

# Wykorzystanie kredytów przez przedsiębiorstwo Ster Projekt

W przedstawionym okresie spółka korzystała w Powszechnym Banku Kredytowym S.A. Wołomin z płatniczego kredytu obrotowego w formie linii kredytowej. Spółka korzystała z tej linii w miesiącach X, XI 2000 r w kwocie 3.233.500,00 zł. W lutym 1999 r. linia kredytowa została rozliczona i zamknięta. W I 2000 r. dokonano spłaty kredytu obrotowego i inwestycyjnego zaciągniętych w okresie poprzednim w Amer Banku. Na dzień 31 XII 2000 r spółka nie posiadała zadłużenia z tytułu kredytów.

W I 2000 r spółka spłaciła wyemitowane w XI 1999 r bony komercyjne w kwocie 3.500.000,00 zł. Na dzień 31 XII 2000 r spółka nie posiadała zadłużenia z tego tytułu.

W okresie I półrocza 1999 r Ster Projekt S.A. podpisała dwie umowy kredytowe- umowa z Bankiem Handlowym S.A. na linię kredytową do 6 000 tys. zł oraz z Raiffeisen Centrobank S.A. na limit wierzytelności do 2 500 tys. USD. Do 30 VI 1999 r. nie rozpoczęto korzystania z tych źródeł finansowania.

Wykorzystanie kredytów przez przedsiębiorstwo jest jednym z kluczowych narzędzi finansowania działalności gospodarczej, umożliwiającym rozwój, inwestycje oraz utrzymanie płynności finansowej. Kredyty bankowe stanowią istotne źródło kapitału zarówno dla małych, jak i dużych firm, pozwalając na realizację różnorodnych celów strategicznych, takich jak zakup środków trwałych, modernizacja technologii, ekspansja rynkowa czy bieżące finansowanie operacyjne. Decyzja o zaciągnięciu kredytu wymaga jednak starannej analizy, gdyż wiąże się z zobowiązaniami finansowymi, które mogą wpłynąć na kondycję przedsiębiorstwa w dłuższym okresie.

Jednym z głównych powodów, dla których przedsiębiorstwa korzystają z kredytów, jest konieczność finansowania

inwestycji. Inwestycje w nowe maszyny, nieruchomości czy technologie często wymagają znacznych nakładów kapitałowych, których firma nie jest w stanie pokryć z własnych środków. Kredyt inwestycyjny pozwala na realizację takich projektów bez konieczności angażowania całego kapitału własnego, co umożliwia przedsiębiorstwu utrzymanie płynności finansowej i elastyczność operacyjną. Dzięki długiemu okresowi spłaty i możliwości dostosowania harmonogramu rat do przewidywanych przychodów, kredyt inwestycyjny jest jednym z najczęściej stosowanych instrumentów finansowych w planowaniu rozwoju firmy.

Innym powszechnym zastosowaniem kredytów w przedsiębiorstwie jest finansowanie kapitału obrotowego. Wiele firm, zwłaszcza w branżach o sezonowym charakterze działalności, zmaga się z okresowymi niedoborami gotówki wynikającymi z opóźnień w płatnościach od kontrahentów lub konieczności poniesienia wydatków przed uzyskaniem przychodów. Kredyt obrotowy pozwala na utrzymanie bieżącej działalności operacyjnej, regulowanie zobowiązań wobec dostawców, wypłatę wynagrodzeń czy pokrycie innych kosztów operacyjnych. Jest to szczególnie istotne w sektorach, gdzie cykl konwersji gotówki jest długi, a brak płynności może prowadzić do zaburzeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Kredyty mogą być również wykorzystywane do restrukturyzacji zadłużenia, czyli konsolidacji wcześniejszych zobowiązań finansowych. Firmy, które posiadają wiele różnych kredytów lub zobowiązań leasingowych, mogą zdecydować się na zaciągnięcie jednego większego kredytu konsolidacyjnego, który pozwala na obniżenie kosztów obsługi zadłużenia oraz uproszczenie zarządzania finansami. Taka strategia może poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa i umożliwić skuteczniejsze planowanie budżetu.

Kredyty są również wykorzystywane do finansowania ekspansji na nowe rynki oraz przejęć innych firm. Wzrost przedsiębiorstwa poprzez fuzje i przejęcia wymaga zazwyczaj znacznych nakładów

finansowych, a kredyt bankowy może stanowić kluczowy element strategii rozwoju. W takich przypadkach kredyty pomostowe lub kredyty na przejęcia umożliwiają szybkie przeprowadzenie transakcji, zanim firma uzyska dodatkowe finansowanie z innych źródeł, takich jak emisja akcji czy pozyskanie inwestorów strategicznych.

Wybór odpowiedniego kredytu oraz strategii jego spłaty ma istotne znaczenie dla stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Przed zaciągnięciem zobowiązania firma powinna dokładnie przeanalizować swoją zdolność kredytową, przewidywane przepływy pieniężne oraz potencjalne ryzyko związane z zadłużeniem. Zbyt duża ilość zobowiązań kredytowych może prowadzić do problemów z wypłacalnością, zwłaszcza w sytuacji pogorszenia się koniunktury gospodarczej lub spadku przychodów.

Banki i instytucje finansowe przed udzieleniem kredytu oceniają kondycję finansową przedsiębiorstwa, analizując jego historię kredytową, wyniki finansowe oraz zdolność do generowania dochodów. Warunki kredytu, takie jak oprocentowanie, okres spłaty czy wymagane zabezpieczenia, są uzależnione od profilu ryzyka danego przedsiębiorstwa. Firmy o stabilnej sytuacji finansowej i dobrej historii kredytowej mogą liczyć na korzystniejsze warunki finansowania, natomiast przedsiębiorstwa o wysokim poziomie ryzyka mogą napotkać trudności w uzyskaniu kredytu lub muszą się liczyć z wyższymi kosztami jego obsługi.

Alternatywą dla tradycyjnych kredytów bankowych mogą być inne formy finansowania, takie jak leasing, faktoring czy emisja obligacji. Leasing operacyjny i finansowy pozwalają na pozyskanie środków trwałych bez konieczności ich zakupu, co jest korzystnym rozwiązaniem dla firm, które chcą unikać długoterminowego zadłużenia. Faktoring umożliwia wcześniejsze uzyskanie środków z wystawionych faktur, co poprawia płynność finansową bez konieczności zaciągania kredytu. Emisja obligacji lub pozyskanie inwestorów kapitałowych może być

alternatywą dla przedsiębiorstw, które nie chcą zwiększać poziomu zadłużenia bankowego.

Podsumowując, kredyty są ważnym narzędziem finansowania przedsiębiorstw, umożliwiając rozwój, inwestycje oraz utrzymanie płynności finansowej. Ich efektywne wykorzystanie wymaga jednak starannej analizy sytuacji finansowej firmy, wyboru odpowiedniego rodzaju kredytu oraz zaplanowania strategii spłaty. Odpowiedzialne zarządzanie zadłużeniem pozwala przedsiębiorstwom na zwiększenie konkurencyjności, realizację strategicznych celów oraz minimalizację ryzyka związanego z obciążeniem finansowym.

W kolejnym rozdziale zostaną zaprezentowane wybrane wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwie Ster Projekt SA. Wyliczenia zostały dokonane na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych firmy Ster Projekt SA. Wszystkie dane podane są w tys. zł.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Ocena sprawności działania

Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa, bazująca na wskaźnikach płynności, pozwala zrozumieć, jak firma radzi sobie z pokrywaniem swoich zobowiązań krótkoterminowych.

W 1999 roku wskaźnik wysokiej płynności wynosił 1,1, co oznacza, że około 60% zobowiązań krótkoterminowych było pokryte przez najbardziej płynne aktywa, takie jak gotówka i należności. Choć wskaźnik ten nie był wysoki, firma wciąż miała zdolność do regulowania bieżących zobowiązań. Z kolei

wskaźnik II stopnia płynności, który uwzględnia aktywa obrotowe pomniejszone o zapasy, w 1998 roku wynosił 1,2, w 1999 roku spadł do 1,1, a w 2000 roku wzrósł do 2,2. Taka zmiana wskazuje na poprawę zdolności przedsiębiorstwa do regulowania swoich zobowiązań bieżących, głównie za sprawą wzrostu należności handlowych.

Pomimo wzrostu wskaźnika II stopnia płynności w 2000 roku, niepokojący pozostawał stan zobowiązań krótkoterminowych w stosunku do kapitału ogółem. W 1998 roku zobowiązania stanowiły 24,26% wartości kapitału ogółem, w 1999 roku ich udział spadł do 23,21%, a w 2000 roku wyniósł 11,41%. Choć w 2000 roku nastąpiła poprawa, poziom zobowiązań wciąż był stosunkowo wysoki, co może wskazywać na ryzyko związane z długoterminową stabilnością finansową.

