

Shoqata e Kontabilistëve të Çertifikuar dhe Auditorëve të
Kosovës

Society of Certified Accountants and Auditors of Kosovo

Menaxhment Financiar
(zgjidhjet)

M8

FLETË PROVIMI
Exam Paper

Data: 13.10.2018

Problemi 1

Polchem Sh.A. është një firmë e madhe e cila tregtohet në bursë. Bazuar në një studim fizibiliteti të tregut prej 100,000 €, Polchem SA është duke konsideruar prodhimin dhe shitjen e një linje të re të produkteve, të zhvilluara nga grupi i kërkimit të R&D me një kosto prej 250,000 €. Departamenti i financave ka mbledhur informacionin e mëposhtëm mbi propozimin për investime:

Investimi fillestar (zhvlerësimi i vijës së drejtë)	9,000,000 €
Vlera e mbetur e pasurisë (viti 4, tatimi i paguar në vitin e 5)	600,000 €
Çmimi i shitjes (çmimi aktual)	80 €/ njësi
Inflacioni i pritshëm i çmimit të shitjes	4% vjetore
Shpenzimet operative variabile (çmimi aktual)	35 €/njësi
Shpenzimet operative fikse	450,000 €
Inflacioni i pritshëm i shpenzimeve operative	3% vjetore

Hulumtimi i tregut vlerëson se kërkesa për produktin do të jetë si më poshtë:

Viti:	1	2	3	4
Kërkesa (njësi)	50,000	85,000	100,000	75,000

Kompania ka *normën reale të kërkuar të kthimit* prej 12%. Inflacioni i pritshëm mbi jetëgjatësinë e projektit është 2.5%. Polchem Sh.A. paguan tatimin mbi të ardhurat në lartësi prej 30% të pagueshme 1 vit me vonesë. Projekti do të kualifikohej për zyrën e taksave si lejim "i përshpejtuar" i kapitalit prej 33.3% në vit në bazë të linjës së drejtë (metoda drejtëvizore).

Kërkohet:

- a) Kalkuloni vlerat rrjedhëse për investimin e propozuar:
- i. Vlerën Neto Aktuale (NVT apo NPV) **15 pikë**
 - ii. Normën e brendshme (interne) të kthimit (NBK/IRR) **7 pikë**
- b) Përshkruani të gjeturat tuaja dhe këshilloni nëse propozimi është tërheqës financiarisht. **4 pikë**
- c) Duke supozuar se tregu i aksioneve është gjysmë efikas, çfarë do të jetë implikimi për çmimin e aksioneve të firmës nëse Polchem Sh.A. ecën përpara me projektin? **4 pikë**

(25 pikë)

Zgjidhja e problemit 1

a) i. Vlera Neto Aktuale

	0	1	2	3	4	5
Njësi:		50,000	85,000	100,000	75,000	0
Çmimi		80	80	80	80	
Inflacioni 4%		(1.04) ¹	(1.04) ²	(1.04) ³	(1.04) ⁴	
Faktor		1.04	1.08	1.13	1.17	
Çmimi - Nominal		83.20	86.40	90.40	93.60	
Të hyrat: Njësi x Çmim		4,160	7,344	9,040	7,020	
Shp. Variable 35€/ njësi		1,750	2,975	3,500	2,625	
Shpenzimet Fikse		450	450	450	450	
Gjithsej Shpenzimet		2,200	3,425	3,950	3,075	
Inflacioni 3%		(1.03) ¹	(1.03) ²	(1.03) ³	(1.03) ⁴	
Faktor		1.03	1.06	1.09	1.13	
Gjithsej Shp. Nominal		2,266	3,631	4,306	3,461	
Neto rrjedha e parasë		1,894	3,713	4,734	4,395	
Tatimi 30% +1			-568	-1,114	-1,420	-1,319
Kompensimi për koston kapitale (WDA)			900	900	900	-600
Shpenzim	-9,000					
Neto rrjedha e parasë	-9,000	2,894	4,045	4,520	3,875	-1,919
Faktori skontues 15%	1.0	0.87	0.756	0.658	0.572	0.497
Vlera Aktuale	-9,000	2,518	3,058	2,974	2,217	-954
Vlera Neto Aktuale		813,000				
Kalkulimet		Kompensimi për koston kapitale (WDA)				
Vlera Neto në Libra	NBV	9				
	WDA	-3	x 30%	= +900	T2	
	NBV	6				
	WDA	-3	x 30%	= +900	T3	
	NBV	3				
	WDA	-3	x 30%	= +900	T4	
	NBV	0				
Vlera e rikuperimit	VR	2	x 30%	= -600	T5	
		Norma e Skontimit				
	(1.12)	x	(1.025)	=	1.148	
					15%	

