



Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej

Im. Karola Goduli

ul. Sobieskiego 5, 42-600 Tarnowskie Góry

Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie w 2018r.

Tarnowskie Góry

wrzesień – październik 2018r.

I. Zakres egzaminu zawodowego potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie przeprowadzonego w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w roku szkolnym 2017/2018.

W roku szkolnym 2017/2018 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach przeprowadzono egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie w następujących zawodach i kwalifikacjach:

1) TECHNIK EKONOMISTA

- kwalifikacja A.35 - **Planowanie i prowadzenie działalności w organizacji (sesja letnia),**
- kwalifikacja A.36 - **Prowadzenie rachunkowości (sesja zimowa),**

2) TECHNIK ORGANIZACJI REKLAMY

- kwalifikacja A.26 - **Sprzedaż produktów i usług reklamowych (sesja letnia),**
- kwalifikacja A.27 - **Organizacja i prowadzenie kampanii reklamowej (sesja zimowa),**

3) TECHNIK HANDLOWIEC

- kwalifikacja A.18–**Prowadzenie sprzedaży (sesja zimowa).**

II. Zdawalność egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie (nowy egzamin) uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej im. Karola Goduli w Tarnowskich Górach w sesji zimowej 2018 r., przeprowadzonego w OKE w Jaworznie.

1. Ogólna informacja o zdających egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie w OKE w Jaworznie w sesji zimowej 2018r.

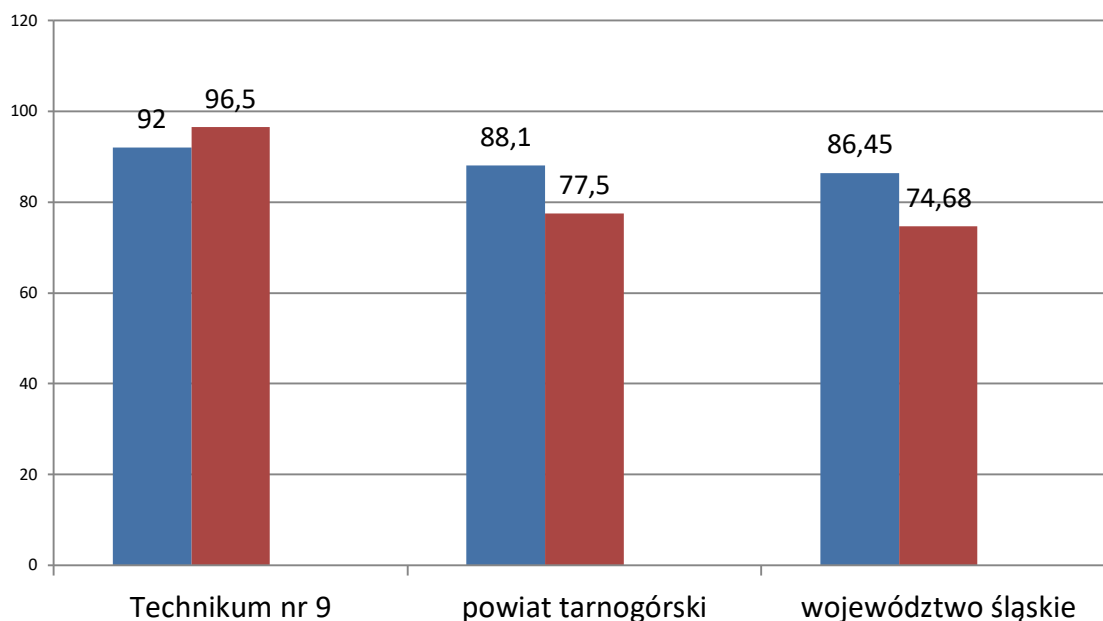
Szkoła	Zawód	Ilość uczniów przystępujących do etapu pisemnego	Zdawalność etapu pisemnego		Ilość uczniów przystępujących do etapu praktycznego	Zdawalność etapu praktycznego		Ilość uczniów, którzy otrzymali świadectwo potwierdzające kwalifikację	Ilość uczniów, którzy otrzymali świadectwo potwierdzające kwalifikację (%)
			ilość	(%)		ilość	(%)		
Technikum nr 9	Technik handlowiec 522305 A.18	8	8	100%	8	8	100%	8	100%
	Technik organizacji reklamy 333906 A.27	22	20	90,9%	22	22	100%	20	90,9%
	Technik ekonomista 331403 A.36	58	53	91,4%	58	55	94,8%	52	89,7%
		88	81	92%	88	85	96,5%	80	89,9%

W zawodzie technik handlowiec 522305 (A.18) wszyscy przystępujący zdali egzamin, zarówno w części pisemnej, jak i praktycznej.

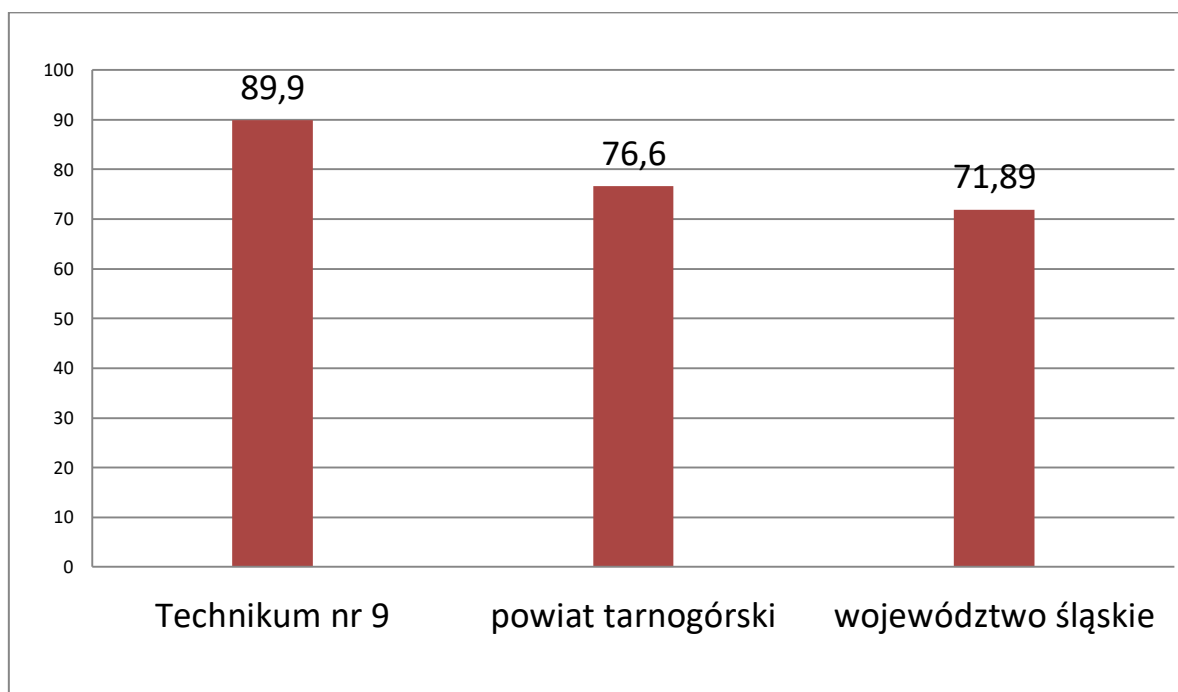
W zawodzie technik organizacji reklamy 333906 (A.27) na 22 przystępujących do egzaminu 2 osoby nie zdały etapu pisemnego, natomiast wszyscy zdali etap praktyczny.

W zawodzie technik ekonomista 331403 (A.36) na 58 przystępujących do egzaminu 5 osób nie zdało etapu pisemnego, natomiast 3 uczniów nie zdało etapu praktycznego.

2. Porównanie zdawalności uczniów Technikum nr 9 ze zdawalnością w technikach w województwie śląskim, powiecie tarnogórskim i w kraju (nowy egzamin - sesja zimowa 2018r.)



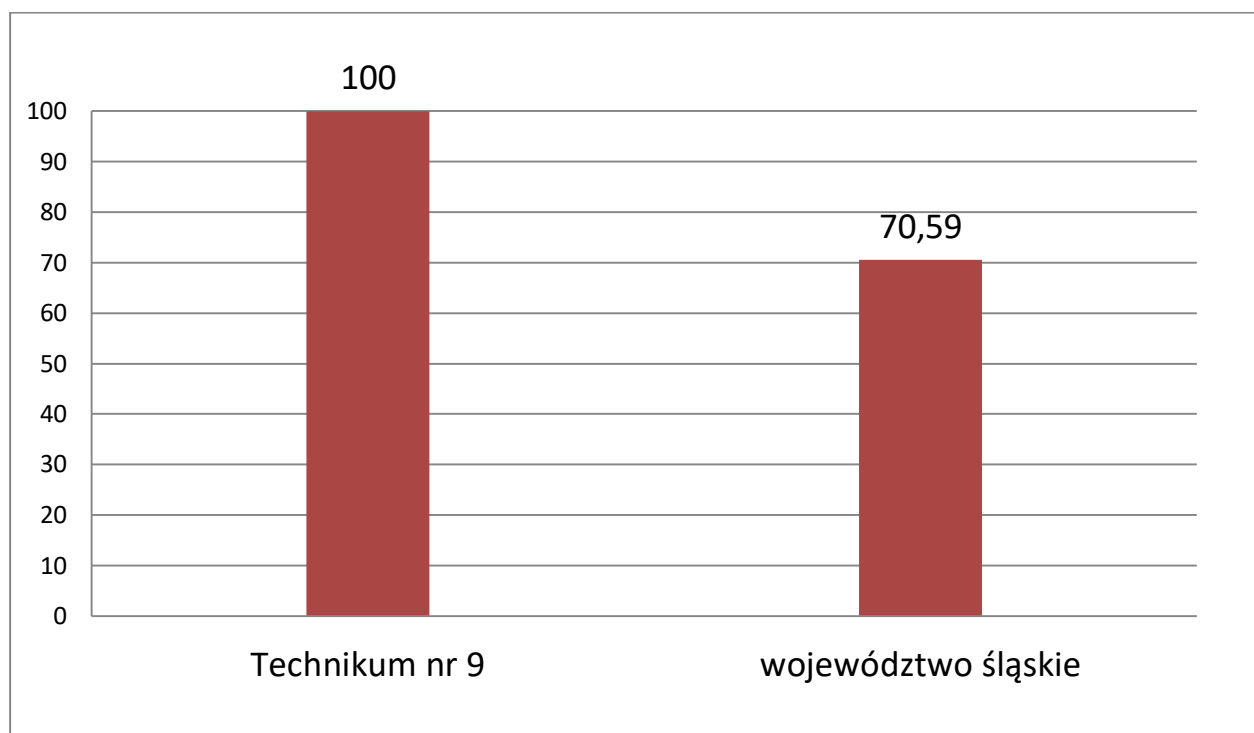
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w części pisemnej jest **porównywalna** ze zdawalnością w powiecie tarnogórskim, oraz **wyższa** niż w województwie śląskim i w kraju. Zdawalność etapu praktycznego w Technikum nr 9 jest **wyższa** niż zdawalność w powiecie tarnogórskim, województwie śląskim i **w kraju**.



Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w 2018r. w sesji zimowej jest **wyższa** od zdawalności w technikach powiatu tarnogórskiego (**o 13,3%**), w województwie śląskim (**o 18,01%**) oraz kraju (**o 12,73%**).

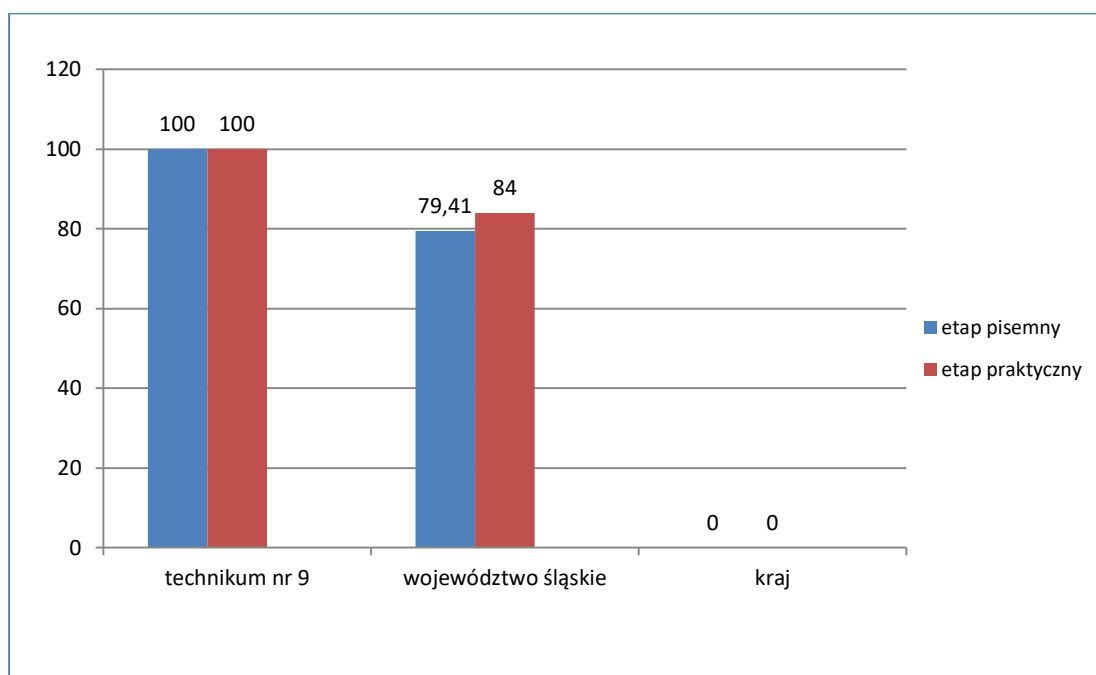
III. Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie technik handlowiec 522305, kwalifikacja A.18 – sesja zimowa 2018r.

1. Porównanie zdawalności egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie w Technikum nr 9 w kwalifikacji A.18 z wynikami w województwie śląskim i w kraju.



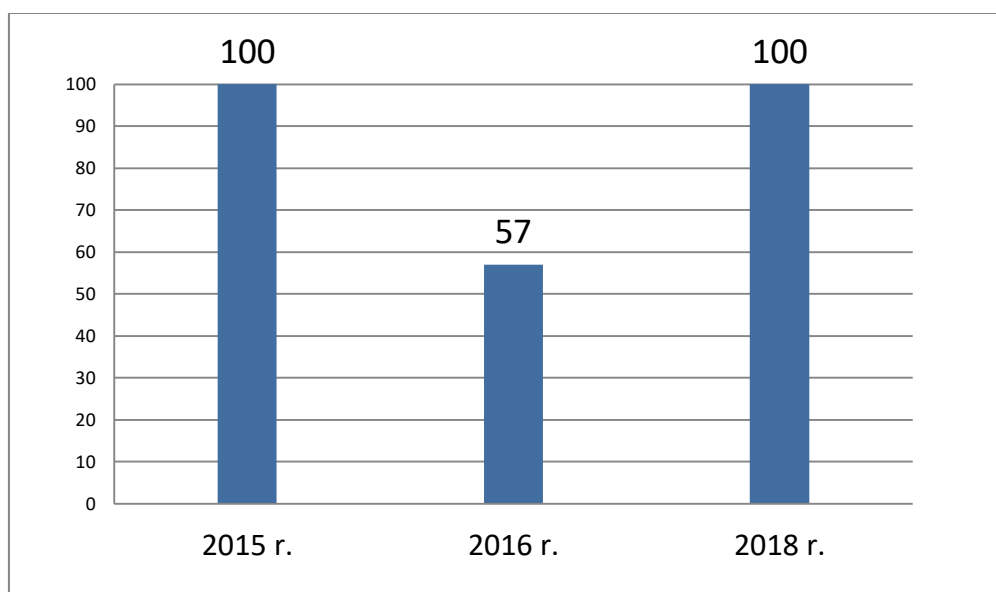
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach w kwalifikacji A.18 w zawodzie **technik handlowiec** jest wyższa od zdawalności w województwie śląskim (**o 29,41%**) i w kraju (**o 6,7%**). Na terenie powiatu tarnogórskiego nie znajduje się inne technikum kształcące w kwalifikacji A.18.

2. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.18 w części pisemnej i praktycznej egzaminu w Technikum nr 9 z wynikami wojewódzkimi i krajowymi.



W stosunku do wyników wojewódzkich i krajowych uczniowie Technikum nr 9 w części pisemnej uzyskali wynik **lepsz**yodpowiednio o**20,59%** i **.....%**. Etap praktyczny egzaminu wypadł **lepiej** od wyników wojewódzkich o **16%** i krajowych o **.....%**.

3. Porównanie zdawalności w zawodzie technik organizacji reklamy w kwalifikacji A.18 w Technikum nr 9 w latach 2016-2018.



Zdawalność uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w kwalifikacji A.18 Prowadzenie sprzedaży w roku 2018 w stosunku do roku 2016 wrosła o 43%. W roku 2017 w szkole nie przeprowadzono egzaminu w tej kwalifikacji.

4. Analiza wskaźników łatwości zadań.

Rezultaty części pisemnej A.18.

Dla uczniów Technikum nr 9 zdających kwalifikację A.18 Prowadzenie sprzedaży zadaniami bardzo trudnymi (wskaźnik łatwości 0,00 – 0,20) oraz trudnymi (wskaźnik łatwości 0,21 – 0,40) okazały się pytania nr: 1, 9, 14, 23, 25, 39 i 40. Do zadań bardzo łatwych (wskaźnik łatwości 0,81 – 1,0) należały pytania: 3, 4, 5, 6, 7, 12, 17, 21, 24, 26, 27, 29, 31, 32, 34, 35, 36, 37.

Pytania bardzo trudne i trudne dotyczyły: dokumentów magazynowych, rozmieszczenia towarów w Sali sprzedażowej, raportów kasy fiskalnej, warzyw strączkowych, form sprzedaży, odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi oraz procedury odstąpienia od umowy kupna sprzedaży. W związku z powyższym należy w obecnych klasach dokonać powtórzenia wiadomości z zakresu tych wiadomości, aby pytania nie były dla uczniów tak trudne.

Rezultaty części praktycznej A.18

- I. Stanowisko przygotowane do sprzedaży towarów
- II. Zrealizowane zamówienie klienta
- III. Rozliczenie gotówki
- IV. Dowód magazynowy Pz przyjęcie zewnętrzne oraz przebieg przygotowania stanowiska sprzedażowego

Dla uczniów zadania części praktycznej w rezultacie I, II i IV okazały się zadaniami bardzo łatwymi (wskaźnik łatwości 0,81 - 1,0). Średni wynik z części praktycznej wynosi 97%.

