

Shoqata e kontabilistëve të çertifikuar dhe auditorëve të Kosovës

Society of Certified Accountants and Auditors of Kosovo

Kontabiliteti Menaxherial

P2

Nr.

ZGJIDHJET

FLETË PROVIMI
Exam Paper

Udhëzime/Instructions:

1. MOS E HAPNI DERISA T'JU LEJOHET PREJ
MBIKËQYRËSIT
Do Not Open Until Your Invigilator Allows You to Do So.

2. ËSHTË E DETYRUESHME PËRGJIGJA E GJITHA
PYETJEVE
All Questions Are Mandatory

3. KOHA E LEJUAR ËSHTË 3 ORË
Time Allowed is 3 Hours

4. EMRI JUAJ NUK DUHET TË PARAQITET NË ASNJË
FLETË TË KËTIJ PROVIMI.
Your name should appear nowhere in this test.

Data 04.10.2025

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	

Problemi 1 (20 pikë)

Kompania 'SIGMA' planifikon të shesë për vitin 2025, 54,000 njësi të cilat sjellin të hyra financiare në lartësi prej €13,500,000. Në dispozicion janë informacionet shtesë të mëposhtme:

- Kosto variabile për njësi është €145/njësi.
- Shpenzimet variabile të shitjeve për njësi janë €20/njësi.
- Kostot e përgjithshme fikse të prodhimit janë €50/njësi, bazuar në vëllimin normal prej 60,000 njësisish.
- Shpenzimet fikse të shitjeve janë vlerësuar të jenë €250,000 për një vit.

Kërkohet:

a) Kalkuloni Pikën e Rentabilitetit të shitjeve në euro.

(5 pikë)

b) Për të kursyer kostot mund të blihet një pajisje e re. Si rezultat i blerjes do të duhej të shtohen edhe €300,000 në shpenzimet e përgjithshme fikse të prodhimit. Pajisja do të shpie në reduktimin për €5 të shpenzimeve të përgjithshme variabile për njësi. Megjithatë, për shkak të ekonomisë së varfër, produkti duhej të promovohet më intenzivisht dhe buxheti për promocion do të duhej të rritej për €20,000. Norma e tatimeve të kompanisë është 40%.

i) Kalkulo të hyrat nga shitja që janë të nevojshme për të ruajtur nivelin aktual të fitimit pas tatimit nëse vendoset kjo strukturë e re e kostos pas blerjes së pajisjes së re për kursim të kostove.

(7pikë)

ii) Shpjegoni shkurtimisht se a do ta rekomandonit strukturën e re të kostos nëse kompania pret që t'i arrijë të hyrat nga shitja të kalkuluara në pjesën (i), pa marrë parasysh strukturën e kostos. Kalkulimet nuk janë të nevojshme.

(4 pikë)

iii) Tregoni se në cilin nivel të shitjeve do ti ndërroni rekomandimet e juaja të dhëna në pjesën (ii).

(4 pikë)

(Totali = 20 pikë)

Zgjidhja e problemit 1

a)

Pika e rentabilitetit në EURO (€) = kostot fikse / Margjina e kontributit për njësi

$$\text{Kostot fikse} = €50 \times 60,000 + €250,000 = €3,250,000$$

$$\text{Margjina e kontributit për njësi} = (€13,500,000 / 54,000) - €165 = €250 - €165 = €85$$

$$\text{Pika e rentabilitetit} (€3,250,000 / €85) = 38,235.29 \text{ njësi (ose 38,236 njësi)}$$

$$\text{Çmimi për njësi} (€13,500,000 / 54,000) = €250.00$$

$$\text{Pika e rentabilitetit e shitjeve (€) në } € \underline{€9,558,822.50 \text{ (ose } €9,559,000\text{)}}.$$

b)

i) Hapi 1: Të gjindet fitimi i tanishëm pas tatimit

Marxhina e kontributit ($€85 \times 54,000$)	€ 4,590,000
Kosto fikse	3,250,000
Të ardhurat para tatimit	1,340,000
Tatimi në normën 40%	536,000
Fitimi pas tatimit	€ 804,000

Hapi 2: Përcakto strukturën e kostos së paisjes së re dhe marxhinën e kontributit për njësi. Kostot e reja fikse do të jenë €320,000 më të larta se më parë dhe do të jenë të barabarta me €3,570,000.

