

Shoqata e kontabilistëve të certifikuar dhe auditorëve të
Kosovës

Society of Certified Accountants and Auditors of Kosovo

Menaxhimi i Performancës

P8

Nr.

Zgjidhjet

FLETË PROVIMI
Exam Paper

Data
Date

06.07.2019

CONTENT / PËRMBAJTJA

SESSION	MAXIMUM ASSIGNED	<u>-ATTENTION! THIS PART IS FOR SCAAK USE ONLY-</u> MARKS AWARDED
1. Problem 1	20	
2. Problem 2	20	
3. Problem 3	20	
4. Problem 4	20	
5. Problem 5	20	
Total	100	

Pjesa	Maksimumi i dhënë	<u>-Kujdes! Kjo pjesë është vetëm për përdorim nga ShKÇAK-</u> PIKËT E DHËNA
1. Problemi 1	20	
2. Problemi 2	20	
3. Problemi 3	20	
4. Problemi 4	20	
5. Problemi 5	20	
Total	100	

Problemi 1

Kompania Venti është prodhuesi më i madh në vend i shpuzës dhe produkteve nga shpuza. Veprimtarinë prodhuese të ajo e zhvillon në 4 divizione; Divizionin e shpuzës, dyshekëve, jastëkëve dhe shpuzës së rigjeneruar. Për gjashtëmujorin e parë të vitit 2019 kompania ka raportuar fitimin e përgjithshëm operativ në shumë prej €159,750 si rrjedhojë nga rezultatet individuale të divizioneve të paraqitura në vijim:

	<i>Divizioni i shpuzës</i>	<i>Divizioni i dyshekëve</i>	<i>Divizioni i jastëkëve</i>	<i>Divizioni i shpuzës së rigjeneruar</i>
Shitjet	337,500.00	375,000.00	187,500.00	150,000.00
Kosto e mallit të shitur (KMSH)	187,500.00	225,000.00	150,000.00	144,000.00
Shpenzimet e shitjes dhe administrative	<u>37,500.00</u>	<u>45,000.00</u>	<u>56,250.00</u>	<u>45,000.00</u>
<i>Fitimi (humbja) operative</i>	<u>112,500.00</u>	<u>105,000.00</u>	<u>(18,750.00)</u>	<u>(39,000.00)</u>

Kontabilisti menaxherial i kompanisë ka zbërthyer se përqindjet e kostove variabile për secilin divizion të paraqitura në vijim:

	<i>Divizioni i shpuzës</i>	<i>Divizioni i dyshekëve</i>	<i>Divizioni i jastëkëve</i>	<i>Divizioni i shpuzës së rigjeneruar</i>
Kosto e mallit të shitur (KMSH)	55%	60%	80%	90%
Shpenzimet e shitjes dhe administrative	45%	40%	50%	70%

Menaxhmenti i kompanisë është shumë i shqetësuar për divizionin e jastëkëve dhe divizionin e shpuzës së rigjeneruar të cilat rezultojnë të jenë jo-fitimprurëse andaj janë duke shqyrtuar mundësinë e mbylljes së këtyre divizioneve.

Mbyllja eventuale e ndonjë divizioni do të kursente 60% të kostove fikse të prodhimit dhe kostove fikse të shitjes dhe administrative të atij divizioni.

Kërkohet

1. Llogaritni kontributin e divizionit të jastëkëve dhe divizionin e shpuzës së rigjeneruar. **4 pikë**
2. Përmes analizës shtesë llogaritni ndaras efektin në fitimin/humbjen shtesë nëse vazhdohet respektivisht ndërpritet (mbyllet) puna në divizionin e jastëkëve dhe divizionin e shpuzës së rigjeneruar. Çfarë do ti rekomandonit ju (si kontabilist menaxherial i kompanisë) menaxhmentit të lartë për secilin diversion bazuar në rezultatet e llogaritjeve? **8 pikë**
3. Përgatitni pasqyrën e fitimit/humbjes sipas trajtimit marginal të kostos për secilin divizion duke supozuar se divizioni i shpuzës së rigjeneruar mbyllet. Kostot e pashmangshme të divizionit të shpuzës së rigjeneruar të shpërndahen në mënyrë të barabartë në divizionet e mbetura. **6 pikë**
4. Të bëhet harmonizimi i fitimit operativ fillestar prej €159,750 dhe fitimit operativ të përgjithshëm të kompanisë pas mbylljes së divizionit të shpuzës së rigjeneruar. **2 pikë**

Zgjidhja

1. Kontributi i divizionit të jastëkëve dhe divizionit të shpuzës së rigjeneruar

	<i>Divizioni i jastëkëve</i>	<i>Divizioni i shpuzës së rigjeneruar</i>
Shitjet	187,500.00	150,000.00
Kostot variabile:		
<i>Kosto e mallit të shitur (KMSH)</i>	120,000.00	129,600.00
<i>Kostot e shitjes dhe administrative</i>	<u>28,125.00</u>	<u>31,500.00</u>
Kostot totale variabile	<u>148,125.00</u>	<u>161,100.00</u>
<i>Kontributi</i>	<u>39,375.00</u>	<u>(11,100.00)</u>

4 pikë

2. Efekti në fitim/humbje shtesë nëse vazhdohet/ndërpritet (mbyllet) puna në divizionin e jastëkëve dhe divizionin e shpuzës së rigjeneruar