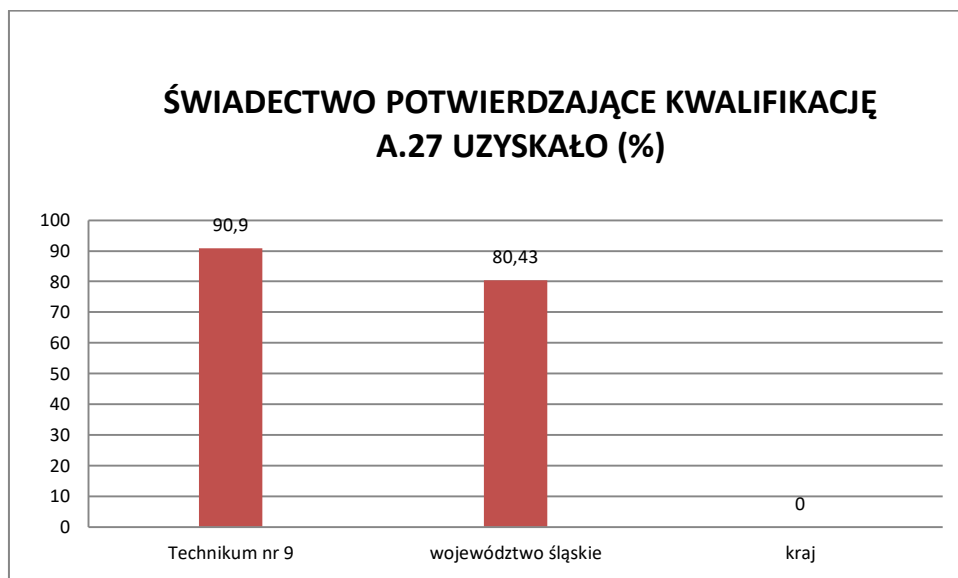
Wnioski i wskazówki do dalszej pracy.

W wyniku analizy łatwości pytań w klasie Technik Handlowiec wysunięto następujące wnioski:

1. W zakresie wiadomości uczniowie nie opanowali następujących zagadnień:
 - a) dokumentów magazynowych,
 - b) rozmieszczenia towarów w sali sprzedażowej,
 - c) raportów kasy fiskalnej,
 - d) znajomości warzyw strączkowych,
 - e) form sprzedaży,
 - f) odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi oraz
 - g) procedury odstąpienia od umowy kupna sprzedaży
2. W zakresie umiejętności uczniowie opanowali prawie wszystkie zagadnienia, ale w dalszym ciągu należy powtarzać z nimi przerobiony materiał i organizować egzaminy próbne z naciskiem na:
 - a) rozliczanie gotówki w kasie fiskalnej,
 - b) wypisywanie dokumentów magazynowych.

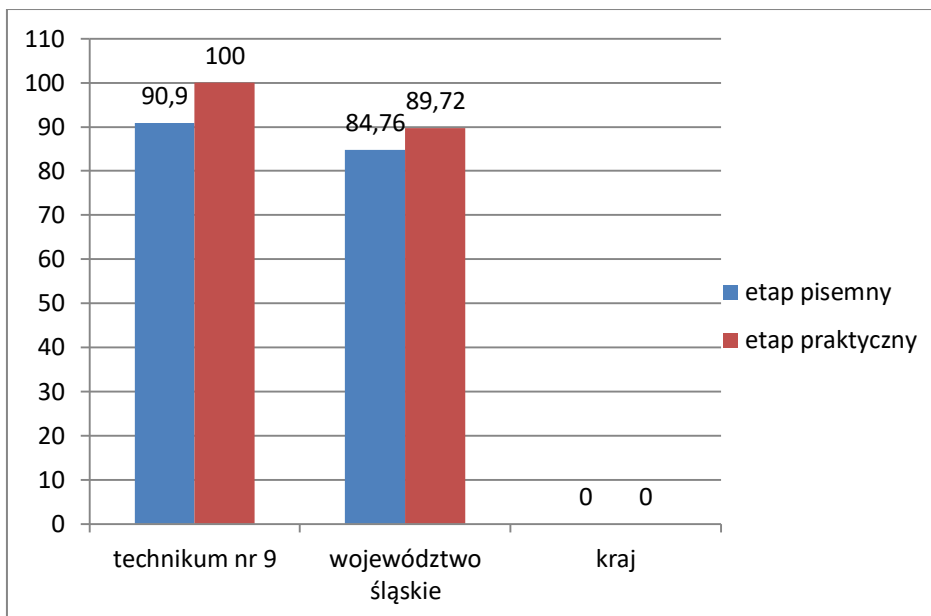
IV. Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikację w zawodzie technik organizacji reklamy 333906, kwalifikacja A.27 – sesja zimowa 2018 r.

1. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.27 w Technikum nr 9, województwie śląskim i kraju.



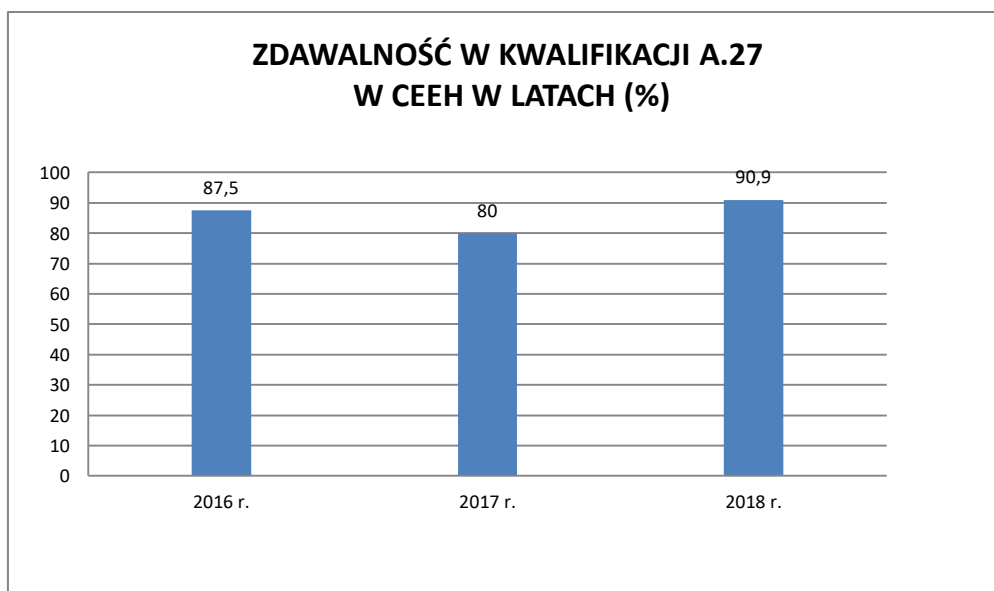
Zdawalność egzaminu przez uczniów Technikum nr 9 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach w kwalifikacji A.27 w zawodzie **technik organizacji reklamy** jest **wyższa** od zdawalności w województwie śląskim (o **10,47%**). **Brak danych dotyczących zdawalności w kraju.** Na terenie powiatu tarnogórskiego nie znajduje się inne technikum kształcące w kwalifikacji A.27.

2. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.27w części pisemnej, praktycznej egzaminu uzyskanych w Technikum nr 9 z wynikami wojewódzkimi i krajowymi.



W stosunku do wyników wojewódzkich i krajowych uczniowie Technikum nr 9 w części pisemnej uzyskali wynik **lepsz**y zarówno w etapie pisemnym, odpowiednio o **6,14%** i% jak i praktycznym egzaminu odpowiednio o **10,28%** i%.

3. Porównanie zdawalności w zawodzie technik organizacji reklamy w kwalifikacji A.27 w Technikum nr 9 w latach 2016-2018.



Zdawalność uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w kwalifikacji **A.27 Organizacja i prowadzenie kampanii reklamowej** w roku 2018 w stosunku do roku 2017 **wzrosła o 10,9%**.

4. Analiza wskaźników łatwości zadań w etapie pisemnym.

Zadania o stopniu bardzo trudnym: 9,13,19,22,38.

Zadania o stopniu trudnym: 1,7,18,20,29,30.

Zadania o umiarkowanym stopniu trudności: 2,5,8,21,25,26,27,28.

Zadania o łatwym stopniu trudności: 11,12,14,16,17,23,24,31,32,34,35,36,39.

Zadania o bardzo łatwym stopniu trudności: 3,4,6,10,15,33,37,40.

Zadania o stopniu bardzo trudnym dotyczą zakresu materiału:

9 - struktura agencji reklamowej,

13 - program komputerowy Flash,

19 - offsetowa technika druku,

22 - budżet reklamowy,

38 - kampania reklamowa.

Zadania o bardzo łatwym stopniu trudności:

3 - slogan/hasło reklamowe

4 - reklama produktu

6 - reklama

9 - reklama

15 - prawo w reklamie

33 - techniki druku

37 - media/ umiejętność odczytu wykresów

40 - współczynnik CPP.

Wnioski i wskazówki do dalszej pracy.

Po zapoznaniu się z wynikami egzaminu można zaobserwować, że uczniowie mają problem z zróżnicowanym tematycznie materiałem. Dotyczy on szczegółów konkretnych zagadnień. Na przykład potrafią wymienić techniki druku i opisać ich proces, ale brakuje im szczegółowej wiedzy na temat przygotowania wydruku próbnego.

Wniosek - dogłębne opracowanie tematu z uwzględnieniem szczegółów.

Zdający mieli również problem z pojęciami i nazewnictwem.

Wniosek - nacisk na naukę pojęć

Pojawił się również problem z znajomością funkcji programu Flash, który wynika z braku dostępu do oprogramowania.

Wniosek - doposażenie stanowiska.

Pytania z którymi uczniowie poradzili sobie bez większych trudności dotyczyły w przewadze reklamy, umiejętności stworzenia sloganu oraz technik druku. Względem poprzedniego egzaminu zawodowego poprawiła się umiejętność analizowania wykresów i odczytywania tabel itp.

5. Analiza wskaźników łatwości zadań w etapie praktycznym.

Rezultat 1. Hasło reklamowe.

Zadaniem zdającego było sformułowanie hasła reklamowego dotyczącego warsztatów fryzjerskich. Ponad połowa zdających 13/22 uzyskała maksymalną ilość punktów (12 pkt). Sześć osób zdobyło 19 pkt. Najniższa uzyskana ilość punktów do 7, pojawiła się dwa razy.

Rezultat 2. Ozdobny element graficzny.

Wynik tego rezultatu był najlepszy, 18/22 zdających wykonało je z maksymalną ilością punktów (23 pkt). Najgorszy wynik w to 21 pkt, pojawił się u 4zdających.

