

# Michał Płonka

## Portfolio (wybrane projekty)

### Spis treści

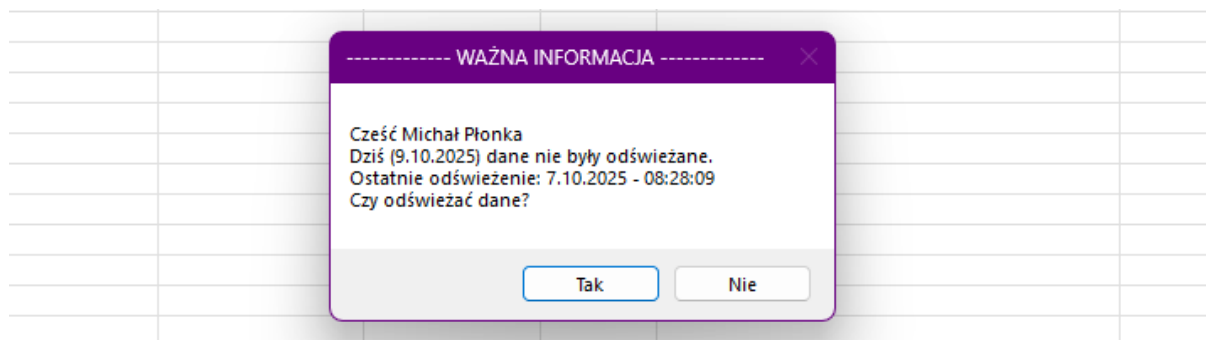
1	Podpinanie do audytów (Power Query) .....	2
1.1	Formularz (VBA) .....	2
1.2	Funkcje i makro .....	3
2	Tabela SQL agregująca sprzedaż (SSMS) .....	5
3	Weryfikator Danych (Power BI) .....	6
4	Narzędzie do wyszukiwania perspektywicznych sklepów (Power Query + VBA) .....	7
5	Arkusz do podpinania / odpinania sklepów (Google Sheets) .....	8
6	Automat obliczający wartość premii dla pracownika (Power Query + VBA) .....	9
7	Wyszukiwarka listingów (Power Query + VBA) .....	10
8	Koszty stałe dla RKS (Power Query + VBA) .....	10
9	Karty zadań dla PH (Power Query + VBA) .....	12
10	Narzędzie do zaczytywania faktur w PDF (Power Query + VBA) .....	12
	Epilog SQL – nauka .....	14

# 1 Podpinanie do audytów (Power Query)

Narzędzie do użytku tylko w obrębie Działu Analiz, ale niesamowicie przyspieszające pracę. Służy ono do przypinania sklepów do poszczególnych audytorów. Audytują oni sklepy w obrębie danego regionu, dlatego przypinamy im sklepy z żadanego regionu do określonej daty.

## 1.1 Formularz (VBA)

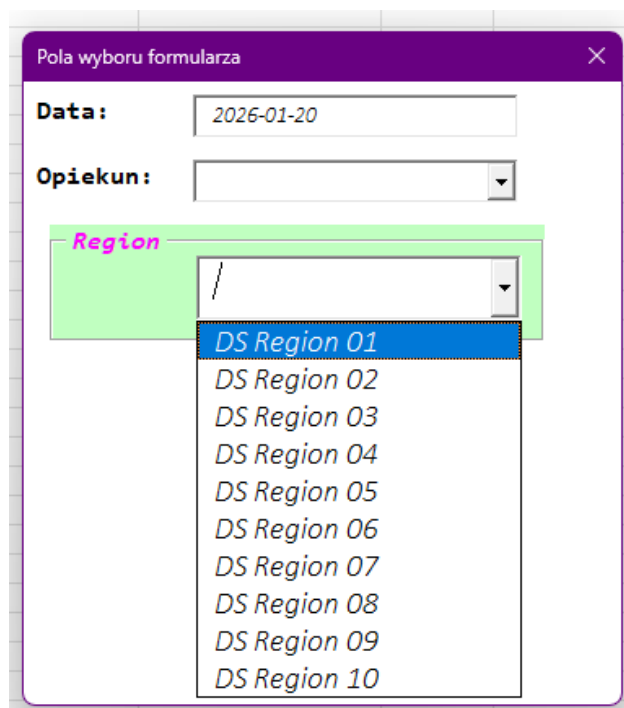
Baza sklepów będących w obsłudze stale się zmienia, więc tuż po otwarciu pliku Excel program zapyta nas czy ma odświeżać dane:



Po wybraniu opcji „Tak”, dane są odświeżane w Power Query i ładowane do Arkusza 1 i 2 i jeżeli otworzymy to narzędzie kolejny raz w ciągu tego samego dnia to pytanie o odświeżanie danych już nie padnie.

W Power Query z całej bazy filtrowane są tylko sklepy będące w obsłudze Przedstawicieli Handlowych (PH), wykluczamy sklepy należące do określonych sieci lub kategorii Nielsen itp. Do każdego sklepu przypisujemy w jakim regionie się znajduje (od 1 do 10). Do Arkusza 2 wgrywamy listę audytorów (imię i nazwisko i kod audytora).

