

## I. Informacje o jednostce:

**Nazwa:** Browar Wręzel Spółka Akcyjna

**Adres** Zarzecze 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;

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

W roku 2023 firma Browar Wręzel S.A. dokonała jednej zmiany w swojej strukturze organizacyjnej oraz zarządzania. Z funkcji zastępcy prezesa zarządu odszedł pan Paweł Olczyk, w wyniku czego zarząd obecnie składa się z jednej osoby. W porównaniu do poprzedniego roku, firma kontynuowała swoją działalność, zachowując dotychczasowe procesy i procedury.

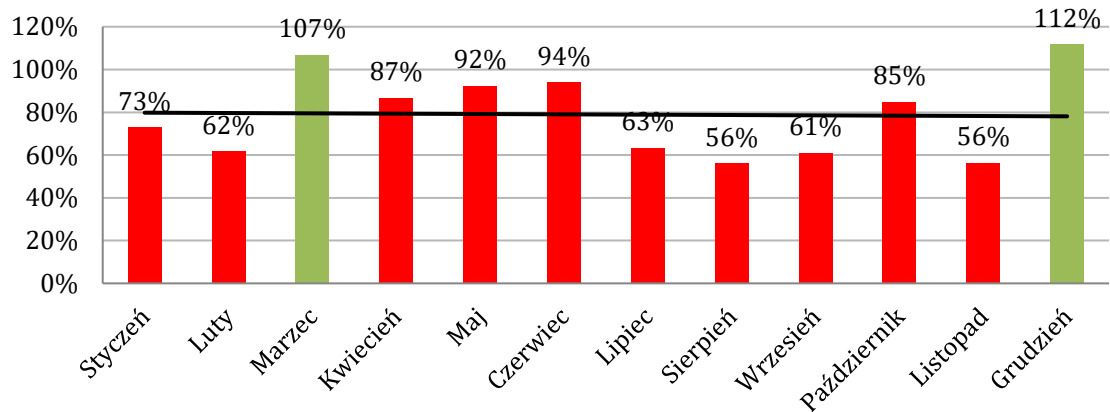
## III. Sytuacja jednostki na tle branży i całej gospodarki.

W roku 2023 sprzedaż produktów Browar Wręzel S.A. na rynku klasycznym oraz w sklepie internetowym odnotowała znaczący spadek, co można przypisać wzrostowi cen surowców używanych przy produkcji piwa o ponad 100% w przypadku niektórych produktów. To zjawisko negatywnie wpłynęło na wyniki finansowe firmy. Dodatkowo, sektor sieciowy zmienił swoją politykę zakupową, drastycznie obniżając ilość zamówień na produkty handlowe. Nie udało się odnowić trendu zakupowego z siecią Lidl, co spowodowało zmniejszenie obrotów firmy do 27% obrotów z roku poprzedniego.

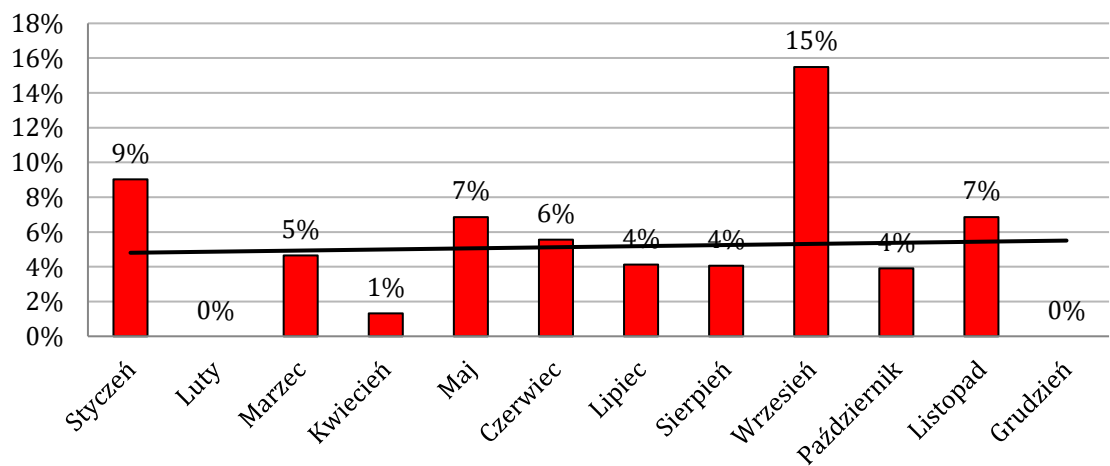
Pomimo tych wyzwań, sklep internetowy odnotował ponad dwukrotny wzrost wartości sprzedaży rok do roku. W obliczu trudnej sytuacji finansowej, Browar Wręzel S.A. podjął szereg działań mających na celu minimalizację skutków inflacji oraz wojny na Ukrainie. Firma skoncentrowała się na optymalizacji kosztów, wprowadzając oszczędnościowe środki, takie jak optymalizacja wydatków na cele marketingowe.

