

КОМИСИЈА ЗА РАЧУНОВОДСТВО И РЕВИЗИЈУ
БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

ИСПИТ ЗА СТИЦАЊЕ ПРОФЕСИОНАЛНОГ ЗВАЊА
ОВЛАШЋЕНИ РЕВИЗОР
(ИСПИТНИ ТЕРМИН: МАЈ 2022. ГОДИНЕ)

ПРЕДМЕТ 10:
НАПРЕДНО УПРАВЉАЧКО РАЧУНОВОДСТВО

I - ЕСЕЈИ

**Есеј број 1 - О КВИТ (КВАЛИТЕТ – ВРИЈЕМЕ – ИНОВАЦИЈЕ - ТРОШКОВИ)
КОНЦЕПТУ КОНКУРЕНТНОСТИ**

Смјернице за одговор:

Образложити појам пословне конкурентности и навести карактеристике конкурентске предности; Образложити појам и значај појединачних елемената КВИТ концепта конкурентности.

Есеј број 2 - Образложите слиједеће елементе код оцјењивања понашања трошкова:

- a) Претпоставке које се уобичајено користе код процјене понашања трошкова путем функције и основне елементе и критерије за класификацију трошкова (4 бода)
- b) Опишите линеарну функцију трошкова и три уобичајена начина њеног понашања (4 бода)
- c) Објасните различите приступе процјени трошкова (4 бода)
- d) Наведите шест корака у процјени функције трошка (4 бода)
- e) Опишите три квантитативна критерија за процјењивање и избор носилаца трошкова (4 бода)

II - ЗАДАЦИ

Задатак број 1

Предузеће из текстилне индустрије специјализовано за производњу скијашке одјеће планира да на тржиште пласира нове јакне за скијање. Очекује се да ће се јакна продавати 4 године и то у сљедећим количинама:

- у првој години – 1.300 комада
- у другој години – 1.900 комада
- у трећој години – 1.100 комада
- у четвртој години – 700 комада
- укупно – 5.000 комада

Прије дизајнирања јакне и њеног пласмана на тржиште настали су сљедећи трошкови (година прије прве године продаје): трошкови истраживања тржишта 30.000 н.ј., трошкови дизајнирања јакне 18.000 н.ј., те трошкови представљања на модним ревијама 22.000 н.ј.

Структура варијабилних трошкова израде једне скијашке јакне је сљедећа:

- трошкови материјала израде 140 н.ј./ком.
- трошкови рада 40 н.ј./ком.
- трошкови транспорта до тржишта 20 н.ј./ком.
- укупни варијабилни трошкови 200 н.ј./ком.

За вријеме животног вијека од 4 године, очекују се сљедећи годишњи фиксни трошкови:

- трошкови контроле квалитета 50.000 н.ј.
- трошкови маркетинга 30.000 н.ј.
- остали индиректни трошкови пословања 20.000 н.ј.
- укупни фиксни трошкови 100.000 н.ј.

Истраживање тржишта је показало да су купци спремни да за такву јакну издвоје 420 н.ј.

I Укупни фиксни трошкови до краја животног вијека анализираног производа (јакне) су:

- a) 380.000 н.ј.
- b) 570.000 н.ј.
- c) 400.000 н.ј.
- d) 470.000 н.ј.

Тачно урађен дио задатка - 6 бодова

Доказ:

II Пословни резултат за четврту, последњу годину продаје износи:

- a) 78.000 н.ј.
- b) – 60.000 н.ј.
- c) 142.000 н.ј.
- d) 54.000 н.ј.

Тачно урађен дио задатка - 6 бодова

III Кумулативни пословни резултат или резултат животног вијека производа (јакне) за све године животног циклуса износи:

- a) 630.000 н.ј.
- b) 740.000 н.ј.
- c) 576.000 н.ј.
- d) 690.000 н.ј.

Тачно урађен дио задатка - 8 бодова

Доказ за одговор на питање II и III:

Задатак број 2

Менаџмент ланца самопослуга је донио одлуку да се примијени „АБЦ“ анализа на три групе производа: А, Б и В. Управљачки рачуновођа је идентификовао четири активности и четири стопе трошкова по свакој активности:

- наруџба 200 н.ј. по наруџби
- испорука и пријем робе 160 н.ј. по испоруци
- слагање на полице 4 н.ј. по сату
- постпродајни сервис 0,40 н.ј. по продатом производу

Приходи, трошкови продатих производа, трошкови функционисања самопослуге („трошкови подршке“) који су предмет алокације и врсте активности, за три групе производа су следећи:

Елементи за обрачун	„А“	„Б“	„В“
<u>Финансијски подаци:</u>			
Приходи	120.000 н.ј.	130.000 н.ј.	140.000 н.ј.
Трошкови продатих производа	80.000 н.ј.	100.000 н.ј.	90.000 н.ј.
Трошкови функционисања самопослуге	20.000 н.ј.	25.000 н.ј.	22.500 н.ј.
<u>Употреба базе за алокацију трошкова функционисања самопослуге:</u>			
Наруџбе (број наруџби)	30 наруџби	25 наруџби	15 наруџби
Испоруке (број испорука)	50 испорука	25 испорука	25 испорука
Слагање на полице (број сати слагања)	350 сати	340 сати	140 сати
Постпродајни сервис (бр. прод. произ.)	30.000 ком.	40.450 ком.	15.000 ком.

