

Shoqata e kontabilistëve të çertifikuar dhe auditorëve të
Kosovës

Society of Certified Accountants and Auditors of Kosovo

Menaxhimi i Performancës

P8

Nr.

Zgjidhjet

FLETË PROVIMI
Exam Paper

Data
Date

07.07.2018

CONTENT / PËRMBAJTJA

SESSION	MAXIMUM ASSIGNED	-ATTENTION! THIS PART IS FOR SCAAK USE ONLY- MARKS AWARDED
1. Problem 1	20	
2. Problem 2	20	
3. Problem 3	20	
4. Problem 4	20	
Part a.	10	
Part b.	10	
5. Problem 5	20	
Total	100	

Pjesa	Maksimumi i dhënë	-Kujdes! Kjo pjesë është vetëm për përdorim nga ShKÇAK- PIKËT E DHËNA
1. Problemi 1	20	
2. Problemi 2	20	
3. Problemi 3	20	
4. Problemi 4	20	
Pjesa a.	10	
Pjesa b.	10	
5. Problemi 5	20	
Total	100	

Problemi 1

Të dhëna në vazhdim i përkasin korporatës Komoditeti e cila merret me prodhimin e produkteve nga porcelani dhe qelqi, respektivisht dy divizioneve të saja, Divizionit të pjatave dhe Divizionit të gotave për periudhën dyvjeqare 20x6 dhe 20x7.

<u>Divizioni i pjatave:</u>	<u>20x6</u>	<u>20x7</u>
Shitjet	2,975,000	3,187,500
Fitimi operativ	119,000	127,500
Asetet operative mesatare	850,000	850,000

<u>Divizioni i gotave:</u>	<u>20x6</u>	<u>20x7</u>
Shitjet	960,000	1,000,000
Fitimi operativ	48,000	40,000
Asetet operative mesatare	400,000	400,000

Në fund të vitit 20x7, menaxheri i divizionit të gotave ka marr në konsideratë mundësinë për të investuar në dy projekte investive të pavarura, projekti i parë ka të bëjë me prodhimin e gotave të çajit ndërsa projekti i dytë ka të bëjë me prodhimin e gotave të verës. Nëse nuk do të bëhen investimet në zgjerimin e asortimentit të gotave, divizioni pret që të dhënat e vitit të dytë të mbeten të pandryshuara në periudhën e ardhshme. Fitimi operativ dhe shpenzimet e pritshme, për secilin projekt investiv janë si vijon:

	<u>Gotat për çaj</u>	<u>Gotat për verë</u>
Fitimi operativ	14,850	9,500
Shpenzimet	135,000	100,000

Menaxheri i divizionit të gotave ka në dispozicion kapitalin në vlerë prej €250,000 për realizimin e këtyre projekteve. Kapitali i painvestuar deri në fund të tremujorit të tretë duhet të bartet në fondin për investimin e kapitalit në nivelin e korporatës dhe do investohet për të nxjerrë një normë minimale të kthimit të kërkuar prej 9%.

Kërkohet:

- Llogarisni ROI-n, normat e marzhës dhe të qarkullimit të divizionit të pjatave dhe të divizionit të gotave për secilin vit duke shpjeguar ndryshimin në ROI nga viti 20x6 në vitin 20x7 për secilin divizion. **2 pikë**
- Llogarisni ROI-n e divizionit për secilën alternativë në vijim: **4x1=4 pikë**
 - Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të çajit,
 - Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të verës,
 - Nëse investimet bëhen në të dyja projektet, dhe
 - Nëse nuk bëhet asnjë investim.
- Duke supozuar se menaxherët e divizionit vlerësohen dhe shpërblehen në bazë të performancës së ROI-së, çfarë alternative mendoni se do të zgjedhë menaxheri i divizionit të gotave? **2 pikë**
- Llogarisni të ardhurat nga teprica (RI) për secilën prej projekteve investuese. **4 pikë**
- Llogarisni të ardhurat nga teprica (RI) të divizionit për secilën alternativë në vijim: **4x1=4 pikë**
 - Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të çajit,
 - Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të verës,
 - Nëse investimet bëhen në të dyja projektet, dhe
 - Nëse nuk bëhet asnjë investim.
- Duke supozuar se menaxherët e divizionit vlerësohen dhe shpërblehen në bazë të të ardhurave nga teprica (RI), çfarë alternative mendoni se do të zgjedhë menaxheri i divizionit të gotave? Pse? **2 pikë**
- Duke u bazuar në përgjigjen tuaj në kërkesën 6, llogarisni fitimin ose humbjen që lidhet me vendimin për investime të bërë nga menaxheri i divizionit të gotave. Komentoni rezultatin. **2 pikë**

Zgjidhja

1. Formulatat:

$$ROI = (\text{Fitimi operativ} \div \text{Kapitali i angazhuar}) \times 100\%,$$

$$\text{Norma (raporti) i marzhës} = (\text{Fitimi operativ} \div \text{Shitjet}) \times 100\%$$

$$\text{Qarkullimi i pasurisë} = \text{Shitjet} \div \text{Kapitali i angazhuar}$$

