

Komentarz do prac egzaminacyjnych w zawodzie technik handlowiec 341[03]

ETAP PRAKTYCZNY
EGZAMINU POTWIERDZAJĄCEGO KWALIFIKACJE ZAWODOWE

Zadanie egzaminacyjne

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach zajmuje się sprzedażą hurtową i detaliczną dywanów i wykładzin dywanowych.

Hurtownia realizuje marżę liczoną metodą „od sta” (od ceny zakupu netto) w wysokości 30% na dywany oraz w wysokości 20% na wykładziny dywanowe. W maju 2012 roku w hurtowni miały miejsce następujące zdarzenia:

- 04.05.2012 r. sporządzono i wysłano potwierdzenie zamówienia nr 1/5/2012 w odpowiedzi na pismo przesłane przez kontrahenta – Załącznik 3. Zamówienie zrealizowano w ciągu 7 dni od dnia potwierdzenia zamówienia, sporządzono dowód księgowy Wz i fakturę VAT sprzedaż oraz dokonano aktualizacji stanów magazynowych w kartotekach magazynowych,
- 20.05.2012 r. hurtownia otrzymała od producenta – Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów *Kobierzec* sp. z o.o. dostawę dywanów wraz z fakturą VAT nr 56/05/12 – Załącznik 4,
- 20.05.2012 r. dywany przyjęto do magazynu, sporządzono dowód księgowy Pz i dokonano aktualizacji stanów magazynowych w kartotekach magazynowych,
- 21.05.2012 r. dokonano analizy zapasów towarowych w celu ustalenia wielkości zakupu towarów na czerwiec 2012 r. W analizie wykorzystane zostały informacje dotyczące stanów magazynowych oraz informacje na temat planowanej sprzedaży w czerwcu 2012 r. i wielkości zapasu minimalnego na dzień 30 czerwca 2012 r.- Załącznik 5.

Kierownictwo PHH *Dywanex* postanowiło rozszerzyć obszar działania hurtowni na rynku krajowym i zagranicznym uruchamiając filię przedsiębiorstwa w Tychach oraz kierując ofertę handlową do szwedzkiego kontrahenta handlowego.

Hurtownia przeprowadziła w Tychach, wśród przedsiębiorstw i klientów indywidualnych, badania marketingowe dotyczące działań marketingowych. Wyniki badań wykorzysta w planowanej akcji marketingowej.

Opracuj projekt realizacji prac związanych z zakupem i sprzedażą, nawiązaniem współpracy z kontrahentem zagranicznym oraz działaniami marketingowymi podejmowanymi przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o.

Projekt realizacji prac powinien zawierać:

1. Tytuł pracy egzaminacyjnej.
2. Założenia wynikające z treści zadania oraz załączonej dokumentacji.
3. Wykaz działań związanych ze sprzedażą towarów przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o. w Katowicach oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane ze sprzedażą towarów hurtowni (potwierdzenie zamówienia, faktura VAT sprzedaż, Wz, kartoteki magazynowe).
4. Wykaz działań związanych z dostawą towarów od Przedsiębiorstwa Produkcji Dywanów *Kobierzec* sp. z o.o. oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane z dostawą towarów od producenta (Pz, kartoteki magazynowe).
5. Wykaz i ilości towarów, które należy zakupić na czerwiec 2012 r. na podstawie analizy stanów magazynowych i informacji zawartych w Załączniku 5.

6. Wykaz narzędzi oddziaływania na klientów indywidualnych w Tychach w ramach marketingu mix, wybranych na podstawie wyników badań przedstawionych w Załączniku 6. (po 2 narzędzia dla każdego elementu marketingu mix).
7. Ofertę handlową dotyczącą dywanów dziecięcych sporządzoną w języku obcym*, dla kontrahenta szwedzkiego.

Do wykonania zadania wykorzystaj:

- Załącznik 1.** Dane o Przedsiębiorstwie Handlu Hurtowego *Dywanex* sp.z o.o.
- Załącznik 2.** Kartoteki magazynowe wybranych towarów PHH *Dywanex*.
- Załącznik 3.** Pismo handlowe sporządzone przez Salę Zabaw dla Dzieci *Arkadia* sp. z o.o.
- Załącznik 4.** Fakturę VAT wystawioną przez Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów *Kobierzec* sp. z o.o.
- Załącznik 5.** Planowaną przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o. sprzedaż towarów w czerwcu 2012 r. i zapas minimalny na 30 czerwca 2012 r.
- Załącznik 6.** Wyniki badań marketingowych.
- Załącznik 7.** Informacje do sporządzenia oferty handlowej w języku obcym dla kontrahenta zagranicznego.

oraz

zamieszczone w KARCIE PRACY EGZAMINACYJNEJ:

- potwierdzenie zamówienia,
- kartoteki magazynowe,
- druki dowodów księgowych.

Do sporządzenia oferty handlowej w języku obcym wykorzystaj ostatnią stronę KARTY PRACY EGZAMINACYJNEJ.

Czas przeznaczony na wykonanie zadania wynosi 240 minut.

Załącznik 1.

Dane o Przedsiębiorstwie Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o.

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o.

Siedziba: 40-098 Katowice, ul. Warszawska 2

NIP: 774-334-56-78 REGON: 456245677

Tel. (32) 234 34 56

Nr rachunku bankowego: PKO BP S.A. Katowice 32 1020 4574 0000 1236 4589 5678.

- Osobą uprawnioną do wystawiania faktur VAT, zatwierdzania dowodów Pz i Wz jest Anna Malinowska.
- Towar wydaje, przyjmuje i wystawia dokumenty magazynowe Adam Krakowski, towar odbiera osoba, która podpisała zamówienie.
- Osobą sporządzającą oferty handlowe i potwierdzającą przyjęcie zamówień do realizacji jest Jan Nowacki.

