



Menaxhimi i rrjedhës së parasë për NMVM-të

Publisher

This brochure has been developed by the project 'Enabling Income Generation for the Poor (EnInGeP)', financed by the Austrian Development Agency (ADA) and co-financed by the Ministry of Industry, Entrepreneurship and Trade.

Disclaimer

The information provided in this brochure is designed to provide helpful information on the subject discussed. It does not substitute for specific consulting, advisory services, legal and tax advice. We make no representation or warranty of any kind, regarding the accuracy, adequacy, validity, reliability, availability, or completeness of any information on the brochure. Any liability on the part of authors is therefore excluded.

HYRJE NË RRJEDHËN E PARASË

Rrjedha a parasë, ose siç njihet në anglisht cash flow, i referohet lëvizjes së parasë brenda dhe jashtë një biznesi. Ajo përcakton shëndetin financiar të një biznesi duke treguar nëse ai ka likuiditet të mjaftueshëm për të paguar shpenzimet dhe për të investuar në rritjen e mëtutjeshme.

Definicioni

Rrjedha e parasë (Cash Flow), është ndryshimi neto i parasë që hyn dhe del nga një biznes brenda një periudhe të caktuar.

A keni menduar ndonjëherë pse disa biznese falimentojnë edhe pse kanë mjaftueshëm shitje? Përgjigjja shpesh qëndron tek menaxhimi i mangët i rrjedhës së parasë.

Shembull

Le të supozojmë se kemi një biznes prodhues që për aktivitet afarist ka përpunimin e perimeve. Çdo muaj biznesi:

- Shet produkte (perime të përpunuara) dhe pranon para.
- Pagan shpenzimet si qiranë, faturat dhe furnizuesit e perimeve.
- Diferenca mes hyrjeve dhe daljeve e përcakton rrjedhën e parasë së biznesit.

Lloji	Përshkrimi	Shuma (€)
✓ Hyrje (Të ardhura)	Shitja e produkteve	+ 10,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Qiraja e objektit	- 2,500 €
● Dalje (Shpenzime)	Blerja e perimeve	- 4,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Pagat e punonjësve	- 2,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Faturat (energji, internet, ujë)	- 500 €
● Dalje (Shpenzime)	Marketing (reklama)	- 500 €
💰 Diferenca(Hyrje- Dalje)		+ 500 €

Tabela 1: Rrjedha e parasë së përpunuesit të perimeve (muaji janar)

Analiza

Në muajin janar biznesi në fjalë ka një rrjedhë pozitive të parasë, sepse ka më shumë para që hyjnë sesa që dalin nga biznesi. Në total biznesi ka pranuar 10,000€ para të gatshme dhe ka shpenzuar 9,500 € për të paguar shpenzimet si qiranë, lëndën e pare, punëmarrësit, energjinë dhe marketingun. Kjo ka rezultuar në një rrjedhë pozitive të parasë prej 500€.

Nëse në fillim të muajit janar (01.01) biznesi kishte një gjendje të mjeteve të gatshme (arkë dhe bankë) shumë prej **1,000 €**, atëherë në fund të muajit janar (31.01), gjendja e mjeteve të gatshme do të ishte **1,500 €**, pasi biznesi ka pasur një rrjedhë pozitive të parasë prej 500 € gjatë muajit janar.

Përshkrimi	Shuma
Gjendja e mjeteve të gatshme (arkë dhe bankë) me 01.01.	1,000 €
Rrjedha e parasë në muajin janar	+ 500 €
Gjendja e mjeteve të gatshme (arkë dhe bankë) me 31.01.	+ 1,500 €

Tabela 2: Neto rrjedha e parasë së përpunuesit të perimeve (muaji janar)

LLOJET E RRJEDHËS SË PARASË

Rrjedha e parasë ndahet në **tre kategori kryesore**:

1. Rrjedha e parasë nga aktivitet operative

→ Para që gjenerohen nga aktivitetet kryesore të biznesit, si shitjet e produkteve ose shërbimeve, apo para që përdoren për mbulimin e shpenzimeve operative si lëndë e parë të prodhimit, qira, rrymë, etj.