Mimo że wiele firm z branży browarniczej borykało się z problemami finansowymi, Browar Wręzel S.A. dzięki zgromadzonym zapasom środków na trudniejsze czasy, nie znalazł się w podobnej sytuacji. Obecnie nie ma żadnych zagrożeń dla działalności Browaru Wręzel, a firma nadal pozostaje stabilnym graczem na rynku piwnym.

2023 - sprzedaż nowoczesna - handel  
tradycyjny  
w % ze średniej z 6 lat



2023 - sprzedaż nowoczesna - sieci handlowe  
w % ze średniej z 6 lat



## IV. Sprzedaż i portfel zamówień.

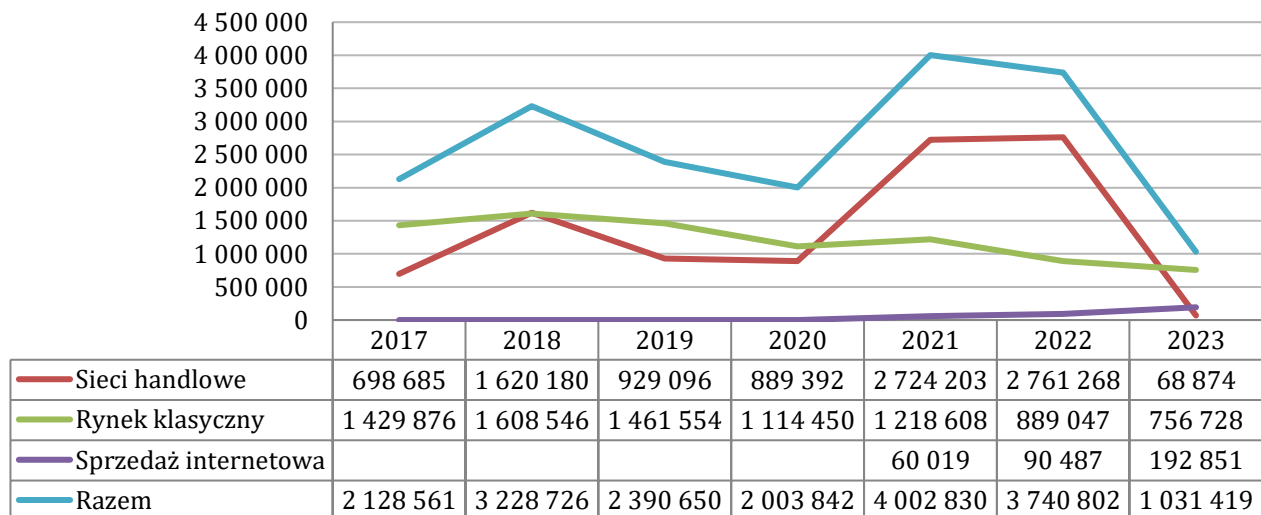
Informacje o podstawowych źródłach przychodów jednostki i jej aktywności na rynku:

W 2023 roku Browar Wręzel S.A. osiągnął sprzedaż netto w wysokości 1 031 418,69 zł. W porównaniu z rokiem 2022 odnotowano spadek sprzedaży netto o 73%. Na rynku sieciowym zanotowano praktycznie 95% spadek sprzedaży. Sprzedaż na półkach sklepowych w rynku tradycyjnym również spadła, choć nie aż tak drastycznie jak w kanale sieciowym.