*Język obcy: angielski, niemiecki, rosyjski, francuski

- Numeracja dokumentów prowadzona jest odrębnie w ramach grup rodzajowych, w każdym miesiącu od początku, ze wskazaniem miesiąca i roku (np.1/01/2012).
- Towary są objęte 23% stawką podatku VAT.
- Ewidencja towarów prowadzona jest w cenach zakupu netto.
- Przy zakupie powyżej 1 000 zł koszty transportu są bezpłatne. Przy zakupie powyżej 10 000 zł hurtownia stosuje rabat w wysokości 5%.
- Termin realizacji zamówień 7 dni, liczone od dnia potwierdzenia zamówienia.
- Termin płatności 14 dni od wystawienia faktury.

Załącznik 2.

Kartoteki magazynowe wybranych towarów PHH Dywanex

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Wykładzina dywanowa szer. 4 m		KTM 789823		
				Marża: 20%		
				Metoda liczenia marży „od sta”		
Jednostka miary: mb			Cena zakupu netto: 60 zł/mb			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	14.04.2012	Pz 25/04/2012	do sprzedaży	500	-----	500
2.	20.04.2012	Wz 123/04/2012	sprzedaż	-----	30	470

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Dywan wełniany 2 m x 3 m		KTM 569811		
				Marża: 30%		
				Metoda liczenia marży „od sta”		
Jednostka miary: szt.			Cena zakupu netto: 300 zł/szt.			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	14.04.2012	Pz 25/04/2012	do sprzedaży	10	-----	10
2.	16.04.2012	Wz 115/04/2012	sprzedaż	-----	2	8

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH <i>Dywanex</i> sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Dywan dziecięcy 2,5 m x 3 m		KTM 569889		
				Marża: 30%		
				Metoda liczenia marży „od sta”		
Jednostka miary: szt.			Cena zakupu netto: 400 zł/szt.			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	05.04.2012	Pz 15/04/2012	do sprzedaży	25	-----	25

Załącznik 3.

Pismo handlowe sporządzone przez Salę Zabaw dla Dzieci
Arkadia sp. z o.o.

Sala Zabaw dla Dzieci <i>Arkadia</i> sp. z o.o. ul. Główna 34 42-023 Katowice NIP: 884-334-65-87 REGON: 456245677	Katowice, 2012-04-30
	Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego <i>Dywanex</i> sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice
Szanowni Państwo,	
jesteśmy zainteresowani zakupem wykładziny dywanowej o szerokości 4 metry w ilości 100 metrów bieżących. Prosimy o dostarczenie niezbędnej ilości wykładziny na adres naszego przedsiębiorstwa, w nieprzekraczającym 14 dni terminie.	
Prosimy o jak najszybsze potwierdzenie możliwości zrealizowania naszego zamówienia.	
Za dostarczony towar chcielibyśmy zapłacić przelewem w ciągu 14 dni.	
<i>Jednocześnie prosimy o przesłanie oferty handlowej dotyczącej dywanów dziecięcych wraz z ceną sprzedaży i warunkami sprzedaży naszemu szwedzkiemu kontrahentowi handlowemu na adres:</i>	
CARO Richelieus Alle 78 2900 SZTOKHOLM SZWECJA	
	Z poważaniem <i>Anna Majer</i>

Strona 5 z 7

Załącznik 4.

**Faktura VAT wystawiona przez Przedsiębiorstwo Produkcji
Dywanów Kobierzec sp. z o.o.**

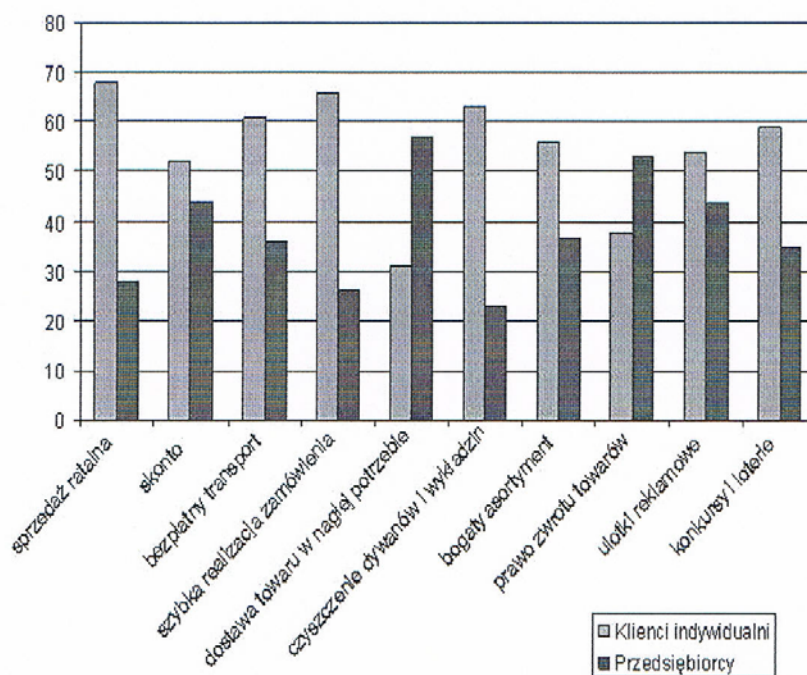
		Faktura VAT Nr 56/05/12 ORYGINAŁ/KOPIA			Poznań, dnia 20.05.2012 r.				
Sprzedawca Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów Kobierzec sp. z o.o. ul. Staromiejska 78 61-841 Poznań NIP: 572-455-34-34. REGON: 112233449				Nabywca Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice NIP: 774-334-56-78 REGON: 456245677					
Środek transportu: własny			Data otrzymania zaliczki:		Data sprzedaży, wykonania usługi 20.05.2012 r.				
Lp	Nazwa towaru, usługi	Symbol PKWiU	J.m.	Ilość	Cena jedn. bez podatku	Wartość bez podatku	Podatek		Wartość z podatkiem
							%	kwota	
1.	Dywan wełniany, 2 m x3 m		szt.	30	300,00	9 000,00	23	2 070,00	11 070,00
3.	Dywan młodzieżowy 2 m x2 m		szt.	20	200,00	4 000,00	23	920,00	4 920,00
Razem do zapłaty 15 990,-						Razem:			
Słownie: piętnaście tysięcy dziewięćset dziewięćdziesiąt złotych						W tym:			
Sposób zapłaty: przelew Termin zapłaty: 21 dni Bank: WBK II/O Poznań Nr konta: 45 2234 0087 0000 0009 0789 6754									
Michał Adamczyk podpis odbierającego					Maciej Józwiak podpis osoby uprawnionej do wystawienia faktury VAT				

Załącznik 5.

