

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

Udhëzime/Instructions:

1. MOS E HAPNI DERISA T'IU 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: 17.10.2020

Problemi 1

AGRO Shpk disenjon, prodhon dhe shet një diapason të komponenteve për industrinë e automjeteve, që i shet ekskluzivisht prodhuesve të automjeteve. Ekipi i disenjimit rishtas ka zhvilluar dhe patentuar një komponentë për t'u instaluar në çdo automjet. Komponenta do të përmirësoj shumë konsumimin e karburantit dhe do të reduktoj emisionin e gasërave ndotës. Provat fillestare ishin të suksesshme dhe kompania tani është duke planifikuar të lançoj këtë produkt. Ekipi disenjues beson se janë së paku 24 muaj para cilitdo konkurrent të cilët momentalisht janë duke zhvilluar një produkt të ngjashëm. Produkti është zhvilluar nën titullin punues 'Autozin'.

Ju jeni konsulent i kompanisë dhe keni për detyrë të zhvilloni politikën e çmimeve për Autozin. Ju keni grumbulluar të dhënat në vijim për secilën njësi:

Materialet direkte	Kodi	Sasia	Çmimi
	VZ954	3g	€4.74 për gram
	RT429	5g	€6.12 për gram
	Tjera		€5.01 për njësi
Puna direkte			1.5 orë me €21 për orë

Shpenzimet e përgjithshme janë absorbuar në bazë të orëve të punës direkte, sipas €29 për orë. Kostot e zhvillimit të Autozin ishin €3,675,000. AGRO SHPK përdor politikën e rikthimit të kostos së zhvillimit brenda tre vjetëve të parë të ciklit jetësor të produktit.

Furnizimet e materialit VZ954 janë të limituara në 180,000 gram në vit. AGRO Shpk momentalisht përdor të gjitha furnizimet në dispozicion në një produkt tjetër që gjeneron një kontribut prej €15 për njësi. Çdo njësi e këtij produkti kërkon 4g të VZ954. (Kostot e zhvillimit të këtij produkti janë rikthyer në tërësi). Çmimet e produktit llogariten për të përfutur 25% marzhë fitimi në shitje.

Raporti për tregun tregon se:

Tregu është arsyeshmërisht sensitiv për çmimin;

Nëse çmimi nuk është mbi €225, kërkesa pritët të tejkaloj kapacitetin prodhues;

Paraqitja e Autozin nuk do të ndikoj në vëllimin e shitjeve të produkteve tjera

Drejtori menaxhues poashtu ka kërkuar nga ju të komentoni sugjerimet e drejtorit jo-ekzekutiv se Autozinës t'i vendoset çmimi 'në një bazë më konkurruese, siç është vjelja e tregut ose depërtimi në treg.

Kërkohet:

(a) Llogaritni çmimin e Autozin bazuar në politikën e tanishme të vendosjes së çmimit. (10 pikë)

(b) Në raportin për drejtorin menaxhues, komentoni në sugjerimet e drejtorit jo-ekzekutiv dhe rekomandoni çmimin fillestar për Autozin. (10 pikë)

(20 pikë)

ZGJIDHJA E PYETJES 1

Materialet	VZ954	3g me €4.74	14.22
	RT429	5g me €6.12	30.60
	Materiale tjera		5.01
			49.83
Kosto oportune e përdorimi të VZ954	(Ll 1)		11.25
Puna	1.5 orë me €21		31.50
Shpenzimet e përgjithshme	1.5 orë me €29		43.50
Kosto e zhvillimit	(Ll 2)		20.42
Gjithsej kosto			156.50
Plus fitimi (25% marzhë mb ishitjet = 1/3 e koston (marzha mbi Kosto 33.333%)			52.17
Çmimi shitës			208.67

