

## 1. Informacje o jednostce:

Nazwa: Browar Wręzel Spółka Akcyjna

Adres Zarzeczce ul Łęgowa 1 34-326 Pietrzykowice

Forma prawna, Spółka Akcyjna

Główne przedmioty działalności:

46,34,A - Sprzedaż hurtowa napojów alkoholowych;

11,05,Z – Produkcja piwa

Skład zarządu: Adrian Kukuła – Prezes; Paweł Olczyk - Wiceprezes

## 2. Kapitał zakładowy – ilość akcji, wartość, struktura

Kapitał zakładowy 354 083,30zł w całości opłacony.

### Akcje seryjne

Seria / ISIN	Data emisji	Ilość	Wartość nominalna	Waluta	Typ	Uprawnienia szczególne z Akcji co do prawa głosu	Uprawnienia szczególne z Akcji co do prawa głosu - mnożnik głosu	Uprawnienia szczególne z Akcji co do dywidendy	Uprawnienia szczególne z Akcji co do dywidendy - mnożnik	Postanowienia Statutu o związanych z Akcjami obowiązkach wobec Spółki	Inne dodatkowe informacje ujawniane w Rejestrze Akcjonariuszy	Ograniczenia co do rozporządzania Akcjami - na poziomie Serii	Akcje założycielskie (dotyczy PSA)	Uprzywilejowanie co do podziału majątku w przypadku likwidacji spółki	Akcje nieme
A	2019-10-31	3 000 000	0.10	PLN	imienne	Tak	2	Nie					Nie	Nie	Nie
B	2020-08-27	540 833	0.10	PLN	imienne	Nie		Nie					Nie	Nie	Nie

## 3. Opis zmian, które nastąpiły w roku sprawozdawczym:

W roku 2022 firma Browar Wręzel S.A. nie dokonała żadnych zmian w swojej strukturze oraz organizacji zarządzania. W porównaniu z poprzednim rokiem, firma kontynuowała swoją dotychczasową działalność z zachowaniem dotychczasowych procesów i procedur.

## 4. Sytuacja jednostki na tle branży i całej gospodarki.

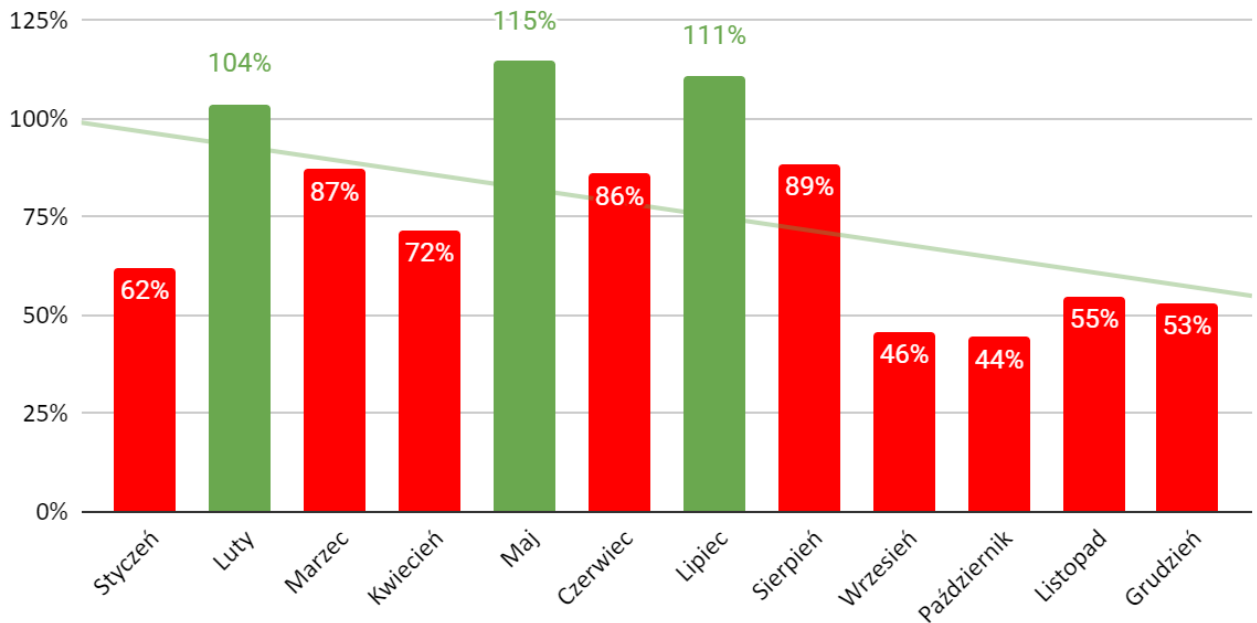
Sprzedaż produktów na rynku klasycznym oraz w sklepie internetowym odnotowała znaczący spadek, co można przypisać wzrostowi cen surowców używanych przy produkcji piwa o ponad 100% przy niektórych produktach, co wpłynęło negatywnie na wyniki finansowe. Ponadto, zamówienia w sektorze sieciowym zaowocowały drastycznym spadkiem marży, co przyczyniło się do konwersji zysku wypracowanego do połowy 2022 roku w stratę.

Mimo trudnej sytuacji finansowej, Browar Wręzel S.A. podjął szereg działań mających na celu minimalizację skutków szalonego wzrostu inflacji oraz pandemii COVID-19. Firma skoncentrowała się na optymalizacji kosztów, wprowadzając oszczędnościowe środki, takie jak optymalizacja wydatków na cele marketingowe.

W drugiej połowie 2022 roku obserwowaliśmy masową falę bankructw podmiotów z branży browarniczej, w tym małych browarów kraftowych oraz kontraktowych. Wiele z tych firm zakończyło swoją działalność z powodu wzrostu inflacji i wzrostu cen surowców, które znacznie obciążły ich budżety.

