

RELEVANT INFORMATION & SHORT TERM DECISION MAKING



Unit : 3
Course Code: CMRC4201
Course Title: MANAGEMENT ACCOUNTING
Programme : M.Com.



Avneesh Kumar

Assistant Professor of Commerce, Mahatma Gandhi Central University, Motihari

RELEVANT INFORMATION

प्रासंगिक जानकारी

- A firm's managers are supposed to create value for the organisation by managing resources, activities, and people to achieve organizational goals effectively and efficiently by taking appropriate **decisions**.

(एक फर्म के प्रबंधकों से संगठन के लिए मूल्यवर्द्धन करना अपेक्षित होता है , और इसके लिए वे संसाधनों, गतिविधियों और लोगों को प्रबंधित करके संगठनात्मक लक्ष्यों को प्रभावी रूप से और कुशलता से प्राप्त करने के लिए उचित **निर्णय** लेते हैं।)

- **Relevant**, accurate and timely information are needed for taking good decisions.

(अच्छे निर्णय लेने के लिए प्रासंगिक, सटीक और समय पर जानकारी की आवश्यकता होती है।)

- **Relevant information** has implications for future and the relevant costs & relevant revenues differ between different decision alternatives.

(प्रासंगिक जानकारियाँ भविष्योन्मुखी होती हैं और प्रासंगिक लागत और प्रासंगिक राजस्व विभिन्न निर्णय विकल्पों के बीच भिन्न होते हैं।)

SHORT TERM vs LONG TERM DECISION MAKING

अल्पकालिक बनाम दीर्घकालिक निर्णयन

- **Short term** or short-run **decisions** are “*those operating decisions which span the period during which operating capacity of a business enterprise is assumed to be fixed.*” While **long-term decisions** also known as capital budgeting decisions “*focus on change in operating capacity of a business enterprise.*”*

(अल्पावधि या अल्पकालिक निर्णय उन परिचालन निर्णयों को कहते हैं जो उस अवधि के दौरान होते हैं जब किसी व्यावसायिक उद्यम की परिचालन क्षमता नियत या स्थिर रहती है। जबकि दीर्घकालिक निर्णय जिन्हें पूंजी बजट निर्णय के रूप में भी जाना जाता है, एक व्यावसायिक उद्यम की परिचालन क्षमता में परिवर्तन पर केंद्रित होते हैं।)

EXAMPLES OF SHORT TERM DECISIONS

अल्पकालिक निर्णयन के उदाहरण

- Make or Buy Decision
(उत्पादन या क्रय निर्णय)
- Deciding the Sales Mix
(विक्रय मिश्रण निर्णय)
- Pricing Decisions
(विक्रय मूल्य निर्णय)
- Adding or Dropping a Product etc.
(किसी वस्तु को उत्पादन क्रम में जोड़ना या हटाना)

Make or Buy Decision

(उत्पादन या क्रय निर्णय)

- This decision involves comparing **relevant manufacturing costs** of the product and the **price** at which the product is available in the market. Besides that other important factors to be considered are:- **quality** of the product available in the market, need of maintaining **secrecy** of the manufacturing process, **regularity** of supply, probability of **increase-decrease in demand** of the product and **reliability** of the suppliers etc.
- इस निर्णय में उत्पाद की **प्रासंगिक विनिर्माण लागत** और उस **कीमत** की तुलना करना शामिल है जिस पर उत्पाद बाजार में उपलब्ध है। इसके अलावा विचारणीय अन्य महत्वपूर्ण कारक हैं:- बाजार में उपलब्ध उत्पाद की **गुणवत्ता**, विनिर्माण प्रक्रिया की **गोपनीयता** बनाए रखने की जरूरत, पूर्ति में **निरन्तरता** , मांग में **उतार-चढ़ाव** की संभावना तथा पूर्तिकर्ता की **विश्वसनीयता** आदि।

Make or Buy Decision

(उत्पादन या क्रय निर्णय)


- Suggest a manufacturer whether to buy an item from the market or to manufacture in the factory in respect of the following (निम्नलिखित के संबंध में एक निर्माता को सुझाव दें कि क्या बाजार से वस्तु खरीदना बेहतर होगा या कारखाने में निर्माण करना):