Llogaritja 1	Kosto oportune e VZ954		
	Kontributi për njësi i produktit tjetër	€15	
	Çdo njësi e prodhuar kërkon 4g		
	Kontributi për gram =	€15/4	€3.75
	Çdo njësi e Autozin përdor 3g	€11.25	
Llogaritja 2	Kosto e zhvillimit		
	Gjithsej kosto të zhvillimit	€3,675,000	
	Furnizimi me materialin VZ954 nuk është i mjaftueshëm		
	Furnizimi maksimal prej 180,000 është i mjaftueshëm për 60,000 njësi		
	Në shitje maksimale prej 60,000 në vit për tre vite ndikimi në kosto të zhvillimit është		
	$€3,675,000 / 180,000 = €20.42$ për njësi		

(b) Për: Drejtorin menaxhues

Nga: Këshilltari i menaxhmentit

Ref: Çmimi për Autozin

Data: 20 qershor 2020

Hyrje

Ky raport konsideron opcionet në dispozicion të kompanisë sa i përket vendosjes së çmimit fillestare për Autozin. Raporti është bazuar në informatat e ofruara nga kompania dhe raporti i tregut.

Politika e vendosjes së çmimeve

Ekzistojnë një numër i strategjive të cilat mund të miratohen nga kompania sa i përket vendosjes së çmimeve. Dy nga këto (vjelja e tregut dhe depërtimi në treg) referohen në mënyrë specifikë nga drejtori jo-ekzekutiv, përderisa kompania tashmë operon një politikë të vendosjes së çmimeve sipas koston plus. Para se të konsiderohen këto në hollësi, do të ishte e dobishme të ofrohet një vështrim i përgjithshëm i alternativave të referuara nga drejtori jo-ekzekutiv.

Vjelja e tregut

Në mënyrë thelbësore kjo strategji përdoret për të arritur fitim të lart për njësi në fazat e hershme të ciklit jetësor të produktit. Kjo arrihet përmes ngarkesës së çmimit të lart në momentin e hyrjes në treg dhe duke stimuluar kërkesën në treg përmes reklamave dhe promovimit. Me kalimin e produktit në faza të mëvonshme në ciklit të tij jetësor, çmimi do të zvogëlohet. Ka disa shembuj të produkteve të cilat kanë hyrë në treg në këtë mënyrë. (Kompjuterët laptop, kamerat dixhitale, aparatet muzikore DVD). Kjo qasje esencialisht 'vjel' fitimin në fazat e hershme të ciklit jetësor të produktit para se konkurrentët të çojnë në çmime më të ulëta.

Depërtimi në treg

Kjo strategji bazohet në ngrkimin e çmimeve më të ulëta në mënyrë që të arrihet nivel i lart i depërtimit në treg dhe në këtë mënyrë të përftohet një pjesë e tregut. Kjo lejon që të realizohet fitim përmes shitjes së shumë njësisve me çmim më të ulët dhe në këtë mënyrë të të zvogëlohet kosto për njësi.

Zbatimi për Autozin

Duke përdorur politikën e tanishme të kompanisë, çmimi i Autozin do të ishte €209. Janë dy pikë të rëndësishme për t'u konsideruar për këtë çmim. E para, ky çmim është më i ulët se kufiri i epërm i çmimit prej €225 që referohet në raportin e tregut. E dyta, ky çëmim bazohet në supozimin domethënës në rikthimin e kostove të zhvillimit.

Kosto e zhvillimit

Kompania ka politikë që kostot e zhvillimit duhet të rikthehen brenda tre viteve të ciklit jetësor të produktit. Në rastin e Autozin, fakti që furnizimet me njërin nga materialet (VZ954) është i limituar vendos kufirin e epërm në 60,000 njësi të produktit për të depërtuar në treg. Pasi që do të kalojnë dy vite deri sa konkurrentët tonë do të sjellin produktet e tyre në treg, ne do të mund të konsiderojmë një periudhë më të shkurtër të rikthimit të kostos.

Treguesit paraqesin se ne do të jemi në gjendje të shesim kapacitetin e plotë të prodhimit prej 60,000 njësive në secilin nga dy vitet e para. Ndikimi i kësaj periudhe më të shkurtër të rikthimit do të jetë i tillë që kostot prej €3,675,000 do të rikthehen përmes 120,000 njësive. Kjo do të rritë koston e Autozinës për €10.21 në €167. Kur të shtohet marzha e fitimit, çmimi shitës do të rritet gati për €14 në €223.