a) ii. Norma e brendshme e kthimit

Neto rrjedha e parasë	-9,000	2,894	4,045	4,520	3,875	-1,919
Faktori skontues 20%	1.0	0.833	0.694	0.579	0.482	0.402
Vlera Aktuale	-9,000	2,410	2,807	2,617	1,868	-771
Vlera Neto Aktuale		-69,000				

Vlera Neto Aktuale (NPV) në 20% nuk është materialisht ndryshe nga 0; Norma e brendshme e kthimit (IRR) është 20%.

- b) Për shkak se Vlera Neto Aktuale (NPV) është pozitive, është krijuar vlerë për aksionarët dhe projekti do të duket të jetë financiarisht tërheqës.

- c) Tregjet e efektshme të aksioneve do të pasqyrojnë krijimin e vlerës nga projektet me NPV pozitive në çmime më të larta aksionesh. Lajmi i shpallur publikisht i projektit do të vihet në dukje nga tregu dhe varësisht se sa është i besueshëm menaxhmenti, çmimet e aksioneve do të rriten me kalimin e kohës pasi projekti "rezulton pozitiv", ndërsa fitimi i raportuar vjen në nivel.

roblemi 2

Capit Sh.A. është firmë e madhe e listuar në bursë. Ajo ka strukturën kapitale si në vijim:

Kapitali afatgjatë	€ milion
Borxhi i konvertueshëm - 5 vjet; 8%	25
Aksionet e Preferenciale - 5% kupon + vlera nominale 100	15
Kapitali i përbashkët (vlera nominale 10 €/ aksion)	10
Fitimet e mbajtura	23

Dividendi i tanishëm për kompaninë është 50 €/ aksion dhe pritet të rritet me 3% në vit në të ardhmen. Aksionet tregtohen me cmim prej 450 €/ aksion. Aksionet preferenciale tregtohen me cmim prej 104 €/ aksion. Borxhi i konvertueshëm ka një privilegj konvertimi prej 2 aksioneve për €1,000 vlerë nominale në maturim. Borxhi aktualisht tregtohet për €950.

Norma e tatimit mbi të ardhurat e firmës është 30%.

Kërkohet:

- a) Kalkuloni Koston Mesatare të Ponderuar të Kapitalit të firmës (WACC) **10 pikë**
b) Diskutoni politikën e pagimit të dividendës së firmës dhe nëse ajo ka një ndikim në çmimin e aksioneve?

5 pikë

- c) Shpjegoni pse burimet e ndryshme të kapitalit kanë nivele të ndryshme rreziku dhe kthimi.

5 pikë

(20 pikë)

Zgjidhje e problemit - 2

a) Kosto Mesatare e Ponderuar e Kapitalit (WACC)

Kalkulimet:

$$K_e = \text{Div} (1+g) / \text{MV} + g = (50 \times 1.03) / 450 + 3\% = 14.4\%$$

$$K_{ps} = \text{PS Div} / \text{MV} \times 100\% = (5\% \times 1,00) / 104 = 5 / 104 \times 100\% = 4.8\%$$

K_d = Norma e brendshme e kthimit (IRR) pas interesit tatimor dhe më të lartë të shpengimit të vlerës nominale në maturim ose konvertimit "në para".

$$1,000 \text{ vs. } 450 \times (1.03)^5 \times 2 = 1,043 = \text{"në para"}$$

Norma e brendshme e kthimit (IRR)

$$\text{Flukset e interesit: } 8\% \times 1,000 \times (1 - T\%) = 80 \times 70\% = 56$$

