

# Solid Base tréninkový program

## Modul 2 - Finanční plánování



# Řízení

## Kdo má zodpovědnost?



# Specifika finančního systému KPZ



# Finanční systém

---

Dobře fungující finanční systém by měl obsahovat:

- plán a evidenci produkce
- plán a evidenci příjmů
- plán a evidenci výdajů
- evidenci finančních závazků (vůči dodavatelům)
- evidenci pohledávek (u kupujících)
- zůstatky v hotovosti i na účtu
- plán peněžních toků (kdy, kolik, jak, komu a od koho)
- výpočty zisků a ztrát, výpočet hranice ziskovosti
- kontrolní systém (1. záznam – 2. monitoring – 3. analýza - 4. intervence)

# Finanční systém

---

Dobře fungující finanční systém by měl obsahovat:

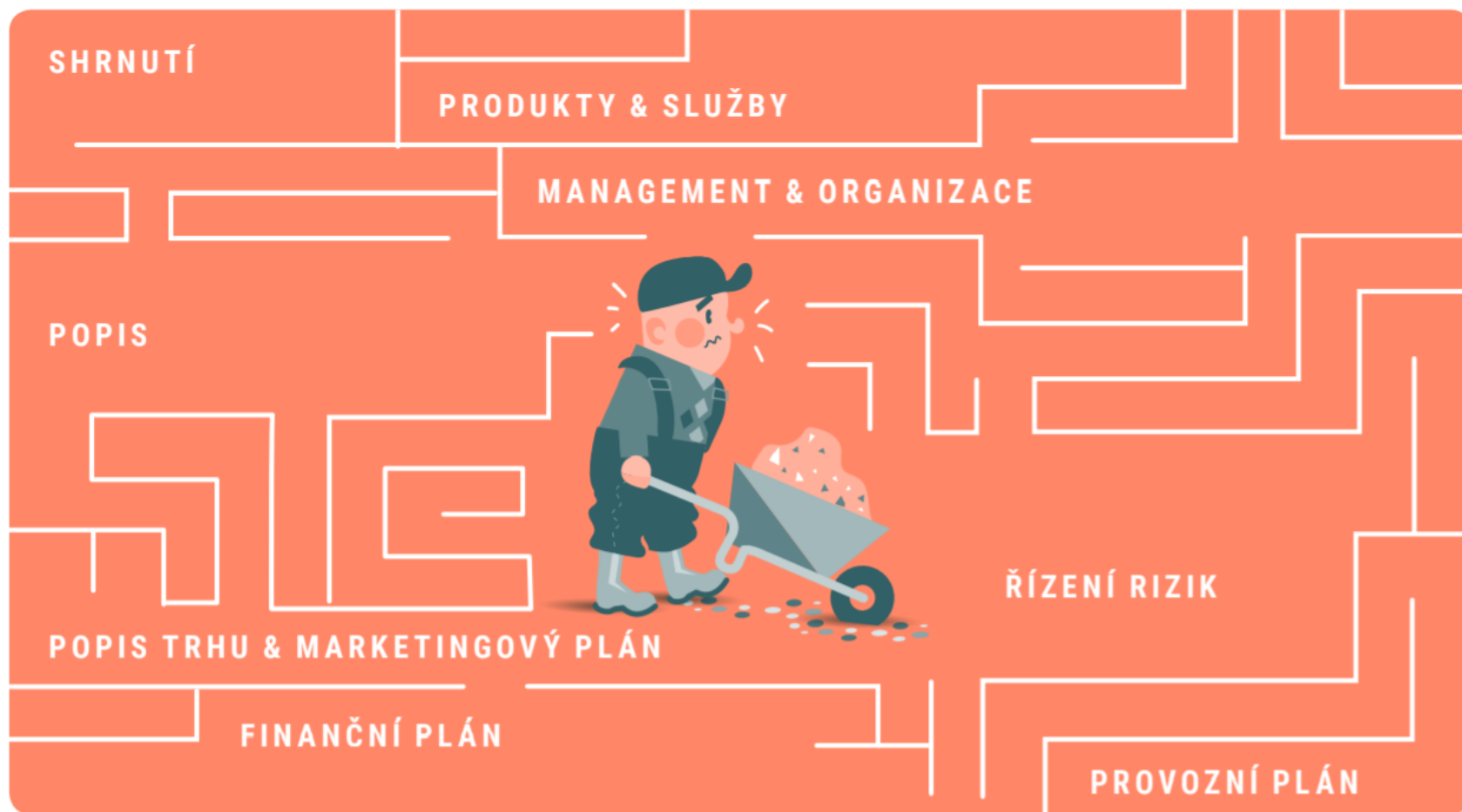
- plán a evidenci produkce
- plán a evidenci příjmů
- plán a evidenci výdajů
- evidenci finančních závazků (vůči dodavatelům)
- evidenci pohledávek (u kupujících)
- zůstatky v hotovosti i na účtu
- plán peněžních toků (kdy, kolik, jak, komu a od koho)
- výpočty zisků a ztrát, výpočet hranice ziskovosti
- kontrolní systém (1. záznam – 2. monitoring – 3. analýza - 4. intervence)

# Finanční systém

---



# Obsah podnikatelského plánu



# Techniky vytváření cen v KPZ

---

## **Varianta – známý počet členů**

- Sestavte celkový rozpočet. Zahrňte do něj všechny náklady.
- Výslednou sumu výdajů pak vydělte počtem členů, případně potenciálních členů, a dostanete cenu podílu.

## **Varianta – Kolik potřebuji členů?**

- Odhadněte své roční náklady na sezónu
- Odhadněte, kolik jedna osoba obvykle utratí za zeleninu během jedné sezóny (cena podílu).
- Odhadované náklady vydělte takto získanou cenou podílu, a dostanete počet členů potřebný pro to, aby byl váš rozpočet vyrovnaný.

## **Varianta – Tržní ceny**

- Zjistěte, jakou cenu jsou lidé ochotni zaplatit za bedýnku zeleniny, a tu stanovte jako cílovou. Následně sestavíte podíl podle běžných cen jednotlivých položek, například na místním farmářském trhu nebo v podobném systému přímého prodeje, dokud nedosáhnete cílové ceny



# Techniky vytváření cen v KPZ

## "BIDDING ROUND" V SÍTI SOLAWI.

Metoda "bidding round" je využívána v německé síti Solawi. Nejprve je členům podrobně představen celkový rozpočet, aby měli představu o jeho výši. Každý z členů pak podle svého uvážení nabídne určitou částku – cílem je, aby jejich nabídky v součtu pokryly celý rozpočet. Z Rakouska pak pochází varianta bidding round 2.0, kdy se nejprve anonymně sečtou čisté měsíční či roční příjmy každého z členů. Potom se vypočítá, kolik procent z čistého příjmu členů bude stačit na pokrytí nákladů. To pak členům slouží jako orientační údaj, kterým se při určování výše své nabídky mohou řídit s ohledem na svůj vlastní příjem <https://www.solidarische-landwirtschaft.org>

