

Technikum Nr 2 im. gen. Mieczysława Smorawińskiego  
w Zespole Szkół Ekonomicznych w Kaliszu

Wymagania edukacyjne niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z obowiązkowych zajęć edukacyjnych (kształcenie zawodowe) z uwzględnieniem kryteriów weryfikacji i efektów kształcenia ujętych w podstawie programowej.

Przedmiot: Gospodarowanie zasobami i dokumentacja

Zawód: Technik ekonomista

Klasa: II

| Wymagania na poszczególne oceny  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
| Poziom podstawowy  |  | Poziom ponadpodstawowy   |  |   |
| dopuszczający  | dostateczny  | dobry  | bardzo dobry   | celujący  |
| I. Operacje w obrocie zagranicznym   |  |  |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi wyjaśnić pojęcie dostawy wewnątrzspółnotowej</li> <li>➤ potrafi wyjaśnić pojęcie nabycia wewnątrzspółnotowego</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie handlu zagranicznego</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie importu, eksportu, handlu tranzytowego</li> <li>➤ rozróżnia operacje w obrocie zagranicznym</li> <li>➤ wyjaśnia znaczenie transakcji w obrocie zagranicznym</li> <li>➤ określa przedmiot transakcji w handlu zagranicznym</li> <li>➤ wymienia transakcje w handlu zagranicznym</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie ceny, kontraktu, reklamacji</li> <li>➤ wymienia podstawowe elementy kontraktu</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcia: waluta ceny, waluta płatności</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie kursu walut</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie różnic kursowych dodatnich i ujemnych</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto:</li> <li>➤ potrafi wyjaśnić istotę strefy wolnego handlu</li> <li>➤ wymienia podmioty gospodarcze uczestniczące w handlu zagranicznym</li> <li>➤ wyjaśnia wskaźnik terms of trade</li> <li>➤ wymienia czynności związane z przygotowaniem transakcji eksportowej</li> <li>➤ rozróżnia reguły warunków sprzedaży określone w INCOTERMS</li> <li>➤ rozróżnia zasady sporządzania kalkulacji eksportowej</li> <li>➤ wymienia czynności związane z przygotowaniem transakcji importowej</li> <li>➤ wymienia czynności realizacji transakcji importowej</li> <li>➤ rozróżnia formy rozliczeń w obrocie zagranicznym</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie stawki celnej, taryfy celnej</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto:</li> <li>➤ omawia politykę ochrony konsumenta</li> <li>➤ wyjaśnia znaczenie polityki konkurencji</li> <li>➤ potrafi zinterpretować wskaźnik terms of trade</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować warunki przeprowadzania transakcji w handlu zagranicznym</li> <li>➤ rozróżnia rodzaje cen stosowanych w handlu zagranicznym</li> <li>➤ potrafi zastosować tabelę kursową przy przeliczaniu walut</li> <li>➤ potrafi obliczyć dodatnie i ujemne różnice kursowe</li> <li>➤ potrafi rozróżnia etapy transakcji eksportowej i importowej</li> <li>➤ potrafi wskazać różnice między poszczególnymi rodzajami ceł</li> <li>➤ potrafi wskazać preferencje celne</li> <li>➤ potrafi wskazać mechanizm</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto:</li> <li>➤ określa swobody rynku Unii Europejskiej</li> <li>➤ określa terms of trade na podstawie danych liczbowych</li> <li>➤ potrafi zastosować międzynarodowe zasady przy umowach kupna- sprzedaży</li> <li>➤ sporządza kalkulację kosztu jednostki towaru</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować rozliczenia dewizowe i bezdewizowe</li> <li>➤ rozróżnia metody obliczania cła</li> <li>➤ potrafi analizować efekt wprowadzenia cła</li> <li>➤ potrafi przeprowadzić ekonomiczną analizę cła</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto:</li> <li>➤ posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> <li>➤ biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,</li> <li>➤ wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach,</li> <li>➤ jest bardzo aktywny na lekcji, wykonuje zadania dodatkowe, samodzielnie doskonali swoje umiejętności i szuka informacji, jest obecny prawie 100% na zajęciach, pomaga innym</li> </ul> |