Rezultat 3. Projekt teczki na materiały reklamowe.

W tym rezultacie tylko 7 osób uzyskało maksymalną ilość punktów (21 pkt). Jest to najtrudniejszy rezultat praktycznej części egzaminu. Najniższa ilość punktów - 9, pojawiła się u jednego zdającego.

Rezultat 4. Ulotka - awers.

Ten rezultat okazał się zróżnicowany pod względem wyników. Maksymalna ilość punktów to 21, pojawiła się w 14 przypadkach. Sześciu zdających otrzymało 19 punktów. Najgorszy wynik to 16 punktów. Otrzymały go dwie osoby.

Rezultat 5. Ulotka - rewers.

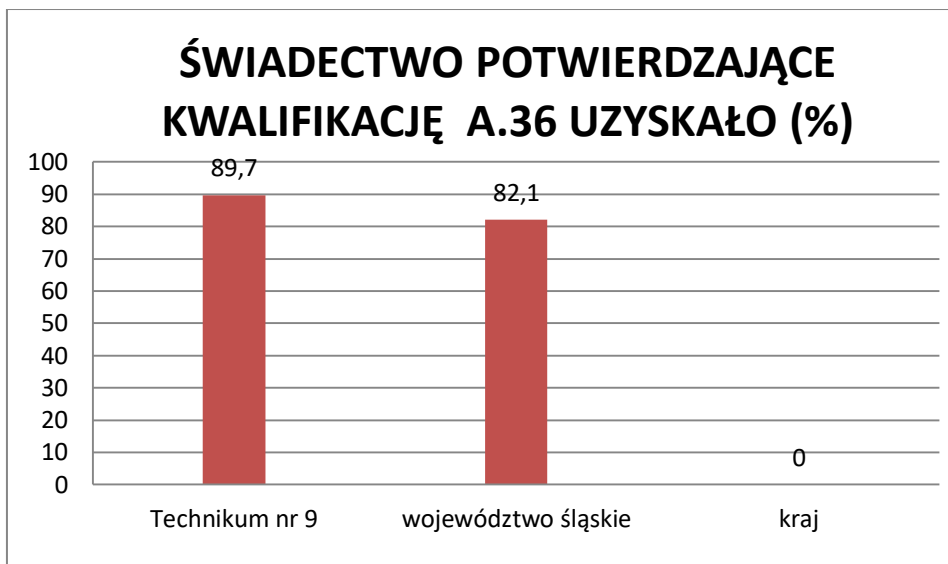
W tym rezultacie wyniki były nieco lepsze, 14/22 zdających wykonało je z maksymalną ilością punktów (23 pkt). Najgorszy wynik to 19 pkt uzyskany przez dwie osoby.

Wnioski i wskazówki do dalszej pracy:

- zaleca się powtórzenie wiadomości dotyczących budowy teczki, procesów introligatorskich oraz technik druku towarzyszących produkcji teczki.
- należy powtórzyć informacje dotyczące formatów i kształtów ulotki, a także rozmieszczenia informacji na ulotce.
- nacisk na logiczne myślenie, czytanie ze zrozumieniem, analizowanie i utrwalanie pojęć
- uczulić uczniów na kontrolowanie czasu podczas egzaminu
- przećwiczyć drukowanie pliku, zapisywanie na płycie cd, zapis pliku w różnych formatach.

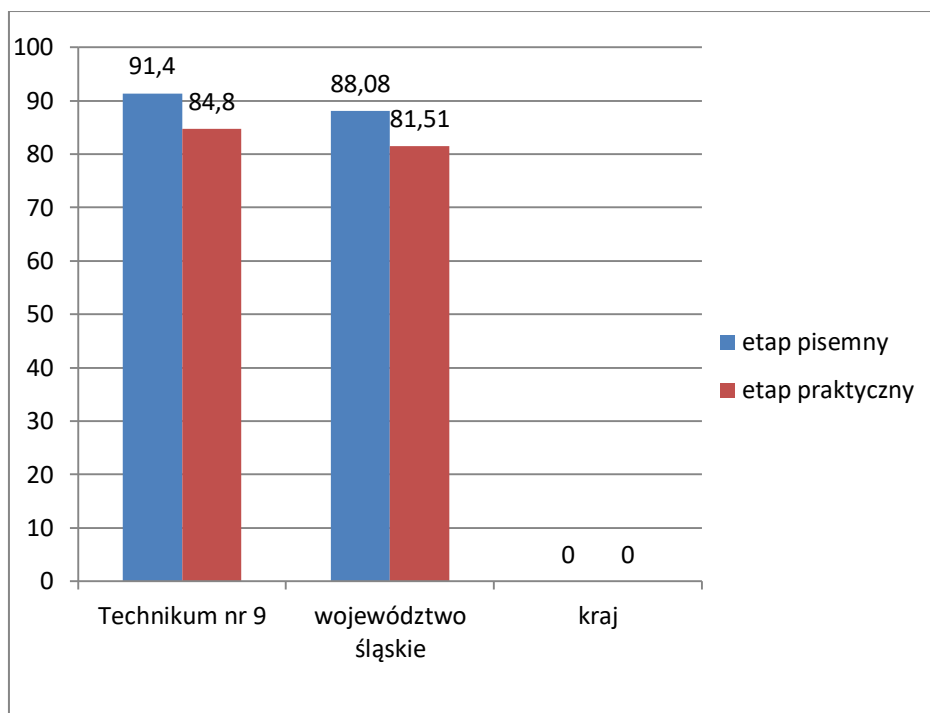
10 Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie technik ekonomista 331403, kwalifikacja A.36 – sesja zimowa 2018r.

1. **Porównanie zdawalności egzaminu w zawodzie technik ekonomista w Technikum nr 9, województwie śląskim i kraju.**



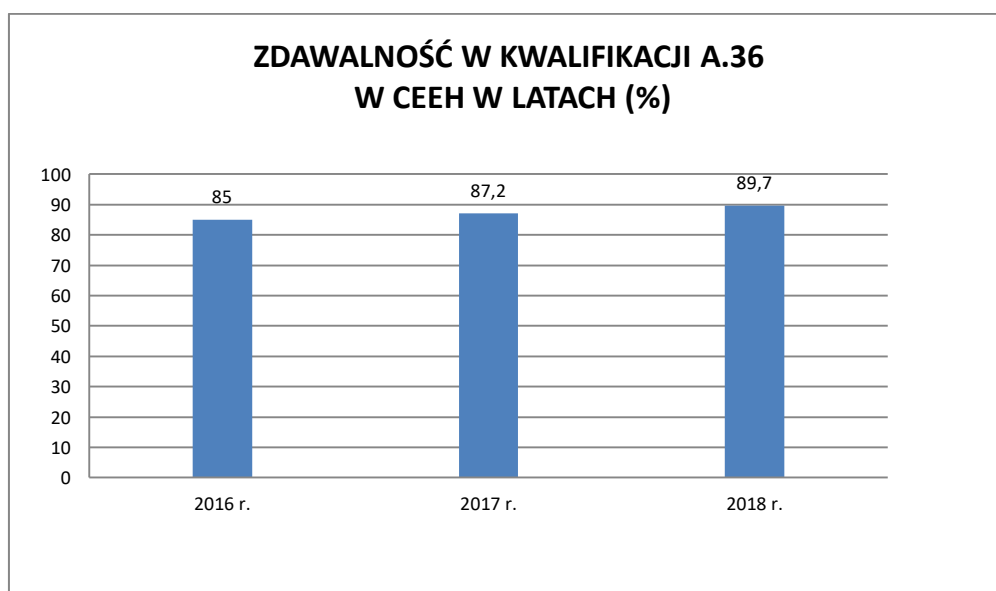
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach w kwalifikacji A.36 w zawodzie technik ekonomista jest **wyższa** od zdawalności w województwie śląskim (**o 7,6%**). Brak danych dotyczących zdawalności w kraju. Na terenie powiatu tarnogórskiego nie znajduje się inne technikum kształcące w kwalifikacji A.36.

2. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.36 w części pisemnej, praktycznej egzaminu uzyskanych w Technikum nr 9 z wynikami wojewódzkimi i krajowymi.



W stosunku do wyników wojewódzkich i krajowych uczniowie Technikum nr 9 uzyskali wynik lepszy zarówno w części pisemnej (odpowiednio o **3,32%** i%), jak i praktycznej (odpowiednio o **3,29%** i%).

3. Porównanie zdawalności w zawodzie technik organizacji reklamy w kwalifikacji A.36 w Technikum nr 9 w latach 2016-2018.



Zdawalność uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w kwalifikacji **A.36Prowadzenie rachunkowości** w roku 2018 w stosunku do roku 2017 **wzrosła o 2,5%**.

4. Analiza arkusza egzaminacyjnego w kwalifikacji A.36 Prowadzenie rachunkowości z egzaminu w roku 2018.

Część pisemna egzaminu.

Zdający słabo poradzili sobie z następującymi zadaniami:

- Zadanie nr 5 - 28% prawidłowych odpowiedzi – dotyczyło okresu przechowywania dowodów księgowych,
- Zadanie nr 1 - 31% prawidłowych odpowiedzi – dotyczyło klasyfikacji dowodów księgowych, a szczególności dowodów wtórnych,
- Zadanie nr 19 - 41% prawidłowych odpowiedzi – obliczanie rocznej wartości amortyzacji środka trwałego metodą degresywną,
- Zadanie nr 22 - 41% prawidłowych odpowiedzi – ustalanie zmiany stanu produktów,
- Zadanie nr 39 - 41% prawidłowych odpowiedzi – dotyczyło optymalnego poziomu wskaźnika bieżącej płynności finansowej,
- Zadanie nr 8- 43% prawidłowych odpowiedzi – dotyczyło wyceny towarów w magazynie,
- Zadanie nr 26 - 43% prawidłowych odpowiedzi – dotyczyło sporządzania zestawienia obrotów i sald.