	<i>Divizioni i jastëkëve</i>	<i>Nëse divizioni vazhdon punën</i>	<i>Nëse divizioni mbyllet</i>	<i>Fitimi neto (rritje apo zvogëlim)</i>
Kontributi (nga kërkesa 1)		<u>39,375.00</u>	<u>0.00</u>	<u>(39,375.00)</u>
Kostot fikse:				
<i>Kosto e mallit të shitur (KMSH)</i>		30,000.00	12,000.00	18,000.00
<i>Kostot e shitjes dhe administrative</i>		28,125.00	11,250.00	16,875.00
Kostot totale fikse		<u>58,125.00</u>	<u>23,250.00</u>	<u>34,875.00</u>
<i>Fitimi (humbja) operative</i>		<u>(18,750.00)</u>	<u>(23,250.00)</u>	<u>(4,500.00)</u>

Divizioni për prodhimin e jastëkëve gjeneron kontribut pozitiv prej €39,375.00 (rezultati i kërkesës 1). Në rastin kur ky divizion punon shkakton kosto fikse në shumën prej €58,125.00 me humbje të përgjithshme operative në nivel të divizionit në vlerë prej €18,750.00. Nëse ky divizion mbyllet atëherë kompania humbë kontributin total të divizionit në vlerë prej €39,375.00 dhe përkundër eliminimit të kostove fikse në vlerë prej €34,875.00 ($€58,125 \times 60\%$) do të ketë kosto fikse të pashmangshme në vlerë prej €23,250 që do të reflektoi edhe si humbje e përgjithshme operative e divizionit. Rrjedhimisht, mbyllja e këtij divizioni do të shkaktoi zvogëlim shtesë të fitimit operativ në nivel të kompanisë për €4,500.00 ($€18,750 - €23,250$) andaj rekomandohet që divizioni për prodhimin e jastëkëve të mos mbyllet.

4 pikë

	<i>Divizioni i shpuzës së rigjeneruar</i>	<i>Nëse divizioni vazhdon punën</i>	<i>Nëse divizioni mbyllet</i>	<i>Fitimi neto (rritje apo zvogëlim)</i>
Kontributi (nga kërkesa 1)		<u>(11,100.00)</u>	<u>0.00</u>	<u>11,100.00</u>
Kostot fikse:				
<i>Kosto e mallit të shitur (KMSH)</i>		14,400.00	5,760.00	8,640.00
<i>Kostot e shitjes dhe administrative</i>		13,500.00	5,400.00	8,100.00
Kostot totale fikse		<u>27,900.00</u>	<u>11,160.00</u>	<u>16,740.00</u>
<i>Fitimi (humbja) operative</i>		<u>(39,000.00)</u>	<u>(11,160.00)</u>	<u>27,840.00</u>

Divizioni për prodhimin e shpuzës së rigjeneruar gjeneron kontribut negativ prej €11,100.00 (rezultati i kërkesës 1). Në rastin kur ky divizion punon shkakton kosto fikse në shumën prej €27,900.00 me humbje të përgjithshme operative në nivel të divizionit në vlerë prej €39,000.00. Nëse ky divizion mbyllet atëherë kompania nuk do të ketë humbjen e kontributit të divizionit

në vlerë prej €11,100.00 por përkundër eliminimit të kostove fikse në vlerë prej €16,740.00 (€27,900 × 60%) do të ketë kosto fikse të pashmangshme në vlerë prej €11,160.00 që do të reflektoi edhe si humbje e përgjithshme operative të divizionit. Rrjedhimisht, mbyllja e këtij divizioni do të shkaktonte rritje shtesë të fitimit në nivel të kompanisë për €27,840.00 (€39,000 - €11,160) andaj rekomandohet që divizioni për prodhimin e shpuzës së rigjeneruar të mbyllet. **4 pikë**

3. Pasqyra e fitimit/humbjes sipas trajtimit marginal të kostos për secilin divizion duke supozuar se divizioni i shpuzës së rigjeneruar mbyllet

<u>Divizioni i ...></u>	<u>Dyshekut</u>	<u>Shpuzës</u>	<u>Jastëkëve</u>	<u>Total</u>
Shitjet	<u>375,000.00</u>	<u>337,500.00</u>	<u>187,500.00</u>	<u>900,000.00</u>
Kostot variabile:				
Kosto e mallit të shitur (KMSH)	135,000.00	103,125.00	120,000.00	358,125.00
Kostot e shitjes dhe administrative	18,000.00	16,875.00	28,125.00	63,000.00
Kostot totale variabile	<u>153,000.00</u>	<u>120,000.00</u>	<u>148,125.00</u>	<u>421,125.00</u>
Kontributi	<u>222,000.00</u>	<u>217,500.00</u>	<u>39,375.00</u>	<u>478,875.00</u>
Kostot fikse:				
Kosto e mallit të shitur (KMSH) (L11)	91,920.00	86,295.00	31,920.00	210,135.00
Kostot e shitjes dhe administrative (L12)	<u>28,800.00</u>	<u>22,425.00</u>	<u>29,925.00</u>	<u>81,150.00</u>
Kostot totale fikse	<u>120,720.00</u>	<u>108,720.00</u>	<u>61,845.00</u>	<u>291,285.00</u>
Fitimi (humbja) operative	<u>101,280.00</u>	<u>108,780.00</u>	<u>(22,470.00)</u>	<u>187,590.00</u>