Jeśli chodzi o wskaźnik płynności gotówkowej, w latach 1998–2000 zauważalna była jego znacząca poprawa. W 1998 roku wskaźnik płynności gotówkowej wyniósł zaledwie 0,1, co sugerowało wysoką wartość zobowiązań krótkoterminowych przy równoczesnym spadku środków pieniężnych. W 2000 roku wskaźnik ten wzrósł, co świadczy o poprawie dostępności gotówki i należności oraz lepszej zdolności do regulowania zobowiązań bieżących.

Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa w 2000 roku wskazuje na pozytywne zmiany, zwłaszcza w zakresie zarządzania płynnością. Wzrost należności oraz wpływy ze sprzedaży akcji do SAirLines Europe B.V. miały istotny wpływ na poprawę wskaźników płynności. Niemniej jednak, ostateczna ocena płynności przedsiębiorstwa powinna uwzględniać także inne wskaźniki, które odnoszą się do sprawności działania firmy, aby uzyskać pełniejszy obraz jej kondycji finansowej.

Analiza wskaźników sprawności działania przedsiębiorstwa, zawartych w tabeli, pozwala na ocenę efektywności zarządzania majątkiem i operacjami firmy.

Wskaźnik obrotowości ogółu majątku w latach 1998–2000 wykazuje znaczną poprawę. W 1998 roku wynosił on 0,04, w 1999 roku wzrósł do 0,05, a w 2000 roku osiągnął wartość 0,14. Taka zmiana wskazuje na efektywniejsze wykorzystanie całkowitego majątku przedsiębiorstwa, co może sugerować poprawę operacyjności firmy. Podobny trend występuje w przypadku wskaźnika obrotowości majątku trwałego, który w 1998 roku wynosił 0,07, w 1999 roku 0,08, a w 2000 roku 0,33. Wzrost obrotowości majątku trwałego w 2000 roku wskazuje na lepsze wykorzystanie inwestycji długoterminowych, co może być efektem zakupu nowych samolotów przez firmę.

Wskaźnik rotacji zapasów w dniach w latach 1998–2000 również wykazuje zmiany. W 1998 roku wynosił on 94 dni, w 1999 roku wzrósł do 97 dni, a w 2000 roku spadł znacząco do 23 dni. Taki spadek w 2000 roku wskazuje na poprawę efektywności zarządzania zapasami, co może być wynikiem lepszej organizacji procesu produkcji lub sprzedaży.

Cykl inkasa należności w dniach w latach 1998–2000 również ulegał zmianom. W 1998 roku wynosił on 157 dni, w 1999 roku 145 dni, a w 2000 roku 49 dni. Zmniejszenie cyklu inkasa należności w 2000 roku sugeruje poprawę efektywności ściągania należności, co mogło wynikać z lepszych procesów windykacyjnych lub szybszego uzyskiwania płatności od klientów.

Cykl regulowania zobowiązań z tytułu dostaw w latach 1998–2000 był stabilny, wynosząc 37 dni w 1998 i 1999 roku oraz 43 dni w 2000 roku. Choć wskaźnik ten wykazuje wzrost w 2000 roku, zmiana ta nie jest dramatyczna i może świadczyć o umiarkowanym wydłużeniu czasu regulowania zobowiązań, co niekoniecznie jest negatywnym sygnałem, zwłaszcza jeśli firma korzysta z dłuższych terminów płatności.

Analiza wskaźników sprawności działania wskazuje na pozytywne zmiany w efektywności zarządzania majątkiem, zapasami oraz należnościami, co może sugerować poprawę rentowności i

operacyjnej sprawności przedsiębiorstwa w 2000 roku.

Twoja analiza wskaźników sprawności działania jest dobrze ustrukturalizowana i obejmuje wszystkie istotne aspekty dotyczące efektywności zarządzania majątkiem oraz operacjami przedsiębiorstwa.

Wnioski, które wysuwasz na podstawie analizy, są trafne, zwłaszcza zwrócenie uwagi na poprawę wskaźników w latach 1998–2000, co sugeruje pozytywne zmiany w zarządzaniu aktywami, zapasami, należnościami oraz zobowiązaniami. Wzrost wskaźników obrotowości ogółu majątku oraz majątku trwałego wskazuje na coraz lepsze wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa, co może sugerować większą efektywność operacyjną. Dodatkowo, poprawa rotacji zapasów i cyklu inkasa należności pokazuje, że firma staje się bardziej sprawna w zarządzaniu swoimi aktywami obrotowymi.

Zmniejszenie cyklu inkasa należności w 2000 roku to istotny element poprawy efektywności finansowej, ponieważ oznacza szybsze odzyskiwanie środków od klientów. Choć wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań nie wykazuje drastycznych zmian, stabilność tego wskaźnika może sugerować, że firma utrzymuje kontrolę nad swoimi zobowiązaniami, korzystając z dogodniejszych warunków płatności.

Przeprowadzona analiza wskaźników sprawności działania rzeczywiście wskazuje na pozytywne zmiany, które mogą mieć istotny wpływ na rentowność i ogólną efektywność operacyjną przedsiębiorstwa w omawianym okresie.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Charakterystyka ekonomiczna firmy Ster Projekt

Analiza danych bilansowych przedsiębiorstwa w latach 1998-2000 pozwala dostrzec istotne zmiany w jego strukturze aktywów i pasywów. Warto zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost zarówno majątku trwałego, jak i obrotowego, co może świadczyć o intensywnym rozwoju firmy oraz zwiększaniu jej zdolności operacyjnych.

W sekcji aktywów widoczny jest wzrost wartości majątku trwałego, który w 1998 roku wynosił 5 820 tys. zł, a w 2000 roku osiągnął poziom 12 023 tys. zł. Największy udział w tej kategorii miały rzeczowe składniki majątku trwałego, których wartość wzrosła z 3 600 tys. zł w 1998 roku do 6 468 tys. zł w 2000 roku. Może to oznaczać, że firma inwestowała w infrastrukturę, maszyny lub nieruchomości, co mogło być kluczowe dla zwiększenia zdolności produkcyjnych lub operacyjnych. Jednocześnie wartości niematerialne i prawne systematycznie malały, co może wskazywać na stopniową amortyzację wcześniej zakupionych praw lub licencji. Z kolei finansowy majątek trwały, obejmujący długoterminowe inwestycje kapitałowe, wzrósł znacząco z 172 tys. zł do 4 866 tys. zł, co sugeruje, że firma angażowała się w lokowanie kapitału w innych podmiotach lub instrumentach finansowych.

Jeszcze bardziej dynamiczny wzrost odnotowano w kategorii majątku obrotowego, który w analizowanym okresie wzrósł prawie ośmiokrotnie, osiągając wartość 85 642 tys. zł w 2000 roku. Największy udział w tym wzroście miały należności krótkoterminowe, które wzrosły z 5 039 tys. zł w 1998 roku do 33 427 tys. zł w 2000 roku. Może to świadczyć o znacznym zwiększeniu sprzedaży na kredyt handlowy, co mogło wynikać z agresywnej strategii rynkowej przedsiębiorstwa lub wzrostu liczby kontrahentów. Równocześnie firma zaczęła angażować kapitał w papiery wartościowe przeznaczone do obrotu, co

oznaczało aktywne zarządzanie płynnością finansową.

Pod względem pasywów zauważalny jest wyraźny wzrost kapitału własnego, który wzrósł z 7 114 tys. zł w 1998 roku do 27 166 tys. zł w 2000 roku. Największy wpływ na tę zmianę miało zwiększenie kapitału zapasowego oraz systematycznie rosnące zyski netto, które w 2000 roku wyniosły 6 269 tys. zł. Wskazuje to na stabilność finansową firmy i możliwość dalszego rozwoju bez konieczności nadmiernego zadłużania się. Jednocześnie liczba akcji spółki wzrosła w 1999 roku z 320 do 8,1 miliona, co oznaczało prawdopodobnie znaczącą emisję akcji i potencjalne pozyskanie kapitału na rozwój.

Największą zmianą w strukturze pasywów było jednak rosnące zadłużenie, które w 1998 roku wynosiło 9 425 tys. zł, a w 2000 roku osiągnęło poziom 68 654 tys. zł. Znaczący wzrost zobowiązań krótkoterminowych mógł wynikać z finansowania bieżącej działalności kredytami obrotowymi lub zobowiązaniami wobec dostawców. Choć wzrost zadłużenia może sugerować pewne ryzyko finansowe, jednoczesny wzrost aktywów świadczy o intensywnym rozwoju firmy, który mógł wymagać dodatkowych źródeł finansowania.

Wartość księgową na jedną akcję w analizowanym okresie uległa znacznemu zmniejszeniu, co było wynikiem dużej emisji akcji. W 1998 roku wartość ta wynosiła 22 231,72 zł, a w 1999 roku spadła do 2,58 zł. W 2000 roku odnotowano jednak pewien wzrost do 3,35 zł, co mogło oznaczać, że firma zaczęła generować większe przychody i zyski, co przełożyło się na poprawę jej wyceny.