Ku, Kapitali i angazhuar = Asetet operative mesatare

Llogaritja e ROI-së, normës (raportit) të marzhës dhe të qarkullimit të pasurisë të **divizionit të pjatave**

$$\text{Viti 20x6: } ROI = (\text{€}119,000 \div \text{€}850,000) \times 100\% = \mathbf{14.0\%}$$

$$\text{Viti 20x7: } ROI = (\text{€}127,500 \div \text{€}850,000) \times 100\% = \mathbf{15.0\%}$$

$$\text{Viti 20x6: } \text{Norma e marzhës} = (\text{€}119,000 \div \text{€}2,975,000) \times 100\% = \mathbf{4.0\%}$$

$$\text{Viti 20x7: } \text{Norma e marzhës} = (\text{€}127,500 \div \text{€}3,187,500) \times 100\% = \mathbf{4.0\%}$$

$$\text{Viti 20x6: } \text{Qarkullimi i pasurisë} = \text{€}2,975,000 \div \text{€}850,000 = \mathbf{3.50}$$

$$\text{Viti 20x7: } \text{Qarkullimi i pasurisë} = \text{€}3,187,500 \div \text{€}850,000 = \mathbf{3.75}$$

Llogaritja e ROI-së, normës (raportit) të marzhës dhe të qarkullimit të pasurisë të **divizionit të gotave**

$$\text{Viti 20x6: } ROI = (\text{€}48,000 \div \text{€}400,000) \times 100\% = \mathbf{12.0\%}$$

$$\text{Viti 20x7: } ROI = (\text{€}40,000 \div \text{€}400,000) \times 100\% = \mathbf{10.0\%}$$

$$\text{Viti 20x6: } \text{Norma e marzhës} = (\text{€}48,000 \div \text{€}960,000) \times 100\% = \mathbf{5.0\%}$$

$$\text{Viti 20x7: } \text{Norma e marzhës} = (\text{€}40,000 \div \text{€}1,000,000) \times 100\% = \mathbf{4.0\%}$$

$$\text{Viti 20x6: } \text{Qarkullimi i pasurisë} = \text{€}960,000 \div \text{€}400,000 = \mathbf{2.40}$$

$$\text{Viti 20x7: } \text{Qarkullimi i pasurisë} = \text{€}1,000,000 \div \text{€}400,000 = \mathbf{2.50}$$

ROI për Divizionin e pjatave është rritur nga 14% në 15%. Kjo rritje tërësisht është për shkak të rritjes së qarkullimit nga 3.50 në 3.75; (margjina për këtë Divizion ka mbetur e njëjtë si në vitin 20x6 po ashtu edhe në vitin 20x7.) Divizioni i gotave, nga ana tjetër, ka përjetuar një rënie të ROI nga 12% në 10%. Margjina në këtë divizion ka rënë nga 5% në 4%, dhe rritje e vogël në qarkullim (nga 2.40 në 2.50) nuk ishte e mjaftueshme për të mbuluar zvogëlimin e margjinës. **2 pikë**

2. Llogaritja e ROI-së së Divizionit të gotave sipas alternativave

a. Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të çajit

$$ROI_{(a)} = (40,000 + 14,850) \div (400,000 + 135,000) \times 100\%$$

$$= (54,850 \div 535,000) \times 100\% = \mathbf{10.25\%}$$

1 pikë

b. Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të verës

$$ROI_{(b)} = (40,000 + 9,500) \div (400,000 + 100,000) \times 100\%$$

$$= (49,500 \div 500,000) \times 100\% = \mathbf{9.90\%}$$

1 pikë

c. Nëse investimet bëhen në të dyja projektet

$$ROI_{(c)} = (40,000 + 14,850 + 9,500) \div (400,000 + 135,000 + 100,000) \times 100\%$$

$$= (64,350 \div 635,000) \times 100\% = \mathbf{10.13\%}$$

1 pikë

d. Nëse investimet nuk bëhen në asnjërin projekt

$$ROI_{(d)} = (40,000 \div 400,000) \times 100\% = \mathbf{10.00\%}$$

1 pikë

3. Duke supozuar se menaxherët e divizionit të gotave vlerësohen dhe shpërblehen në bazë të performancës së ROI-së së divizionit atëherë ata do të zgjidhnin investimin në projektin e gotave të çajit sepse ky projekt e rritë ROI-në nga 10% (ROI nëse nuk bëhen investimet fare) në 10.25%. Kjo është alternativa me rritjen më të lartë të ROI-së.

2 pikë

4. Llogaritja e të ardhurës nga teprica (RI) për secilën projekt investues

Formula: RI = Fitimi operativ i projektit – Kostot e kontraktuara ose të parallogaritura

E ardhura nga teprica (RI) nga investimi në projektin e gotave të çajit

$$\begin{aligned} RI &= \text{€}14,850 - (\text{€}135,000 \times 9\%) \\ &= \text{€}14,850 - \text{€}12,150 \\ &= \mathbf{\text{€}2,700} \end{aligned}$$

Investimi në projektin e gotave të çajit gjeneron RI (fitim të mbetur) në vlerë prej €2,700 andaj është projekt i pranueshëm

2 pikë

E ardhura nga teprica (RI) nga investimi në projektin e gotave të verës

$$\begin{aligned} RI &= \text{€}9,500 - (\text{€}100,000 \times 9\%) \\ &= \text{€}9,500 - \text{€}9,000 \\ &= \mathbf{\text{€}500} \end{aligned}$$

Investimi në projektin e gotave të verës gjithashtu është projekt i pranueshëm sepse gjeneron të ardhur nga të mbetur në vlerë prej €500.