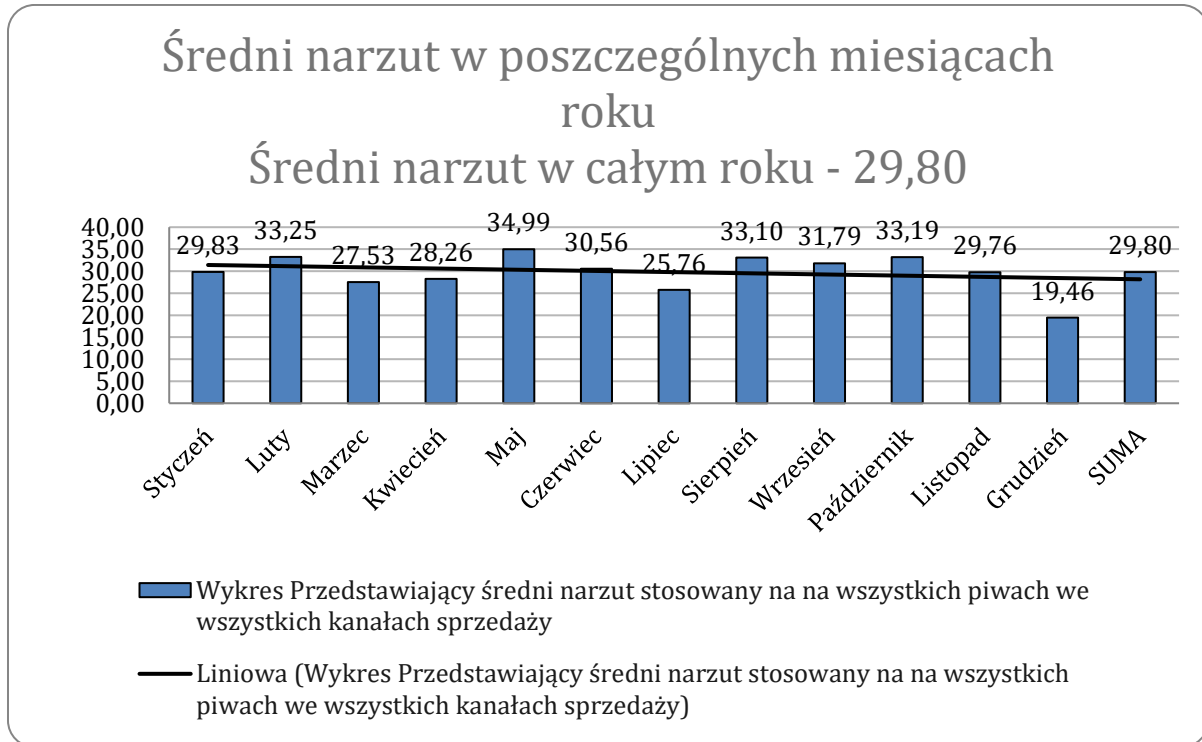
Ponad dwukrotny wzrost odnotowano w sprzedaży piwa w kanale eCommerce, co było efektem szeroko zakrojonych akcji promocyjnych w sklepie internetowym. W ostatnim czasie obserwowano kłopoty finansowe hurtowni na rynku klasycznym, co skutkowało zawieszeniem działalności przez wiele podmiotów współpracujących z firmą. Sektor sklepów wielkopowierzchniowych oraz dyskontów zmienił swoją politykę zakupową odnośnie piwa kraftowego, co przełożyło się na praktycznie 100% spadek zamówień we wszystkich sieciach, w szczególności w sieci Lidl. Podobna sytuacja miała miejsce w segmencie HoReCa, w tym w multitalach i innych lokalach gastronomicznych

Browar Wręzel S.A. uczestniczył w łącznie sześciu festiwalach, odnotowując podobną popularność tych imprez jak w latach poprzednich, a nawet odwiedzając o trzy festiwale więcej niż w roku poprzednim.

Wartość sprzedaży netto - Sieci handlowe, Rynek klasyczny Sprzedaż internetowa i Razem - od 2017 do 2023



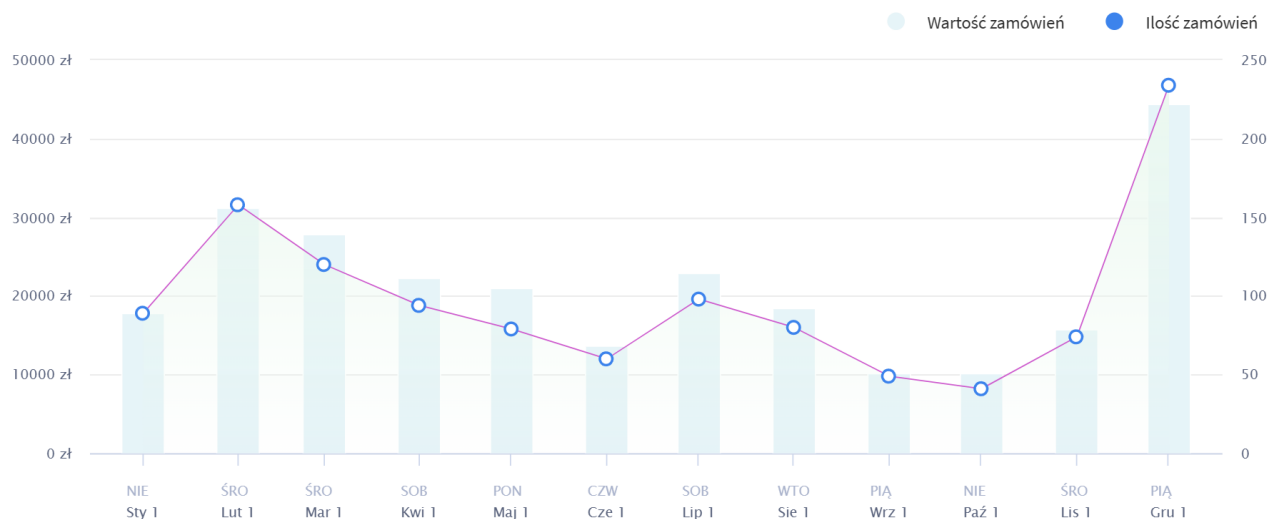
Średni narzut w poszczególnych miesiącach roku osiągnął swoje maksimum w maju, wynosząc 34,99%. Minimum odnotowano w grudniu, z wartością 19,46%. Średni narzut w całym roku wyniósł 29,80 punktów procentowych, co w porównaniu z rokiem poprzednim stanowi wzrost o 3,42 punktu procentowego.



