Akademia Łomżyńska

Wydział nauk Informatyczno-Technologicznych



**plan przedsięwzięcia biznesowego w obszarze mikropalarni kawy i formie prawnej spółki komandytowej**

Opracowanie przygotowane na ćwiczeniach z przedmiotu

**Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej**

**Zespół autorski**

Hlib Butenko

Serhii Chepurko

Denys Navitnii

Maksym Yesin

**Prowadzący ćwiczenia**

dr Jarosław Poteraj

Informatyka

Studia stacjonarne I stopnia, rok IV, semestr VII

Rok akademicki: 2025/2026

Spis treści

[**1. Opis przedsięwzięcia** 3](#_Toc211693304)

[1.1 Nazwa i istota przedsięwzięcia 3](#_Toc211693305)

[1.2 Forma prawna spółki i właściwy rejestr 3](#_Toc211693306)

[1.3 PKD i zakres czynności 3](#_Toc211693307)

[1.4 Lokalizacja i obszar działania 3](#_Toc211693308)

[1.5 Rynek docelowy – w skrócie 3](#_Toc211693309)

[1.6 Propozycja wartości i przewagi 4](#_Toc211693310)

[1.7 Strategia dotarcia do klienta i elementy marki 4](#_Toc211693311)

[1.8 Model przychodu – jedno zdanie 4](#_Toc211693312)

[**2. Analiza konkurencji** 4](#_Toc211693313)

[2.1 Mapa rynku i substytuty 4](#_Toc211693314)

[2.2 Tabela konkurentów 5](#_Toc211693315)

[2.3 Bariery wejścia i zasady 6](#_Toc211693316)

[2.4 Pozycjonowanie i przewagi 7](#_Toc211693317)

[**3. Dostawcy i Zaopatrzenie** 8](#_Toc211693318)

[3.1 Jednorazowe Wyposażenie na Start (Inwestycje i Wyposażenie) – Ceny Netto 8](#_Toc211693319)

[3.2 Zaopatrzenie Powtarzalne do Działalności Operacyjnej (Miesięczne Zużycie) – Ceny Netto 9](#_Toc211693320)

[3.3 Media i Usługi Stałe (Miesięcznie) – Ceny Netto 10](#_Toc211693321)

[3.4 Umowy z Dostawcami – Minimum 10](#_Toc211693322)

[3.5 Ryzyka Dostaw i Plan Awaryjny 11](#_Toc211693323)

[BIBLIOGRAFIA 11](#_Toc211693324)

# **1. Opis przedsięwzięcia**

### 1.1 Nazwa i istota przedsięwzięcia

Nasza firma „AromaKawa” to mała mikropalarnia kawy w Warszawie. Oferujemy świeżo paloną kawę wysokiej jakości dla klientów indywidualnych i małych kawiarni. Rozwiązujemy problem braku naprawdę świeżej kawy w rozsądnej cenie. Nasz proces palenia pozwala dostosować smak do potrzeb klienta. Sprzedaż prowadzimy stacjonarnie oraz online przez stronę internetową. Klienci mogą zamawiać kawę z dostawą do domu lub odebrać ją osobiście. Po 12 miesiącach sukcesem będzie zdobycie 500 stałych klientów i sprzedaż minimum 1000 kg kawy miesięcznie.

### 1.2 Forma prawna spółki i właściwy rejestr

Wybieramy formę **spółki komandytowej**, ponieważ pozwala połączyć bezpieczeństwo i elastyczność działania. Komplementariusz odpowiada całym majątkiem, a komandytariusz tylko do wysokości wkładu. Kapitał początkowy może być niewielki, a w przyszłości łatwo dołączyć nowych wspólników. Spółka płaci podatek CIT, ale zyski można wypłacać wspólnikom. Organy spółki to wspólnicy, a reprezentacja spoczywa na komplementariuszu. Rejestracja odbywa się w KRS przez system PRS (możliwe także S24). Sprawozdania składamy w RDF.