Rekomandim

Kemi një periudhë prej dy vitesh përgjatë së cilës ne do të jemi në gjendje të shesim vëllimin e plotë të prodhimit dhe gjithashtu të arrijmë rikthimin e plotë të kostove të zhvillimit me një çmim prej €223. Hulumtimi i tregut tregon se çmimi maksimal të cilin mund ta arrijmë për njësi është €225.

Do të rekomandoja qasjen e vjeljes së tregut duke përdorur çmimin prej €223. Kjo do të na japte mundësi të zvogëlojmë çmimin tonë përafërsisht me €40 ose 18% në mënyrë që t'i përgjigjemi hyrjes së konkurrentëve në treg.

Problemi 2

LABIA Shpk është prodhues i sistemeve të muzikës dhe zërimit për shtëpi dhe automjete. Kompania ka zhvilluar dhe patentuar një produkt të ri, njësinë mediale dixhitale (njmd). Ky produkt do të mundësoj ruajtjen e të dhënave muzikore që është ekuivalent me 60 CD.

Njmd pastaj mund të inkorporohet në sistemin e zërimit të automjeteve ose pajisjeve muzikore shtëpiake.

Për të prodhuar këtë pajisje është themeluar një division i ri. Divizioni do të shes këtë produkt divizioneve për prodhimin e pajisjeve shtëpiake edhe atyre për prodhimin e pajisjeve për automjete në LABIA SHPK.

Për shkak të përparësisë konkurruese LABIA do të prodhoj vet këtë produkt dhe nuk planifikon t'ia shes teknologjinë konsumatorëve të jashtëm.

Si menaxher i zhvillimi të biznesit, ju është dhënë detyra për të përcaktuar bazën e tregëtimit në mes të divizionit të ri dhe divizionit të pajisjeve shtëpiake dhe divizionit të pajisjeve për automjete.

Si pjesë e këtij procesi, ju keni pranuar të qarkulloni dokumentin në të cilën përmbledhen çështjet kyçe të cilat duhet të konsiderohen.

Kërkohet:

Draftoni dokumentin i cili:

(a) përshkruan tre baza të cilat mund të përdoren për të llogaritur çmimin e transferit të 'njmd' nga divizioni i 'njmd' në divizionin e pajisjeve shtëpiake dhe divizionin e automjeteve; (7 pikë)

(b) identifikon tre probleme me të cilat mund të ballafaqohet kompania në përcaktimin dhe përdorimin e çmimit të transferit; (6 pikë)

(c) vlerëson në ç' masë secila nga bazat e identifikuara nga ju në pjesën (a) do të jetë e përshtatshme për LABIA SHPK. (7 pikë)
(20 pikë)

Zgjidhje Problemi 2

- (a) Pasi që nuk do të ketë treg të jashtëm për njësinë muzikore, çmimi i transferit nuk mund të bazohet në çmimin e tregut. Kjo do të thotë se kompania duhet ta bazojë çmimin e transferit në:

Koston marginale

Ashtu siç sugjeron vetë shprehja, pika fillestare në llogaritjen e çmimit të transferit është kosto marginale e prodhimit. Në mënyrë që të ofrohet motivimi për divisionin prodhues për ta shitur produktin, çmimi aktual normalisht përcaktohet në nivel të koston marginale në mënyrë që të ofrohet një rikthim i koston fikse. Duke pasur parasysh se i gjithë prodhimi i divizionit të njësisë muzikore do të kalojë tej konsumatorët e brendshëm, kjo është një çështje e një rëndësie të veçantë dhe do të merret parasysh më poshtë (shih pjesën (c)).

Kosto e plotë

Në këtë rast, çmimi i transferit përcaktohet në nivel i cili lejon rikthimin e plotë të koston nga divizioni i shitjes. Në shumë raste, çmimi i transferit poashtu do të përfshij një element të fitimit të divizionit të shitjes.