Jednostka prowadziła sprzedaż piwa w sklepie internetowym, zmieniając politykę marketingową w porównaniu do poprzedniego roku. Aktywnie realizowała kampanie promocyjne oraz wprowadziła szeroko zakrojone akcje wyprzedazowe, obejmujące również produkty z krótszym terminem przydatności do spożycia.

- Poniższy wykres przedstawia miesięczne zestawianie obrotów w stosunku do ilości złożonych zamówień

Raport wygenerowany dla zakresu: 01-01-2023 - 31-12-2023



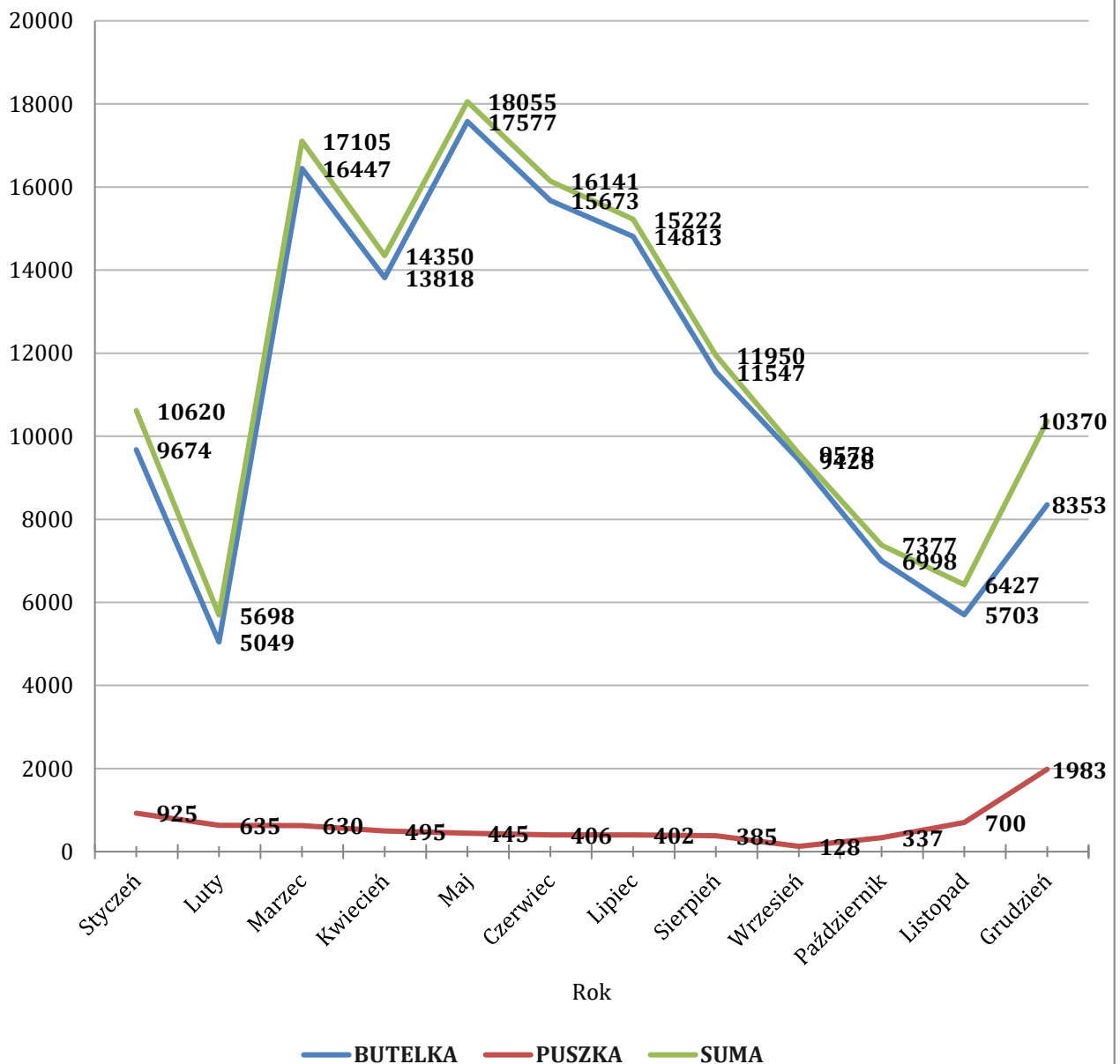
Sklep internetowy osiągnął sprzedaż na poziomie 192 851 zł brutto, co stanowi ponad dwukrotnie lepszy wynik niż w roku poprzednim. Najwyższą sprzedaż odnotowano w grudniu, natomiast najniższą w październiku.