Kosto e re variabile për njësi do të jetë €165 - €5 = €160.

Çmimi për njësi është e pandryshuar në €250.

Marxhina e kontributit për njësi do të jetë €90.

Hapi 3: Llogaritni shitjet e kërkuara që të arrihet profiti i synuar.

$$\text{Le të jenë shitjet për njësit } Q, (€90Q - €3,570,000) \times 0.60 = €804,000.,$$

$$Q = 54,555.555 \text{ ose } 54,556.$$

$$\text{Të hyrat nga shitjet e kërkuara janë } €250 \times 52,556 = €13,639,000$$

ii) Unë nuk kisha rekomanduar strukturën e re. Kompania duhej të shes më shumë që të ruaj nivelin aktual të fitimit, duke lënë të kuptohet nëse shitjet ishin ritur në 54,556 njësi, kompania do të ketë më tepër fitim pas tatimit duke mbetur me strukturën e vjetër se sa që do të ketë nën strukturën e re.

iii) Fitimi I tanishëm para tatimeve është $85Q - €3,250,000$ dhe fitimi i ri para tatimit është $90Q - 3,570,000$.

Shprehjet barazimeve të fitimeve janë $5Q = 320,000$ ose $Q = 64,000$. Kjo nënkupton se në sasinë e shitjeve të 64,000 njësive të dy strukturat do të sjellin fitim të barabartë. Nëse shitjet e tejkalojnë 64,000 njësi, struktura e re e kostos është e preferuar.

Problemi 2 (20 pikë)

Kompania SIGMA prodhon dy lloje të produkteve. SIGMA është duke shqyrtuar ndërprerjen e linjës së produktit A bazuar në raportin në vijim të profitabilitetit.

	Totali	Produkti A	Produkti B
Shitjet	€300,000	€ 90,000	€ 210,000
Shpenzimet			
Kostot primare ¹	132,000	36,000	96,000
Reklamat ²	36,000	10,800	25,200
Shpenzimet e përgjithshme administrative ³	18,000	5,400	12,600
Pagat ⁴	36,000	18,000	18,000
Shpenzimet e shitjes dhe shpërndarjes ⁵	42,000	14,000	28,000
Qiraja ⁶	12,000	3,600	8,400
Zhvlerësimi i paisjeve ⁵	9,000	3,000	6,000
Zhvlerësimi i inventarit në zyrë ⁵	3,000	1,000	2,000
Fitim/Humbje	€12,000	(1,800)	€13,800

1. Kostot primare përfshijnë 10% të komisioneve nga shitja të bazuara në shitjet në euro.
2. Kostot e reklamave alokohen te produktet në bazë të shitjes në €. Shpenzimet e përgjithshme të reklamave në muaj janë €1,500, të cilat janë shpenzuar në ngritjen e përgjithshme të imazhit të kompanisë dhe nuk ishin të dedikuara për ndonjë produkt specifik.
3. Shpenzimet e përgjithshme administrative ishin alokuar te produktet në bazë të shitjes në €. Këto shpenzime kanë të bëjnë me administrimin e përgjithshëm të kompanisë si tërësi.
4. Shpenzimet e pagave janë për angazhimin e personelit për secilin produkt .
5. Shpenzimet e shitjes dhe zhvlerësimi janë alokuar për secilin produkt në përputhje me politikën e kompanisë.(1/3 te produkti A dhe 2/3 te produkti B). Shpenzimet e zhvlerësimit të inventarit të zyrës lidhen me administrimin e përgjithshëm të kompanisë si tërësi.
6. Qiraja është alokuar në bazë të shitjeve në €.

Edhe pse të gjitha shpenzimet, përveq kostove primare, janë fikse nga aspekti i shitjeve dhe prodhimit, informatat shtesë si në vijim tregojnë nxitësit e konsumimit të resurseve (burimeve) për disa nga kostot jo-primare për secilin produkt. Kostot e mbetura jo-primare nuk mund të lidhen (gjurmohen) me ndonjë produkt specifik.