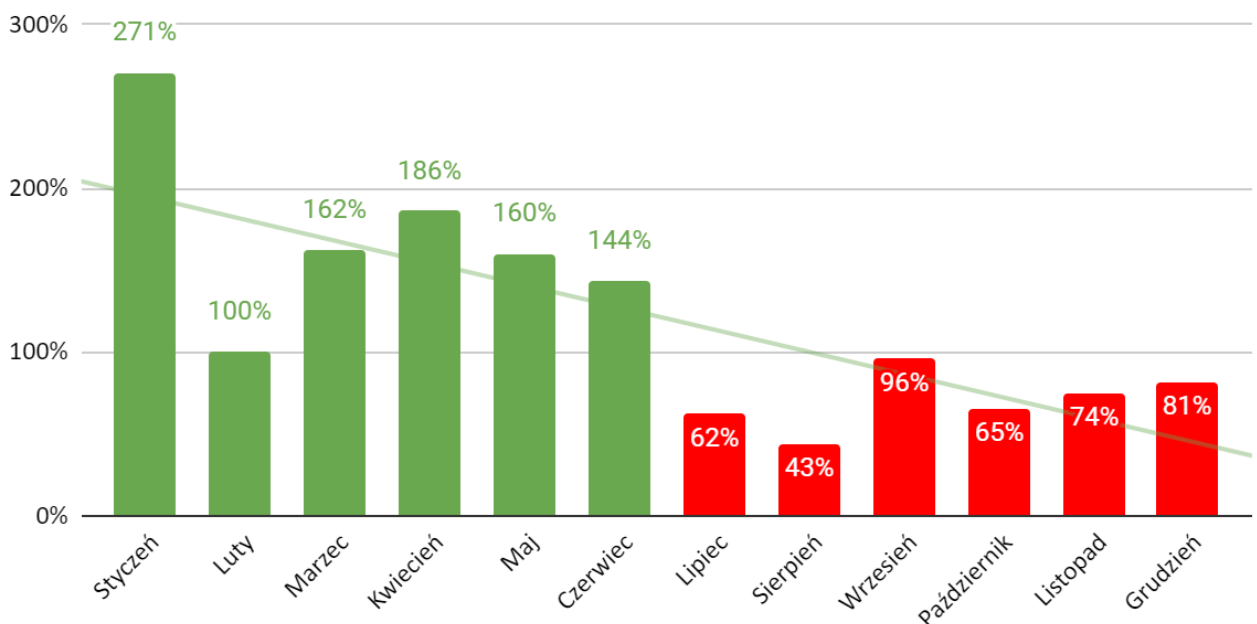
Mimo że wiele firm z branży browarniczej borykało się z problemami finansowymi, firma Browar Wręzel nie znajdowała się w takiej sytuacji. Obecnie nie ma żadnych zagrożeń dla działalności Browaru Wręzel, a firma nadal pozostaje stabilnym graczem na rynku piwnym.

### 2022 - sprzedaż klasyczna



Wykres pokazuje sprzedaż miesięczną klasyczną w stosunku do średniej z 5 ostatnich lat (na czerwono spadki)

### 2022 - sprzedaż nowoczesna - sieci handlowe



Wykres pokazuje sprzedaż miesięczną ogólną w stosunku do średniej z 5 ostatnich lat (na czerwono spadki)

## 5. Sprzedaż i portfel zamówień.

Informacje o podstawowych źródłach przychodów jednostki i jej aktywności na rynku:

Jednostka osiągnęła sprzedaż netto w 2022 roku w wysokości 3 752 069,03 zł. W 2022 roku odnotowano spadek sprzedaży netto o 5% w porównaniu z rokiem 2021.

Na rynku sieciowym zanotowano delikatny wzrost sprzedaży. Jednakże, sprzedaż na półkach sklepowych spadła, co skutkowało również spadkiem liczby zamówień w 3 i 4 kwartale roku.

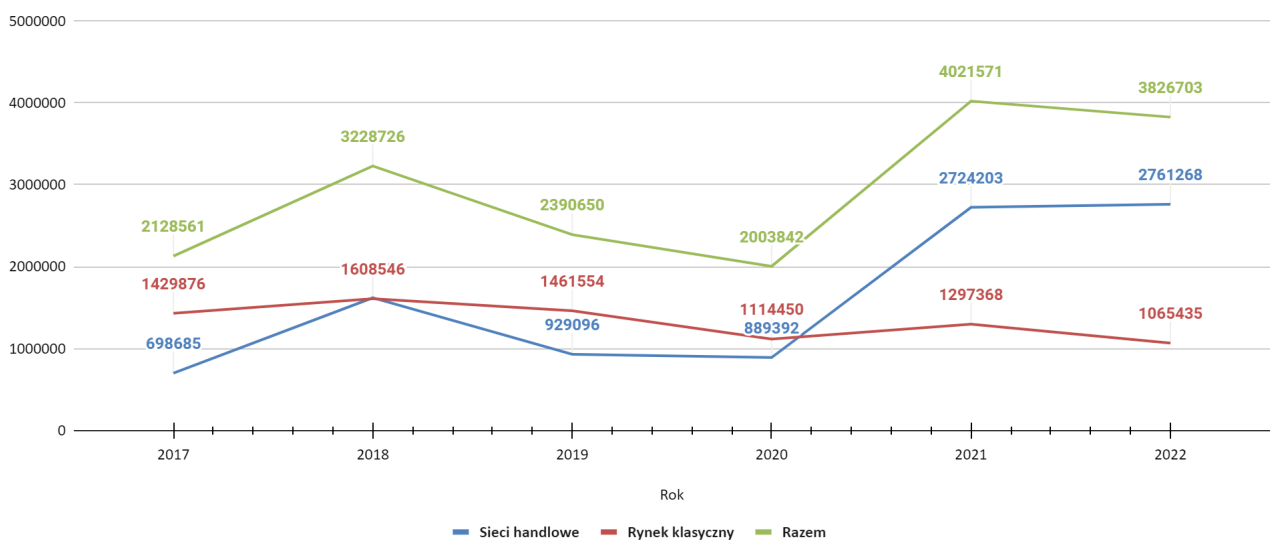
Tendencja spadkowa utrzymuje się na rynku klasycznym, podobnie jak w roku poprzednim.

W ciągu ostatniego czasu, obserwowano kłopoty finansowe hurtowni na rynku klasycznym, co skutkowało zawieszeniem działalności przez wiele podmiotów, z którymi jednostka współpracowała.

