,91	1 087,10
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 263 028,81	986 458,24	695 756,59	214 475,42
Przepływy pieniężne netto razem	2 001 993,76	137 676,45	426 873,44	29 933,57
Aktywa razem	4 535 044,16	4 548 501,59	966 980,99	988 933,68
Aktywa obrotowe	4 535 044,16	4 548 501,59	966 980,99	988 933,68
Należności krótkoterminowe	312 865,59	1 109 640,60	66 710,50	241 257,69
Inwestycje krótkoterminowe	4 005 385,57	2 972 331,11	854 044,98	646 243,23
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	208 150,96	609 725,89	44 382,81	132 566,40
Rezerwy na zobowiązania	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitał własny	4 326 893,20	3 938 775,70	922 598,18	856 367,29
Kapitał zakładowy	7 231 283,90	2 922 000,00	7 231 283,90	2 922 000,00
Liczba akcji (szt.)	72 312 839	29 220 000	72 312 839	29 220 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	0,06	0,12	0,01	0,03
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	0,06	0,12	0,01	0,03
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	-0,04	-0,02	-0,01	0,00
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,04	-0,02	-0,01	0,00

3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki

3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych

Na dzień bilansowy Emitent nie tworzył Grupy Kapitałowej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent posiada akcje w THC Pharma S.A. z siedzibą w Warszawie, w której posiada 50% akcji i głosów.

3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych

3.2.1. Główne inwestycje zagraniczne Hemp&Health S.A.

W roku 2022 nie wystąpiły inwestycje zagraniczne Spółki.

3.2.2. Główne inwestycje krajowe Hemp&Health S.A.

Emitent w dniu 22.12.2022 roku zawarł umowę nabycia 600.000 akcji Garin S.A. z siedzibą w Warszawie za cenę 520.000 zł. Zakup akcji został rozliczony poprzez kompensatę z należnościami z tytułu sprzedaży wierzytelności (wobec czego transakcji dokonano bezgotówkowo).

Dodatkowo w trakcie roku Emitent nabywał i sprzedawał akcje innych spółek polskich w tym głównie Cannabis Poland S.A. Na początku roku emitent posiadał na rachunku maklerskim 613.200 akcji Cannabis Poland S.A. zaś na koniec roku 1.292.550 akcji.

3.2.3. Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

- a) W dniu 3.01.2023 roku Emitent przekazał, strategię rozwoju Spółki na lata 2023-2024, której treść znajduje się w raporcie bieżącym ESPI nr 1/2023.
- b) Emitent w dniu 18.01.2023 roku zawarł umowę pożyczki z zagranicznym podmiotem, na mocy której Emitent zobowiązał się przenieść na własność pożyczkobiorcy 700.000 akcji Cannabis Poland S.A. z siedzibą w Warszawie („CBD”), a pożyczkobiorca zobowiązał się zwrócić Spółce taką samą liczbę akcji CBD, tego samego rodzaju i inkorporujących te same prawa co akcje pożyczane („Akcje”).

Z tytułu przeniesienia Akcji przez Emitenta na pożyczkobiorcę, pożyczkobiorca zobowiązał się do zapłaty Emitentowi wynagrodzenia w wysokości 12.000 zł rocznie. Wynagrodzenie, o którym mowa powyżej za każdy poszczególny rok kalendarzowy będzie wypłacane w terminie dni po zakończeniu danego okresu.

Zwrot ww. akcji ma nastąpić w terminie do dnia 18.01.2024 roku i może zostać zrealizowany poprzez (1) przeniesienie na Emitenta akcji CBD wprowadzonych do ASO rynek NewConnect albo (2) przeniesienie na Emitenta akcji nowej emisji CBD, niewprowadzonych do ASO rynek NewConnect oraz alternatywnie (3) zapłatę iloczynu liczby pożyczanych akcji i kursu zamknięcia akcji CBD w dniu 31.12.2023 roku przy czym nie mniej niż 250.000,00 zł.

Zarząd podkreśla, że w ramach umowy pożyczki, w przypadku niewywiązania się z zobowiązania do zwrotu ww. akcji na zasadach wskazanych powyżej przez pożyczkobiorcę, została ustanowiona kara umowna w kwocie 250.000 zł.

- c) W dniu 19.01.2023 roku Emitent złożył "Dar Zdrowia" sp. z o. o. z siedzibą w Pabianicach, oświadczenie o rozwiązaniu umowy o dystrybucję na wyłączność testów do samokontroli, z zachowaniem okresu wypowiedzenia.

Zarząd zaznacza, iż ww. umowa została zawarta na czas nieokreślony i zgodnie z jej treścią każda ze stron miała prawo rozwiązać umowę za okresem wypowiedzenia wynoszącym 3 miesiące, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

- d) W dniu 14.03.2023 r. Spółka złożyła w Urzędzie Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych ("URPL") wniosek o uzyskanie pozwolenia na dopuszczenie do obrotu na terenie Polski suszu z konopi medycznych zawierającego powyżej 0,3% THC, czyli tzw. marihuany medycznej ("Produkt").

Produkt definiuje się jako produkt uzyskany/wytworzony z niewłóknistego ziela konopi z deklarowaną zawartością delta-9-tetrahydrokanabinolu (THC) oraz kanabidiolu (CBD) odpowiednio: 19.8 - 24.2% THC oraz poniżej 1% CBD.

Zgodnie z przepisami, URPL powinien rozpatrzyć wniosek w ciągu 210 dni od dnia otrzymania kompletnego wniosku (bieg terminu rozpatrzenia wniosku ulega każdorazowo zawieszeniu w przypadku konieczności uzupełnienia dokumentów lub złożenia wyjaśnień).

Emitent otrzymał pierwsze uwagi z URPL i zwrócił się o uzupełnienie braków do dostawcy konopi medycznych....

- e) W dniu 30.03.2023 r. Emitent podpisał akt założycielski spółki THC Pharma S.A., która będzie ubiegać się w Głównym Inspektoracie Farmaceutycznym ("GIF") o zgodę na wydanie zezwolenia na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej.

Kapitał zakładowy THC Pharma S.A. został określony na 100.000,00 zł, który dzieli się na 1.000.000 akcji serii A o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja. Cena emisyjna akcji jest równa wartości nominalnej akcji. Kapitał zakładowy został pokryty w całości wkładem pieniężnym.

