

Qëllimi i këtij udhezuesi është që të ndihmojë traineret si të zhvillojnë projeksione financiare bazuar në planifikime, parashikime, analiza dhe vlerësime gjatë përgatitjes së Tabelave Financiare për të hartuar një plan të qartë financiar për produkte apo shërbime të një Biznesi Start Up

Udhezues për Përgatitjen e Tabelave Financiare

Projekti IDEA 2018

Ilir Rembeci

Udhezues per Pergatitjen e Tabelave Financiare

- 1. Hyrje**
- 2. Plani Financiar**
- 3. Amortizimi I paisjeve dhe makinerive**
- 4. Plani I shitjeve mujore dhe vjetore**
- 5. Tabela e te ardhurave (dhe shpenzimeve)**
- 6. Rrjedhja e parase (cash flow mujor dhe ne vite)**

Hyrje

Qëllimi i këtij udhezuesi është që të ndihmoje Traineret:

- Si të zhvillojnë parashikime financiare për fazën operative të Planit të Biznesit
- Si të zhvillojnë një plan të qarte financiar për produkte apo shërbime

Ju duhet të shpjegoni planifikimin financiar, parashikimet, analizën dhe vlerësimin para se të bëni angazhime. Projektionet duhet të plotësohen për pesë vitet e ardhshme të një cikli jete biznesi.

Një set i kompletuar i parashikimeve duhet të përmbajë:

- Përmbledhje e kostove të investimit dhe burimet e financimit;
- Tabelen e amortizimit të paisjeve
- Planin e shitjeve dhe sasine e projektuar të produkteve/shërbimeve
- Pasqyra e llogaritur mujore dhe vjetore për të ardhurat vjetore të produktit apo shërbimeve shoqëruar me shpenzimet e parashikuara mujore dhe vjetore fikse dhe variabile (direkte) për vitet e planifikimit të operimit
- Projektionet e llogaritura mujore dhe vjetore të rrjedhës së parasë për vitet e reja të prodhimit të punës

Lidhur me Burimin e fondeve dhe arritjes së financimit të një investimi duhet patur kujdes pasi duhet të shpjegoni:

- Cila është vlera e investimeve të përgjithshme
- Çfarë fondesh do të përdorni për të realizuar projektin?
- Kërkoni mbështetje ose kredi / grante për të subvencionuar
- Çfarë mund të jetë pjesa e fondeve

Ne mënyrë me të detajuar ndiqni udhëzimet e mëposhtme sipas llojit të tabelës së projektuar apo suynura për tu plotësuar

Plani Financiar

Nje pjese e rendesishme ne hartimin e Planit te Biznesit eshte perpunimi i informacioneve financiare qe nevojiten per te plotesuar Seksionin e Planit financiar dhe punes me tabelat perkatese. Ky proces perfshin sa para ju nevojiten ju te ngreni ose filloni biznesin tuaj. Ju keni grumbulluar se bashku te gjitha pjeset deri ne kete pike per te bere te qene te afte te pershkruani sasine financiare qe ju nevojitet per te mbuluar ngritjen (ose rifillimin) e kostove dhe per te operuar me biznesin tuaj, cfare burime fondesh keni ndermend te perdorni, si do te harxhoni parate dhe kur dhe si do tju rikthehet ky investim financiar.

Ky sesion I permbledhjes se Nevojave Financiare paraqet nje shqyrtim konciz te asaj qe ju keni ndermend te beni per te financuar biznesin tuaj. Shumica e bizneseve perdorin numer te ndryshem burimesh per financim. Nje sipermarres potencial I ri do te mesoje mbi disa burime tradicionale alternative te financimit si dhe te jete i afte te inkorporoje ato apo disa prej tyre ne financimin e biznesit te tij te ardhshem.

Gjetja e financimeve te mundshme per biznesin eshte nje hap i guximshem te cilin nje start up e kryen me sukese vetem duke analizuar te gjitha hapat e ndermarra per planin e biznesit. Nje nga shkaqet fillestare te deshtimit eshte nenkapitalizimi. Kerkimi i financimeve eshte pjese e te berit biznes, vecanerisht per sipermarresit qe kerkojne te ngrene biznese. Gjetja e financimeve mund te perfshije edhe rezervat personale, te nje anetari te shtepise, shoqeve, institucioneve financiare, firmave tregtare ose huadhenese. Nje sipermarresi te ri i nevojitet te planifikoje sasine e duhur te borxhit per zgjerim, ngritje ose fillim te biznesit tuaj.