2 pikë

5. Llogaritja e RI-së së Divizionit të gotave sipas alternativave

a. Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të çajit

$$\begin{aligned} RI_{(a)} &= (40,000 + 14,850) - [(400,000 + 135,000) \times 9\%] \\ &= 54,850 - (535,000 \times 9\%) \\ &= 54,850 - 48,150 \\ &= \mathbf{\text{€}6,700} \end{aligned}$$

1 pikë

b. Nëse investimet bëhen vetëm në projektin e gotave të verës

$$\begin{aligned} RI_{(b)} &= (40,000 + 9,500) - [(400,000 + 100,000) \times 9\%] \\ &= 49,500 - (500,000 \times 9\%) \\ &= 49,500 - 45,000 \\ &= \mathbf{\text{€}4,500} \end{aligned}$$

1 pikë

c. Nëse investimet bëhen në të dyja projektet

$$\begin{aligned} RI_{(c)} &= (40,000 + 14,850 + 9,500) - [(400,000 + 135,000 + 100,000) \times 9\%] \\ &= 64,350 - (635,000 \times 9\%) \\ &= 64,350 - 57,150 \\ &= \mathbf{\text{€}7,200} \end{aligned}$$

1 pikë

d. Nëse investimet nuk bëhen në asnjërin projekt

$$\begin{aligned} RI_{(d)} &= 40,000 - (400,000 \times 9\%) \\ &= 40,000 - 3,600 \\ &= \mathbf{\text{€}4,000} \end{aligned}$$

1 pikë

6. Duke supozuar se menaxherët e divizionit të gotave vlerësohen dhe shpërblehen në bazë të performancës së RI-së së divizionit, atëherë duhet të investohet në të dy projektet (në gota të çajit dhe gota të verës) sepse e ardhura nga teprica është pozitive për secilin projekt, dhe se e ardhura e përgjithshme nga teprica është më e larta kur investohet në të dyja projektet. **2 pikë**

7. Në qoftë se kompania do t'i kishte mbajtur €235,000 (vlera e investimeve për dy projektet €135,000 + €100,000) dhe investoi ato me 9%, të ardhurat do të kishin qenë €21,150 (€235,000 x 9%). Megjithatë, investimi i €235,000 në të dy projektet e sugjeruara nga menaxheri i Divizionit të gotave i rritë të ardhurat e përgjithshme operative në €24,350 (€14,850 + €9,500). Ky është një fitim shtesë prej €3,200 andaj vendimi për investime në të dyja projektet duhet bërë. **2 pikë**

Problemi 2

Kompania ABC prodhon disa lloje të aparateve për grirjen e frutave. Dy llojet më të njohura janë Nutri-Maxi dhe Nutri-Baby. Nutri-Maxi, i menduar për njerëzit që nisen në mëngjes për punë, shitet për €60 dhe Nutri-Baby, një model i ri i dizajnuar për foshnjat pas muajit të gjashtë të lindjes, shitet për €35. Shitjet e parashikuara të dy llojeve të aparateve për katër tremujoret e ardhshëm janë:

	<u>Nutri-Maxi</u>	<u>Nutri-Baby</u>
Tremujori i parë	3,500	4,500
Tremujori i dytë	5,000	2,500
Tremujori i tretë	8,000	6,500
Tremujori i katërt	9,500	3,000

Menaxheri i shitjes beson se shitjet e parashikuara janë realiste dhe mund të arrihen nga kompania.

Në fabrikë, mbikëqyrësi i prodhimit i ka marrë të dhënat e shitjeve të parashikuara dhe informacionin e mbledhur të nevojshëm për të zhvilluar (ndërtuar) buxhetin e prodhimit. Ai konstatoi se më 1 janar, 300 njësi të Nutri-Maxi dhe 650 njësi të Nutri-Baby ishin në stoqe. Politika e kompanisë dikton se stoqet përfundimtare duhet të jenë 10% e shitjeve të tremujorit pasues, për Nutri-Maxi dhe 20% e shitjeve të tremujorit pasues për Nutri-Baby.

Kërkohet:

1. Përgatitni buxhetin e shitjeve për secilin tremujor dhe për vitin në total. Tregoni shitjet sipas produktit dhe në total, për secilën periudhë kohore. **2x4=8 pikë**
2. Cilët faktorë mund të ketë marrë në konsideratë kompania ABC në përgatitjen e buxhetit të shitjeve? **4 pikë**
3. Përgatitni një buxhet të ndarë prodhimi për secilin produkt, për secilin prej tre tremujorëve të parë të vitit. **2x4=8 pikë**

Zgjidhja

1.

	Kompania ABC Buxheti i shijeve				
	<u>Tremujori 1</u>	<u>Tremujori 2</u>	<u>Tremujori 3</u>	<u>Tremujori 4</u>	<u>Totali</u>
Nutri-Maxi:					
Njësitë	3,500	5,000	8,000	9,500	26,000
x Çmimi për njësi	<u>60</u>	<u>60</u>	<u>60</u>	<u>60</u>	<u>60</u>
	210,000	300,000	480,000	570,000	1,560,000
					4 pikë
Nutri-Baby:					
Njësitë	4,500	2,500	6,500	3,000	16,500
x Çmimi për njësi	<u>35</u>	<u>35</u>	<u>35</u>	<u>35</u>	<u>35</u>
	157,500	87,500	227,500	105,000	577,500
Gjithsej	367,500	387,500	707,500	675,000	2,137,500
					4 pikë

2. Kompania ABC për vlerësimet e sasisë së shitjeve dhe çmimeve mund të ketë marrë në konsideratë nivelin e shitjeve të vitit të kaluar për të dy produktet, veprimet e konkurrentëve, gjendjen e ekonomisë, etj. për sa i përket faktorëve të përgjithshëm ekonomik.