💡 **Shembull:** Biznesi ynë ka 10,000 € të ardhura nga shitjet e perimeve të përpunuara në muajin Janar.

2. Rrjedha e parasë nga aktivitet investuese

→ Para të përdorura për blerjen ose të pranuar për shitjen e pajisjeve ose pronave.

💡 **Shembull:** Përpunuesi i perimeve investon 3,000 € në një **makinë të re** për të krijuar produkte me shije unike.

3. Rrjedha e parasë nga aktivitetet financiare

→ Para që vijnë nga kreditë ose investimet e aksionerëve, apo para që përdoren për kthimin e kredive dhe borgjeve.

💡 **Shembull:** Biznesi ynë merr një **kredi prej 5,000 €** nga banka për të blerë stok shtesë.

Lloji	Përshkrimi	Shuma (€)
✔️ Hyrje (Të Ardhura)	Shitja e produkteve	+ 10,000 €
✔️ Hyrje (Financim)	Kredi	+ 5,000 €
🔴 Dalje (Shpenzime)	Qiraja e objektit	- 2,500 €
🔴 Dalje (Shpenzime)	Blerja e perimeve	- 4,000 €
🔴 Dalje (Shpenzime)	Pagat e punonjësve	- 2,000 €
🔴 Dalje (Shpenzime)	Faturat (energji, internet, ujë)	- 500 €
🔴 Dalje (Shpenzime)	Marketing (reklama)	- 500 €
🔴 Dalje (Investim)	Blerja e makinës	- 3,000 €
💰 Diferenca (Hyrje - Dalje)		+ 2,500 €

Tabela 2: Rrjedha e parasë së përpunuesit të perimeve (muaji janar) – e përditësuar me investimin në makinë të re dhe kredinë prej 5,000 €

Vëni re se blerja e makinës në vlerë prej 3,000 € ishte e mundur vetem për shkak të hyrave shtesë nga marrja e kredisë në vlerë prej 5,000 €. Në të kundërtën rrjedha e parasë do të ishte negative.

PASQYRA E RRJEDHES SË PARASË

Pasqyra e rrjedhës së parasë gjurmon hyrjet dhe daljet e parasë në tre fusha kryesore:

- 1) Aktivitete operative
- 2) Aktivitete investuese
- 3) Aktivitete financiare

Nëse paraqesim pasqyrën e rrjedhës së parasë për shembullin e përpunuesit të perimeve në bazë të tre kategorive kryesore, do të kemi pasqyrën si në vijim.

Lloji	Përshkrimi	Shuma €)
Aktivitete operative		
✓ Hyrje (Të ardhura)	Shitja e produkteve	+ 10,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Qiraja e objektit	- 2,500 €
● Dalje (Shpenzime)	Blerja e perimeve	- 4,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Pagat e punonjësve	- 2,000 €
● Dalje (Shpenzime)	Faturat (energji, internet, etj)	- 500 €
● Dalje (Shpenzime)	Marketing (reklama)	- 500 €
💰 Diferenca (Aktivitet operative)		+ 500 €
Aktivitete investuese		
● Dalje (Investim)	Blerja e makinës	- 3,000 €
💰 Diferenca (Aktivitet investuese)		- 3,000 €
Aktivitete financiare		
✓ Hyrje (Financim)	Kredi	+ 5,000 €
💰 Diferenca (Aktivitet financiare)		+ 5,000 €
💰 Diferenca (Hyrje - Dalje)		+ 2,500 €

Tabela 3: Rrjedha e parasë së përpunuesit të perimeve – në bazë të aktiviteteve

RRJEDHA POZITIVE VS. RRJEDHA NEGATIVE E PARASË

● **Rrjedha pozitive e parasë** = Më shumë para hyjnë sesa dalin nga biznesi.

💡 **Shembull** - Përpunuesi i perimeve në muajin janar ka dhënë 5,000€ në muaj për shpenzime, por pranon 8,000€ nga shitjet. Diferenca prej 3,000€ është një rrjedhë pozitive e parasë.

● **Rrjedha negative e parasë** = Më shumë para dalin sesa hyjnë në biznes.