Ekzistojne dy rruge kryesore per perftimin e fondeve shtese me te cilat do te operoje biznesi juaj. Financimet borxhe qe i referohen cdo lloj huajeje, duke nenkuptuar kur merren para borxh per biznesin dhe kthimin e tij me interes. Financime me te drejta ku nenkuptohen qe ju shisni pjese te pronesise se biznesit tuaj tek dikush ne kembim te parave. Pavaresisht nga metoda, ju nevojitet te percaktoni nevojat tuaja dhe te gjykoni si te mund te perfitoni parate nga secili prej burimeve potenciale te fondeve.

Perdorimi i fondeve hua: Per cfare do te shpenzohen parate? Per shembull: rimodelimi i kostove, rritje te tjera shpenzimesh (instalim, depozitime dhe tarifa, legale dhe profesionale), blerje asetesh fikse (toke, ndertese, pajisje, makineri, etj. – rregjistro kategorite dhe artikujt e shpenzimeve te medha individuale), kapitale punuese sezonale (paraja duhet per te mbuluar pikun e punes ose te periudhave te shitjeve me kthim borxhi pasi te jete shitur produkti ose per sherbime te paguara), kapitale punuese te perhershme (baze inventari, furnizime, etj.), linja funksionuese e kreditit (ciklimi i kreditit per shpenzimet e punes). Tre jane momente te rendesishme ne kete drejtim:

Sasia e duhur e parave:	Sasia ne total e parave e nevojitur per cdo qellim.
Kohezgjatje e huase:	Kohezgjatja qe parashikoni t'ju duhet per te kthyer huane e marre
Si do te ktheni huane?	(Sigurohu qe keni perfshire principialin e duhur dhe pagesat e interesit te huase ne tabelen e rrjedhjes se parase.)

Aktivet Fikse dhe amortizimi I paisjeve e makinerive

Ky session do te ju ndihmoje te planifikoni blerjet e aktiveve fikse. Aktvet fikse jane pershkruar si asetete te cilat kane jete perdorimi me shume se tre vjet. Shembuj perfshijne toka, ndertesa, permiresime rikonstruksioni, makineri, paisje, paisje zyresh, dhe kompjutera.

Ky session gjithashtu do te ju ndihmoje ju te llogaritni amortizimin mujor per cdo aktiv fiks. Amortizimi perkufizohet si kosto e origjines se paisjes pjesetuar me kohen e perdorimit (ne muaj) te paisjes. Per shembull nje makine kushton 6.000 Euro dhe ka nje kohe perdorimi 5 vjet =60 muaj. Amortizimi mujor I makines do te jete 100 Euro ne muaj (6.000 Euro/60 muaj). Ky shembull eshte sipas amortizimit linear. Ka disa metoda te tjera per llogaritjen e amortizimit. Konsultohu me kontabilistin per tja per te percaktuar skedulen me te aplikueshem te biznesi juaj. Toka nuk amortizohet, keshtu duhet te jeni te sigurte te llogaritni amortizimin e nderteses mbi toke kur beni llogaritjet.

Hapi 1: Listoni cdo aktiv fiks per tu blere gjate viti tjetër.

Hapi 2: Plotsoni buxhetin e nevojtur per te blere cdo aktiv fiks (te reja ose te perdorura) dhe llogaritni daten e pervetesimit.

(Tte jeni te sigurte qe ju keni analizuar se kur ju duhet te blini realisht te reja, te perdorura ose te meerni me qera ne vend te blerjes)

Hapi 3: Llogaritni kohen e perdorimit (ne muaj) te cdo asetit fiks per tu blere.

Hapi 4: Plotsoni amortizimin mujor per cdo aktiv fiks per tu blere (kosto e pjesetuar me kohen e perdorimit ne muaj).

Hapi 5: Llogaritni Amortizimin Vjetor per cdo aktiv fiks duke shumezuar Amortizimin Mujor me numrin emuajve qe nga data e pervetesimit qe jepen te (te kodi fiscal) vjetor
Llogaritjet do te japin nje perfundim te njejte.

Hapi 6: Llogaritni Totalin e Kosos se aktiveve fikse per tu blere dhe Totalin Mujor dhe Vjetor te Amortizimit te Aktiveve Fikse.

