

SỞ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH QUẢNG BÌNH

TÀI LIỆU TẬP HUẤN

PHÁT TRIỂN KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH



TÀI LIỆU DÀNH CHO KNV CƠ SỞ

(Lưu hành nội bộ)

Đồng Hới, tháng 6 - 2008

LỜI GIỚI THIỆU

Được sự hỗ trợ của Dự án Quản lý bền vững nguồn tài nguyên thiên nhiên miền Trung (SMNR-CV), Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quảng Bình biên soạn và phát hành bộ tài liệu về tập huấn kỹ thuật một số cây trồng vật nuôi theo phương pháp khuyến nông có sự tham gia (PAEM) gồm 8 quyển ở giai đoạn I, tiếp theo giai đoạn II, bộ tài liệu bao gồm:

- Hướng dẫn kỹ thuật thực hiện ICM - “3 giảm, 3 tăng” trên cây lúa.
- Hướng dẫn kỹ thuật trồng tiêu.
- Kỹ thuật canh tác trên đất dốc.
- Phát triển kinh tế hộ gia đình.

Mục đích biên soạn và phát hành bộ tài liệu tiếp theo nhằm bổ sung thêm các nguồn thông tin, thống nhất nội dung và phương pháp tập huấn chuyên giao kỹ thuật sản xuất trên địa bàn toàn tỉnh cho cán bộ khuyến nông viên các cấp. Tài liệu còn là cẩm nang kỹ thuật cho các cán bộ chuyên ngành tham khảo trong quá trình chỉ đạo sản xuất và bà con nông dân ứng dụng tiến bộ kỹ thuật thâm canh tăng năng suất cây trồng, vật nuôi, phát triển kinh tế hộ gia đình.

Quá trình biên soạn tài liệu không tránh khỏi những thiếu sót nhất định, chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp để hoàn chỉnh tài liệu tốt hơn cho lần phát hành sau.

SỞ NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT

CẨM NANG HƯỚNG DẪN TẬP HUẤN VỀ “KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH”

Kế hoạch bài giảng

	Học phần	Thời gian (phút)	Thời gian	Nội dung	
Ngày thứ nhất	1.1	30	8h00-8h30	Giới thiệu học viên	
	1.2	30	8h30-9h00	Giới thiệu về chương trình học, tìm hiểu rõ các mong đợi của học viên	
	1.3	30	9h00-9h30	Mục tiêu khoá học và phương pháp giảng dạy	
		30	9h30-10h00	Giải lao	
	1.4	30	10h00-10h30	Các khái niệm cơ bản	
	1.5	60	10h30-11h30	Tiềm năng và nguồn lực của nông hộ	
	Nghỉ trưa				
		1.5	60	14h00-15h00	Tiềm năng và nguồn lực của nông hộ (tiếp theo)
			30	15h00-15h30	Giải lao
		1.5	75	15h30-16h45	Tiềm năng và nguồn lực của nông hộ (tiếp theo)
	1.6	15	16h45-17h00	Hỏi đáp cuối ngày	
Ngày thứ 2	2.1	30	8h00-8h30	Khái niệm về thị trường	
	2.2	60	8h30-9h30	Phân loại và nghiên cứu thị trường	
		30	9h30-10h00	Giải lao	
	2.3	90	10h00-11h30	Thị trường nông sản, rủi ro và phòng tránh	
	Nghỉ trưa				
		2.4	30	14h00-14h30	Các hoạt động tạo thu nhập của nông hộ
		2.5	30	14h30-15h00	Cách tìm ý tưởng kinh doanh tốt
			30	15h00-15h30	Giải lao
		2.6	75	15h30-16h45	Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh
		2.7	15	16h45-17h00	Hỏi đáp cuối ngày