Konsumi i burimeve në Shkurt 2025 sipas Produkteve

Shpenzimet	Burimet	A	B
Reklamat	Koha për reklama	37%	63%
Shpenzimet e shitjes	Porositë	2,520	5,880
Qiraja	Metra në katror	2,400	13,600
Zhvlerësimi i pajisjeve	Orë makineri e shpenzuar	30%	70%

Kërkohet:

- Përgatitni një pasqyrë të pjesërishme të të ardhurave duke përdorur formatin e kontributit (marxhinale). (14 pikë)
- Tregoni nëse ju do të rekomandoni ndërprerjen e prodhimit të produktit A dhe shkurtimisht shpjegoni pse. (6 pikë)

(Totali = 20 pikë)

Zgjidhja e problemit 2

a)	Totali	Produkti A	Produkti B
Shitjet	€ 300,000	€ 90,000	€ 210,000
Shpenzimet variabile			
Kostot primare	102,000	27,000	75,000
Komisionet e shitjeve	30,000	9,000	21,000
Totali	132,000	36,000	96,000
Marxhina e kontributit (kontributi)	168,000	54,000	114,000
Shpenzimet fikse			
Reklamat	34,500	12,765	21,735
Pagat	36,000	18,000	18,000
Shpenzimet e shitjeve	42,000	12,600	29,400
Qiraja	12,000	1,800	10,200
Zhvlerësimi i pajisjeve	9,000	2,700	6,300
Segmenti i kostove fikse të gjurmuara	133,500	47,865	85,635
Segmenti i fitimit	34,500	€6,135	€28,365
Reklamat e përgjithshme	1,500		
Administrata e përgjithshme	18,000		
Zhvlerësimi I zyrës	3,000		
Kostot e zakonshme	22,500		
Fitimi i zakonshëm	€ 12,000		

b)

Produkti A kontribuon €6,135 në muaj dhe duhej të vazhdohej. Caktimi i duhur i kostove dhe shpenzimeve për secilin produkt, një pasqyrë më të saktë për kontributin e secilit produkt që del.

Raporti tradicional i profitabilitetit i trajton gabimisht të gjitha kostot jo-parësore si jo të gjurmuara në produkte, duke i shtrembëruar kontributet e arritura te secili produkt.

Problemi 3 (20 pikë)

Kalyamamina Plc prodhon tre produkte të quajtura X, Y dhe Z. Çdo produkt nis në Departamentin e Përpunimit dhe përfundohet në Departamentin e Finalizimit. Po ashtu ka dy (2) departamente (qendra) shërbimi: Menzën dhe Departamentin e Mirëmbajtjes së Makinave. Më poshtë paraqiten të dhënat e buxhetuara të prodhimit dhe kostot e prodhimit për vitin e ardhshëm për kompaninë.

SHPP e buxhetuar	Totali	Departamenti i Përp.	Dep.Finalizimit	D.Menza	D.Mirëmbajtja e makinave
	€	€	€	€	€
SHPP e alokuar	161,960	62,344	50,396	25,700	23,520
Zhvler. dhe sig. i pajiseve	56,000				
Qiraka, ftofja, ndriqimi	36,000				
		Shënime shtesë			
Vlera në libra e pajisjeve	480,000	240,000	90,000	30,000	120,000
Metrat katror	21,600	7,200	4,800	3,600	6,000
Numri i punonjësve		16	10	8	6
Produktet		X	Y	Z	
Prodhimi (njësitë)		6,800	5,600	3,200	
Kostot primare/njësi:					
MD		€20	€16	€18	
PD:					
Dep.Përp.		€2	€2.5	€3	
Dep.Final.		€4	€3	€2	
Orët e makinerive, për njësi në dep të Përpunimit.		1 orë	2 orë	4 orë	

Është vlerësuar se afërsisht 80 për qind e kostove të Departamentit të Mirëmbajtjes së Makinave shpenzohen për ti shërbyer Departamentit të Përpunimit, ndërsa pjesa e mbetur shpenzohet për ti shërbyer Departamentit të Finalizimit.

Kërkohet:

a) Analizoni objektivat e llogaritjes së normave të absorbimit të shpenzimeve indirekte të prodhimit (SHPP). (3 pikë)

b) Llogaritni normat e mëposhtme të buxhetuara të absorbimit të shpenzimeve indirekte (shpp):

(i) Një normë për orë-makine për Departamentin e Përpunimit. (5 pikë)

(ii) Një normë e shprehur si përqindje e pagave direkte për Departamentin e Finalizimit. (5 pikë)

(iii) Llogaritni koston e buxhetuar të shpenzimeve indirekte të prodhimit (shpp) për njësi të produktit Z. (3 pikë)

c) Kostot mund të klasifikohen sipas natyrës së tyre ose sipas qëllimit për të cilin po kryhet analiza.

