

КОМИСИЈА ЗА РАЧУНОВОДСТВО И РЕВИЗИЈУ  
БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

ИСПИТ ЗА СТИЦАЊЕ ПРОФЕСИОНАЛНОГ ЗВАЊА  
**СЕРТИФИКОВАНИ РАЧУНОВОЋА**  
(ИСПИТНИ ТЕРМИН: МАЈ 2016. ГОДИНЕ)

ПРЕДМЕТ 6:  
**ПРИМЈЕНА УПРАВЉАЧКОГ РАЧУНОВОДСТВА**

**I– ТЕСТ ПИТАЊА**

- 1. Пратећи развој организационе структуре и менаџмента, развијало се:**
  - a) пореско рачуноводство
  - b) рачуноводство трошкова
  - c) управљачко рачуноводство
  - d) финансијско рачуноводство
  
- 2. Трошкови струје у постројењу које производи различите производе су трошак:**
  - a) директни варијабилни
  - b) индиректни варијабилни
  - c) директни фиксни
  - d) индиректни фиксни
  
- 3. Релевантни обим активности је обим активности у оквиру којег су:**
  - a) укупни варијабилни трошкови константни
  - b) укупни варијабилни трошкови обрнуто пропорционално промјенљиви
  - c) укупни фиксни трошкови константни
  - d) јединични фиксни трошкови пропорционално промјенљиви
  
- 4. Технологија прикупљања расположивих информација и дизајн пословних активности, за потребе обрачуна трошкова поруџбине, могу да олакшају класификацију трошкова на:**
  - a) опортунитетне и ненадокнадиве („потонуле“)
  - b) трошкове производа и трошкове периода
  - c) варијабилне и фиксне
  - d) директне и индиректне
  
- 5. Анализа односа трошкови – обим активности – профит (CVP анализа) омогућава израчунавање:**
  - a) тачке покрића
  - b) марже сигурности
  - c) оперативне полуге
  - d) директних и индиректних трошкова
  
- 6. Проблем спиралног опадања тражње може изазвати коришћење:**
  - a) теоријског капацитета
  - b) практичног капацитета
  - c) нормалног капацитета
  - d) буџетског капацитета

7. Почетни кораци (два почетна корака) у процесу буџетирања су припрема:
- буџета непроизводних трошкова
  - буџета трошкова продатих производа
  - буџета прихода, односно буџета продаје
  - буџета крајњих залиха у јединицама
8. Буџетирање и буџетска контрола требају имати у виду:
- организациону структуру
  - стил управљања, односно степен могућности утицаја на трошкове
  - само трошкове, не и квалитативне елементе планова
  - утицај на мотивисање и понашање запослених
9. Подаци који могу бити коришћени за распоређивање прихода на производе у пакету су:
- продајне цијене
  - јединични трошкови
  - приходи самосталног (појединачног) производа
  - подаци добијени од купца
10. Анализа профитабилности купаца значајна је за:
- политику цијена
  - поновне преговоре о уговорима са купцем
  - контролу трошкова привлачења купаца
  - ни један од наведених одговора није тачан
11. Синоним(и) за израз фиксирани (закључани) трошак (енг. locked-in costs) јесте (јесу):
- фиксни трошак
  - стални трошак
  - дизајнирани трошак
  - хисторијски трошак
12. Фиксни буџет се добије као умножак:
- планирани input за стварни output x стварна цијена
  - планирани input за стварни output x планирана цијена
  - стварни output за планирани output x планирана цијена
  - планирани output x буџетирана цијена
13. Заокружите карактеристике доброг биланса резултата у односу на стратегију!
- биланс резултата објашњава стратегију
  - омогућује да се сви чланови организације повежу са изабраном стратегијом те да се стратегија лакше проведе на ниво оперативних активности
  - наглашава нефинансијске елементе стратегије
  - ограничава се само на најкритичније елементе одабране стратегије
14. Заокружи међу понуђеним оне трошкове који додају вриједност за купца и које је он спреман да плати:
- Поновна обрада производа,
  - Прекомјерни шкарт,
  - Трошкови квалитета,
  - Трошкови усклађивања производа са жељама купца

**15. Дијаграм узрок-посљедица се користи код :**

- a) идентификације урока-посљедице насталих грешака
- b) утврђивања учесталости појављивања појединих типова грешака
- c) мјерења резултата умањења трошкова
- d) идентификације и анализе трошкова квалитета

**16. Заокружите исправну(е) тврдњу(е):**

- a) Уједначавање трошкова не може довести до мањег или већег обрачуна од стварних трошкова производа па тада не можемо говорити ни о потцјењивању нити о прецјењивању трошкова производа.
- b) Уједначавање трошкова може довести до мањег или већег обрачуна од стварних трошкова производа и тада говоримо о потцјењивању и прецјењивању трошкова производа.
- c) Уједначавање трошкова може довести до мањег али не може довести до већег обрачуна од стварних трошкова производа и тада говоримо о потцјењивању трошкова производа.
- d) Уједначавање трошкова не може довести до мањег али може довести до већег обрачуна од стварних трошкова производа и тада говоримо о прецјењивању трошкова производа.