Można więc zauważyć, że przedsiębiorstwo w latach 1998-2000 przeszło dynamiczny rozwój, który wiązał się zarówno ze wzrostem aktywów, jak i zwiększonym poziomem zadłużenia. Silny wzrost kapitału obrotowego oraz należności krótkoterminowych może świadczyć o intensyfikacji działalności operacyjnej, a jednocześnie o konieczności dokładnego zarządzania płynnością finansową. Emisja akcji oraz wzrost kapitału własnego

wskazują, że firma starała się pozyskiwać dodatkowe środki na rozwój, unikając nadmiernej zależności od finansowania dłużnego. Zmiany w bilansie sugerują, że przedsiębiorstwo przeszło fazę dynamicznej ekspansji, co wymagało skutecznego zarządzania zarówno majątkiem, jak i zobowiązaniami.

Analiza struktury aktywów Ster-Projekt SA w latach 1998-2000 ukazuje istotne zmiany w sposobie zarządzania majątkiem spółki. W tym okresie nastąpił dynamiczny wzrost wartości aktywów, które w 1998 roku wynosiły 16 585 tys. zł, by w 2000 roku osiągnąć poziom 98 253 tys. zł. Ten ponad pięciokrotny wzrost wartości całkowitych aktywów wskazuje na intensywną ekspansję działalności spółki, co znalazło odzwierciedlenie w zmianach proporcji pomiędzy poszczególnymi kategoriami majątku.

Majątek trwały, który w 1998 roku stanowił 35,1% struktury aktywów, w kolejnych latach relatywnie zmniejszał swoje znaczenie, osiągając w 1999 roku udział na poziomie 18,6%, a w 2000 roku jedynie 12,2%. Pomimo tego nominalna wartość majątku trwałego wzrosła z 5 820 tys. zł w 1998 roku do 12 023 tys. zł w 2000 roku, co wskazuje na rzeczywiste inwestycje w infrastrukturę, sprzęt lub inne długoterminowe zasoby. Spadek procentowego udziału majątku trwałego w strukturze aktywów oznacza, że tempo wzrostu pozostałych składników majątku, zwłaszcza aktywów obrotowych, było znacznie większe.

Najbardziej dynamicznie rozwijającą się kategorią aktywów był majątek obrotowy. W 1998 roku wynosił on 10 501 tys. zł, co stanowiło 63,3% całkowitej wartości aktywów. W 1999 roku wartość ta wzrosła do 41 182 tys. zł, a udział w strukturze aktywów zwiększył się do 77,5%. W 2000 roku majątek obrotowy osiągnął wartość 85 642 tys. zł, co stanowiło już 87,2% ogółu aktywów spółki. Tak znaczący wzrost wskazuje, że Ster-Projekt SA koncentrował swoje działania na operacyjnej elastyczności i krótkoterminowym zarządzaniu kapitałem. Wysoka wartość aktywów obrotowych sugeruje, że firma mogła zwiększać sprzedaż oraz współpracę z kontrahentami na zasadach kredytowych, co

przełożyło się na wzrost należności krótkoterminowych.

Rozliczenia międzyokresowe czynne, choć stanowiły najmniejszy udział w aktywach spółki, wykazywały znaczną zmienność w analizowanym okresie. W 1998 roku ich wartość wynosiła 264 tys. zł, co odpowiadało 1,6% struktury aktywów. W 1999 roku nastąpił gwałtowny wzrost do 2 086 tys. zł (3,9%), by w 2000 roku spaść do poziomu 588 tys. zł (0,6%). Takie wahania mogą świadczyć o zmianach w polityce księgowej spółki lub o nieregularnym występowaniu pewnych kosztów rozliczanych w czasie. Możliwe jest również, że w 1999 roku firma dokonała większych przedpłat na usługi lub inwestycje, które w kolejnych latach zostały zrealizowane i przestały obciążać bilans.

W latach 1998-2000 Ster-Projekt SA przeszedł znaczącą transformację, koncentrując się na zwiększaniu aktywów obrotowych kosztem majątku trwałego. Taka strategia mogła być wynikiem dynamicznego rozwoju działalności operacyjnej, co wymagało większej płynności finansowej oraz elastycznego zarządzania kapitałem. Zmniejszający się udział majątku trwałego w strukturze aktywów sugeruje, że firma nie polegała na długoterminowych inwestycjach w infrastrukturę, lecz stawiała na intensyfikację bieżącej działalności, co mogło przyczynić się do wzrostu jej wartości rynkowej.

Na przestrzeni ostatnich trzech lat wartość sumy bilansowej Ster-Projekt SA jak i wzrosła pięciokrotnie co wskazuje na stały wzrost Spółki.

W strukturze aktywów dominującą pozycję stanowi majątek obrotowy, którego udział wzrósł z ponad 60% w 1998 r. do 87% w 2000 r. Relacje pomiędzy majątkiem trwałym a obrotowym są charakterystyczne dla prowadzonej przez Spółkę działalności usługowej.

Analiza struktury majątku obrotowego Ster-Projekt SA w latach 1998-2000 pokazuje istotne zmiany w sposobie zarządzania

aktywami krótkoterminowymi spółki. Wartość majątku obrotowego wzrosła w tym okresie ponad ośmiokrotnie – z 10 501 tys. zł w 1998 roku do 85 642 tys. zł w 2000 roku. Tak dynamiczna ekspansja wskazuje na intensywną rozbudowę działalności operacyjnej oraz zmiany w strategii zarządzania zasobami finansowymi.

W 1998 roku największy udział w majątku obrotowym miały **należności i roszczenia**, które stanowiły 48,0% tej kategorii aktywów, osiągając wartość 5 038 tys. zł. W 1999 roku należności wzrosły do 22 026 tys. zł, co przełożyło się na ich 53,5% udziału w strukturze majątku obrotowego. W 2000 roku wartość należności wzrosła do 33 427 tys. zł, jednak ich udział procentowy spadł do 39,0%. Oznacza to, że choć spółka znacznie zwiększyła skalę transakcji na zasadach kredytowych, to jeszcze szybciej rosły inne kategorie majątku obrotowego.

Kolejną istotną pozycję w aktywach obrotowych stanowiły **zapasy**, których wartość w 1998 roku wynosiła 3 449 tys. zł, co odpowiadało 32,9% struktury tej kategorii aktywów. W 1999 roku zapasy zwiększyły się trzykrotnie, osiągając wartość 10 041 tys. zł (24,4%), jednak ich udział w strukturze majątku obrotowego spadł. W 2000 roku tempo wzrostu zapasów uległo spowolnieniu – osiągnęły one wartość 13 220 tys. zł, stanowiąc już tylko 15,4% majątku obrotowego. Spadek względnego znaczenia zapasów sugeruje, że spółka optymalizowała gospodarkę magazynową, prawdopodobnie poprzez lepsze zarządzanie łańcuchem dostaw i ograniczanie nieproduktywnych rezerw materiałowych.

Największe zmiany w strukturze majątku obrotowego zaszły w kategorii **papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu**. W 1998 roku spółka nie posiadała w tej kategorii żadnych aktywów, a w 1999 roku pojawiła się niewielka kwota 59 tys. zł, co stanowiło jedynie 0,1% struktury majątku obrotowego. W 2000 roku wartość tych aktywów gwałtownie wzrosła do 31 963 tys. zł, co stanowiło aż 37,3% całego majątku obrotowego. Taka zmiana wskazuje, że Ster-Projekt SA rozpoczął inwestowanie w

krótkoterminowe instrumenty finansowe, co mogło być efektem strategii dywersyfikacji aktywów lub zabezpieczenia płynności finansowej poprzez lokowanie nadwyżek środków w łatwo zbywalne papiery wartościowe.

Znaczące zmiany zaszły także w kategorii **środków pieniężnych**, których wartość w 1998 roku wynosiła 2 013 tys. zł, co stanowiło 19,2% majątku obrotowego. W 1999 roku środki pieniężne wzrosły do 9 056 tys. zł, a ich udział procentowy zwiększył się do 22,0%. W 2000 roku, mimo wzrostu całkowitej wartości majątku obrotowego, środki pieniężne zmniejszyły się do 7 032 tys. zł, co przełożyło się na ich spadek udziału do 8,2%. Może to świadczyć o większym zaangażowaniu gotówki w inwestycje lub o zwiększeniu wydatków operacyjnych.

Ster-Projekt SA w latach 1998-2000, można zauważyć istotne zmiany w strategii zarządzania aktywami krótkoterminowymi. Spółka znacząco zwiększyła wartość należności i zapasów, co świadczy o rozwoju działalności operacyjnej i wzroście skali sprzedaży. Jednocześnie w 2000 roku istotną rolę zaczęły odgrywać papiery wartościowe, które stały się jedną z kluczowych pozycji w majątku obrotowym. Spadek relatywnego znaczenia zapasów oraz środków pieniężnych wskazuje na bardziej efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym oraz dywersyfikację strategii finansowej, co mogło mieć istotny wpływ na wzrost wartości spółki w tym okresie.