**Planowana przez przedsiębiorstwo handlu Hurtowego Dywanex sp. z o.o. sprzedaż
towarów w czerwcu 2012 r. i zapas minimalny na
30 czerwca 2012 r.**

L.p.	Nazwa towaru	J.m.	Planowana sprzedaż w czerwcu 2012 r.	Zapas minimalny na koniec czerwca 2012 r.
1	Wykładzina dywanowa, szer. 4 m	mb	500	50
2	Dywan wełniany 2mx3m	szt.	40	4
3	Dywan dziecięcy 2,5mx3m	szt.	60	5
4	Dywan młodzieżowy 2mx2m	szt.	20	2

Wyniki badań marketingowych
Narzędzia oddziaływania na rynku



Informacje do sporządzenia oferty handlowej w języku obcym dla kontrahenta zagranicznego.

Oferta powinna zawierać podstawowe elementy: nazwę oferenta, adres, nazwę dokumentu, nazwę oferowanego towaru, cenę sprzedaży netto, warunki sprzedaży: możliwość rabatu, koszty transportu (informacje z Załącznika 1.)

W pracy egzaminacyjnej oceniane były elementy:

1. Tytuł pracy egzaminacyjnej.
2. Założenia wynikające z treści zadania oraz załączonej dokumentacji.
3. Wykaz działań związanych ze sprzedażą towarów przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego *Dywanex* sp. z o.o. w Katowicach oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane ze sprzedażą towarów hurtowni (potwierdzenie zamówienia, faktura VAT sprzedaż, Wz, kartoteki magazynowe).
4. Wykaz działań związanych z dostawą towarów od Przedsiębiorstwa Produkcji Dywanów *Kobierzec* sp. z o.o. oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane z dostawą towarów od producenta (Pz, kartoteki magazynowe).
5. Wykaz i ilość towarów, które należy zakupić na czerwiec 2012 r. na podstawie analizy stanów magazynowych i informacji zawartych w Załączniku 5.
6. Wykaz narzędzi oddziaływania na klientów indywidualnych w Tychach w ramach marketingu mix, wybranych na podstawie wyników badań marketingowych w Załączniku 6 (po 2 narzędzia dla każdego elementu marketingu mix).
7. Oferta handlowa dotycząca dywanów dziecięcych sporządzoną w języku obcym, dla kontrahenta szwedzkiego.
8. Praca jako całość.

Ad 1. Tytuł pracy egzaminacyjnej.

Tytuł pracy egzaminacyjnej powinien odzwierciedlać zawartość projektu realizacji prac i być spójny z poleceniem zawartym w treści zadania. W tytule należało odnieść się do:

- bieżących działań hurtowni (zakup i sprzedaż),
- nawiązania współpracy z kontrahentem,
- działań marketingowych.

Zdecydowana większość zdających nie miała problemów z zatytułowaniem swojej pracy egzaminacyjnej. Poniżej przedstawione zostały fragmenty prac z poprawnie sformułowanymi tytułami.

Przykład 1

..... Projekt realizacji prac związanych z zakupem i sprzedażą
(tytuł pracy egzaminacyjnej)
..... nawiązaniem współpracy z kontrahentem zagranicznym oraz działaniami
..... marketingowymi podejmowanymi przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego
..... Dywanex sp. z o.o.

Przykład 2

Tytuł pracy egzaminacyjnej:
1. Projekt realizacji prac związanych z zakupem i sprzedażą,
(tytuł pracy egzaminacyjnej)
nawiązaniem współpracy z kontrahentem zagranicznym oraz
działaniami marketingowymi podejmowanymi przez Przedsiębior-
stwo Handlu Futrowego „Dywanex” sp. z o.o.

Do najczęściej popełnianych błędów zaliczyć można:

- nieuwzględnienie wszystkich działań, których dotyczy praca egzaminacyjna,
- przepisanie polecenia zapisanego w treści zadania.

Ad 2. Założenia wynikające z treści zadania oraz załączonej dokumentacji.

Większość zdających poprawnie zapisała dane identyfikacyjne PHH *Dywanex*, dane odbiorcy oraz dostawcy. Podawali również stawkę podatku VAT oraz sposób naliczania marży. Często jednak nie uwzględniali wszystkich danych istotnych dla opracowania projektu. Nagminnie zapominali o informacjach dotyczących:

- identyfikacji PHH *Dywanex* (siedziba, NIP)
- współpracy z kontrahentem zagranicznym,
- pisma handlowego (zamówienia)
- faktury zakupu dywanów,
- wykazu towarów znajdujących się w magazynie,
- wyników przeprowadzonych badań marketingowych.

Poniżej przedstawiony został przykładowy fragment pracy egzaminacyjnej zawierającej kompletne i logicznie uporządkowane założenia.

Przykład 1

① Informacje dotyczące Przedsiębiorstwa Handlu Hurtowego Dynamex sp. z o.o.

- nazwa - Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dynamex sp. z o.o.
- siedziba - ul. Norwimskiego 2, 40-098 Katowice
- realizowana marża - Hurtownia realizuje marżę liniową metodą "od stała" w wysokości 30% na dywany oraz 20% na wykładziny dywanowe
- NIP - 774-334-56-78
- REGON - 456265677
- numeracja dokumentów - prowadzona jest odrębnie w ramach grup rodzajowych, w każdym miesiącu od początku, ze wskazaniem miesiąca i roku (np. 1/04/2012)
- podatek VAT - towary objęte są 23% stawką podatku VAT
- ewidencja towarów - prowadzona jest w cenach zakupu netto
- transport - przy zakupie powyżej 1000 i koszty transportu są bezpłatne
- rabaty - przy zakupie powyżej 1000 hurtownia stosuje rabat w wysokości 5%
- termin realizacji zamówień - 7 dni, linowe od dnia potwierdzenia zamówienia
- termin płatności - 14 dni od wystawienia faktury
- Tel. - (32) 234 34 56
- ② - nr rachunku bankowego: PKO BP S.A. Katowice 32 1020 4574 0000 1236 4579 56

② Informacje dotyczące podpisów na dokumentach w PPH Dynamex sp. z o.o.