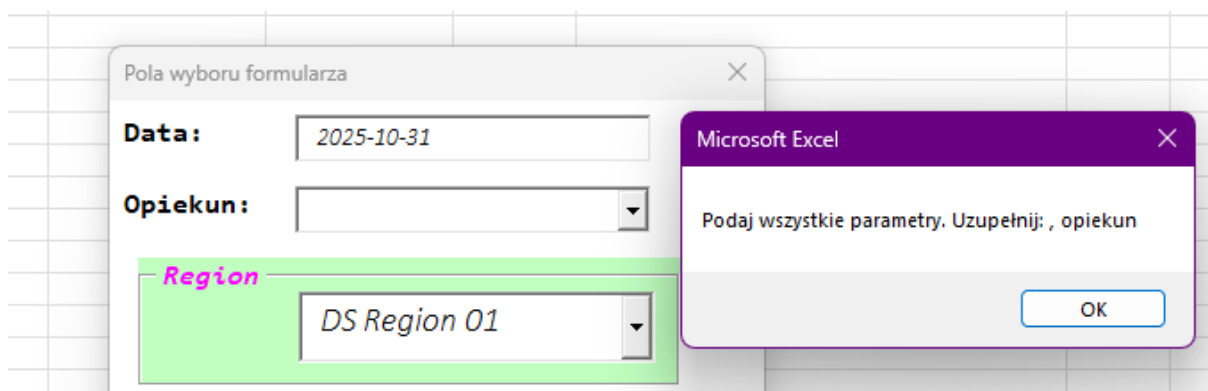
W Arkuszu 3 przyciskiem uruchamiamy formularz i pojawia się okienko z polami wyboru:



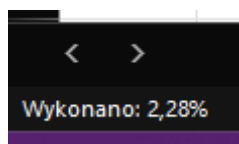
W sekcji Data (oznaczająca do kiedy sklepy będą przypisane do audytora) automatycznie wstawiana jest data o 10 dni późniejsza niż bieżąca. Można jednak tą datę edytować i wpisać datę wskazaną przez audytora ( na przykład; do końca miesiąca). Sprawdzana jest tu także poprawność danych - czyli nie można ustawić daty nieistniejącej:



Jeżeli nie wybierzemy wszystkich parametrów to program nas o tym poinformuje i nie załaduje danych.



Po wyborze daty, audytora i regionu klikamy przycisk „DODAJ” i dane są przetwarzane, a na pasku możemy zobaczyć bieżący postęp:



Po zakończeniu widzimy dane w tabeli w układzie: nr klienta (kolumna1), kod audytora (kol. 2) i data. Można wówczas zewnętrznym dodatkiem Excela załadować dane do bazy.

Dzięki temu rozwiązaniu mamy pewność, że wgrywane dane będą poprawne:

- mechanizm przypominający o odświeżeniu danych,
- brak konieczności ręcznego kopiowania numerów i kodów z jednej tabeli do drugiej,
- walidacja danych,
- zwiększenie efektywności.

## 1.2 Funkcje i makro

Zamiast rozwiązania z formularzem stworzyłem narzędzie wykorzystujące funkcje Excela. Działa ono znacznie szybciej niż formularz (przetwarza dane w mniej niż 1 sekundę, a formularz około 90 sekund). Panel sterujący jest podobny jak przy formularzu:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
	Data (do kiedy):	4.12.2025		Ostatnie odświeżenie: 2.12.2025 - 10:49:49					Id Relacji	Symbol Klienta	Kod TIME	Relacja do dnia	Operacja: 1 lub 0
1													
2	Audytor:	Krzysztof Jarzyna	dskj				Inne nr BB w Tabeli - popraw dane poprzez przycisk!!!		BB_39416	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
3	Region:	DS Region 01	Ilk klientów: 645			BB_808805			BB_165763	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
4						BB_332436			BB_450231	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
5						BB_607720			BB_38679	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
6						BB_606407			BB_292292	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
7						BB_270391			BB_49343	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
8						BB_69040			BB_152007	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1
9						BB_254127			BB_153126	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień	1

Przy wyborze daty pojawia się mini kalendarz z którego wybieramy żadaną datę:

Data (do kiedy):

4.12.2025

Audytor:

Krzysztof Jarzyna

Region:

DS Region 03

DODAJ do Tabeli

Ostatnie odświeżenie:  
2.12.2025 - 10:49:49

< > December 2025

Wk	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
49	30	1	2	3	4	5	6
50	7	8	9	10	11	12	13
51	14	15	16	17	18	19	20
52	21	22	23	24	25	26	27
1	28	29	30	31	1	2	3
2	4	5	6	7			

Status of Built-In Date Picker

Audytor wybierany jest z listy rozwijanej; a jego kod wyszukiwany jest w innym arkuszu.