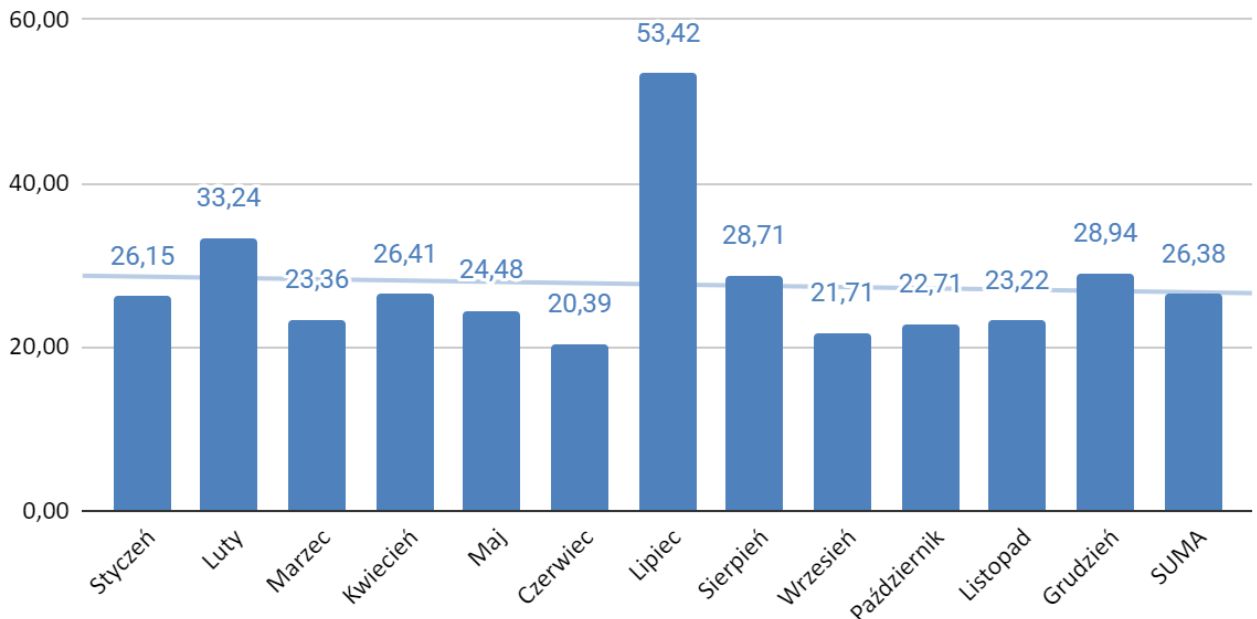
Podobna sytuacja miała miejsce w segmencie HORECA, w tym w multitapach i innych lokalach gastronomicznych.

Jednostka odwiedziła łącznie 3 festiwale, jednakże, zauważono mniejszą popularność takich imprez niż w latach poprzednich, co spowodowało decyzję o zmniejszeniu liczby festiwali, w których jednostka będzie uczestniczyć.

Wartość sprzedaży netto - Sieci handlowe, Rynek klasyczny i Razem - od 2017 do 2022



### Średni narzut w poszczególnych miesiącach roku

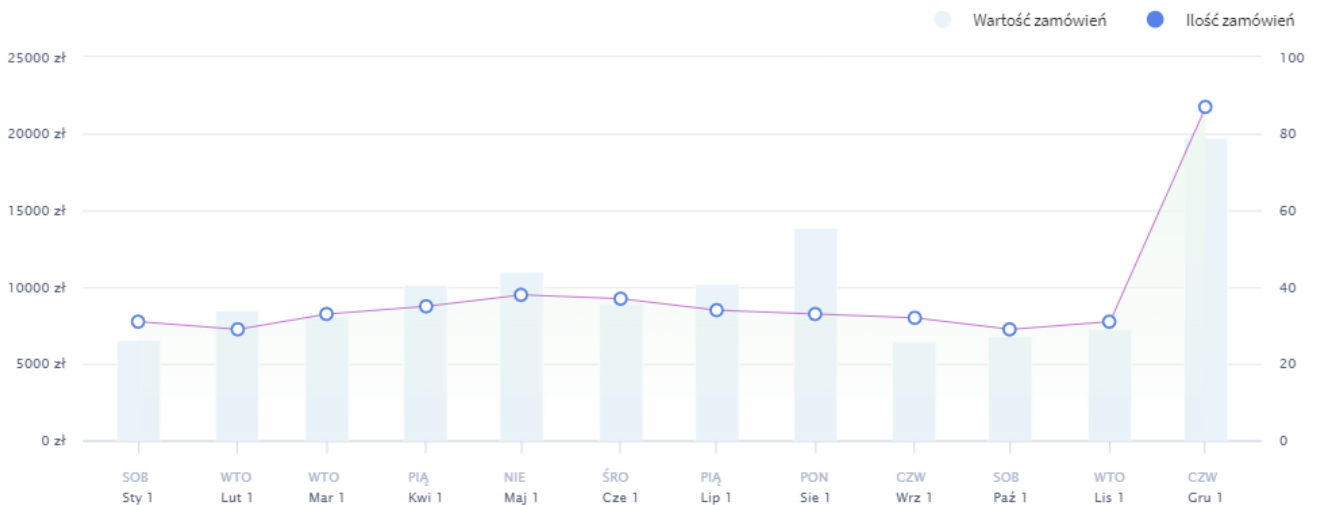


Wykres Przedstawiający średni narzut stosowany na na wszystkich piwach we wszystkich kanałach sprzedaży

Jednostka prowadziła sprzedaż piwa w sklepie internetowym, stwierdziła jednak, że nie będzie w roku 2022 przeznaczać środków na szeroko rozumiane zabiegi marketingowe promujące sprzedaż piwa przez internet z uwagi na niejasny system prawny związany z taką reklamą.

Sklep internetowy osiągnął sprzedaż na poziomie 117943,58 zł brutto co jest słabszym wynikiem niż w roku poprzednim.

Raport wygenerowany dla zakresu: 01-01-2022 - 31-12-2022



- Powyższy wykres przedstawia miesięczne zestawienie obrotów w stosunku do ilości złożonych zamówień

## 6. Produkcja

W roku 2022 nasza firma współpracowała wyłącznie z Browarem w Zarzeczcu.