	Học phần	Thời gian (phút)	Thời gian	Nội dung
Ngày thứ 3	3.1	90	8h00-9h30	Lập kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt và ngành chăn nuôi
		30	9h30-10h00	Giải lao
	3.2	90	10h00-11h30	Lập kế hoạch tài chính, lập kế hoạch kinh doanh
	Nghỉ trưa			
	3.3	60	14h00-15h00	Các khoản thu của nông hộ
		30	15h00-15h30	Giải lao
	3.3	75	15h30-16h45	Các khoản thu của nông hộ (tiếp theo)
	3.4	15	16h45-17h00	Hỏi đáp cuối ngày
Ngày thứ 4	4.1	90	8h00-9h30	Các khoản chi của nông hộ
		30	9h30-10h00	Giải lao
	4.1	90	10h00-11h30	Các khoản chi của nông hộ (tiếp theo)
	Nghỉ trưa			
	4.2	60	14h00-15h00	Xác định lượng tiền tiết kiệm của nông hộ
		30	15h00-15h30	Giải lao
	4.3	75	15h30-16h45	Ước tính lượng tiền của hộ và lượng vốn kinh doanh
	4.4	15	16h45-17h00	Hỏi đáp cuối ngày
Ngày thứ 5	5.1	90	8h00-9h30	Xác định chi phí các ngành sản xuất
		30	9h30-10h00	Giải lao
	5.1	90	10h00-11h30	Xác định chi phí các ngành sản xuất (tiếp theo)
	Nghỉ trưa			
	5.2	60	14h00-15h00	Xác định doanh thu các ngành sản xuất kinh doanh
		30	15h00-15h30	Giải lao
	5.3	75	15h30-16h45	Xác định lãi lỗ trong sản xuất, kinh doanh
	5.4	15	16h45-17h00	Hỏi đáp cuối ngày
Ngày thứ 6	6.1	60	8h00-9h00	Bài tập lập kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt
	6.2	60	9h00-10h00	Bài tập lập kế hoạch sản xuất ngành chăn nuôi
		30	10h00-10h30	Giải lao
	6.3	60	10h30-11h30	Bài tập so sánh hiệu quả sản xuất 2 ngành trồng trọt và chăn nuôi và bài tập ghi chép sổ thu chi của hộ
	Nghỉ trưa			
	6.4	90	14h00-15h30	Kiểm tra cuối khoá
		30	15h30-16h00	Giải lao
	6.5	30	16h00-16h30	Thông báo nhận xét sơ bộ bài kiểm tra, những điều cần lưu ý cho học viên
6.6	30	16h30-17h00	Nhận xét, đánh giá và tổng kết của dự án	

Phần 1. Giới thiệu học viên, giới thiệu chương trình,

mục tiêu và phương pháp đào tạo

Mục tiêu Cuối tiết học, học viên có thể: <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> biết mọi người cùng tham gia lớp học<input checked="" type="checkbox"/> biết được những mong đợi của họ được đáp ứng từ khoá học, những mong đợi nào không được đáp ứng.<input checked="" type="checkbox"/> nắm rõ được thời gian, phạm vi, mục tiêu và phương pháp đào tạo của chương trình
Giáo cụ <ul style="list-style-type: none">▪ Các miếng giấy nhỏ, bút▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead.
Thời gian: 90 phút
Các bước <ol style="list-style-type: none">1. Giới thiệu học viên2. Giải thích rằng mỗi học viên phải tự giới thiệu về bản thân mình (tên, tuổi, gia đình, nơi ở, nơi làm việc, môn thể thao ưa thích...).3. Phát mỗi học viên một mảnh giấy nhỏ và yêu cầu họ ghi ra những mong đợi của họ về khoá đào tạo này.4. Tổng hợp các mong đợi của học viên. Phân loại và trả lời / giải thích những mong đợi họ có thể đạt được và không thể đạt được sau khoá học này.5. Giới thiệu chương trình đào tạo. Nhấn mạnh những mong đợi của học viên được thoả mãn sau khoá đào tạo và những mong đợi không được thoả mãn từ khoá đào tạo này.6. Giới thiệu mục tiêu và phương pháp đào tạo, tài liệu khoá học.

1. Mục tiêu chung

Nhằm trang bị cho các cán bộ địa phương những kiến thức cơ bản về lập kế hoạch sản xuất và hạch toán đối với nông hộ. Bên cạnh đó cũng trang bị cho những cán bộ này những kiến thức về phương pháp tiếp cận và giảng dạy nông thôn nhằm đào tạo họ thành các giảng viên giảng dạy và truyền thụ kiến thức nông dân.