	7%	DF	9%	DF
Vlera e tregut (MV)	-900	1.0	-900	1.0
Vlera e tanishme (PV): Interesi	+230	4.1=AF ^{7% / 5 vite}	+217	3.89=AF ^{9% / 5 vite}
Vlera e tanishme (PV): Maturiteti	+744	0.713=DF ^{7% / 5 vite}	+678	0.65=DF ^{9% / 5 vite}
Vlera Neto Aktuale (NPV)	+124		-5	

$$\begin{aligned} \text{Norma e brendshme e kthimit (IRR)} &= \%_L + \frac{\text{NPV}_L}{\text{NPV}_L - \text{NPV}_H} \times (\%_H - \%_L) \\ &= 7\% + [124 / (124 - (-5))] \times (9\% - 7\%) \\ &= 7\% + [0.96 \times 2\%] \\ &= 8.9\% \end{aligned}$$

Peshat e Tregut:

		€ milion	Aksione
Borxhi	25 x 900 / 1,000	23.5	28%
Aksionet Preferenciale	15,000,000 / 100 x 104	15.6	18%
Ekuiteti	10,000,000 / 100 x 450	45.0	54%
	Gjithsej	84.1	100%

Kosto Mesatare e Ponderuar e Kapitalit (WACC)	=	$K_D \times \%_D$	+	$K_{PS} \times \%_{PS}$	+	$K_E \times \%_E$
	=	8.9% x 0.28	+	4.8% x .018		14.4% x 0.54
	=	2.49%	+	0.86%	+	7.78%
	=	11.13%				

b) Politikat e pagimit të dividendit

- Një politikë e një përqindje fikse të fitimeve mund të çojë në uljen e dividendëve në disa vite nëse fitimet janë të paqëndrueshme. Në përgjithësi, në tregje pëlqehen dividendët në rritje të vazhdueshme për para shikueshmërinë e tyre;
- Menaxhmenti duhet të marrë në konsideratë ndikimin e "sinjalizimit" të deklarimit të një rritjeje në dividendë. Tregjet kanë tendencë të lexojnë një rritje si një shenjë e besimit të menaxhmentit në të ardhmen;
- Konsiderata të tjera për dividendët: disponueshmëria e likuiditetit, perspektiva e rritjes (Teoria e renditjes i sheh fitimet e mbajtura si një burim i rritjes) dhe ekzistenca e
- nevoja të veçanta nga aksionarët: psh. Fitimet kapitale kundrejt të ardhurave.

c) Karakteristikat e shpërblimit të rrezikut

- Ligjet e falimentimit caktojnë prioritete të ndryshme të kërkesës pas likuidimit. Prandaj borxhi është më i sigurt se aksionet preferenciale të cilat janë më të sigurt se kapitali.
- Gjithashtu, prioritetet e kërkesës dhe të rrjedhës së parasë mund të përcaktohen nga dispozitat kontraktuale me instrumentet financiare. Kështu, kreditorët e lartë kanë një kërkesë më të lartë sesa kreditorët e rinj ose të varur. Gjithashtu, aksionarët e aksioneve preferenciale kanë një pretendim të parë mbi fitimet përpara aksionarëve të përbashkët, por kjo kufizohet nga një shumë fikse e dividendit.
- Për të kompensuar ofruesit e kapitalit për një marrje më të madhe të rrezikut, instrumenti financiar duhet të ofrojë një normë të kthimit më të lartë ose ndryshe tregjet nuk mund të nxiten për të furnizuar kapitalin pa shpërblim të duhur.

Problemi 3

Një kompani kliente, Dunnycove Sh.p.k., po planifikon të blejë një degë të një kompanie Polake, Wisla Limited. Kompania e synuar do të operojë në Poloni dhe pasuritë e saj do të jenë të denominuara në monedhën vendase, Zlotë polak. Pasqyra më e fundit e Pozitës Financiare të kompanisë së synuar për blerje përbëhet si më poshtë:

Wisla Limited	
Përmbledhje e Pasqyrës së Pozitës Financiare më 31 Mars 2008	
	Zlotë polak (milion)
Pasuritë Jo qarkulluese	200
Pasuritë Qarkulluese	40
Detyrimet Rrjedhëse	-60
Detyrimet Afatgjata	-30
Gjithsej pasuritë neto që duhet të blihen	150

Menaxhmenti i Wisla Limited ka bërë të kajrt se çmim prej 150 milion Zlotë polake do të ishte i pranueshëm për ta.