Kërkohet:

Shpjegoni secilën nga klasifikimet e mëposhtme të kostos dhe jepni nga një shembull për secilën. (4 pikë)

(i) Kostot e periudhës;

(ii) Kostot e produktit;

(iii) Kostot variabile;

(iv) Kostot oportune;

(Totali = 20 pikë)

Zgjidhja e problemit 3

a)

Qëllimet (objektivat) kryesore të llogaritjes së normave të absorbimit të SHPP janë:

(i) Për qëllime çmimi:

Nëse një firmë nuk është “marrëse çmimi”, ajo duhet të caktojë çmimin duke përdorur një variant të formulës “kosto plus”. Për këtë, duhet të jetë në gjendje të vlerësojë koston mesatare për njësi (pra duhet absorbuar edhe një pjesë të SHPP-së).

(ii) Për qëllime të vlerësimit të stoqeve.

IAS/SNK 2 kërkon që stoqet e mallrave të vlerësohen me më të ultën ndërmjet koston dhe vlerës neto të realizueshme (VNR). Me “kosto” nënkuptohet “kosto e plotë” e kryer për ta sjellë produktin në gjendjen dhe vendndodhjen e tanishme. Këto kosto përfshijnë edhe kostot e përgjithshme të prodhimit të bazuara në nivelin normal të aktivitetit për vitin.

Megjithatë, ekziston rreziku që të vendoset mbështetje te “kostoja për njësi” e llogaritur, për qëllime vendimmarrjeje. Kjo ka pak rëndësi këtu. Vendimet duhet të bazohen në kostot përkatëse (relevante) marginale dhe do të ishte e dobishme nëse sistemi i absorbimit të paktën të lejonte dallimin midis kostove fikse dhe atyre variabile. Kjo do të ndihmonte edhe në vendimmarrjen për çmimin, kur çmimi duhet të bazohet vetëm në kostot marginale (variabile).

b) (i), (ii)

SHPP-të	Baza e aplikuar për absorbim	Totali	Departamenti i Përp.	Dep.Finalizimit	D.Men za	D.Mirëmbajtja e makinave
		€	€	€	€	€
SHPP-të e shpërndara	Direkt	161,960	62,344	50,396	25,700	23,520
Zhvlerësimi dhe sigurimi i paj.	Vlera në libra	56,000	28,000	10,500	3,500	14,000
Qiraja, nxemja, etj	Metrat katror	36,000	12,000	8,000	6,000	10,000
		253,960	102,344	68,896	35,200	47,520
D.Menzës	Numri i punonjësve	–	17,600	11,000	(35,200)	<u>6,600</u>
						54,120
D.Mirëmbajtjes		–	43,296	10,824	–	(54,120)
SHPP totale		253,960	163,240	90,720	–	–
			÷	÷		
Aktiviteti i buxhetuar (W.1)			30,800 Orët e mak.	K50,400 Pagat direkte		
*Norma e përvetësimit të SHPP			<u>€5.32</u> (b) (i)	<u>180%</u> (b) (ii)		

*Norma e përvetësimit të SHPP = SHPP totale e buxhetuar ÷ Aktiviteti total i buxhetuar
W.1

<u>Orët e buxhet.mak.</u>	Pagat direkte të buxhet (dep finalizimit).
X: 6,800 njësi x 1 = 6,800 orë	€27,200
Y: 5,600 njësi x 2 = 11,200 orë	€16,800
Z: 3,200 njësi x 4 = <u>12,800</u> orë	<u>€6,400</u>
30,800 orë	€50,400

(iii) Kostoja e buxhetuar e përgjithshme e prodhimit (SHPP) për prodhimin e një njësie të produktit Z.

Dep.Përpunimit - 4 orë x €5.32	21.28
Dep.Final. - 180% x €2	<u>3.60</u>
	<u>24.88</u>

c)

Shpjegimi i klasifikimeve me shembuj të tipeve të kostove që mund të përfshihen.

Kostot e periudhës janë ato që lidhen me një periudhë të caktuar të kostimit ose kontabilitetit, të cilat duhet të shpenzohen kundrejt fitimit të asaj periudhe dhe të mos bartën përpara në koston e stoqeve ose të punës në proces për tu ngarkuar një periudhe pasuese.