Do głównych pozycji majątku obrotowego należą należności, których udział w strukturze majątku obrotowego w latach 1998-1999 wynosił około 50%. W 2000 r. udział należności w strukturze majątku obrotowego spadł do 39%. Od 2000 r. obserwuje się dynamiczny wzrost udziału papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu (z 0,1% majątku obrotowego w 1999 r. do 35% w 2000 r.) oraz spadek udziału środków pieniężnych. Zmiany struktury majątku obrotowego są związane z pozyskaniem przez Spółkę na początku 2000 r. dodatkowych środków finansowych z tytułu emisji obligacji zamiennych (14.200 tys. zł) oraz zmianą prowadzonej przez Spółkę polityki lokowania

nadwyżek finansowych.

W latach 1998–2000 struktura pasywów Ster-Projekt SA uległa znacznym zmianom. Wartość całkowitych pasywów wzrosła z 16 585 tys. zł w 1998 roku do 98 253 tys. zł w 2000 roku. W analizowanym okresie istotnie zwiększył się kapitał własny spółki – z 7 114 tys. zł w 1998 roku do 27 166 tys. zł w 2000 roku. Jednak jego udział w strukturze pasywów zmniejszył się z 42,9% do 27,7%, co wskazuje, że wzrost sumy pasywów był napędzany głównie przez inne składniki.

Rezerwy przez cały okres pozostawały na poziomie zerowym, co oznacza, że spółka nie tworzyła funduszy na potencjalne zobowiązania przyszłościowe. Zobowiązania długoterminowe występowały jedynie w 1998 roku (324 tys. zł, czyli 2,0% pasywów), a w kolejnych latach zostały całkowicie wyeliminowane.

Największe zmiany dotyczyły zobowiązań krótkoterminowych i funduszy specjalnych. Ich wartość wzrosła ponad siedmiokrotnie – z 9 102 tys. zł w 1998 roku do 68 654 tys. zł w 2000 roku. Udział tej kategorii w strukturze pasywów również się zwiększył – z 54,9% w 1998 roku do 69,9% w 2000 roku, co wskazuje na rosnące uzależnienie spółki od finansowania krótkoterminowego.

Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów stanowiły niewielką część pasywów, ale ich wartość wzrosła znacząco – z 46 tys. zł w 1998 roku do 2 433 tys. zł w 2000 roku. Udział tej pozycji w strukturze pasywów wzrósł z 0,3% do 2,5%, co może wskazywać na większe zaangażowanie w projekty rozliczane w kolejnych okresach.

W latach 1998–2000 Ster-Projekt SA dynamicznie rozwijał się pod względem wartości pasywów, ale równocześnie wzrastało jego uzależnienie od zobowiązań krótkoterminowych, co mogło wiązać się z ryzykiem finansowym.

W latach 1998-2000 działalność Spółki finansowana była ze

środków własnych jak i zewnętrznych krótkoterminowych źródeł finansowania przy czym udział finansowania kapitałem obcym w relacji do pasywów podniósł się z około 54% w 1998 r. do 70% w 2000 r.

W analizowanym okresie Spółka siedmiokrotnie zwiększyła wartość zobowiązań krótkoterminowych i niemal czterokrotnie wartość kapitałów własnych zarówno poprzez środki wypracowane wewnątrz Spółki (zatrzymany zysk netto), jak również – w przeważającej mierze – kapitał pochodzący z nowych emisji akcji.

W latach 1999-2000 Spółka nie korzystała z finansowania zewnętrznego o charakterze długoterminowym.

Zdecydowana większość (ponad 80%) przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej realizowana jest przez Ster-Projekt SA. Do największych pod względem wielkości sprzedaży Spółek Zależnych, które łącznie realizują 14,6% sprzedaży w ramach Grupy należą Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (6,8%), Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku (3,9%), Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (3,8%).

W latach 1998–2000 przychody ze sprzedaży Ster-Projekt SA wzrosły ponad trzykrotnie – z 43 598 tys. zł w 1998 roku do 141 929 tys. zł w 2000 roku. Największy udział w przychodach miała sprzedaż towarów, która w całym analizowanym okresie stanowiła dominującą część przychodów spółki. W 1998 roku wynosiła ona 37 970 tys. zł (87,1% całkowitych przychodów), a w 2000 roku wzrosła do 118 278 tys. zł (83,3%).

Sprzedaż usług również wzrosła, lecz jej udział w strukturze przychodów ulegał wahaniom. W 1998 roku usługi stanowiły 12,9% przychodów (5 627 tys. zł), w 1999 roku ich udział wzrósł do 20,5% (16 686 tys. zł), jednak w 2000 roku ponownie spadł do 16,7% (23 651 tys. zł). Wzrost wartości sprzedaży usług był więc wolniejszy niż wzrost sprzedaży towarów, co przełożyło się na mniejszy udział tej kategorii w całkowitych

przychodach.

Ster-Projekt SA w latach 1998–2000 dynamicznie zwiększał swoje przychody, głównie za sprawą rosnącej sprzedaży towarów. Mimo wzrostu sprzedaży usług, ich znaczenie w strukturze przychodów ulegało stopniowym zmianom, a spółka pozostawała w dużej mierze zależna od sprzedaży towarów.

Przychody ze sprzedaży towarów obejmują przychody ze sprzedaży serwerów i komputerów, oprogramowania, urządzeń peryferyjnych i materiałów. Głównym źródłem przychodów ze sprzedaży produktów są usługi w zakresie integracji systemów informatycznych, usługi telekomunikacyjne, serwis naprawczy oraz szkolenia.

W latach 1998–2000 struktura asortymentowa sprzedaży Ster-Projekt SA uległa istotnym zmianom. Ogólna wartość sprzedaży wzrosła ponad trzykrotnie – z 43 598 tys. zł w 1998 roku do 141 929 tys. zł w 2000 roku. Głównym źródłem przychodów pozostawała sprzedaż towarów, której udział w strukturze sprzedaży wahał się od 87,1% w 1998 roku do 83,3% w 2000 roku.

W segmencie usług szczególnie dynamicznie rozwijała się sprzedaż usług telekomunikacyjnych, które w 1998 roku nie występowały, ale w 1999 roku przyniosły 3 505 tys. zł (4,3% ogólnej sprzedaży), a w 2000 roku już 11 439 tys. zł (8,1%). Jednocześnie sprzedaż związana z integracją systemów informatycznych, mimo wzrostu wartości do 10 584 tys. zł w 1999 roku, w 2000 roku spadła do 9 002 tys. zł, zmniejszając swój udział w całkowitej sprzedaży do 6,3%. Usługi serwisowe zyskiwały na znaczeniu, jednak ich udział pozostawał niewielki – w 2000 roku wynosił 0,9%. Sprzedaż usług szkoleniowych i innych pozostała na niskim poziomie, a ich udział w strukturze sprzedaży stopniowo malał.

Wśród towarów największy udział miała sprzedaż serwerów i komputerów, której wartość wzrosła z 30 275 tys. zł w 1998 roku do 100 284 tys. zł w 2000 roku. W rezultacie w ostatnim

roku analizowanego okresu kategoria ta odpowiadała za 70,7% przychodów spółki. Sprzedaż oprogramowania również rosła, ale jej udział pozostawał na poziomie 8%. Natomiast sprzedaż urządzeń peryferyjnych oraz materiałów malała zarówno pod względem wartości, jak i udziału w przychodach – w 2000 roku stanowiły one 4,0% i 0,7% ogółu sprzedaży.

W latach 1998–2000 Ster-Projekt SA znacząco zwiększył swoje przychody, koncentrując się głównie na sprzedaży sprzętu komputerowego i oprogramowania. Rozwój usług telekomunikacyjnych stanowił istotny trend wzrostowy, natomiast udział integracji systemów i urządzeń peryferyjnych w strukturze sprzedaży malał.

W strukturze wartościowej przychodów ze sprzedaży towarów dominującą pozycję zajmują przychody ze sprzedaży serwerów i komputerów, których udział oscyluje wokół 70% przychodów ze sprzedaży ogółem. Kolejną pozycję w strukturze przychodów ze sprzedaży towarów zajmują przychody ze sprzedaży urządzeń peryferyjnych, których udział w przychodach ze sprzedaży ogółem spadł na przestrzeni ostatnich trzech lat o ponad połowę z 9,5% w 1998 r. do 4,0% w 2000 r. na korzyść rosnącego udziału przychodów ze sprzedaży oprogramowania (5,1% w 1998 r., 8,6% w 1999 r., 8,0% w 2000 r.).

W strukturze przychodów ze sprzedaży usług do 1999 r. dominowały przychody ze sprzedaży usług w zakresie integracji systemów informatycznych, których udział w przychodach ze sprzedaży ogółem wzrósł z 11,7% w 1998 r. do 13,0% w 1999 r. W 2000 r. udział integracji systemów informatycznych spadł do 6,3% na korzyść dynamicznie rozwijających się od 1999 r. usług telekomunikacyjnych, które w 2000 r. osiągnęły 8,1% udział w sprzedaży ogółem.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Ocena sytuacji spółki na podstawie analizy wskaźnikowej. Płynność finansowa.

Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A. w latach 1999-2000 wskazuje na wyraźną poprawę tej płynności. W szczególności rok 1999 był okresem napięć płatniczych, co znalazło odzwierciedlenie w niskich wartościach wskaźników płynności. Wskaźnik płynności bieżącej wynosił 1,6, co oznaczało, że Spółka była w stanie pokryć swoje zobowiązania krótkoterminowe, ale z pewnym marginesem ryzyka. Z kolei wskaźnik płynności wysokiej wynosił tylko 1,2, co również wskazywało na możliwe trudności w utrzymaniu odpowiedniego poziomu gotówki lub jej ekwiwalentów do natychmiastowego uregulowania zobowiązań.

W 2000 roku nastąpiła wyraźna poprawa w zakresie płynności. Wskaźnik płynności bieżącej wzrósł do 4,1, co sugeruje, że Spółka miała znacznie więcej środków obrotowych dostępnych do pokrycia bieżących zobowiązań. Wskaźnik płynności wysokiej wzrósł do 2,2, co również wskazuje na znacznie lepszą sytuację finansową, zwłaszcza w zakresie dostępności gotówki i jej ekwiwalentów.

Wzrost tych wskaźników w 2000 roku można przypisać kilku czynnikom, z których kluczowym było zwiększenie zapasów, należności oraz środków pieniężnych. Przyrost zapasów wynikał ze zwiększenia skali działalności, a także zakupu nowych samolotów, co z kolei przyczyniło się do wzrostu poziomu inwestycji. Zwiększone należności mogły również świadczyć o

intensyfikacji działalności, szczególnie w zakresie sprzedaży i leasingu, natomiast wyższy poziom środków pieniężnych pomógł w poprawie ogólnej płynności przedsiębiorstwa.

Poprawa wskaźników płynności w 2000 roku wskazuje na lepsze zarządzanie finansami Spółki, zmniejszenie ryzyka płynnościowego oraz poprawę zdolności do regulowania zobowiązań w krótkim okresie.

W latach 1998-2000 kształtowanie się wskaźników płynności przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A. ukazuje znaczną poprawę sytuacji finansowej, szczególnie w 2000 roku.

Wskaźnik płynności III stopnia (określający zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia swoich zobowiązań krótkoterminowych za pomocą aktywów obrotowych) w 1998 i 1999 roku wynosił 1,6, co oznaczało, że Spółka była w stanie zaspokoić swoje zobowiązania, ale z pewnym marginesem ryzyka. W 2000 roku wskaźnik ten wzrósł do 4,1, co świadczy o dużej poprawie płynności i wskazuje na większą dostępność środków obrotowych do spłaty zobowiązań.

Wskaźnik płynności II stopnia, który uwzględnia tylko najbardziej płynne aktywa (czyli bez zapasów), w 1998 roku wynosił 1,2, a w 1999 roku 1,1, co wskazywało na stosunkowo niższy poziom gotówki i jej ekwiwalentów w stosunku do zobowiązań. W 2000 roku wskaźnik ten wzrósł do 2,2, co oznacza wyraźną poprawę w zakresie dostępnych środków finansowych, które mogłyby być natychmiastowo wykorzystane na pokrycie zobowiązań krótkoterminowych.

Wskaźnik płynności I stopnia, który mierzy stosunek aktywów najbardziej płynnych (gotówka i jej ekwiwalenty) do zobowiązań krótkoterminowych, wynosił w 1998 roku 1,6, w 1999 roku 1,5, a w 2000 roku 2,8. Wzrost tego wskaźnika w 2000 roku wskazuje na znaczną poprawę sytuacji gotówkowej przedsiębiorstwa oraz na większą zdolność do pokrywania zobowiązań w krótkim okresie za pomocą gotówki i jej ekwiwalentów.

Wskaźniki płynności przedsiębiorstwa „LOT” w latach 1998-2000 wykazują pozytywne tendencje, z wyraźną poprawą w 2000 roku, co świadczy o lepszym zarządzaniu finansami i większej stabilności płynnościowej firmy.

Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa, bazująca na wskaźnikach płynności, wskazuje na różne aspekty zdolności firmy do pokrywania zobowiązań krótkoterminowych.

W 1999 roku wskaźnik wysokiej płynności wynosił 1,1, co oznacza, że 60% zobowiązań krótkoterminowych było pokryte przez aktywa o dużym stopniu płynności, czyli gotówkę i należności. Choć wartość ta była niska, firma miała pewną zdolność do spłaty bieżących zobowiązań. Jednak w tym samym czasie wskaźnik II stopnia płynności (uwzględniający aktywa obrotowe pomniejszone o zapasy) był mniej korzystny. Wskaźnik ten wynosił w 1998 roku 1,2, w 1999 roku spadł do 1,1, a w 2000 roku wzrósł do 2,2. Zmiana ta świadczy o poprawie zdolności do regulowania zobowiązań bieżących, w głównej mierze dzięki wzrostowi należności handlowych.

Pomimo wzrostu wskaźnika płynności II stopnia w 2000 roku, stan zobowiązań krótkoterminowych w stosunku do kapitału ogółem pozostawał niepokojący. W 1998 roku zobowiązania stanowiły 24,26% wartości kapitału ogółem, w 1999 roku zmniejszyły się do 23,21%, ale w 2000 roku ich udział spadł do 11,41%. Zmniejszenie poziomu zobowiązań w 2000 roku było korzystnym sygnałem, jednak wartość ta nadal była stosunkowo wysoka.

Jeśli chodzi o płynność gotówkową, to wskaźnik ten w latach 1998–2000 wykazuje dużą poprawę. W 1998 roku wskaźnik płynności gotówkowej spadł do 0,1, co wskazywało na duży poziom zobowiązań krótkoterminowych przy jednoczesnym spadku środków pieniężnych. W 2000 roku wskaźnik ten znacznie wzrósł, co wskazuje na poprawę dostępności gotówki i należności, a także na wyższą zdolność do pokrycia zobowiązań bieżących.

Ocena płynności finansowej Spółki w 2000 roku wskazuje na pozytywne zmiany w zarządzaniu płynnością, które były efektem wzrostu należności oraz wpływów ze sprzedaży akcji do SAirLines Europe B.V. Ostateczna ocena płynności przedsiębiorstwa powinna uwzględniać także inne wskaźniki, takie jak te odnoszące się do sprawności działania, które dostarczą pełniejszego obrazu kondycji finansowej firmy.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## **Dane o działalności, podstawowe produkty, towary i usługi firmy Ster Projekt**

Przedmiotem działalności Spółki jest prowadzenie działalności wytwórczej, usługowej, budowlanej i handlowej w imieniu własnym, lub na rzecz osób trzecich, między innymi w zakresie:

- sprzedaż hurtowa realizowana na zasadzie bezpośredniej płatności lub kontraktu (EKD 51.1),
- sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia (EKD 51.6),
- doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego (EKD 72.1.),
- doradztwo w zakresie oprogramowania i dostarczanie oprogramowania (EKD 72.2),
- pozostała działalność związana z informatyką (EKD 72.6),

- prowadzenie kursów i szkoleń (EKD 80.42),
- telekomunikacja (EKD 64.2)

Charakter działania Spółek Zależnych jest zbieżny z charakterem działania Ster Projekt SA lub stanowi dopełnienie jego oferty w zakresie usług informatycznych oferowanych na rynku.

Spółki Zależne usytuowane są w strategicznych regionach kraju dla działalności Grupy Kapitałowej Ster-Projekt, stwarzając dogodne warunki do uczestnictwa zarówno w większych kontraktach realizowanych dla klientów posiadających rozproszoną strukturę terytorialną jak i obsługi klientów lokalnych.

Grupa Kapitałowa nie jest zorientowana na sprzedaż lub dystrybucję konkretnego produktu, ale w zależności od potrzeb i wymagań klienta projektuje, wdraża i oddaje do użytku gotowy system informatyczny.

W ramach Grupy Ster-Projekt realizowane są złożone projekty z zakresu technologii informatycznych i teleinformatycznych oparte na rozwiązaniach światowych producentów sprzętu – Hewlett-Packard, Compaq, IBM, Sun Microsystems, oprogramowania – Baan, Microsoft, osprzętu sieciowego – Lucent Technologies, Anixter, 3 COM, CISCO.

Grupa Kapitałowa Ster-Projekt jest ogólnopolskim integratorem zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Integracja systemów polega na łączeniu w jeden sprawnie funkcjonujący informatyczny organizm sprzętu, oprogramowania, systemów telekomunikacji i zarządzania.

Grupa oferuje kompleksową realizację projektów, na którą składa się:

- etap wstępny obejmujący przeprowadzenie analizy potrzeb, wymagań i uwarunkowań zewnętrznych oraz specyfiki istniejącego

## Środowiska informatycznego

- przygotowanie właściwego projektu obejmujące wszystkie etapy inwestycji tj. wybór optymalnego rozwiązania, dostawę infrastruktury, instalację i wdrożenie, a także szkolenia i konsultacje
- opieka w okresie eksploatacji oraz serwis, które to czynności podnoszą poziom bezpieczeństwa dostarczanego rozwiązania oraz umożliwiają jego stabilny rozwój.