### 1.3 PKD i zakres czynności

Główne PKD: **10.83.Z – Przetwarzanie kawy i herbaty.**  
Pomocnicze:

47.91.Z – Sprzedaż detaliczna prowadzona przez Internet

56.30.Z – Przygotowywanie i podawanie napojów

### 1.4 Lokalizacja i obszar działania

Siedziba firmy znajduje się w Warszawie. Działamy lokalnie i online – wysyłamy kawę na terenie całej Polski. Lokal spełnia podstawowe wymogi sanitarne i przeciwpożarowe, ma wydzielone miejsce na palarnię i magazyn surowców.

### 1.5 Rynek docelowy – w skrócie

Naszymi klientami są miłośnicy kawy, małe kawiarnie i biura, które chcą świeżej i aromatycznej kawy. Alternatywą dla nich są duże palarnie lub sklepy z gotową kawą z marketu.

### 1.6 Propozycja wartości i przewagi

**Propozycja wartości:** świeżo palona kawa dopasowana do gustu klienta.  
**3 korzyści:** wyjątkowy smak, szybka dostawa, możliwość personalizacji zamówienia.  
**2 przewagi:** lokalna produkcja i indywidualne podejście do klienta. Utrzymamy je dzięki stałej jakości i bezpośredniemu kontaktowi z odbiorcami.

### 1.7 Strategia dotarcia do klienta i elementy marki

Główne kanały: sklep internetowy, media społecznościowe (Instagram, Facebook) oraz lokalne kawiarnie jako partnerzy. Wskaźniki skuteczności: liczba zamówień online i liczba stałych klientów. Przy sprzedaży online zapewniamy podsumowanie zamówienia i 14 dni na odstąpienie od umowy. Ton komunikacji: przyjazny i naturalny. Elementy marki: logo z ziarnem kawy i hasło „Świeżo palone, z pasją”.

### 1.8 Model przychodu – jedno zdanie

Zarabiamy na sprzedaży kawy – jednorazowo, w cenie zależnej od rodzaju i gramatury (np. 80–100 zł za 500 g).

# **2. Analiza konkurencji**

### 2.1 Mapa rynku i substytuty

* Zasięg: działamy w Warszawie i sprzedajemy kawę w całej Polsce przez internet. Standardowy czas realizacji w branży to 1–3 dni robocze od złożenia zamówienia.
* Kto z nami konkuruje: warszawskie palarnie rzemieślnicze (m.in. HAYB, JAVA, Kofi Brand, Coffeelab) oraz palarnie z innych miast wysyłające na teren całego kraju (np. Hard Beans, Audun). Najczęściej oferują opakowania 250 g i 1 kg; 500 g pojawia się rzadziej.
* Substytuty: kawa z marketu, kapsułki do ekspresów, kawa mielona, herbata, yerba oraz napoje energetyczne. Substytuty wygrywają wygodą i ceną, a my wygrywamy świeżością, smakiem oraz możliwością dopasowania wypału.

### 2.2 Tabela konkurentów

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nazwa | Lokalizacja | Główne produkty/usługi | Ceny netto | Termin realizacji | Mocne strony | Słabe strony | Wniosek dla nas |
| HAYB Coffee | Warszawa | Ziarna pod espresso i przelew, mieszanki, abonament, sprzedaż do kawiarni i firm | 250 g: 39,84 zł; 1 kg: 96,75 zł; 500 g (w przeliczeniu): 48,37–79,67 zł | zwykle 24–48 h | Rozpoznawalna marka, duży wybór | Mniej elastyczni przy małych, indywidualnych partiach | Stawiamy na bardzo lokalny charakter i wypał na zamówienie z krótkim czasem dostawy w Warszawie |
| JAVA Coffee Roasters | Warszawa | Pojedyncze pochodzenia, mieszanki, szkolenia, sprzedaż do firm | 250 g: 44,72 zł; 1 kg: 113,01 zł; 500 g: 56,50–89,43 zł | 24–48 h | Stabilna jakość, dobra obsługa firm | Wyższe ceny przy rzadkich partiach | Oferujemy dopasowanie profilu i etykiety w cenie oraz szybszą realizację dla Warszawy |
| Kofi Brand | Warszawa | Espresso/przelew, mieszanki, sprzedaż przez internet | 250 g: 31,71 zł; 1 kg: 88,62 zł; 500 g: 44,31–63,41 zł | 24–48 h | Atrakcyjne ceny, szeroka dostępność | Mniejszy nacisk na indywidualny wypał | Nie wchodzimy w wojnę cenową; akcentujemy świeżość i dopasowanie |
| Coffeelab | Warszawa | Ziarna z wyższej półki, serie limitowane, współpraca z kawiarniami | 250 g: 43,90 zł; 1 kg: 121,14 zł; 500 g: 60,57–87,80 zł | 24–48 h | Bardzo równa jakość, wizerunek rzemieślniczy | Wyraźnie wyższe ceny | Proponujemy krótkie serie z własną etykietą dla kawiarni/biur |
| Hard Beans | Opole (sprzedaż w całej Polsce) | Ziarna nagradzane, mikroloty, serie sezonowe | 250 g: 44,72 zł; 1 kg: 129,27 zł; 500 g: 64,63–89,43 zł | 24–48 h | Jakość i spójność, duża dostępność | Brak przewagi „lokalności” w Warszawie | Podkreślamy dostawę tego samego lub następnego dnia w stolicy |
| Audun Coffee | Bydgoszcz (sprzedaż w całej Polsce) | Ziarna nagradzane, mikroloty, serie sezonowe | 250 g: 52,85 zł; 1 kg: 145,53 zł; 500 g: 72,76–105,69 zł | 24–72 h | Bardzo wysoka renoma | Najwyższe ceny | Ustawiamy się nieco niżej cenowo, a wyżej pod względem szybkości i kontaktu |