Hapi 7: Ne Tabel;en e Amortizimit te Aktiveve Fikse, permblidhni si Aktivete Fikse te Reja ashtu dhe Eskistueset. Plotsoni totalin e kosos, amortizimin mujor dhe vjetor te aktivevev eksistuese fikse. Tani ju keni totalin vjetor te shpenzimeve te amortizimit te cilat do te perdoren ne fleten e mepaseshme te punes.

Ne qoftese ju jeni nje biznes eskistues ose keni aktive te transferuara te biznesi juaj, perdor informacionin e vitit te fundit financiar per aktivete fikse eksistuese. Perseri konsultohu me ekspertin financiar.

Hapi 8: Llogaritni totalin si te aktiveve fikse te reja ashtu dhe ato eksistuese.

Plani I shitjeve mujore dhe vjetore

Parashikimi I shitjeve eshte mjaft kritik per biznesin nga dy kendveshkrime si manaxhmi ashtu dhe te shitjeve. Ne qoftese ju nuk e dini se sa planifikoni te shisni ne 12 muajt e ardheshem, ju nuk mund te planifikoni se sa do te shpenzoni. Ju duhet te jeni realistik ne projektimet tuaja. Shikoni per tendencat duke hedhur nje veshtrim informacionit te industrise.

Ne qoftese ju keni nje biznes eksistues, shiko te dhenat rreth shitjeve te vitit te kaluar. Ju duhet te rishikoni sesionin qe keni kompletuar ne produktet, klientet, konkurentet, dhe sezonalitetin per te asistuar ne pershkrimin e tendencave. Hapat per te zhvilluar tabelat financiare perkatese te shitjeve tuaja jane si vijon: (ju mundeni lehtesisht te transferoni nje tablele si flete pune te nje program ne kompjuter sic mund te jete Excel dhe lereni kompjuterin te beje kalkulimin.)

Hapi 1: *Duke perdorur cfare mesuat gjate kerkimit, (dhe informacionit historik te shijeve nese e keni ate) llogaritni njesite e shitjeve per 12 muajt e ardheshem.*

Pershkruani njesite me kujdes . Kujtoni qe gati te gjitha bizneset do te kene sezonalitet te produktit. Disa muaj mund te shisni shume, muajt te tjere me pak. Studimi i industrise tuaj mund te ofroje informacione dobishem ne sezonalitetin e produktit apo sherbimit.

Shtoni rreshta te *Parashikimi i Shitjeve* nese ju keni tendence te gjenroni me shume produkte/sherbime.

Hapi 2: *Futni cmimin e shitjes per cdo product/sherbim.*

Cmimi per njesi eshte cmimi I aplikuar. Ne qoftese ju planifikoni te axhustoni cmimet gjate vitit, reflektoheni kete ndryshim ne muajt perkates.

Hapi 3: *Llogaritni shitjet mujore te produktit/sherbimit. Shumezoni numrin e njeiseve qe ju planifikoni te shisni ne nje muaj me cmimin me pakice per njesi te atij muaji. Futni totalin ne Euro per ate muaj ne vendin bosh te "Totali i shitjeve".*

Shenim: *Perseriteni hapin 1 deri te hapi 3 per cdo product /sherbim.*

Hapi 4: *Llogaritni totalin mujor te shitjeve. Shtoeni te gjitha "Totalin e Shitjeve" ne kollonen mujore dhe fute kete vlere te "Totali perfundimtar per te gjitha Produktet/Sherbimet sipas cdo kollone.*

Ky eshte parashikimi I kombinuar i shitjeve mujore per te gjitha productet/sherbimet.

Hapi 5: *Llogaritni shitjet vjetore per cdo kategori produkti. Shtoeni "Totali I Shitjeve" per te 12 mujat per cdo product/sherbim perms cdo rreshti dhe fute kete vlere ne kollonen e markuar "Totali Vjeteor" ne fund te rreshtit.*

Ky eshte parashikimi i shitjeve vjetore per ate product/sherbim.

Hapi 6: *Kontrolloni saktesine vlerave. Eshte e lehte te shtosh dy here ose te heqesh nje numer kur beni totalin e nje rreshti apo kollone. Shuma e te gjitha*

vlerave te kollona e “Totalit te Shitjeve” duhet te perputhet me shumen e te gjitha totaleve te muajve te fundi I fletes se punes.