I Ако се примјењује традиционални систем обрачуна трошкова, на бази којег ланац самопослуга алоцира трошкове функционисања самопослуге по јединственој стопи за алокацију од 25% у односу на трошкове продатих производа, стопе профитабилности (рачунате као однос пословног резултата и прихода) по производима су (одговор потврдити одговарајућом калкулацијом):

- a) производ „А“ 15,25%, производ „Б“ 4,25%, производ „В“ 16,33%
- b) производ „А“ 13,44%, производ „Б“ 2,55%, производ „В“ 12,98%
- c) производ „А“ 16,67%, производ „Б“ 3,85%, производ „В“ 19,64%
- d) производ „А“ 14,88%, производ „Б“ 3,10%, производ „В“ 14,85%

Тачно урађен дио задатка - 6 бодова

Доказ:

II С обзиром на релативно ниску стопу профитабилности производа „Б“:

- a) требало би га, без додатних провјера, изоставити из понуде,
- b) требало би узети у обзир и неке друге показатеље остварења, попут трошкова директног материјала и трошкова директног рада,
- c) требало би повећати обим производње тог производа,
- d) требало би провјерити тачност коришћеног обрачуна трошкова.

Тачно урађен дио задатка - 4 бода

III Ако се примјењује обрачуна трошкова на бази активности, на бази којег ланац самопослуга алоцира трошкове функционисања самопослуге по посебним стопама за алокацију различитих група трошкова функционисања самопослуге, стопе профитабилности (рачунате као однос пословног резултата и прихода) по производима су (одговор потврдити одговарајућом калкулацијом):

- a) производ „А“ 10,50%, производ „Б“ 2,66%, производ „В“ 26,03%,
- b) производ „А“ 8,18%, производ „Б“ 2,85%, производ „В“ 25,12%,
- c) производ „А“ 9,55%, производ „Б“ 3,12%, производ „В“ 24,54%,
- d) производ „А“ 11,50%, производ „Б“ 2,45%, производ „В“ 24,30%.

Тачно урађен дио задатка - 10 бодова

Доказ:

Задатак број 3.

Prezident Resorts управља хотелом са пет звјездица смјештеним уз свјетски познат терен за одржавање шампионата у голфу. Има децентрализовану менаџерску структуру. Постоји три сектора:

- смјештај (собе, конференцијске сале)
- храна (ресторани и послуживање у соби)
- рекреација (голф терен, тениски терен и слично).

Почевши од сљедећег мјесеца хотел ће нудити “дводневне аранжмане за двије особе” по посебној цијени. Аранжман укључује:

- Два ноћења за двије особе у соби са погледом на планину – посебне цијене су 210 КМ за ноћ за двоје. Регуларна цијена једно ноћења за двоје је 300 КМ. Укупни трошкови ноћења по особи су 50 КМ.
- Двије партије голфа/дан, са посебном цијеном од 150 КМ по партији. Једна особа може одиграти двије партије или двије особе могу играти по једну партију свака. Регуларна цијена за партију голфа/дан је 200 КМ. Укупни трошкови партија голфа/дан су 100 КМ.
- Вечера уз свијеће за двоје у ексклузивном ресторану Rabble Pacific – посебна цијена је 90 КМ по особи. Регуларна цијена је 150 КМ по особи. Укупни трошкови вечере су 70 КМ по особи.

Директорица одјела рекреације, тражи од главног директора да каже колико ће њен сектор учествовати у 900 КМ прихода од пакета. Голф терен ради са 100% капацитета. Према правилима пакета учесници који резервишу једну седмицу унапријед имају осигуран приступ терену. Она каже да ће свака “аранжманска” резервација помјерити резервацију од + 200 КМ.

Урадите сљедеће:

Распоредите заједнички пакет прихода од пакета на три сектора користећи слиједеће методе:

- а) Према индивидуалној продајној цијени. (5 бодова)**
- б) Према јединичним укупним трошковима. (5 бодова)**
- с) Према укупним приходима, ако је у претходној години укупан приход од ноћења био 12 мил. КМ, од голфа 5 мил. КМ, а од ресторана 10 мил. КМ. (5 бодова)**
- д) Према инкременталној методи распореда прихода (прво смјештај, затим рекреација и на крају храна) и дајте одговор који је од ових метода најповољнији за одјел рекреације. (5 бодова)**