Zakres oferowanych produktów i usług w sferze rozwiązań informatycznych i teleinformatycznych można podzielić na:

- rozwiązania uniwersalne, do których należą wszystkie te produkty, które mają zastosowanie w większości projektów informatycznych i są wykorzystywane niezależnie od rodzaju działalności
- rozwiązania dedykowane, w ramach których oferowane systemy są ukierunkowane na konkretne potrzeby klienta wynikające z zakresu prowadzonej działalności
- rozwiązania specjalizowane, które odpowiadają bardzo specyficznym, indywidualnym wymaganiom użytkownika.

Oferta Grupy skierowana jest do instytucji z sektora bankowego i finansowego, przemysłowego, administracji państwowej oraz telekomunikacji i obejmuje:

- systemy serwerowe w technologii Risc i Intel,
- lokalne sieci strukturalne (LAN) oraz sieci rozległe (WAN), intranet,
- systemy telekomunikacyjne i radiotelekomunikacyjne,
- kompleksową infrastrukturę systemu informatycznego,
- systemy wysokiej dostępności,

- systemy zarządzania infrastrukturą informatyczną,
- systemy bezpieczeństwa.

W dotychczasowej działalności Spółki jej wysiłek skoncentrowany był na realizacji przedsięwzięć z zakresu:

- projektowania, instalacji, wdrażania i nadzorowania eksploatacji użytkowej specjalizowanych systemów radio-telekomunikacyjnych (m.in. budowa obiektów, wykorzystywanie częstotliwości radiowych, budowa łączy i systemów radiowych UKF i VKF)
- systemów radiodostępowych dla operatorów sieci telekomunikacyjnych,
- kompleksowych rozległych systemów łączności wykorzystujących kanały światłowodowe, radiodostępowe i tradycyjne,
- bezpiecznych systemów przetwarzania danych z wykorzystaniem urządzeń szyfrujących oraz technicznych, programowych i technologicznych rozwiązań zabezpieczających,
- budowy oraz integracji lokalnych i rozległych sieci telekomunikacyjnych,
- systemów zobrazowania wielkoformatowego,
- dedykowanych systemów internetowych.

Najnowszą ofertą Spółki jest kompleksowy system monitorowania zdarzeń w czasie rzeczywistym realizowany jako usługa "pod klucz". Oferta obejmuje budowę lub modernizację systemów:

- testowania, weryfikacji oraz nadzoru pracy urządzeń oraz podsystemów wykonawczych,
- zbierania i rozsyłania danych zawierających informacje o stanach monitorowanych elementów, ich wyróżnionych zbiorów, funkcjonalnych składników oraz całych obiektów,

- zdalnego sterowania układami, urządzeniami, modułami funkcjonalnymi oraz systemami wykonawczymi,
- wizualizacji – w postaci dynamicznego zobrazowania graficznego – aktualnego oraz prognozowanego stanu monitorowanego obiektu lub jego wybranych elementów.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## **Rachunek zysków i strat spółki PLL Lot**

W latach 1999-2000 nastąpił wzrost kapitału pracującego, przy czym jego dynamika była szybsza niż całkowitego majątku oraz majątku obrotowego. Taki trend przekłada się na wzrost wskaźników sfinansowania tym źródłem zarówno ogółu majątku, jak i aktywów bieżących, co świadczy o wzmocnieniu równowagi finansowej Spółki.

W roku 2000 przychody ze sprzedaży osiągnęły wartość 2 434 214 tys. zł (w tym 123 978 tys. zł do spółek grupy), co stanowi wzrost o 9% w porównaniu z rokiem poprzednim (20% w zestawieniu z rokiem 1998). Największą pozycją wśród przychodów były pasażerskie przewozy zagraniczne, które w 2000 r. stanowiły 81% przychodów, a w 1999 r. 71%. Przychody z tego tytułu wzrosły o 11% (19% w 1998 r.), co było efektem wzrostu liczby przewiezionych pasażerów (o 7% w stosunku do roku 1999) oraz wzrostu średniorocznego kursu dolara amerykańskiego o 9% (z 3,4 zł/USD w 1998 r. do 4,4 zł/USD w 2000 r.).

W 2000 roku Spółka zmieniła sposób prezentacji części kosztów

rat dzierżawnych samolotów. W roku 1998 część rat dzierżawnych w wysokości 110 551 tys. zł była wykazywana w kosztach finansowych, a w 1999 roku wynosiły one 105 841 tys. zł i zostały przeniesione do kosztów sprzedanych towarów i usług. Ta zmiana nie miała wpływu na wynik netto Spółki, ale pogorszyła wynik ze sprzedaży.

W 1999 roku Spółka zanotowała wzrost przychodów finansowych o 120%, osiągając zysk na sprzedaży udziałów i papierów wartościowych w wysokości 145 951 tys. zł. Kolejny wpływ na działalność Spółki miało pozyskanie inwestora strategicznego – SAirLines Europe B.V., który w styczniu 2000 roku podwyższył kapitał akcyjny Spółki o 91 646 100 zł, obejmując 30,67% nowych akcji, za wkład równy 149 383 143 USD.

Wydatki operacyjne Spółki w 2000 roku wyniosły 1 937 106 tys. zł (70% kosztów operacyjnych) i wzrosły o 20% w porównaniu do roku poprzedniego. Wzrost kosztów dzierżawy samolotów oraz kosztów startów i lądowań był głównie wynikiem większej liczby dzierżawionych samolotów oraz wzrostu kursu dolara amerykańskiego. Koszty zużycia materiałów i energii wzrosły o 58%, co było spowodowane głównie 82% wzrostem kosztów paliwa lotniczego.

Spółka wykazała zysk brutto na sprzedaży w wysokości 199 378 tys. zł (w porównaniu do 374 024 tys. zł w 1999 roku), przy rentowności sprzedaży brutto wynoszącej 8% (w 1999 r. 16%, w 1998 r. 19%). Strata netto na sprzedaży wzrosła do 315 129 tys. zł, co znalazło odzwierciedlenie w ujemnym wskaźniku rentowności sprzedaży netto (-13% w 2000 r., -3% w 1999 r.).

Ogólna rentowność kapitału wzrosła do 4% (w 1999 r. i 1998 r. wynosiła 1%), dzięki zyskowi na pozostałej działalności operacyjnej, który w 2000 roku wyniósł 309 194 tys. zł. Główna przyczyna wzrostu wyniku to sprzedaż 9 samolotów oraz przekazanie praw i obowiązków leasingowych do EuroLOT-u.

Stan zapasów wzrósł o 60%, co było związane z zwiększoną

liczbą używanych samolotów. Stan należności wzrósł o 104%, głównie z powodu transakcji sprzedaży Boeingów 767 oraz przekazania praw i obowiązków leasingowych. Z kolei poziom zobowiązań krótkoterminowych zmniejszył się o 112 684 tys. zł dzięki spłacie kredytów bankowych z uzyskanych środków z emisji akcji.

Na operacjach finansowych Spółka uzyskała dodatni wynik, co miało korzystny wpływ na wynik brutto oraz zysk operacyjny. Zysk netto w 2000 roku był niższy w porównaniu do zysku operacyjnego, ale generalnie w analizowanym okresie Spółka osiągnęła pozytywne efekty wynikające z szybszego wzrostu przychodów ze sprzedaży niż kosztów jej uzyskania.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Informacje o zatrudnieniu firmy Ster Projekt

Przeciętne zatrudnienie w 2000 roku w grupach zawodowych w STER-PROJEKT SA, wyglądało następująco:

W 2000 roku struktura przeciętnego zatrudnienia w poszczególnych grupach zawodowych wykazywała znaczące zróżnicowanie. Najmniejszą liczebnie grupę stanowili **dyrektorzy**, których liczba wynosiła zaledwie 7 osób. Była to zdecydowanie najmniejsza kategoria w porównaniu do pozostałych zawodów, co odzwierciedla hierarchiczną strukturę organizacji, gdzie liczba stanowisk kierowniczych wyższego szczebla jest zazwyczaj ograniczona.

Nieco większą grupą byli **pracownicy kadry kierowniczej**, obejmujący 16 osób. Liczba ta sugeruje, że na jednego dyrektora przypadało średnio kilku menedżerów niższego szczebla, co jest typowe dla większości organizacji, w których zarządzanie operacyjne wymaga większej liczby osób odpowiedzialnych za nadzorowanie poszczególnych działów czy zespołów.

W kategorii zawodowej **pracowników biurowych** również znalazło się 16 osób, co wskazuje na podobną skalę zatrudnienia jak w przypadku kadry kierowniczej. Pracownicy ci zajmowali się zapewne administracją, organizacją dokumentacji oraz innymi aspektami wspierającymi działalność przedsiębiorstwa. Podobną liczebność miała grupa **handlowców**, których było 18. Ich obecność w strukturze zatrudnienia pokazuje istotne znaczenie działu sprzedaży i relacji z klientami, choć w porównaniu z innymi sektorami, liczba ta nie była dominująca.