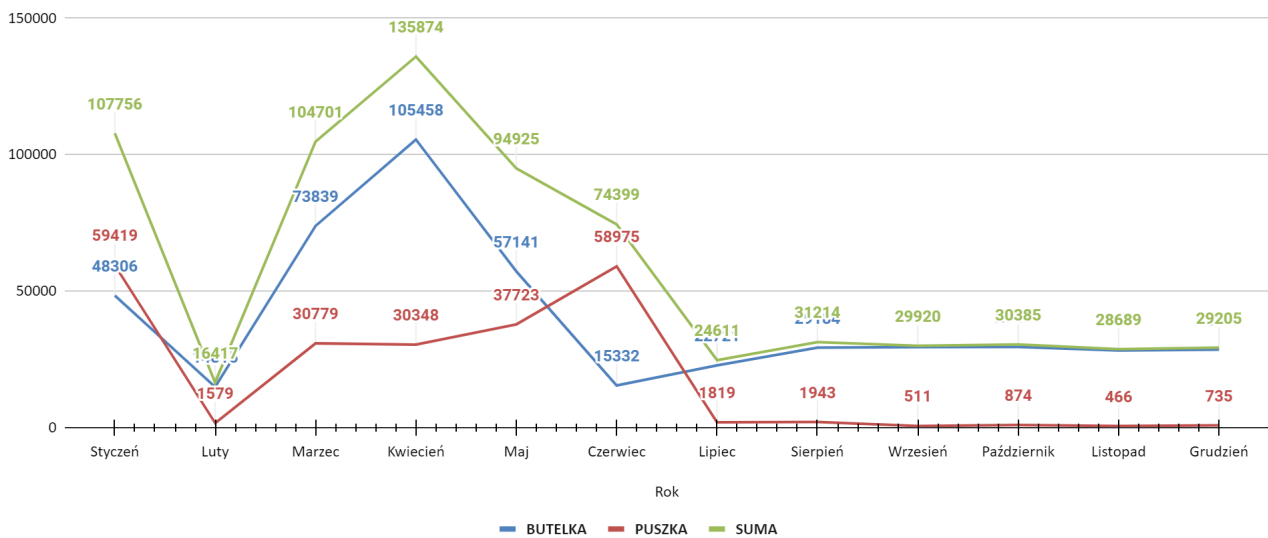
Uwarzyliśmy łącznie 72 warki piwa o pojemności około 40 hektolitrów każda.

Łącznie udało nam się ugotować 3094,16 hektolitrów piwa, co oznacza spadek o 1500 hektolitrów w porównaniu z rokiem poprzednim.

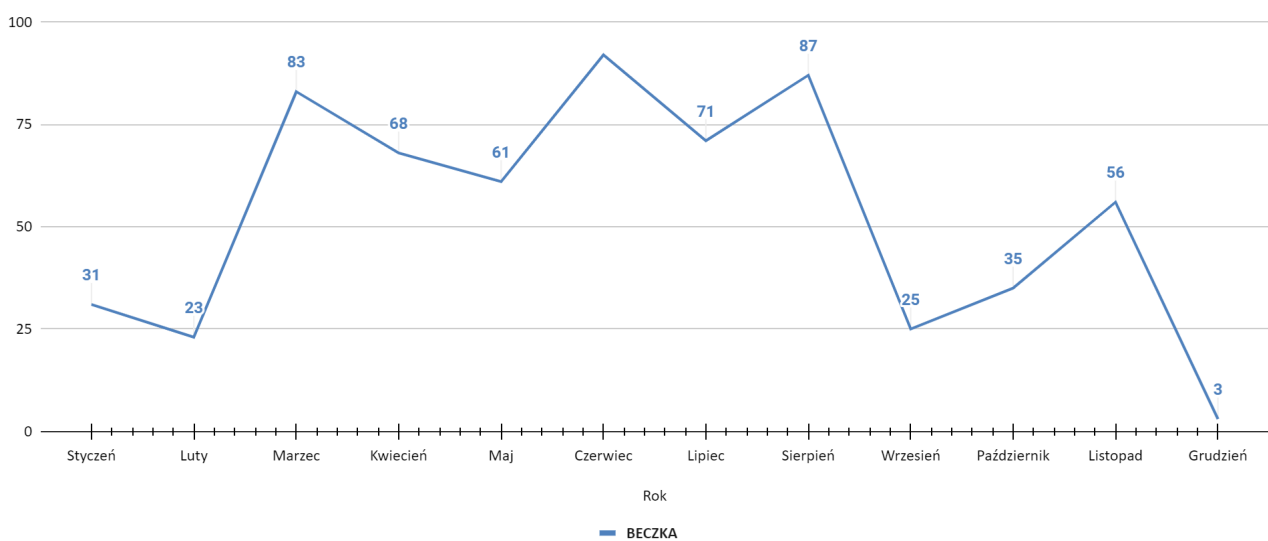
W tym czasie sprzedaliśmy łącznie 635 beczek, 482290 butelek oraz 225171 puszek piwa.

Nasza firma wprowadziła do produkcji 8 nowych piw.

Ilość sprzedanych sztuk BUTELKA/PUSZKA w odniesieniu miesięcznym



Ilość sprzedanych sztuk BECZKA w odniesieniu miesięcznym



## 7. Przewidywany rozwój jednostki

W związku z dynamicznymi zmianami w strukturze naszych odbiorców, planujemy przekierować środki związane z marketingiem sklepu internetowego, aby znacząco zwiększyć sprzedaż w kanale e-commerce.

Ze względu na obecną niekorzystną sytuację gospodarczą na rynku w Polsce, wstrzymujemy prace związane z inwestycjami na działce w Łękawicy.

Postaramy się również ograniczyć koszty związane z obsługą bieżącą firmy do absolutnego minimum.

Jednocześnie planujemy skupić się na umocnieniu sprzedaży podstawowej oferty piw i nawiązaniu lub odnowieniu kontaktu z kluczowymi kontrahentami z kanału nowoczesnego.

W związku z wygasaniem działalności niektórych hurtowni, planujemy znaleźć i uruchomić sprzedaż z nowymi hurtowniami, które wypełnią luki na rynku.