Kostot e periudhës përfshijnë kostot e administrimit, shitjes, shpërndarjes dhe kërkimit.

E kundërta e koston së periudhës është **kostoja e produktit**, e cila lidhet me një produkt dhe ngarkohet kundrejt të ardhurave vetëm kur ai produkt shitet në një periudhë pasuese të kostimit.

Kostot e produktit përfshijnë të gjitha kostot e kryera për prodhimin e produktit, p.sh. punën direkte, materialet dhe një pjesë të drejtë/proporcionale të kostove të përgjithshme të pridimit (SHPP).

Kostot variable përshkruajnë kostot që ndryshojnë në përpjesëtim të drejtë me sasinë apo volumin e prodhimit. Kostoja variable për njësi nuk ndryshon, por kur rritet numri i njësive të prodhuara, atëherë kostoja variable në total rritet në të njëjtën përpjesëtim. Sjellja e koston përcakton nëse një kosto është variable apo fikse, por duhet theksuar se me ndryshimin e rrethanave edhe sjellja e koston mund të ndryshojë, d.m.th. një kosto që është fikse në një situatë mund të bëhet variable kur kushtet ndryshojnë. Shembuj të kostove variable përfshijnë materialin direkt për kg, kostot e shitjes për njësi të shitur, etj.

Kostoja oportune ka të bëjë me koston e heqjes dorë nga përdorimi alternativ më i mirë i burimeve në një biznes. Si e tillë, koncepti i koston së mundësisë është i rëndësishëm në marrjen e vendimeve.

Kostoja e përdorimit të orëve të pakta/të kufizuara të prodhimit për të bërë produktin X mund të jetë fitimi i humbur nga mosshfrytëzimi i atyre burimeve për të bërë, në vend të kësaj, produktin Z.

Problemi 4 (20 pikë)

Javelin Cycling Vacations Ltd. ofron udhëtime turistike në Kanada dhe Francë. Çdo vit ofrohej nga një udhëtim i vetëm. Për 2008, kompania do të ofron udhëtim turistik në Pjesën Kontinentale. Më poshtë janë dhënë vlerësimet e të ardhurave dhe kostove për këtë udhëtim:

CYCLING VACATIONS LTD.

Udhëtimi turistik Javelin në Pjesën Kontinentale

Parashikimi i të ardhurave dhe shpenzimeve për 2008

Të ardhurat	€170,000
Shpenzimet	
Pagat e udhëheqësve të udhëtimit (1)	48,000
Promocionet (2)	12,000
Bakshishet (shpërblimet)	8,000
Sigurimi për zyre dhe paisje (3)	2,000
Sigurimi për jetë dhe aksident grupor (4)	7,000
Amortizimi	8,000
Punëtorët që e ndihmojnë udhëtimin (1)	28,000
Mirëmbajtja e biçikletave	7,000
Ushqimi për klientë	20,000
Kosto e hotelit dhe të kampingut	20,000
Shpenzimet e zyrës dhe administrative (5)	3,000
Paga e koordinatorit të udhëtimit	30,000
Shpenzimet totale	93,000
Të ardhurat operative neto (humbja)	€ (23,000)

1. Kompania Javelin do të ketë kosto prej 5% të pagave totale në rastet kur punëtorët përjashtohen nga puna.
2. Kostot e promocionit tani më kanë ndodhur.
3. Sigurimi i zyrës dhe pajisjeve është parapaguar në fillim të udhëtimit.
4. Sigurimi është i pagueshëm vetëm kur udhëtimi konfirmohet.
5. Këto shpenzime janë për rezervime të akomodimeve, aranzhimin e ushqimit dhe ofrimin e shërbimit të komunikimit gjatë udhëtimit.

Kërkohet:

a) Trego nëse udhëtimi duhej të ofrohej. Jepni kalkulimet për të mbështetur përgjigjen tuaj. (16 pikë)

b) Kalkulo minimumin e të ardhurave të nevojshme për të arsyetuar ofrimin e udhëtimit. (4 pikë)

(Totali = 20 pikë)

Zgjidhja e problemit 4

a) Këtu kemi të bëjmë me marrje të vendimit për mbyllje ose për organizimin e udhëtimit. Janë disa drejtime që nxjerin në pah zgjidhjen.