Parashikimi I Shitjeve

Shifra ne qoshen e poshteme ne te djathte te tabeles eshte totali I projektuar I te ardhurave vjetore nga te gjitha produktet e shitura. Krahasoeni kete numer te Volumit te Shitjeve te Projektuara Vjetore kalkuluar ne sesionin 4. Ne qoftese keto dy numra jane complete te ndryshem, ri vleresoeni punen tuaj. Ju duhet te beni disa supozime nese punoni sipas ketij parashikimi. Shkruajini supozimet tuaja ne pjesen poshte tabeles.

Tabela e te ardhurave (dhe shpenzimeve)

Ne sesionin e meparehem ju parashikuat shitjet e cdo produkti /sherbimi ne muaj. Ne kete sesion ju do te kalkuloni te gjitha shpenzimet e kryera per te arritur produktin qe perfshijne *kostot direkte* ne lidhje me shitjet e produktit qe ju keni parashikuar dhe ato indirekte (te ahtuquajtura dhe fikse mujore apo vjetore). Per shembull ju mund te shisni nje product per 50 Euro (cmimi me pakice), por *kosto* e juaj direkte per kete product mund te jete 30 Euro (perfshire ...)

Ne do te perdorim pershkrimin “Kosto e Produkteve te Projektuara te Shitura” per nje qellim – te keni ju shoqeruar specifikisht *kostot direkte* te saise se produkteve me sasine qe parashikauat te shisni gjate *Tabeles se Parashikimit te Shitjeve*. Kjo jo per te ju futur ne konfuzion me termin financiar “ Kosto e prodhimeve te shitura” e hasur ne Tabelen e te Ardhurave e cila , per nje periudhe specifike financiare, konvergon me inventarin e fillimit plus inventarin e blerjeve minus inventarin ne fund. Qellimi ketu eshte te percaktojme kostot direkte te projektuara mujore dhe vjetore te produktit ne lidhje me *Fleten Parashikimit te Shitjeve (te mepareshmet)*.

SHENIM: *Ne qoftese ju shisni vetem nje sherbim, ju nuk keni kosto te projektuara te produkteve te shitura. Bizneset e sherbimeve nuk do ti trajtojme gjate ketij sesioni por mund te trajtohen ne sesionin tjeter.*

Per te kompletuar kete session, ju do te ju duhet te perdorni te dhena nga Tabela e Parashikimit te Shitjeve.

Hapi 1: *Mbushni Linjen e Njesive e Shitjes per kategoritet e produktit tuaj.. Referohuni Tabeles se Parashikimit te shitjeve.*

Hapi 2: *Mbushni Koston per Njesi per cdo kategori. Ju po beni disa supozime ketu.Cfare jane ato dhe sa rrezik perfshihet ne to?(Perdor linjat poshte fletes se punes per te shkruar supozimet).*

Hapi 3: *Llogaritni Koston Totale per co kategori. Shumezoni Njesite e shitura me Koston per Njesi.*

- Hapi 4:** *Llogaritni Koston Totale te nejsiove te shitura per cdo muaj. Shtoni poshte ne kollone.*
- Hapi 5:** *Llogaritni Totalin Vjetor te Njesive te shitura per cdo product. Shto perms rreshtave.*
- Hapi 6;** *Kontrollo per Totali 12 muaj “ Totali I Kostove per gjithe Produktet’ mbledhurr perms duhet te jete barabar me “ Totalin Vjetor”te kollones poshte*

Ne qoftese ju jeni nje biznes eksistues, ju mund te jeni te afte te perdorni informacionin historic per te percaktuar marredhenien ndermjet shitjeve te vitit te fundit dhe shpenzimevetge pergjitheshme tek Tabela e te Ardhurave. Keto terma, veshtruar nga perspektiva e llogaritjes, perfaqesojne inventarin e fillimit plus blerjet tuaja gjate vitit (perfshire ato kosto si psh), pa inventarin ne fund. Rezultati eshte kosto e inventarit qe ju aktualisht keni shitur. Cfare perqindje eshte Kosto e produkteve te shitura ne lidhje me Shitjet vjetore ne te njejten Tabele te Shitjeve? Krahasoni kete shifer te Kostove te Projektuara te Produkteve te Shitura ne lidhje me Volumin e Projektuar te Shitjeve te ketij sesioni, dhe shikoni sa ato perputhen. Duke perdorur % e Kostove te produkteve te shitura si nje mjet per te planifikuar per blerjet ne lidhje meshitjet funksionon mire neqoftese ju keni nje numer te madh te totalit te produkteve ne grupin e produktit, (ku mund te jete e veshtire te projektioni shitje individuale dhe projekttime te kostove per cdo ze) dhe ne qoftese ju keni nje informacion historik te vlefshem ose informacion te nje industri efikase e cila prodhon nje % te sakte te gjithe shpenzimeve te kryera per Produktet e Shitura.