Çmimi i negociuar i transferit

Edhe pse çmimi i transferit mund të negociohet në mes të divizionit të blerjes dhe atij të shitjes, poashtu mund të ketë nevojë për përfshirjen e menaxherëve të zyrës kryesore. Se në çmasë do të jetë kjo përfshirje do të varet nga mundësia nëse këto dy divizione do të negociojnë pa pengesa. Kur njëra nga palët ka përparësi (për shembull për të shkak të qasjes në informata ose teknologjisë unike siç e kemi rastin këtu) ose pala është në pozitë dominuese (ndoshta për shkak të politikave të brendshme) mund të jetë e nevojshme të hiqet ajo njëanshmëri përmes përfshirjes së zyrës kryesore.

- (b) Problem kryesor i çmimit të transferit është se mund të çoj në vendimmarrje jo-funksionale. Kjo mund të paraqitet pasi që menaxherët në secilin seksion të organizimit do të kërkojnë të arrijnë rezultatin “më të mirë” nga këndvështrimi i tyre.

Nëse performance e një seksioni është e bazuar në rezultate të cilat mund të ndikohen nga çmimi i transferit, menaxherët mund të mos jenë të motivuar të konsiderojnë rezultatet e organizatës si tërësi.

Në mënyrë që të shmangen këto problem duhet të mbajmë në mend se çfardo fitimi i fituar nga divizioni i shitjes do të bëhet kosto e divizionit të blerjes dhe si pasojë nuk do të ketë ndikim në fitimin e përgjithshëm të organizatës. Kjo do të thotëse çmimi i transferit duhet të përcaktohet në një nivel i cili do të motivojë menaxherët që të marrin vendime të cilat do të kenë rezultatin optimal për organizatën si tërësi.

Në rastin e LABIA, fakti se divizioni i njësisë muzikore nuk ka treg të jashtëm përveç dy divizioneve të brendshme, ky division është në situatë të dobët. Menaxherët e pajisjeve shtëpiake dhe të veturave lehtë mund të përmirësojnë performancën e tyre të fitimit duke u pajtuar se vetëm do të paguajnë çmime artificialisht të ulëta divizionit të njësisë muzikore. Derisa kjo qasje do të përmirësoj performancën e këtyre dy divizioneve, divizioni i njësisë muzikore do të tregoj performancë të dobët. Ndërlikim i mëtejshëm se qasjet e bazuara në kosto për çmimin e transferit mund të mos ofrojnë motivim për divizionin e shitjes për të kontrolluar kostot, pasi që çmimi i transferit lejon rikthim të koston. Kjo mund të çoj në joefikasitet dhe do të ketë efekt të dëmshëm në fitimin e gjithmbarshëm.

Pasi që divizioni i njësisë muzikore është duke prodhuar një prodhim të ri dhe unik nuk ekziston ndonjë product tjetër i krahasueshëm kundrejt të cilit mund të bëhet krahasimi direkt.

- (c) Qasja e bazuar në kosto (qoftë kosto marginale ose kosto të plotë) ka pak mundësi të jetë e përshtatshme për arsyet në vijim:

- (i) Pasi që njësi muzikore është product i ri, nuk ka të dhëna ekzistuese të cilat mund të përdoren për të monitoruar efikasitetin e divizionit të njësisë muzikore

- (ii) Pasi që nuk ka treg të jashtëm divizioni i njësisë muzikore nuk ka motivim të kontrolloj ose zvogëloj kostot, pasi që kjo përgjegjësi do t'i kalohej divizioneve të blerjes.
- (iii) Vendimi për bazën sipas së cilës do të llogaritej çmimi i transferit duhet të jetë consistent me objektivën e përgjithshme të kompanisë.
- (iv) Duke pasur parasysh se ky është product unik ka mundësi që divizionet e pajisjeve shtëpiake dhe të veturave do të nxjerrin një benefit të veçant nga qasja në këtë product.

Prandaj LABIA do të donte të sigurohej se përparësia konkurruese e njësisë muzikore nuk do të zhduket nga politikat joefektive të cilat zvogëlojnë se në ç'masë produkti do të eksploatohet.