2. Mục tiêu cụ thể

- ❖ Sau khoá học, học viên phải nắm vững được nội dung của kế hoạch sản xuất, kế hoạch tài chính, nội dung hạch toán hoạt động sản xuất của hộ và những phương pháp để tiến hành.
- ❖ Học viên phải có sự hiểu biết sâu sắc về các phương pháp tiếp cận nông thôn và nông dân.
- ❖ Học viên phải có những kỹ năng để giảng dạy cho các đối tượng nông dân - là người có trình độ thường hạn chế

Để đạt được ba mục tiêu cụ thể trên các học viên sẽ được trang bị một số các kỹ năng sau:

- Có sự hiểu biết sâu sắc về các nguyên tắc học của người lớn và người có trình độ thấp;

- Sử dụng thành thạo các trang thiết bị hiện đại hỗ trợ cho việc giảng dạy như đèn chiếu, bảng, phấn hoặc viết và các loại giấy lớn, giấy nhiều màu, giấy tích...
- Biết tổ chức các học viên theo nhóm để thảo luận có hiệu quả;
- Biết thiết kế và xây dựng đào tạo và truyền đạt lại những kiến thức đã thu nhận được cho từng nhóm đối tượng nông dân khác nhau.

3. Phương pháp giảng dạy

Để tạo điều kiện cho các học viên tiếp thu được phương pháp tiếp cận nông dân một cách có hiệu quả sau này, khoá học sẽ sử dụng phương pháp giảng dạy chính là phương pháp có sự tham gia / cùng tham gia. Tức là trong suốt khoá học, người học sẽ đóng vai trò trung tâm trong việc thảo luận các vấn đề. Giáo viên chỉ là người đóng vai trò hướng dẫn / trợ giúp cho các học viên, đưa ra tình huống, bài tập cụ thể trong từng nội dung khoá học. Chính vì thế các học viên cần chủ động tham gia một cách tích cực trong suốt khoá học. Đặc biệt các học viên sẽ phải thay phiên nhau đóng vai trò người trưởng nhóm, để dẫn dắt nhóm thảo luận và đưa đến những kết luận của nhóm mình về các vấn đề đã được thảo luận đối với các nhóm khác.

Phần 2 Nội dung chương trình

Bài 1. Các khái niệm cơ bản

MỤC TIÊU

Sau khi học xong phần này, học viên có khả năng:

- Định nghĩa được hộ gia đình, hộ nông dân, kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại là gì
- Phân biệt sự giống và khác nhau giữa hộ gia đình và hộ nông dân; giữa kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại.

Giáo cụ

- Các miếng giấy nhỏ, bút
- Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead.

Thời gian: 30 phút

Các bước

1. Bắt đầu bằng câu hỏi học viên định nghĩa thế nào về hộ gia đình và hộ nông dân ?
2. Chia học viên thành từng cặp và yêu cầu họ viết định nghĩa của mình về hộ gia đình và hộ nông dân vào các miếng giấy. Hãy nhớ yêu cầu họ viết chữ thật TO
3. Đề nghị mỗi cặp cử một người đọc to định nghĩa của mình rồi dán các miếng giấy lên một tờ giấy to Ao.
4. Dựa vào các định nghĩa trên, cố gắng đi đến một định nghĩa mà mọi người đều nhất trí về hộ gia đình và hộ nông dân. Các yếu tố chính trong định nghĩa đó cần nêu bật được hộ gia đình và hộ nông dân.
5. Tương tự, đặt câu hỏi và yêu cầu học viên viết định nghĩa của mình về kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại, cố gắng đi đến một định nghĩa mà mọi người đều nhất trí về kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại. Các yếu tố chính trong định nghĩa đó cần tập trung vào:
 - ◆ Mục đích kinh tế của hai loại hình kinh tế: kinh tế nông hộ và kinh tế trang trại
 - ◆ Quy mô sản xuất của hai loại hình kinh tế này.