	Buy (क्रय)	Make (उत्पादन)
Sales	₹ 1,60,000	₹ 1,60,000
Variable Costs	₹ 1,12,000	₹ 1,02,400
Fixed Costs	₹ 36,000	₹ 40,000
Capital Required	₹ 80,000	₹ 90,000

Make or Buy Decision

(उत्पादन या क्रय निर्णय)

- Comparative Costs & Profitability Statement (तुलनात्मक लागत और लाभप्रदता विवरण)

	Buy (क्रय) ₹	Make (उत्पादन) ₹
Sales	1,60,000	1,60,000
Less: Variable Costs	<u>1,12,000</u>	 <u>1,02,400</u>
Contribution	48,000	57,600
Less: Fixed Costs	<u>36,000</u>	<u>40,000</u>
Profit	12,000	17,600
P/V Ratio (Contribution /Sales)	$(48,000/1,60,000) \times 100\% = 30\%$	$(57,600/1,60,000) \times 100\% = 36\%$
Profit as % of Sales	$(12,000/1,60,000) \times 100\% = 7.5\%$	$(17,600/1,60,000) \times 100\% = 11\%$
Return on Capital	$(12,000/80,000) \times 100\% = 15\%$	$(17,600/90,000) \times 100\% = 19.55\%$

Make or Buy Decision

(उत्पादन या क्रय निर्णय)

- **Suggestion to the manufacturer:** Product should be manufactured in the factory instead of buying from the market because of following reasons(निर्माता को सुझाव: उत्पाद को निम्नलिखित कारणों से बाजार से खरीदने के बजाय कारखाने में निर्मित किया जाना चाहिए):
 - i. Total cost is Rs. 5,600 lesser in manufacturing option. (कुल लागत विनिर्माण विकल्प में रु 5,600 कम।)
 - ii. P/V Ratio is 6% more in manufacturing option. (विनिर्माण विकल्प में पी/वी अनुपात 6% अधिक है)
 - iii. Return on Capital Employed is 4.55% more under manufacturing option. (विनिर्माण विकल्प के तहत पूंजी पर रिटर्न 4.55% अधिक है।)
 - iv. Profit as % of Sales is 3.5% more under manufacturing option. (बिक्री का% के रूप में लाभ विनिर्माण विकल्प के तहत 3.5% अधिक है।)

Deciding the Production and Sales Mix

(उत्पादन और विक्रय मिश्रण निर्णय)

- Which of these products should be part of production and sales mix?(इनमें से कौन सा उत्पाद, उत्पादन और विक्रय मिश्रण का हिस्सा होना)

	Product W	Product X	Product Y	Product Z	TOTAL
Sales	₹ 68,000	₹ 2,92,000	₹ 80,000	₹ 60,000	₹ 5,00,000
Less: Variable Costs	<u>₹ 40,000</u>	<u>₹ 57,000</u>	<u>₹ 55,000</u>	<u>₹ 58,000</u>	<u>₹ 2,10,000</u>
Gross Contribution	₹ 28,000	₹ 2,35,000	₹ 25,000	₹ 2,000	₹ 2,90,000
Less: Variable Selling Costs					
Salesmen	₹ 5,000	₹ 70,000	₹ 7,000	₹ 2,000	₹ 84,000
Warehouse	₹ 4,000	₹ 70,000	₹ 6,000	₹ 1,000	₹ 81,000
Packaging	₹ 3,000	₹ 20,000	₹ 5,000	₹ 200	₹ 28,200
Delivery	<u>₹ 3,000</u>	<u>₹ 30,000</u>	<u>₹ 4,000</u>	<u>₹ 800</u>	<u>₹ 37,800</u>
Net Contribution	₹ 13,000	₹ 45,000	₹ 3,000	- ₹ 2,000	₹ 59,000

Deciding the Production and Sales Mix

(उत्पादन और विक्रय मिश्रण निर्णय)

- Suggestion 1 : Product Z is not profitable and even the total variable costs incurred on its production and selling would not be recovered by selling it as its “net contribution” is - ₹ 2,000 towards meeting fixed costs. Therefore, production of the product Z should be stopped.