- Osoba, uprawniona do wystawiania faktur VAT, zabezpieczenia dowodów PZ i LZ jest Anna Malinowska
- Towar wydaje, przyjmuje i wystawia dokumenty magazynowe Adam Włochowski, towar odbiera osoba, która podpisała zamówienie
- Osoba sprządzająca oferty handlowe i potwierdzającego przyjęcie zamówień do realizacji jest Jan Nowakowski

③ Zdarzenia mające miejsce w hurtowni w maju 2012 roku

- 4. 05. 2012 r. sprządzono i wysłano potwierdzenie zamówienia nr 115/2012 w odpowiedzi na pismo przesłane przez kontrahenta. Zamówienie od kontrahenta zrealizowano w ciągu 7 dni od dnia potwierdzenia zamówienia sprządzono dowód Juszisgowy Wz i fakturę VAT sprzedawcy oraz dokonano aktualizacji stanów magazynowych w kartotekach magazynowych.
- 20. 05. 2012 r. hurtownia otrzymała od producenta - Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów i Włóknite sp. z o.o. dostawę dywanów wraz z fakturą VAT nr 56/0512

- 20.05.2012 r. dywan przyjeżdża do magazynu, sporządza dowód księgowy P2 i dokonano aktualizacji stanu magazynowych na kartotece magazynowych
- 21.05.2012 r. dokonano analizy zapasów towarowych w celu ustalenia wielkości zapasów towarów na koniec 2012 r. W analizie wykonano zestawienie informacji dotyczących stanu magazynowych oraz informacji na temat planowanej sprzedaży w roku 2012 r. i wielkości zapasu minimalnego na dzień 30 września 2012 r.

④ Stany wycenionych kartotek magazynowych PPH Dywanex sp. z o.o.

- wykładzina dywanowa szerokości 4m - stan 470 - cena zakupu netto 60 zł/m² - VAT 789823 - marża 20% - marża liczona metodą "od sta" - ostatni wpis do ewidencji to - sprzedaż z dnia 20.04.2012 z wotchodem 30 m²
- dywan włókniany 2m x 3m - stan 8 szt. - cena zakupu netto 300 zł/szt - VAT 569811 - marża 30% - marża liczona metodą "od sta" - ostatni wpis do ewidencji to - sprzedaż z dnia 16.04.2012 z wotchodem 2 szt.
- dywan dłuższy 2,5m x 3m - stan 25 szt. - cena zakupu netto 400 zł/szt - VAT 569889 - marża 30% - marża liczona metodą "od sta" - ostatni wpis do ewidencji to przychód z przeliczeniem do sprzedaży w ilości 25 szt z dnia 5.04.2012

⑤ Wyniki badań marketingowych przeprowadzone w Tykach wśród przedsiębiorców i klientów indywidualnych

Przedsiębiorcy bardzo prowadzą prace świadome na rynku wykonującej elementy marketingu. Z badania marketingowego wynika, że najbardziej rozpoznawalą sieć u przedsiębiorców w Tykach jest sieć indywidualnych a potem przedsiębiorcy. Wynika to z tego, że nowo otwarta sieć powinna udostępnić sprzedaż dywanów klientom indywidualnym a lub otoczoną siecią działającą w tej branży stosując takie i skutecznym elementom marketingu mix takie jak:

- sprzedaż ratowa
- szybka realizacja zamówienia
- wysumerie dywanów i wykładzin
- bezpłatny transport
- konkursy i loterie
- bogaty asortyment
- ulotki reklamowe
- skonto
- prawo zwrotu towaru
- dostawa towaru w najkrótszym czasie

W takiej kolejności powinna działać, odzwierciedlać te nowe możliwości firmy w Tykach na potrzeby indywidualnych klientów.

⑥ Informacje dotyczące planowania sprzedaży towarów w okresie 2012 r. i zapas minimalny na 30 czerwca 2012 r. przez PTH Dywanex sp. z o.o.

① Dyktafona dywanowa, szer. 4m, planowana sprzedaż na okresie to 300 mb a minimalny zapas na koniec okresu to 50 mb

② Dywan wstęgowy 2m x 3m, planowana sprzedaż na okresie 40 szt. a zapas minimalny na 30 czerwca to 4 szt.

③ Dywan dłuższy 2,5m x 3m, planowana sprzedaż to 60 szt. a zapas minimalny to 5 szt.

④ Dywan młodzieżowy 2m x 2m, planowana sprzedaż w okresie to 20 szt. a zapas minimalny na 30 czerwca to 2 szt.

⑦ Informacje dotyczące dostawców

- nazwa - Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów Kobierce sp. z o.o.

- siedziba - Staromłyńska 78, 61-841 Pomin

- NIP - 572-455-34-34

- REGON - 142233649

- bank i rachunek bankowy - WBK 1110 Pomin, nr konta: 45 2234 0087 0000 0009 0001 6384

- osoba upoważniona do wystawiania faktury VAT jest - Marij Jędrzak

⑧ Pozostałe informacje

① Kierownictwo PTH Dywanex postanowiło rozszerzyć obszar działania hurtowni na rynek krajowy i zagraniczny uruchamiając filię przedsiębiorstwa w Tyńcach oraz kierując ofertę handlową do szerokiego kręgu klientów handlowych

② Hurtownia przeprowadziła w Tyńcach, wśród przedsiębiorstw i klientów indywidualnych, badania marketingowe dotyczące działań marketingowych. Wyniki badań wykonano w planowanej akcji marketingowej. Opracowanie wyników znajduje się w punkcie 5.