Bazuar nga mësipër, do të duketj se janë dy baza të mundshme për çmimin e transferit. Cila nga këto baza do të implementohet varet përfundimisht nga caqet e matjes së performancës së kompanisë. Nëse përdoret performance e bazuar në fitim, ekziston një argument i fortë se çmimi i transferit duhet të bazohet në kosto të plotë. Kjo do të lejojë që divizioni i njësisë muzikore të vlerësohet në përputhje me standardet të cilat do të aplikoheshin nëse do të ishin totalisht të pavarura. Pengesa kyçe në pavarësinë e saj është vendimi për të mos e shitur njësinë muzikore konsumatorëve të jashtëm, në mënyrë që divizionet tjera të eksploatojnë përparësinë e këtij produkti.

Në mënyrë që të sigurohet se divizioni i njësisë muzikore është duke operuar në mënyrë efikase, do të ketë nevojë për monitorim të aspekteve tjera të performancës (psh kualiteti, përmbushja e afateve kohore sipas marrëveshjes).

Nëse përdoren matje tjera të performancës përveç fitimit, do të ishte e përshtatshme të përdoret çmimi i negociuar i transferit. Nëse do të ketë nevojë ose jo për përfshirjen e zyrës kryesore në negociata do të varet nga natyra e marrëdhënjes Brenda kompanisë. Nëse negociatat mbahen sipas bazës fitoj/humb, përfshirja e zyrës kryesore do të ishte e domosdoshme për të hequr njëanshmërinë nga negociatat. Nëse menaxherët marrin vendim për të maksimizuar performancën e kompanisë si tërësi, do të ketë më pak nevojë për përfshirjen e zyrës kryesore.

Problemi 3

Ndërmarrja ALDO prodhin dy produkte, Produktin A dhe B, të cilat përdorin sasi të ndryshme të lëndëve të para X dh Y.

Një njësi e Produktit A kërkon 3 litra të materialit X dhe 4 kilogram (kg) të materialit Y.

Një njësi e Produktit B kërkon 5 litra të materialit X dhe 2 kg të materialit Y.

Një litër i materialit X kushton EUR 3 dhe një kilogram i materialit Y pritët të kushtojë EUR 7.

Shitjet e buxhetuara për vitin 2020 janë 8,000 njësi të produktit A dhe 6,000 njësi të produktit B. Stoqet e mallrave të gatshme me 31 dhjetor 2019 janë 1,500 njësi të A dhe 300 njësi të B dhe kompania do të donte të ketë stoqe përfundimtare prej 600 njësi të dy produkteve A dhe B në fund të vitit 2020.

Stoqet e lëndës së parë janë 6,000 litra të X dhe 2,800 kg të Y në fund të vitit me 31 dhjetor 2019, dhe kompania do të donte të ketë stoqe përfundimtare pre 5,000 litra të X dhe 3,500 kg të Y me 31 dhjetor 2020. Përveç kësaj, menaxheri i prodhimit ka këshilluar se duhet të kemi lejime për dëmtime dhe vjedhje të artikujve nga depot, të cilat në vitin 2020 pritët të jenë:

Produkti A	50 njësi
Produkti B	100 njësi
Materiali X	500 litra
Materiali Y	200 kg

Kërkohet:

- (a) Përgatitini buxhetin e blerjeve të materialeve për vitin 2020. (14 pikë)
 - (b) Shpjegoni kuptimin e variancave specifike në vijim dhe japni një shembull të situatës ku këto varianca do të ofrojnë informata të kuptueshme të kontrollit për menaxhmentin:
 - (i) Varianca e kundërt e miksit të materialeve (3 pikë)
 - (ii) Variancë e favorshme e prodhimit të materialeve (3 pikë)
- (20 pike)

Zgjidhja 3

Pjesa (a) e pyetjes kërkon të përgatisin një buxhet të blerjeve të materialeve për vitin 2020 dhe kërkon që së pari të llogaritet buxheti i prodhimit, dhe pastaj buxheti i përdorimit të materialit, duke marrë parasysh ndryshimin në stoqe dhe humbejt e pritura. Kjo pastaj do të prodhonte buxhetin përfundimtar të përdorimit të materialeve për vitin 2020, të cilën ne presim që studentët ta përcaktojnë saktësisht, ta paraqesin mirë dhe të mos harrojnë të paraqesin sa do të ishte kosto e blerjeve për secilin material për vitin 2010, dhe në total. Kjo është paraqitur përmes tabelës që tregon zhvillimin logjik të buxhetit, si në vijim:

	Produkti A		Produkti B	
	Njësi	Njësi	Njësi	Njësi
Shitjet		8000		6000
Provizionet për humbjet		50		100
Stoqet përfundimtare	600		600	
Stoqet fillestare	1500		300	
Ndryshimi në stoqe		(900)		300
Buxheti i prodhimit		7,150		6,400

	Materiali X		Materiali Y	
	Litra	Litra	Kg	Kg
Të kërkuara për buxhetin e prodhimit:				
Për të prodhuar 7150 njësi të Produktit A		21450		28600
Për të prodhuar 6400 njësi të Produktit B		32000		12800
Buxheti i prodhimit para humbjeve		53450		41400
Provisioni për humbjet		500		200
Materialet e kërkuara për prodhim		53950		41600
Stoqet fillestare	5000		3500	
Stoqet përfundimtare	6000		2800	
Ndryshimi në stoqe		(1000)		700
Buxheti i blerjeve të materialeve		52,950		42,300

Kosto për njësi, në EUR

Kosto e materialeve të blera

Gjithsej kosto e blerjeve

3/litra

€158,850

7/Kg

€296,100

€454,950

(b)

Varianca e kundërt e miksit të materialeve nënkupton se kur dy ose më shumë materiale përdoren në prodhim, secila me kosto të ndryshme, sepse është përdorur zëvendësim i materialit më të shtrenjtë për një material më të lirë në miks, pastaj vetëm sepse miksi (ose proporcioni) ishte i ndryshëm nga buxheti, ka ndodhur një varinacë në miks, dhe për shkak se nuk ka pasur materiale të planifikuara të shtrenjta, variance ishte e kundërt.

Variance e favorshme e prodhimit të materialit tregon se është arritur më shumë prodhim (output) i mirë se sa që është pritur duke marrë parasysh inputin e materialeve.

Variancat e miksit dhe prodhimit të materialeve janë të dobishme vetëm nëse miksi i paracaktuar i materialeve të ndryshme është esencial për prodhimin dhe është e rëndësishme se proporcionet aktuale janë ashtu siç janë buxhetuar. Janë të zakonshme në industritë e procesimit dhe supozohet se një masë e zëvendësimit të tolerueshëm të materialeve në miks nuk do të jap një product të padobishëm në fund. Është shumë më e zakonshme për menaxhmentin të gjurmoj variancën e çmimit dhe përdorimit për secilin material veçmas, përveç nëse miksi është kritik për kualitetin (siç është rasti në prodhimet e procesit, për shembull në prodhimin e barnave).

Problemi 4

Pjesa (a) ABC Kompani raportoi rezultatet e mëposhtme financiare për vitin 2020:

Shitjet (njësi)	50,000	
Çmimi	€ ?	
Kostot variabile për njësi		
Materialët direkt		€ 2.00
Puna direkt		1.75
Shpenzimet e përgjithshme të prodhimit variabile		0.50
Shpenzimet variabile të shitjes	2.25	
Kostot Fikse		
Shpenzimet fikse të përgjithshme të prodhimit	€ 100,000	
Pagat e shitjes	125,000	
Pagat e administratës	50,000	

Kërkohet

(a1) Kalkuloni pikën e rentabilitetit në sasi, si dhe pikën nëse kompania dëshiron të arrij një fitim prej 25,000€, në vitin 2020. (5 pikë)

(a2) Supozoni që për vitin që mbaron më 31 dhjetor 2020, bazuar në sasinë e shitjeve dhe kostove të dhëna më lart kompania ka arritur një fitim prej 25,000€. Për ta përmirësuar fitimet, u propozua që personeli i shitjeve duhet ti nënshtrohet trajnimeve shtesë. Si rezultat i trajnimeve pritet që kostot variabile të shitjes për njësi të zvogëlohen për 20%, dhe shitjet të rriten për 20%. Duke vlerësuar që shitjet dhe shpenzimet do të sillen sipas parashikimeve, kalkuloni vlerën maksimale që kompania mund të paguar për programin e trajnimeve. (5 pikë)