💡 **Shembull** – Përpunuesi i perimeve pranon në muajin shkurt 10,000€ nga shitjet, por paguan për shpenzime 12,000€. Diferenca prej -2,000€ është një rrjedhë negative e parasë e cila duhet të mbulohet nga mjetet e gatshme që janë në dispozicion nga periudhat paraprake kohore. Kjo krijon një problem financiar që mund të çojë në borxhe.

Tabela: Krahasimi i dy muajve

Muaji	Hyrjet (€)	Daljet (€)	Diferenca (€)
Janar	+ 8,000 €	- 5,000 €	+ 3,000 €
Shkurt	+10,000 €	-12,000 €	- 2,000 €

Tabela 4: Krahasimi i dy muajve

⚠ **Problemi:** Nëse kemi disa muaj me **rrjedhë negative të parasë**, mund të mos kemi para për të paguar furnizuesit dhe mund të detyrohemi të marrim borxh.

PARASHIKIMI I RRJEDHËS SË PARASË

Parashikimi i rrjedhës së parasë përfshin parashikimin e hyrjeve dhe daljeve të ardhshme të parasë për të shmangur mungesat dhe për të siguruar funksionimin e mirë të biznesit.

- **Parashikimi afatshkurtër:** Mbulon nevojat ditore, javore ose mujore për para.
- **Parashikimi afatgjatë:** Përfshin planifikimin për tremujorin ose vitin e ardhshëm dhe ndihmon në vendimmarrjen strategjike.

Hapat kryesorë në parashikim përfshijnë:

- Rishikimi i modeleve historike të flukseve monetare.
- Vlerësimi i shitjeve dhe shpenzimeve të ardhshme.
- Marrja parasysh e ndryshimeve sezonale dhe pagesave të ardhshme.

MENAXHIMI I TË ARKËTUESHMEVE DHE TË PAGUESHMEVE

Të arkëtueshmet: Paratë që i detyrohen biznesit nga klientët (llogaritë e arkëtueshme). Menaxhimi efektiv përfshin faturimin në kohë dhe ndjekjen e pagesave të vonuara për të mbajtur një rrjedhë të qëndrueshme të parasë.

Të pagueshmet: Paratë që biznesi u detyrohet furnitorëve (llogaritë e pagueshme). Vonesa e pagesave (brenda kushteve të dakorduara) duke siguruar marrëdhënie të mira me furnitorët ndihmon në ruajtjen e likuiditetit.

RËNDËSIA E KAPITALIT QARKULLUES

Kapitali qarkullues është diferenca midis asetëve aktuale dhe detyrimeve të një biznesi. Ai siguron që një biznes të ketë likuiditet të mjaftueshëm për të mbuluar detyrimet afatshkurtra.

“Kapitali qarkullues = Asetet aktuale – Obligimet / Borxhet aktuale”

Komponentët kryesorë:

- Pasuritë rrjedhëse: Paratë e gatshme, të arkëtueshme, inventari/paisjet.
- Detyrimet rrjedhëse: Të pagueshme, borxhi afatshkurtër, taksat e pagueshme.

Kapitali qarkullues pozitiv tregon se biznesi mund të përmbushë detyrimet e tij.

Kapitali qarkullues negativ mund të sinjalizojë probleme likuiditeti.

RAPORTET DHE ANALIZA E FLUKSIT TË PARASË

Raportet e rrjedhës së parasë ndihmojnë në vlerësimin e shëndetit financiar dhe likuiditetit të një biznesi, si dhe ndihmojnë vendimarrjen bazuar në informacione reale.

Këto raporte ofrojnë një pasqyrë të aftësisë së një biznesi për të gjeneruar para dhe për të përmbushur detyrimet financiare, duke siguruar në kontinuitet aftësinë financiare të biznesit.

SI TË PËRMIRËSOJMË RRJEDHËN E PARASË?