Spółka objęła 50% akcji w w/w spółce, podczas gdy drugie 50% objęła spółka Cannabis Poland S.A. również notowana na NewConnect.

Zgodnie z przepisami, GIF powinien rozpatrzyć wniosek o wydanie zezwolenia na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej w ciągu 90 dni od dnia otrzymania kompletnego wniosku (bieg terminu rozpatrzenia wniosku ulega każdorazowo zawieszeniu w przypadku konieczności uzupełnienia dokumentów lub złożenia wyjaśnień).

Prowadzenie własnej hurtowni pozwoli Spółce kontrolować import i dystrybucję marihuany medycznej, konsolidować wyniki sprzedaży oraz zyskać na marży.

Szacowany czas uruchomienia hurtowni to czwarty kwartał 2023 roku, co związane jest m.in. z koniecznością pozyskania odpowiedniego lokalu oraz jego adaptacją, przygotowaniem i wdrożeniem wymaganych prawem procedur oraz zatrudnieniem zespołu.

Dodatkowo przy obrocie środkami odurzającymi i substancjami psychotropowymi potrzebne jest dodatkowe pozwolenie GIF działalności w zakresie wytwarzania, przetwarzania, przerabiania, przywozu lub dystrybucji środków odurzających.

Zamiarem wspólników ww. spółki, jest wprowadzenie jej akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

- f) W pierwszym kwartale 2023 r. w celu zniwelowania inflacji Spółka nabyła krótkoterminowe weksle inwestycyjne łącznie na kwotę 1.320 tys. zł. z terminem spłaty od trzech miesięcy do pół roku. Weksle oprocentowane są w wysokości 7% w skali roku.

4. Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce

4.1. Stan zatrudnienia

Na dzień sporządzenia raportu Spółka nie była stroną umów o pracę. Członkowie organów Spółki działają na podstawie powołania, a pozostali współpracownicy Spółki działają w oparciu o umowy cywilnoprawne.

4.2. Wynagrodzenia członków Zarządu, Rady Nadzorczej i Autoryzowanego Doradcy

Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej oraz Zarządu wyniosło w 2022 roku łącznie 102.056,02 zł.

Wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy wyniosło w 2022 roku 16.033 zł.

5. Informacje o działalności Spółki

5.1. Wielkość i struktura sprzedaży

- wielkość sprzedaży za okres od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.
- przychody ze sprzedaży: 1.072.915,85 zł w całości sprzedaż krajowa.

6. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

Zmiany w przepisach, o których mowa w raporcie bieżącym ESPI nr 8/2022 z dnia 10 maja 2022 r., umożliwiają uprawę konopi innych niż włókniste, prowadzoną w instytutach badawczych, w celu uzyskania surowca przeznaczonego do sporządzania leków oraz wprowadzają zmianę definicji konopi włóknistych, poprzez podniesienie dopuszczalnej zawartości THC i THCA, o połowę, tj. do 0,3% w przeliczeniu na suchą masę.

W opinii Zarządu Emitenta, przywołane powyżej zmiany będą miały znaczący wpływ na rozwój polskiego rynku konopnego, a w szczególności rynku konopi medycznych, a tym samym mogą istotnie zwiększyć możliwości działania i potencjał rozwoju Emitenta, zwłaszcza w zakresie dystrybucji konopi w trybie farmaceutycznym.

W związku z agresją Rosji na Ukrainę i wynikającymi z tego zmianami w otoczeniu makroekonomicznym, Zarząd Emitenta posiadając kod NCAGE (ESPI nr 46/2020 z dnia 16 grudnia 2020 roku), zawarł w maju 2022 r. umowę z partnerem operującym na globalnym rynku zamówień federalnych USA, jak również NATO, US Army oraz kilkudziesięciu agend ONZ. Umowa przewiduje stałą współpracę przy pozyskiwaniu kontraktów i przystępowaniu przez Emitenta jako generalnego wykonawcy do przetargów prowadzonych przez w/w jednostki. Oferta Emitenta poza produktami konopnymi i medycznymi, obejmować będzie pakiety żywnościowe, produkty FMCG oraz inne produkty oferowane przez partnerów ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb agend i agencji wymienionych powyżej. Spółka nie odnotowała żadnych przychodów z tytułu wyżej wymienionej umowy.

7. Przewidywana sytuacja finansowa

Spółka nie zamierza publikować prognoz na 2023 rok.

8. Informacja o instrumentach finansowych

Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Spółka narażona jest na ryzyko rynkowe obejmujące przede wszystkim ryzyko zmiany stóp procentowych oraz kursów walut. Spółka nie posiada ani nie emituje pochodnych instrumentów finansowych przeznaczonych do obrotu. Dodatkowo Spółka narażona jest na ryzyko kredytowe oraz ryzyko płynności.

Zarząd na bieżąco weryfikuje i ustala zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka w sposób opisany poniżej. Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Spółki na ryzyko rynkowe wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim wyemitowanych przez Spółkę obligacji o stałym oprocentowaniu. Ryzyko to jest częściowo eliminowane poprzez krótkie terminy wykupu obligacji, tj. nie dłuższe niż rok. Daje to możliwość zmiany stóp procentowych dla kolejnych emisji w sytuacji, gdy stopy rynkowe ulegną znacznym zmianom.

Ryzyko walutowe

Spółka nie narażona na ryzyko walutowe z tytułu sprzedaży i zakupów dokonywanych w EUR.

Ryzyko jakie powstaje w wyniku dokonywania przez Spółkę transakcji sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta wyceny jest niewielkie. Transakcje sprzedaży zawarte przez Spółkę nie są wyrażone w walutach innych niż waluta sprawozdawcza Spółki, nie więcej niż 2% kosztów wyrażonych jest w tejże walucie sprawozdawczej

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe związane jest z niewywiązaniem się kontrahentów Spółki ze zobowiązań i zasadniczo ogranicza się do kwot stanowiących wartość bilansową należności. Spółka stosuje zasadę bieżącego monitorowania należności oraz ogranicza to ryzyko poprzez odpowiednio szybkie podejmowanie działań windykacyjnych, albo poprzez uzyskiwanie zabezpieczeń rzeczowych dla swoich wierzytelności.