Wnioski:

Wymienione zadania wymagały zastosowania wiedzy z zakresu rachunkowości w zadaniach praktycznych. N lekcjach należy z uczniami pracować ćwiczeniowo.

Część praktyczna egzaminu.

W zadaniu praktycznych ocenie podlegało 6 rezultatów. W każdym obszarze zadania uzyskali dobre wyniki. Najniższy wynik to 87% uzyskany w zakresie analizy i oceny rentowności netto sprzedaży.

11 Egzaminy poprawkowe - sesja zimowa 2018r.

W czasie zimowej sesji egzaminacyjnej odbył się również egzamin poprawkowy w zawodach:

- technik organizacji reklamy w kwalifikacji:
 - A.26 – sprzedaż produktów i usług reklamowych do egzaminu przystąpiło 10 zdających, z czego zdało 6,
 - A.27 – organizacja i prowadzenie kampanii reklamowej do egzaminu przystąpiła 1 osoba, która nie zdała egzaminu.
- technik ekonomista w kwalifikacji:
 - A.35 – planowanie o prowadzenie działalności w organizacji do egzaminu przystąpiło 8 osób, z czego zdało 6,
 - A.36 – prowadzenie rachunkowości do egzaminu przystąpiła jedna osoba, która egzaminu nie zdała.

12 Zdawalność egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie (nowy egzamin) uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej im. Karola Goduli w Tarnowskich Górach w sesji letniej 2018 r., przeprowadzonego w OKE Jaworznie.

1. Ogólna informacja o zdających egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie w OKE w Jaworznie w sesji letniej 2018r.

Szkoła	Zawód	Ilość uczniów przystępujących do etapu pisemnego	Zdawalność etapu pisemnego		Ilość uczniów przystępujących do etapu praktycznego	Zdawalność etapu praktycznego		Ilość uczniów, którzy otrzymali świadectwo potwierdzające kwalifikację	Ilość uczniów, którzy otrzymali świadectwo potwierdzające kwalifikację (%)
			ilość	(%)		ilość	(%)		
Technikum nr 9	Technik organizacji reklamy 333906 A.26	33	29	87,9	33	12	36,4	12	36,4
	Technik ekonomista 331403 A.35	45	43	95,5	45	41	91,1	39	86,7
	Razem	78	72	92,3	78	53	67,9	51	65,4

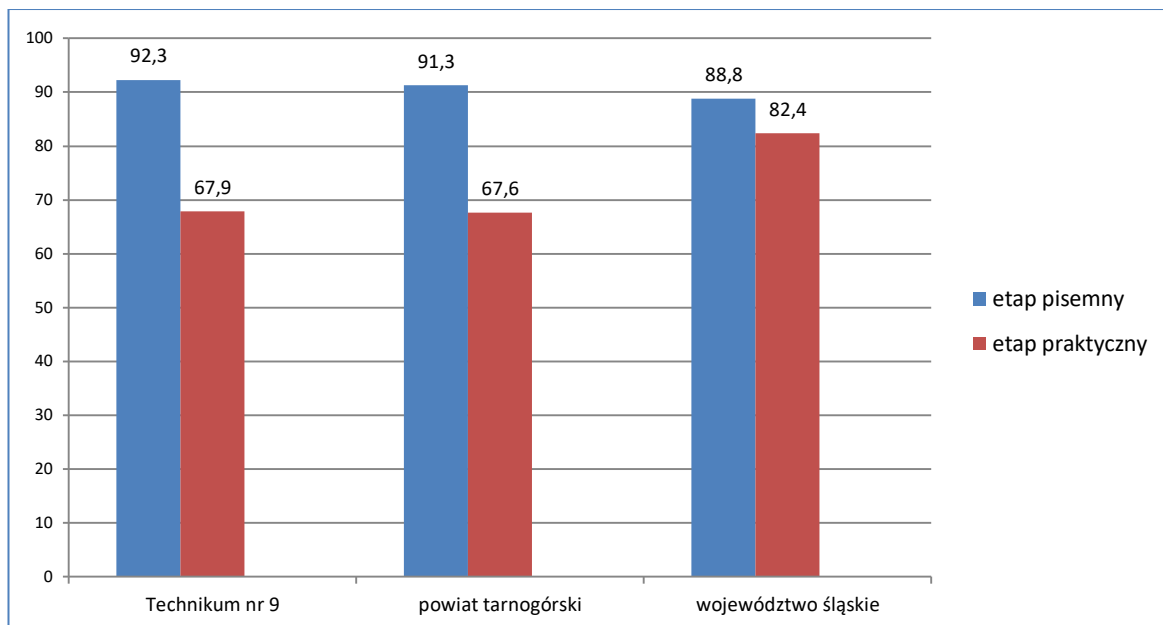
W zawodzie technik organizacji reklamy 333906 (A.26) na 33 przystępujących do egzaminu:

- 4 uczniów nie zdało etapu pisemnego
- 21 uczniów nie zdało etapu praktycznego

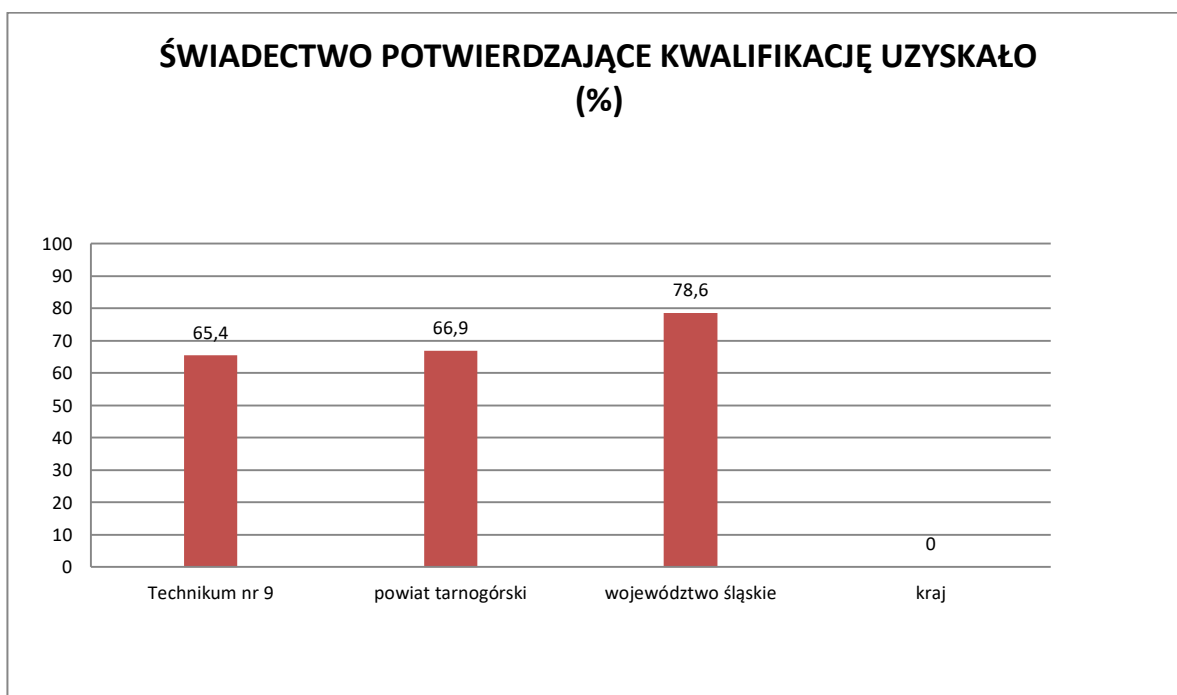
W zawodzie technik ekonomista 331403 (A.35) na 45 zdających egzamin:

- 2 uczniów nie zdało etapu pisemnego
- 4 uczniów nie zdało etapy praktycznego.

2. Porównanie zdawalności uczniów Technikum nr 9 ze zdawalnością w technikach w województwie śląskim, powiecie tarnogórskim i w kraju (nowy egzamin - sesja letnia 2018r.)



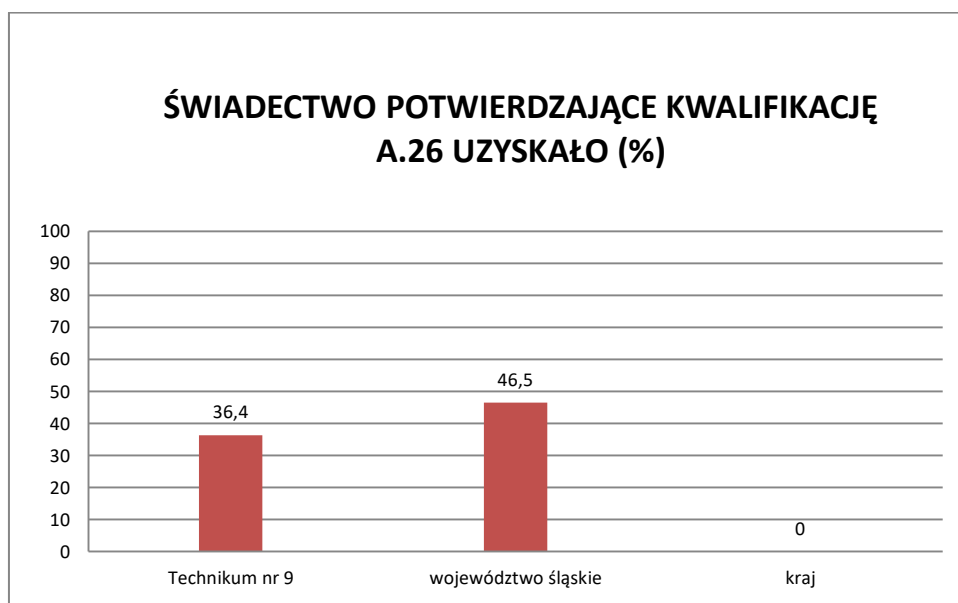
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w części pisemnej jest **wyższa** w stosunku do zdawalności w powiecie tarnogórskim, województwie śląskim i kraju. Zdawalność etapu praktycznego w Technikum nr 9 jest nieznacznie **wyższa** niż zdawalność w powiecie tarnogórskim, jednak niższa niż w województwie śląskim. Brak danych dotyczących kraju.



Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w 2018r. w sesji letniej jest niższa od zdawalności w technikach powiatu tarnogórskiego (**o 1,5%**), w województwie śląskim (**o 13,6%**). Brak danych dotyczących wyników krajowych.

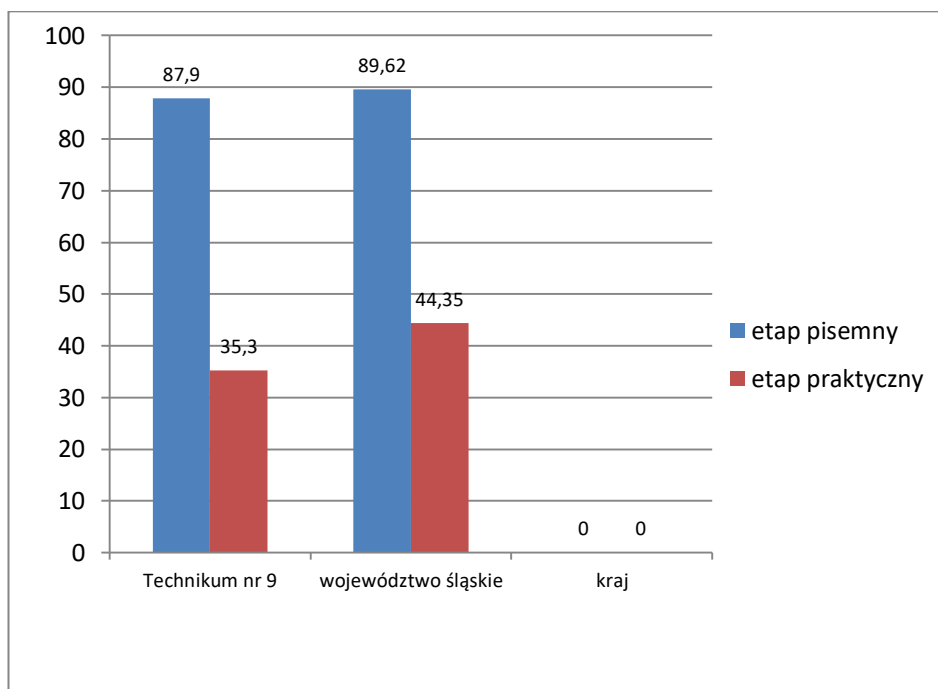
13 Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie technik organizacji reklamy 333906, kwalifikacja A.26 – sesja letnia 2018r.

1. Porównanie zdawalności egzaminu w zawodzie technik organizacji reklamy w Technikum nr 9, województwie śląskim i kraju.



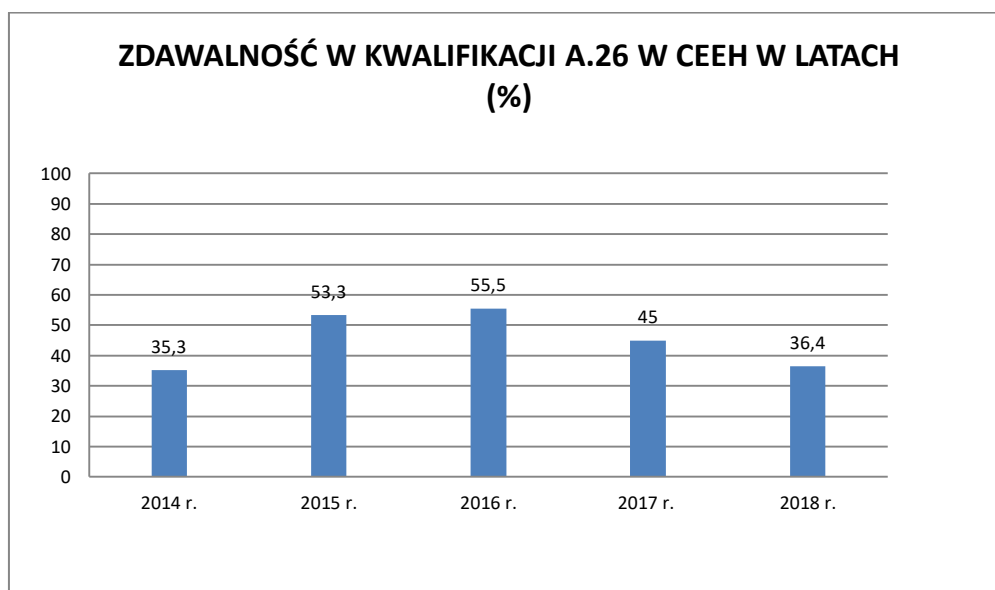
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach w kwalifikacji A.26 w zawodzie **technik organizacji reklamy** jest **niższa** do zdawalności w województwie śląskim (**o 10,1%**). **Brak danych dotyczących wyników krajowych.** Na terenie powiatu tarnogórskiego nie znajduje się inne technikum kształcące w kwalifikacji A.26.

2. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.26 w części pisemnej, praktycznej egzaminu uzyskanych w Technikum nr 9 z wynikami wojewódzkimi i krajowymi.



W stosunku do wyników wojewódzkich i krajowych uczniowie Technikum nr 9 w części pisemnej uzyskali wynik gorszy o odpowiednio **1,72%** i%.Etap praktyczny egzaminu wypadł również gorzej odpowiednio o **9,05%** i%.

3. Porównanie zdawalności w zawodzie technik organizacji reklamy w kwalifikacji A.26 w Technikum nr 9 w latach 2014-2018.



Zdawalność uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w kwalifikacji **A.26Sprzedaż produktów i usług reklamowych** w roku 2018 w stosunku do roku 2017 **zmałała o 8,6%**.

4. Analiza wskaźników łatwości zadań w etapie pisemnym.

Pytania bardzo trudne 0-0,19

Pytani, które uzyskały najmniej poprawnych odpowiedzi to pytania 14 i 32 – 5% wszystkich zadań

Nr pytania	Zakres tematyczny
14	Marża liczona metodą „w stu” 0,15
32	Zastosowane techniki w rozmowie sprzedażowej 0,12

Najtrudniejszym okazało się pytanie 32 – jedynie 4 osoby udzieliły poprawnej odpowiedzi. Pytanie to związane było z rozmową sprzedażową – zidentyfikowaniem zastosowanej techniki. Zaleca się w trakcie ćwiczeń z przeprowadzania rozmów sprzedażowych określenie nazwy zastosowanej techniki. Drugim pytaniem, które sprawiło sporo trudności (5 poprawnych odpowiedzi) było pytanie 14 w którym uczniowie powinni obliczyć marżę metodą „w stu”. Zaleca się powtórzenie i przeliczenie zadań aby utrwalić umiejętności przeliczania marży różnymi sposobami uzależnionymi od dostępnych danych.

Pytania trudne – łatwość zadań 0,20 – 0,49

W klasie 2c trudnymi okazały się pytania nr 6, 15, 21, 23, 30, 31. Zadania te stanowiły 15 % wszystkich zadań.

Nr pytania	Zakres tematyczny
6	Strategie tworzenia marki rodzinnej 0,24
15	Obliczanie ceny netto 0,39
21	Kryteria sortowania w bazach danych 0,48
23	Typ temperamentu klienta 0,42
30	Dobór typu reklamy 0,39
31	Negocjacje – BATNA – sposób postępowania 0,48

Tematyka pytań trudnych jest bardzo różnorodna, trudno jednoznacznie wskazać zakres materiału, na który należy zwrócić większą uwagę.

Pytania umiarkowanie trudne – łatwość zadań 0,50 – 0,69

Umiarkowanie trudnymi okazały się pytania nr 2, 5, 7, 10, 11, 13, 19, 33, 39 tj. 9 zadań czyli 22,5% ogółu zadań.

Nr pytania	Zakres tematyczny
2	Macierz BCG
5	Rodzaje sponsoringu
7	Analiza reklam prasowych
10	Działania promocyjne kreujące wizerunek
11	Identyfikacja materiałów reklamowych na rysunku
13	Obliczanie kosztów jednostkowych
19	Bazy danych B2B
33	Elementy umowy kupna - sprzedaży
39	Rozszerzenie pliku tekstowego

Tematyka pytań umiarkowanie trudnych jest bardzo różnorodna, trudno jednoznacznie wskazać zakres materiału, na który należy zwrócić większą uwagę.

Pytania łatwe – łatwość zadań 0,70 – 0,89

W klasie 3c wystąpiło 15 zadań łatwych tj. 37,5% ogółu wszystkich zadań

Pytania bardzo łatwe – łatwość zadań 0,90 – 1,00

W klasie 2c wystąpiło 8 zadań bardzo łatwych tj. 20% ogółu wszystkich zadań

Zestawienie wyników oraz poziomu łatwości zadań.