(सुझाव 1: उत्पाद Z लाभदायक नहीं है और यहां तक कि इसके उत्पादन और बिक्री पर होने वाली कुल परिवर्तनीय लागत भी इसे बेचकर पुनर्प्राप्त नहीं हो सकेगी क्योंकि "शुद्ध योगदान" - ₹ 2,000 होने के कारण निश्चित लागत भी पुनर्प्राप्त नहीं हो सकेगी। इसलिए, उत्पाद Z के उत्पादन और बिक्री को रोक दिया जाना चाहिए।)

Deciding the Production and Sales Mix

(उत्पादन और विक्रय मिश्रण निर्णय)

- Suggestion 2: Product Y's Gross contribution is very less so management may think about disengaging the use of resources from the production of product Y.

(सुझाव 2: उत्पाद Y का सकल योगदान बहुत कम है इसलिए प्रबंधन, उत्पाद Y के उत्पादन से संसाधनों के उपयोग को हटाने के बारे में सोच सकता है।)

Pricing Decisions

(विक्रय मूल्य निर्णय)

- A company produces gel pen and sells it @ Rs.10 per pen. Due to market competition it is being thought to reduce the selling price by 5% , 10% or 15%. For the given information, find the number of pen to be sold if the company wants to maintain the same profits in each of the case. एक कंपनी जेल पेन का उत्पादन करती है और इसे 10 रुपये प्रति पेन बेचती है। बाजार की प्रतिस्पर्धा के कारण विक्रय मूल्य को 5%, 10% या 15% तक कम करने के बारे में सोचा जा रहा है। दी गई जानकारी के लिए, यदि कंपनी प्रत्येक मामले में समान लाभ को बनाए रखना चाहती है, तो कितने पेन बेची जानी चाहिए?

	Amount
Existing Sales (3,00,000 units)	₹ 30,00,000
Variable Costs	₹ 18,00,000
Fixed Costs	<u>₹ 7,00,000</u>
Net Profit	₹ 5,00,000

Pricing Decisions

(विक्रय मूल्य निर्णय)

• Statement of Costs & Profit

	Current Price	5% Price Reduction	10% Price Reduction	15% Price Reduction
Selling Price / unit	₹ 10	₹ 9.50	₹ 9	₹ 8.50
Less : Variable Costs	<u>₹ 6</u>	<u>₹ 6</u>	<u>₹ 6</u>	<u>₹ 6</u>
Contribution / unit	₹ 4	₹ 3.50	₹ 3	₹ 2.50
Contribution (3 lakh units)	₹ 12,00,000	---	---	---
Contribution required to maintain same profit	---	₹ 12,00,000	₹ 12,00,000	₹ 12,00,000
Required Sales (Units)	3,00,000	3,42,857	4,00,000	4,80,000
Fixed Costs	<u>₹ 7,00,000</u>	<u>₹ 7,00,000</u>	<u>₹ 7,00,000</u>	<u>₹ 7,00,000</u>
Net Profit	₹ 5,00,000	₹ 5,00,000	₹ 5,00,000	₹ 5,00,000

Pricing Decisions

(विक्रय मूल्य निर्णय)

- Thus if selling price of the gel pen is reduced by 5% , 10% or 15%, then additional units of the pen which needs to be sold to maintain same amount of profit (₹ 5,00,000) are 42,857 , 1 lakh and 1,80,000 respectively. So while considering the extent of price reduction management must take into consideration whether additional units of gel pen can be sold in the existing market. It has been assumed that fixed cost does not increase while production is increased.
- इस प्रकार यदि जेल पेन की विक्रय मूल्य 5%, 10% या 15% कम किया जाता है, तो कलम की अतिरिक्त इकाइयाँ जो लाभ की समान मात्रा (₹ 5,00,000) बनाए रखने के लिए बेची जानी चाहिए, क्रमशः 42,857, 1 लाख और 1,80,000 हैं। इसलिए मूल्य में कमी करते समय प्रबंधन को यह ध्यान रखना चाहिए कि क्या मौजूदा बाजार में जेल पेन की अतिरिक्त इकाइयाँ बेची जा सकती हैं। यह माना गया है कि उत्पादन बढ़ने पर निश्चित लागत नहीं बढ़ती है।



आ नो भद्राः क्रतवो यन्तु विश्वतः ।
Let noble thoughts come to us from every side.