Postaramy się ograniczyć koszty związane z projektowaniem, testowaniem i wprowadzaniem nowych gatunków piwa do oferty browaru.

Będziemy śledzić aktualne trendy i projektować piwa, które cieszą się dużą popularnością i powinny znajdować się w ofercie naszego Browaru.

W związku z coraz mniejszym zainteresowaniem odbiorców drogimi piwami, zawieszamy na rok projekt tworzenia i leżakowania piw barrel aged.

## 8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Nie prowadzono prac w dziedzinie badań i rozwoju.

## 9. Instrumenty finansowe w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka, a także przyjęte przez jednostkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Podobnie jak w roku poprzednim, czynniki ryzyka i zagrożenia dla działalności Spółki wynikały przede wszystkim ze specyfiki branży, w której działa jednostka gospodarcza, a do najistotniejszych zaliczyć można: ryzyko kursowe, ryzyko płynności finansowej wywołanej nieterminowością spłaty należności.

W ocenie Zarządu w/w zagrożenia mają istotny wpływ na bieżącą sytuację finansową jednostki gospodarczej, w związku z czym poza niżej wymienionymi działaniami i metodami stosowanymi przez Spółkę, nie ma potrzeby korzystania w pełnym zakresie z instytucji finansowych ograniczających wpływ tych niekorzystnych czynników na jej działalność operacyjną, a jeżeli takie instrumenty są stosowane, to zdarzenia te mają charakter incydentalny.

W celu zabezpieczenia się przed potencjalnymi zagrożeniami wynikającymi z niekorzystnych zmian cen surowców, nasza spółka podjęła działania mające na celu utrzymanie stabilności w dostawach. Jednym z kluczowych środków ostrożności, które zastosowaliśmy, jest posiadanie gwarantowanego kontraktu na dostawy chmielu pochodzącego z USA, które obsługujemy samodzielnie.

Ponadto, zdobyliśmy również szczegółową wiedzę na temat kontraktów dotyczących dostaw słoju oraz opakowań, które są gwarantowane przez nasz browar w którym wynajmujemy moce produkcyjne z którym współpracujemy przy produkcji piwa. Dzięki temu mamy pewność, że będziemy mieć stały dostęp do niezbędnych surowców i nie będziemy narażeni na ryzyko niekontrolowanych fluktuacji cenowych.

Działania te pozwalają nam skutecznie zarządzać ryzykiem związanym z niekorzystnymi zmianami cen surowców i zapewniają stabilność w naszym procesie produkcyjnym. Dzięki temu możemy kontynuować dostarczanie wysokiej jakości produktów naszym klientom, niezależnie od trudności i niepewności rynkowej.

## 10. Posiadane przez jednostkę oddziały

Nasza jednostka nie posiada żadnych innych oddziałów ani zakładów.

## 11. Personel i świadczenia socjalne

W ciągu roku 2022 utrzymaliśmy zatrudnienie na poziomie 5 osób.

Z dniem 31 grudnia 2022 roku Wiceprezes Zarządu, Pan Paweł Olczyk, przeszedł na emeryturę. Zakończy swoją funkcję Wiceprezesa na ZWZA za rok 2022.

## 12. Inwestycje

W roku 2022 podjęliśmy decyzję o zwiększeniu przestrzeni magazynowej poprzez inwestycję w nowe konstrukcje magazynowe, co pozwoliło nam zwiększyć nasz magazyn z 150m<sup>2</sup> do 500m<sup>2</sup> powierzchni.



W ramach rozbudowy wydzieliliśmy również przestrzeń biurową o powierzchni 50m<sup>2</sup>, którą kompleksowo wykończyliśmy i wyposażyliśmy w niezbędne meble oraz sprzęt biurowy, co umożliwiło pracę wygodną dla czterech pracowników.

Ponadto, część nowo powstałej przestrzeni magazynowej została przeznaczona na sklep stacjonarny dla detalicznych klientów lokalnych.

## 13. Środowisko naturalne.

W 2022 roku nie wystąpiły żadne większe okoliczności z bezpośrednim wpływem na środowisko naturalne.

Jednak, w kontekście planowanej budowy, problem z uzyskaniem pozwolenia wynikał z niekompetencji pracowników Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie i braku chęci podjęcia jakiegokolwiek decyzji z ich strony.

Co do ilości surowców wtórnych wykorzystywanych przy produkcji i dystrybucji piwa marki Wrężeł, firma przekazuje dane do firmy REKOPOL S.A., która realizuje dla niej obowiązki wynikające z ustawy o ochronie środowiska. W ten sposób, firma stara się zmniejszyć negatywny wpływ na środowisko naturalne poprzez wykorzystanie surowców wtórnych.

## 14. Finansowanie

Nadal dysponujemy kredytem obrotowym w wysokości 300 000 złotych.

Dodatkowo, posiadamy rezerwę gotówkową, która wystarcza na komfortowe funkcjonowanie naszej firmy.

## 15. Sytuacja majątkowa, finansowa i dochodowa.

W roku obrotowym 2022 firma wygenerowała stratę netto w wysokości - 249 333,71zł.

Istotne wskaźniki finansowe, które pozwalają na ocenę rentowności działalności operacyjnej:

Wskaźnik	Średnia branżowa	wynik	Objaśnienie
----------	------------------	-------	-------------