Łatwość zadań (poziom łatwości)	Klasa 2c
Bardzo łatwy (0,90 – 1)	8 (20%)
Łatwy (0,70 – 0,89)	15 (37,5%)
Umiarkowanie trudny (0,50 – 0,69)	9 (22,5%)
Trudny (0,20 – 0,49)	9 (15%)
Bardzo trudny (0 – 0,19)	2 (5%)
Razem	40

5. Analiza wskaźników łatwości rezultatów ocenianych w etapie praktycznym.

Rezultaty części praktycznej A.26

Uczniowie wykonywali zadania nr 01 i 02, jednakże treści polecenia były bardzo zbieżne, a rezultaty różniły się m.in. kwotami wynikającymi z kalkulacji

I Wycena wybranego zestawu gadżetów reklamowych

II Prezentacja wybranego zestawu gadżetów reklamowych – prezentacja multimedialna

III Sporządzenie dokumentu korygującego

W etapie praktycznym trzy osoby (3% zdających) uzyskały wynik – 0% wynikało to :

- z nieobecności jednego ucznia,
- niewydrukowania przez dwóch uczniów dokumentów, które podlegały ocenie,

Jeden uczeń uzyskał wynik 100% co stanowi 3% zdających

Liczba uzyskanych punktów (poziom łatwości)	Rezultat 1	Rezultat 2	Rezultat 3

	L o s	%	L o s	%	L o s	%
0-0,19	7	21	5	16	4	12
0,2-0,49	12	36	8	24	2	6
0,5-0,69	2	6	7	21	4	12
0,7-0,89	5	16	9	27	12	36
0,9-1,0	7	21	4	12	11	34
Razem	33	100	33	100	33	100

Dla uczniów zadania części praktycznej we wszystkich rezultatach okazały się zadaniami średniej łatwości.

Rezultat I czyli wycena wybranego zestawu gadżetów reklamowych okazała się bardzo trudna lub trudna dla 57.5% uczniów, natomiast dla około 36% uczniów zadanie to było łatwe lub bardzo łatwe.

Rezultat II – utworzenie prezentacji multimedialnej składającej się z 4 slajdów było zadaniem średniej trudności. Dla 16% uczniów było to zadanie bardzo trudne, ale dla 12% zdających było bardzo łatwe.

Rezultat III czyli wystawienie faktury korygującej okazało się zadaniem łatwym lub bardzo łatwym dla 70% zdających. Aż 9 uczniów (27%) wykonało to zadanie na 100%

Wnioski i wskazówki do dalszej pracy.

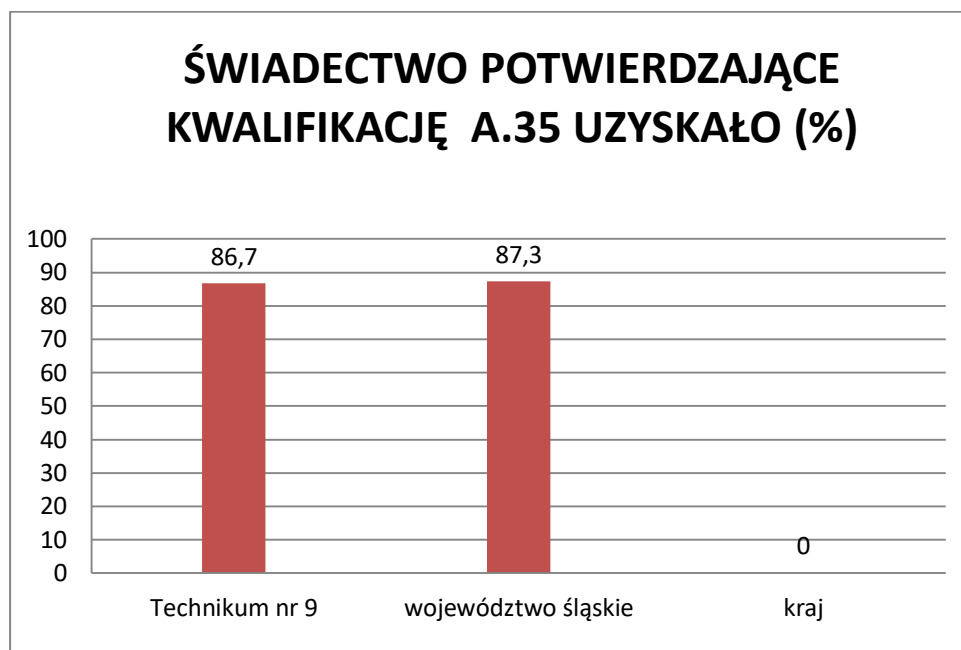
W wyniku analizy łatwości pytań w klasie Technik Organizacji Reklamy zaleca się większy nacisk na zadania związane z wyceną produktów i usług reklamowych o różnym stopniu skomplikowania. Ponadto należy powtórzyć w klasie drugiej przygotowanie prezentacji multimedialnych.

W przypadku wystawiania dokumentacji sprzedażowej warto zwrócić uwagę na uczniów słabszych oraz często opuszczających zajęcia.

Uczniowie z klasy, której egzamin był analizowany należą do osób często opuszczających zajęcia, stąd między innymi 20 osób nie uzyskało wymaganych 75% na części praktycznej egzaminu.

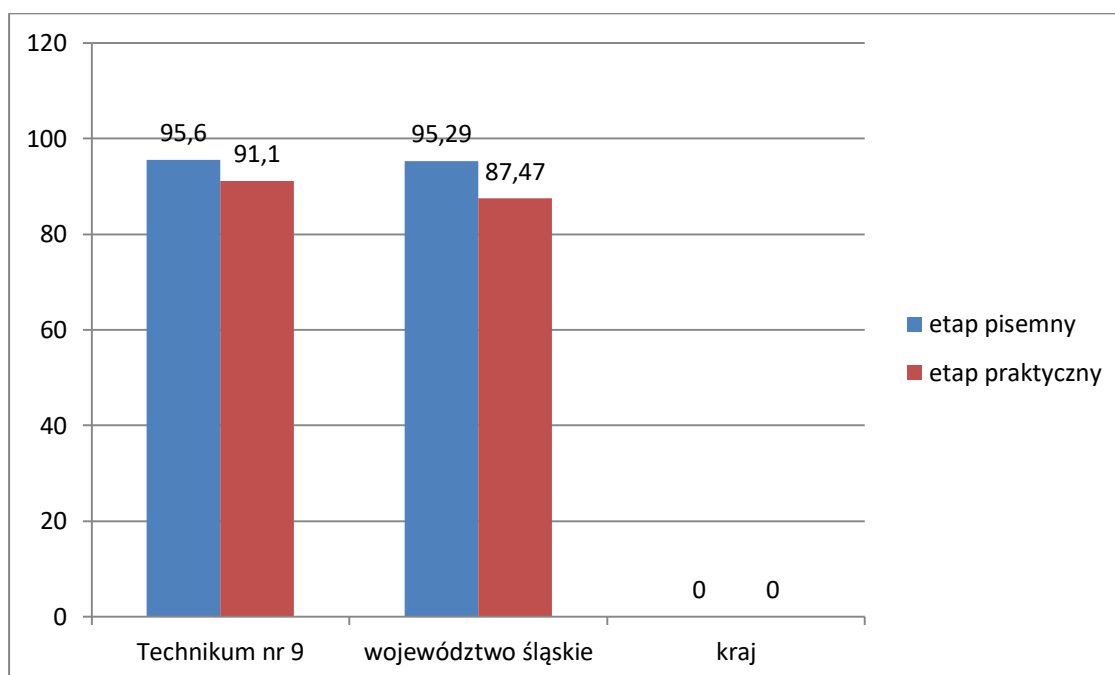
14 Analiza wyników egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie technik ekonomista 331403, kwalifikacja A.35– sesja letnia 2018 r.

1. **Porównanie zdawalności egzaminu w zawodzie technik ekonomista w Technikum nr 9, województwie śląskim i kraju.**



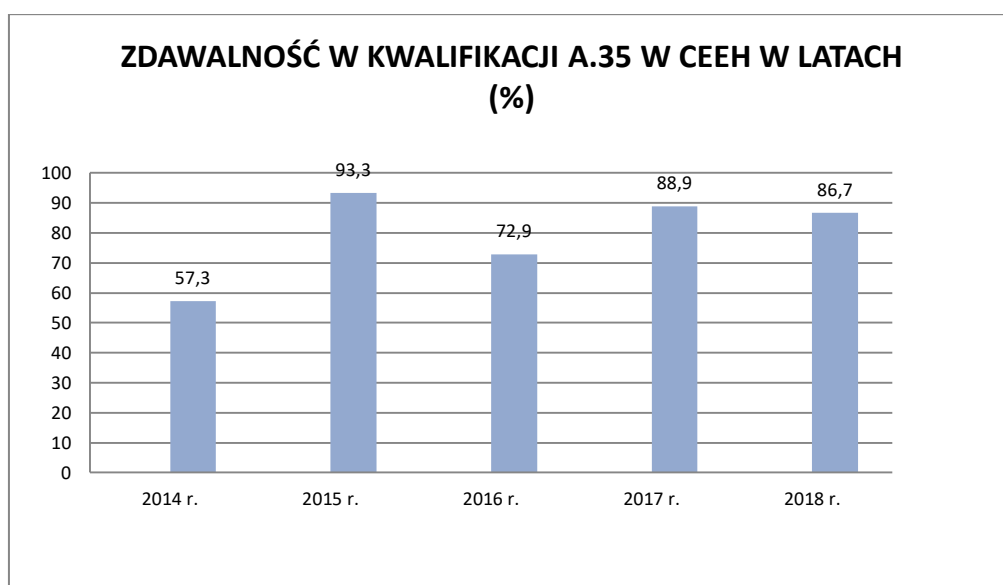
Zdawalność uczniów Technikum nr 9 w Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w Tarnowskich Górach w kwalifikacji A.35 w zawodzie **technik ekonomista** jest nieznacznie niższa od zdawalności w województwie śląskim (**o 0,6%**). Brak danych dotyczących kraju.

2. Porównanie zdawalności egzaminu w kwalifikacji A.35 w części pisemnej, praktycznej egzaminu uzyskanych w Technikum nr 9 z wynikami wojewódzkimi i krajowymi.



W stosunku do wyników wojewódzkich i krajowych uczniowie Technikum nr 9 w części pisemnej uzyskali wynik **lepiej** odpowiednio **0,31%** i%. Etap praktyczny egzaminu również wypadł **lepiej** od wyników wojewódzkich i krajowych odpowiednio o **3,63%** i%).