## V. Produkcja

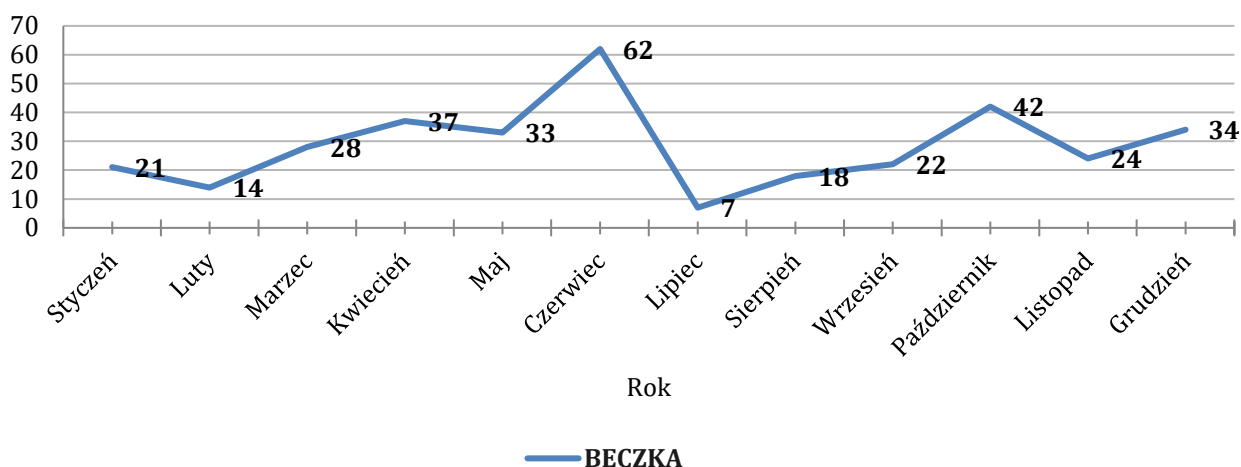
W roku 2023 nasza firma współpracowała wyłącznie z Browarem w Zarzeczcu. Uwarzyliśmy łącznie 22 warki piwa, każda o pojemności około 40 hektolitrów. W sumie wyprodukowaliśmy 812,20 hektolitrów piwa, co oznacza spadek o 2281,96 hektolitrów w porównaniu z rokiem poprzednim.

W tym czasie sprzedaliśmy łącznie 342 beczki, 135 080 butelek oraz 7 471 puszek piwa. Nasza firma wprowadziła do produkcji 4 nowe piwa barrel aged. Nie wyprodukowaliśmy żadnego nowego piwa w linii standardowej z uwagi na zastój na rynku i brak chęci zakupowych ze strony rynku tradycyjnego.

Ilość sprzedanych sztuk BUTELKA/PUSZKA w odniesieniu miesięcznym



### Ilość sprzedanych sztuk BECZKA w odniesieniu miesięcznym



## VI. Przewidywany rozwój jednostki

W związku z dynamicznymi zmianami w strukturze naszych odbiorców, planujemy zwiększyć nakłady środków na marketing sklepu internetowego. Planujemy stworzenie studia zdjęciowego do nagrywania profesjonalnych materiałów promocyjnych (w swoim zakresie – zmniejszając koszty wydatków na materiały marketingowe) związanych z nowymi piwami oraz edukacyjnych treści na temat piw kraftowych. Celem tych działań jest znaczące zwiększenie sprzedaży w kanale e-commerce oraz poszerzenie świadomości konsumentów na temat marki Wręzel w kanałach społecznościowych.

Ze względu na obecną niekorzystną sytuację gospodarczą na rynku w Polsce, wstrzymujemy prace związane z inwestycjami na działce w Łękawicy. Decyzja ta wynika również z problemów spowodowanych nagminnym nieprzestrzeganiem terminów odpowiedzi na przesyłane pisma i wnioski przez Państwowe Gospodarstwo Wodne Wody Polskie, a także próbami zatrzymania inwestycji przez tę instytucję z niewiadomych dla nas przyczyn.

Jednocześnie planujemy skupić się na umocnieniu sprzedaży podstawowej oferty piw i nawiązaniu lub odnowieniu kontaktów z kluczowymi kontrahentami z kanału nowoczesnego. Mamy nadzieję, że uda się to zrealizować już w pierwszych miesiącach 2024 roku. W tym celu przeprowadzimy przebudowę działu handlowego i zmienimy kluczowych pracowników na osoby posiadające większe doświadczenie handlowe w tego typu kanałach.

Zamierzamy ograniczyć produkcję piw o "dziwnych" smakach, których odbiór w Polsce się kurczy, i skupić się na bardziej tradycyjnych stylach, cieszących się większą popularnością. Wstrzymujemy także produkcję drogich piw barrel aged z uwagi na słabnące zainteresowanie droższymi piwami, wynikające z kurczących się budżetów zakupowych Polaków w obliczu inflacji oraz trwającej wojny na Ukrainie.

## VII. Personel i świadczenia socjalne

W ciągu roku 2023 utrzymaliśmy zatrudnienie na poziomie 4 osób. Na stanowisko Wiceprezesa Spółki nie została powołana żadna osoba.