Ryzyko związane z płynnością

Zarządzanie płynnością Spółki koncentruje się na analizie spływu należności, monitorowaniu wymagalnych zobowiązań oraz odpowiednim zarządzaniu środkami pieniężnymi.

9. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i za granicą

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Emitent osiąga przychody zarówno od klientów z Polski jak i klientów zagranicznych. Z tego względu jego sytuacja i perspektywy są pośrednio uzależnione od czynników związanych z ogólną sytuacją makroekonomiczną. Do czynników tych zaliczyć można między innymi (1) politykę gospodarczą rządów, (2) decyzje podejmowane przez banki centralne, wpływające na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, (3) zmiany w zakresie opodatkowania, (4) dynamikę wzrostu PKB, (5) poziom inflacji, (6) wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, (7) poziom bezrobocia, (8) strukturę dochodów ludności, itd.

Jak wskazuje Główny Urząd Statystyczny PKB w 2021 r. był realnie wyższy o 5,7% w porównaniu z 2020 r. gdzie był spadek o 2,5%. Produkt krajowy brutto (PKB) niewyrównany sezonowo w 4 kwartale 2022 r. wzrósł realnie o 2,0% rok do roku wobec wzrostu o 8,5% w analogicznym kwartale 2021 r. (w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego). Zgodnie z przyjętymi

w projekcji NBP szacunkami tempo wzrostu PKB będzie spadać do I kwartału 2023 r. Agresja Rosji na Ukrainę negatywnie wpływa na koniunkturę gospodarczą w wielu krajach. Odczuwalny jest wyraźny wzrost cen surowców na światowych rynkach. Ponadto poziom inflacji wzrasta. Wszelkie obecne i przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub kilku z powyższych czynników makroekonomicznych, w szczególności pogorszenie stanu gospodarki lub kryzys finansów publicznych, czy też konflikty zbrojne, mogą mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację makroekonomiczną, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Realizacja przez Emitenta celów strategicznych, w tym zrealizowanie zakładanych wyników finansowych, będzie uwarunkowane do pewnego stopnia czynnikami makroekonomicznymi, niezależnymi od działań Emitenta, w tym m.in. polityką rządu i decyzjami podejmowanymi przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, które wpływają na poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itd. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągane przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku konopi

Globalny rynek konopi od wielu lat notuje coroczny wzrost. Nie można jednak wykluczyć ryzyka spowolnienia tego wzrostu lub nawet załamania się rynku. Koniunktura na rynku konopi w istotnym stopniu zależna jest od czynników makroekonomicznych, opisanych w ryzyku powyżej. Duże znaczenie mają dla niej w szczególności takie czynniki jak poziom PKB, poziom wynagrodzeń, poziom dochodów i wydatków gospodarstw domowych oraz poziom wydatków konsumpcyjnych. Inwestorzy powinni mieć świadomość, że Emitent nie ma wpływu na te czynniki, a tym samym na koniunkturę na rynku konopi. Celem ograniczenia opisanego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje koniunkturę na rynku konopi, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych trendów na rynku konopi

Rynek konopi cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Istnieje ryzyko pojawienia się nowych, niespodziewanych trendów, które znajdą uznanie u klientów, a które nie będą reprezentowane w produktach oferowanych przez Emitenta. W takiej sytuacji atrakcyjność oferty Emitenta może znacząco spaść, co może negatywnie wpłynąć na wyniki Emitenta. Zespół Emitenta dysponuje odpowiednim doświadczeniem i znajomością rynku konopi, tak aby z wyprzedzeniem reagować na zmiany zachodzące na rynku. Powinno to pozwolić na ograniczenie przedmiotowego ryzyka.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Istotny wpływ na sytuację Emitenta mogą mieć zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji. Niespójność, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa oraz ich częste nowelizacje pociągają za sobą poważne ryzyko dla prowadzenia działalności gospodarczej. Ewentualne zmiany, w szczególności w zakresie prawa farmaceutycznego, prawa związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej, prawa handlowego lub prawa podatkowego, mogą mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta. Wejście w życie nowych przepisów może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp. Ponadto specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność przepisów, a także często niska jakość prac legislacyjnych. Powyższe okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów międzynarodowych

Rynek konopi regulują nie tylko przepisy polskie, ale także przepisy Wspólnoty Europejskiej. Powoduje to, że polskie regulacje prawne są w znacznej mierze odzwierciedleniem przepisów europejskich, co niesie ze sobą element niepewności, co do zmian w tych przepisach i konieczność monitorowania aktualnego stanu prawnego, jak również tendencji rozwojowych europejskich regulacji prawnych. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów prawa europejskiego oraz sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych

W przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych (losowych), takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta. Wystąpienie takich zdarzeń może również wpłynąć na ograniczenie lub nawet uniemożliwienie prowadzenia działalności Emitenta. W efekcie Emitent może być narażony na zmniejszenie przychodów lub poniesienie dodatkowych kosztów. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Emitenta, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka

Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki

Realizacja strategii zależy m.in. od poprawnej oceny sytuacji i otoczenia rynkowego w jakim działa Emitent, umiejętności dostosowania się do tej sytuacji rynkowej oraz posiadania niezbędnych kompetencji i zasobów finansowych.

Spółka opublikowała aktualizację strategii obejmującą lata 2021-2022 raportem bieżącym nr 24/2021 w dniu 13 sierpnia 2021 r., która obejmowała następujące cele:

1. wprowadzić do obrotu akcje serii E, F1 i G;
2. doprowadzić do rejestracji jako surowca farmaceutycznego produktów pochodzących zarówno z konopi włóknistych oraz niewłóknistych;
3. dokończyć połączenie spółki zależnej New-Tech Sp. z o.o. z Emitentem;
4. rozpocząć lub zakupić badania dotyczące nowych zastosowań dla produktów leczniczych na bazie konopi (np. marihuana medyczna), które następnie będą mogły być wprowadzane do sprzedaży w trybie farmaceutycznym;
5. poszerzyć bazę produktową: przede wszystkim w ramach oferty konopnej pod kątem marek własnych, ale także w segmencie szybkich testów;

6. zwiększyć obroty poprzez rozwój własnego działu sprzedaży oraz poszerzanie grupy partnerów – dostawców i odbiorców - w Polsce i za granicą;
7. zwiększyć ciągłość i bezpieczeństwo dostaw testów, poprzez zwiększenie stanów magazynowych i produktów dostępnych w większych ilościach od ręki;
8. przenieść spółkę na rynek główny GPW.