ROA	Średnia branżowa 5,02 do 9,52	-0,09	<p>Rentowność majątku (ROA) jest miarą wydajności finansowej przedsiębiorstwa, która mierzy, jak skutecznie firma wykorzystuje swoje aktywa w celu generowania zysku.</p> <p>ROA oblicza się dzieląc zysk netto firmy przez wartość jej całkowitych aktywów.</p> $ROA = \text{Zysk netto} / \text{Całkowite aktywa}$ <p>Zysk netto jest zwykle wyliczany jako przychody minus koszty, w tym koszty związane z produkcją, sprzedażą i administracją.</p> <p>Całkowite aktywa to suma aktywów trwałych i obrotowych firmy, a więc m.in. jej nieruchomości, wyposażenia, zapasy, należności i środki pieniężne.</p> <p>Wynik ROA wyrażony jest w procentach i pokazuje, ile zysku netto firma generuje na jednostkę aktywów. Wyższa wartość ROA zwykle wskazuje na bardziej efektywne wykorzystanie aktywów przez firmę.</p>
ROS	Średnia branżowa 4,13 do 4,61	-6,37	<p>Aby obliczyć rentowność przychodów (ROS) firmy, należy podzielić jej zysk operacyjny przez przychody ze sprzedaży i pomnożyć wynik przez 100%, aby uzyskać wynik w procentach.</p> $ROS = \text{Zysk operacyjny} / \text{Przychody ze sprzedaży} \times 100\%$ <p>Jeśli rentowność przychodów wynosi -5,44%, oznacza to, że firma generuje straty z tytułu swoich operacji.</p> <p>Średnia branżowa rentowności przychodów mieści się w zakresie od 4,13% do 4,61%. W zależności od tego, w którym punkcie zakresu znajduje się rentowność przychodów firmy, można stwierdzić, czy jej wynik jest dobry czy zły w porównaniu do średniej branżowej.</p> <p>Na przykład, jeśli rentowność przychodów firmy wynosi 4%, jest to wynik w dolnej części zakresu średniej branżowej, ale nadal mieści się w jej granicach. Jeśli jednak rentowność przychodów wynosi 2%, to jest to już wynik poniżej zakresu średniej branżowej i może wskazywać na słabą wydajność finansową firmy.</p>

ROE	Średnia branżowa 8,88 do 20,04	-11,51	<p>Aby obliczyć rentowność kapitału własnego (ROE) firmy, należy podzielić jej zysk netto po opodatkowaniu przez średnią wartość kapitału własnego i pomnożyć wynik przez 100%, aby uzyskać wynik w procentach.</p> <p><math display="block">\text{ROE} = \frac{\text{Zysk netto po opodatkowaniu}}{\text{Średnia wartość kapitału własnego}} \times 100\%</math></p> <p>Jeśli rentowność kapitału własnego wynosi 9,78%, oznacza to, że firma generuje zyski na poziomie 9,78% swojego kapitału własnego.</p> <p>Średnia branżowa rentowności kapitału własnego mieści się w zakresie od 8,88% do 20,04%. W zależności od tego, w którym punkcie zakresu znajduje się rentowność kapitału własnego firmy, można stwierdzić, czy jej wynik jest dobry czy zły w porównaniu do średniej branżowej.</p> <p>Na przykład, jeśli rentowność kapitału własnego firmy wynosi 15%, to jest to wynik powyżej średniej branżowej i może wskazywać na dobrą wydajność finansową firmy. Jeśli jednak rentowność kapitału własnego wynosi 5%, to jest to już wynik poniżej zakresu średniej branżowej i może wskazywać na słabą wydajność finansową firmy.</p>
Rentowność sprzedaży	Średnia branżowa 4,65 do 5,59	-1,05	<p>Rentowność sprzedaży (ang. Gross Profit Margin) to wskaźnik mierzący, ile procent z przychodów ze sprzedaży pozostaje po odjęciu kosztów sprzedaży i kosztów produkcji.</p> <p>Rentowność sprzedaży można obliczyć w następujący sposób:</p> <p><math display="block">\text{Rentowność sprzedaży} = \frac{\text{Przychody ze sprzedaży} - \text{Koszty sprzedaży} - \text{Koszty produkcji}}{\text{Przychody ze sprzedaży}} \times 100\%</math></p> <p>Jeśli rentowność sprzedaży firmy wynosi -5,34%, oznacza to, że jej koszty przewyższają jej przychody, co prowadzi do strat.</p> <p>Średnia branżowa rentowności sprzedaży mieści się w zakresie od 4,65% do 5,59%. W zależności od tego, w którym punkcie zakresu znajduje się rentowność sprzedaży firmy, można stwierdzić, czy jej wynik jest dobry czy zły w porównaniu do średniej branżowej.</p> <p>Na przykład, jeśli rentowność sprzedaży firmy wynosi 5%, to jest to wynik w dolnej części zakresu średniej branżowej, ale nadal mieści się w jej granicach. Jeśli jednak rentowność sprzedaży wynosi 2%, to jest to już wynik poniżej zakresu średniej branżowej i może wskazywać na słabą wydajność finansową firmy.</p>