③ PTH Dywanex, dnia 30.04.2012 otrzymało pismo od potencjalnego odbiorcy z ~~zaproszeniem~~ ofertą, pismo to wywołuje nr w załączniku 3

Dane potencjalnego odbiorcy:

Ad 3. Wykaz działań związanych ze sprzedażą towarów przez Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex sp. z o.o. w Katowicach oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane ze sprzedażą towarów hurtowni.

Zdający na ogół nie mieli problemów ze sporządzeniem wykazu działań związanych ze sprzedażą towarów. Gros z nich także prawidłowo wypełniało dokumenty związane ze sprzedażą (potwierdzenie zamówienia, faktura VAT sprzedaż, Wz, kartoteki magazynowe) i poprawnie prowadziło ich numerację uwzględniając numer kolejny/miesiąc/rok. W fakturze VAT sprzedaż właściwie określało sprzedającego i kupującego, nazwę i ilość sprzedawanego towaru. Zdający na ogół poprawnie obliczali kwoty podatku VAT i wartości brutto. Często jednak do obliczeń brali niewłaściwe ceny, skutkowało błędami w podaniu wartości towarów. W dokumencie Wz prawidłowo określali odbiorcę, nazwę sprzedawanego towaru, jego

przeznaczenie oraz poprawnie wyliczali wartość towaru. W kartotekach magazynowych najczęściej prawidłowo były zapisywane rozchody i obliczone stany magazynowe.

Poniżej przedstawione zostały fragmenty prac egzaminacyjnych zawierające stosunkowo poprawne wykazy działań oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane ze sprzedażą towarów hurtowni.

Przykład 1 – wykaz działań

- Działania związane ze sprzedażą:
1. Sprawdzenie, czy w magazynie znajduje się wystarczająca ilość towaru do realizacji zamówienia
 2. Potwierdzenie zamówienia
 3. Wypakowanie towaru i wydanie sprzedanych towarów z magazynu
 4. Wystawienie faktury VAT sprzedawcy
 5. Uzupełnienie kartotek magazynowych

Przykład 2 – wykaz działań

- ① Analiza zamówienia i sprawdzenie stanów magazynowych na kartotekach magazynowych w celu sprawdzenia czy jest wystarczająca ilość towarów, aby była możliwa realizacja zamówienia
- ② Jeżeli towarów w magazynie w ilości jest wystarczająca to następuje przygotowanie i wystawienie i wydanie dokumentu potwierdzającego zamówienie do kontrahenta
- ③ Wydanie z magazynu towarów i wystawienie dokumentu potwierdzającego wydanie towarów - Wz, ~~potwierdzenie~~ ~~o ile~~ ~~to kontrahent, wysyłka towarów wysyłka towarów~~
- ④ Uzupełnienie wpisów kartotek i aktualizacja stanów magazynowych i kartotek magazynowych w odpowiednich pozycjach
- ⑤ Wysłaniem dokumentu potwierdzającego sprzedaż i nabranie należnej kwoty, czyli sporządzenie faktury VAT sprzedawcy

Przykład 3 – potwierdzenie zamówienia

Potwierdzenie zamówienia

Potwierdzenie zamówienia nr... 1/5/2012	
...Potwierdzam przyjęcie zamówienia nr 1/5/2012 bez zastrzeżeń do realizacji.	
Katowice, 06.05.2012... (Miejscowość, data)	1-1 Jan Nowak (pieczęć i podpis)

Przykład 4 - potwierdzenie zamówienia

Potwierdzenie zamówienia

Potwierdzenie zamówienia nr... 1/5/2012

Zamówienie przyjęto bez zastrzeżeń

Katowice 04.05.2012r.
(Miejscowość, data)

PHH Dynamex sp. z o.o.
ul. Wornowska 2
40-038 Katowice
(pieczęć i podpis)
Jen Nowacki

Przykład 5 - faktura VAT sprzedaż

		Faktura VAT Nr 57105/12 ORYGINAŁ/KOPIA		Katowice, 11.05.2012 (miejscowość, data)					
Sprzedawca Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dynamex sp. z o.o. ul. Wornowska 2 40-038 Katowice NIP: 774-334-56-78 REGON: 456245677			Nabywca Sala zabaw dla Dzieci Arkadia sp. z o.o. ul. Główna 85 42-023 Katowice NIP: 884-334-765-87 REGON: 456245677						
Środek transportu: Własny na koszt dostawcy			Data otrzymania zaliczki: (-)		Data sprzedaży, wykonania usługi 11 maj 2012 roku				
Lp.	Nazwa towaru, usługi	J.m.	Ilość	Cena jedn. bez podatku	Wartość bez podatku	Podatek		Wartość z podatkiem	
						%	kwota		
1.	Hydradrena dynamowa szer. 4m	mb	100	72,00	7200,00	23	1656,00	8856,00	
Razem do zapłaty: 8856,00				Razem:		7200,00	1656,00	8856,00	
Słownie: osiem tysięcy osiemset przedliczki sześć dziesiątych /100				W tym		7200,00	23	1656,00	8856,00
Sposób zapłaty: przelew na konto							8		
Termin zapłaty: 14 dni							5		
Bank: PKO BP S.A. Katowice							0		
Nr konta: 82 1010 4574 0000 136 4589 5678									
(-) podpis odbierającego			 podpis osoby uprawnionej do wystawienia faktury VAT					