6 pikë

(L11) Formula:

$KMSH_{(SHPP\ fikse)} = KMSH_{(SHPP\ fikse)}\ e\ divizionit + 1/3\ e\ KMSH_{(SHPP\ fikse)}\ të\ pashmangshme\ e\ divizionit\ të\ shpuzës\ së\ rigjeneruar$

Divizioni i dyshekut	= (€225,000 - €135,000) + (€5,760 × 1/3) = €91,920
Divizioni i shpuzës	= (€187,500 - €103,125) + (€5,760 × 1/3) = €86,295
Divizioni i jastëkëve	= (€150,000 - €120,000) + (€5,760 × 1/3) = €31,920

(L12) Formula:

$Kosto\ e\ shitjes\ \&\ admin. = Kosto\ e\ shitjes\ \&\ admin.\ e\ divizionit + 1/3\ e\ Kosto\ e\ shitjes\ \&\ admin.\ të\ pashmangshme\ e\ divizionit\ të\ shpuzës\ së\ rigjeneruar$

Divizioni i dyshekut	= (€45,000 - €18,000) + (€5,400 × 1/3) = €28,800
Divizioni i shpuzës	= (€37,500 - €16,875) + (€5,400 × 1/3) = €22,425
Divizioni i jastëkëve	= (€56,250 - €31,920) + (€5,400 × 1/3) = €29,925

4. Harmonizimi i fitimit operativ fillestar prej €159,750 dhe fitimit operativ të përgjithshëm të kompanisë pas mbylljes së divizionit të shpuzës së rigjeneruar

Fitimi (humbja) operative (e dhënë në detyrë):

Divizioni i shpuzës	€112,500.00
Divizioni i dyshekëve	€105,000.00
Divizioni i jastëkëve	(€18,750.00)
Divizioni i shpuzës së rigjeneruar	<u>(€39,000.00)</u>
Fitimi (humbja) totale	€159,750.00
Rritja shtesë nga mbyllja e divizionit të shpuzës së rigjeneruar	<u>€27,840.00</u>
Fitimi (humbja) totale pas mbylljes së divizionit të shpuzës së rigjeneruar	€187,590.00

2 pikë

Problemi 2

Kompania Rehatia bënë prodhimin e garniturave për dhoma të qëndrimit ditor dhe dhoma gjumi. Linja për prodhimin e dhomave të gjumit është lëshuar në funksion në fillim të vitit 2019 dhe kjo linjë deri në fund të qershorit ka raportuar të dhënat si më poshtë:

Njësitë e prodhuara dhe të shitura	4,800
Investimet e përgjithshme të linjës për dhoma gjumi	€3,360,000
Përqindja e mazhës mbi koston e plotë	10%
Norma e kthimit në investime	15%
Kostoja variabile për njësi	420

Kërkohet:

- Nga të dhënat në dispozicion llogaritni:
 - fitimin operativ për gjysmë vjetorin e parë të vitit 2019, **1 pikë**
 - koston e plotë për njësi, **1 pikë**
 - çmimin e shitjes për njësi, **1 pikë**
 - përqindjen e marzhës mbi koston variabile, **1 pikë**
 - kosto totale fikse **2 pikë**
- Në fillim të muajit maj me rekomandim të menaxherit të marketingut Kompania Rehatia ka bërë shqyrtimin e mundësisë të rritjes së shpenzimeve të reklamës për gjysmë vjetorin e dytë të vitit 2019 për €120,000. Menaxheri i marketingut besonte se ky investim do të ndikojë në rritjen e shitjeve për 20% në raport me numrin e njërive të shitura gjatë gjysmë vjetorit të parë. Mbështetur në llogaritjet tuaja (si kontabilist menaxherial i kompanisë) çfarë i keni rekomanduar atëbotë menaxhmentit nëse kompania duhet ta pranojë apo mos ta pranojë rekomandimin e menaxherit të marketingut dhe pse. **4 pikë**
- Në fund të muajit maj Qeveria si masë reciprociteti vendos aplikimin e vizave për qytetarët e vendeve të zonës Shengen vendim ky që zbatohet nga 01 korriku i këtij viti. Nisur nga ajo që një numër i madh i bashkatdhetarëve nga diaspora duhet ti nënshtrohen procedurës për pajisjen me viza për të hyrë në vendin tonë, pastaj vonesave në paraqitjen me kohë të aplikacioneve për viza në përfaqësitë diplomatike dhe arsyeve tjera pritet që numri i bashkatdhetarëve nga diaspora që do të vijnë këtë vit do të jetë më i vogël se vitet paraprake andaj menaxheri i shitjes propozon që të bëhet rishikimi i planit për gjysmë vjetorin e dytë të vitit 2019. Duke u bazuar në rrethanat e reja, ai rekomandon që të lihet anash plani i rekomanduar nga menaxheri i marketingut (nga kërkesa 2) dhe duke u nisur nga rezultatet e gjashtëmujorit të parë ka parashikuar se shitjet për gjysmë vjetorin e dytë do të jetë maksimum 4,200 njësi nëse çmimi aktual nuk ndryshon. Në ndërkohë ju si kontabilist menaxherial i kompanisë keni identifikuar se €189,000 në koston fikse që mund të eliminohet. Nëse Kompania Rehatia dëshiron të mbajë marzhën prej 10% mbi koston e plotë, llogaritni koston e synuar variabile për njësi. **4 pikë**
- Çmimi që një organizatë mund të përcaktojë për produktet e saj do të përcaktohet në shkallë më të madhe apo më të vogël nga ana e tregut në të cilin organizata vepron. Cilat janë 4 llojet kryesore të strukturës së tregut dhe cilat janë karakteristikat kryesore të secilit lloj. **6 pikë**