Kosto e mos ofrimit të udhëtimit,

Kostot e shkëputjes $(48,000€ + 28,000€) \times 5\% = \underline{\underline{€3,800}}$

Fitimi (humbja) nga organizimi i udhëtimit:

-Kostot e promocionit nuk janë kosto relevante. Ato janë kosto të marra përsipër (fundosura).

-Sigurimi për zyre dhe paisje është paguar përpara se të planifikohet udhëtimi dhe kështu këto kosto kanë ndodhë gjithashtu.

-Amortizimi nuk është rrjedhë e parasë së gatshme, kështu humbja reale neto rrjedh nga të mëposhtmet:

-Të hyrat e rishikuara operative neto = $(€23,000) + €12,000 + €8,000 + €2,000 = \underline{\underline{€1,000}}$

-Humbja nga organizimi i udhëtimit është më i ulët se sa kostot e mbylljes: Përparësi ka ofrimi i udhëtimit për €2,800.

Zgjidhje alternative (opsionale):

Kjo qasje krahason të ardhurat dhe shpenzimet për çdo zgjedhje të bërë:

	Me udhëtim (A)	Pa udhëtim (B)	Diferenca (A - B)
Të ardhurat	€ 170,000	€ 0	€ 170,000
Shpenzimet			
Pagat e udhëheqësve	48,000	2,400	45,600
Promovimet			
Bakshishet	8,000	0	8,000
Sigurimi, zyret	0		
Sigurimi, grupi	7,000	0	7,000
Staffi që e ndihmon udhët.	28,000	1,400	26,600
Mirëmbajtja e bicikletave	7,000	0	7,000
Ushqimi për klientë	20,000	0	20,000
Kosto e hotelit dhe e kampingut	20,000	0	20,000
Shpenzimet e zyrës dhe administer.	3,000	0	3,000
Paga e kordinatorit të udhëtimit	30,000	0	30,000
E hyra operative neto	€ (1,000)	€ (3,800)	€ 2,800

b.

Nga pjesa a), kosto e mbylljes i tejkalon kostot operative me $€3,800 - €1,000 = \underline{\underline{€2,800}}$:

Kështu nëse të ardhurat kanë rënë me më shumë se €2,800, do të ishte më mirë të mbyllet.

Nga kjo minimum i kërkuar i të ardhurave nga shitja për ofrimin e udhëtimit duhej të jetë më i lartë se $€170,000 - €2,800 = \underline{\underline{€167,200}}$.

Problemi 5 (20 pikë)

ABC Ltd është një kompani prodhuese që përdor një sistem të kostove standarde për të kontrolluar kostot dhe të ardhurat përmes analizës së variancave. Në funksionimin e këtij sistemi të kostove standarde, kompania ka përcaktuar kostot standarde për njësi dhe çmimin përkatës të shitjes.

Kompania prodhon një produkt të vetëm të quajtur “Pastrues sobash” dhe informacioni i mëposhtëm është i disponueshëm:

Aktiviteti		€
MD ‘A’	2 litra @ €7.50	15
PD	2 orë @ €5	10
Njësitë e buxhetuara të shitjes	12,000 njësi	
Cmimi i buxhetuar i shitjes	€50	
Absorbimi i SHPP (koeficienti)	@ €5 për njësi.	
Rezultatet aktuale:		
Shitjet	14,000 njësi	
Cmimi i shitjes	€48 për njësi	
Prodhimi	15,000 njësi	
MD përdorur	28,000 litra të materialit A	€224,000
PD (kostot)	32,000 hours costing	€192,000
Orët e punës jo-produktive (boshe)	1,000	

Kërkohe:

a) Llogaritni këto varianca:

- (i) Varianca e çmimit të shitjes (2 pikë)**
- (ii) Varianca e vëllimit të shitjeve (2 pikë)**
- (iii) Varianca e çmimit të materialit direkt A (2 pikë)**
- (iv) Varianca e përdorimit të materialit direkt A (2 pikë)**
- (v) Varianca e normës së pagës direkte (2 pikë)**
- (vi) Varianca e efikasitetit të punës direkte (2 pikë)**
- (vii) Varianca e kohës joproduktive (2 pikë)**

b) Shpjegoni ndërlidhjen e këtyre variancave:

- (i) Varianca e çmimit të shitjes dhe Varianca e vëllimit të shitjeve (2 pikë)**
- (ii) Varianca e çmimit të materialeve direkte dhe Varianca e përdorimit të materialeve direkte (2 pikë)**
- (iii) Varianca e normës së pagës direkte dhe Varianca e efikasitetit të punës direkte (2 pikë)**

Zgjidhja e problemit 5

a)

(i) Varianca e çmimit të shitjes €'000

Të ardhurat nga 14,000 njësi duhej të ishin ($\times \text{€}50$) $\rightarrow 700$

por ishin ($\times \text{€}48$) $\rightarrow 672$

Varianca e çmimit të shitjes $\rightarrow 28$ PF

(ii) Varianca e vëllimit të shitjeve

Vëllimi i buxhetuar i shitjeve: 12,000 shishe

Vëllimi real i shitjeve: 14,000 shishe

Varianca e vëllimit të shitjeve në njësi: 2,000 shishe F

\times fitimi standard për shishe $[50 - (15 + 10 + 5)] = \text{€}20$

Varianca e vëllimit të shitjeve $\rightarrow \text{€}40,000$ F

(iii) Varianca e çmimit të materialit direkt €'000

28,000 litra të materialit A duhej të kishin kushtuar ($\times \text{€}7.50$) $\rightarrow 210$

por kushtuan $\rightarrow 224$

Varianca e çmimit të materialit A $\rightarrow 14$ PF

(iv) Varianca e përdorimit të materialit direkt

15,000 shishe duhej të kishin përdorur ($\times 2$ litra) $\rightarrow 30,000$ litra

por u përdorën $\rightarrow 28,000$ litra

Varianca e përdorimit të materialit A në litra: 2,000 litra F

\times kostoja standarde për litër ($\times \text{€}7.50$)

Varianca e përdorimit të materialit A $\rightarrow \text{€}15,000$ F

(v) Varianca e normës së punës direkte €'000

32,000 orë duhej të kishin kushtuar ($\times \text{€}5.00$) $\rightarrow 160$

por kushtuan $\rightarrow 192$

Varianca e normës së pagës direkte $\rightarrow 32$ PF

(vi) Varianca e efikasitetit të punës direkte

15,000 shishe duhej të kishin marrë ($\times 2$ orë) $\rightarrow 30,000$ orë

por morën $(32,000 - 1,000) \rightarrow 31,000$ orë

Varianca e efikasitetit të punës direkte në orë: 1,000 orë PF

\times kostoja standarde për orë ($\times \text{€}5.00$)

Varianca e efikasitetit të punës direkte $\rightarrow \text{€}5,000$ PF

(vii) Varianca e kohës së papunë/joproductive

1,000 orë $\times \text{€}5.00/\text{orë} = \text{€}5,000$ PF

b)

(i) Varianca e çmimit të shitjes dhe varianca e vëllimit të shitjeve

Ulja e çmimit të shitjes mund të nxisë kërkesë më të madhe, kështu që një variancë e pafavorshme e çmimit të shitjes mund të kundërbalancohet nga një variancë e favorshme e vëllimit të shitjeve. Po ashtu, rritja e çmimit do të jepte një variancë të favorshme të çmimit, por ndoshta me koston e rënies së kërkesës dhe një variance të pafavorshme të vëllimit të shitjeve.

(ii) Varianca e çmimit dhe e përdorimit të materialeve direkte

Nëse blihen materiale më të lira për të arritur një variancë të favorshme të çmimit, humbjet/mbetjet e materialeve mund të jenë më të larta dhe do të shfaqet një variancë e pafavorshme e përdorimit. Nëse blihet material më i shtrenjtë, varianca e çmimit do të jetë e pafavorshme, por varianca e përdorimit mund të jetë e favorshme.

(iii) Varianca e normës së punës direkte dhe e efikasitetit të punës direkte

Nëse punonjësve u paguhen norma më të larta për përvojë dhe aftësi, përdorimi i një ekipi shumë të kualifikuar mund të sjellë një variancë të pafavorshme të normës dhe, ndoshta, një variancë të favorshme të efikasitetit. Përkundrazi, një variancë e favorshme e normës mund të tregojë një përpjesëtim më të madh se sa pritej të punonjësve me pak përvojë, gjë që mund të rezultojë në një variancë të pafavorshme të efikasitetit të punës.