Dla regionów również stworzona jest lista, z tym, że odpowiednie sklepy otrzymujemy w kolumnie F dzięki funkcji FILTRUJ:

Krzysztof Jarzyna	dskj					BB_39416
DS Region 03	Ilk klientów: 778					BB_165763
						BB_450231
						BB_38679
						BB_292292
						BB_49343
						BB_152007
						BB_153126

Pod przyciskiem „Dodaj do Tabeli” umieszczone jest makro które kasuje dane z tabeli i wstawia nowe dane (data, kod audytora, kody sklepów), a na zielono zmieni się komórka G2:

G	H	I	J	K	L	M
		Id Relacji	Symbol Klienta	Kod TME	Relacja do dnia	Operacja: 1 lub 0
			BB_808805	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_332436	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_607720	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_606407	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_270391	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_69040	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_254127	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_254128	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_602340	dskj	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1
			BB_600213	dski	2025-12-04	Dodaj/Zmień 1

OK - można  
wgrywać

## 2 Tabela SQL agregująca sprzedaż (SSMS)

Bardzo często w analizach lub narzędziach obliczałem miesięczną sprzedaż w rozbiu na poszczególnych klientów. Wielokrotnie zdarzało się że interesariusze chcieli zobaczyć tą sprzedaż w rozbiu na produkty konfekcjonowane i luzowe. Dlatego przy przyspieszyć pracę oraz odświeżanie danych stworzyłem tabelę która zawiera odpowiednie dane:

```

13 INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc (SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
14 SELECT SymbolKlienta
15         , Rok_msc
16         , COALESCE([luz] , 0) AS Obrót_luz
17         , COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_konfekcja
18         , COALESCE([luz] , 0) + COALESCE([konfekcja] , 0) AS Obrót_TOTAL
19 FROM (SELECT WartoscSprz , FORMAT(Data, 'yyyy-MM') AS Rok_msc, SymbolKlienta, CechaTOWAR2
20        FROM Faktur_Klient AS pfk
21        JOIN Produkty AS p
22        ON p.IDTowar = pfk.IDTowar
23        JOIN Klient AS k
24        ON pfk.IDKlient = k.IDKlient
25        WHERE Data >= '20230101' AND
26              pfk.IDKlient IS NOT NULL) AS Src
27 PIVOT (
28     SUM(WartoscSprz) FOR cechatowar2 IN ([luz], [konfekcja])
29 ) AS Pvt

```

Sprzedaż agregowana jest do miesięcy, a następnie robiony jest Pivot, by w rezultacie otrzymać kwotę dla luzu, konfekcji i całości:

	SymbolKlienta	Rok_msc	Obrót_luz	Obrót_konfekcja	Obrót_TOTAL
1	BB_557125	2025-08	178.1600	734.9100	913.0700
2	BB_200102	2025-09	223.9200	914.5100	1138.4300

Stworzyłem także procedurę uruchamianą codziennie przez Agent Job, która aktualizuje tabelę w oparciu o bieżący stan faktur:

```

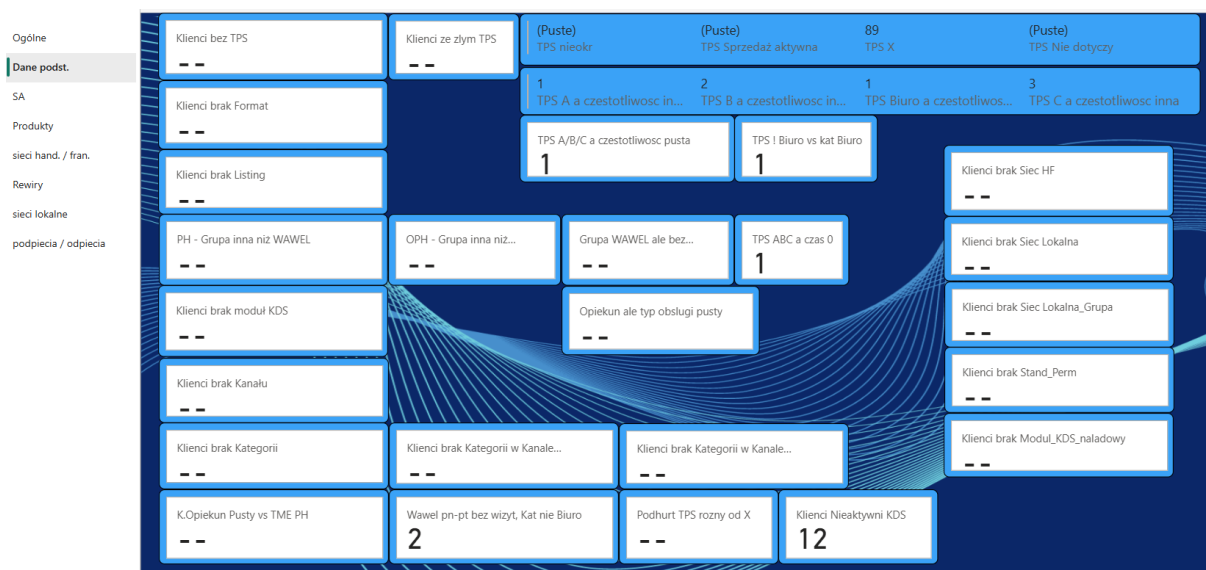
1 CREATE OR ALTER PROCEDURE prcAktualizujObrotyMiesieczne
2 AS
3 BEGIN
4     -- Usuń dane z tabeli tymczasowej
5     TRUNCATE TABLE Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp
6     --insert danych za 2 ostatnie miesiace do tabeli tmp
7     INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp (SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
8     SELECT SymbolKlienta
9         ,Rok_msc
10        ,COALESCE([luz], 0) AS Obrót_luz
11        ,COALESCE([konfekcja], 0) AS Obrót_konfekcja
12        ,COALESCE([luz], 0) + COALESCE([konfekcja], 0) AS Obrót_TOTAL
13    FROM (SELECT WartoscSprz, FORMAT(Data, 'yyyy-MM') AS Rok_msc, SymbolKlienta, CechaTOWAR2
14          FROM PozycjeFaktur_Klient AS pfk
15          JOIN Produkty AS p
16              ON p.IDTowar = pfk.IDTowar
17          JOIN Klient AS k
18              ON pfk.IDKlient = k.IDKlient
19          WHERE Data >= DATEFROMPARTS(YEAR DATEADD(MONTH, -1, GETDATE()),
20                                         MONTH DATEADD(MONTH, -1, GETDATE()),
21                                         1)
22          AND pfk.IDKlient IS NOT NULL
23          ) AS Src
24    PIVOT (
25        SUM(WartoscSprz) FOR cechatowar2 IN ([luz], [konfekcja])
26    ) AS Pvt
27    DELETE FROM Klient_Sprzedaz_Rok_msc WHERE Rok_msc >= FORMAT(DATEADD(MONTH, -1, GETDATE()), 'yyyy-MM');
28    -- Wstaw dane z tmp do głównej
29    INSERT INTO Klient_Sprzedaz_Rok_msc --(SymbolKlienta, Rok_msc, Obrót_luz, Obrót_konfekcja, Obrót_TOTAL)
30    SELECT *
31    FROM Klient_Sprzedaz_Rok_msc_tmp
32 END;