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia pojęcie cła</li> <li>➤ wymienia rodzaje ceł</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ rozróżnia rodzaje taryf celnych</li> </ul>  | działania cła  |   |  |
| <b>II. Kalkulacja ceny sprzedaży</b>   |  |  |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia pojęcie ceny</li> <li>➤ rozróżnia funkcje cen</li> <li>➤ wymienia czynniki wpływające na poziom cen sprzedaży</li> <li>➤ wymienia rodzaje cen</li> <li>➤ wymienia pojęcie kalkulacji kosztów</li> <li>➤ rozróżnia rodzaje kalkulacji</li> <li>➤ wymienia metody kalkulacji</li> <li>➤ rozróżnia zasady ustalania jednostkowego kosztu wytworzenia</li> <li>➤ rozróżnia szczeble obrotu towarowego</li> <li>➤ rozróżnia ceny stosowane w obrocie towarowym</li> <li>➤ rozróżnia strukturę ceny sprzedaży towarów</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto:</li> <li>➤ potrafi podać pojęcie zysku</li> <li>➤ rozróżnia zasady ustania zysku</li> <li>➤ rozróżnia strukturę ceny sprzedaży produktu gotowego</li> <li>➤ wymienia zasady opodatkowania podatkiem od towarów i usług VAT</li> <li>➤ wyjaśnia pojęcie marży</li> <li>➤ rozróżnia rodzaje marż w obrocie towarowym</li> <li>➤ wymienia zasady ustalania marży</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto:</li> <li>➤ omawia metody kalkulacji</li> <li>➤ sporządza kalkulację podziałową prostą</li> <li>➤ sporządza kalkulację podziałową współczynnika</li> <li>➤ oblicza jednostkowy koszt wytworzenia z zastosowaniem różnych metod kalkulacji</li> <li>➤ oblicza cenę sprzedaży netto produktu gotowego</li> <li>➤ oblicza marżę z zastosowaniem kalkulacji „od sta”</li> <li>➤ oblicza marżę z zastosowaniem kalkulacji „w stu”</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto:</li> <li>➤ oblicza podatek od towarów i usług wg różnych stawek podatkowych</li> <li>➤ oblicza cenę sprzedaży brutto produktu gotowego</li> <li>➤ ustalić wynik ze sprzedaży produktów gotowych</li> <li>➤ obliczyć cenę sprzedaży netto towarów z uwzględnieniem marży handlowej</li> <li>➤ oblicza zysk producenta z zastosowaniem rachunku „w stu” i „od sta”</li> <li>➤ oblicza podatek od towarów i usług wg różnych stawek podatkowych</li> <li>➤ oblicza cenę sprzedaży towarów z uwzględnieniem podatku od towarów i usług</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto:</li> <li>➤ posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> <li>➤ biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,</li> <li>➤ wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach,</li> <li>➤ jest bardzo aktywny na lekcji, wykonuje zadania dodatkowe, samodzielnie doskonali swoje umiejętności i szuka informacji,</li> </ul> |
| <b>III. Dokumentacja sprzedaży</b>   |  |  |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia dokumenty podstawowe stosowane w obrocie towarowym z zagranicą</li> <li>➤ wymienia rodzaje faktur stosowanych w handlu</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto:</li> <li>➤ rozróżnia dokumenty składowe</li> <li>➤ wymienia dokumenty</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto:</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować dokumenty handlowe</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto:</li> <li>➤ potrafi wskazać różnice pomiędzy dokumentami przewozu w zależności od</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto:</li> <li>➤ samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> </ul>   |

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <p>zagranicznym</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia dokumenty pomocnicze stosowane w handlu zagranicznym, np. świadectwo pochodzenia towaru</li> <li>➤ wymienia dokumenty dotyczące nawiązania transakcji</li> </ul>   | <p>przewozowe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ rozróżnia dokumenty ubezpieczeniowe</li> <li>➤ wymienia dokumenty związane z zamówieniem towaru, produktu</li> <li>➤ wymienia dokumenty związane z dostawą towaru, produktu</li> </ul>  | <p>dokumenty przewozu w transporcie morskim, śródlądowym, lądowym i lotniczym</p>  | <p>rodzaju transportu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi scharakteryzować dokumenty ubezpieczeniowe</li> <li>➤ sporządza dokumenty związane z procesem sprzedaży, np. ofertę, fakturę, dokumenty potwierdzające i korygujące sprzedaż</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,</li> <li>➤ wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach,</li> <li>➤ jest bardzo aktywny na lekcji,</li> </ul>  |
| <p>IV. Narzędzia aktywizacji sprzedaży</p>   |  |  |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi podać pojęcie marketingu</li> <li>➤ wymienia podstawowe narzędzia marketingu</li> <li>➤ potrafi klasyfikować produkty według kryteriów marketingowych</li> <li>➤ określa związek między narzędziami marketingu</li> <li>➤ określa miejsce i funkcje cen w strukturze marketingu</li> <li>➤ wymienia pojęcie negocjacji</li> <li>➤ wymienia pojęcie promocji</li> <li>➤ wymienia instrumenty promocji</li> <li>➤ rozróżnia funkcje i strategie promocji</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować etapy programu promocji</li> </ul> | <p>wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ rozróżnia style i techniki negocjacji</li> <li>➤ wymienia pojęcie dystrybucji</li> <li>➤ rozróżnia funkcje dystrybucji</li> <li>➤ określa znaczenie marketingu w działalności podmiotu gospodarczego</li> <li>➤ wymienia etapy programu promocji</li> <li>➤ określa znaczenie promocji w działalności marketingowej</li> <li>➤ wymienia formy promocji sprzedaży</li> </ul> | <p>wypełnia takie wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi opracować strukturę organizacji marketingu z uwzględnieniem działania podmiotu gospodarczego</li> <li>➤ potrafi opracować projekt wprowadzenia nowego produktu na rynek</li> <li>➤ określa etapy cyklu życia produktu</li> <li>➤ potrafi scharakteryzować instrumenty promocji</li> <li>➤ potrafi wskazać różnice pomiędzy strategiami promocji</li> <li>➤ potrafi dobrać narzędzia promocji</li> <li>➤ potrafi zaplanować kampanię promocyjną dla określonych produktów</li> </ul> | <p>wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ określa strategie cenowe</li> <li>➤ potrafi przeprowadzić negocjacje cenowe</li> <li>➤ potrafi dobrać kanały dystrybucji do działalności jednostki</li> <li>➤ potrafi posłużyć się środkami technicznymi stosowanymi w działalności - marketingowej</li> <li>➤ potrafi ocenić skuteczność zastosowanych środków reklamy</li> <li>➤ potrafi przeprowadzić analizę SWOT działań marketingowych</li> <li>➤ potrafi określić wpływ działań marketingowych na wynik finansowy przedsiębiorstwa</li> </ul> | <p>wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania,</li> <li>➤ biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,</li> <li>➤ wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach,</li> <li>➤ jest bardzo aktywny na lekcji</li> </ul> |