Auditorët kanë hasur në një numër problemesh të rëndësishme të pazgjidhura në lidhje me titullin ligjor të pasurive të paluajtshme të Wisla Limited. Ata kanë treguar se raporti i tyre përfundimtar pritet të lëshohet brenda një muaji. Duke pasur parasysh këtë vonesë të papritur, ka të ngjarë që përfundimi i marrjes së propozuar do të zgjasë gjashtë muaj.

Ju keni studiuar kurset e këmbimit valutor midis Zlotës polake dhe Euro. Detajet relevante janë:

- Norma Spot aktuale është 3.5 Zlotë për 1 Euro.
- Normat vjetore të interesit në eurozonë janë 3% për depozita dhe 6% për huamarrje.
- Normat vjetore të interesit në Poloni janë 4% për depozita dhe 8% për huamarrje.

Përderisa Qeveria Polake po shqyrton me kujdes nëse do të hyjë në Euro zonë, ka shqetësim të rëndësishëm për stabilitetin e Zlotës polake.

KËRKOHET:

Përgatitni një shënim informues për menaxhimin e Dunnycove Sh.p.k. që:

- a) Kalkuloni me vlerën e sotme të Euros koston e blerjes së Wisla Limited pas gjashtë muajve nëse rreziku i këmbimit valutor i lidhur me pagesën e 150 milionë Zlotëve është mbrojtur duke përdorur tregjet e parasë. **5 pikë**
 - b) Këshilloni klientin tuaj për natyrën dhe përshtatshmërinë e blerjes së një opsioni të monedhës së huaj për blerjen e propozuar të Wisla Limited. **5 pikë**
 - c) Shpjegoni kuptimin e rrezikut të konvertimit në valutë të huaj. **5 pikë**
 - d) Si mund të shmangët rreziku i konvertimit në valutë të huaj në rast se Dunnycove Sh.p.k. blen Wisla Limited (pa ilustrime)? **5 pikë**
- (20 pikë)**

Zgjidhje

Shënim informues

Për: Menaxhmentin e Dunnycove Sh.p.k.

Nga: A.N. Tjera, Kontabilist

Data: 30 qershor 2008

Tema: Blerja e Propozuar e Wisla Ltd.

Hyrje

Ky shënim informues shqyrton disa nga çështjet e rrezikut të monedhës së huaj në lidhje me blerjen e propozuar të Wisla Limited.

Kosto e Blerjes – Mbrojtja përmes Tregut të Parave

Nëse këmbëngulni në mbrojtjen nga rreziku i kursit të këmbimit duke përdorur tregun e parasë, juve do të ju kushtojë € 42,016,807 sot. Transaksioni mund të përmbledhet si në vijim:

Mbrojtja përmes Tregut të Parave

Depozita 147,058,824 Zlotë Polak ($150,000,000 / (1+(0.4\% / 2))$) sot = 147,058,824

Blerja e këtyre Zlotëve në normën Spot aktuale (3.5 Zlotë për €1) = 42,016,807

Nëse këto fonde janë kosto të huazuara në tre muaj do të ishin gjithsej

$€43,277,311 / €42,016,807 \times [1+(.0612)]$

Opsioni i valutës së huaj

Duke pasur parasysh problemet që kanë hasur auditorët, unë do të isha i shqetësuar lidhur me mbrojtjen nga rreziku duke përdorur tregjet e parasë. Kjo për shkak se, nëse blerja nuk do të vazhdojë ju do të jeni akoma të kyçur në transaksione të rëndësishme polake të lidhura me zlotë.

