



KOMISIJA ZA RAČUNOVODSTVO I REVIZIJU
BOSNE I HERCEGOVINE

ISPIT ZA STJECANJE PROFESIONALNOG ZVANJA
OVLAŠTENI REVIZOR
(ISPITNI TERMIN: MAJ/SVIBANJ 2026. GODINE)

PREDMET 10:
NAPREDNO UPRAVLJAČKO RAČUNOVODSTVO

ESEJI:

Esej broj 1 – OBRAČUN TROŠKOVA NA BAZI KARAKTERISTIKA (ATRIBUTA) UČINAKA I PRILAGOĐAVANJE IZVJEŠTAJNE OSNOVE POTREBAMA RAČUNOVODSTVENE PODRŠKE UPRAVLJANJU TROŠKOVIMA

Smjernice za odgovor:

- objasniti pojam karakteristike (atributi) proizvoda ili usluge, kao i pojam paket strategijskih atributa proizvoda; (5 bodova)
- šta se podrazumijeva pod obračunom troškova na bazi karakteristika proizvoda, te kako se taj obračun odvija (po kojim fazama); (5 bodova)
- na koji način bi računovodstvena podrška ovom konceptu trebala da bude obezbijedena i u čemu se ogleda značajnost podjele troškova aktivnosti sa stanovišta doprinosa željenim karakteristikama učinaka; (3 boda)
- šta će računovodstvenom sistemu dati strategijska obilježja (navesti najmanje tri); (3 boda)
- koji indikatori ukazuju na neadekvatnost postojećeg sistema obračuna troškova (navesti najmanje četiri). (4 boda)

Esej broj 2:

- a) Definišite “*Activity Based Costing*” (obračun zasnovan na aktivnostima) i objasnite kod kojih vrsta odluka preduzeća koriste informacije zasnovane na ABC sistemu. (5 bodova)
- b) Navedite razloge korištenja ABC sistema obračuna troškova kao boljeg rješenja u odnosu na tradicionalni način utvrđivanja troškovne cijene proizvoda ili usluge. (5 bodova)
- c) Obrazložite *Target costing* za *Target pricing*. (5 bodova)
- d) Objasnite pojmove: *Value added costs*, *Non value added cost* i Fiksirani troškovi. (5 bodova)

ZADACI:

Zadatak broj 1

Preduzeće iz tekstilne industrije, specijalizovano za proizvodnju muških kaputa, planira da na tržište plasira novi model. Očekuje se da će se kaput prodavati 3 godine i to u sljedećim količinama:

- u prvoj godini – 2.300 komada
- u drugoj godini – 2.900 komada
- u trećoj godini – 800 komada
- ukupno – 6.000 komada

Prije dizajniranja kaputa i njegovog plasmana na tržište nastali su sljedeći troškovi (godina prije prve godine prodaje): troškovi istraživanja tržišta 25.000 n.j., troškovi dizajniranja kaputa 15.000 n.j., te troškovi predstavljanja na modnim revijama 20.000 n.j.

Struktura varijabilnih troškova izrade jednog kaputa je sljedeća:

- troškovi materijala izrade 160 n.j./kom.
- troškovi rada 60 n.j./kom.
- troškovi transporta do tržišta 20 n.j./kom.
- ukupni varijabilni troškovi 240 n.j./kom.

Za vrijeme životnog vijeka od 3 godine, očekuju se sljedeći godišnji fiksni troškovi:

- troškovi kontrole kvaliteta 40.000 n.j.
- troškovi marketinga 70.000 n.j.
- administrativni troškovi 30.000 n.j.
- ukupni fiksni troškovi 140.000 n.j.

Istraživanje tržišta je pokazalo da su kupci spremni da za takav kaput izdvoje 490 n.j.

I) Ukupni fiksni troškovi do kraja životnog vijeka analiziranog proizvoda (jakne) su:

(6 bodova)

- a) 520.000 n.j.
- b) 480.000 n.j.
- c) 420.000 n.j.
- d) 620.000 n.j.

Dokaz:

II) Poslovni rezultat za treću, posljednju godinu prodaje iznosi:

(6 bodova)

- a) 278.000 n.j.
- b) 60.000 n.j.
- c) 252.000 n.j.
- d) 254.000 n.j.

Dokaz:

III. Kumulativni poslovni rezultat ili rezultat životnog vijeka proizvoda za sve godine životnog ciklusa iznosi:

(8 bodova)

- a) 1.020.000 n.j.
- b) 1.281.000 n.j.
- c) 2.208.000 n.j.
- d) 690.000 n.j.