Megjithatë, faktorët specifik të cilët mund të ndikojnë në kërkesën për Nutri-Maxi por edhe për Nutri-Baby mund të jetë për shkak të rekomandimeve të mjekëve respektivisht pediatre për mënyrën e shëndetshme të të ushqyerit si për të rriturit ashtu edhe për foshnjat. **4 pikë**

3.**Kompania ABC
Buxheti i prodhimit**

	<u>Tremujori 1</u>	<u>Tremujori 2</u>	<u>Tremujori 3</u>	<u>Tremujori 4</u>
Buxheti i prodhimit për Nutri-Maxi :				
Shitjet	3,500	5,000	8,000	9,500
Stoqet e dëshiruara përfundimtare	<u>500</u>	<u>800</u>	<u>950</u>	
<i>Gjithsej nevojat</i>	4,000	5,800	8,950	
Minus: Stoqet fillestare	<u>300</u>	<u>500</u>	<u>800</u>	
Njësiti për t'u prodhuar	<u>3,700</u>	<u>5,300</u>	<u>8,150</u>	
				4 pikë
Buxheti i prodhimit për Nutri-Baby:				
Shitjet	4,500	2,500	6,500	3,000
Stoqet e dëshiruara përfundimtare	<u>500</u>	<u>1,300</u>	<u>600</u>	
<i>Gjithsej nevojat</i>	5,000	3,800	7,100	
Minus: Stoqet fillestare	650	500	1,300	
Njësiti për t'u prodhuar	<u>4,350</u>	<u>3,300</u>	<u>5,800</u>	
				4 pikë

Problemi 3

Kompania Nuki, prodhon dy lloje të atleteve: Runner (që përdorën për vrapim) dhe Walky (që përdorën kryesisht për ecje). Kompania i shet atletet tek dyqanet e mallrave sportive me çmimin prej €125 për atletet Runner ndërsa atletet Walky shiten për €50. Pasqyra e të hyrave të parashikuara për vitin e ardhshëm është:

Shitjet	600,000.00
<i>Minus: Shpenzimet variabile</i>	<u>390,000.00</u>
Marzha e kontributit	210,000.00
<i>Minus: Shpenzimet fikse</i>	<u>157,500.00</u>
Fitimi operativ	52,500.00

Pronari i Kompanisë Nuki vlerëson se 50% e të hyrave nga shitjet do të vijnë nga shitja e atleteve Runner, dhe pjesa që mbetet nga atletet Walky. Shpenzimet variabile të atleteve Runner janë 40% e shpenzimeve të përgjithme variabile. Një e treta e shpenzimeve fikse, janë shpenzime të zakonshme që ngarkojnë të dy produktet dhe një e dyta gjurmohet drejtpërdrejt tek linja e atleteve Runner.

Kërkohe:

1. Llogarisni të hyrat nga shitjet që duhet nxjerrë, në mënyrë që Kompania Nuki të jetë rentabël. **3 pikë**
2. Llogarisni numrin e njësive (palëve) të atleteve Runner dhe Walky që duhet të shesë Kompania Nuki, për të qenë rentabël. **5 pikë**
3. Llogarisni shkallën e levës operative për Kompaninë Nuki. Tani, supozoni se të hyrat aktuale do të jenë 25% më të larta se sa të hyrat e parashikuara. Për sa përqind do të rriten fitimet me këtë ndryshim në vëllimin e shitjeve. **4 pikë**
4. Kompania Nuki po merr në konsideratë shtimin e një produkti të ri, atletet 'Sprint' (për përdorim nga sportistët e atletikës). Për vitin e parë, Kompania Nuki parashikon se numri i njësive të atleteve Sprint që do të shiten të jetë 1,200 njësi dhe se për numrin e njësive (palëve) të atleteve Sprint që do të shiten do të zvogëlohet numri i njësive (palëve) të shitura të atleteve Runner. Numri i njësive (palëve) të shitura të atleteve Walky nuk do të ndryshojnë. Atletet Sprint do të shiten për €115 dhe kanë kosto variabile prej €90. Rritja e kostove fikse, për të mbështetur prodhimin e këtij produkti, është €7,700. Llogarisni numrin e njësive të atleteve Runner, Walky dhe Sprint që duhet të shesë Kompania Nuki, për të qenë rentabël. **5 pikë**
5. Për vitin e ardhshëm, a është ide e mirë shtimi i atleteve Sprint? Mbështetëni me llogaritje se përse PO ose përse JO? **3 pikë**

Zgjidhja

1. Llogaritja e të hyrave nga shitjet për të mbuluar shpenzimet (pika të rentabilitetit):

Formula: $Të\ hyrat\ nga\ shitjet\ në\ pikën\ e\ rentabilitetit = Kostot\ fikse \div Koeficienti\ K/Sh$
ku $Koeficienti\ kontributi/shitje\ (K/Sh) = (Kontributi \div Shitjet) \times 100\%$

$$\begin{aligned} \text{Koeficienti } K/Sh &= (210,000 \div 600,000) \times 100\% \\ &= 35\% = 0.35 \end{aligned}$$

1½ pikë

$$\begin{aligned} \text{Të hyrat nga shitjet në pikën e rentabilitetit} &= 157,500 \div 0.35 \\ &= \mathbf{€450,000} \end{aligned}$$

1½ pikë

2. Llogaritja e numrit të njësive (palëve) të atleteve për të arritur pikën e rentabilitetit:

		<u>Shitjet</u>	<u>Çmimi</u>	<u>Njësi (palë)</u>	<u>Përpjesa</u>
Runner	(600,000 × 50%)	€300,000	€125	2,400	1
Walky	(600,000 × 50%)	€300,000	€50	6,000	2.5