```

Najpierw czyszczona jest tabela tymczasowa, następnie dodawana są do niej dane za ostatnie 2 miesiące. W kolejnym kroku z tabeli głównej usuwane są dane za ostatnie 2 miesiące i na końcu do tabeli głównej wstawiane są dane z tabeli tymczasowej.

### 3 Weryfikator Danych (Power BI)

Weryfikator Danych w Power BI to Dashboard z wieloma połączeniami między tabelami zapewniający kompleksową kontrolę jakości danych, szybkie wykrywanie błędów i wysoką skalowalność analizy. To narzędzie znacząco zwiększa wiarygodność raportów i efektywność pracy zespołów analitycznych. Raport na bieżąco rozbudowywany; łącznie zawiera ponad 100 miar DAX.



## 4 Narzędzie do wyszukiwania perspektywicznych sklepów (Power Query + VBA)

To rozwiązanie ma na celu przyspieszenie wyszukiwania sklepów, które spełniają określone warunki. Użytkownik wkleja do Arkusza 1 całą bazę sklepów (około 10 tys.) z ich danymi i obrotami za ostatnie 15 miesięcy.

2	SymbolKli	Nilsen	NazwaKli	Kanal	Opiekun	Telefon	Siec Handlowa	Siec Fra	msc. 1	msc. 2	msc. 3	msc. 4	msc. 5	msc. 6	msc. 7	msc. 8	msc. 9	msc. 10	msc. 11	msc. 12	msc. 13	msc. 14	Suma
3	SymbolKli	Nilsen	NazwaKli	Kanal	Opiekun	Telefon	Siec Handlowa	Siec Francz	2024/01	2024/02	2024/03	2024/04	2024/05	2024/06	2024/07	2024/08	2024/09	2024/10	2024/11	2024/12	2025/01	2025/02	Suma końcowa
4	BB_235827	<nieokreślona>	Sklep Spo Nie dotycz	Potencjał	602730846	Nieznieszona	Rabat											66	210	112			388

W innej zakładce ma ustawione parametry, którymi może „żonglować”, by bo przeliczeniu otrzymać przefiltrowane dane:

- wykluczamy sklepy które w badanym okresie miały sprzedaż powyżej danej wartości,
- pomijamy sklepy które miały zbyt niską sprzedaż,
- uwzględniamy sklepy które miały obrót przez X miesięcy,
- usuwamy sklepy które znajdują się w pliku historycznym.