Një mundësi e preferuar do të ishte nxjerrja e një opsioni të monedhës së huaj për të blerë 150 milionë zlotë polake në çdo kohë ndërmjet tre muajve dhe një viti nga tani. Kjo do t'i mundësonte Dunnycove Sh.p.k. të mbrohet ndaj rrezikut të kursit të këmbimit që lidhet me Zlotin e paqëndrueshëm polak. Opsioni gjithashtu siguron fleksibilitetin për të lënë Opsionin të kalojë në rast se blerja nuk ndodh.

Rreziku i konvertimit në valutë të huaj

Kur një kompani zotëron investime në ekonomitë e huaja me një monedhë të ndryshme nga monedha e saj kombëtare, ajo duhet të përfshijë vlerën e këtyre investimeve në pasqyrën e pozitës financiare për vitin e përfunduar. Për qëllim të përfshirjes kompania duhet të konvertojë vlerën e investimit të huaj në monedhën vendase me kursin e këmbimit që mbizotëron në çdo datë të pasqyrës së pozitës financiare. Kur investimet e tilla mbahen për më shumë se një vit ekziston rreziku që vlera e investimit (për përfshirje në pasqyrën e pozitës financiare) mund të pësojë rrënie në vlerë nëse monedha e huaj është dobësuar në krahasim me monedhën vendase mes datave të fund vitit. Kjo njihet si rreziku i konvertimit në valutë të huaj.

Menaxhimi i rrezikut të konvertimit të valutës

Mënyra më efektive për Dunnycove Sh.p.k. për të eliminuar mundësinë për një rrezik të tillë të konvertimit është të përputhe investimet e huaja me një detyrim të shprehur në atë monedhë të huaj. Kjo do të përfshinte huazimin e 150 milionë zlotëve polakë të kërkuar për të blerë Wisla Limited në monedhën polake. Meqë ky huazim do të duhet të konvertohej në datën e pasqyrës së pozitës financiare të Dunnycove Sh.p.k., do të rritet ose ulet kur zloti polak do të forcohet ose dobësohet. Efekti në Bilancin e Pasqyrës së Pozitës Financiare të Dunnycove Sh.p.k. do të ishte të anulonte ndryshimet në vlerën e pasurive neto të filialit.

Problemi 4

Për organizatat e sektorit privat objektivat e të cilave janë të realizojnë një fitim, synimet e politikave për vënien e çmimeve pothuajse flasin vetë për veten e tyre. Në sektorin publik këto synime nuk janë gjithmonë kaq të qarta. Organizatat e sektorit publik nuk drejtohen nga tregu; nuk varen nga të hyrat nga shitja e mallrave dhe shërbimeve që prodhojnë. Shumë prej aktiviteteve të tyre ekonomike mbështeten nga tatimet.

KËRKOHET:

- a) Identifikoni dhe diskutoni argumentet pro dhe kundër ngarkimit të tarifave nga ana e organizatave të sektorit publik për shërbimet e tyre. **(9 pikë)**

- b) Shpjegoni ndryshimet midis qasjes së drejtuar nga tregu dhe qasjes që pasqyron kostot për sa i takon vënies së çmimeve dhe tregoni rastet kur mund të jetë e përshtatshme secila nga këto qasje të përgjithshme. Përshtatshme dhe diskutoni një shembull për secilën qasje në një fushë të sektorit publik të cilën e njihni mirë. **(9 pikë)**

- c) Çfarë është tenderimi konkurrues? Shpjegoni shkurt secilën nga 3 bazat kryesore për vendosjen e çmimeve në një tender? **(5 pikë)**

- d) Shpjegoni shkurt 5 karakteristikat e dëshirueshme të tarifave në sektorin publik. **(7 pikë)**

[Total: 30 pikë]

(a) Argumentet pro dhe kundër ngarkimit të tarifave nga ana e organizatave të sektorit publik për shërbimet e tyre:

Argumentet në favor të ngarkimit të tarifave përfshijnë:

- Është e nevojshëm të merren në konsideratë zgjedhjet personale gjë e cila bëhet nëpërmjet tregut.
- Aftësia e tregjeve për të artikuluar nivelin e saktë të kërkesës për një shërbim.
- Tarifat ndihmojnë me përcaktimin e kostove të sakta të ofrimit të një shërbimi ndërsa shërbejnë për të komunikuar kostot në fjalë ndaj anëtarëve të publikut të gjerë.
- Si rrjedhojë kjo mund të çojë në një përdorim më efikas të burimeve gjë të cilën sistemi i tatimeve me përgjegjësitë e tij të kufizuara nuk do të mund ta ofrojë.
- Kufizimi i mbi - konsumit të shërbimeve nga ana e individëve. Diçka e tillë do të parandalojë ofrimin e tepruar të një shërbimi ndërsa ndihmon me kontrollin e shpenzimeve.
- Karakteristikat e konsumit të shërbimeve të caktuara janë të tilla që prej tyre mund të përfitojnë vetëm individë të caktuar. Nuk do të jetë e drejtë të ngarkohen të gjithë për këto shërbime nëpërmjet tatimeve.
- Argumenti që disa shërbime publike nuk janë saktësisht mallra publike që duhet të vihen në dispozicion dhe që kërkohen nga të gjithë anëtarët e shoqërisë për shembull, ambientet për argëtim.
- Tarifat mund të jenë thjeshtë një burim i rëndësishëm i të ardhurave shtesë dhe një metodë me anë të të cilës burimet mund të kanalizohen nga një seksion i shoqërisë tek një tjetër.
- Tarifat, në të njëjtën kohë mund të përdoret për të dekurajuar përdorimin e një shërbimi ose për të krijuar një lloj të caktuar të sjelljeve sociale.

Ekzistojnë disa lloje të argumenteve kundër përdorimit të tarifave:

- Organizatat e sektorit publik nuk janë krijuar që të realizojnë fitime. Ato nuk ekzistojnë që të shesin mallra dhe shërbime siç bëjnë shumica e organizatave të sektorit privat. Synimi i tyre është në thelb të ofrojnë shërbime ndaj publikut. Si të tilla shumë nga shërbimet e sektorit publik ofrohen pa pagesë, ose financohen nga tatimet. Kjo mund të ndodhë për arsye se shërbimet (ose edhe mallrat ndonjëherë):
 - ✚ Janë në dispozicion të publikut si një i tërë dhe nuk janë të ndashme për shembull, policia dhe shërbimet zjarrfikëse.
 - ✚ Mund të konsiderohen nga shoqëria si të domosdoshme dhe në këtë mënyrë duhet të vihen në dispozicion në mënyrë universale pa ngarkuar tarifa, për shembull, arsimimi. Mund të ketë edhe gjykime morale për sa i takon faktit se disa shërbime duhet të vihen në dispozicion të të gjithëve pa pagesë. Mund të jetë në interesin e përgjithshëm të shoqërisë që të bëhet e sigurt se të gjithë i përdorin këto shërbime, për shembull, mbledhja e mbeturinave.
- Mund të jetë e vështirë ose e pa mundur që të krijohet një bazë saktësisht racionale për të ngarkuar një tarifë.
- Shërbimet synojnë një pjesë të popullatës e cila nuk është e aftë të paguajë shumat e plota monetare.

- Qasja mund të jetë në dispozicion të të gjithëve dhe mund të mos jetë e mundur që ajo të kufizohet. Për shembull, ndriçimi i rrugëve.
- Ngarkimi i një tarife mund të konsiderohet si një sistem i tatimit të dyfishtë dhe krejtësisht i padrejtë.
- Disa nga shërbimet mund të mos jetë e mundur të ofrohen në mënyrë të barabartë nëpërmjet një sistemi të tregut për shkak se nuk do të mund të realizohen fitime prej tyre.
- Mund të jetë e vështirë të përkufizohet se çfarë është një shërbim dhe për këtë arsye se për çfarë po ngarkohen tarifatat. Në të njëjtën kohë mund të jetë e vështirë të identifikohen saktësisht përfitimet e përftuara nga shërbimet.
- Kostot e mbledhjes së tarifave mund të jenë më të mëdha se sa përfitimet e mundshme nga përftimi i tarifave.