Pjesa (b) Informacionet e mëposhtme kanë të bëjnë me shitjet dhe operacionet e "CAB" :

Shitjet	€ 200,000
Kostoja totale e prodhimit	€ 160,000
Kostoja direkte e Materialit	€ 40,000
Shpenzimet e përgjithshme variabile të prodhimit	€ 40,000
Shpenzimet e përgjithshme fikse të prodhimit	€ 40,000
Marxhina e sigurisë	0%

Këtu nuk kemi kosto jo të prodhimit variabile dhe nuk kemi stoke në fillim dhe në fund.

Kërkohet

(b1) Shpjegoni përqindje prej 0% të marxhinës së sigurisë për ERC ? (3 pikë)

(b2) Kalkuloni përqindjen e fitim kontributit në nivelin e tanishëm të shitjes prej €200,000. (4 pikë)

(b3) Menaxhmenti është duke pritur që shitjet të jenë €250,000. Kalkuloni të fitimin operativ në nivelin e shitjeve të pritura. (3 pikë)

(20 pike)

Zgjidhje 4

Pjesa (a)

$$(a1) 50,000 \text{ Ç} - €6.50 \times 50,000 - €275,000 = €25,000$$

$$50,000 \text{ Ç} = 25,000 + 275,000 + 325,000$$

$$\text{Ç} = €12.50$$

$$\text{Fitim kontributi për njësi } €12.50 - €6.50 = €6.00$$

Nëse S është sasia në Pikën e Rentabilitetit ,

$$6S = €275,000$$

$$S = 45,833 \text{ njësi (pika rentabël në njësi)}$$

Pika në të cilën fitimi është 25,000€ është 50,000 njësi.

(a2) Programi i trajnimit mundëson një strukturë të re të kostove për firmë. Fitimi i tanishëm është 25.000 € për kompani. Struktura e re e kostos, para se të paguani për shpenzimet e trajnimit, do të japë një fitim prej:

$$\text{Shitjet } (€12.5 \times 50,000 \times 1.2) € 750,000$$

Kostot Variable:

$$\text{Prodhimit } (€4.25 \times 60,000) = 255,000$$

$$\text{Shitjet } (0.80 \times €2.25 \times 60,000) = 108,000$$

$$\text{Fitimi Kontributi } 387,000$$

$$\text{Kostot fikse } 275,000$$

$$\text{Fitimi operativ neto } € 112,000$$

Për kompaninë për të justifikuar programin e trajnimit dhe të strukturës së re të kostos, fitimi i saj duhet të jetë së paku, 25.000 €.

$$\text{Kështu shuma maksimale për të paguar për trajnim është } 112.000 \text{ €} - 25.000 \text{ €} = 87,000 \text{ €}$$

Pjesa (b)

B1. Marxhina e sigurisë prej 0% nënkupton pikën e rentabilitetit, që nënkupton se shitjet prej €200,000 janë niveli i shitjeve ku arrihet pika e rentabilitetit për kompaninë.

B2. Fitim Kontributi është:

$$\text{Të hyrat } € 200,000$$

$$\text{MD } € 40,000$$

$$\text{VSHPP } 40,000$$

$$\text{PD (Kostot totale të prodhimit - MD - VSHPP - FSHPP)} \\ = €160,000 - 120,000) 40,000$$

$$\text{Total kostot variable } 120,000$$

$$\text{Fitim Kontributi } € 80,000$$

$$\text{Përqindja e fitim kontributit } €80,000 / €200,000 = 40\%$$

B3. Nga pjesa (b), pasi që FK = €80,000 dhe FSHPP janë €40,000, kostot jo të prodhimit janë is €40,000.

$$\text{Të hyrat } € 250,000$$

$$\text{Kostot variable } 150,000 [(1 - 0.4) \times \text{Shitjet}]$$

$$\text{FK } 100,000 (0.4 \times \text{Shitjet})$$

$$\text{Kostot Fikse } 80,000$$

$$\text{Fitimi Operativ } € 20,000$$

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 mospunim 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. (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)