Komentarz

* Nasza cena 80–100 zł za 500 g plasuje nas wyraźnie powyżej tańszych palarni (np. Kofi Brand) i blisko cen palarni z wyższej półki (Coffeelab, Hard Beans). Zbliżamy się też do poziomu Audun przy droższych partiach.
* Aby tę cenę obronić, musimy dowozić realną wartość: świeży wypał „na zamówienie”, jasna informacja o pochodzeniu i profilu, bardzo szybka dostawa w Warszawie, miła i szybka obsługa, a także czytelny program dla stałych klientów.
* Ryzyko: klienci wrażliwi na cenę mogą przejść do tańszych mieszanek konkurencji.

### 2.3 Bariery wejścia i zasady

1. Dokumenty i przepisy

* Co trzeba mieć:
  + zgłoszenie do Sanepidu,
  + plan HACCP (proste procedury: sprzątanie, mycie, kontrola temperatury, obieg surowca),
  + wpis do BDO (opakowania i odpady),
  + odbiór przeciwpożarowy (komin, czujnik, gaśnice),
  + poprawne etykiety: nazwa, waga, data palenia, numer partii, kraj pochodzenia, sposób przechowywania, dane naszej firmy,
  + regulamin sklepu internetowego i prawo zwrotu 14 dni.
* Jak to robimy:
  + korzystamy z gotowych wzorów dokumentów,
  + jedna osoba pilnuje terminów i prowadzi prostą listę kontrolną dla każdej partii,
  + raz w roku przegląd wszystkich papierów.

1. Sprzęt i koszty

* Co jest potrzebne (przykładowe kwoty brutto):
  + piec do palenia 5–12 kg: ok. 80–200 tys. zł,
  + urządzenie do usuwania kamieni: 10–20 tys. zł,
  + pakowarka i torebki z zaworem: 5–30 tys. zł + ok. 1–2 zł za torebkę,
  + wentylacja/komin/gaz: 20–60 tys. zł,
  + wagi, młynek testowy, termometry: 2–8 tys. zł,
  + zapas zielonej kawy na start: 10–50 tys. zł.
* Jak to robimy:
  + droższe rzeczy kupujemy na raty lub w wynajmie długoterminowym,
  + zaczynamy od mniejszych partii, żeby nie zamrażać pieniędzy,
  + serwis i przeglądy wpisujemy do kalendarza.

1. Lokal i bezpieczeństwo

* Wymagania:
  + osobne strefy: magazyn surowca, palenie, pakowanie, gotowy towar,
  + podłogi i ściany łatwe do mycia, dobra wentylacja i odprowadzenie dymu,
  + miejsce na składowanie opakowań i odpadów (łuski, kartony).
* Jak to robimy:
  + prosty plan pomieszczeń zaakceptowany przez Sanepid i straż,
  + instrukcje sprzątania z podziałem na dni i osoby,
  + umowa na wywóz odpadów.