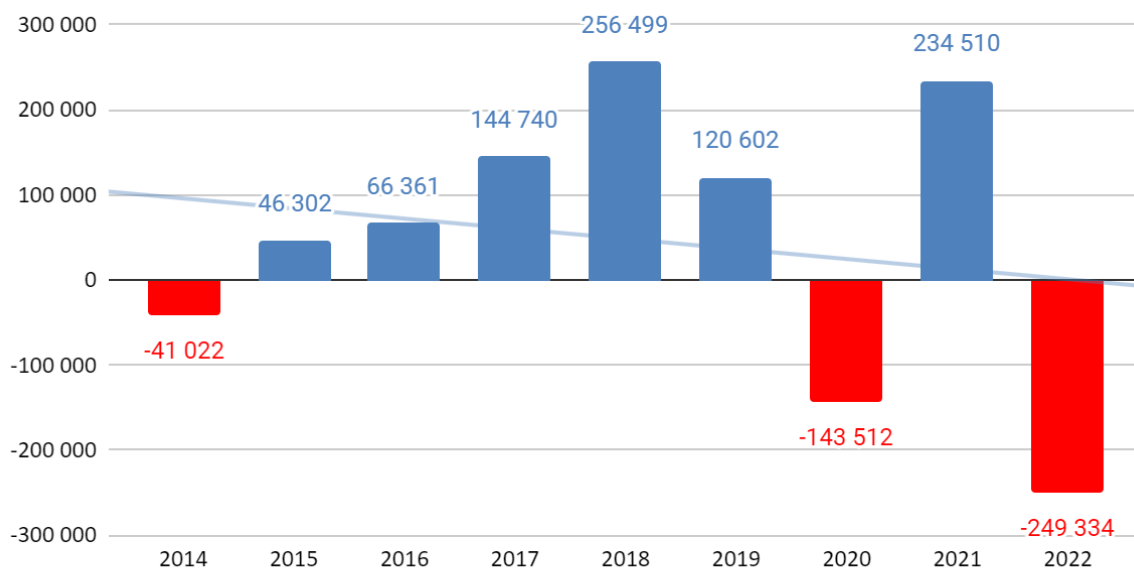
<p>Szybkość obrotu zapasów</p>	<p>Średnia branżowa 29,99 do 53,81</p>	<p>3,26</p>	<p>Szybkość obrotu zapasów (ang. Inventory Turnover) to wskaźnik mierzący, jak często firma obraca swoimi zapasami w ciągu roku. Wyższa wartość wskaźnika oznacza, że firma skłonna jest sprzedawać swoje zapasy szybciej, co może oznaczać, że jest bardziej efektywna w swoim zarządzaniu zapasami.</p> <p>Szybkość obrotu zapasów można obliczyć w następujący sposób:</p> $\text{Szybkość obrotu zapasów} = \frac{\text{Koszt sprzedanych towarów}}{\text{Średnie saldo zapasów}}$ <p>Jeśli szybkość obrotu zapasów firmy wynosi 65,7 razy na rok, oznacza to, że firma sprzedała swoje zapasy prawie 66 razy w ciągu roku.</p> <p>Średnia branżowa szybkości obrotu zapasów mieści się w zakresie od 29,99 do 53,81 razy na rok. Jeśli szybkość obrotu zapasów firmy znajduje się w tym zakresie, można stwierdzić, że firma jest w linii ze średnią branżową. Jeśli wartość jest powyżej zakresu, może to oznaczać, że firma jest w stanie sprzedawać swoje zapasy szybciej niż konkurencja, co jest dobrym sygnałem. Jednak, jeśli wartość jest poniżej zakresu, może to sugerować, że firma ma problemy z zarządzaniem swoimi zapasami lub zbyt dużo zapasów na magazynie, co może prowadzić do kosztów składowania i strat w wyniku przeterminowania się zapasów.</p>
<p>Spływ należności</p>	<p>Średnia branżowa – 30 do 60</p>	<p>286,00</p>	<p>Aby obliczyć spływ należności, należy zacząć od ustalenia wartości wszystkich faktur, które zostały wystawione przez firmę i nie zostały jeszcze opłacone przez klientów. Następnie trzeba określić, ile z tych faktur spodziewamy się otrzymać w danym okresie, np. w ciągu miesiąca lub kwartału.</p> <p>Aby obliczyć spodziewany spływ należności w danym okresie, można zastosować jedną z dwóch metod:</p> <p><b>Metoda procentu należności</b> Metoda ta polega na określeniu procentowej wartości należności, które spodziewamy się otrzymać w danym okresie. Zazwyczaj stosuje się wartość 80-90% należności, ponieważ niektórzy klienci mogą opóźnić płatności lub zrezygnować z niektórych usług. Przykład:</p> <p>Wartość wszystkich faktur wynosi 100 000 zł Zgodnie z metodą procentu należności, spodziewamy się otrzymać 80% tych należności w ciągu miesiąca Spodziewany spływ należności wynosi 80 000 zł</p> <p><b>Metoda średniego czasu spłaty (DSO)</b> Metoda ta polega na określeniu średniego czasu, jaki upływa od wystawienia faktury do jej opłacenia przez klienta. Na podstawie tego czasu można określić, ile należności spodziewamy się otrzymać w danym okresie. Przykład:</p>

			<p>Średni czas spłaty wynosi 45 dni Wartość wszystkich faktur wynosi 100 000 zł Spodziewany spływ należności wynosi <math>(100\ 000\ \text{zł} / 45\ \text{dni}) * 30\ \text{dni} = 66\ 667\ \text{zł}</math> (w ciągu miesiąca)</p> <p>Warto pamiętać, że obliczenie spływu należności jest tylko szacunkiem, a faktyczny spływ może być inny z powodu opóźnień w płatnościach lub niespodziewanych zmian w działalności firmy. Dlatego też ważne jest regularne monitorowanie spływu należności i podejmowanie odpowiednich działań, jeśli zauważone zostaną nieprawidłowości.</p>
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	norma – 1 do 2	3,92	<p>Wskaźnik bieżącej płynności finansowej jest jednym z podstawowych wskaźników, które pozwalają ocenić zdolność finansową przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Wskaźnik ten mierzy stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych i pozwala oszacować, czy firma jest w stanie szybko uregulować swoje zobowiązania krótkoterminowe.</p> <p>Aby obliczyć wskaźnik bieżącej płynności finansowej, należy podzielić wartość aktywów obrotowych przez wartość zobowiązań krótkoterminowych:</p> <p style="text-align: center;">Wskaźnik bieżącej płynności finansowej = <math>\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}</math></p> <p>Aktywa obrotowe to aktywa, które można łatwo przekształcić na gotówkę w ciągu jednego roku, np. należności, zapasy, środki pieniężne. Zobowiązania krótkoterminowe to zobowiązania, które muszą być uregulowane w ciągu jednego roku, np. dostawcy, zobowiązania podatkowe, pożyczki krótkoterminowe.</p> <p>Optymalna wartość wskaźnika bieżącej płynności finansowej zależy od branży i specyfiki działalności firmy. Zazwyczaj wartość wskaźnika powinna wynosić około 1, co oznacza, że aktywa obrotowe pokrywają w całości zobowiązania krótkoterminowe. Wartości niższe niż 1 oznaczają, że firma może mieć trudności z regulowaniem bieżących zobowiązań, natomiast wartości wyższe niż 1 mogą wskazywać na zbyt duże zalegające środki pieniężne, które nie są wykorzystywane do generowania zysków.</p> <p style="text-align: center;">Przykład:</p> <p style="text-align: center;">Aktywa obrotowe wynoszą 500 000 zł Zobowiązania krótkoterminowe wynoszą 400 000 zł Wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosi 1,25 <math>(500\ 000\ \text{zł} / 400\ 000\ \text{zł})</math></p> <p>W tym przypadku firma ma więcej aktywów obrotowych niż zobowiązań krótkoterminowych, co może wskazywać na dobrą sytuację finansową i zdolność do szybkiego uregulowania bieżących zobowiązań.</p>