Poniżej Emitent przedstawia zakres zrealizowanej strategii na lata 2021 – 2022:

Ad. 1 -> Emitent zrealizował cel tj. wprowadził akcje serii E, F1 i G do obrotu.

Ad. 2 -> Emitent nadal prowadzi rozmowy z kilkoma dostawcami z UE i spoza Europy odnośnie pozyskania dokumentacji wystarczającej do złożenia wniosku o dopuszczenie surowca farmaceutycznego (marihuany medycznej) do URPL.

Ad. 3 -> Emitent odstąpił od realizacji tego celu, ponieważ w dniu 30 marca 2022 r. sprzedał wszystkie posiadane udziały w spółce zależnej New-Tech sp. z o.o. Rezygnacja z realizacji zamiaru połączenia Emitenta z New-Tech oraz zbycie udziałów New-Tech wynikały z pogarszającej się sytuacji New-Tech. Warunki zbycia udziałów przewidywały przy tym, że spłacone zostaną wszystkie zobowiązania New Tech wobec Emitenta, co też nastąpiło. Cena zbycia wszystkich udziałów New-Tech sp. o.o. wyniosła 1zł.

Ad. 4 -> Dotychczas nie udało się jeszcze pozyskać takich badań mimo ciągłych poszukiwań.

Ad. 5 -> Emitent poszerzył ofertę o testy na małą ośpę oraz testy antygenowe do samokontroli wykrywające jednocześnie COVID-19 i grype typu A/B (tzw. 'testy combo'), jednakże obecnie nie jest notowany popyt na takie testy.

Ad. 6 -> Emitent poszerzył grupę dostawców w Polsce i zagranicą.

Ad. 7 -> Emitent odstąpił od realizacji tego celu, ponieważ w okresie ostatnich miesięcy bardzo spadł popyt na testy na COVID-19, w związku z tym budowanie stanów magazynowych nie byłoby uzasadnione.

Ad. 8 -> Emitent wstrzymał się z realizacją tego celu, ze względu na sytuację na rynku kapitałowym, recesję, inflację oraz wojnę w Ukrainie, jak również ze względu na niską kapitalizację Spółki.

Mając powyższe na względzie Emitentowi nie udało się zrealizować strategii w całości we wskazanym okresie w związku z tym po analizie sytuacji podjął decyzję o przyjęciu nowej strategii na kolejne lata 2023 - 2024.

W dniu 3.03.2023 roku Emitent przekazał, strategię rozwoju Spółki na lata 2023-2024, której treść znajduje się w raporcie bieżącym ESPI nr 1/2023.

Nie można wykluczyć, że Emitent zrealizuje tylko część wskazanych celów, co może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. Należy też brać pod uwagę, że czas realizacji strategii może wydłużyć się, co może wpłynąć na osłabienie dynamiki rozwoju Spółki, a tym samym na osiąganie mniej satysfakcjonujących wyników finansowych.

Minimalizując ziszczenie się tego ryzyka Emitent na bieżąco monitoruje efekty realizacji swojej strategii, celem wprowadzania ewentualnych korekt w sposobie jej realizacji.

Ryzyko związane z zaniechaniem części działalności

Spółka obecnie prowadzi działania zmierzające do rozpoczęcia działalności w segmencie Hemp tj. dystrybucji produktów pochodzenia konopnego. Jednakże należy wskazać, że dotychczas głównym źródłem przychodów (2021 – 2022) była dystrybucja testów na COVID-19. Z uwagi na wygaszającą się epidemię w 2022 r. od II kwartału 2022 r. sprzedaż testów drastycznie spadła i obecnie Spółka nie generuje przychodów z tej gałęzi działalności. Ponadto w latach 2020 - 2021 Emitent pozyskiwał także klientów dla firmy z branży fotowoltaicznej, z którą Emitent zawarł umowę agencyjną w listopadzie 2020 r. Zgodnie z ww. umową Emitent, jako agent, wspierał swojego partnera w procesie nabywania instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i magazynów energii, w zamian za wynagrodzenie uzależnione od wartości urządzeń nabytych przy udziale Spółki. Realizacja przedmiotowej umowy wygenerowała przychody dla Emitenta, jednak przy stosunkowo niskiej marży. W związku z tym, począwszy od IV kwartału 2021 r. Emitent nie generuje przychodów z tej kategorii. Mając powyższe na uwadze, istnieje

ryzyko, że Spółka do czasu rozpoczęcia sprzedaży produktów i usług w segmencie „Hemp” będzie generowała dużo mniejsze przychody ze sprzedaży niż w poprzednich okresach.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów przez Emitenta oraz pozyskiwaniem nowych Kontraktów

Zamiarem Emitenta jest prowadzenie podstawowej działalności związanej z dystrybucją produktów powstałych na bazie konopi w dwóch segmentach: olejków zawierających CBD oraz medycznej marihuany zawierającej THC. Emitent ma przygotowaną ofertę w tym zakresie, pozyskał - oraz wciąż pozyskuje - dostawców półproduktów i produktów na bazie konopi oraz rozpoczął rozmowy z potencjalnymi odbiorcami produktów i usług Emitenta. Spółka jest gotowa do rozpoczęcia sprzedaży w tym segmencie działalności po pozyskaniu klientów i zawarciu z nimi umów. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie będzie w stanie w krótkim czasie zareagować na pojawiające się nowe rozwiązania i oferować produkty oparte o najnowsze technologie, co może skutkować spadkiem atrakcyjności produktów Emitenta. Emitent zamierza konsekwentnie pozyskiwać nowych klientów oraz poszerzać zakres oferowanych produktów. Poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów, na przykład poprzez oferowanie nowych, bardziej atrakcyjnych produktów. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowowprowadzone przez Emitenta produkty wygenerują słabsze niż oczekiwane wyniki finansowe. Ryzyko to jest jednak ograniczone dzięki doświadczeniu zespołu Emitenta oraz znajomości rynku, na którym będzie prowadzona przedmiotowa działalność. W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Emitent będzie dywersyfikował swoje źródła przychodu zarówno geograficznie, jak i produktowo.

