

თავი 2

მართვის საინფორმაციო სისტემა

1. ამათგან რომელი არ არის ინფორმაციის ყოველდღიური დანახარჯი:
 - ა. ფაქსის დანახარჯი;
 - ბ. ტელეფონის დანახარჯი;
 - გ. წუნის გამოსწორების ხარჯები.
2. გადაწყვეტილების მიმღებისათვის ღირებულება გააჩნია:
 - ა. მონაცემებს;
 - ბ. ინფორმაციას;
 - გ. მოსაზრებას.
3. საიმედო ინფორმაციას ახასიათებს:
 - ა. რელევანტურობა;
 - ბ. არაეფექტურობა;
 - გ. განზოგადებულობა.
4. ქვემოთ მოცემული ჩამონათვალიდან, რომელი აზღენს საწარმოსა და მის მომხმარებელს, მომწოდებელს, მუშახელსა და მესაკუთრეს შორის განხორციელებული ოპერაციების ჩაწერას:
 - ა. დანახარჯთა აღრიცხვა;
 - ბ. მმართველობითი აღრიცხვა;
 - გ. ფინანსური აღრიცხვა.
5. ამ ჩამონათვალიდან, რომელი არ არის გადაწყვეტილების მიღების სტადია:
 - ა. მიზნების დადგენა;
 - ბ. შედეგების შეცვლა;
 - გ. ალტერნატიული სამოქმედო გეგმების დადგენა.
6. ძირითადად, მართვის რომელ დონეზეა პასუხისმგებელი კომპანიის დირექტორთა საბჭო:
 - ა. სტრატეგიულ დონეზე;
 - ბ. ოპერატიულ დონეზე;
 - გ. ტაქტიკურ დონეზე.
7. რაში ეხმარება მართვის საინფორმაციო სისტემა მენეჯერებს:
 - ა. კონტროლში;
 - ბ. გადაწყვეტილების მიღებაში;
 - გ. ორივე მათგანში.

8. რომელი დებულება არ არის სწორი:

- ა. დანახარჯთა აღრიცხვა შეიძლება გამოყენებული იქნას მარაგის შეფასებისათვის, მხოლოდ შიდა ანგარიშების უზრუნველსაყოფად;
- ბ. მმართველობითი აღრიცხვა შეიძლება გამოყენებული იქნეს, როგორც მოკლევადიანი, ასევე გრძელვადიანი გადაწყვეტილებებისათვის;
- გ. ფინანსური აღრიცხვის ინფორმაცია შეიძლება გამოყენებული იქნას შიდა ანგარიშგებისათვის.

9. რა მოვალეობას შეიძლება ასრულებდეს მაღალი დონის მენეჯმენტი:

- ა. ბიზნესის ამოცანების განსაზღვრის;
- ბ. გრძელვადიანი გადაწყვეტილების მიღების;
- გ. ა,ბ.

10. მმართველობითი აღრიცხვის ინფორმაცია გამიზნულია ძირითადად:

- ა. შიდა მოხმარებისთვის;
- ბ. გარე მოხმარებისთვის;
- გ. მთავრობისთვის.

11. საკანონმდებლო მოთხოვნებით სავალდებულოა:

- ა. ფინანსური აღრიცხვა;
- ბ. მმართველობითი აღრიცხვა;
- გ. ორივე მათგანი.

12. დანახარჯთა აღრიცხვის ინფორმაციას იყენებს:

- ა. ფინანსური აღრიცხვა;
- ბ. მმართველობითი აღრიცხვა;
- გ. ორივე მათგანი.

ამოცანა 1.

მიაკუთვნეთ შესაბამის ფუნქციებს:

ფუნქციები პროცესები	დაგეგმვა	კონტროლი	გადაწყვეტილების მიღება
წლიური ბიუჯეტის მომზადება დანახარჯთა ცენტრისათვის			
დანახარჯთა ცენტრის მომდევნო პერიოდის ბიუჯეტების შესწორება			
გადაწყვეტილების აღსრულება მიწოდებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით			
ორგანიზაციის მიზნების განსაზღვრა მომდევნო პერიოდისათვის			
პერიოდის ფაქტობრივი და მოსალოდნელი შედეგების შედარება			

ამოცანა 2.

კერძო სკოლა გეგმავს შემდეგ ქვემოთ მოტანილ ღონისძიებებს.

მისი მიზანია: მაღალი ხარისხის განათლების უზრუნველყოფა ისე, რომ 5 წელიწადში მოსწავლეთა 95%-მა მიაღწოს უმაღლეს შეფასებას სკოლის გამოსაშვებ გამოცდებზე.

დავალები - მიაკუთვნეთ ღონისძიებები დაგეგმვის შესაბამის სტადიებს (სტრატეგიულს, ტაქტიკურს და ოპერატიულს):

ღონისძიებები	დაგეგმვის სტადიები
კლასის სიდიდის შემცირება. ახალი დაფინანსების მოპოვება 1-მლნ ლარის ინვესტირებისათვის, ახალ მოწყობილობებსა და ინვენტარში. მაღალი კვალიფიკაციის პედაგოგების მოზიდვა მაღალი ხელფასის გადახდით.	
საგამოცდო შედეგების მიზნობრივი (საკონტროლო) მაჩვენებლის განსაზღვრა მოცემული წლისათვის. წლის ბოლოსათვის პედაგოგების რიცხვის ზრდა 10%-ით.	
სასწავლო გეგმების მომზადება შემდეგი სემესტრისათვის. მოსწავლეების მიერ წინასაგამოცდო ტესტირებაზე მიღებული შეფასებების მონიტორინგი. პედაგოგების კვალიფიკაციის ამაღლების კურსების ორგანიზება	

ამოცანა 3.

კომერციული საწარმო გეგმავს შემდეგ ქვემოთ მოტანილ ღონისძიებებს.

მისი მიზანია: ყოველწლიურად 20%-იანი უკუგების მიღებაკაპიტალზე. ასევე ერთ აქციაზე შემოსავლის ზრდა 10%-ით, ყოველ წელს მომდევნო ხუთი წლის განმავლობაში.

დავალბა - მიაკუთვნეთ ღონისძიებები დაგეგმვის შესაბამის სტადიებს (სტრატეგიულს, ტაქტიკურს და ოპერატიულს):

ღონისძიებები	დაგეგმვის სტადიები
დანახარჯების 15%-ით შეკვეცა ადგილობრივ ბაზრებზე. საზღვარგარეთ ბაზრების გაფართოება. ადგილობრივი ბაზრის ხვედრითი წილის 10%-ით ზრდა მომდევნო ხუთ წელიწადში.	
თვითღირებულების შემცირების პროგრამის განხორციელება მომდევნო წელს. სამეწარმეო ურთიერთობების დამყარება საზღვარგარეთელ კლიენტებთან და ბაზრის გამოკვლევის ჩატარება. სამუშაო ძალის რიცხოვნობის ზრდა რეალიზაციის მთლიანი მოცულობის გასაუმჯობესებლად.	
მასალების შეძენამდე ერთზე მეტი მომწოდებლის ფასების მოპოვება. საბითუმო შესყიდვებისათვის 10%-იანი ფასდაკლების შეთავაზება მთავარი კლიენტისათვის.	