Przykład 6 - faktura VAT sprzedaż

		Faktura VAT Nr 1/05/2012 ORYGINAŁ/KOPIA-			...Katowice... 11.05.2012. (miejscowość, data)			
Sprzedawca PHH Dywanex Sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice NIP: 774-334-5678 REGON: 456245677				Nabywca Sala Zabaw dla Dzieci Arkadia Sp. z o.o. ul. Główna 34 42-023 Katowice NIP: 884-334-65-37 REGON: 456245677				
Środek transportu:			Data otrzymania zaliczki:		Data sprzedaży, wykonania usługi 11.05.2012r			
Lp.	Nazwa towaru, usługi	J.m.	Ilość	Cena jedn. bez podatku	Wartość bez podatku	Podatek		Wartość z podatkiem
						%	kwota	
1	Wykładzina dywanowa szer. 4m	mb	100	72,00	7200,00	23	1656,00	8856,00
Razem do zapłaty: 8 856,-				Razem: 7200 x 1656		8856		
Słownie: osiem tysięcy osiemset pięćdziesiąt sześć złotych				W tym		7200 23 1656 8856		
Sposób zapłaty: przelew Termin zapłaty: 14 dni Bank: PKO BP S.A. Katowice Nr konta: 32 1020 4574 0000 1236 4589 5678						8 5 0		
...Anna Makur..... podpis odbierającego				...Anna Malinowska..... podpis osoby uprawnionej do wystawienia faktury VAT				

Przykład 6 - faktura VAT sprzedaż

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice NIP: 774-334-56-78 REGON: 456245677		Odbiorca Sala Zabaw dla Dzieci Arkadia sp. z o.o. ul. Główna 34 42-023 Katowice NIP: 884-334-65-78 REGON: 456245677		WZ Wydanie towarów zewn.		Nr bieżący Wz 1/05/2012	Egz.	
Nr zamówienia 1/15/2012	Środek transportu własny	Przeznaczenie sprzedaż	Data wysyłki 11 maj 2012 r.		Wysyłka na koszt dostawcy	Data: 11.05.2012		
Nr indeksu	Nazwa towaru	Ilość			Cena	Wartość	Konto syntet. mat.	Zapas ilość
		żądana	j.m.	wydan a	Złotych gr	złotych gr		
789823	Wykładzina dywanowa szer. 4m	100	mb	100	60,00	6000,00		370
wystawił Adam Krawiec	zatwierdził Anna Malinowska	wydał Adam Krawiec	data 11.05.2012	odebrał (-)	Ewidencja ilość, wartość			

Przykład 7 - - dowód księgowy WZ

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex Sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice NIP: 774-334-56-78 REGON: 456245677		Odbiorca Sala zabaw dla Dzieci Arkadia Sp. z o.o. ul. Główna 34 42-023 Katowice NIP: 884-334-65-34 REGON: 456245677		WZ Wydanie towarów zewn.		Nr bieżący Wz	Egz.	
						11/05/2012	1/1	
						Nr mag. Wz	Data:	
				11/05/2012	11.05.2012			
Nr zamówienia	Środek transportu	Przeznaczenie	Data wysyłki		Wysyłka na koszt	Nr i data faktury		
11/5/2012	spedajskiego	spedaj	11.05.2012		spedajskiego	11/05/2012 11.05.2012		
Nr indeksu	Nazwa towaru	Ilość			Cena	Wartość	Konto syntet. mat.	Zapas ilość
		żądana	j.m.	wydan a	Złotych gr	złotych gr		
1	wykładzina dywanowa szer. 4m	100	mb	100	60,00	6000,00	—	370

wystawił	zatwierdził	wydał	data	odebrał	Ewidencja ilość, wartość			
Adam Krowczyński	Anna Malinowska	Adam Krowczyński	11.05.2012	—				

Przykład 7 - karta magazynowa

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Wykładzina dywanowa szer. 4 m			KTM 789823 Marża: 20% Metoda liczenia marży: „od sta”	
Jednostka miary: mb			Cena zakupu netto: 60zł/ mb			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	14.04.2012	Pz 25/04/2012	do sprzedaży	500	-----	500
2.	20.04.2012	Wz 123/04/2012	sprzedaż	-----	30	470
3.	11.05.2012	Wz 11/05/2012	spedaj	—	100	370

Przykład 8 - - karta magazynowa

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH <i>Dywanex</i> sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Wykładzina dywanowa szer. 4 m			KTM 789823	
					Marża: 20%	
					Metoda liczenia marży: „od sta”	
Jednostka miary: mb			Cena zakupu netto: 60zł/ mb			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	14.04.2012	Pz 25/04/2012	do sprzedaży	500	-----	500
2.	20.04.2012	Wz 123/04/2012	sprzedaż	-----	30	470
3.	11.05.2012	Wz 1105/2012	sprzedaż	-----	100	370

Do najczęściej popełnianych przez zdających błędów należy zaliczyć:

- w wykazie działań:
 - brak działań: sporządzenia faktury, uzupełnienia kartoteki, ocena (sprawdzenia) możliwości realizacji zamówienia,
- w potwierdzeniu zamówienia
 - brak niektórych elementów, jak np.: numeru, daty (4 maja 2012 r.), miejscowości,
- w fakturze VAT sprzedaż
 - brak niektórych informacji (np. numeru faktury, numerów NIP odbiorcy i dostawcy, kwoty „razem do zapłaty),
 - zła data wystawienia faktury – spoza przedziału czasowego wynikającego z treści zadania (od 30 kwietnia do 18 maja 2012 r.),
 - błędnie określana jednostka miary (zamiast mb są szt.),
 - nieprawidłowo naliczana marża, i wynikająca z tego zła cena sprzedaży netto
- w dokumencie Wz
 - brak określenia dostawcy PHH *Dywanex*,
 - niewłaściwa ilość wydanego towaru,
 - nieuwzględnianie zasady ewidencji w cenach zakupu netto (podawanie ceny sprzedaży netto),
- w kartotekach magazynowych
 - brak numeru dowodu Wz lub numer niezgodny z założeniami, lub inny, niż przyjęty w dowodzie Wz,
 - złe wartości w kolumnach „rozchód” i „stan” (np.: ujmowanie przyjęcia towaru do magazynu jako rozchód lub wydania towaru jako przychód).

Ad 4. Wykaz działań związanych z dostawą towarów od Przedsiębiorstwa Produkcji Dywanów *Kobierzec* sp. z o.o. oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane z dostawą towarów od producenta.

