

[A-21-Eng.] Seat No. \_\_\_\_\_

No. of printed page: 2

**SARDAR PATEL UNIVERSITY**  
**BCOM VI<sup>th</sup> Semester [CBCS(NC) For 2010 Batch] Examination**  
**Friday, 6<sup>th</sup> May, 2016**  
**2.30 p.m. to 4.30 p.m.**  
**UB06ECOM01/17 : Contemporary Issues of**  
**Management Accounting**

Total Marks: 60

Note: Figures to the right indicate full marks of the question.

- Q.1 Jolly Ltd. manufactures and sells 60,000 units (at 60% capacity) at a selling price of Rs.32 per unit. Its cost of sales per unit is as follows:- [15]
- |                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| Direct Materials                 | Rs.10    |
| Direct Wages                     | Rs. 3.30 |
| Works Overheads (50% Fixed)      | Rs. 10   |
| Selling Overheads (25% Variable) | Rs. 0.80 |

During the current year the company intends to produce the same number of units, but anticipates an increase of 10% in fixed costs. While the rates of direct wages and direct materials will increase by  $33\frac{1}{3}\%$  and 6% respectively. There is no scope for increasing the selling price because of stiff competition in the market. Under this situation it receives an offer from Dolly Ltd., to buy a further 20% capacity for its promo scheme. You are required to find out the minimum price that should be quoted to Dolly Ltd. to ensure that it earns an overall profit of Rs.4,54,500.

OR

- Q.1 Jagruti Ltd's normal plant capacity is 3,00,000 units per year and current production is 2,00,000 units. There is no alternative use for the idle facilities. The company receives an offer from a foreign customer to buy 1,00,000 units at Rs.14 per unit. The current manufacturing and selling cost per unit is as follows: [15]

Particulars	Per Unit Rs.
Direct Materials	3
Direct Labour	2
Variable Overheads:	
Manufacturing	2
Selling	1
Fixed Overheads:	
Manufacturing	2.5
Selling	0.5

- (1) Should the offer be accepted assuming that shipment charges of Rs.50,000 are to be borne by the seller? There will be a

packing of the products which involve packing cost of Rs.0.25 per unit. Being an export order, the management is convinced of the fact that the regular market price of Rs.14 per unit will not be affected.

- (2) Assume that the order is from a local supplier and therefore, should the order be accepted? All productions in future are to be offered at the special order price i.e. Rs.10. Assume that the shipment charges and packing charges are only for export order.

Q.2 What do you understand by Just In Time? Explain the characteristics and objectives of Just In Time (JIT). [15]

OR

Q.2 (a) Discuss the impact of Just In Time on Management Accounting. [07]  
(b) Explain the benefits of Just In Time. [08]

Q.3 Define Value Analysis. Explain the different types of value and describe the procedure of value analysis. [15]

OR

Q.3 (a) Explain the techniques of value analysis. [08]  
(b) Discuss the advantages of value analysis. [07]

Q.4 (a) Explain the scope of Environmental Accounting. [09]  
(b) Discuss the utility of Environmental Accounting. [06]

OR

Q.4 (a) Explain the meaning and objectives of Transfer Pricing. [06]  
(b) Discuss the methods of Transfer Pricing. [09]

@ @ @ @ @ @ @ @

[A-21-Guj.] Seat No. \_\_\_\_\_

No. of printed page: 2

**SARDAR PATEL UNIVERSITY**  
**BCOM VI<sup>th</sup> Semester[CBCS(NC) For 2010 Batch]Examination**

**Friday, 6<sup>th</sup> May, 2016**

**2.30 p.m. to 4.30 p.m.**

**UB06ECOM01/17 : Contemporary Issues of  
Management Accounting**

**કુલ ગુણ: ૬૦**

**નોંધ: જમણીબાજુના આંક ગુણ દર્શાવે છે.**

**પ્ર.૧ જોલી લિમિટેડ તેની ૬૦% ઉત્પાદન શક્તિએ ૬૦,૦૦૦ એકમોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. તેની એકમદીઠ વેચાણ કિંમત રૂ.૩૨ છે. તેની એકમદીઠ વેચાણ પડતર નીચે મુજબ છે:-** (૧૫)

પ્રત્યક્ષ માલસામાન	રૂ.૧૦
પ્રત્યક્ષ મજૂરી	રૂ.૩.૩૦
કારખાના પરોક્ષ ખર્ચા(૫૦% સ્થિર)	રૂ.૧૦
વેચાણ પરોક્ષ ખર્ચા(૨૫% સ્થિર)	રૂ.૦.૮૦

ચાલુ વર્ષ દરમિયાન કંપની આટલી જ સંખ્યામાં એકમોનું ઉત્પાદન કરવાની ઇચ્છા રાખે છે, પરંતુ એવું અનુમાન છે કે સ્થિરખર્ચામાં ૧૦% નો વધારો થશે, જ્યારે પ્રત્યક્ષ માલસામાન ખર્ચામાં અનુક્રમે  $33\frac{1}{3}\%$  અને ૬% નો વધારો થશે. બજારમાં તીવ્ર હરીફાઈને લીધે વેચાણ કિંમતમાં વધારાને કોઈ અવકાશ નથી. આ પરિસ્થિતિ દરમિયાન, ડૉલી લિમિટેડ દ્વારા તેની બજાર પ્રવેશ યોજના હેઠળ વધારાના ૨૦% ઉત્પાદન ક્ષમતાના એકમો ખરીદવા માટેની દરખાસ્ત મળેલ છે.