1 pikë

	<u>Çmimi</u>	<u>Kosto variabile për njësi</u>	<u>Kontributi</u>	<u>Përpjesa e përzierjes</u>	<u>Kontributi kumulativ</u>
Runner	€125	(€390,000 × 40%) ÷ 2,400 = €65	€60	1	60.0
Walky	€50	(€390,000 × 60%) ÷ 6,000 = €39	€11	2.5	<u>27.5</u>
			Kontributi i përzierjes		87.5

2 pikë

Formula: $\text{Numri i përzierjeve për pikën e rentabilitetit} = \text{Kostot fikse} \div \text{Kontributi i përzierjes}$

Numri i përzierjeve për pikën e rentabilitetit = €157,500 ÷ 87.5 = **1,800 përzierje**

1 pikë

	<u>Numri i përzierjeve</u>	<u>Përpjesa e përzierjes</u>	<u>Numri i njësive (palëve të atleteve)</u>
Runner	1,800	1	1,800 palë
Walky	1,800	2.5	4,500 palë

1 pikë

3. Llogaritja e shkallës së levës operative

Formula: $\text{Shkallës së levës operative} = \text{Kontributi} \div \text{Fitimi operativ (FBIT)}$

Shkallës së levës operative = €210,000 ÷ €52,500 = **4.0**

2 pikë

Nëse vëllimi i shitjeve rritet për 25% atëherë rritja në fitimin operativ (FBIT) do të jetë:

Formula: $\text{Rritja në fitimin operativ} = \text{Shkallës së levës operative} \times \text{Përqindja e rritjes së shitjeve}$

Rritja në fitimin operativ = 4.0 × 25% = **100%**

2 pikë

4. Shtimi i produktit të ri – atleteve ‘Sprint’

		<u>Njësi (palë)</u>	<u>Përpjesa</u>
Runner	(zvogëlim për 1,200 njësi)	1,200	1
Walky	(numër i pandryshuar i njësive)	6,000	5
Sprint	(shitjet e parashikuara 1,200 njësi)	1,200	1

1 pikë

	<u>Çmimi</u>	<u>Kosto variabile për njësi</u>	<u>Kontributi</u>	<u>Përpjesa e përzierjes</u>	<u>Kontributi kumulativ</u>
Runner	€125	€65	€60	1	60.0
Walky	€50	€39	€11	5	55.0
Sprint	€115	€90	€25	1	<u>25.0</u>
			Kontributi i përzierjes		140.0

2 pikë

Numri i përzierjeve për pikën e rentabilitetit = (€157,500 + €7,700) ÷ 140 = **1,180 përzierje**

1 pikë

	<i>Numri i përzierjeve</i>	<i>Përpjesa e përzierjes</i>	<i>Numri i njësive (palëve të atleteve)</i>
Runner	1,180	1	1,180 palë
Walky	1,180	5	5,900 palë
Sprint	1,180	1	1,180 palë

1 pikë

5. Profitabiliteti i shtimit të produktit të ri – atleteve ‘Sprint’

Zvogëlimi i kontributit të atleteve Runner (1,200 palë × €60)	- € 72,000
Zvogëlimi i fitimit për rritjen e kostove fikse	- € 7,700
Rritja e kontributit nga shitja e atleteve Sprint (1,200 palë × €25)	<u>€30,000</u>
Zvogëlimi i fitimit operativ	- €49,700

2 pikë

Shtimi i produktit të ri, atleteve Sprint, i paraparë për vitin e ardhshëm për nivelin e parashikuar të shitjeve prej 1,200 palëve, duke e zvogëluar numrin e njësive të shitura të atleteve Runner për 1,200 palë krahasuar me nivelin e shitjeve aktuale do të zvogëloji fitimin operativ të kompanisë për €49,700. Anadj bazuar në rezultatin e kësaj llogaritje Kompania nuk duhet të bëjë lëshimin në treg të atleteve Sprint.

1 pikë

Problemi 4a

Një nga kompetencat për të përmbushur objektivat e performancës është grumbullimi dhe sistemimi i të dhënave nga sistemet e të dhënave. Këto të dhëna formojnë raporte për menaxhment dhe janë çelësi për kontrollin dhe mbikëqyrjen e performancës. Andaj, është e domosdoshme që të merren në konsideratë burimet e të dhënave dhe procedurat që mund të jenë të nevojshme për të garantuar sigurinë e të dhënave me besueshmëri të lartë. Nga ana tjetër, grumbullimi dhe sistemimi i të dhënave bartin kosto të cilat mund të jenë mjaft të larta, kështu që duhet indentifikuar kostot për marrjen e të dhënave, por edhe për mirëmbajtjen e infrastrukturës që mbështetë mbledhjen dhe shpërndarjen e të dhënave. Organizatat mund t'i marrin dhe përdorin të dhënat nga burimet e brendshme dhe nga burimet e jashtme.