**17. Код израчунавања одступања варијабилних индиректних трошкова појављује се:**

- a) одступање од продаје
- b) одступање потрошње
- c) одступање ефикасности
- d) одступање обима производње

**18. Да би се могао мјерити успјех децентрализоване организационе јединице управљачки контролни систем користи једну или микс четири типа центара одговорности. Препознајте шта од наведеног не представља центар одговорности:**

- a) расходни центри
- b) приходни центри
- c) профитни центри
- d) инвестицијски центри

**19. За процјењивање и одабир носилаца трошкова се користе сљедећи критерији:**

- a) економска погодност
- b) нагиб регресијске линије
- c) међусобна апрецијација
- d) све од наведеног

**20. За нормални шкарт можемо да кажемо:**

- a) може се избјећи и контролисати
- b) саставни је дио одређеног производног процеса
- c) као база се користе стварно започете јединице производње
- d) као база се користе укупно довршене исправне јединице

## II - ЗАДАЦИ

### Задатак број 1

Предузеће „Б“ се бави производњом и продајом регистратора. Од управљачког рачуновође је тражено да припреми извјештај о остварењима по основу продаје на тржишту Мађарске. Буџетски и стварни резултати за 2013. годину су слједећи:

Буџетске (планске) вриједности за 2013. годину				Стварне вриједности за 2013. годину			
Продајна цијена по паковању у (н.ј.)	Варијабилни трошкови по паковању (н.ј.)	Продате јединице (ком.)	Продајн и микс (%)	Продајна цијена по паковању (н.ј.)	Варијабилни трошкови по паковању (н.ј.)	Продате јединице (ком.)	Продајн и микс (%)
8	6,30	800.000	40%	8	6,45	850.000	38%

Поред наведених података познато је да је укупна буџетска продаја предузећа „Б“ планирана за 2.000.000 јединица, док је стварна укупна продаја износила 2.236.842 јединице.

- Изрешунати износ и карактер одступања у продајном миксу.
- Изрешунати износ и карактер одступања у количини продаје.
- У којем случају ће износ и карактер одступања од вриједности у флексибилном буџету бити једнак одступању од статичког буџета?

### I Износ и карактер одступања у продајном миксу је:

- 76.053 н.ј. (Н)
- 127.500 н.ј. (Н)
- 76.153 н.ј. (Н)
- 80.650 н.ј. (П)

### Потврда:

Буџетски (плански) износи за 2013. годину:

Тржиште	Продајна цијена по паковању у	Варијабилни трошкови по паковању	Контрибуцион и добитак по паковању	Продате јединице	Продајн и микс	Контрибуциони добитак
	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)	(4)	(5)	(6) = (3) x (4)
Мађарска	8	6,30	1,70	800.000	40%	1.360.000

Стварни износи за 2013. годину

Тржиште	Продајна цијена по паковању у	Варијабилни трошкови по паковању	Контрибуцион и добитак по паковању	Продате јединице	Продајн и микс	Контрибуциони добитак
	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)	(4)	(5)	(6) = (3) x (4)
Мађарска	8	6,45	1,55	850.000	38%	1.317.500

Одступање у продајном миксу = стварна количина свих продатих производа x (стварни проценат продајног микса – буџетски проценат продајног микса) x буџетски контрибуциони добитак по јединици =  
 $= 2.236.842 \times (0,38 - 0,40) \times 1,70 = 76.053 \text{ Н}$

**II Износ и карактер одступања у количини продаје је:**

- a) 42.500 н.ј. (Н)
- b) 85.000 н.ј. (П)
- c) 161.053 н.ј. (П)
- d) 128.600 н.ј. (П)

Потврда:

Одступање у количини продаје = (стварна количина свих продатих производа – буџетска количина свих продатих производа) x проценат буџетског продајног микса x буџетски контрибуциони добитак по јединици =

$$= (2.236.842 - 2.000.000) \times 0,40 \times 1,70 = 236.842 \times 0,40 \times 1,70 = \mathbf{161.053 \text{ П}}$$

**III Одступање од вриједности у флексибилном буџету биће једнако одступању од статичког буџета само уколико:**

- a) је плански контрибуциони резултат једнак стварном контрибуционом резултату
- b) се позитивно одступање од вриједности статичког и флексибилног буџета анулирају
- c) одступање у обиму продаје не постоји
- d) одступање у продатој количини не постоји.