1. Surowiec i jakość

* Ryzyka:
  + zmienna jakość ziaren, wahania cen, błędy w wypale.
* Jak to robimy:
  + zakupy od sprawdzonych dostawców, próbki przed większym zamówieniem,
  + karty partii: data, profil palenia, wynik próby smaku,
  + stałe profile pod espresso i przelew, zapisy parametrów.

1. Dostawy i sprzedaż

* Co jest trudne:
  + terminowość wysyłek, uszkodzenia paczek, opóźnienia kuriera.
* Jak to robimy:
  + dwa stałe dni palenia i wysyłek w tygodniu,
  + w Warszawie dowóz własny tego samego lub następnego dnia (gdy to możliwe),
  + zapas pudeł i wypełniaczy, śledzenie paczek i szybka reakcja na zgłoszenia,
  + proste zasady zwrotów i reklamacji.

1. Sezonowość i koszty

* Problem:
  + latem sprzedaż spada, zimą rośnie; zmieniają się ceny ziaren i energii.
* Jak to robimy:
  + umowy z kawiarniami i biurami (stałe zamówienia),
  + mniejsze zakupy, ale częściej; szybka rotacja zapasów,
  + ograniczenie darmowej dostawy do sensownej kwoty koszyka,
  + proste pakiety „abonamentowe” dla stałych klientów.

### 2.4 Pozycjonowanie i przewagi

* Pozycjonowanie: mikropalarnia z Warszawy, cena 80–100 zł za 500 g. Stawiamy na świeżość, szybki dowóz i dopasowanie smaku.
* Nasze przewagi (i jak je utrzymujemy):
  1. Palimy na zamówienie. Dobieramy profil pod ekspres lub przelew, możemy zmielić i dodać własną etykietę. Utrzymanie: małe partie kilka razy w tygodniu, zapisy parametrów, stała kontrola smaku.
  2. Bardzo szybka dostawa w Warszawie: ten sam lub następny dzień (maks. 72 godziny od palenia). Utrzymanie: stałe trasy i godziny dowozów.
  3. Bliska relacja z klientem: degustacje, krótkie warsztaty, prosty program dla stałych. Utrzymanie: miesięczny plan spotkań i regularna komunikacja.

**3. Dostawcy i Zaopatrzenie**

**3.1 Jednorazowe Wyposażenie na Start (Inwestycje i Wyposażenie) – Ceny Netto**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nazwa** | **Specyfikacja/parametr** | **Ilość** | **Cena netto jednostkowa** | **Wartość netto** | **Dostawca** | **Termin dostaw** | **Uwagi** |
| Palarka do kawy | Probat Presto 5, pojemność 5 kg/partia, gazowa, automatyczna kontrola temperatury, wydajność 20 kg/godz. | 1 | 150 000 PLN | 150 000 PLN | probat.com | 8 tygodni | Gwarancja 2 lata, amortyzacja 20% rocznie |
| Maszyna pakująca | Audion VMS 153, pakowanie próżniowe 1–5 kg, automatyczna | 1 | 15 000 PLN | 15 000 PLN | audion.com | 3 tygodnie | Gwarancja 2 lata, amortyzacja 20% rocznie |
| Wentylacja i filtracja powietrza | Camfil APC, wydajność 2000 m³/godz | 1 | 40 000 PLN | 40 000 PLN | camfil.com | 6 tygodni | Gwarancja 3 lata, amortyzacja 15% rocznie |
| Wagi precyzyjne | Ohaus Scout Pro, dokładność 0,1 g, do 10 kg | 2 | 1 500 PLN | 3 000 PLN | Labindex.pl | 2 tygodnie | Gwarancja 1 rok; amortyzacja 20% rocznie |
| Początkowy zapas kawy | 1000 kg | 1 | 20 PLN/kg | 20 000 PLN | Coffee Proficiency coffeepro.shop | 2 tygodnie | Brak gwarancji, brak amortyzacji |

Poniższa tabela obejmuje niezbędne wyposażenie do uruchomienia palarni, w tym sprzęt do palenia, pakowania i magazynowania. Wybory oparte na potrzebach małych partii.