Kërkohe

1. Listoni dhe shpjegoni shkurtimisht katër burime të të dhënave të jashtme. **4x1=4 pikë**
2. Identifikoni dhe shpjegoni shkurtimisht tri kategori të kostove të përfshira në mbledhjen e të dhënave të jashtme dhe jepni së paku nga një shembull për kostot e identifikuara. **3x2=6 pikë**

Zgjidhja

1. Marrja e të dhënave nga jashtë organizatës mund të kryhet në mënyrë formale ose mund të jetë 'jo-formale'
 - Regjistrat/katalogët e bizneseve - Regjistrat (katalogët e bizneseve) janë formë e të dhënave sekondare p.sh. *Yellow pages; Kompas Register (Kompas); Who owns Whom (Dun and Bradstreet); Key British Enterprises (Dun and Bradstreet)*
 - Agjencitë qeveritare - Qeveria është burim i madh i të dhënave ekonomike dhe i të dhënave lidhur me industrinë dhe trendët e popullarizuara. Shumica e publikimeve qeveritare janë në dispozicion në internet dhe mund të shkarkohen falas p.sh. *Agjencia e Statistikave; Banka Qendrore; Publikimet e ndryshme të Ministrive etj.*
 - Asociacionet/Shoqatat - Shoqatat mbledhin dhe publikojnë të dhëna për anëtarët e tyre, informata që mund të jetë me interes të madh edhe për përdoruesit e tjerë. Ekzistojnë shoqata në pothuajse çdo fushë të biznesit dhe aktivitete të ndryshme p.sh. *Shoqata e kontabilistëve; Shoqata e bankave; Shoqata e sigurimeve etj.*
 - Panelet e konsumatorëve - Panelet e konsumatorëve përbëjnë një mostër që përfaqëson individë dhe familje, aktiviteti blerës i të cilëve në një zonë të caktuar monitorohet ose në vazhdimësi (çdo ditë, me rezultate të përgjithshme) ose në intervale të rregullta, gjatë një periudhe kohore' p.sh. *panelet të ngritura për të monitoruar blerjet e gjërave ushqimore, mallrave të konsumit, automjete, produkte për fëmijë etj.*
 - Të dhënat nga konsumatorët - mbledhja e të dhënave nga konsumatorët në forma të ndryshme si p.sh. *pyetësorët lidhur me kënaqshmërinë e tyre; komentet, sygjerimet dhe ankesat e konsumatorëve të dërguara vullnetarisht etj.*
 - Të dhënat nga furnitorët - mbledhja e të dhënave nga furnitorët në forma të ndryshme si p.sh. *informacionet 'ofertuese'; informacionet operacionale; informacionet që kanë të bëjnë me çmimet; informacionet teknologjike etj.*
 - Interneti - Interneti është një rrjet global që lidh miliona kompjuterë dhe ofron mundësi që komunikimit dhe qarkullimit efikas të informatave, dhe shërben për kërkim, shkarkim/nxjerrje në masë të të dhënave.
 - Burime tjera të jashtme të të dhënave:
 - o Shërbimet e 'sindikalizuar'
 - o Të dhënat e databazës dhe databazat on-line
 - o Depot e të dhënave
 - o Burime tjera të publikuara si p.sh. *doracakët; revisat; libra xhepi etj.*

4x1= 4 pikë

2. Kostot e përfshira në mbledhjen e të dhënave të jashtme janë:

Kostot e kërkimit të drejtpërdrejtë - janë të atribueshme drejtpërdrejtë veprimtarive të kryera për të marrë të dhëna të jashtme. Për shembull, tarifat për shkarkimet apo kostot e një sondazhi të hulumtimit të tregut.

Kostot e gasjes indirekte - përfshijnë kohën e kaluar të menaxhmentit dhe punëtorëve për të gjetur të dhëna të dobishme. Ato gjithashtu përfshijnë kostot e shkaktuara si pasojë e kohës së humbur nga menaxhmenti dhe punëtorët në kërkimet e pasuksesshme dhe të tepërta.

Kostot e menaxhimit - janë kostot e shkaktuara në regjistrimin, përpunimin dhe shpërndarjen e të dhënave të jashtme. Gjithashtu, këto përfshijnë edhe kostot të cilat ju atribuohen humbjes së kohës në përpunimin e tepërt, për shkak të mbi - ngarkesës me të dhëna.

Kostot e infrastrukturës - janë kostot e atribueshme për mjetet dhe pajisjet që përdoren për të marrë të dhëna të jashtme. Për shembull, instalimi dhe mirëmbajtja e rrjeteve kompjuterike dhe komunikimet e brendshme elektronike.

Kostot e kohës së 'vjedhur' - përfshijnë kohën e humbur, kostot e monitorimit dhe kohën e humbur të shkaktuar nga abuzimi me internetit dhe e-mail.

3x2=6 pikë

Problemi 4b

Diskriminimi i çmimit, si strategji e caktimit të çmimit, është praktika e caktimit të çmimeve të ndryshëm për të njëjtin produkt për grupe të ndryshëm të blerësve, kur këto çmime nuk pasqyrojnë ndryshime në kosto.

Kërkohet:

1. Identifikoni dhe shpjegoni shkurtimisht tri baza mbi të cilat çmimet diskriminuese mund të vendosen. **3x2=6 pikë**
2. Shpjegoni shkurtimisht dy kushte të cilat duhet të konsiderohen në mënyrë që strategjia e çmimeve diskriminuese të mund të jetë efektive. **2x2=4 pikë**