Rishikoni te gjitha llogaritjet lidhur me tabelat e shifrat qe fusni duke bere dhe njehere rishikime te mundshme te fleteve ndihmese te punuara me pare dhe nga eksperti juaj financiar. Perpara se jut e filloni fletet e punes te sesionit tjetet te gjitha fletet e punes te ketij sesioni duhen kompletuar. Beni kopje te ketyre fleteve te kompletuara dhe/ose fleteve te rishikuara se bashku me supozimet perkatese dhe vendosini at one kete seksion me nje shenim nen titullin “Shiko flete e tjera te punes dhe supozimet”. Pastaj listoni fletet e punes ne menyre qe te keni futur ato sipas numrit. Fletet e punes qe ju duhet te perfshini jane:

Kostot direkte si:

Inpute direkte, lende te para etj; Rrogat/pagat dhe benefitet; Sigurime shendetsore e shoqerore (Kosto Direkte e Punes)

Kosto Indirekte si:

Reparime & Mirembajtje; Qera Zyre/Ndermarrje, Marketing; Reklama; Materiale te zyres; Shpenzime sigurimi; Transport; Telekomunikacion, internet; Shpenzime Kontabiliteti; Shpenzime Udhetimi; Komisione bankare; Interesa te Kredive ; Amortizimi I paisjeve; Kosto te tjera

Shenim: *kjo do te jete nje kohe e mire per te rishikuar Planin tuaj per zera te mbetura pending lidhur me buxhetin dhe vendimet e tij.*

Rrjedhja e parase (cash flow mujor dhe ne vite)

Eshte koha per te bashkuar gjithë pjeset per te pare ne se vendimet tuaja deri ne kete pike do te funksionojne financiarisht. Ju keni permblodhur shpenzimet tuaja – tani ju duhet te dini nivelin minimum te shitjeve te kerkuar per mbulimin e gjithë buxhetit te shpenzimeve, te ashtuquajturen Break–Even (rentabilitet). Ju pas kesaj do te jeni te afte te krahasoni nivelin minimum te shitjeve te kerkuara me shitjet e parashikuara dhe te percaktoni sa realiste duken preventivat deri ne kete pike.

Ne se buxheti juaj dhe supozimet nuk jane reale eshte tamam momenti per te bere rregullimet e duhura per te arritur piken Break–Even (rentabilitetin) ne nje nivel me real. Puna manaxheriale financiare perfshin analiza te vazhdueshme dhe rishikim te vendimeve per t’i bere ato sa me reale. Perseri, mos u dekorajoni duke ripare dhe rregulluar punen tuaj. Sjellja e buxhetit ne nje pamje realiste financiare do te thote mbi te gjitha cfare eshte te kuptuarit e informacioneve tuaja financiare.

Sapo ju te keni arritur piken realiste te shitjeve dhe buxhetit te shpenzimeve kundrejt Break–Even (rentabilitet) atehere ju mund te kaloni ne nje parashikim mujor te rrjedhjes se keshit.

Ky seksion i projektimit mujor te rrjedhjes se parase (cash flow) ne planin tuaj te biznesit paraqet nje nga mjetet me te perdorshem te manaxhimit financiar te biznesit te vogel. Manaxhimi me efektivitet i keshit mund te shtoje leke ne momentin kritik dhe do t’ju shpetoje kohe, energji dhe pagesa me interes gjate jetes se biznesit tuaj.

Hapat qe duhet te ndiqni jane:

Hapi 1: *Plotesoni totalin e shitjeve, totalin e kostos se njesise se produktit dhe shpenzimet e ndryshueshme te punes.*

Referojuni fleteve ndihmese perkatese per keto shifra. Shpenzimet e ndryshueshme te punes jane ato qe ndryshojne ne sasi si per nivelet e shitjeve ose ndryshimet e prodhimit.