4				
5		Wykluczenie		
6	indeks	sprzedaż powyżej	Nilsen	
7	B	10000	(XL) Extra-L	
8			(L) Large	
9	indeks	sprzedaż poniżej	(M) Medium	
10	B	300	(S) Small	
11			<nieokreślona>	
12	indeks	brak sprzedaży poniżej mies		
13	B	7		
14				
15	indeks	plik historyczny wykluczenie		
16	B	18		

Przelicz

Dodatkowo uwzględniamy sklepy o określonej kategorii Nielsen, pomijamy sklepy z danej sieci handlowej, franczyzowej. W rezultacie otrzymujemy przefiltrowaną bazę sklepów oraz w tabeli przestawnej te sklepy podzielone wg docelowych opiekunów:

	A	B	C	D
1	agent	Wojewodztwo	Obrót 15 msc	Ilość sklepów
2	☐ Krzysztof Jarzyna	kujawsko-pomorskie	5 798 zł	6
3		lubuskie	4 827 zł	4
4		śląskie	3 873 zł	3
5		wielkopolskie	12 640 zł	10
6		zachodniopomorskie	5 798 zł	5
7	<b>Krzysztof Jarzyna Suma</b>		<b>32 936 zł</b>	<b>28</b>
8	☐ Janusz Nowak	lubelskie	12 281 zł	5
9		łódzkie	7 549 zł	7
10		mazowieckie	2 588 zł	3
11		opolskie	9 283 zł	3
12		podlaskie	5 217 zł	2
13		pomorskie	25 462 zł	17
14		warmińsko-mazurskie	4 892 zł	7
15	<b>Janusz Nowak Suma</b>		<b>67 273 zł</b>	<b>44</b>
16	☐ Marzena Bigos	dolnośląskie	3 252 zł	2
17		małopolskie	57 126 zł	21
18		podkarpackie	8 339 zł	3
19		świętokrzyskie	8 252 zł	4
20	<b>Marzena Bigos Suma</b>		<b>76 969 zł</b>	<b>30</b>
21	<b>Suma końcowa</b>		<b>177 178 zł</b>	<b>102</b>





## 6 Automat obliczający wartość premii dla pracownika (Power Query + VBA)

Narzędzie pozwala obliczyć wartość premii w oparciu o dane pobierane z innych tabel:

- utarg per sklep,
- liczba etatów na sklepie,
- liczba dni roboczych w miesiącu,
- liczba nieobecności.

Użytkownik wybiera za jaki miesiąc chce wykonać rozliczenie i ustala wartość prowizji:

20	wartość roboczogodziny		
21			
22	min	max	Prowizja (%)
23	0	99	0,01%
24	100	150	0,20%
25	151	200	0,30%
26	201	250	0,40%
27	251	300	0,50%
28	301	350	0,60%
29	351	400	0,70%
30	401	450	0,80%
31	451	500	0,90%
32	501	550	1,00%
33	551	600	1,10%
34	601	650	1,20%
35	651	700	1,30%

Po ustaleniu parametrów przelicza dane:

	A	B	C	D	E
1	Wybierz miesiąc:	Przelicz			
2	5				
3					

Obliczana jest prowizja na osobę w rozbiu na poszczególne sklepy:

kod sklepu	ODBIORCA_ADRES	utarg całkowity brutto	Ile etatów	Ile godzin pracy	Ile godzin nieobecności	godziny przepracowane TOTAL	utarg na roboczogodzinę	Prowizja	Premia na etat	Premia Total
S1	Choroszcza	480 000,00 zł	6	960	3	957	501,6	1,00%	4 800,00 zł	28 800,00 zł
S2	Pcim	450 000,00 zł	2	320	4	316	1424,1	1,30%	5 850,00 zł	11 700,00 zł
S3	Miami	420 000,00 zł	5	800	5	795	528,3	1,00%	4 200,00 zł	21 000,00 zł
S4	Wąchock	390 000,00 zł	4	640	6	634	615,1	1,20%	4 680,00 zł	18 720,00 zł
S5	Łeba	360 000,00 zł	4	640	7	633	568,7	1,10%	3 960,00 zł	15 840,00 zł
S6	Sosnowiec	330 000,00 zł	6	960	8	952	346,6	0,60%	1 980,00 zł	11 880,00 zł
S7	Kraków Kalwaryjska	300 000,00 zł	7	1120	9	1 111	270,0	0,50%	1 500,00 zł	10 500,00 zł
S8	Jelenia Góra	270 000,00 zł	5	800	10	790	341,8	0,60%	1 620,00 zł	8 100,00 zł
S9	Warszawa	240 000,00 zł	4	640	11	629	381,6	0,70%	1 680,00 zł	6 720,00 zł
S10	Bielsko-Biała	210 000,00 zł	3	480	12	468	448,7	0,80%	1 680,00 zł	5 040,00 zł
S11	Łódź	180 000,00 zł	2	320	13	307	586,3	1,10%	1 980,00 zł	3 960,00 zł
S12	Zakopane	150 000,00 zł	5	800	14	786	190,8	0,30%	450,00 zł	2 250,00 zł
S13	Andrychów	120 000,00 zł	2	320	15	305	393,4	0,70%	840,00 zł	1 680,00 zł
S14	Bydgoszcz	90 000,00 zł	2,5	400	16	384	234,4	0,40%	360,00 zł	900,00 zł
										147 090,00 zł

## 7 Wyszukiwarka listingów (Power Query + VBA)

Użytkownik po wpisaniu numeru sklepu otrzyma informacje nt przypisanego listingu, zaś od komórki C5 w dół pojawiają się produkty przypisane na tym sklepie:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	podaj nr sklepu	przypisany listing:	Status:	Nr SAP (kod sklepu)	Rodzaj sklepu		kopiuj ID produktów do wyszukiwarki listingów	ODŚWIEŻ DANE		
2	BB_272797	DC_F00630	Aktywny	F00630	DC 1.0					
3										
4		Produkt ID	Nazwa							
5			1 Miniczekolada Danusia Classic (38g)							
6			226 Cukierki Michałki Białe (luz)							