1) Hộ gia đình

Hộ gia đình, tập những người có quan hệ vợ chồng, họ hàng huyết thống, cùng chung nơi ở và một số sinh hoạt cần thiết khác như ăn, uống.v.v.

Tuy nhiên cũng có thể có một vài trường hợp một số thành viên của hộ không có họ hàng huyết thống, nhưng những trường hợp này rất ít xảy ra.

2) Hộ nông dân

Là hộ gia đình mà hoạt động sản xuất chủ yếu của họ là nông nghiệp.

Ngoài các hoạt động nông nghiệp, hộ nông dân còn có thể tiến hành thêm các hoạt động khác, tuy nhiên đó chỉ là các hoạt động phụ.

3) Kinh tế nông hộ

Kinh tế nông hộ là loại hình kinh tế trong đó các hoạt động sản xuất chủ yếu dựa vào lao động gia đình (lao động không thuê) và mục đích của loại hình kinh tế này trước hết nhằm đáp ứng nhu cầu của hộ gia đình (không phải mục đích chính là sản xuất hàng hoá để bán).

Tuy nhiên cũng cần có sự chú ý ở đây là các hộ gia đình cũng có thể sản xuất để trao đổi nhưng ở mức độ hạn chế.

Có một thực tế cần có sự phân biệt rõ ràng giữa kinh tế hộ gia đình và kinh tế trang trại.

4) Kinh tế trang trại

Kinh tế trang trại cũng là một hình thức của kinh tế hộ gia đình, nhưng qui mô và tính chất sản xuất hoàn toàn khác hẳn. Tính chất sản xuất chủ yếu của trang trại chủ yếu là sản xuất hàng hoá, tức là sản xuất nhằm mục đích để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Cũng chính vì vậy mà qui mô sản xuất của trang trại thường lớn hơn nhiều so với kinh tế hộ.

Bài 2. Tiềm năng và nguồn lực của nông hộ

MỤC TIÊU

Sau khi học xong phần này, học viên có khả năng

- Định nghĩa được tiềm năng là gì và nguồn lực là gì
- Xác định được các yếu tố tiềm năng của hộ, các yếu tố nguồn lực và những trở ngại trong việc khai thác các yếu tố tiềm năng, nguồn lực của hộ.

Giáo cụ

- Các miếng giấy nhỏ, bút
- Giấy Ao

Thời gian: 195 phút

Các bước

1. Bắt đầu bằng câu hỏi học viên thế nào tiềm năng
2. Yêu cầu học viên viết vào các miếng giấy nhỏ những hiểu biết về tiềm năng, cho ví dụ cụ thể. Hãy nhớ yêu cầu họ viết chữ thật TO
3. Thu lại, phân loại, rồi dán các miếng giấy lên một tờ giấy to Ao.
4. Dựa vào các hiểu biết và định nghĩa đó, cố gắng đi đến một khái niệm mà mọi người đều nhất trí về yếu tố tiềm năng của hộ.
5. Tương tự, yêu cầu các học viên xác định yếu tố nguồn lực cơ bản của hộ.
6. Sau khi xác định được tiềm năng và các nguồn lực của hộ. Hãy chia các học viên thành nhóm lớn, tùy theo quy mô lớp học, nhưng hiệu quả nhất là mỗi nhóm khoảng 4-7 người. Chia nhóm theo nhiều cách, nhưng tốt nhất nên chia ngẫu nhiên, có giỏi có yếu, có lớn có nhỏ, có nam có nữ, có người mạnh dạn có người rụt rè...
7. Yêu cầu mỗi nhóm viết ra tờ giấy lớn Ao các nguồn lực cơ bản của hộ, mỗi một nguồn lực phải xác định trạng thái hiện tại đang khai thác, xác định yếu tố tiềm năng và những trở ngại đối với từng tiềm năng.
8. Đại diện từng nhóm báo cáo phần thảo luận của nhóm, thành viên của các nhóm khác theo dõi và đặt ra câu hỏi thảo luận.
9. Giáo viên tổng hợp và đưa ra những vấn đề chung về các yếu tố nguồn lực, về tiềm năng và trở ngại đối với từng tiềm năng và cách giải quyết các trở ngại đó.