**Komentarz (2–4 zdania):** Tabela podsumowuje CAPEX na poziomie 228 000 PLN netto, z dominującą pozycją palarki (65% kosztów). Kluczowe wnioski to skupienie na certyfikowanym sprzęcie dla zgodności z HACCP, z najdłuższymi terminami realizacji (8 tygodni dla palarki) determinującymi harmonogram uruchomienia. Ryzyka obejmują opóźnienia dostaw i awarie sprzętu, co mogłoby opóźnić start o 2–4 tygodnie i zwiększyć koszty o 10–15%.

**3.2 Zaopatrzenie Powtarzalne do Działalności Operacyjnej (Miesięczne Zużycie) – Ceny Netto**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Asortyment** | **Jednostka** | **Zużycie msc** | **Cena netto/jedn** | **Wartość msc netto** | **Dostawca** | **Czas dostaw** | **Zapas bezpieczeństwa (dni)** |
| Kawa | kg | 1200 | 20 PLN | 24 000 PLN | Główny: Coffee Proficiency;  Zapasowy: Palarnia.pl | 7 dni | 14 dni (560 kg). |
| Opakowania próżniowe (torby 250g/500g/1kg, z zaworem) | szt. | 2000 (dla 1000 kg, średnio 0,5 kg/opak.) | 0,50 PLN | 1 000 PLN | Główny: Pakmar; Zapasowy: Allegro Biznes | 5 dni | 7 dni (460 szt.). |
| Etykiety samoprzylepne (personalizowane, wodoodporne) | szt. | 2000 (1/opak.) | 0,20 PLN | 400 PLN | Główny: Drukarnia Etykiet.pl;  Zapasowy: Vistaprint | 10 dni | 7 dni (460 szt.). |
| Materiały czyszczące | zestaw | 2 (miesięczne zużycie dla 100 m²) | 300 PLN | 600 PLN | Główny: Diversey Zapasowy: Clinex | 3 dni | 7 dni (0,5 zestawu). |

Tabela obejmuje miesięczne zakupy surowców i materiałów, oparte na produkcji 1000 kg palonej kawy co miesiąc Zużycie kawy zakłada 20% ubytki podczas palenia, stąd 1200 kg/miesiąc. Ceny netto na 2025 rok z rynku np. Coffee Proficiency. Zapas bezpieczeństwa: 14 dni dla ziaren (560 kg), 7 dni dla opakowań.

**Komentarz (2–4 zdania):** Miesięczny budżet na zaopatrzenie powtarzalne wynosi 26 000 PLN netto, z dominującym kosztem kawy (92%). Wnioski wskazują na potrzebę dual-sourcingu dla ciągłości, co minimalizuje ryzyka przerw w produkcji; Ryzyka to wzrost cen ziaren (mitigowany kontraktami stałocenowymi) i opóźnienia dostaw, co mogłoby zmniejszyć miesięczną produkcję o 20–30%.

**3.3 Media i Usługi Stałe (Miesięcznie) – Ceny Netto**

Tabela obejmuje stałe koszty operacyjne, oparte na zużyciu dla 100 m² lokalu i produkcji 1000 kg.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Usługa** | **Jednostka** | **Zużycie msc** | **Cena netto** | **Opłata stała** | **Koszt msc netto** | **Dostawca** | **Umowa (tak/nie)** |
| Gaz (dla palarki) | m³ | 200 metrów sześciennych | 2,50 PLN/m³ | 100 PLN | 600 PLN | PGNiG, Taryfa Biznes | Tak (12 mies) |
| Prąd (oświetlenie, maszyny) | kWh | 1500 | 0,70 PLN/kWh | 50 PLN | 1 100 PLN | Innogy, Taryfa C11 | Tak (24 mies) |
| Woda i kanalizacja | m³ | 10 | 5,00 PLN/m³ | 20 PLN | 70 PLN | MPWiK Warszawa, Taryfa standard | Tak (bezterminowa) |
| Internet (dla e-commerce) | Mbps | 100 | Brak | 150 PLN | 150 PLN | Orange, Biznes Fiber | Tak (24 mies) |
| Najem lokalu (100 m², Warszawa) | m² | 100 | Brak | 4 000 PLN | 4 000 PLN | Typowy landlord (np. via Otodom Biznes) | Tak (36 mies) |
| Księgowość i doradztwo | godz. | 10 | 100 PLN/godz. | 0 PLN | 1 000 PLN | Biuro Rachunkowe TaxCare (Polska) | Tak (12 mies) |
| Ubezpieczenie (odpowiedzialność, sprzęt) | - | - | Brak | 500 PLN | 500 PLN | PZU, Polisa Biznes | Tak (12 mies) |