Zgjidhja

1. a. Fitimi operativ për gjysmë vjetorin e parë të vitit 2019

Formula: $ROI \text{ (norma e kthimit në investime)} = \text{Fitimi operativ} \div \text{Kapitali i angazhuar (Investimet)}$
=>

$\text{Fitimi operativ} = \text{Kapitali i angazhuar (Investimet)} \times ROI \text{ (norma e kthimit në investime)}$

$\text{Fitimi operativ} = €3,360,000 \times 15\% = \mathbf{€504,000}$ **1 pikë**

b. Kosto e plotë për njësi

Kalkulimet ndihmëse: $\text{Fitimi operativ për njësi} = \text{Fitimi operativ} \div \text{numri i njësive}$
 $= €504,000 \div 4,800 \text{ njësi} = €105.00$

Formula: $\text{Kosto e plotë për njësi} = \text{Fitimi operativ për njësi} \div \text{Përqindja e marzhës mbi koston e plotë}$

$\text{Kosto e plotë për njësi} = €105 \times 10\% = \mathbf{€1,050}$ **1 pikë**

c. Çmimi i shitjes për njësi

Formula: $\text{Çmimi i shitjes për njësi} = \text{Kosto e plotë për njësi} + \text{Fitimi operativ për njësi}$

$\text{Çmimi i shitjes për njësi} = €1,050 + €105 = \mathbf{€1,155}$ **1 pikë**

d. Përqindja e marzhës mbi koston variabile

Formula: $\text{Përqindja e marzhës mbi koston variabile} = \text{Fitimi operativ për njësi} \div \text{Kosto variabile për njësi}$

$\text{Përqindja e marzhës mbi koston variabile} = €105 \div €420 = \mathbf{25\%}$ **1 pikë**

e. Kosto totale fikse

Formula: $\text{Kosto totale fikse} = (\text{Kosto e plotë për njësi} - \text{Kosto variabile për njësi}) \times \text{numri i njësive}$

$\text{Kosto totale fikse} = (€1,050 - €420) \times 4,800 \text{ njësi} = \mathbf{€3,024,000}$ **2 pikë**

2. Efekti në fitimin operativ nga rritja e shpenzimeve të marketingut (reklamës) dhe rritjes së shitjeve

Rritja e shitjeve për 20% e shprehur në njësi

$4,800 \text{ njësi} \times 20\% = \mathbf{960 \text{ njësi}}$ (shitje shtesë)

Kontributi për njësi (€1,155 - €420)	€735
Numri i njësive shtesë	× 960
Rritja e përgjithshme në kontribut	€705,600
Minus: Shpenzimet e reklamës	€120,000
Rritja shtesë në fitimin operativ	€585,600

Kompania duhet të investoi në shpenzimet e marketingut (reklamës) sepse rritja shtesë në shitje prej 20% do të rritë fitimin operativ për €585,600 **4 pikë**

3. Kosto e synuar variabile për njësi

Të hyrat (4,200 njësi × €1,155)	<u>€4,851,000</u>
Kosto e plotë (e synuar) me 10% marzhë (€4,851,000 × 110%)	€4,410,000
Kosto fikse e synuar (€3,024,000 - €189,000)	<u>€2,835,000</u>
Kosto e përgjithshme variabile (e synuar)	€1,575,000
Numri i njësive	÷ <u>4,200</u>
Kosto e synuar variabile për njësi	€375

4 pikë

4. Llojet kryesore të strukturës së tregut

Konkurrenca e përkryer - shumë blerës dhe shumë shitës, të gjithë kanë të bëjnë me një produkt të njëjtë. As prodhuesi dhe as përdoruesi nuk kanë ndonjë fuqi në treg dhe dy palët duhet të pranojnë çmimin ekzistues të tregut.

Monopoli - një shitës i cili dominon shumë blerës. Monopolisti mund të përdorë pushtetin e tij në treg për të vendosur një çmim që e maksimizon fitimin.

Konkurrenca monopolistike - një numër i madh i furnizuesve ofrojnë produkte të ngjashme, por jo identike. Ngjashmëritë sigurojnë kërkesën elastike ndërsa dallimet e vogla i japin disa fuqi monopoliste furnizuesit.

Oligopoli - kur relativisht disa/pak kompani konkurruese dominojnë tregun. Përderisa çdo firmë e madhe ka aftësi për të ndikuar në çmimet e tregut, reagimi i paparashikueshëm nga gjigandët tjerë e bën çmimin përfundimtar të industrisë të papërcaktuar. Në këtë formë të organizimit të tregut kartelet formohen shpesh.