Hapi 2: *Llogaritni % e teprices se kontributeve duke perdorur formulen e dhene ne fleten e punes.*

% e teprices se kontributeve ju tregon ju c’pjese nga cdo dollar shitje kontribon per pagesat e shpenzimeve fikse.

Hapi 3: *Plotesoni shpenzimet fikse te punes. Referojuni fletes se punes te plotesuar me pare.*

Shpenzimet tuaja fikse te punes jane ato qe mbeten konstante ne sasine e nivelit te shitjeve ose ndryshimeve te prodhimit. Disa shembuj te shpenzimeve fikse jane qiraja, sherbime komunale, sigurimet.

(Shenim: sigurohuni qe keni perfshire te gjitha shpenzimet e planifikuara te punes ne formulat deri ne kete pike. Hapi 1 pyeste per koston e njesise se produktit dhe koston e ndryshueshme, si transporti dhe fuqia punetore qe varen direkt nga prodhimi; Hapi 3 llogarit te gjitha koston e tjera te punes. Sigurohuni qe te gjithë koston e punes jane perfshire nga te gjitha fletet e punes).

Hapi 4: Verifikimi i realitetit

Cfare nenkuptojne keto shifra? Ato perfaqesojne sasine e shitjeve ne njesi dhe/ose ne leke ose Euro te nevojshme per te mbuluar shpenzimet tuaja baze te punes.

A eshte situata e projektuar realiste? Mund te shisni ju masen e njesive ose te prodhoni sasine e lekeve te treguar? Ne se pergjigjja eshte “jo”, eshte koha te ktheheni mbrapsht dhe te beni ndryshimet ne buxhet per te arritur piken tuaj Break – Even ne nivelin me realist. Shikoni per shpenzimet qe jane “deshira” me shume se te nevojshme. Kontrolloni sasine e perfshire per pagen per veten dhe punonjesit ne se jane me te larta se c’mund tua suportojte biznesi juaj ne rritje ose ne kete faze rifillimi. Kontrolllo per shpenzimet e rritjes dhe vende qe mund te priten ato. Kontrolllo parashikimet e shitjeve. A jane ato shume pesimiste? Ne pergjithesi vendi me i mire per te filluar kontrollin jane shpenzimet sa me shpejt te priten aq me pretendime mund te keni per rritjen e shitjeve. Sapo te keni pare buxhetin perseritni llogaritjen e pikes Break – Even. Kur ajo te jete realiste ju jeni gati per te levizur ne seksionin tjetër te librit te punes.

Parashikimet vjetore te rrjedhjes se parase – viti i pare (cdo muaj) dhe ne 5 vite

Ne se jeni duke perdorur planin tuaj per te perftuar para nga burime tradicionale financimi do ju duhet te perfshini parashikimin e rrjedhjes se parase per nje periudhe 5 vjecare. Pese vjet parashikime jane gjithashtu te rekomanduara edhe nga pikepamja menyres se menaxhimit. parashikimi i rrjedhjes se keshit ne vitin e pare nuk mund te pasqyroje nje periudhe kohe te gjate te mjaftueshme per te marre vendime per efektshmerine financiare te biznesit tuaj, vecanerisht gjate nje faze ngritjeje ose rifillimi. Ajo gjithashtu kerkon edhe kate rvitet e tjere per te marre nje pamje me te qarte si eshte rrjedhja tipike e keshit gjate nje viti.

Ne pergjithesi, institucionet huadhenese do te pranojne informacionet financiare te vitit te pare (cdo muja) por dhe ne 5 vite te permbledhur vjetore. Per qellimet tuaja, sidoqofte, mund t’ju duket me perfituese te vazhdoni punen me parashikimet mujore per te bere zberthime me te detajuara.

Hapi 1: *Coje bilancin e mbylljes se keshit nga fleta e punes e vitit te pare ne bilancin e fillimit te keshit te vitit te dyte. Pastaj perserit Hapin 1 deri 12 per vitet pasardhese. Perdor te njejten metode per vitin e trete, katert e peste si vit I fundit I projektimit. Shkruaj qarte vitet ne fleten e punes. Mos harro te besh rregullimet e duhura per rritjet e pritura te cmimeve, inflacionit, etj.*

Hapi 2: *Transferoje informacionin per totalin vjetor nga fleta e parashikimeve mujore tek fleta permbledhese vjetore permbledhese ne 5 vite ne se doni.*