## **Задатак број 2**

За предузеће „Маг“ нам је познато да има:

- Капацитет 50.000 јединица.
- Текућа производња 40.000 јединица.
- Продајна цијена 20 КМ.
- Кључ за алокацију индиректних трошкова је број произведених јединица.
- Директни рад 6 КМ по јединици.
- Индиректни рад 2 КМ ( од тога је варијабилни 0,5).
- Индиректни остали трошкови производње 4 КМ (варијабилни 1 КМ).
- Трошкови продаје 7 КМ (5 варијабилни).

Предузећу „Маг“ достављене су следеће додатне наруџбе од познатих купаца:

- купца „А“ за 5.000 јединица по 15 КМ по јединици и
- купца „Б“ за 5.000 јединица по 10 КМ по јединици.

За додатне наруџбе нема додатних трошкова продаје.

### **Задатак:**

- а) Урадите БУ за дату производњу (примјеном апсорбционог приступа трошковима) ,**
- б) Инкременталну и диференцијалну анализу (примјеном варијабилног приступа трошковима), за специјалне наруџбе купца „А“ и „Б“, како би сте образложили и вриједносно исказали, приједлог одлуке да ли да предузеће „Маг“ треба да прихвати дате понуде или не?**

**РЈЕШЕЊЕ:**

а) Биланс успјеха према апсорпционом систему обрачуна трошкова за дату производњу:  
(6 поена)

	Укупно	По јединици
Приходи 40.000 * 20	800.000	20
Трошкови продатих производа	480.000	12
Трошкови продаје	280.000	7
Укупни трошкови	760.000	19
Оперативни добитак	40.000	1

б) Инкрементална анализа прихватљивости додатне понуде купца "А":  
(12 поена)

	Без спец. понуде 40000	Са спец. понудом 40000+5000	Разлика – ефекат
<b>Приходи 20; 15</b>	<b>800.000</b>	<b>875.000</b>	<b>75.000</b>
Варијабилни тр. производње			
- производње 6+0,5+1	300.000	337.500	37.500
- продаје 5	200.000	200.000	0
Укупни варијабилни тр.	<b>500.000</b>	<b>537.500</b>	<b>37.500</b>
<b>Маржа покрића</b>	<b>300.000</b>	<b>337.500</b>	<b>37.500</b>
Фиксни трошкови			
- производње 1,50+3,00	180.000	180.000	0
- продаје 2	80.000	80.000	0
Укупни фиксни трошкови	<b>260.000</b>	<b>260.000</b>	<b>0</b>
<b>Оперативна добит</b>	<b>40.000</b>	<b>77.500</b>	<b>37.500</b>

Предузеће „Маг“ треба да прихвати дату понуду купца „А“, јер ће у том случају остварити оперативну добит вђу за 37.500 КМ.

ц) Инкрементална анализа прихватљивости додатне понуде купца "Б":  
(12 поена)

	Без спец. понуде 40000	Са спец. понудом 40000+5000	Разлика – ефекат
<b>Приходи 20; 10</b>	<b>800.000</b>	<b>850.000</b>	<b>50.000</b>
Варијабилни тр. производње			
- производње 6+0,5+1	300.000	337.500	37.500
- продаје 5	200.000	200.000	0
Укупни варијабилни тр.	<b>500.000</b>	<b>537.500</b>	<b>37.500</b>
<b>Маржа покрића</b>	<b>300.000</b>	<b>312.500</b>	<b>12.500</b>
Фиксни трошкови			
- производње 1,50+3,00	180.000	180.000	0
- продаје 2	80.000	80.000	0
Укупни фиксни трошкови	<b>260.000</b>	<b>260.000</b>	<b>0</b>
<b>Оперативна добит</b>	<b>40.000</b>	<b>77.500</b>	<b>12.500</b>

Предузеће „Маг“ треба да прихвати и дату понуду купца „Б“, јер ће у том случају остварити оперативну добит вђу за 12.500 КМ. Како предузеће „Маг“ има довољно вишка капацитета обје понуде требају бити прихваћене и у том случају ће остварити укупно већу оперативну добит за 50.000 КМ.