4 × 1½ = 6 pikë

Problemi 3

Kompania ABC prodhon tri produkte; Produktin A, Produktin B dhe Produktin C. Procesi i prodhimit të këtyre produkteve zhvillohet në tri makina të specializuara; makina gdhendëse, makina presuese dhe makina lëmuese. Kapacitetet javore të punë të secilës nga këto makina të shprehura në minuta janë paraqitur në vijim:

Makina gdhendëse
28,000 minuta

Makina presuese
24,800 minuta

Makina lëmuese
20,000 minuta

Për javën e katërt të korrikut të këtij viti janë pranuar kërkesat nga klientët për sasi të paraqitura në vijim për secilin produkt:

Produkti A
1,200 njësi

Produkti B
1,000 njësi

Produkti C
800 njësi

Të dhënat në vazhdim janë kohët e shprehura në minuta që i nevojitet secilit produkt të kalojë nëpër secilën makinë dhe të dhënat përkatëse (çmimi i shitjes dhe kostove të prodhimeve) të shprehura në njësi financiare për secilin produkt.

<u>Produkti</u>	<u>Makina gdhendëse</u>	<u>Makina presuese</u>	<u>Makina lëmuese</u>	<u>Çmimi i shitjes</u>	<u>Materialet direkte</u>	<u>Puna direkte</u>	<u>Kosto indirekte</u>
A	10 min.	8 min.	5 min.	€400	€200	€120	€30
B	8 min.	10 min.	12 min.	€600	€360	€140	€60
C	6 min.	6 min.	4 min.	€560	€400	€80	€70

Kërkohet:

1. Identifikoni fytyrën e ngushta (nëse ka). Tregoni llogaritjet tuaja. **3 pikë**
2. Llogaritni qarkullimin dhe fitimin për secilin produkt. **4½ pikë**
3. Zhvilloni planin e prodhimit i cili do të maksimizoj qarkullimin dhe rrjedhimisht fitimin e Kompanisë ABC. Sa do të jetë qarkullimi i planifikuar dhe fitimi i planifikuar për javën e katërt të muajit korrik të këtij viti. **6 pikë**
4. Llogaritni koeficientin kontabël të qarkullimit (raportin TA) për secilin produkt. Komentoni rezultatet. **6½ pikë**

Zgjidhja

1. Identifikimi i fyteve të ngushta

<u>Produkt</u> <u>i</u>	<u>Njësi</u>	<u>Makina gdhendëse</u>	<u>Makina presuese</u>	<u>Makina lëmuese</u>
A	1,200	× 10 = 12,000 min.	× 8 = 9,600 min.	× 5 = 6,000 min.
B	1,000	× 8 = 8,000 min.	× 10 = 10,000 min.	× 12 = 12,000 min.
C	800	× 6 = 4,800 min.	× 6 = 4,800 min.	× 4 = 3,200 min.
		24,800 min.	24,400 min.	21,200 min.
		Burime të mjaftueshme	Burime të mjaftueshme	Burime jo të mjaftueshme

Makina lëmuese paraqet fytyrë të ngushtë të prodhimit sepse minutat në dispozicion nuk mjaftojnë për të përmbushur kërkesat. Koha e nevojshme për përmbushjen e kërkesës është 21,200 minuta ndërsa në dispozicion janë vetëm 20,000 d.m.th. mungesa është për 1,200 minuta. **3 pikë**

2. Qarkullimi dhe fitimi për secilin produkt

<u>Produkti</u>	<u>Çmimi i shitjes</u>	<u>Materialet direkte</u>	<u>Qarkullimi</u>	<u>Kostot operative (puna direkte dhe SHPP)</u>	<u>Fitimi</u>
A	400	200	200	(120 + 30) = 150	50
B	600	360	240	(140 + 60) = 200	40
C	560	400	160	(80 + 70) = 150	10
				$(3 \times \frac{1}{2}) + (3 \times 1) = 4\frac{1}{2}$	pikë

3. Plani i prodhimit i cili maksimizon qarkullimin

Qarkullimi për njësi të burimit të fytyrë të ngushtë

<u>Produkti</u>	<u>Qarkullimi për njësi</u>	<u>Minuta për njësi</u>	<u>Qarkullimi për njësi të burimit të fytyrë të ngushtë</u>	<u>Renditja</u>
A	200	5	40.00	1 ose 2
B	240	12	20.00	3
C	160	4	40.00	1 ose 2

<u>Produkti</u>	<u>Njësi</u>	<u>Minuta për njësi</u>	<u>Totali i minutave</u>	<u>Qarkullimi për njësi</u>	<u>Totali i qarkullimit</u>	<u>Kostot operative</u>	<u>Totali i kostove operative</u>	<u>Fitimi</u>
A (1)	1,200	5	6,000	200	240,000	150	180,000	60,000
B (3)	900	12	10,800	240	216,000	200	180,000	36,000
C (1)	800	4	<u>3,200</u>	160	<u>128,000</u>	150	<u>120,000</u>	<u>8,000</u>
			20,000		58,4000		480,000	104,000
							$(3 \times 1) + (3 \times 1) = 6$	pikë

