

Nazwa
kwalifikacji:
Symbol
kwalifikacji:

Prowadzenie dokumentacji w jednostce organizacyjnej

EKA.04

Numer zadania: **01**

Kod arkusza: **EKA.04-01-26.06-SG**

Wersja arkusza: **SG**

Lp.	Elementy podlegające ocenie/kryteria oceny <i>Dopuszcza się inny zapis poprawny merytorycznie</i>
R.1	Rezultat 1: Dowód Pz – Przyjęcie zewnętrzne – wydruk
	<i>wpisane w pozycji:</i>
R.1.1	Data wystawienia i numer dowodu: 05.05.2026; 1/05/2026 <i>Uwaga. Numer dowodu może zawierać symbol dokumentu</i>
R.1.2	Dane sprzedawcy / dostawcy (nazwa, adres) PLASTPOL sp. z o.o., ul. Sidorska 24, 21-500 Biała Podlaska
R.1.3	Nazwy przyjętych towarów: - etui plecki SUPERO - etui SIGMA - szkło ochronne WK
R.1.4	Ilości przyjętych towarów w szt.: - etui plecki SUPERO – 50 - etui SIGMA – 50 - szkło ochronne WK – 100
R.1.5	Ceny jednostkowe netto w zł: - etui plecki SUPERO – 75,00 - etui SIGMA – 115,00 - szkło ochronne WK – 24,50
R.1.6	Imię i nazwisko wystawcy / osoby uprawnionej do przyjęcia towaru: Piotr Rybicki
R.2	Rezultat 2: Faktura sprzedaży – wydruk
	<i>wpisane w pozycji:</i>
R.2.1	Data wystawienia i numer dowodu: 13.05.2026; 1/05/2026 <i>Uwaga. Numer dowodu może zawierać symbol dokumentu</i>
R.2.2	Dane sprzedawcy (nazwa, adres, NIP) Hurtownia MOBI Piotr Rybicki, ul. Piłsudskiego 22, 08-110 Siedlce, NIP 5114835343
R.2.3	Dane nabywcy (nazwa, adres, NIP) BESTFON Sławomir Wójcik, ul. Kolejowa 23, 21-400 Łuków, NIP 9710533822
R.2.4	Nazwy sprzedanych towarów: - etui plecki SUPERO - etui SIGMA - szkło ochronne WK
R.2.5	Ilości sprzedanych towarów w szt.: - etui plecki SUPERO - 30 - etui SIGMA - 20 - szkło ochronne WK - 100
R.2.6	Ceny jednostkowe netto w zł: - etui plecki SUPERO - 90,00 - etui SIGMA - 138,00 - szkło ochronne WK - 26,46
R.2.7	Stawka podatku VAT (%): 23
R.2.8	Termin płatności: 14 dni lub 27.05.2026 <i>Dopuszcza się: termin płatności 14 dni od daty wystawienia faktury ocenionej wg R.2.1</i>
R.3	Rezultat 3: Dowód Wz – Wydanie zewnętrzne – wydruk
	<i>wpisane w pozycji:</i>
R.3.1	Data wystawienia i numer dowodu: 13.05.2026; 1/05/2026 <i>Uwaga. Numer dowodu może zawierać symbol dokumentu</i>
R.3.2	Dane sprzedawcy (nazwa, adres) Hurtownia MOBI Piotr Rybicki, ul. Piłsudskiego 22, 08-110 Siedlce

R.3.3	Dane odbiorcy (nazwa, adres) BESTFON Sławomir Wójcik, ul. Kolejowa 23, 21-400 Łuków
R.3.4	Nazwy wydanych towarów: - etui plecki SUPERO - etui SIGMA - szkło ochronne WK
R.3.5	Ilości wydanych towarów w szt.: - etui plecki SUPERO - 30 - etui SIGMA - 20 - szkło ochronne WK - 100
R.3.6	Ceny jednostkowe netto w zł: - etui plecki SUPERO - 75,00 - etui SIGMA - 115,00 - szkło ochronne WK - 24,50
R.3.7	Imię i nazwisko wystawcy / osoby uprawnionej do wydania towaru: Piotr Rybicki
R.4	Rezultat 4: Polecenie przelewu – wydruk
	<i>wpisane w pozycji:</i>
R.4.1	Nazwa odbiorcy: PLASTPOL sp. z o.o.
R.4.2	Numer rachunku odbiorcy: 37 1240 4142 6099 0175 7507 9287
R.4.3	Kwota w zł: 7 349,25
R.4.4	Numer rachunku zleceniodawcy: 23 1500 1663 8418 4666 7767 1405
R.4.5	Nazwa zleceniodawcy: Hurtownia MOBI Piotr Rybicki
R.4.6	Tytułem: 3/05/2026 / zapłata za fakturę / częściowa zapłata za fakturę
R.4.7	Data wystawienia: 15.05.2026
R.5	Rezultat 5: Plan zapotrzebowania na towary w Hurtowni MOBI Piotr Rybicki – w arkuszu egzaminacyjnym
	<i>zawiera w pozycji:</i>
R.5.1	Zapotrzebowanie w czerwcu 2026 r. w szt.: etui plecki SUPERO - 22
R.5.2	Zapotrzebowanie w czerwcu 2026 r. w szt.: etui SIGMA - 0
R.5.3	Zapotrzebowanie w czerwcu 2026 r. w szt.: folia ochronna - 20
R.5.4	Zapotrzebowanie w czerwcu 2026 r. w szt.: uchwyt na telefon - 8
R.6	Rezultat 6: Analiza SWOT Hurtowni MOBI Piotr Rybicki – w arkuszu egzaminacyjnym
	<i>zawiera w pozycji:</i> <i>Uwaga: każdy czynnik może być przyporządkowany tylko do jednego obszaru</i>
R.6.1	Mocne strony (Strengths): silna reputacja marki, która przyciąga klientów
R.6.2	Mocne strony (Strengths): dogodna lokalizacja
R.6.3	Mocne strony (Strengths): nowoczesne wyposażenie
R.6.4	Słabe strony (Weaknesses): wysoki poziom zobowiązań finansowych
R.6.5	Słabe strony (Weaknesses): brak rozwiniętej sieci dostawców i firm współpracujących
R.6.6	Słabe strony (Weaknesses): duża rotacja personelu
R.6.7	Szanse (Opportunities): zmiany w preferencjach konsumentów, które są zgodne z ofertą firmy
R.6.8	Szanse (Opportunities): możliwość podpisania umowy partnerskiej, która zwiększy zasięg rynkowy firmy
R.6.9	Zagrożenia (Threats): na rynek wchodzi nowi konkurenci, zwiększając rywalizację
R.6.10	Zagrożenia (Threats): spadek dochodów społeczeństwa