(20 pikë)

Zgjidhje 5

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

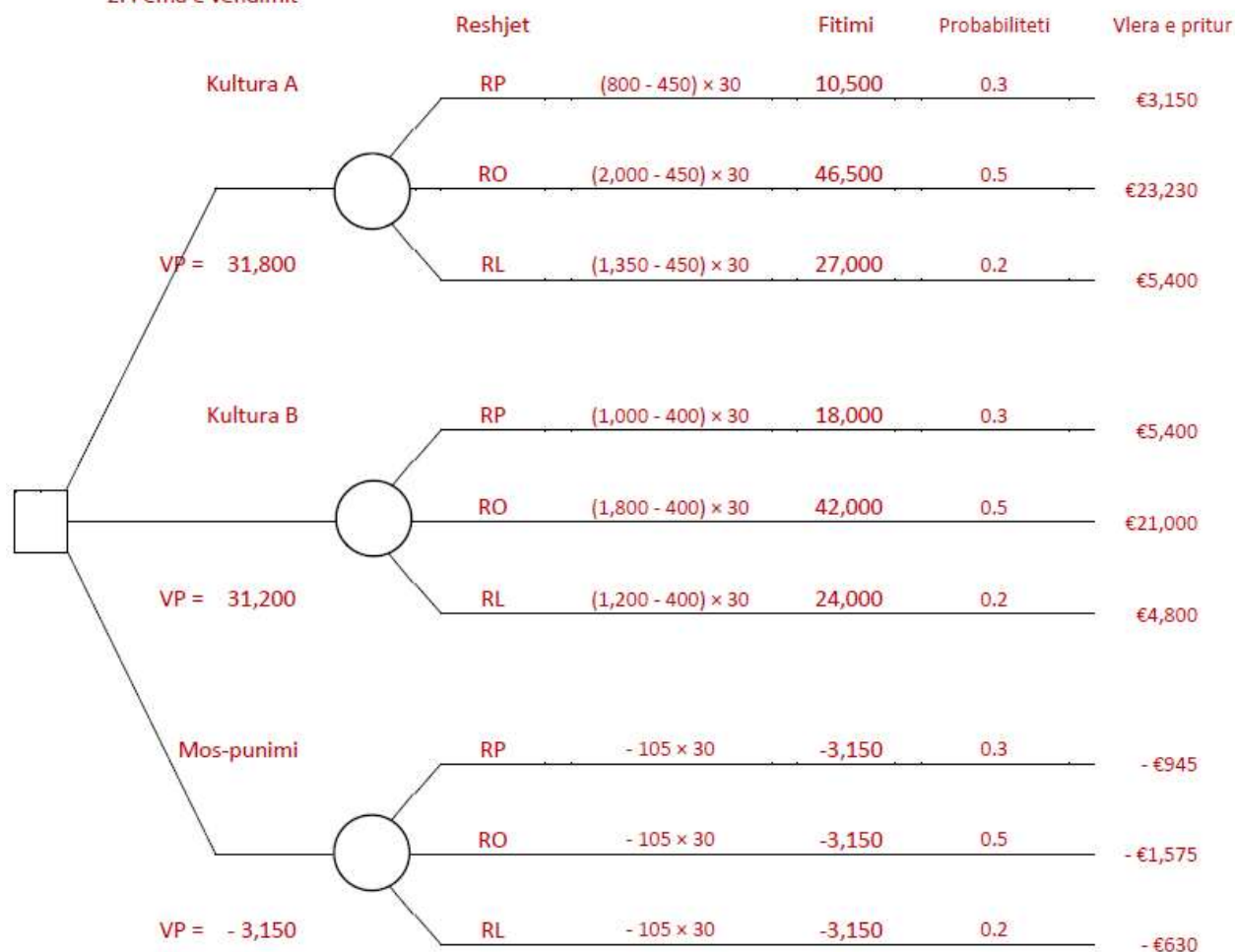
5 pikë

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



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