**Komentarz (2–4 zdania):** Całkowite miesięczne koszty stałe wynoszą 7 420 PLN netto, z dominującym udziałem najmu (54%) i energii (23%). Wnioski wskazują na 70% kosztów zmiennych przeciw stałych, z zabezpieczeniami via długoterminowe umowy; ryzyka to skoki cen energii (mitigowane taryfami stałymi), co mogłoby podnieść koszty o 15–20% i wpłynąć na marże.

**3.4 Umowy z Dostawcami – Minimum**

* **Umowa na dostawę kawy**: Ramowa umowa z Coffee Proficiency – specyfikacje jakości (COA, 80+ punktów), MOQ (Minimum Order Quantity) 500 kg, terminy dostaw 7 dni, kary za opóźnienia (1% wartości/dzień), przegląd cen co kwartał, płatności 30 dni.
* **Umowa na zakup i serwis sprzętu (palarka)**: Z Probat – zakres instalacji, testy akceptacyjne, szkolenia (2 dni), gwarancja 2 lata z częściami, harmonogram serwisu (co 6 mies.), kary umowne za awarie (zwrot kosztów przerw).
* **Umowa na opakowania**: Z Pakmar – specyfikacje druku (proofy do zatwierdzenia), terminy 5 dni, VMI (zarządzanie zapasami), procedury reklamacji (zwrot w 14 dni), płatności 14 dni.
* **NDA/Ochrona danych**: Z dostawcami e-commerce – klauzule poufności danych klientów, zgodność z RODO, kary za naruszenia (do 10% wartości umowy).

**Komentarz (2–4 zdania):** Wybrane umowy skupiają się na de-riskowaniu łańcucha (SLA dla dostaw, kary za opóźnienia). Negocjacyjny lewar to wolumen zamówień dla rabatów; te klauzule minimalizują ryzyka jakościowe i opóźnień, zapewniając zgodność z HACCP i e-commerce.

**3.5 Ryzyka Dostaw i Plan Awaryjny**

* **Ryzyko: Wzrost cen ziaren lub niedobory** – Wskaźnik: monitoring cen rynkowych; Prawdopodobieństwo: średnie, wpływ: wysoki; Właściciel: manager zaopatrzenia; Mitigacje: dual-sourcing, kontrakty stałocenowe; Plan awaryjny: przełączenie na zapasowego dostawcę w 3 dni; RTO: 7 dni.
* **Ryzyko: Opóźnienia dostaw sprzętu/surowców** – Wskaźnik: tracking zamówień; Prawdopodobieństwo: niskie, wpływ: średni; Właściciel: operations; Mitigacje: zapas bezpieczeństwa 14 dni; Plan awaryjny: awaryjne zamówienie z MOQ, tymczasowe outsourcing palenia; RTO: 5 dni.
* **Ryzyko: Skoki cen energii lub przerwy** – Wskaźnik: taryfy dostawców; Prawdopodobieństwo: średnie, wpływ: wysoki; Właściciel: finanse; Mitigacje: umowy stałe, generator awaryjny; Plan awaryjny: redukcja produkcji o 20%, negocjacje taryf; RTO: 2 dni.

**Komentarz (2–4 zdania):** Największe zagrożenia to awarie palarki i wahania cen ziaren, co mogłoby opóźnić dostawy lokalne (z sekcji 1) o 20%. Zapasy i kontrakty zapewniają ciągłość, minimalizując wpływ na 1000 kg/miesiąc; ogólny RTO <7 dni wspiera odporność operacyjną.

### BIBLIOGRAFIA

*Informacja dot. nowelizacji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)* (2007), Główny Urząd Statystyczny, https://klasyfikacje.stat.gov.pl/Pkd2025 [dostęp 04.10.2025].