

Nazwa kwalifikacji: **Prowadzenie dokumentacji w jednostce organizacyjnej**

Oznaczenie kwalifikacji: **EKA.04**

Numer zadania: **01**

Kod arkusza: **EKA.04-01-23.01-SG**

Wersja arkusza: **SG**

Lp.	Elementy podlegające ocenie/kryteria oceny
<b>R.1</b>	<b>Rezultat 1: Dowód Pz – Przyjęcie zewnętrzne – wydruk</b>
R.1.1	numer (numer może zawierać symbol dokumentu) i data wystawienia dowodu: <b>1/11/2022</b> lub <b>1/11/22, 2022-11-07</b>
R.1.2	dane sprzedawcy/dostawcy: nazwa, adres <b>Przedsiębiorstwo MARINA sp. z o.o., ul. Miodowa 26, 64-920 Piła</b>
R.1.3	nazwa i ilość przyjętych towarów w szt.: <b>- zszywacz biurowy ELEGANT - 50</b> <b>- kosz biurowy METAL - 30</b> <b>- fotel biurowy STAR - 15</b>
R.1.4	cena jednostkowa netto w zł: <b>- zszywacz biurowy ELEGANT - 20,00</b> <b>- kosz biurowy METAL - 30,00</b> <b>- fotel biurowy STAR - 400,00</b>
R.1.5	razem w zł: <b>7 900,00</b>
R.1.6	imię i nazwisko wystawcy/przyjmującego towar: <b>Adrian Tarys</b>
<b>R.2</b>	<b>Rezultat 2: Polecenie przelewu - wydruk</b>
R.2.1	nazwa odbiorcy: <b>Przedsiębiorstwo MARINA sp. z o.o.</b>
R.2.2	numer rachunku odbiorcy: <b>33 1610 1146 1547 8264 5455 2139</b>
R.2.3	kwota w zł: <b>9 717,00</b>
R.2.4	numer rachunku zlecaniodawcy: <b>58 1240 3695 2541 8878 2542 1241</b>
R.2.5	nazwa zlecaniodawcy: <b>Hurtownia FISZKA Jarosław Moder</b>
R.2.6	tytułem (np.): <b>125/2022</b> lub <b>zapłata za fakturę</b>
R.2.7	data wystawienia: <b>14-11-2022</b>
<b>R.3</b>	<b>Rezultat 3: Faktura sprzedaży – wydruk</b>
R.3.1	numer (numer może zawierać symbol dokumentu) i data wystawienia dowodu: <b>1/11/2022</b> lub <b>1/11/22, 2022-11-23</b>
R.3.2	dane sprzedawcy: nazwa, adres, NIP <b>Hurtownia FISZKA Jarosław Moder, ul. Kwiatowa 12, 64-920 Piła, NIP 8824452759</b>
R.3.3	dane nabywcy: nazwa, adres, NIP <b>Sklep OFICE Jan Sroka, ul. Towarowa 7, 77-400 Złotów, NIP 8879922427</b>
R.3.4	nazwa i ilość sprzedanych towarów w szt.: <b>- zszywacz biurowy ELEGANT - 30</b> <b>- fotel biurowy STAR - 10</b>
R.3.5	cena jednostkowa netto w zł: <b>- zszywacz biurowy ELEGANT - 30,00</b> <b>- fotel biurowy STAR - 600,00</b>
R.3.6	kwota podatku VAT w zł: <b>1 587,00</b> i wartość brutto w zł: <b>8 487,00</b>
R.3.7	termin płatności: <b>14 dni</b> lub <b>2022-12-07</b>
R.3.8	imię i nazwisko wystawcy: <b>Adrian Tarys</b>
<b>R.4</b>	<b>Rezultat 4: Dowód Wz - Wydanie zewnętrzne – wydruk</b>
R.4.1	numer (numer może zawierać symbol dokumentu) i data dowodu: <b>1/11/2022</b> lub <b>1/11/22, 2022-11-23</b>
R.4.2	sprzedawca: nazwa, adres <b>Hurtownia FISZKA Jarosław Moder, ul. Kwiatowa 12, 64-920 Piła</b>
R.4.3	odbiorca/ nabywca: nazwa, adres <b>Sklep OFICE Jan Sroka, ul. Towarowa 7, 77-400 Złotów</b>

R.4.4	nazwa i ilość wydanych towarów w szt.: - <b>zszywacz biurowy ELEGANT - 30</b> - <b>fotel biurowy STAR - 10</b>
R.4.5	cena jednostkowa w zł: - zszywacz biurowy ELEGANT - <b>20,00</b> - fotel biurowy STAR - <b>400,00</b>
R.4.6	razem wartość w zł: <b>4 600,00</b>
R.4.7	imię i nazwisko wystawcy/wydającego towar: <b>Adrian Tarys</b>
<b>R.5</b>	<b>Rezultat 5: Analiza SWOT - w arkuszu egzaminacyjnym</b>
<i>Uwaga: każdy czynnik może być przyporządkowany tylko do jednego obszaru</i>	
R.5.1	Mocne strony (Strengths): <b>doświadczony i dobrze wykształcony personel</b>
R.5.2	Mocne strony (Strengths): <b>wysokie własne zasoby finansowe</b>
R.5.3	Mocne strony (Strengths): <b>własny lokal</b>
R.5.4	Słabe strony (Weaknesses): <b>słaby image rynkowy</b>
R.5.5	Słabe strony (Weaknesses): <b>brak kierunku strategicznego</b>
R.5.6	Szanse (Opportunities): <b>możliwość zdobycia nowych klientów poprzez rozszerzenie asortymentu towarów</b>
R.5.7	Szanse (Opportunities): <b>planowana obsługa dodatkowej grupy klientów poprzez uruchomienie sprzedaży internetowej</b>
R.5.8	Szanse (Opportunities): <b>możliwość wejścia na nowe rynki</b>
R.5.9	Zagrożenia (Threats): <b>zmniejszenie zapotrzebowania wskutek zmiany upodobań obecnych klientów</b>
R.5.10	Zagrożenia (Threats): <b>duża konkurencja na rynku sprzedaży artykułów biurowych</b>
<b>R.6</b>	<b>Rezultat 6: Analiza rotacji zapasów towarów w dniach w latach 2020-2021 – w arkuszu egzaminacyjnym</b>
R.6.1	obliczony wskaźnik rotacji zapasów towarów w dniach za rok 2020: <b>16 dni lub 16</b>
R.6.2	obliczony wskaźnik rotacji zapasów towarów w dniach za rok 2021: <b>10 dni lub 10</b>
R.6.3	zinterpretowany wskaźnik rotacji zapasów towarów w dniach w roku 2020 na podstawie obliczeń zdającego, np. <b>w roku 2020 zapasy towarów wymieniano średnio co 16 dni lub w hurtowni odnawiano zapasy towarów średnio co 16 dni</b>
R.6.4	zinterpretowany wskaźnik rotacji zapasów towarów w dniach w roku 2021 na podstawie obliczeń zdającego, np. <b>w roku 2021 zapasy towarów wymieniano średnio co 10 dni lub w hurtowni odnawiano zapasy towarów średnio co 10 dni</b>
R.6.5	porównanie i ocena rotacji zapasów towarów w dniach za lata 2020-2021 na podstawie obliczeń zdającego, np. <b>W magazynie hurtowni zapasy towarów w roku 2021 były przechowywane średnio o 6 dni krócej w porównaniu do roku 2020. Zjawisko to należy uznać za korzystne, gdyż świadczy o szybszym przepływie zapasów i zmniejszeniu kosztów magazynowania.</b>