4. Koeficienti kontabël i qarkullimit (raporti TA) për secilin produkt

Formula: $\text{Koeficienti kontabël i qarkullimit} = \frac{\text{Qarkullimi për njësi të burimit të 'fytit të ngushtë'}}{\text{Kosto e fabrikës për njësi të burimit të 'fytit të ngushtë'}}$

ndërsa,

$\text{Kosto e fabrikës për njësi të burimit të 'fytit të ngushtë'} = \frac{\text{Kosto totale e fabrikës}}{\text{Totali i njësive të burimit të 'fytit të ngushtë'}}$

$$\begin{aligned}\text{Kosto totale e fabrikës} &= (150 \times 1,200) + (200 \times 1,000) + (150 \times 800) \\ &= €180,000 + €200,000 + €120,000 \\ &= €500,000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Kosto e fabrikës për njësi të burimit të 'fytit të ngushtë'} &= €500,000 \div 20,000 \text{ minuta} \\ &= \text{€25} \quad \text{1 pikë}\end{aligned}$$

$$\text{Koeficienti kontabël i qarkullimit Produkti A} = 40 \div 25 = \mathbf{1.6}$$

$$\text{Koeficienti kontabël i qarkullimit Produkti B} = 20 \div 25 = \mathbf{0.8}$$

$$\text{Koeficienti kontabël i qarkullimit Produkti C} = 40 \div 25 = \mathbf{1.6} \quad 3 \times 1\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2} \text{ pikë}$$

Edhe koeficienti kontabël i qarkullimit i produkteve e tregon renditjen e njëjtë sikurse qarkullimi për njësi të burimit të fytit të ngushtë (nga kërkesa 3). Derisa Produkti A dhe Produkti C kanë koeficient kontabël të qarkullimit mbi 1 d.m.th. kanë qarkullim të mirë, Produkti B ka koeficient kontabël të qarkullimit më të vogël se 1.0, d.m.th. ka qarkullim më të ultë për orë se kostoja e fabrikës për orë dhe se menaxhmenti duhet të marrë në konsideratë mënyrat e rritjes së raportit TA mbi 1.0, ose duhet të marrë në konsideratë heqjen dorë nga prodhimtaria e produktit B në tërësi. 1 pikë

Problemi 4

Kompania ABC prodhon një produkt të vetë Produktin A. Kompania përdorë sistemin e kostos standarde dhe planifikon të filloj me zbatimin e analizës së mospërputhjeve në baza të rregullta. Për të realizuar këtë qëllim pak javë më parë jeni punësuar në këtë kompani në cilësinë e kontabilist menaxherial. Me kryerjen e trajnimeve fillestare, nga ju është kërkuar të bëni analizën e mospërputhjeve dhe ju janë dorëzuar të dhënat në vijim:

Kartela standarde e kostos për Produktin A

Materialet direkte	2 kg × €6.00	€12.00
Puna direkte	3 orë × €4.00	€12.00
SHPP variabile	3 orë × €2.00	€6.00
SHPP fikse		<u>€2.00</u>
Kosto standarde e shitjes		€32.00
Fitimi për njësi		<u>€9.00</u>
Çmimi i shitjes		<u>€41.00</u>

Informatat shitesë:

Fitimi i buxhetuar		€45,000
	<u>Favorshme (F)</u>	<u>Pafavorshme (PF)</u>
<u>Mospërputhjet e shitjeve</u>		
Mospërputhja e vëllimit të shitjes		€1,800
Mospërputhja e çmimit të shitjes	€15,200	
<u>Mospërputhjet e kostove</u>		
<u>Mospërputhjet e materialeve direkte</u>		
Mospërputhja e çmimit		€2,400
Mospërputhja e përdorimit		€5,600
<u>Mospërputhjet e punës direkte</u>		
Mospërputhja e normës		€4,660
Mospërputhja e kohës boshe		€2,540
Mospërputhja e efikasitetit		€5,750
<u>Mospërputhjet e SHPP-së</u>		
Mospërputhja totale e SHPP-së variabile	€2,850	
Mospërputhja e shpenzimit të SHPP-së fikse		€1,500

Si dhe të dhënat aktuale:

Puna direkte aktuale e paguar	17,500 orë × €4.10
Materiali direkt aktual i blerë (kg.)	12,000 kg.
SHPP fikse aktuale	€4,000

Kërkohet:

Llogaritni:

- Numrin aktual të njësive të prodhuara (Ndihmesë: Zgjidhjes i qaseni përmes punës direkte) **3 pikë**
- Çmimin aktual për kilogram të materialeve direkte **3 pikë**
- Numrin e njësive të buxhetuara për prodhim **2 pikë**
- Numrin aktual të njësive të shitura **3 pikë**
- Mospërputhjen e vëllimit të SHPP-së fikse **3 pikë**
- Fitimin aktual (në formën e pasqyrës operationale) **6 pikë**

Zgjidhja

1. Numri aktual i njësive të prodhuara

Puna direkte aktuale e paguar	17,500 orë	€4.10	€71,750.00
Mospërputhja e normës së punës direkte			€4,660.00
Mospërputhja e kohës boshe			€2,540.00
Mospërputhja e efikasitetit të punës direkte			<u>€5,750.00</u>
Kosto standarde për prodhimtarinë aktuale			€58,800.00
Norma e punës direkte për njësi			<u>€12.00</u>
Prodhimtaria aktuale (njësi)			4,900.00