(b) Qasja e drejtuar nga tregu dhe qasja që pasqyron kostot për sa i takon vënies së çmimeve

Qasjet që pasqyrojnë tregun janë ato të cilat ndërtohen mbi marrëdhënien midis çmimit dhe kërkesës. Informacionet mbi kostot përsëri do të jenë shumë të rëndësishme, por nuk është se do të jenë përcaktuesi kryesor i çmimit të vënë. Metodatat e caktimit të çmimeve do të përfshijnë përdorimin e modeleve të ekonomistëve për vënien e çmimeve ose modelet matematikore të cilat përfshijnë në vetvete mbledhjen e të dhënave dhe parashikimin e efektit të çmimeve mbi nivelet e kërkesës. Që kjo qasje të funksionojë duhet të njihen shumë mirë tregjet ndërsa ka një dëshirë që shërbimet të merren në konsideratë njësoj sikur të bëhej fjalë për një treg të vërtetë. Një metodë më pak e sofistikuar e implementimit të kësaj qasjeje do të jetë përdorimi i çmimeve të tilla fikse të cilat pasqyrojnë ato të organizatave të ngjashme duke shpresuar se kjo do të ketë ndikime të ngjashme. Forma të tjera të vënies së çmimeve duke pasqyruar tregun përfshijnë vënien e çmimeve diferenciale ose vënien e çmimeve penalizuese (dënuese) ndërsa bëhen përpjekje të krijohet përdorimi dhe kërkesa e shërbimeve me anë të disa mënyrave. Shumë shpesh përdorimi i qasjeve që pasqyrojnë tregun për të vënë çmime do të shoqërohet me nevojën për të përmbushur objektiva të caktuar financiare dhe synime të paracaktuara të performancës. Në të njëjtën kohë kjo qasje mund të nënkuptojë një kontroll më të fortë mbi kostot në mënyrë që të bashkërendohen kostot me çmimin.

Qasja që pasqyron kostot përfshin vendosjen e çmimeve për të mbuluar thjeshtë kostot. Kjo mund të jetë arrija e pikës rentabël, ose mund të përfshijë vënien e çmimeve me anë të metodës kosto plus për të mbuluar kostot duke gjeneruar në të njëjtën kohë edhe një fitim të caktuar. Në këtë rast mund të përdoren pikëpamje dhe përkufizime alternative të kostove, përfshirë koston e plotë, kostot marxhinale, etj. Kjo qasje ka qenë qasja më shumë e adoptuar në të gjithë sektorët publikë sepse në shumicën e rasteve bëhet një supozim i tillë që për shërbimet publike do të ketë gjithmonë kërkesë cilido qoftë çmimi.

Diferenca themelore midis këtyre qasjeve është se qasja që pasqyron kostot do të llogarisë çmimin duke u bazuar mbi koston e produktit ose shërbimit, ndërsa qasja që pasqyron tregun do të fillojë me identifikimin e një çmimi konkurrues në treg. Shembujt duhet të bazohen mbi një fushë të veçantë të sektorit publik. Përgjigjet e përgjithshme që nuk specifikojnë një fushë të caktuar ose rastet kur nuk përdoren shembuj dhe ilustrime specifike marrin vetëm pikë të pjesshme. Përmbajtja e këtij seksioni do të ndryshojë nga njëri student tek tjetri, por duhet të paktën të përfshijë:

- Një shpjegim të qartë të synimeve dhe objektivave të tarifave. Për sa kohë është e mundur ato duhet të lidhen me arsyetimin që është shtjelluar në pjesën (a) si arsye se pse duhet të ngarkohen tarifa për shërbimet.
- Pranimi i faktit se në përgjithësi do të ketë një gamë të gjerë të motiveve për ngarkimin e tarifave dhe se këto motive mund të mos jetë gjithmonë e thjeshtë të identifikohen.
- Shembuj dhe ilustrime aktualë dhe përkatës.

(c) Tenderimi konkurrues. Tenderimi konkurrues është një proces në të cilin firmat e jashtme ftohen të dorëzojnë oferta konkurruese tenderi për të ndërmarrë kryerjen e punëve të caktuara. Një aktivitet tenderues përfshin në vetvete përgatitjen e tenderëve nga ofrues që konkurrojnë me njëri - tjetrin dhe zgjedhjen e më të mirit prej tyre nga organizata klient.