💡 **Disa strategji:**

- ♦ **Reduktoni shpenzimet e panevojshme** – Ulni kostot ku është e mundur.
- ♦ **Shembull:** Në vend që të harxhojmë **500 € në reklama**, mund të përdorim marketing falas në rrjetet sociale.
- ♦ **Përshejtoni arkëtimet** – Inkurajoni klientët të paguajnë më shpejt.
- ♦ **Shembull:** Kërkoni që klientët të paguajnë brenda afatave të caktuara dhe mos të kenë pagesave me vonesë.
- ♦ **Mos bllokoni shumë para në stok** – Mbani një inventar optimal.
- ♦ **Shembull:** Mos blini **më shumë lëndë të pare sesa nevojitet** brenda një periudhe të caktuar kohore, në mënyrë që të mos ngecin paratë në stok.
- ♦ **Përdorni financimin me zgjuarsi** – Mos merrni borxhe të panevojshme.
- ♦ **Shembull:** Në vend që të merr **5,000 € kredi**, përpunuesi i perimeve mund të rris shitjet duke ofruar **ulje promovionale** për klientët ose **fituar** klient të ri. Nga të hyrat e rritura nga shitjet mund pastaj të investon në makineri.

PËRFUNDIMI

- ✔ **Rrjedha e parasë është thelbësore për suksesin financiar!**
 - ✔ **Menaxhoheni me kujdes për të shmangur borxhet dhe falimentimin.**
 - 💡 **Më shumë para që hyjnë sesa dalin = rritje, stabilitet dhe operim afatgjatë!**
-

RAST STUDIMOR

1. PËRMIRËSIMI I RRJEDHËS SË PARASË PËRMES MENAXHIMIT MË TË MIRË TË TË ARKËTUESHMEVE

Një biznes prodhues, përjetoi mungesa të shpeshta të parave për shkak të vonesave të faturave/pagesave nga klientët e tij. Afati i lejuar për të mbledhur pagesën pas një shitjeje, ishte 60 ditë. Kjo krijoi probleme të fluksit të parasë pasi biznesi kishte vështirësi për të paguar furnitorët dhe për të përmbushur detyrimet e tij afatshkurtra.

Problemi

Vonesa e lartë (60 ditë) e shkaktuar nga pagesat e vonuara nga klientët. Vështirësi në mbajtjen e një fluksi të qëndrueshëm parash, duke çuar në mbështetje në kredi dhe kredi afatshkurtër për të menaxhuar shpenzimet operacionale.

Zgjidhja

Biznesi ndërmori hapat e mëposhtëm për të përmirësuar menaxhimin e të arkëtueshmeve:

- **Kushtet e rishikuara të pagesës**

Biznesi shkurtoi kushtet e pagesës nga 60 ditë në 30 ditë. Kjo inkurajoi pagesa më të shpejta dhe zvogëloi kohën e pritjes për pagimin e faturave të klientëve.

- **Stimujt për pagesë të hershme**

Biznesi ofroj një zbritje prej 2% për klientët që paguanin brenda 10 ditëve nga marrja e faturës. Kjo ndihmoi në përshpejtimin e hyrjeve të parave pasi klientët zgjodhën të përfitonin nga zbritja.

- **Përcjellje më të afërta**

Biznesi zbatoi një proces të strukturuar të përcjellës për faturat e vonuara. Përkujtuesit e automatizuar iu dërguan klientëve 7, 14 dhe 21 ditë pas datës së caktuar të pagesës.

- **Kontrollet e kredibilitetit financiar për klientët e rinj**

Biznesi filloi të kryente kontrolle për klientët e rinj, duke siguruar që vetëm klientët financiarisht të besueshëm të merrnin kushte fleksibël pagese.

- **Përdorimi i faturimit digjital**

Biznesi miratoi një sistem faturimi digjital, duke e bërë më të lehtë për klientët marrjen dhe përpunimin e faturave menjëherë.

Rezultati:

Pas këtyre ndryshimeve, biznesi pa përmirësime të rëndësishme:

- **Reduktimi i vonesave në pagesa** – Përbushja mesatare e pagesave ra nga 60 ditë në 42 ditë, duke përfaqësuar një përmirësim prej 30%.
- **Rrjedha e përmirësuar e parasë** - Me pagesat që vinin më shpejt, biznesi përjetoi më pak mungesa parash dhe mund të menaxhonte më mirë shpenzimet operative.
- **Mbështetja e reduktuar në kredi** - Me një fluks monetar më të parashikueshëm, biznesi reduktoi varësinë e tij në kreditë e kushtueshme afatshkurtra dhe përmirësoi stabilitetin e përgjithshëm financiar.