Znaczącą część zatrudnienia stanowili **programiści i pracownicy fizyczni**, których liczba wynosiła po 26 osób w każdej grupie. Może to sugerować, że przedsiębiorstwo było zorientowane zarówno na działalność wymagającą wysokich kwalifikacji technologicznych, jak i na bardziej tradycyjne stanowiska operacyjne związane z produkcją lub innymi fizycznymi zadaniami.

Najliczniejszą grupą zawodową okazała się **obsługa techniczna**, licząca 32 osoby. Tak duży udział tej kategorii wskazuje, że działalność firmy wymagała znacznych zasobów w zakresie utrzymania infrastruktury, sprzętu lub technologii. Wysoka liczba pracowników technicznych może sugerować, że firma operowała w branży wymagającej stałego nadzoru nad urządzeniami, systemami lub procesami produkcyjnymi.

Łączna liczba zatrudnionych wynosiła 141 osób, co daje obraz stosunkowo dużego przedsiębiorstwa o wyraźnie określonej strukturze organizacyjnej. Dane te wskazują na równomierne rozłożenie zatrudnienia wśród różnych grup zawodowych, przy

czym największy udział mieli pracownicy techniczni oraz osoby wykonujące prace fizyczne. Obecność licznej grupy programistów sugeruje także, że firma inwestowała w nowoczesne technologie, co mogło świadczyć o jej innowacyjnym charakterze.

Przeciętne zatrudnienie w I półroczu 1999 r. wynosiło również 141 osób, a struktura zatrudnienia nie uległa znaczącym zmianom.

Analiza struktury zatrudnienia w 2000 roku pozwala dostrzec kilka interesujących zależności dotyczących podziału ról w przedsiębiorstwie. Warto zauważyć, że mimo relatywnie niewielkiej liczby dyrektorów oraz kadry kierowniczej, to właśnie oni pełnili kluczową rolę w zarządzaniu i podejmowaniu strategicznych decyzji. Ich niewielka liczba wynikała z hierarchicznej struktury, w której na jednego menedżera przypadało wielu pracowników niższych szczebli. Takie proporcje odpowiadają typowym modelom zarządzania, gdzie najwyższe stanowiska mają charakter selektywny, a szeroka baza operacyjna zapewnia efektywną realizację celów przedsiębiorstwa.

Ciekawym aspektem jest także obecność aż 18 handlowców, co świadczy o dużym nacisku na sprzedaż i kontakt z klientami. W firmach o charakterze produkcyjnym lub technologicznym dział handlowy ma kluczowe znaczenie, ponieważ odpowiada za pozyskiwanie kontraktów, współpracę z klientami oraz ekspansję rynkową. Może to oznaczać, że przedsiębiorstwo działało w branży wymagającej intensywnych działań sprzedażowych, co wymuszało utrzymanie stosunkowo licznej grupy specjalistów w tym obszarze.

Liczba programistów (26 osób) wskazuje na istotną rolę nowych technologii w działalności firmy. Możliwe, że przedsiębiorstwo prowadziło prace związane z oprogramowaniem, automatyzacją lub innymi rozwiązaniami cyfrowymi. Wzrost znaczenia sektora IT w tamtym okresie mógł wpłynąć na konieczność zatrudniania coraz większej liczby specjalistów w tej dziedzinie. Porównując to

do liczby pracowników fizycznych, która również wynosiła 26 osób, można przypuszczać, że firma łączyła elementy nowoczesnych technologii z tradycyjną produkcją lub obsługą techniczną.

Największa grupa, czyli obsługa techniczna (32 osoby), sugeruje, że przedsiębiorstwo wymagało stałego nadzoru nad sprzętem, urządzeniami lub infrastrukturą. Tego rodzaju zatrudnienie jest typowe dla firm, które operują w sektorze produkcyjnym, energetycznym lub transportowym, gdzie utrzymanie sprawności technicznej maszyn i systemów ma kluczowe znaczenie. Możliwe, że duża liczba pracowników technicznych była również związana z działalnością związaną z serwisem i utrzymaniem infrastruktury IT, co harmonizowałoby z liczbą programistów w firmie.

Liczba pracowników biurowych (16 osób) odzwierciedla standardowe potrzeby administracyjne firmy, w tym obsługę dokumentacji, księgowości czy działów HR. Ich liczba jest zbliżona do kadry kierowniczej, co może sugerować, że każde stanowisko menedżerskie miało przypisaną określoną grupę pracowników administracyjnych, wspierających realizację zadań organizacyjnych.

Podsumowując analizę zatrudnienia, można zauważyć, że struktura przedsiębiorstwa była dobrze zrównoważona pod względem podziału ról. Niewielka liczba dyrektorów i menedżerów odpowiadała za strategiczne decyzje, natomiast duża grupa pracowników technicznych, programistów i fizycznych realizowała zadania operacyjne. Równowaga między działem handlowym a produkcyjnym sugeruje, że firma prowadziła aktywne działania rynkowe, co mogło być kluczowe dla jej rozwoju. Takie proporcje zatrudnienia świadczą o dobrze przemyślanej strukturze organizacyjnej, dostosowanej do potrzeb i celów przedsiębiorstwa.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę

# **Analiza marketingowa rynku samochodów osobowych.**

## **Zakończenie**

Sytuacja firm zagranicznych wchodzących w latach 90-tych na polski rynek była bardzo zróżnicowana. Niektóre z nich były bardzo dobrze znane Polakom i mogły wykorzystać swoją przewagę nad firmami, o których polski klient do tej pory nie słyszał. Firmy te korzystały z wyrobionych marek i z reklamy, którą poświadczały obecnością na polskim rynku. Firmy debiutujące na polskim rynku musiały od podstaw budować swój wizerunek. Część firm podjęła zamierzenie szybkiego wejścia na rynek, co wiązało się co prawda z pewnym ryzykiem ale dawało przewagę nad firmami, które ostrożnie angażowały się tracąc przy tym szansę na udział w rynku i duże zyski. Niektóre firmy musiały tworzyć swój wizerunek praktycznie od zera, a przez to potrzebowały zarówno czasu jak i środków. Bardzo ważnym elementem było też dostosowanie swojej oferty do potrzeb i możliwości polskiego klienta. Jak się okazało polski rynek motoryzacyjny był bardzo chłonny i szybko się rozwijał.

Tempo tego rozwoju wielokrotnie zaskoczyło obserwatorów. Doświadczenia firm, które odniosły sukces pokazują, że kluczem do sukcesu jest elastyczne dostosowanie oferty do zmieniających się wymagań. I tak w początkach ostatniego dziesięciolecia XX wieku dominowało zapotrzebowanie na polskim rynku na modele najmniejsze i najtańsze. Jednak z czasem polski klient staje się coraz bardziej wymagający. Coraz częściej Polacy poszukiwali aut bogato wyposażonych,

szczególnie zwracając uwagę na elementy podnoszące bezpieczeństwo. Takie elementy jak poduszki powietrzne, czy wzmocniona konstrukcja nadwozia stały się rzeczą nad wyraz poszukiwaną. Polski klient zaczął być wybredny poszukując indywidualnego, najlepszego rozwiązania. Znacznie wzrosła również ilość samochodów sprzedawanych na kredyt co spowodowało, iż samochód stał się dostępny dla każdego – nawet dla mniej zamożnego klienta .

Zastosowane przez koncerny strategie wykorzystywały różne nadarzające się okazje, które pojawiały się w polskim środowisku motoryzacyjnym. Świetnym przykładem jest tutaj omówiona firma Opel. Jak widać firma ta wykorzystywała różne strategie i sposoby by dotrzeć do każdego klienta w Polsce. Początkowo łatwy polski rynek stał się szybko „rynkiem europejskim”, gdzie wymagania stały się coraz większe. Dlatego też firma Opel jak i inni producenci samochodów musieli dostosować się do rynku. Można wyraźnie zaobserwować, iż firmy coraz bardziej hołdują hasłu „klient – nasz pan” I tak dysponując wieloma atutami, co w połączeniu z różnorodnością stawianych sobie celów uzyskali szeroką paletę strategii wykorzystywanych przy ekspansji na polskim rynku.

Obecnie sytuacja na polskim rynku motoryzacyjnym krystalizuje się. Prognozy na przyszłość zakładają stabilizację rynku. Wymagania klientów będą z pewnością rosły wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa a także ze wzrostem konkurencji oferującej coraz to nowe modele aut. Obniżka ceł spowoduje zwiększenie liczby ofert jak i cen, co automatycznie spowoduje nasilenie konkurencji. Spadnie rola ceny w walce o klienta, a firmy będą musiały znaleźć sobie miejsce na rynku wykorzystując w strategiach swoje szczególne kompetencje. Stabilny rynek, to mniej zagrożeń, ale też mniej szans na szybki wzrost. Dlatego przyszłość firm motoryzacyjnych w Polsce jest związana ze statecznym i etapowym rozwojem, nie ma już tutaj bowiem miejsca na monopol jak i na błyskotliwą karierę jednej firmy. Większa konkurencja pozwala mieć

nadzieję, że zadowolenie klienta będzie dla firm produkujących auta zawsze na pierwszym miejscu.