Nasza firma przykłada dużą wagę do zapewnienia pracownikom odpowiednich warunków pracy. Dodatkowo, wprowadziliśmy elastyczne godziny pracy, umożliwiające lepsze dostosowanie grafiku do potrzeb pracowników.

W 2023 roku, pomimo trudnej sytuacji gospodarczej, udało nam się utrzymać stabilność zatrudnienia oraz zaoferować konkurencyjne warunki pracy, co przyczyniło się do wysokiej satysfakcji i lojalności pracowników.

## VIII. Inwestycje.

W 2023 roku firma nie przeznaczyła znaczących środków na kluczowe inwestycje.

## IX. Środowisko naturalne.

W 2023 roku nie wystąpiły żadne większe okoliczności z bezpośrednim wpływem na środowisko naturalne. Podobnie jak w roku ubiegłym, problem z uzyskaniem pozwolenia na planowaną budowę wynikał z niekompetencji pracowników Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie oraz braku chęci podjęcia decyzji z ich strony, co przedłużyło proces wydania decyzji odwoławczej, złożonej w kwietniu 2023 roku, na bliżej nieokreślony termin. Obecnie wiemy, że PGWWP odpowiedziało dokładnie 12 miesięcy później, w kwietniu 2024 roku, z decyzją o przekazaniu sprawy do innej instancji, co nadal wstrzymuje i przesuwają w czasie inwestycję na działce w Łękawicy.

W ramach działań proekologicznych, firma kontynuuje praktyki związane z wykorzystywaniem surowców wtórnych przy produkcji i dystrybucji piwa marki Wręzel. Dane dotyczące ilości surowców wtórnych przekazywane są do firmy REKOPOL S.A., która realizuje obowiązki wynikające z ustawy o ochronie środowiska. Poprzez te działania, firma stara się zmniejszyć negatywny wpływ na środowisko naturalne.

W ten sposób Browar Wręzel S.A. nie tylko spełnia swoje zobowiązania prawne, ale również konsekwentnie dąży do zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska naturalnego.

## X. Finansowanie

Firma zrezygnowała z kredytu obrotowego o wartości 300 000 zł w ING Bank Śląski. Dodatkowo, nadal posiadamy rezerwę gotówkową, która zapewnia komfortowe funkcjonowanie naszej firmy.

Zwiększyliśmy nakłady finansowe na obsługę zewnętrzną, prowadzącą wszelkie sprawy związane z windykacją należności. Firma poświęciła również więcej czasu na monitorowanie i sprawdzanie płynności finansowej firm, z którymi aktualnie współpracujemy lub zamierzamy współpracować, aby zmniejszyć wskaźnik opóźnień w spływie należności.

Dzięki tym działaniom jesteśmy w stanie utrzymać stabilność finansową oraz szybko reagować na ewentualne problemy związane z niewypłacalnością naszych kontrahentów. Ponadto, firma nieustannie analizuje rynek finansowy, aby optymalizować swoje decyzje finansowe i inwestycyjne, co przyczynia się do długoterminowej stabilności i rozwoju Browaru Wręzel S.A.

## XI. Sytuacja majątkowa, finansowa i dochodowa.

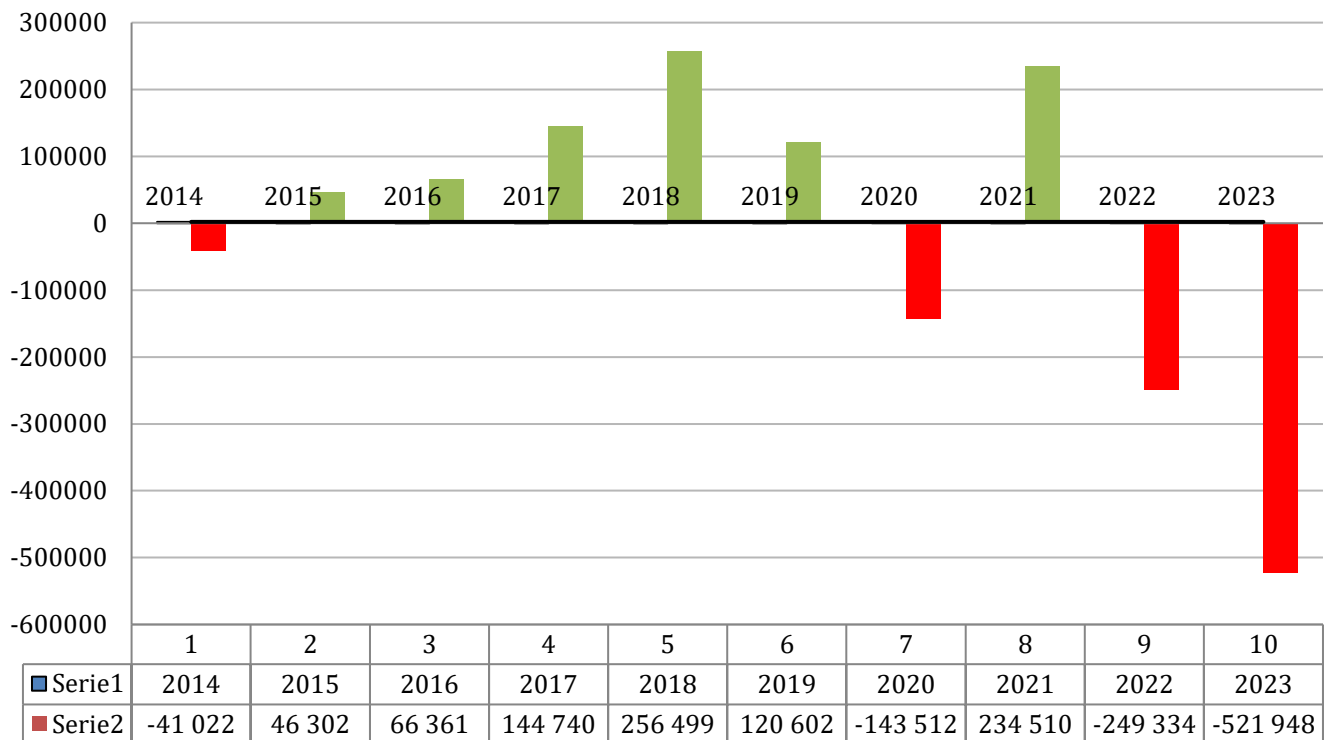
W roku obrotowym 2023 firma wygenerowała stratę netto w wysokości -521 947,51 zł. Wynik ten jest związany z sytuacjami na rynku, niezależnymi od decyzji Zarządu firmy Browar Wręzel S.A. Mimo trudności, mamy nadzieję, że rok 2024 przyniesie odbicie na rynku piw rzemieślniczych i kraftowych, co pozwoli na odbudowanie strat i umocnienie pozycji marki na rynku krajowym.