Większość zdających prawidłowo sporządziła wykaz działań oraz wypełniła dokumenty związane z dostawą towarów od producenta (Pz, kartoteki magazynowe). Zdający na ogół poprawnie określali rodzaj towarów, ich ilość oraz przeznaczenie do sprzedaży. Prawidłowo

obliczali wartości przyjętych towarów, choć często się zdarzało, że do obliczeń brali niewłaściwe ceny i w związku z tym otrzymywali złe wartości. Kartoteki magazynowe w większości wypełniane były należycie.

Poniżej przedstawione zostały fragmenty prac egzaminacyjnych zawierające stosunkowo poprawne wykazy działań oraz sporządzone lub uzupełnione dokumenty związane ze dostawą towarów od producenta

Przykład 1 - wykaz działań

Przyjęcie faktury za zakupione towary
 od dostawcy - jakościowy (z fakturą)
 wystawienie dowodu Pz i przyjęcie zakupionych towarów do magazynu
 uzupełnienie kartotek magazynowych

Przykład 2 - wykaz działań

Sporządzone i uzupełnione dokumenty:
 1. Sporządzenie dowodu Pz
 2. Uzupełnienie kartotek magazynowych

Przykład 3 - dowód księgowy Pz

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex Sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-093 Katowice NIP: 774-334-06-78 REGON: 456245677		Dostawca Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów Kobienec Sp. z o.o. ul. Starymiejskie 78 61-341 Poznań NIP: 572-455-34-34 REGON: 112233449		PZ Przyjęcie towarów zewn.		Nr bieżący Pz	Egz.	
Nr zamówienia		Srodek transportu	Przeznaczenie			Data wysyłki	Wysyłka na koszt	Nr i data faktury
		do sprzedaży				1/05/2012	1	
						Nr mag. Pz	Data	
							20.05.2012	
Nr indeksu	Nazwa towaru	Ilość			cena	Wartość	Konto syntet. mat.	Zapas ilość
		otrzymana	j.m.	przyjęta	Złotych/gr	Złotych/gr		
KTM 569811	Dywan włניany 2 m x 3 m	30	szt.	30	300	9000		38
KTM	Dywan mioduniany 2 m x 2 m	20	szt.	20	200	4000		20
wystawił	zatwierdził	dostarczył	data	przyjął	Ewidencja ilość, wartość			
Adam Krakowski	Anna Malinowska	Adam Krakowski	20.05.2012	Anna Krakowska				

Przykład 4 - dowód księgowy Pz

Przedsiębiorstwo Handlu Hurtowego Dywanex Sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-093 Katowice NIP: 774-334-06-78 REGON: 456245677		Dostawca Przedsiębiorstwo Produkcji Dywanów Kobienec Sp. z o.o. ul. Starymiejskie 78 61-341 Poznań NIP: 572-455-34-34 REGON: 112233449		PZ Przyjęcie towarów zewn.		Nr bieżący Pz	Egz.	
Nr zamówienia		Srodek transportu	Przeznaczenie			Data wysyłki	Wysyłka na koszt	Nr i data faktury
		do sprzedaży		20.05.2012	własny	56/05/12	1/1	
						Nr mag. Pz	Data	
							20.05.2012	
Nr indeksu	Nazwa towaru	Ilość			cena	Wartość	Konto syntet. mat.	Zapas ilość
		otrzymana	j.m.	przyjęta	Złotych/gr	Złotych/gr		
1	Dywan włניany 2 m x 3 m	30	szt.	30	300,00	9000,00	—	38
2	Dywan mioduniany 2 m x 2 m	20	szt.	20	200,00	4000,00	—	20
wystawił	zatwierdził	dostarczył	data	przyjął	Ewidencja ilość, wartość			
Adam Krakowski	Anna Malinowska			Anna Krakowska				

Przykład 5 – kartoteka magazynowa

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: Dywan wełniany 2 m x 3 m		KTM 569811		
				Marża: 30%		
				Metoda liczenia marży: „od sta”		
Jednostka miary: szt.			Cena zakupu netto: 300 zł/ szt.			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	14.04.2012	Pz 25/04/2012	do sprzedaży	10	-----	10
2.	16.04.2012	Wz 115/04/2012	sprzedaż	-----	2	8
3.	20.05.2012	Pz 1105/2012	do sprzedaży	30	—	38

KARTOTEKA MAGAZYNOWA						
PHH Dywanex sp. z o.o. ul. Warszawska 2 40-098 Katowice		NAZWA: <i>Dywan miotłociowy</i>		KTM (-)		
				Marża: 30%		
				Metoda liczenia marży: „od sta”		
Jednostka miary: <i>szt.</i>			Cena zakupu netto: <i>200,00</i>			
Lp.	Data	Symbol i numer dowodu	Przeznaczenie	Przychód	Rozchód	Stan
1.	20.05.2012	Pz 1105/2012	do sprzedaży	20	—	20

Do najczęściej popełnianych przez zdających błędów należy zaliczyć:

- w wykazie działań
 - brak istotnych działań takich jak np.: wystawienie dowodu księgowego Pz, uzupełnienie kartoteki, przyjęcie towarów do magazynu,
 - podawanie czynności związanych z uzupełnieniem towarów w magazynie (np. analiza popytu czy analiza zapasów, mimo iż w treści zadania było podane, że hurtownia już otrzymała dostawę towaru wraz z fakturą),
- w dowodzie Pz
 - brak: numeru Pz, nazwy, odbiorcy PHH Dywanex
 - błędy w określeniu dostawcy i odbiorcy,
 - przyjęcie cen towarów niezgodnie z zasadą ewidencji wg cen zakupu netto, a przez to błędnie wyliczone wartości towarów,
- w kartotekach magazynowych
 - brak numeru dowodu
 - numer dowodu niezgodny z założeniami lub inny niż przyjęty w dowodzie księgowym Pz,
 - niewłaściwie podane ilości przychodów i stanów,
 - mylenie przychodu z rozchodem.

Ad 5. Wykaz i ilość towarów, które należy zakupić na czerwiec 2012 r. na podstawie analizy stanów magazynowych i informacji zawartych w Załączniku 5.