Wprowadzanie na rynek produktów powstałych na bazie konopi następować będzie zawsze na podstawie właściwych pozwoleń: zarówno dla produktów zawierających THC, jak i pozostałych z kategorii CBD. Dzięki współpracy z podmiotami zewnętrznymi, Emitent posiada kompetencje do przeprowadzenia procesu zgłoszenia i rejestracji w stosownych urzędach produktów powstałych na bazie konopi, w tym także uzyskiwania pozwoleń niezbędnych do wprowadzania takich produktów do obrotu na rynku aptecznym. Dotyczy to zarówno wprowadzania produktów od obrotu na terenie Polski, jak i innych krajów Unii Europejskiej. W dniu 04 sierpnia 2021 r. Spółka zawarła z kancelarią prawną umowę dotyczącą rejestracji suszu i oleju konopnego do celów medycznych. Następnie w dniu 09 listopada 2021 r. Spółka zawarła umowę o poufności i zakazie konkurencji oraz rozpoczęła negocjacje warunków umowy dystrybucyjnej, dotyczącej importu surowca farmaceutycznego pochodzenia konopnego, zawierającego ponad 0,2% THC - tzw. marihuany medycznej. Stroną umowy jest firma z siedzibą na obszarze Unii Europejskiej, należąca do dużej grupy farmaceutycznej.

W czerwcu 2022 r. Emitent zawarł umowę dystrybucyjną dotyczącą importu surowca farmaceutycznego pochodzenia konopnego, zawierającego ponad 0,3% THC - tzw. marihuany medycznej. Stroną przedmiotowej umowy jest podmiot z siedzibą na obszarze Unii Europejskiej należący do dużej grupy farmaceutycznej. Zgodnie z zawartą umową Spółka zamówi łącznie co najmniej 120 kg suszu kwiatowego lub 12 l ekstraktu o pełnym spektrum rocznie.

Także w czerwcu 2022 r. Emitent zawarł z zakładem farmaceutycznym list intencyjny, którego celem jest przygotowanie kompletu dokumentów obejmujących umowy: 1) o zakazie konkurencji 2) serwisowej (technicznej) i 3) dystrybucyjnej, której przedmiotem będzie przyjęcie przez partnera roli oficjalnego dystrybutora konopi medycznych zawierających ponad 0,3% THC w oparciu o uzyskane w terminie późniejszym przez Emitenta stosowne zezwolenia przed URPL i GIF.

Z kolei z dniem 25 listopada 2022 r. Emitent zawarł z podmiotem z branży farmaceutycznej list intencyjny, którego celem jest przyjęcie przez partnera roli dystrybutora marihuany medycznej zawierającej ponad 0,3% THC w oparciu o posiadanie zezwolenia na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej, natomiast Emitent będzie podmiotem odpowiedzialnym MAH (Marketing Authorisation Holder) oraz importerem do Polski marihuany medycznej zawierającej ponad 0,3% THC w oparciu o uzyskane w terminie późniejszym stosowne zezwolenia przed URPL i GIF.

Docelowe umowy będą mogły zostać zawarte dopiero po rejestracji przez Spółkę pierwszych produktów zawierających THC i uzyskaniu stosownych zezwoleń w celu sprzedaży tych produktów.

Emitent w dniu 22 listopada 2021 r. zawarł umowę o poufności i zakazie konkurencji z firmą, która jest producentem leku pod nazwą Dronabinol, czyli czystej substancji wyizolowanej z kwiatów konopi. Dronabinol to medyczna nazwa dla delta-9 THC. Lek jest obecnie sprzedawany m.in. w Niemczech i Austrii, jako Active Pharmaceutical Ingredient (API) i jest zaliczany do leków narkotycznych. Oznacza to, iż aby zostać importerem takiego leku, należy uzyskać stosowne licencje i zezwolenia w Urzędzie Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych oraz w Głównym Inspektoracie Farmaceutycznym. Na chwilę obecną wprowadzenie Dronabinolu na polski rynek jest utrudnione ze względu na utrwaloną negatywną postawę polskich organów nadzorujących rynek farmaceutyczny, w tym m.in. zawężające rozumienie pojęcia wyciągów z konopi innych niż włókniste, co w praktyce przekłada się na trudności z rejestracją produktu w Polsce, pomimo nowelizacji przepisów.

W związku z powyższym Emitent na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania postanowił wstrzymać prace nad rejestracją w/w leku. Decyzja ta może ulec zmianie w przypadku uzyskania informacji, które pozwolą rokować uzyskanie zgody na import tego produktu.

Wyżej wymienione umowy są kolejnymi krokami w procesie rejestracji produktów konopnych do celów medycznych, czyli tzw. marihuany medycznej. Emitent ocenia przy tym, że w niedalekiej przyszłości, proces rejestracji nowych produktów powstałych na bazie konopi może zostać ułatwiony. Może to być wynikiem stopniowego znoszenia regulacji ograniczających uprawę i obrót konopiami oraz innymi produktami na bazie konopi.

Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Wprowadzanie na rynek nowych produktów to złożone i wieloetapowe procesy, rozłożone zawsze w czasie. W trakcie trwania takiego procesu mogą powstać okoliczności, które spowodują podjęcie decyzji o rezygnacji z realizacji danego projektu. Może to nastąpić np. z uwagi na powstałe problemy techniczne lub na negatywny odbiór danego projektu lub produktu przez rynek na etapie testów.

Rezygnacja z realizacji projektu oznacza zawsze utratę zainwestowanych w projekt środków, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent stara się inwestować tylko w projekty o odpowiednim potencjale sprzedażowym, które są możliwe do wyprodukowania przy uwzględnieniu możliwości technicznych i finansowych Emitenta. Ponadto Emitent stara się na możliwie wczesnym etapie sprawdzić odbiór nowych produktów przez potencjalnych klientów.