Konkludim

Duke optimizuar menaxhimin e të arkëtueshmeve dhe duke inkurajuar pagesa më të shpejta, biznesi përmirësoi ndjeshëm fluksin e parave të gatshme, uli stresin financiar dhe u pozicionua për një rritje më të qëndrueshme.

2. KTHIMI I RRJEDHËS SË PARASË PËRMES REDUKTIMIT TË KOSTOS SË PRODHIMIT

Një biznes prodhues, po luftonte me rënien e fluksit të parave për shkak të rritjes së kostove operacionale dhe rritjes së periudhës së pagesave të faturave nga klintet e tij. Megjithëse shitjet ishin të qëndrueshme, marzhet e fitimit të kompanisë po zvogëloheshin nga rritja e kostove të prodhimit, shpenzimet e larta dhe përdorimi joefikas i burimeve. Këta faktorë çuan në një krizë të fluksit të parave që e vuri në rrezik qëndrueshmërinë e biznesit.

Problemi

Shpenzimet e larta operative që po minimizonin fitimet.

Biznesi po përjetonte flukse monetare negative për shkak të strukturave të gabuara të kostos dhe masave të ngadalshme të uljes së kostos.

Keqmenaxhimi i inventarit çoi në tepriçë të stokut, duke bllokuar kapital të vlefshëm qarkullues.

Zgjidhja

Biznesi ndërmori disa strategji për uljen e kostos dhe rritjen e fluksit të parasë:

- **Rinegociimi me furnizuesit**

Biznesi rinegocioi kushtet me furnitorët kryesorë, duke siguruar një ulje prej 10% në kostot e materialeve dhe zgjatje të afateve të pagesës nga 30 ditë në 60 ditë, duke përmirësuar gjendjen e parave të gatshme.

- **Optimizimi operacional**

Duke identifikuar procese të tepërta, biznesi thjeshtoi prodhimin dhe shkurtoi detyrimet operationale jo thelbësore, duke ulur kostot e prodhimit për 15%.

- **Efikasiteti i energjisë dhe burimeve**

Biznesi kreu një auditim energjetik dhe investoi në ndriçim dhe makineri me efikasitet më të lartë energjetik. Kjo çoi në një ulje prej 20% të faturave të energjisë elektrike.

- **Menaxhimi i inventarit**

Biznesi zbatoi një sistem të inventarit real në kohë, duke reduktuar inventarin e tepërt dhe duke çliruar paratë e gatshme që ishin të lidhura më parë në stokun e pashitur. Nivelet e inventarit u reduktuan me 30%, duke çuar në përmirësimin e likuiditetit.

- **Transferimi i funksioneve jo-thelbësore**

Funksionet jo-thelbësore si lista e pagave, resurset humane dhe teknologjia e informacionit u transferuan ofruesve të shërbimeve të specializuara, duke ulur kostot e përgjithshme me 25%.

- **Reduktimi i shpenzimeve për marketing**

Biznesi kaloi nga reklamata tradicionale të shtrenjta (revista dhe televizion) në marketing digjital më kosto-efektive, duke ulur shpenzimet e marketingut me 40% duke ruajtur shtrirjen dhe efektivitetin e reklamës.

Rezultati

Masat e reduktimit të kostos patën një ndikim të rëndësishëm në fluksin e parave të kompanisë:

- **Përmirësimi i rrjedhës së parasë** - Brenda gjashtë muajve, biznesi pa një rritje prej 30% në fluksin neto të parasë, duke i mundur pagesën e borxhit dhe përmbushjen e detyrimeve të tij afatshkurtra pa u mbështetur në financimin e jashtëm.

- **Rritja e marzheve të fitimit** - marzhet e fitimit u përmirësuan me 5%, si rezultat i kostove më të ulëta operacionale.
- **Rritja e qëndrueshme** - Me fluksin e përmirësuar të parasë dhe kostot e reduktuara, biznesi ishte në gjendje të riinvestonte në fusha të rritjes, si tregtia elektronike (e-commerce) dhe zhvillimi i produkteve të reja.