Wskaźnik płynności szybkiej	norma >1	2,49	<p>Wskaźnik płynności szybkiej jest jednym z najważniejszych wskaźników finansowych, które pozwalają na ocenę zdolności finansowej przedsiębiorstwa do szybkiego uregulowania bieżących zobowiązań. Wskaźnik ten mierzy stosunek aktywów płynnych do zobowiązań krótkoterminowych i pozwala oszacować, czy firma jest w stanie uregulować swoje zobowiązania w przypadku nagłej potrzeby.</p> <p>Aby obliczyć wskaźnik płynności szybkiej, należy odjąć wartość zapasów od aktywów obrotowych, a następnie podzielić wynik przez wartość zobowiązań krótkoterminowych:</p> $\text{Wskaźnik płynności szybkiej} = \frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$ <p>Aktywa obrotowe to aktywa, które można łatwo przekształcić na gotówkę w ciągu jednego roku, np. należności, zapasy, środki pieniężne. Zapasy to wartość towarów i produktów, które firma ma w magazynie i których nie sprzedała jeszcze. Zobowiązania krótkoterminowe to zobowiązania, które muszą być uregulowane w ciągu jednego roku, np. dostawcy, zobowiązania podatkowe, pożyczki krótkoterminowe.</p> <p>Optymalna wartość wskaźnika płynności szybkiej zależy od branży i specyfiki działalności firmy. Zazwyczaj wartość wskaźnika powinna wynosić około 1, co oznacza, że aktywa płynne (czyli aktywa bez zapasów) pokrywają w całości zobowiązania krótkoterminowe. Wartości niższe niż 1 oznaczają, że firma może mieć trudności z regulowaniem bieżących zobowiązań w przypadku nagłej potrzeby, natomiast wartości wyższe niż 1 mogą wskazywać na zbyt duże zalegające środki pieniężne, które nie są wykorzystywane do generowania zysków.</p> <p>Przykład:</p> <p style="text-align: center;">Aktywa obrotowe wynoszą 500 000 zł Zapasy wynoszą 100 000 zł Zobowiązania krótkoterminowe wynoszą 400 000 zł</p> <p style="text-align: center;">Wskaźnik płynności szybkiej wynosi 1,00 <math>((500\ 000\ \text{zł} - 100\ 000\ \text{zł}) / 400\ 000\ \text{zł})</math></p> <p>W tym przypadku firma ma wystarczającą ilość aktywów płynnych (bez zapasów), aby uregulować swoje zobowiązania krótkoterminowe, co wskazuje na dobrą sytuację finansową i zdolność do szybkiego uregulowania bieżących zobowiązań.</p>
-----------------------------	----------	------	--

<p>Wskaźnik płynności gotówkowej</p>	<p>norma 0,1 do 0,3</p>	<p>1,26</p>	<p>Wskaźnik płynności gotówkowej to miara, która pozwala ocenić, jak dużo gotówki ma przedsiębiorstwo w stosunku do swoich bieżących zobowiązań finansowych. Wskaźnik ten jest jednym z najważniejszych wskaźników finansowych, ponieważ pozwala on ocenić, czy przedsiębiorstwo jest w stanie spłacić swoje bieżące zobowiązania w razie potrzeby.</p> <p>Do obliczenia wskaźnika płynności gotówkowej należy podzielić wartość gotówki i jej ekwiwalentów (czyli np. lokat bankowych o krótkim terminie) przez bieżące zobowiązania finansowe przedsiębiorstwa. Wzór na ten wskaźnik można przedstawić w postaci:</p> $\text{Wskaźnik płynności gotówkowej} = \frac{\text{Gotówka i jej ekwiwalenty}}{\text{Bieżące zobowiązania finansowe}}$ <p>Wartość wskaźnika powinna wynosić co najmniej 1, co oznacza, że przedsiębiorstwo ma w zapasie wystarczającą ilość gotówki, aby spłacić swoje bieżące zobowiązania. Jednak im wyższa wartość wskaźnika, tym lepiej, ponieważ oznacza to, że przedsiębiorstwo ma większy margines bezpieczeństwa finansowego.</p> <p>Przykładowo, jeśli przedsiębiorstwo ma 100 000 zł gotówki i jej ekwiwalentów oraz 80 000 zł bieżących zobowiązań finansowych, to wskaźnik płynności gotówkowej wynosi:</p> $\text{Wskaźnik płynności gotówkowej} = 100\ 000\ \text{zł} / 80\ 000\ \text{zł} = 1,25$ <p>Oznacza to, że przedsiębiorstwo ma w zapasie 25% więcej gotówki, niż wynosi suma jego bieżących zobowiązań finansowych.</p>
--------------------------------------	-------------------------	-------------	--

Zysk / Strata netto od początku działalności firmy



Wykres Przedstawiający wynik finansowy uzyskany w kolejnych latach działalności firmy

## 16. Szczególne zdarzenia

Inwazja wojsk rosyjskich na Ukrainę, rozpoczęta 24 lutego 2022 roku, spowodowała wzrost ceny podstawowych surowców potrzebnych do produkcji piwa o ponad 100% w ciągu 4 miesięcy, przy deklarowanym poziomie inflacji wynoszącym około 16%. To przyczyniło się do spadku liczby zamówień w handlu tradycyjnym oraz do rezygnacji klientów z zamówień przez kanał nowoczesny.

Rosnący wskaźnik inflacji spowodował zmniejszenie siły nabywczej Polaków i w widoczny sposób zmniejszyła się ilość kupowanego piwa we wszystkich rodzajach kanałów sprzedażowych, tj. nowoczesnym, tradycyjnym i e-commerce.

Podwyżka akcyzy o 5% przyczyniła się do zmniejszenia marży uzyskiwanej ze sprzedaży, do czasu zaktualizowania nowych cenników u aktualnych klientów.

Ceny surowców wzrosły z powodu czynnika inflacyjnego, co przyczyniło się do wzrostu kosztów zakupu podstawowych surowców do produkcji piwa, opakowań oraz kosztów transportu i obsługi zamówień.

Bardzo dużym zaskoczeniem było nagłe wycofywanie się kluczowych klientów handlu nowoczesnego z zakupu droższego piwa kraftowego, anulowanie przez nich zamówień i ostatecznie wycofanie się ze sprzedaży piwa kraftowego pod koniec 2022 roku.