Ryzyko konkurencji na rynku konopi

Rynek konopi jest rynkiem silnie konkurencyjnym. Istnieje bardzo wielu producentów i dystrybutorów, o różnych potencjałach i strategiach, którzy wprowadzają na rynek dużo nowych produktów. Na rynku działa przy tym wiele podmiotów – szczególnie zagranicznych – o znacznie większym od Emitenta potencjale finansowym lub o znacznie większej rozpoznawalności. Odniesienie sukcesu na rynku wymaga nie tylko posiadania odpowiednich środków finansowych, ale przede wszystkim zaoferowania unikalnego produktu, który zdobędzie odpowiednie zainteresowanie klientów. O pozyskanie tego zainteresowania walczą przy tym wszyscy producenci i dystrybutorzy. Istnieje ryzyko, że nawet przy zaoferowaniu produktów dobrze przygotowanych i wypromowanych oferta konkurentów Emitenta uzyska większe zainteresowanie klientów lub zostanie uznana za bardziej atrakcyjną od oferty Emitenta.

Może to mieć negatywny wpływ na wynik sprzedaży produktów Emitenta i tym samym na wyniki finansowe Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent stara się wybierać do produkcji lub dystrybucji tylko produkty o odpowiednim potencjale sprzedażowym. Ponadto Emitent stara się na możliwie wczesnym etapie sprawdzić odbiór nowych produktów przez potencjalnych klientów. Sposobem ograniczenia przedmiotowego ryzyka jest również produkcja i dystrybucja większej liczby produktów, czyli dywersyfikacja oferty Emitenta.

Ryzyko konkurencji wiąże się również z możliwością przejmowania pomysłów lub współpracowników Emitenta przez konkurentów. Może to skutkować koniecznością zaprzestania prowadzenia konkretnego projektu i utratą poniesionych na ten projekt nakładów. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent stosuje odpowiednie zapisy umowne chroniące prawa autorskie Emitenta do prowadzonych projektów oraz stosuje klauzule zakazu konkurencji i zachowania poufności w umowach ze swoimi współpracownikami.

Ryzyko konkurencji na rynku testów na COVID-19

Do końca 2021 r. Emitent uzyskiwał głównie przychody z działalności związanej ze sprzedażą testów na COVID-19. Jednakże od czasu wybuchu wojny w Ukrainie i jednocześnie wygaszającej się epidemii COVID-19 rynek związany z COVID-19 drastycznie zmalał, co spowodowało mniejsze przychody w tym segmencie w 2022 r. Rynek testów jest bardzo dynamiczny i zależny w głównej mierze od aktualnych ograniczeń związanych z lockdownem, jak również rekomendacji takich instytucji jak WHO czy Ministerstwo Zdrowia. Przykładem może być dopuszczenie testów antygenowych do potwierdzania zakażenia koronawirusem w listopadzie 2020 r. Spowodowało to znaczny spadek sprzedaży testów PCR na korzyść testów antygenowych. Innym elementem mającym wpływ na sprzedaż określonego typu testów są wymagania odnośnie testów do użytku profesjonalnego lub do samokontroli. Z kolei testy do użytku profesjonalnego mogą być wpisane przez producentów na listy preferowane przez klientów Emitenta: jak na przykład posiadanie statusu EUL na liście WHO. W celu ograniczenia ryzyka konkurencji Emitent stara się na bieżąco monitorować sytuację w Polsce i na świecie, oraz posiadać w swojej ofercie pełną gamę produktów uzupełniając ją o nowe produkty mogące cieszyć się zainteresowaniem potencjalnych nabywców. Spółka w tym celu zawarła umowy w czerwcu 2022 r. dot. dystrybucji testów PCR na obecność wirusów monkeypox (małpia ospa) oraz orthopox (ospa prawdziwa, ospa krowia, ospa końska, ospa wielbłądzia), a także testów antygenowych do samokontroli wykrywające jednocześnie COVID-19 i grypę typu A/B (tzw. 'testy combo'), przy czym w związku z wygaśnięciem pandemii, Spółka wstrzymała dystrybucję wszelkich testów. Przychody uzyskane ze sprzedaży ww. testów są znikome.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych dystrybutorów

Pomimo, iż Emitent prowadzi samodzielnie sprzedaż swoich produktów, istotne znaczenie ma dla niego również współpraca z dystrybutorami. W przypadku zerwania umów z jednym z dystrybutorów bądź też większą ich liczbą, Emitent może być narażony na pojawienie się ryzyka spadku sprzedaży produktów, co w dalszej konsekwencji może uniemożliwić kontynuowanie działalności na dotychczasowych warunkach i zmusić do poszukiwania innych partnerów zajmujących się sprzedażą produktów Emitenta.

Szczególnie przy dystrybucji marihuany medycznej Emitent – samemu nie będąc hurtownią farmaceutyczną – musi polegać na dystrybucji i współpracy z partnerami prowadzącymi taką działalność oraz posiadającymi odpowiednie zgody. Zaistnienie takiego zdarzenia może mieć negatywny wpływ na przychody i wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę. Emitent minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez współpracę z możliwie szerokim gronem kluczowych dystrybutorów oraz na bieżąco monitoruje rynek w celu ewentualnego podjęcia działań mających na celu ich dalszą dywersyfikację. Ryzyko uzależnienia od dystrybutorów jest również minimalizowane przez rozwój rozwiązań własnych, w szczególności marketingowych i sprzedażowych (własne kanały sprzedaży w sieci Internet) i wykorzystanie ich niezależnie od firm dystrybucyjnych, a także przez stałe zwiększanie liczby dystrybutorów z którymi współpracuje Emitent. Ponadto zamiarem Spółki jest zwiększenie obrotów poprzez rozwój własnego działu sprzedaży oraz poszerzanie grupy partnerów – dostawców i odbiorców zarówno w Polsce jak i za granicą.

Ryzyko wynikające z potencjalnych wad produktów

W wypadku dostarczenia przez Emitenta produktów wadliwych lub niezgodnych z zawartą umową istnieje ryzyko potencjalnych roszczeń gwarancyjnych lub wypowiedzenia umowy przez dystrybutora. Konieczność wymiany towaru i poniesienie znacznych kosztów z tego tytułu przy znacznej liczbie zwrotów może negatywnie wpłynąć na płynność finansową Spółki, a w konsekwencji na osiągnięte wyniki.