1. Tiềm năng là gì ?

Tiềm năng của hộ là khả năng chưa được khai thác, mà có thể khai thác được để phục vụ cho lợi ích của hộ. Hay nói khác, tiềm năng của hộ là những

yếu tố sản xuất hiện tại hộ đang có nhưng chưa đưa vào sử dụng hoặc sẽ có được trong tương lai (những yếu tố sẽ tăng thêm).

Chúng ta cũng thường hay nói huyện ta có tiềm năng để phát triển kinh tế vườn rừng (?) Các tiềm năng đó có phải là các hộ có nhiều đất vườn và đất đồi chưa sử dụng hết hay không?

Thí dụ: Hộ A hiện tại có 2 lao động và có 4 người con, 1 người đang đi làm nghĩa vụ quân sự năm tới sẽ ra quân trở về địa phương, 3 người đang đi học. Như vậy tiềm năng lao động của hộ A trong một vài năm tới là lớn hơn 2 lao động.

2. Tại sao chúng ta phải nghiên cứu tiềm năng của hộ

- Do nguồn lực của hộ luôn thiếu hay khan hiếm trong khi nhu cầu của hộ thì luôn phát triển.
- Hiện tại nhu cầu của các hộ đang được đáp ứng ở mức độ thấp
- Sử dụng tốt tiềm năng để nâng cao lợi ích cho hộ, khai thác có hiệu quả các yếu tố tiềm năng, tránh lãng phí.

Tại sao các tiềm năng của hộ chưa được khai thác ?

3. Các hạn chế trong việc khai thác tiềm năng

Tiềm năng trong các hộ chưa được khai thác xuất phát từ những yếu tố giới hạn. Chính vì vậy muốn các tiềm năng của hộ có thể được sử dụng, khai thác và phát huy thì cần phải xác định rõ các yếu tố giới hạn, hay các trở ngại đối với từng tiềm năng, từ đó tác động để loại bỏ hoặc làm giảm mức độ ảnh hưởng của nó.

4. Các yếu tố nguồn lực cơ bản của hộ

Chúng ta hay nói nông dân chúng ta thường chưa sử dụng hết nguồn lực của hộ vào sản xuất kinh doanh như vậy các nguồn lực của hộ là gì?

Nguồn lực cơ bản của hộ là những yếu tố sản xuất cơ bản mà hộ có như:

- Lao động (nhiều hay ít)
- Đất đai (nhiều hay ít, mấy thửa, tốt hay xấu)
- Vốn sản xuất (nhiều hay ít)
- Kỹ thuật tay nghề (bằng cấp được đào tạo, nghề truyền thống hoặc gia truyền...)

a. Lao động gia đình của nông hộ

Lao động của gia đình là nguồn lực cơ sở của các hộ gia đình và nông trại, là yếu tố cơ bản nhằm phân biệt kinh tế hộ gia đình với các doanh nghiệp, công ty.

Lao động gia đình của nông hộ được xác định là tất cả những người trong gia đình có khả năng lao động và sẵn sàng tham gia lao động sản xuất sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ để cung cấp cho gia đình và xã hội. Lao động gia đình của nông hộ gồm những người trong độ tuổi lao động và cả những người ngoài độ tuổi lao động có thể tham gia lao động khi cần thiết. Lao động của gia đình không loại trừ lao động đổi công, lao động thuê mướn hoặc đi làm thuê vào thời vụ lao động như thời điểm làm đất, thu hoạch...

Xác định lao động gia đình của hộ nông dân cần chú ý đến trình độ lao động, tay nghề lao động, đặc biệt là lao động tiềm năng, tức những người đang học nghề, hoặc chưa đến tuổi lao động còn đi học...

b. Đất đai

Bất kỳ hộ nông dân nào cũng đều có quyền sở hữu đất đai hoặc được nhà nước phân chia đất đai để sản xuất. Việc phân chia đất đai cho người nông dân không theo một tiêu chuẩn thị trường nhất định, đây là thuộc tính quan trọng đối với mọi nông dân. Đặc điểm này phân biệt người nông dân với người lao động không có đất đai hoặc công nhân đô thị.