3. Porównanie zdawalności w zawodzie technik ekonomista w kwalifikacji A.35 w Technikum nr 9 w latach 2014-2018.



Zdawalność uczniów Centrum Edukacji Ekonomiczno-Handlowej w kwalifikacji **A.35 Planowanie i prowadzenie działalności w organizacji** w roku 2018 w stosunku do roku 2017 zmalała o **2,2%**.

4. Analiza wskaźników łatwości zadań A.35.

Etap pisemny

Pytania trudne – łatwość zadań 0,20 – 0,49

W klasie A trudnymi okazały się pytania nr 8, 11, 16, 27 tj. 4 zadania czyli 10 % ogółu zadań.

W klasie B – pytania nr 7, 8, 10, 16, 22, 27, 29, 35 tj. 8 zadań czyli 20 % ogółu zadań.

Nr pytania	Zakres tematyczny
7	Strategia rozwoju produktu zakłada wprowadzenie nowego lub ulepszanego produktu na dotychczasowy rynek
8	Program lojalnościowy jest przykładem zastosowania strategii cenowej
10	Zw – zwrot wewnętrzny (przyjęcie do magazynu materiałów nieużytych w produkcji)
11	Strony rozliczenia w wekslu prostym
16	Obliczanie kwoty podatku CIT w zeznaniu podatkowym CIT-8
22	Dokumenty z części A, B i C akt osobowych pracownika
27	Procedura obliczania wynagrodzenia netto w liście płac (umowa o pracę)
29	Metoda LIFO i FIFO (wycena dowodu WZ)
35	Zasady planowania (zasada wariantowych rozwiązań)

Pytania umiarkowanie trudne – łatwość zadań 0,50 – 0,69

W klasie A umiarkowanie trudnymi okazały się pytania nr 4, 7, 12, 15, 21, 22, 26, 28, 33, 35, 38 tj. 11 zadań czyli 28 % ogółu zadań.

W klasie B – pytania nr 4, 11, 15, 19, 21, 33, 34, 40 tj. 9 zadań czyli 23 % ogółu.

Nr pytania	Zakres tematyczny
4	Zastosowanie wniosku CEiDG przy zakładaniu działalności gospodarczej
7	Strategia rozwoju produktu zakłada wprowadzenie nowego lub ulepszanego produktu na dotychczasowy rynek
11	Strony rozliczenia w wekslu prostym
12	Kalkulacja jednostkowej ceny sprzedaży brutto
15	Obliczanie wielkości zapasu minimalnego towarów w hurtowni
19	Sporządzanie zeznania PIT-28
21	Termin, miejsce i zasada wypłaty wynagrodzenia z umowy o pracę
22	Dokumenty z części A, B i C akt osobowych pracownika
26	Zasada ustalania zwrotu podatku lub zobowiązania podatkowego w deklaracji PIT-37
28	Stawki oraz źródła finansowania składek na ubezpieczenia społeczne pracownika zatrudnionego na podstawie umowy o pracę
33	Biznes plan (elementy, zadania, odbiorcy)
34	Etapy procesu planowania (wg właściwej kolejności)
35	Zasady planowania (zasada wariantowych rozwiązań)

38	Obliczanie wskaźników struktury oraz analiza struktury
40	Rodzaje analizy ekonomicznej ze względu na częstotliwość (doraźna, okresowa, ciągła)

Pytania łatwe – łatwość zadań 0,70 – 0,89

W klasie A wystąpiło 15 zadań łatwych tj. 38 % ogółu wszystkich zadań

W klasie B wystąpiło 12 zadań łatwych tj. 30 % ogółu wszystkich zadań

Pytania bardzo łatwe – łatwość zadań 0,90 – 1,00

W klasie A wystąpiło 10 zadań bardzo łatwych tj. 25 % ogółu wszystkich zadań

W klasie B wystąpiło 11 zadań bardzo łatwych tj. 28% ogółu wszystkich zadań

Zestawienie wyników oraz poziomu łatwości zadań w klasach A i B technikum ekonomicznego

łatwość zadań (poziom łatwości)	Klasa A	Klasa B
Bardzo łatwy (0,90 – 1)	10 (25%)	11 (28%)
Łatwy (0,70 – 0,89)	15 (38%)	12 (30%)
Umiarkowanie trudny (0,50 – 0,69)	11 (28%)	9 (23%)
Trudny (0,20 – 0,49)	4 (10%)	8 (20%)
Bardzo trudny (0 – 0,19)	0	0
Razem	40	40

UWAGA !

W analizowanej sesji egzaminacyjnej nie wystąpiły zadania bardzo trudne (łatwość zadań 0 – 0,19).

Etap praktyczny

Zadanie praktyczne dotyczyło obszaru tematycznego związanego ze sporządzaniem dokumentów w programie magazynowym Subiekt TG oraz rejestracją zdarzeń gospodarczych w podatkowej księdze przychodów i rozchodów z użyciem programu Rachmistrz GT. Zdający mieli także do wykonania analizę dynamiki sprzedaży lub struktury zatrudnienia w przedsiębiorstwie.

Rezultat 1

W klasie A uzyskano 95,11 % możliwych punktów, a w klasie B – 92,70 %. Łączny wynik wszystkich zdających to 94 % możliwych punktów do zdobycia. Obszar dotyczył sporządzenia i wydrukowania dowodu Pz – Przyjęcie zewnętrzne. Obszar ten należy ocenić jako bardzo łatwy dla zdających.

Rezultat 2

W klasie A uzyskano 96,93 % możliwych punktów, a w klasie B – 97,22 %. Łączny wynik wszystkich zdających to 97 % możliwych punktów do zdobycia. Obszar dotyczył sporządzenia i wydrukowania Faktury sprzedaży. Większość zdających uzyskała tu maksymalną liczbę 27 punktów. Obszar ten należy ocenić jako bardzo łatwy dla zdających.

Rezultat 3

W klasie A uzyskano 96,55 % możliwych punktów, a w klasie B – 96,25 %. Obszar dotyczył umiejętności sporządzenia i wydrukowania dowodu Wz – Wydanie zewnętrzne. Większość zdających uzyskała tu maksymalną liczbę 15 punktów. Obszar ten należy ocenić jako bardzo łatwy dla zdających.

Rezultat 4

W klasie A uzyskano 81,90 % możliwych punktów, a w klasie B – 74,22 %. Łączny wynik wszystkich zdających to 79 % możliwych punktów do zdobycia. Obszar dotyczył sporządzenia i wydrukowania Faktury korygującej. Obszar ten należy ocenić jako bardzo łatwy dla zdających ale jednocześnie był to najtrudniejszy w tym egzaminie dokument do sporządzenia.

Rezultat 5

W klasie A uzyskano 79,89 % możliwych punktów, a w klasie B – 70,83 %. Łączny wynik wszystkich zdających to 77 % możliwych punktów do zdobycia. Obszar dotyczył umiejętności prowadzenia ewidencji operacji gospodarczych w podatkowej księdze przychodów i rozchodów oraz wydrukowania tego zestawienia. Ogólnie obszar ten również należy ocenić jako łatwy dla zdających jednakże wynik klasy B jest na pograniczu poziomu łatwego oraz umiarkowanie trudnego.

Rezultat 6

W klasie A uzyskano 89,85 % możliwych punktów, a w klasie B – 70,83 %. Łączny wynik wszystkich zdających to 83 % możliwych punktów do zdobycia. W tym obszarze zdający mieli sporządzić analizę dynamiki sprzedaży (Zadanie 02) lub struktury zatrudnienia (Zadanie 01) w przedsiębiorstwie. Ogólnie obszar ten również należy ocenić jako łatwy dla zdających. Zdecydowanie wyższy wynik uzyskali uczniowie z klasy A (prawie poziom 90% czyli poziom trudności – bardzo łatwe), natomiast uczniowie z klasy B kształtuje się na pograniczu poziomu łatwego oraz umiarkowanie trudnego.

WNIOSKI

1. Podczas przygotowań do następnego egzaminu z kwalifikacji A.35. Planowanie i prowadzenie działalności w organizacji należy z uczniami klas drugich szczegółowo przeanalizować pytania trudne oraz umiarkowanie trudne z testu pisemnego.
2. Zwrócić uwagę podczas powtórek, rozwiązywania przykładowych testów oraz zadań praktycznych na treści programowe, które wystąpiły w pytaniach trudnych i umiarkowanie trudnych.
3. Przeanalizować z uczniami również pytania łatwe i bardzo łatwe w celu uświadomienia występowania w etapie pisemnym egzaminu takich pytań, na które bez problemu powinni udzielić prawidłowej odpowiedzi.

4. Rozwiązać z uczniami egzamin w części praktycznej (etap praktyczny) i przeanalizować po rozwiązaniu zadania elementy podlegające ocenie oraz kryteria oceny. Szczególnie zwrócić uwagę na prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów i sposób rejestrowania operacji gospodarczych i ich opisywania.
5. Podczas ćwiczeń zadań praktycznych zwrócić uwagę na interpretację wskaźników dynamiki oraz struktury, a także innych wskaźników analizy ekonomicznej. Należy ćwiczyć formułowanie wniosków i oceny badanych zjawisk ekonomicznych.

Egzaminy poprawkowe - sesja letnia 2018r.

W czasie zimowej sesji egzaminacyjnej odbył się również egzamin poprawkowy w zawodach:

- **technik organizacji reklamy w kwalifikacji**

- **A.26 – sprzedaż produktów i usług reklamowych:** do egzaminu w części przystąpiły 3 osoby, zdała 1 osoba,

- **A.27 – organizacja i prowadzenie działalności reklamowej:** do egzaminu przystąpiły 3 osoby, zdały 2,

- **technik ekonomista w kwalifikacji**

- **A.36 – prowadzenie rachunkowości:** do egzaminu przystąpiły 3 osoby, zdały 2.