Przyciskiem z kolumny G kopiuje produkty do kolejnego arkusza, gdzie może tą listę produktów edytować (dodać produkty lub usunąć). Otrzyma informację czy takie zestawienie produktów już istnieje:

wyszukiwanie po nr SAP (nowe planogramy)	
brak	
wyszukiwanie w Emigo	
nie ma	
Ile produktów	25

Algorytm uwzględnia że użytkownik może ułożyć produkty w dowolnej kolejności (nie rosnąco wg ID). Mimo to wyszuka czy takie unikatowe zestawienie produktów już istnieje.

W kolejnym arkuszu mamy możliwość wyszukiwania po konkretnym produkcie ( w ilu sklepach jest na listingu a w ilu wg planogramu sieci powinien być):

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Wybierz produkt:		do jakich BB (aktywnych) jest przypisany produkt:	W ilu PSD jest obecny produkt:	5		kod sklepu	typ sklepu	W jakich sklepach produkt powinien być:	6
2	Bombonierka Kasztanki (330g)		BB_140910				D01014	Sklep Własny		
3			BB_142468				D01039	Sklep Własny		

## 8 Koszty stałe dla RKS (Power Query + VBA)

Celem tego narzędzia jest ułatwienie rozliczania kosztów Kierownikom Regionalnym. Po wybraniu docelowego okresu rozliczeniowego, użytkownik odświeża dane i do arkusza ładują się informacje nt sklepów (nazwa, adres, opiekun, rodzaj i kwota kosztu w poprzednim okresie, obroty za poszczególne miesiące itp.) Na górze arkusza mamy widoczne zdjęcia dla danego sklepu (wyszukiwane jest zdjęcie dla aktywnego wiersza).

Arkusz akceptacji kosztów dla Regionu 8

Wybierz okres: Wybierz Rok:  
05-07 2025

Status pól wyboru: Wybrano 2 pola wyboru  
Ilość PSD brak akceptacji i brak komentarza: 1

1. Odśwież 2. Przelicz dane 3. Ustaw pola  
> Czy liczyć obrót <  
> Czy drukować <

5. Zapisz

4. Drukuj rozliczenie (plik PDF)

☐ Akceptacja przez RKS kosztów regionu 8 za okres 05-07\_2025

Własna nazwa kosztu (Wymagana jeżeli rodzaj kosztu = Inny)

Okres Rok Numer BB NazwaKlienta Adres Opiekun Rodzaj opłaty Rodzaj kosztu Warunki kosztu Przelicz od Koszt okres poprzedni

05-07 2025 BB\_283778 Sklep Fajny Choroszcza Zdzichu Nowak Towar Od obrotu TOTAL 1,00% Total 200

Na podstawie zdjęcia RKS decyduje czy akceptuje koszt dla danego sklepu:

SIAC OKRESU Zdjęcie 4 Brak zdjęcia

3 MIESIĄC OKRESU Zdjęcie 5 Zdjęcie 6

Total 1 msc obrót Total 2 msc obrót Total 3 msc obrót TOTAL Obrót okres luz kontekcja Akceptuje Nie akceptuje Komentarz (wymagany przy braku akceptacji) Grupuj wg Czy liczyć obrót Czy drukować

1102 2269 63 3434 1581 1853 ☒ ☐ Sklep Fajny ☒ ☒

Narzędzie ma wbudowane mechanizmy sprawdzające poprawność i kompletność danych. Jeżeli warunki nie są spełnione to niemożliwe będzie wydrukowanie rozliczenia do PDF i zapisu danych w pliku globalnym (zbiorczy plik dla wszystkich regionów przechowywany na Sharepoint). Na wydruku widoczne jest rozbicie poszczególnych rodzajów kosztów oraz ich udział względem obrotu:

### Rozliczenie kosztów stałych Region 8 w okresie 05-07.2025

Rodzaj kosztu	Koszt szacowany	Koszt zweryfikowany	Koszt bez akceptacji
Od obrotu TOTAL	15 000	14 000	1 000
KDS	24 100	24 000	100
Stand Permanentny	600	600	0
	<b>39 700</b>	<b>38 600</b>	<b>1 100</b>

Rodzaj kosztu	Koszt zweryfikowany	Obrót	% Udziału
Od obrotu TOTAL	14 000	195 000	7,18%
KDS	24 000	123 500	19,43%
Stand Permanentny	600	5 000	12,00%
	<b>38 600</b>	<b>323 500</b>	<b>11,93%</b>

Narzędzie znacznie przyspiesza i ułatwia pracę, ponieważ koncentruje najważniejsze informacje w 1 pliku. Rozliczenie zaś jest materiałem decyzyjnym dla kadry wyższego szczebla, na którym widać informację zbiorczą dla konkretnego regionu.