Dalszymi konsekwencjami takiej sytuacji mogą być utrata zaufania klientów czy pogorszenie wizerunku Spółki. W celu minimalizowania niniejszego ryzyka, Emitent dokłada wszelkich starań, aby dostarczony towar w pełni odpowiadał wymaganiom klienta. W opinii Spółki wystąpienie ryzyka związanego z wadami produktów jakimi są testy na COVID-19 jest bardzo małe.

Z kolei w przypadku produktów pochodzenia konopnego odpowiedzialność za ich jakość ponosi producent. Zgodność ze specyfikacją jest szczególnie ważna w przypadku marihuany medycznej, gdyż zbyt duże odstępstwa od produktu zarejestrowanego w URPL uniemożliwiają sprzedaż. W celu przeniesienia odpowiedzialności na dostawcę lub producenta, Emitent planuje podpisanie odpowiednich umów. Drugim elementem zgodności będzie wykonywanie badań laboratoryjnych dla każdej serii produktów, które będą importowane do Polski, a w przypadku ich niezgodności, będą odsyłane do nadawcy.

Ryzyko niepozyskania dodatkowych środków finansowych niezbędnych do prowadzenia działalności

Pomimo faktu, że na dzień sporządzenia raportu rocznego Emitent nie identyfikuje takiej potrzeby, istnieje ryzyko, że w przyszłości Emitent będzie potrzebował dodatkowych środków finansowych na niezakłócone prowadzenie działalności. W ocenie Emitenta ryzyko takie jest nieznaczne, ale w przypadku jego ziszczenia się istnieje ryzyko, że założenia Emitenta co do możliwości pozyskania dodatkowych środków będą błędne i Emitent nie będzie w stanie pozyskać takich dodatkowych środków. Może to oznaczać spowolnienie rozwoju Emitenta i pogorszenie jego pozycji konkurencyjnej, a w skrajnie negatywnym scenariuszu nawet konieczność zaprzestania prowadzenia działalności. Obecnie Spółka nie posiada kredytów lub pożyczek, natomiast we wrześniu 2022 r. Emitent zamknął z sukcesem emisję Akcji serii H, pozyskując 3,3 mln zł.

Ryzyko związane z wyceną istotnych aktywów Emitenta

W sprawozdaniu finansowym za rok 2022 Emitent wykazał akcje w kwocie 976.339,2 zł, co stanowiło 21,53% wartości aktywów Emitenta według stanu na dzień 31 grudnia 2022 r. Emitent zwraca uwagę, że przedmiotowe aktywa to akcje spółek publicznych, notowanych na rynku NewConnect – Cannabis Poland S.A. i GARIN S.A. Na dzień 31 grudnia 2022 r. około 73% wartości tych akcji reprezentowały przy tym akcje wówczas nienotowane na rynku NewConnect, których wycena oparta jest o kurs akcji tej spółki na rynku NewConnect na dzień bilansowy.

Emitent zwraca uwagę, że sposób prezentacji przedmiotowych aktywów w księgach Emitenta jest metodologicznie poprawny, ale inwestorzy powinni mieć świadomość, że aktywa Emitenta są aktywami o ograniczonej zbywalności, co oznacza, że w razie konieczności ich zbycia Emitent może mieć problem ze znalezieniem nabywcy lub uzyskaniem zadowalającej ceny zbycia, zwłaszcza w sytuacji gdy zbycie będzie następować pod presją czasu. Ewentualne zbycie przedmiotowych aktywów po cenie niższej niż ich wartość w księgach Emitenta może mieć negatywny wpływ na wynik finansowy Emitenta, jednak bez bezpośredniego wpływu na płynność finansową Emitenta. Powyższe dotyczy również sytuacji, w której Emitent byłby zmuszony do dokonania odpisu aktualizacyjnego wartości przedmiotowych aktywów.

Jednocześnie wzrost kursu akcji na rynku NewConnect może być podstawą do wykazania w księgach Emitenta wyższej wartości tych akcji, a tym samym mieć pozytywny wpływ na wynik finansowy Emitenta, jednak również bez bezpośredniego wpływu na płynność finansową Emitenta.

Emitent zwraca wreszcie uwagę, że na wartość przedmiotowych aktywów istotny wpływ mają działania osób trzecich, w tym przede wszystkim interesariuszy spółki akcyjnej, której akcje posiada Emitent oraz interesariuszy funduszu inwestycyjnego, którego certyfikaty posiada Emitent. Emitent posiada bardzo ograniczone możliwości wpływania na działania tych podmiotów.

Należy wskazać, że Emitent w dniu 18 stycznia 2023 r. zawarł umowę pożyczki z zagranicznym podmiotem, na mocy której Emitent zobowiązał się przenieść na własność pożyczkobiorcy 700.000 akcji Cannabis Poland S.A., a pożyczkobiorca zobowiązał się zwrócić Spółce taką samą liczbę akcji Cannabis Poland S.A., tego samego rodzaju i inkorporujących te same prawa co akcje pożyczane. Z tytułu przeniesienia przedmiotowych akcji przez Emitenta na pożyczkobiorcę, pożyczkobiorca zobowiązał się do zapłaty Emitentowi wynagrodzenia w wysokości 12.000 zł rocznie. Zwrot ww. akcji ma nastąpić w terminie do dnia 18 stycznia 2024 r. i może zostać zrealizowany poprzez (1) przeniesienie na Emitenta akcji Cannabis Poland S.A. wprowadzonych do ASO rynek NewConnect albo (2) przeniesienie na Emitenta akcji nowej emisji Cannabis Poland S.A., niewprowadzonych do ASO rynek NewConnect oraz alternatywnie (3) zapłatę iloczynu liczby pożyczanych akcji i kursu zamknięcia akcji Cannabis Poland S.A. w dniu 31 grudnia 2023 r. przy czym nie mniej niż 250.000,00 zł.

Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

Istnieje ryzyko pogłębienia lub przedłużenia się kryzysu na rynkach finansowych. Skutkiem tego kryzysu jest ograniczenie możliwości pozyskiwania kapitału na inwestycje, a w efekcie ograniczenie wydatków inwestycyjnych, jak również powstawanie zatorów płatniczych, ograniczenie konsumpcji indywidualnej oraz wzrost kosztu pieniądza. Długotrwałe ograniczenie wydatków inwestycyjnych może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Jednak pomimo trwającego kryzysu na rynkach finansowych w kolejnych latach Spółka notuje coraz lepsze wyniki finansowe. Celem ograniczenia przedmiotowego ryzyka Spółka podejmuje działania mające zminimalizować wpływ tego czynnika ryzyka. Przede wszystkim są to działania mające na celu pozyskiwanie środków na inwestycje ze źródeł publicznych (zwłaszcza UE).

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku giełdowym

Na działalność Spółki wpływ może mieć koniunktura panująca na rynkach kapitałowych, w tym szczególnie na polskim rynku giełdowym, która jest zmienna i podlega charakterystycznym cyklom hossy-bessa, trwającym zwykle od kilku miesięcy do kilku lat. Długotrwała bessy może powodować rezygnację przedsiębiorców z podejmowania decyzji o rozpoczynaniu ofert prywatnych akcji lub obligacji, a także skłaniać do większej ostrożności przy podejmowaniu decyzji o fuzjach lub przejęciach albo o dokonywaniu inwestycji private equity / venture capital, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Hemp&Health S.A.

Spółka narażona jest na typowe dla każdego przedsiębiorcy ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych. W ocenie Zarządu, mając na uwadze dotychczasowe wyniki Spółki, ryzyko to jest jednak ograniczone.

Ryzyko konieczności ponoszenia nakładów na rozwój działalności

Celem oferowania klientom usług na możliwie najwyższym poziomie Spółka musi stale rozszerzać zakres świadczonych usług oraz udoskonalać sposób ich świadczenia. Nie można wykluczyć, iż niektóre lub nawet wszystkie nakłady ponoszone przez Spółkę nie znajdą odzwierciedlenia w wysokości osiąganych przychodów. Celem minimalizacji przedmiotowego ryzyka, przed podjęciem każdej decyzji o poniesieniu takich nakładów, Spółka dokonuje możliwie dokładnej analizy rynku i potrzeb klientów.

Ryzyko inwestycyjne

Spółka inwestuje w przedsiębiorstwa na bardzo wczesnym etapie rozwoju (start-up'y), które często nie prowadzą jeszcze działalności operacyjnej i nie generują przychodów. Z tego rodzaju działalnością wiąże się szczególnie wysokie ryzyko

inwestycyjne premiowane w razie sukcesu inwestycji bardzo wysoką stopą zwrotu. Istnieje ryzyko, że Spółka może jednak nie uzyskać oczekiwanego zwrotu z inwestycji, a nawet utracić całość lub znaczną część zainwestowanych środków. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka bardzo dokładnie analizuje projekty, w które zainwestowała Grupa Kapitałowa. Spółka zwraca uwagę, iż dzięki dotychczasowym doświadczeniom posiada kompetencje do identyfikowania szczególnie atrakcyjnych i perspektywicznych projektów, a dzięki zbudowanej sieci kontaktów biznesowych posiada dostęp do wielu bardzo atrakcyjnych projektów.

10. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

10.1. Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2022 roku i na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Zarządu Emitenta wchodził Radomir Woźniak - Prezes Zarządu.

10.2. Rada Nadzorcza

Na dzień 31 grudnia 2022 roku w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

- 1/ Jarosław Grzechulski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2/ Włodzimierz Stępkowski – Członek Rady Nadzorczej
- 3/ Dariusz Ciecierski – Członek Rady Nadzorczej
- 4/ Damian Goryszewski - Członek Rady Nadzorczej
- 5/ Jarosław Siudy - Członek Rady Nadzorczej

Na dzień podpisania niniejszego sprawozdania za 2022 rok w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

- 1/ Jarosław Grzechulski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2/ Włodzimierz Stępkowski – Członek Rady Nadzorczej
- 3/ Damian Goryszewski - Członek Rady Nadzorczej
- 4/ Jarosław Siudy - Członek Rady Nadzorczej

Obecny wpis w Krajowym Rejestrze Sądowym nie odzwierciedla faktycznego składu Rady Nadzorczej.

11. Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki i przeglądzie sprawozdania finansowego Spółki

Spółka zawarła umowę o badanie rocznego sprawozdania finansowego za rok 2022 z iAudit sp z o.o. z siedzibą w Warszawie, tj. podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

12. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka nie prowadziła badań i rozwoju.

13. Informacje o udziałach własnych

Nie posiada.

14. Informacje o posiadanych przez jednostkę oddziałach (zakładach)

Nie posiada.

15. Informacje na temat stosowania ładu korporacyjnego przez Emitenta

W roku 2022 Emitent przestrzegał część zasad Ładu Korporacyjnego, opisanych w dokumencie „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”:

Lp	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu	Uwagi
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Z wyłączeniem transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej. Spółka będzie o tym informować przed każdym WZ zgodnie z § 4 ust. 3 Załącznika Nr 3 do Regulaminu ASO. Informacje dotyczące WZ i jego przebiegu Spółka będzie publikowała w postaci raportów bieżących i umieszczała na stronach internetowych. Akcjonariusze, którzy nie brali udziału w WZ będą mogli zapoznać się z zagadnieniami poruszonymi na WZ.
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:	TAK	
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	Informacje te zostały opublikowane i zamieszczone w zakładce Relacje Inwestorskie na stronie www.HempAndHealth.pl
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),	TAK	Emitent zamieszcza prognozy o ile są uchwalone, aktualnie ich nie posiada.
3.9.	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się	TAK	

	w wolnym obrocie,		
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 zgromadzeń, 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.	(skreślony)		
3.16.	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17.	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18.	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia 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	
3.22.	(skreślony)		
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.gpwinfastrefa.pl .	NIE	Spółka nie wykorzystuje obecnie indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.gpwinfastrefa.pl , jednakże zapewnia pełen dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacje Inwestorskie”

			na stronie www.HempAndHealth.pl
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	TAK	
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	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
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.	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 publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka na bieżąco udziela informacji inwestorom, analitykom i mediom.
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 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 § 3	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: - 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, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - 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.	NIE	
16a.	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 informacje wyjaśniające zaistniałą sytuację.	TAK	
17.	<i>(skreślony)</i>		