Dokaz:

Zadatak broj 2

Menadžment lanca samoposluga je donio odluku da se primijeni obračun troškova na bazi aktivnosti „ABC” za tri grupe proizvoda: „P₁”, „P₂” i „P₃”. Upravljački računovođa je identifikovao četiri aktivnosti i četiri stope za alokaciju troškova svake od tih aktivnosti:

- narudžba 20 n.j. po narudžbi
- isporuka i prijem robe 15 n.j. po isporuci
- slaganje na police 5 n.j. po satu
- postprodajni servis 0,45 n.j. po prodatom proizvodu

Prihodi, troškovi prodatih proizvoda, troškovi funkcionisanja samoposluge („troškovi podrške”) koji su predmet alokacije i vrste aktivnosti, za tri grupe proizvoda su sljedeći:

Elementi za obračun	„P ₁ “	„P ₂ “	„P ₃ “
<u>Finansijski podaci:</u>			
Prihodi	110.000	140.000	150.000
Troškovi prodatih proizvoda	80.000	90.000	100.000
Troškovi funkcionisanja samoposluge (tr. podrške prodaji)	24.000	27.000	30.000
<u>Upotreba područja aktivnosti (baze za alokaciju troškova funkcionisanja samoposluge):</u>			
Narudžbe (broj narudžbi)	60	50	30
Isporuke (broj isporuka)	200	80	70
Slaganje na police (broj sati slaganja)	360	350	50
Postprodajni ser. (broj prod. proizvoda)	34.000	43.000	16.670

I) Ako se primjenjuje tradicionalni sistem obračuna troškova, na bazi kojeg lanac samoposluga alocira troškove funkcionisanja samoposluge (troškove podrške prodaji) po jedinstvenoj stopi za alokaciju od 30% u odnosu na troškove prodatih proizvoda, stopa profitabilnosti (računate kao odnos poslovnog rezultata i prihoda) za proizvod „P₂“ je (odgovor potvrditi odgovarajućom kalkulacijom): (6 bodova)

- a) 16,43%
- b) 18,46%
- c) 19,64%
- d) 13,33%

II) Ako se primjenjuje tradicionalni sistem obračuna troškova, na bazi kojeg lanac samoposluga alocira troškove funkcionisanja samoposluge (troškove podrške prodaji) po jedinstvenoj stopi za alokaciju od 30% u odnosu na troškove prodatih proizvoda, rangiranje proizvoda na bazi stope profitabilnosti (računate kao odnos poslovnog rezultata i prihoda) od najvišeg ka najnižem iznosu je (odgovor potvrditi odgovarajućom kalkulacijom): (2 boda)

- a) P₁, P₂, P₃
- b) P₃, P₂, P₁
- c) P₂, P₁, P₃
- d) P₂, P₃, P₁

Dokaz za dio zadatka I i II:

III) U slučaju da prethodna analiza iz dijela II) ovog zadatka pokaže da je na nekom od analiziranih proizvoda u ponudi ostvarena relativno niska stopa profitabilnosti, uz pretpostavku da svi proizvodi na identičan način uzrokuju troškove podrške prodaji, te da je učešće tih troškova (troškova prodaje) u ukupnim troškovima manje od 5%:

(2 boda)

- a) trebalo bi provjeriti tačnost korištenog obračuna troškova
- b) trebalo bi uzeti u obzir i neke druge pokazatelje ostvarenja, poput troškova direktnog materijala i troškova direktnog rada
- c) ne bi trebalo mijenjati sistem obračuna troškova
- d) trebalo bi povećati obim prodaje tog proizvoda

IV) Ako se primjenjuje obračuna troškova na bazi aktivnosti, prema kojem lanac samoposluga alocira troškove funkcionisanja samoposluge (troškove podrške prodaji) po posebnim stopama za alokaciju različitih grupa troškova funkcionisanja samoposluge (podrške prodaji), stopa profitabilnosti (računate kao odnos poslovnog rezultata i prihoda) za proizvod „P2“ (odgovor potvrditi odgovarajućom kalkulacijom) je:

(10 bodova)

- a) 23,07%
- b) 18,66%
- c) 22,15%
- d) 19,07%.

Dokaz:

Zadatak broj 3

Preduzeće „AURA“ sklapa satove i koristi dugoročni prosjek koji se zahtijeva da odredi planirani nivo proizvodnje i troškova za određivanje cijena. Dati su sljedeći podaci:

- | | |
|---|-----------------------|
| - Direktan materijal, naknade za sklapanje i drugi varijabilni troškovi | 80 KM po jedinici |
| - Fiksni troškovi | 2.000.000 KM godišnje |
| - Ciljni povrat od investiranja (POI) | 20 % |
| - Normalna iskorištenost kapaciteta | 100.000 jedinica |
| - Ukupna imovina (investicije u širem smislu) | 50.000.000 KM |

Na osnovu gore navedenog, izračunajte:

- a) Koliki treba biti povrat od prodaje (POP) da bi se postigao ciljani POI od 20%?** (10 bodova)
- b) Kolika treba biti prodajna cijena da bi se postigao ciljani POI od 20%?** (2 boda)
- c) Koristeći prodajnu cijenu dobivenu u dijelu b), koliko će se povećati dobit i koji će se POI i POP dobiti ako firma sastavi i proda 10% više jedinica?** (8 bodova)