3 pikë

2. Çmimi aktual për kilogram të materialeve direkte

Mospërputhja e çmimit të materialeve direkte		€2,400.00
× Materiali direkt aktual i blerë (kg.)		<u>12,000.00</u>
Çmimi shtesë		€0.20
Çmimi standard i materialeve direkte		<u>€6.00</u>
Çmimi aktual i materialeve direkte		€6.20

3 pikë

3. Numri i njësive të buxhetuara për prodhim

SHPP e buxhetuar fikse	€4,000.00	(€1,500.00)	€2,500.00
× Norma standarde e SHPP-së fikse			<u>€2.00</u>
Prodhimtaria e buxhetuar (njësi)			5,000.00

2 pikë

4. Numri aktual i njësive të shitura

Mospërputhja e vëllimit të shitjes	(€1,800.00)
× Fitimi standard për njësi	<u>€9.00</u>
Numri i njësive (më pak të shitura)	(200.00)
Prodhimtaria e buxhetuar (njësi)	<u>5,000.00</u>
Shitjet aktuale (njësi)	4,800.00

3 pikë

5. Mospërputhja e vëllimit të SHPP-së fikse

Prodhimtaria aktuale (njësi)		4,900.00
Prodhimtaria e buxhetuar (njësi)		<u>5,000.00</u>
Numri i njësive (më pak të prodhuara)		(100.00)
× Norma standarde e SHPP-së fikse		<u>€2.00</u>
Mospërputhja e vëllimit të SHPP-së fikse	E pafavorshme	(€200.00)

3 pikë

6. Fitimi aktual (në formën e pasqyrës operacionale)

<i>Fitimi i buxhetuar</i>			€45,000
	<u><i>Favorshme (F)</i></u>	<u><i>Pafavorshme (PF)</i></u>	
<u><i>Mospërputhjet e shitjeve</i></u>			
Mospërputhja e vëllimit të shitjes		€1,800	
Mospërputhja e çmimit të shitjes	€15,200		
Totali i mospërputhjeve të shitjes			€13,400
<u><i>Mospërputhjet e kostove</i></u>			
<u><i>Mospërputhjet e materialeve direkte</i></u>			
Mospërputhja e çmimit		€2,400	
Mospërputhja e përdorimit		€5,600	
<u><i>Mospërputhjet e punës direkte</i></u>			
Mospërputhja e normës		€4,660	
Mospërputhja e kohës boshe		€2,540	
Mospërputhja e efikasitetit		€5,750	
<u><i>Mospërputhjet e SHPP-së</i></u>			
Mospërputhja totale e SHPP-së variabile	€2,850		
Mospërputhja e shpenzimit të SHPP-së fikse		€1,500	
Mospërputhja e vëllimit të SHPP-së fikse		€200	
Totali i mospërputhjeve të kostove			(€19,800)
<i>Fitimi aktual</i>			€38,600
			6 pikë

Problemi 5

Kontabiliteti i menaxhimit dhe sistemet informative janë pjesë përbërëse e prodhimit të të dhënave që menaxherët përdorin për matjen e performancës dhe për menaxhimin e performancës. Sistemet informative të menaxhimit të performancës sigurojnë të dhëna të cilat mundësojnë zhvillimin e matjes së performancës, proces i cili mundësohet përmes përbërësve të domosdoshëm siç janë: hardueri, softueri dhe njerëzit (operuesit, përdoruesit, pjesëmarrësit, njerëzit nga mjedisi etj.)

Kërkohet:

1. Shpjegoni 4 lloje të sistemeve informative dhe shpalosni karakteristikat kryesore të secilit sistem. $(4 \times 1\frac{1}{2} \text{ pikë për përkufizimet} + 4 \times 2 \text{ pikë për shpalosjen e karakteristikave}) = 14 \text{ pikë}$
2. Përkufizoni sistemet e hapura dhe të mbyllura dhe shpalosni karakteristikat kryesore të tyre. $(3+3) = 6 \text{ pikë}$