## 9 Karty zadań dla PH (Power Query + VBA)

Narzędzia pozwala dla szybkie przeliczenie celów sprzedażowych na dany miesiąc dla przedstawicieli handlowych. W panelu głównym wybieramy miesiąc i region i odświeżamy dane:

	A	B	C	D	E
1	Generator kart zadań dla PH				
2					
3		<div>FILTRY</div> <div>Wybierz okres ==&gt; 2025-10</div> <div>Wybierz Region ==&gt; &lt;Wszystkie&gt;</div>			
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

1. Odśwież dane

Odświeżono dane: 07.10.2025 - 10:40:57

status email PH: OK

status email RKS: OK

status email DM: OK

Po odświeżeniu generujemy karty zadań do PDF, a następnie przesyłamy do poszczególnych opiekunów:

11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		

2. Generuj karty

Wygenerowano karty: 07.10.2025 - 10:45:21

3. Wyślij e-maile

Wysłano maile: 07.10.2025 - 10:50:03



Narzędzie eliminuje mnóstwo żmudnej i powtarzalnej pracy (kopiowanie celów z jednej tabeli do karty zadań, drukowanie arkusza do PDF, tworzenie maila: dodawanie adresatów, dodawanie załącznika, treść maila)

## 10 Narzędzie do zaczytywania faktur w PDF (Power Query + VBA)

Użytkownik ma faktury od klienta w formie PDF i chciałby zweryfikować poprawność danych, zwłaszcza w zakresie kwot. Przepisywanie do excela jest bardzo czasochłonne i obarczone błędem.

<693> Konto Direct dla Firmy PLN-1kr			
Nr rachunku/NRB: 48 1050 1100 1000 0090 8381 9632	PLN	Nr Oddziału: 151	Nr wyciągu: 7
Nr IBAN: PL48 1050 1100 1000 0090 8381 9632		Nr BIC(SWIFT): INGBPLPW	2212680080
Saldo początkowe . . . . .	650,93	Saldo końcowe . . . . .	35.092,90
+ suma transakcji uznaniowych . . . . .	206.080,46	Przyznany limit zadłużenia . . . . .	0,00
- suma transakcji obciążeniowych . . . . .	171.638,49		
Liczba uznań (+) . . . . .	22	Kwota zablokowana . . . . .	5.484,31-
Liczba obciążeń (-) . . . . .	103	Kwota prowizji zaległej . . . . .	0,00-
		Saldo dostępne . . . . .	29.608,59
Data ks/tr/nr Tytuł	Dane Kontrahenta		Szczegóły Kwota
1.12.2024 Płatność kartą 29.11.2024	10500031-1915031/19730		TR.KART 17,19-
0097301589844 Nr karty 4598xx5568	LEROY MERLIN ANDRYCHOW ANDRYCHOW		

Stworzyłem narzędzie w Excel'u, gdzie od komórki A2 wklejamy całą zawartość pliku PDF:

	A	B	C	D	E
1	Wklej dane:				
		Kwota	filtr		
2	Data wyciągu: 31.12.2024 Strona: 0000001		usuń		
3	Data poprzedniego wyciągu: 30.11.2024		usuń		
4		#ARG!	usuń		
5	ING BANK ŚLĄSKI S.A.	S.A.	usuń		
6	UL.SOKOLSKA 3454	3454	usuń		
7	BUDOWNICTWO	#N/D	usuń		
8	Wiejska 150	150	usuń		
9	34-199 Łuś	Łuś	usuń		
10		#ARG!	usuń		
11	<693> Konto Direct dla Firmy PLN-1	PLN-1kr	usuń		
12	Nr rachunku/NRB: 48 1050 1100 10 7		usuń		
13	Nr IBAN: PL48 1050 1100 1000 0090	221268008	usuń		
14	-----	#N/D	usuń		
15	Saldo początkowe . . . . .	650,935.092,90	usuń		
16	+ suma transakcji uznaniowych . . . . .	0,00	usuń		
17	- suma transakcji obciążeniowych	171.638,49	usuń		
18	Liczba uznań (+) . . . . .	22 Kwo 5.484,31-	usuń		
19	Liczba obciążeń (-) . . . . .	103 Kw 0,00-	usuń		
20	Saldo dostępne . . . . .	29.608 29.608,59	usuń		
21	-----	#N/D	usuń		
22	Data ks/tr/nr Tytuł Dane Kontrahe	Kwota	usuń		
23	-----	#N/D	usuń		
24		#ARG!	usuń		
25	1.12.2024 Płatność kartą 29.11.2024	17,19-	zostaw		
26	0097301589844 Nr karty 4598xx5568	ANDRYCHOW	zostaw		

W kolumnie B wydobywamy kwotę:

```
=TEKST.PO(USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY([@[Wklej dane:]]);" ";-1)
```

W kolumnie C tworzymy filtr na potrzeby Power Query, dzięki czemu usuniemy zbędne wiersze:

```
=LET(
  s;USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY(A2);
  first;TEKST.PRZED(s;" ");
  prev;TEKST.PRZED(USUŃ.ZBĘDNE.ODSTĘPY(A1);" ");
  isdate;NIE(CZY.BŁĄD(DATA.WARTOŚĆ(first)));
  prevdate;NIE(CZY.BŁĄD(DATA.WARTOŚĆ(prev)));
  JEŻELI(LUB(isdate;prevdate);"zostaw";"usuń")
)
```