Konkludim

Duke ulur sistematikisht kostot në të gjitha operacionet e tij, biznesi e përmirësoi me sukses rrjedhën e parasë. Ulja e kostos, kur përputhet me efikasitetin operacional, mund të përmirësojë në mënyrë dramatike rrjedhën e parasë, të çlirojë kapitalin qarkullues dhe të sigurojë qëndrueshmëri afatgjatë të biznesit.

3. RITJA E RRJEDHËS SË PARASË ME FINANCIM AFATSHKURTËR

Një biznes prodhues, po përjetonte rritje të fortë të shitjeve. Megjithatë, zgjerimi i shpejtë krijoi një mungesë të fluksit monetar për shkak të cikleve të gjata të pagesave nga klientët. Shumica e klientëve kishin afate pagese prej 90 ditësh, por biznesi duhej të paguante furnitorët e tij brenda 30 ditëve, duke krijuar një hendek të fluksit të parave që pengonte operacionet e përditshme.

Problemi

Pavarësisht shitjeve të shëndetshme, biznesi luftoi me mospërputhjet e rrjedhës së parasë për shkak të kushteve të zgjatura të pagesës nga klientët.

Kapitali qarkullues nuk mjaftonte për të mbuluar shpenzimet e përditshme, përfshirë pagat, lëndën e para dhe qiranë.

Biznesi u përball me vonesë të prodhimit dhe dërgesës së produkteve për shkak të mungesës së fondeve për blerjen e lëndëve të para.

Zgjidhja

Për të kapërcyer hendekun e fluksit të parasë dhe për të siguruar funksionim, biznesi përdori strategji financimi afatshkurtra, si:

- **Financimi i faturës (Faktoringu)**

Biznesi iu drejtua një institucioni financiar për të përfituar nga financimi me fatura. Kjo i mundësoi biznesit të pranoj paraprakisht 80% të vlerës

së faturave të tyre të papaguara.

- **Linja e kredisë e biznesit**

Biznesi siguroi gjithashtu një linjë krediti biznesi për kapital qarkullues nga banka e tij, kjo i lejoji që të tërheq fonde sipas nevojës për të mbuluar shpenzimet urgjente dhe për të paguar furnitorët në kohë, duke paguar vetëm interesin për shumën e përdorur.

- **Negocimi me furnizuesin**

Biznesi rinegocioi kushtet e pagesës me furnizuesit kryesorë, duke i zgjatur ato nga 30 në 60 ditë, gjë që ndihmoi në uljen e presionit mbi fluksin e parave.

- **Zbritje për pagesën e hershme**

Biznesi u ofroi klientëve 2% zbritje për pagesat e bëra brenda 20 ditëve në vend të periudhës së zakonshme 90-ditore. Një pjesë e klientëve zgjodhën këtë, duke siguruar qasje të shpejtë në të hyra.

Rezultati

Masat e financimit afatshkurtra çuan në përmirësime të rëndësishme në fluksin e parave të biznesi, si:

- **Rritja e menjëhershme e fluksit të parasë:** Financimi i faturave siguroi likuiditet të menjëhershëm duke konvertuar llogaritë e arkëtueshme në para, duke lejuar biznesin të ruajë prodhimin dhe të përmbushë detyrimet afatshkurtra.
- **Pagesat në kohë të furnizuesit:** Me linjën e biznesit të kredisë, biznesi e pati të mundur të paguajë furnizuesit e tij në kohë, duke parandaluar vonesat e prodhimit dhe duke ruajtur marrëdhënie të mira me klientët.
- **Zvogëlimi i hendekut të rrjedhës së parasë:** Zbritjet në pagesat e hershme inkurajuan klientët të paguanin më shpejt, gjë që ndihmoi në uljen e ditëve mesatare të arkëtueshme nga 90 në 45 ditë.

Konkludim

Duke shfrytëzuar opsionet afatshkurtra të financimit si financimi me fatura dhe një linjë kredie biznesi kapërceu me sukses hendekun e fluksit të parasë dhe mbajti operim stabil. Përdorimi strategjik i financimit afatshkurtër mund të ofrojë një zgjidhje fleksibile për të përmirësuar likuiditetin dhe për t'i mbajtur bizneset funksionale gjatë mungesës së fluksit të parasë.