Zgjidhja

1. Llojet e sistemeve informative janë:

- Sistemet e përpunimit të transaksioneve (TPS) – është sistem i cili bënë mbledhjen, deponimin, ruajtjen, modifikimin dhe ri-kthimin e transaksioneve të një organizate. *1½ pikë*
 - Karakteristikat e sistemit të përpunimit të transaksioneve (TPS) janë si vijon:
 - *Përpunimi i kontrolluar* - Përpunimi duhet t'i mbështesë operacionet e organizatës.
 - *Jo fleksibiliteti* - TPS kërkon që çdo transaksion të përpunohet në mënyrë të njëjtë pavarësisht nga përdoruesi ose koha
 - *Përgjigja e shpejtë* - Input-i duhet të bëhet output për pak sekonda në mënyrë që konsumatorët të mos presin.
 - *Besueshmëria* - Organizatat mbështeten në sistemet e përpunimit të transaksioneve që në rast dështimi të mundshëm të ndalojnë biznesin. Procedurat rezervë dhe të rimëkëmbjes duhet të jenë të shpejta dhe të sakta. *(2×1) = 2 pikë*
- Sistemet informative të menaxhimit (SIM) - është sistem i cili i shndërron të dhënat nga burimet e brendshme, në informata (p.sh. raporte përmbledhëse, raporte përjashtuese) dhe u mundëson menaxherëve të marrin vendime efektive dhe me kohë, për planifikim, drejtim dhe kontroll të aktiviteteve për të cilat janë përgjegjës. *1½ pikë*
 - Karakteristikat e sistemit informativ të menaxhimit (SIM) janë si vijon:
 - Mbështetjen e vendimeve të strukturuar në nivelet e kontrolleve operacionale dhe të menaxhimit.
 - Të dizajnuara për të raportuar mbi operacionet ekzistuese.
 - Kanë aftësi të vogël analitike.
 - Relativisht jo-fleksibile.
 - Kanë përqendrim/fokus të brendshëm. *(2×1) = 2 pikë*
- Sistemet informative ekzekutive (SIE) - është sistem informativ i cili i nxjerrë të dhënat nga SIM dhe lejon komunikimin me burimet e jashtme të të dhënave si dhe ofron mjedis të përgjithësuar të llogaritjeve dhe komunikimit për menaxherët e lartë për të mbështetur vendimet strategjike. *1½ pikë*
 - Karakteristikat e sistemit informativ ekzekutiv (SIE) janë si vijon:
 - Ndërfaqet (interface) e udhëhequra me meny me përdorim të lehtë/miqësor.
 - Grafika interaktive për të ndihmuar pamjen vizuale të situatës.
 - Aftësi komunikimi që e lidhë ekzekutivin me bazat e jashtme të të dhënave.
 - Përmbledh dhe gjurmon informata kritike strategjike nga SIM dhe përfshin të dhëna nga burime të jashtme.
 - Analizimin e të dhënave dhe mjeteve të modelimit të tilla si analizën 'çfarë-nëse' për të ndihmuar vendimmarrjen strategjike. *(2×1) = 2 pikë*

- Sistemet e planifikimit të burimeve ekzekutive (sistemet ERP) - janë paketa modulare softuerike të projektuara për të integruar proceset kyçe të një organizate në mënyrë që një sistem i vetëm të mund t'i shërbejë nevojave për të dhënat e të gjitha fushave funksionale **1½ pikë**
- Karakteristikat e sistemit të planifikimit të burimeve ekzekutive (sistemet ERP) janë si vijon:
 - Sistemet ERP janë të pasura me funksione, zakonisht mbulojnë të gjitha aktivitetet e ndërmarrjes, me përfitim kryesor se të njëjtat të dhëna të mund lehtë të shpërndahen në gjitha departamentet e ndërmarrjes si financa, operacione, marketing, kontabilitet, burime njerëzore etj.
 - Mbështesin operacionet e biznesit duke menaxhuar rrjedhjen e të dhënave ndërmjet të gjitha aplikacioneve të bazës së të dhënave
 - Punojnë në kohë reale, që nënkupton se statusi i saktë i çdo gjëje është gjithmonë i gatshëm në kohën e duhur.
 - Sistemet ERP janë globale, mund të vendosen në çdo vendndodhje nëpër gjithë botën, dhe mund të punojnë në gjuhë dhe valuta të shumëfishta. **(2×1) = 2 pikë**

2. Sistemet e hapura dhe të mbyllura

- Sistemi i mbyllur është sistem informativ i izoluar dhe i mbyllur nga mjedisi, që nënkupton se dhënat nuk merret nga mjedisi e as nuk i ofrohet mjedisit,
 - Sistemet e mbyllura krijohen për të eliminuar faktorët e jashtëm dhe pastaj përdoren për të hulumtuar marrëdhëniet midis variablave të njohura në një eksperiment.
 - Performanca në sistemet e mbyllura ndikohet kryesisht nga mjedisi i krijuar brenda dhe faktorët e jashtëm nuk do të ndikojnë në prodhimtarinë ose rezultatin e aktivitetit
 - Sistemet e mbyllura janë të rralla dhe mund të ketë situata që ndodhin natyrshëm.
 - Shembull tipik i sistemit të mbyllur është reaksioni kimik që zhvillohet nën kushte të kontrolluara brenda në laborator. **3 pikë**
- Sistemi i hapur është sistem informativ i lidhur me mjedisin, bashkëvepron me mjedisin dhe ndikohet nga ai.
 - Sistemi i hapur pranon input-et nga rrethina e tij, i përpunon input-et dhe pastaj prodhon një output. Parametrat e input-it mund të parashihen por edhe mund të jenë të pa-parashikueshme, rrjedhimisht, output-et mund të parashikohen ose mund të jenë të pa-parashikueshme.
 - Sistemet e hapura inkurajojnë komunikim të fortë, që ndihmon organizatën për të vepruar në mënyrë efikase dhe të bëhet efektive,
 - Sistemet e hapura përshtatet me ndryshimet në mjedis, ka hapësirë për përvetësimin e inovacioneve të reja dhe të dhënave në sistem.
 - Sistemi i hapur thekson ndër-varësitë e operacioneve dhe proceseve të ndryshme brenda biznesit dhe mjedisit në të cilin ai operon.

- Sistemi i hapur ndihmon udhëheqësit e biznesit dhe menaxherët të përqendrohen në faktorët e jashtëm, që japim formën sjelljeve dhe modeleve brenda organizatës
 - Shembull tipik i sistemit të hapur është biznesi ku vendimet e menaxhmentit janë të ndikuara ose kanë ndikim në furnizuesit, klientët, konkurrentët, qeveria respektivisht shoqëria si tërësi.

3 pikë