Pomimo straty, firma utrzymuje stabilną sytuację majątkową dzięki posiadanej rezerwie gotówkowej, która zapewnia komfortowe funkcjonowanie działalności. Zwiększyliśmy nakłady finansowe na obsługę zewnętrzną zajmującą się windykacją należności oraz na monitorowanie płynności finansowej naszych partnerów handlowych, co pozwala na lepsze zarządzanie ryzykiem finansowym.

W nadchodzącym roku planujemy skupić się na strategicznych inwestycjach oraz optymalizacji kosztów, aby poprawić wyniki finansowe. Kontynuujemy również działania mające na celu zwiększenie sprzedaży w kanale e-commerce oraz umocnienie relacji z kluczowymi kontrahentami. Wierzymy, że te kroki przyczynią się do poprawy naszej sytuacji finansowej i dochodowej, umożliwiając dalszy rozwój Browaru Wręzel S.A.



### Zysk / Strata netto od początku działalności firmy



Istotne wskaźniki finansowe, które pozwalają na ocenę rentowności działalności operacyjnej:		
Wskaźnik	Średnia branżowa	wynik
ROA	Średnia branżowa 5,02 do 9,52	-0,29
<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	-41,93

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.

$$\text{ROS} = \text{Zysk operacyjny} / \text{Przychody ze sprzedaży} \times 100\%$$

Jeśli rentowność przychodów wynosi -5,44%, oznacza to, że firma generuje straty z tytułu swoich operacji.

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.

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.

ROE	Średnia branżowa 8,88 do 20,04	-28,80
-----	--------------------------------	--------

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.

$$\text{ROE} = \text{Zysk netto po opodatkowaniu} / \text{Średnia wartość kapitału własnego} \times 100\%$$

Jeśli rentowność kapitału własnego wynosi 9,78%, oznacza to, że firma generuje zyski na poziomie 9,78% swojego kapitału własnego.

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.

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.

Rentowność sprzedaży	Średnia branżowa 4,65 do 5,59	-41,93
----------------------	-------------------------------	--------

Rentowność sprzedaży (ang. Gross Profit Margin) to wskaźnik mierzący, ile procent z przychodów ze sprzedaży pozostaje po odjęciu kosztów sprzedaży i kosztów produkcji.

Rentowność sprzedaży można obliczyć w następujący sposób:

$$\text{Rentowność sprzedaży} = (\text{Przychody ze sprzedaży} - \text{Koszty sprzedaży} - \text{Koszty produkcji}) / \text{Przychody ze sprzedaży} \times 100\%$$

Jeśli rentowność sprzedaży firmy wynosi -5,34%, oznacza to, że jej koszty przewyższają jej przychody, co prowadzi do strat.

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.

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.

Szybkość obrotu zapasów	Średnia branżowa 29,99 do 53,81	2,09
-------------------------	---------------------------------	------

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.

Szybkość obrotu zapasów można obliczyć w następujący sposób:

$$\text{Szybkość obrotu zapasów} = \frac{\text{Koszt sprzedanych towarów}}{\text{Średnie saldo zapasów}}$$

Jeśli szybkość obrotu zapasów firmy wynosi 65,7 razy na rok, oznacza to, że firma sprzedała swoje zapasy prawie 66 razy w ciągu roku.