Tre bazat për vënien e çmimeve janë:

- Kontrata me një çmim fiks që mbështetet nga tabela e preventivëve (paramasa dhe parallogaria)
Secili preventiv specifikon numrin elementeve të kërkuara. Ky specifikim fizik i jepet kontraktorëve të cilët më pas japin çmimin e secilit element duke u bazuar mbi specifikimet tek çmimi total i tenderit. Kontrata mund të specifikojë se cilat janë ndryshimet e mëpasme në sasi të fizike, çmimet e të cilave do të duhet të llogariten me të njëjta norma.
- Kontratat me lista të çmimeve
- Këto janë kontrata 'me fund të hapur'. Në këtë rast klient nuk e di (ose thjeshtë mund ta marrë me mend) sasinë e secilit artikull të kërkuar. Tenderuesve iu kërkohet të japin çmimet normale për artikuj të ndryshëm. Deri kur të përmbyllet tenderi organizata klient duhet të ketë vlerësuar sasi të duhura për të krahasuar çmimet e dhëna nga kontraktorët. Kjo mund të jetë një formë e dobishme e vënies së çmimeve për shkak se mund të ketë pasiguri të konsiderueshme në kërkesën e përgjithshme për shërbime, për shembull sa herë që ka legjislacion të ri i cili i ndryshon përgjegjësitë e klientit.
- Kontrata me një çmim fiks
- Ky lloj i kontratës në përgjithësi është më i përshtatshëm për kontratat për shërbime. Specifikacionet japin hollësi, si kombine të produkteve, detyrave dhe inputeve, për të gjithë punën që duhet të kryhet ose shërbimet që duhet të ofrohen. Tenderuesi jep një çmim të plotë, të cilit shpesh i referohemi si vlerësimi i përgjithshëm, për të përmbushur specifikacionet në të gjitha aspektet.

(d) Karakteristikat e dëshirueshme të tarifave në sektorin publik

- Që mund të përcaktohen dhe llogariten lehtë: metodologjia duhet të jetë relativisht e thjeshtë dhe e pa komplikuar dhe nuk duhet përfshijë kërkesa për shpenzimin e kohës dhe përpjekjeve nga ana e personave që janë përgjegjës.

- E barabartë: organizatat e sektorit publik kanë përgjegjësi ndaj përdoruesve të shërbimeve dhe tatimpaguesve. Tarifat e caktuara duhet jenë të drejta për të gjitha palët dhe duhet të perceptohen si të tilla.
- Transparente dhe të kuptueshme: në mënyrë që të tregojnë se janë të drejta dhe të inkurajojnë njerëzit që të paguajnë me dëshirë tarifën, baza e ngarkimit të tyre duhet jetë e qartë për ata që i paguajnë ato.
- Të mjaftueshme: që do të thotë, të mjaftueshme për të përmbushur cilatdo qofshin objektivat financiare që janë vënë për sa i takon shërbimeve të ofruara. Kështu mund të kemi:
 - Rikuperimin e kostos së plotë
 - Kufizimin e nivelit të subvencioneve
 - Kufizimin e kërkesës
- E krahasueshme me objektivat e tjerë: tarifa e ngarkuar duhet vendoset në një mënyrë të tillë që të rezonojë me përmbushjen e objektiveve të tjerë, të bazuar në shërbime. Është e rëndësishme që misioni dhe qëllimi i organizatës të njihet qartë dhe tarifën të mos jenë në konflikt me arritjen e tyre.
- Që shkon krahu për krahu me aftësinë për të paguar: kjo është e kundërta e parimit që shërbime të caktuara duhet të jenë në dispozicion të të gjithëve, pavarësisht prej mundësisë së tyre për të paguar. Në këto raste tarifën nuk duhet veprojnë si një pengesë që i parandalon njerëzit të përdorin shërbimet. Efektive për sa i takon kostove: tarifën e ngarkuar duhet të paktën të mbulojnë kostot administrative të rikuperimit me përjashtim të rasteve kur ka disa motive të tjerë pas tarifave në fjalë, të tilla si inkurajimi i përdorimit me përgjegjësi.