Sự cần thiết đối với hộ nông dân là phải hiểu rõ từng loại ruộng đất cụ thể, diện tích, chất đất, vị trí địa lý, địa hình, điều kiện các yếu tố phục vụ như thủy lợi, giao thông, thời tiết khí hậu, quản lý... Xác định rõ từng thửa đất mà hộ nông dân đang và sẽ sử dụng là rất quan trọng trong việc bố trí sản xuất kinh doanh của hộ.

c. Tiền vốn và trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh

Tiền vốn và trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh là một trong 3 yếu tố nguồn lực quan trọng trong sản xuất kinh doanh của nông hộ. Tuy nhiên, đối với các hộ nông dân, việc phân biệt rõ ràng lượng tiền vốn và trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh và phục vụ tiêu dùng gia đình là rất khó, đặc biệt là việc xác định lợi nhuận trong sản xuất kinh doanh của các hộ gia đình do sự khó xác định công lao động của gia đình bỏ vào sản xuất kinh doanh. Đây là một đặc điểm nữa để phân biệt hộ nông dân với các doanh nghiệp hoặc công ty.

Cần phải xác định rõ lượng tiền vốn và trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh của hộ. Trên cơ sở đó, xác định chính xác và đầy đủ các yếu tố nguồn lực phục vụ sản xuất, từ đó xây dựng được kế hoạch sản xuất kinh doanh chính xác và hợp lý.

Hiện tại	Tiềm năng	Trở ngại
Nguồn lực con người		
Mục tiêu của hộ	Qui mô thay đổi mục tiêu	Thiếu kiến thức trong sử dụng các nguồn lực làm hạn chế qui mô hiện tại
Kỹ năng của các thành viên gia đình	Triển vọng cho việc cải thiện	Không có phương pháp, con đường để có thể có được nhiều kỹ năng hơn.
Nguồn cung về lao động trong gia đình - Qui mô; - Tuổi; - Giới tính - Ngành nghề, đào tạo - Kinh nghiệm nghề nghiệp	Sử dụng tốt hơn nguồn lao động thông qua sự đa dạng hoá các hoạt động sản xuất, các hoạt động phi nông nghiệp và thay đổi cách bố trí: Ai làm, làm khi nào? và làm như thế nào?	Kiến thức về sự đa dạng hoá các hoạt động, vai trò truyền thống của các lao động trong gia đình.
VỀ MẶT VẬT CHẤT		
Trồng trọt		
* Các loại cây trồng hàng năm: - Cây hàng năm (3-4 tháng) - Cây hàng năm (4-7 tháng) - Cây hàng năm (12-14 tháng) Thực trạng canh tác cho các loại cây trồng hàng năm. * Các loại cây trồng lâu năm, cây ăn quả: - Cây lâu năm; - Cây ăn quả...	- Các loại cây trồng mới - Sự thay đổi trong cơ cấu cây trồng - Khai hoang thêm đất - Đầu tư thâm canh - Cải thiện tình trạng canh tác hiện tại, áp dụng các biện pháp canh tác kỹ thuật mới, tiên tiến...	-Sự thiếu chắc chắn trong việc giới thiệu các loại cây trồng mới. -Sự thay đổi cơ cấu cây trồng thường không thoả mãn các nhu cầu về sự đa dạng trong khẩu phần ăn. -Khả năng hiện có của đất đai -Các cây trồng mới có thể không phù hợp với các loại cây trồng cơ bản hiện tại.
Các hình thức canh tác - Chuyên canh; - Canh tác nương rẫy hoặc bỏ hoá; - Canh tác đất dốc; - Canh tác hai vụ; - Luân canh; - Xen canh; - Trồng xen; - Canh tác hỗn hợp	Tăng mức độ thâm canh - Tăng sự xen canh - Tăng vụ - Trồng xen	-Sự thiếu nguồn nước -Nhu cầu về lao động và các kỹ thuật tương ứng -Rủi ro trong việc tăng thâm canh
Các phương pháp duy trì độ màu mỡ của đất đai - bỏ hoang/bỏ hoá. - Luân canh với cây họ đậu - Luân canh không có cây họ đậu - Dùng hoá chất - Dùng các phương pháp hỗn hợp	- Tăng tỷ lệ phủ trăm cây họ đậu trong luân canh. - Bỏ hoang lâu hơn - Sử dụng có hiệu quả hơn các phế thải, rơm rạ để duy trì độ màu mỡ. - Sử dụng nhiều hoá chất hơn	-Các loại cây họ đậu có sự sinh trưởng và phát triển tốt thường không sẵn có. -Sức ép về tăng dân số đang hạn chế về đất đai cho việc bỏ hoang -Các phụ phẩm thường không trở lại đất hoặc không được dùng làm thức ăn cho súc vật.
Các đầu vào được sử dụng Các loại nguyên liệu được sử dụng	Sử dụng các đầu vào rẻ hơn	Các nguyên liệu hoặc các loại đầu vào khác không sẵn có.
Nhu cầu lao động cho các loại cây trồng Các hoạt động chính	- Phát triển các loại cây trồng mà cây đó có khả năng giảm tính mùa vụ trong nhu cầu lao	-Hệ thống các loại cây trồng sẵn có không có tính khả thi trong việc thay đổi.