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.

Spływ należności	Średnia branżowa – 30 do 60	50,00
<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. Aby obliczyć spodziewany spływ należności w danym okresie, można zastosować jedną z dwóch metod: Metoda procentu należności 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 opóźniać płatności lub zrezygnować z niektórych usług. Przykład: 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. Metoda średniego czasu spłaty (DSO) 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: 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). 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	3,99

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.

Aby obliczyć wskaźnik bieżącej płynności finansowej, należy podzielić wartość aktywów obrotowych przez wartość zobowiązań krótkoterminowych:

$$\text{Wskaźnik bieżącej płynności finansowej} = \text{Aktywa obrotowe} / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$$

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.

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.

Przykład:

Aktywa obrotowe wynoszą 500 000 zł

Zobowiązania krótkoterminowe wynoszą 400 000 zł

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosi 1,25 (500 000 zł / 400 000 zł)

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.

Wskaźnik płynności szybkiej	norma >1	2,06
-----------------------------	----------	------

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.

Aby obliczyć wskaźnik płynności szybkiej, należy odjąć wartość zapasów od aktywów obrotowych, a następnie podzielić wynik przez wartość zobowiązań krótkoterminowych:

$$\text{Wskaźnik płynności szybkiej} = (\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy}) / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$$

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.

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.

Przykład:

Aktywa obrotowe wynoszą 500 000 zł

Zapasy wynoszą 100 000 zł

Zobowiązania krótkoterminowe wynoszą 400 000 zł

Wskaźnik płynności szybkiej wynosi 1,00 ((500 000 zł - 100 000 zł) / 400 000 zł)

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.

Wskaźnik płynności gotówkowej	norma 0,1 do 0,3	1,33
<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. 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: <math>\text{Wskaźnik płynności gotówkowej} = (\text{Gotówka i jej ekwiwalenty}) / \text{Bieżące zobowiązania finansowe}</math>. 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. Przykładowo, jeśli przedsiębiorstwo ma 100 000 zł gotówki i jej ekwiwalentów oraz 80 000 zł bieżących zobowiązań finansowych, to wskaźnik płynności gotówkowej wynosi: <math>\text{Wskaźnik płynności gotówkowej} = 100\ 000\ \text{zł} / 80\ 000\ \text{zł} = 1,25</math>. Oznacza to, że przedsiębiorstwo ma w zapasie 25% więcej gotówki, niż wynosi suma jego bieżących zobowiązań finansowych.</p>		

## XII. Szczególne zdarzenia mające wpływ na aktualną sytuację firmy

### 1. Wzrost cen surowców:

- Ceny surowców używanych przy produkcji piwa wzrosły o ponad 100% przy niektórych produktach, co negatywnie wpłynęło na wyniki finansowe firmy.

### 2. Zmiana polityki zakupowej sieci handlowych:

- Sektor sklepów wielkopowierzchniowych oraz dyskontów, w tym sieć Lidl, zmienił politykę zakupową dotyczącą piwa kraftowego, co spowodowało praktycznie 100% spadek zamówień w tych sieciach.

### 3. Problemy finansowe hurtowni:

- Wiele hurtowni na rynku klasycznym borykało się z problemami finansowymi, co skutkowało zawieszeniem działalności przez wiele podmiotów współpracujących z naszą firmą.

### 4. Wzrost sprzedaży w kanale e-commerce:

- Sprzedaż piwa w kanale e-commerce wzrosła ponad dwukrotnie dzięki szeroko zakrojonym akcjom promocyjnym w sklepie internetowym.

### 5. Problemy z uzyskaniem pozwoleń na budowę:

- Problemy z uzyskaniem pozwoleń od Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie opóźniły realizację planowanej inwestycji na działce w Łękawicy.

6. Brak powołania na stanowisko Wiceprezesa Spółki:

- Na stanowisko Wiceprezesa Spółki nie została powołana żadna osoba, co wpłynęło na strukturę zarządzania firmą.

7. Zawieszenie produkcji drogich piw barrel aged:

- Z powodu malejącego zainteresowania droższymi piwami, wynikającego z kurczących się budżetów zakupowych Polaków, firma zawiesiła produkcję piw z segmentu barrel aged.

8. Zastój na rynku piw o "dziwnych" smakach:

- Ograniczenie produkcji piw o "dziwnych" smakach z powodu kurczącego się rynku i mniejszego zainteresowania konsumentów tym segmentem.

9. Rezygnacja z kredytu obrotowego:

- Firma zrezygnowała z kredytu obrotowego o wartości 300 000 zł w ING Bank Śląski, co wpłynęło na strukturę finansowania działalności.

10. Sytuacja gospodarcza i inflacja:

- Ogólna niekorzystna sytuacja gospodarcza w Polsce, wysoka inflacja oraz wpływ wojny na Ukrainie miały znaczący wpływ na działalność firmy, zmuszając do wprowadzenia działań oszczędnościowych i optymalizacyjnych.