Po przeliczeniu (przetworzenie danych w Power Query) otrzymujemy tabelę ze wszystkimi transakcjami:

E	F	G	H	I	J	K	L	M
Przelicz	Data	Kwota	Firma			Suma	saldo początkowe	Saldo końcowe
	1.12.2024	-17,19	MERLIN ANDRYCHOW ANDRYCH	-		34 441,97	650,93	35 092,90
	1.12.2024	-155,35	MERLIN ANDRYCHOW ANDRYCH	-				
	1.12.2024	-227,29	Market Spozywczy Andrychow	-	Suma uznan		206 080,46	
	1.12.2024	-27,97	MROWKA Andrychow ANDRYCH	-	Suma obc		171 638,49	
	1.12.2024	-20	ANDRYCHOW 3 ANDRYCHOW	-	Liczba trans		125	

## Epilog SQL – nauka

Ucząc się SQL'a korzystałem z kilkunastu platform pozwalających na przećwiczenie swoich umiejętności. Brałem pod uwagę strony, które umożliwiają rozwiązywanie zadań poprzez pisanie skryptu. Na początek wybrałem strony które udostępniają tę funkcjonalność za darmo. Do tej pory wykonałem 424 zadania. Łącznie na tych platformach możemy wykonać 900 darmowych zadań:

Lp	platforma	link	ilość zadań darmowych	ile zrobione	progres
1	Hackerrank	<a href="#">Dashboard   HackerRank</a>	58	45	77,59%
2	SQL practise	<a href="#">Practice SQL</a>	53	53	100,00%
3	Codechef	<a href="#">SQL Practice Queries</a>	25	13	52,00%
4	DataLemur	<a href="#">DataLemur</a>	46	10	21,74%
5	SQL test	<a href="#">SQLtest</a>	284	67	23,59%
6	SQLzoo	<a href="#">SQLZoo</a>	120	80	66,67%
7	Stratascratch	<a href="https://www.stratascratch.com/">https://www.stratascratch.com/</a>	100	38	38,00%
8	Analyst Builder	<a href="https://www.analystbuilder.com/">https://www.analystbuilder.com/</a>	27	26	96,30%
9	Postgre SQL exercises	<a href="https://pgexercises.com/">https://pgexercises.com/</a>	71	37	52,11%
10	Leetcode	<a href="https://leetcode.com/problems/">https://leetcode.com/problems/</a>	50	8	16,00%
11	Kaggle	<a href="#">Kaggle</a>	20	1	5,00%
12	SQLpad	<a href="https://sqlpad.io/">https://sqlpad.io/</a>	8	8	100,00%
13	LearnSQL	<a href="https://learnsql.com/">https://learnsql.com/</a>	20	20	100,00%
14	SQLBolt	<a href="https://sqlbolt.com/">https://sqlbolt.com/</a>	18	18	100,00%
		<b>SUMA</b>	<b>900</b>	<b>424</b>	<b>47,11%</b>

Dalsza analiza pomoże mi w wybraniu platformy do której wykupię pełny dostęp. Mogę sugerować się ewentualną ceną za rok, wskaźnikiem ceny za jedno zadanie lub interesującym mnie dialektem:

platforma	Całkowita ilość zadań	ile zadań pozostanie w wersji płatnej	cena za rok (USD)	cena/zadanie	T-SQL	Postgres	MySQL
Hackerrank	58	0	0	brak płatnej wersji	1	0	1
SQL practise	53	0	0	brak płatnej wersji	1	0	0
Codechef	284	259	124	0,48	0	0	1
DataLemur	101	55	60	1,09	0	1	1
SQL test	284	0	0	brak płatnej wersji	0	0	1
SQLzoo	120	0	0	brak płatnej wersji	1	1	1
Stratascratch	819	719	139	0,19	1	1	1
Analyst Builder	141	114	99	0,87	1	1	1
Postgre SQL exercises	71	0	0	brak płatnej wersji	0	1	0
Leetcode	308	258	159	0,62	1	1	1
Kaggle	20	0	0	brak płatnej wersji			
SQLpad	230	222	599	2,70	0	1	0
LearnSQL	7085	7065	149	0,02	1	1	1
SQLBolt	18	0	0	brak płatnej wersji	1	0	0
	<b>9592</b>	<b>8692</b>					

Wezmę także pod uwagę jakie ułatwienia są dostępne na danej stronie:

platforma	podpowiadanie nazw kolumn/tabel	wskazówki	rozwiązanie z wy tłumaczeniem
Hackerrank	0	0	0
SQL practise	1	1	1
Codechef	0	0	1
DataLemur	0	1	1
SQL test	0	1	0
SQLzoo	0	0	0
Stratascratch	0	1	1
Analyst Builder	1	1	1
Postgre SQL exerci	0	1	0
Leetcode	0	0	1
Kaggle	0	1	1
SQLpad		0	0
LearnSQL			
SQLBolt	0	0	1