Zgjidhja

1. Bazat mbi të cilat mund të vendosen çmimet diskriminuese
 - Sipas segmentit të tregut - Një kompani transporti për kalimin e kanalit me traget, tregton shërbimet e saj me çmime të ndryshme në Angli dhe Francë, për shembull. Çështje të tilla si biletat për kinema dhe shërbimet për rregullimin e flokëve shpesh janë në dispozicion me çmime të ulëta për pensionistët, studentët apo të miturit.
 - Sipas llojit / modelit të produktit - Shumë modele të makinave kanë 'elemente' shtesë të cilat mundësojnë që një markë të joshë një rrjetë të gjerë të konsumatorëve. Çmimi përfundimtar nuk duhet të pasqyrojë çmim e koston për 'elementet' shtesë drejtpërsëdrejti. Zakonisht modeli më i mirë në këtë varg, mbartë një çmim shumë më të madh për koston e ofrimit të elementeve shtesë, si një joshje prestigji.
 - Sipas vendit - Ulëset në teatër zakonisht shiten në bazë të ndodhjes së tyre kështu që klientët paguajnë çmime të ndryshme për të njëjtën performancë sipas llojit të ulëses dhe vendndodhjes së saj në sallën e teatrit.
 - Sipas kohës - Lloji më i popullarizuar i diskriminimit të çmimeve. Ujditë e udhëtimit, çmimet e hoteleve dhe çmimet e telefonatave jashtë periudhave të ngarkesave maksimale janë të gjitha përpjekje për të rritur të hyrat nga shitja duke i mbuluar kostot variabile, por jo domosdoshmërisht koston mesatare të asaj që ofrohet. Kompanitë hekurudhore janë të suksesshme në diskriminimin e çmimeve, duke i ngarkuar më shumë gjatë orëve kur nxitojnë udhëtarët hekurudhor, kërkesa e të cilëve është jo-elastike në kohë të caktuara të ditës. **3x2=6 pikë**
2. Diskriminimi i çmimit mund të jetë efektiv vetëm në qoftë se një numër i kushteve konsiderohen.
 - Tregu duhet të jetë i segmentueshëm në aspektin e çmimeve, dhe sektorët e ndryshëm duhet të tregojnë intensitete të ndryshme të kërkesës. Secili sektorë duhet të jetë i identifikueshëm, i dallueshëm dhe i ndarë nga të tjerët, dhe të jenë në dispozicion të komunikimeve të marketingut të firmës.
 - Duhet të ketë pak ose aspak mundësi të zhvillimit të një tregu të zi (kjo do të lejojë ata të segmentit me çmim më të ulët t'i ri - shesin ato në segmentin me çmim më të lartë).
 - Duhet të ketë pak ose aspak mundësi që konkurrentët mund dhe do t'i rrënojnë çmimet e firmës në segmentet e tregut me çmime më të larta (dhe / ose më fitimprurëse).
 - Kostot për segmentimin dhe administrimin e marrëveshjeve nuk duhet të tejkalojë të hyrat shtesë që rrjedhin nga strategjia e diskriminimit të çmimeve. **2x2=4 pikë**

Problemi 5

Një fermer, i cili zotëron 30 hektarë të tokës për mbjellje është duke bërë planet për fushatën e mbjelljeve vjeshtore. Ai mund të zgjedhë të mbjellë ose kulturën A, ose kulturën B por mund edhe të mos mbjellë asgjë. Nëse ai nuk e punon tokën respektivisht nuk prodhon asgjë, do të paguaj taksën bujqësore për mos-punim e tokës në vlerë prej €105 për hektar.

Nëse fermeri vendos të mbjellë kulturën A ose kulturën B, është i përfshirë rreziku nga kushtet klimaterike. Rendimenti i kulturave bujqësore për hektar varet nga sasia e reshjeve. Reshjet e larta (RL) të shiut ose reshjet e pamjaftueshme (RP) të shiut do të japin rendimente më të ulëta krahasuar me rendimentin që pritet të arrihet nëse reshjet e shiut janë optimale (RO). Ekziston probabiliteti prej 30% se reshjet do të jenë të pamjaftueshme; ka një probabilitet prej 50% që reshjet do të jenë optimale, dhe ka një probabilitet prej 20% që reshjet do të jenë të larta.

Vlera në € e rendimentit të kulturës A për një hektar parashikohet të jetë €800 nëse reshjet janë të pamjaftueshme, €2,000 nëse reshjet janë optimale dhe €1,350 nëse reshjet janë të larta, ndërsa vlera në € e rendimentit të kulturës B për një hektar parashikohet të jetë €1,000 nëse reshjet janë të pamjaftueshme, €1,800 nëse reshjet janë në nivelin optimal dhe €1,200 nëse reshjet janë të larta. Kostot që shkaktohen për mbjelljen, kultivimin e korrijen e kulturës A janë €450 për hektar, ndërsa për kulturën B janë €400.

Kërkohet

1. Llogaritni të gjitha rezultatet e mundshme, probabilitetet shoqëruese dhe vlerat e pritshme të fitimit për kulturën A, kulturën B dhe mos-punimin e tokës. **5+5+2=12 pikë**
2. Paraqitni të gjitha të dhënat dhe rezultatet nga pika 1 në një pemë të vendimit. **6 pikë**
3. Cila është alternativa të cilën duhet të zgjedh fermeri nëse vendimmarrja bazohet në vlerën e fitimit më të madh të pritshëm. **2 pikë**

Zgjidhja

1. Llogaritja e rezultateve të mundshme, probabiliteteve të tyre dhe vlerat e pritshme

Kultura A

<u>Nilevi i reshjeve</u>	<u>Rendimenti për ha</u>	<u>Kostot për ha</u>	<u>Fitmi për hektar</u>	<u>Sipërfaqja e tokës (ha)</u>	<u>Gjitsej fitimi</u>	<u>Probabiliteti</u>	<u>Vlera e pritur</u>
RP	€800	€450	€350	30	€10,500	0.3	€3,150
RO	€2,000	€450	€1,550	30	€46,500	0.5	€23,250
RL	€1,350	€450	€900	30	€27,000	0.2	€5,400
Vlera e pritur për kulturën A							€31,800
							5 pikë