Analiza marketingowa rynku samochodów osobowych ukazuje złożoność i dynamikę tego sektora, który podlega wpływom wielu czynników ekonomicznych, społecznych oraz technologicznych. Wnikliwa ocena danych sprzedażowych, udziałów rynkowych oraz analizy SWOT pozwala na zrozumienie głównych trendów oraz wyzwań, przed jakimi stoi branża motoryzacyjna.

W pierwszych miesiącach 2003 roku najpopularniejszymi markami na polskim rynku były Fiat, Skoda, Renault, Toyota i Opel, co wskazuje na preferencje konsumentów względem marek oferujących korzystny stosunek jakości do ceny oraz zróżnicowany asortyment modeli. Silna pozycja Fiata może wynikać z atrakcyjnych cen i szerokiej gamy modeli przystosowanych do potrzeb lokalnych konsumentów.

Analiza SWOT ukazała zarówno mocne strony rynku, jak duża liczba dostępnych marek i modeli, wysoka jakość produktów oraz profesjonalny serwis, jak i słabe strony, w tym sezonowość popytu, uzależnienie cen od kursów walut oraz mało rozwiniętą sieć dystrybucji pojazdów jednośladowych. Takie zróżnicowanie wskazuje na potrzebę elastycznych strategii marketingowych, które umożliwią skuteczne reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe.

Szanse dla rynku motoryzacyjnego wynikają głównie z możliwości pozyskania nowych grup klientów, dywersyfikacji oferty oraz współpracy z firmami ubezpieczeniowymi i bankami, co może zwiększyć dostępność produktów poprzez atrakcyjne finansowanie. Jednocześnie branża stoi w obliczu zagrożeń, takich jak wzrost konkurencji, zmienność prawa podatkowego oraz starzenie się społeczeństwa, które mogą wpłynąć na stabilność popytu w dłuższej perspektywie.

Porównanie wybranych modeli samochodów wskazuje na istotne różnice w zakresie dynamiki, osiągów oraz cech użytkowych, co

pozwała konsumentom na dokonanie bardziej świadomego wyboru w zależności od indywidualnych preferencji. Modele takie jak VW Golf oferują doskonałe osiągi dynamiczne, natomiast Toyota Avensis wyróżnia się oszczędnością paliwa oraz dużą pojemnością bagażnika, co czyni ją atrakcyjną opcją dla osób poszukujących praktycznego i ekonomicznego pojazdu.

Podsumowując, rynek samochodów osobowych w Polsce jest silnie konkurencyjny i wymagający, ale jednocześnie pełen możliwości dla marek potrafiących dostosować swoje strategie do oczekiwań klientów oraz zmieniających się warunków ekonomicznych. Kluczowym wyzwaniem dla producentów oraz dealerów samochodowych będzie umiejętność wykorzystania swoich mocnych stron oraz szans rynkowych przy jednoczesnym minimalizowaniu wpływu słabych stron i zagrożeń.

Dalszy rozwój rynku będzie uzależniony od innowacji technologicznych, zmian w preferencjach konsumentów oraz uwarunkowań ekonomicznych, co wymaga od firm motoryzacyjnych nieustannego monitorowania trendów oraz elastyczności w dostosowywaniu strategii marketingowych.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat przedstawia informacje dotyczące poziomu osiągniętego wyniku finansowego w danym roku obrotowym oraz źródeł jego uzyskania. Pokazuje on koszty, straty (nadzwyczajne) oraz przychody i zyski (nadzwyczajne) poniesione w tym okresie. Wynik finansowy może być zarówno zyskiem, jak i stratą. Zysk występuje, gdy przychody i zyski

nadzwyczajne przewyższają koszty oraz straty nadzwyczajne. W przeciwnym przypadku podmiot ponosi stratę.

Informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym pomagają użytkownikowi podejmować decyzje ekonomiczne, dlatego też powinny być one sporządzane rzetelnie i wiarygodnie. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa jest tworzone na podstawie ksiąg rachunkowych. Główne przepisy prawne dotyczące badania sprawozdań finansowych w Polsce to: Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku oraz Ustawa o biegłych rewidentach i ich samorządzie z dnia 13 października 1994 roku.

Rachunek wyników odzwierciedla rezultaty działalności przedsiębiorstwa, obejmując przychody, koszty i zyski (straty). Obok bilansu jest to jedno z najważniejszych sprawozdań finansowych sporządzanych przez przedsiębiorstwa. Dlatego analiza sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie bilansu powinna być uzupełniona o analizę dynamiczną przy użyciu rachunku wyników, znanego również jako rachunek zysków i strat.

Rachunek wyników ma formę dwustronnej tabeli, w której po stronie lewej znajdują się globalne sumy wszystkich kosztów i ewentualnych strat nadzwyczajnych za cały rok obrotowy, rozdzielone na poszczególne rodzaje, natomiast po stronie prawej – globalne sumy wszystkich przychodów i ewentualnych zysków nadzwyczajnych, również w rozbiciu na ich rodzaje. Wynik finansowy roku obrotowego, jeśli jest dodatni (zysk), wykazywany jest po stronie lewej, a jeśli ujemny (strata) – po stronie prawej. Kwota zysku lub straty wykazana w rachunku wyników powinna odpowiadać kwocie wykazanej w bilansie.

Wynik finansowy brutto w obu postaciach rachunków zysku i strat składa się z czterech elementów. Po pierwsze, wyniku na sprzedaży, będącego różnicą między sumą należnych przychodów ze sprzedaży produktów (bez VAT), a wartością tych produktów i towarów, wyrażoną w koszcie własnym lub cenach nabycia,

względnie zakupu. Drugi element stanowi różnica między zrealizowanymi pozostałymi przychodami operacyjnymi a poniesionymi pozostałymi kosztami operacyjnymi. Do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych zalicza się przychody i koszty związane bezpośrednio ze zwykłą działalnością jednostki, takie jak:

- sprzedaż, likwidacja, dzierżawa lub nieplanowane odpisy amortyzacyjne środków trwałych, z wyjątkiem sprzedaży lub likwidacji zorganizowanej części jednostki,
- sprzedaż inwestycji rozpoczętej lub odpisy z inwestycji, które nie przyniosły zamierzonych efektów gospodarczych,
- sprzedaż, likwidacja lub nieplanowane odpisy amortyzacyjne wartości niematerialnych i prawnych,
- prowadzenie działalności niezwiązanej z głównym przedmiotem aktywności jednostki,
- odpisy aktualizacyjne wartości należności (tworzenie lub rozwiązanie rezerw), rezerwy na przewidywane zobowiązania,
- odpisy należności i zobowiązań przedawnionych, umorzonych i nieściągalnych,
- zapłata lub otrzymanie odszkodowań, kar i grzywien (z wyjątkiem odsetek zwłoki),
- otrzymanie lub przekazanie darowizn.

Trzeci składnik wyniku finansowego stanowi różnica między należnymi przychodami z operacji finansowych, a kosztami tych operacji. Przychody z operacji finansowych obejmują m.in. przychody z tytułu:

- posiadania udziałów, akcji w innych jednostkach oraz akcji i innych papierów wartościowych (dywidendy, odsetki, w tym od papierów dłużnych),
- sprzedaży udziałów, akcji i innych papierów wartościowych,
- odsetek od udzielonych pożyczek i należności, w tym także odsetek za zwłokę w zapłacie,
- odsetek od lokat i rachunków bankowych, otrzymanego

dyskonta od weksli i czeków.

Do kosztów operacji finansowych zalicza się:

- koszty pokrycia strat w innych jednostkach, w których jednostka jest udziałowcem,
- wartość nabycia lub zakupu sprzedanych udziałów i papierów wartościowych,
- odsetki od otrzymanych pożyczek i zobowiązań, w tym odsetki za zwłokę,
- odsetki i prowizje od kredytów bankowych, potrącone dyskonta własnych weksli i czeków,
- ujemne różnice kursowe oraz nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi, obliczonymi od rozrachunków, które nie zostały zakończone na dzień bilansowy,
- aktualizacja wyceny posiadanych udziałów, akcji i innych papierów wartościowych.

Czwarty element rachunku zysków i strat to zyski i straty nadzwyczajne, które oznaczają skutki finansowe zdarzeń występujących niepowtarzalnie, poza zwykłą działalnością jednostki. Są to m.in.:

- zdarzenia losowe (pożary, powodzie, kradzieże itp.),
- zaniechanie lub zawieszenie pewnego rodzaju działalności, w tym także istotne zmiany metod produkcji lub sprzedaży zorganizowanej części jednostki,
- postępowania układowe, upadłościowe, naprawcze lub ugody bankowe, zarówno u wierzyciela (straty), jak i dłużnika (zyski).

Wynik finansowy brutto przekształca się w wynik finansowy netto po uwzględnieniu obowiązkowych obciążeń, takich jak „księgowy” podatek dochodowy (w przedsiębiorstwach państwowych – dywidenda, w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa – oprocentowanie kapitału) [Z. Fedak: Wycena aktywów i pasywów oraz ustalenie wyniku finansowego, „Rachunkowość” Zamknięcie roku 1995 – Zeszyt specjalny].

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.