જો કંપનીએ કુલ નફો રૂ.૪,૫૪,૫૦૦ કમાવવો હોય તો ડૉલી લિમિટેડની દરખાસ્ત સ્વીકારવા ઓછામાં ઓછી કિંમત કેટલી રાખવી જોઈએ તેની ગણતરી કરો.

**અથવા**

**પ્ર.૧ જાગૃતિ લિમિટેડની સામાન્ય ઉત્પાદન ક્ષમતા વાર્ષિક ૩,૦૦,૦૦૦ એકમોની છે અને હાલમાં ૨,૦૦,૦૦૦ એકમોનું ઉત્પાદન કરે છે. બિન વપરાયેલ ઉત્પાદન ક્ષમતા માટે હાલમાં કોઈ વિકલ્પ નથી. કંપનીને વિદેશી ગ્રાહક તરફથી ૧,૦૦,૦૦૦ એકમો, એકમદીઠ રૂ.૧૦ ની કિંમતે ખરીદવાની દરખાસ્ત મળેલ છે. જેની વર્તમાન બજાર કિંમત એકમદીઠ રૂ.૧૪ છે. હાલની એકમદીઠ કારખાના અને વેચાણ પડતર નીચે મુજબ છે.** (૧૫)

**વિગત**

**એકમદીઠ**

	રૂ.
પ્રત્યક્ષ માલસામાન	૩
પ્રત્યક્ષ મજૂરી	૨
ચલિત પરોક્ષ ખર્ચા:	
કારખાના	૨
વેચાણ	૧
સ્થિર પરોક્ષ ખર્ચા:	
કારખાના	૨.૫
વેચાણ	૦.૫

(૧) જો માલ વેચનારે, વિદેશમાં માલ મોકલવાનો ખર્ચ રૂ.૫૦,૦૦૦ ભોગવવાનો હોય તો, શું આ દરખાસ્ત સ્વીકારવી જોઈએ? વિદેશમાં માલ મોકલવા માટે માલનું પેકિંગ કરવા એકમદીઠ રૂ.૦.૨૫ પેકિંગ ખર્ચ લાગુ પડશે. આ નિકાસ ઓર્ડરને કારણે સ્થાનિક બજારમાં તેની એકમ દીઠ બજાર કિંમત રૂ.૧૪ ને કોઈ અસર થશે નહિ તેની સંચાલકોને ખાતરી છે.

(૨) ધારણા કરો કે જો આ દરખાસ્ત સ્થાનિક વેપારી તરફથી મળેલ હોય તો, શું આ દરખાસ્તનો સ્વીકાર કરવો જોઈએ? ભવિષ્યમાં ઉત્પાદનના વધારાના એકમો માટેની ખાસ ઓર્ડર કિંમત, એકમ દીઠ રૂ.૧૦ ની દરખાસ્ત મળેલ છે. ધારણા કરો કે વિદેશમાં માલ મોકલવાનો ખર્ચ અને પેકિંગ ખર્ચ ફક્ત નિકાસ ઓર્ડરને જ લાગુ પડે છે.

પ્ર.૨ જસ્ટ ઈન ટાઈમ (JIT) એટલે શું? જસ્ટ ઈન ટાઈમ (JIT) ની લાક્ષણિકતાઓ અને હેતુઓ સમજાવો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૨ (અ) જસ્ટ ઈન ટાઈમ (JIT) ની સચાલકીય હિસાબી પદ્ધતિ પરની અસરોની ચર્ચા કરો. (૦૭)  
(બ) જસ્ટ ઈન ટાઈમ (JIT) ના લાભો સમજાવો. (૦૮)

પ્ર.૩ મૂલ્ય વિશ્લેષણની વ્યાખ્યા આપો. મૂલ્યના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો અને મૂલ્ય વિશ્લેષણની વિધિનું વર્ણન કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૩ (અ) મૂલ્ય વિશ્લેષણની પદ્ધતિઓ સમજાવો. (૦૮)  
(બ) મૂલ્ય વિશ્લેષણના ફાયદાઓની ચર્ચા કરો. (૦૭)

પ્ર.૪ (અ) પર્યાવરણલક્ષી હિસાબી પદ્ધતિનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. (૦૮)  
(બ) પર્યાવરણલક્ષી હિસાબી પદ્ધતિની ઉપયોગિતાની ચર્ચા કરો. (૦૭)

અથવા

પ્ર.૪ (અ) કિંમત ફેરબદલી પદ્ધતિનો અર્થ અને હેતુઓ સમજાવો. (૦૬)  
(બ) કિંમત ફેરબદલી પદ્ધતિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. (૦૮)

@ @ @ @ @ @ @