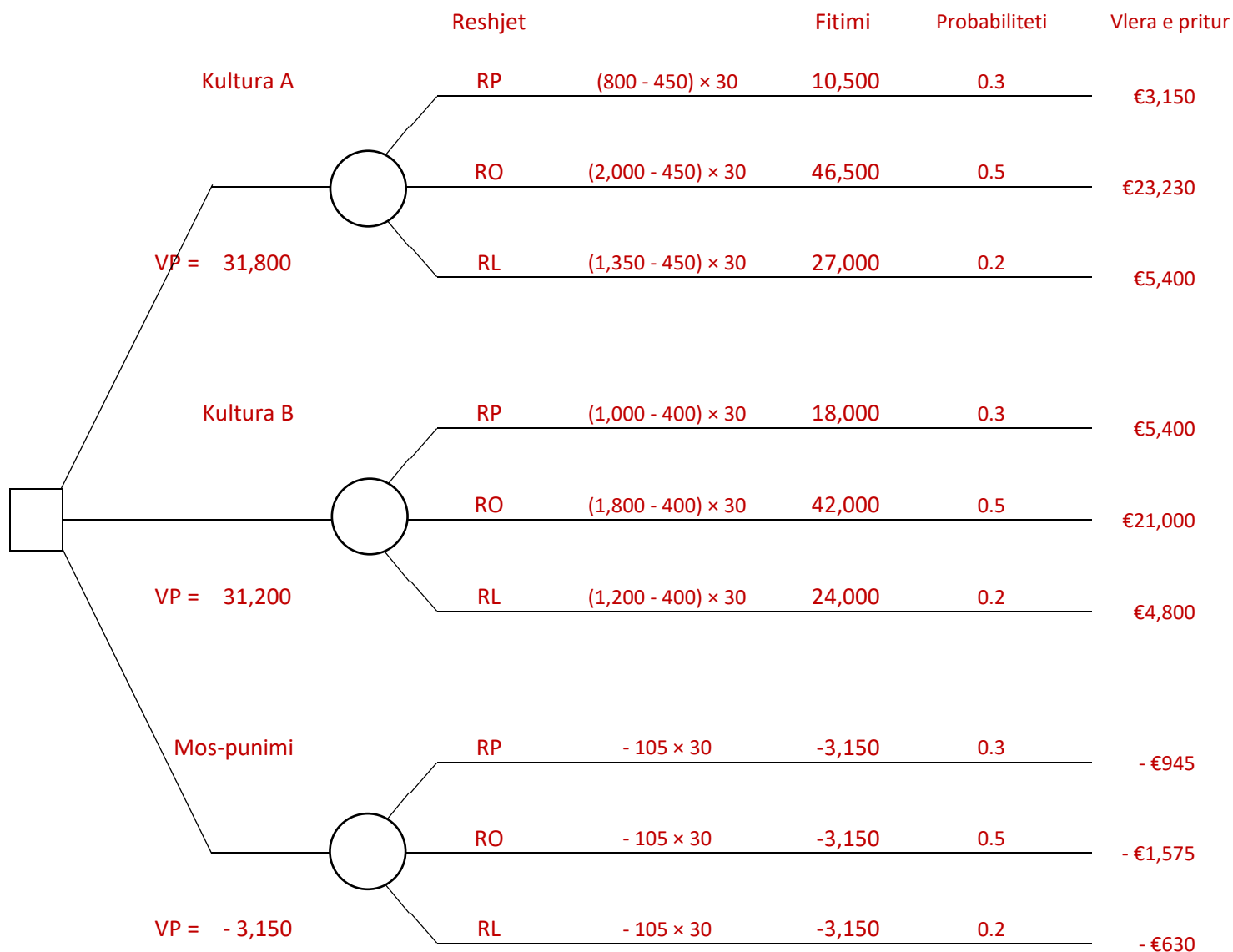
Kultura B

<u>Nilevi i reshjeve</u>	<u>Rendimenti për ha</u>	<u>Kostot për ha</u>	<u>Fitmi për hektar</u>	<u>Sipërfaqja e tokës (ha)</u>	<u>Gjitsej fitimi</u>	<u>Probabiliteti</u>	<u>Vlera e pritur</u>
RP	€1,000	€400	€600	30	€18,000	0.3	€5,400
RO	€1,800	€400	€1,400	30	€42,000	0.5	€21,000
RL	€1,200	€400	€800	30	€24,000	0.2	€4,800
Vlera e pritur për kulturën B							€31,200
							5 pikë

Mos-punimi i tokës

<u>Nilevi i reshjeve</u>	<u>Rendimenti për ha</u>	<u>Kostot për ha</u>	<u>Fitmi për hektar</u>	<u>Sipërfaqja e tokës (ha)</u>	<u>Gjitsej fitimi</u>	<u>Probabiliteti</u>	<u>Vlera e pritur</u>
RP	0	€105	0	30	- €3,150	0.3	- €945
RO	0	€105	0	30	- €3,150	0.5	- €1,575
RL	0	€105	0	30	- €3,150	0.2	- €630
Vlera e pritur për mos-punimin e tokës							- €3,150
							2 pikë

2. Pema e vendimit



6 pikë

3. Zgjedhja e alternativës

Rregulli i vendimit tek vlera e pritur është të pranohet alternativa me vlerën e pritur më të lartë andaj, fermeri duhet të zgjedhë të kultivoi kulturën A për arsyen se kjo kulturë ka vlerën e pritur më të lartë (€31,800) krahasuar me alternativat tjera (€31,200 respektivisht -€3,150)

2 pikë