Zdający na ogół prawidłowo określali towary i ich ilości, jakie należało zakupić na czerwiec 2012 r. Poniżej przedstawione zostały fragmenty prac zawierające poprawnie sporządzone wykazy.

Przykład 1

L.p.	NAZWA TOWARU	J.m.	STAN	Planowana sprzedaż	Zapaz	Dodatkowe zamówienie
1	Wykładzina dywanowa szt. 4m	mb	370	500	50	180 mb
2	Dywan wełniany 2m x 3m	szt	38	40	4	6 szt
3	Dywan dziecięcy 2,5m x 3m	szt	25	60	5	40 szt
4	Dywan miódzienny 2m x 2m	szt	20	20	2	2 szt
	RAZEM	—	453	620	61	228

Przykład 2

Towary, które należy zakupić u wybranego dostawcy: $Za = (S + Zk) - Zp$

1. Wykładzina dywanowa $Za = (500 + 50) - 370$ $Za = 180$ ~~szt~~ mb
 2. Dywan wełniany $Za = (40 + 4) - 38$ $Za = 6$ szt
 3. Dywan dziecięcy $Za = (60 + 5) - 25$ $Za = 40$ szt
 4. Dywan miódzienny $Za = (20 + 2) - 20$ $Za = 2$ szt

Należy zakupić u wybranego dostawcy: 180 mb wykładziny dywanowej, 6 szt dywanów wełnianych, 40 szt dywanów dziecięcych i 2 szt dywanów miódziennych, na podst. analizy stanów magazynowych i informacji zawartych w załączniku 5.

Najczęściej popełniane błędy:

- przepisanie w całości tabeli z Załącznika 5,
- brak lub niwłaściwa analiza aktualnych stanów magazynowych, sprzedaży i zapasu minimalnego przy ustalaniu ilości towarów, które należy zakupić na czerwiec 2012 r.

Ad 6. Wykaz narzędzi oddziaływania na klientów indywidualnych w Tychach w ramach marketingu mix, wybranych na podstawie wyników badań marketingowych w Załączniku 6. (po 2 narzędzia dla każdego elementu marketingu mix).

Tylko nieliczni zdający opierając się na wynikach badań marketingowych z Załącznika 6, prawidłowo dobrali narzędzia marketingowe ukierunkowane na klientów indywidualnych.

Poniżej zamieszczone zostały fragmenty prac zawierające poprawnie opracowane wykazy narzędzi marketingowych.

Przykład 1

1. Narzędzia ~~zawsze~~ marketingu mix związane z produktem:
 - bogaty asortyment
 - wyszczenie dywanów i mekskich
2. Narzędzia marketingu mix związane z ceną:
 - sprzedaż natychmiast
 - skonto
3. Narzędzia marketingu mix związane z dystrybucją:
 - bezpłatny transport
 - szybka rekrutacja asystentów
 - ~~dotarcie towarów~~
4. Narzędzia marketingu mix związane z promocją:
 - ulotki reklamowe
 - konkursy i loterie

Przykład 2

- a) - produkt
 - ekspozycja towarów i wykładanie
 - bogaty asortyment
- b) - cena:
 - skonto
 - sprzedaż natychmiast
- c) - dystrybucja:
 - dostarczenie towarów w nagłej potrzebie
 - bezpłatny transport
- d) - promocja:
 - konkursy i loterie
 - ulotki reklamowe

Najczęściej popełniane przez zdających błędy to:

- dobór narzędzi marketingu mix nieukierunkowanych na klientów indywidualnych,
- dobór narzędzi nieadekwatnych do wyników badań marketingowych przedstawionych w Załączniku 6,
- podanie jedynie narzędzi związanych z promocją, a nieuwzględnienie produktu, dystrybucji i ceny.

Ad 7. Oferta handlowa dotycząca dywanów dziecięcych sporządzoną w języku obcym, dla kontrahenta szwedzkiego.

Grupa zdających, którzy opracowali ofertę w języku obcym była niezbyt liczna. Sporządzone przez nich oferty miały na ogół poprawną strukturę, choć zawierały błędy językowe.

Poniżej został przedstawiony fragment pracy egzaminacyjnej zawierający stosunkowo poprawnie przygotowaną ofertę. Pomimo występowania drobnych usterek językowych oferta jest komunikatywna i zawiera istotne dla klienta informacje.

Przykład 1

OFFER

Przedsiębiorstwo Plandlu
Flurbowego "Dywanex" sp. z o.o.
ul. Warszawska 2
40-098 Katowice

SARO
Richelieu's Alle 78
2900 Stockholm
Szwecja

Dear Sir or Madam,
We would like to offer you goods of excellent quality in competitive prices.

- baby carpet 2,5m x 3m Price: 520 PLN each

Terms of delivery:

The prices quoted are net prices, you should add 23% Vatt.
Quantity discount 5% for orders exceeding 10000 PLN.
Order fulfillment - 7 days of day confirm enquiry order.
Date of payment - 14 days from date of invoice.
Free delivery ~~to~~ above 1000 PLN for orders exceeding 1000 PLN

We look forward to receiving your order. Your order will have our immediate attention.

Yours faithfully,
Sales Manager
Jan Nawacki.

Duża grupa zdających w ogóle nie podjęło próby napisania oferty. Niektóre osoby sporządziły dokument w języku polskim. Takie oferty nie podlegały ocenie.

Wśród zdających, którzy przygotowali ofertę w języku obcym, była duża grupa osób, które stosowały zwroty nieodpowiednie dla potrzeb tego konkretnego dokumentu. Zdarzało się, że oferty zawierały bardzo małe fragmenty zapisane w języku obcym np. dwa – trzy zwroty.

Ad 8. Praca jako całość.

Większość prac była logicznie uporządkowana, czytelna i napisana językiem właściwym dla zawodu technik handlowiec. Zdarzało się jednak prace

- z licznymi błędami merytorycznymi,
- chaotyczne, pokreślone, nieestetyczne.