Số lượng Lao động kỹ năng và không kỹ năng Tính mùa vụ trong nhu cầu lao động	động. - Sắp xếp bố trí lại lao động để giảm nhu cầu lao động trong các thời điểm cao hoặc tiết kiệm lao động.	-Tiền lương cao cho các lao động thuê trong các lúc cao điểm..
Việc sử dụng và hoạt động marketing các sản phẩm trồng trọt. Các kênh đưa sản phẩm ra thị trường. Sử dụng trong gia đình các sản phẩm có thể bán được. Chế biến; Cất giữ	- Cải thiện tình trạng đưa sản phẩm ra thị trường hiện tại - Giảm mất mát trong cất giữ	-Không có điều kiện cho việc cải thiện các kênh đưa sản phẩm ra thị trường. -Chi phí cho việc cất giữ quá lớn.
Tưới tiêu Hệ thống tưới tiêu hiện tại; Nguồn nước giới hạn đang sử dụng như thế nào giữa các loại cây trồng	- Phát triển hệ thống tưới tiêu tốt hơn - Sử dụng nguồn nước tốt hơn - Cải thiện mất mát, tái sử dụng.	-Thiếu vốn. -Thiếu nguồn nước. -Hệ thống phân phối nước kém và thiếu kiến thức.
Nguồn cung cấp thức ăn cho các loại gia cầm/gia súc, từ các đồng cỏ và các cây trồng.v.v.; Tỷ lệ các loại cây trồng có thể ăn được; Các loại cỏ và các loại phụ phẩm của các cây trồng Sản lượng có khả năng cung cấp theo mùa; Sự sẵn có và việc sử dụng các loại thức ăn khi đi thuê, di chuyển.v.v.	- Tăng nguồn cung cấp phân bón, nước. - Trồng thêm các loại cây có thể ăn được. - Cải thiện sự mất mát do mùa vụ.v.v.	-Chi phí cho phân bón, giống có thể vượt quá giá trị thức ăn có thể tạo ra. -Thiếu thông tin về các loại gia súc/gia cầm và giá cả thức ăn; -Thiếu vốn.

Phần tài chính

<p>-Tổng giá trị/vốn hiện tại của hộ, Dự trữ ở nhà và trên đồng ruộng. -Qui mô đầu vào được mua và đầu ra được bán ở trên thị trường hay thông qua các hợp tác. -Tiêu dùng của hộ GD về các sản phẩm có thể bán được. -Thu nhập biên của các sản phẩm. -Lý do cho các mức thu nhập biên. -Mức chi phí quản lý mà nó bao gồm cả phần chi trả của hộ gia đình. -Tổng thu nhập biên trừ tổng chi phí quản lý -Mức độ các khoản nợ và thời gian. <i>Thu nhập trên các loại tài nguyên (vốn, lao động...) Cơ cấu kinh doanh của hộ (gia đình, góp vốn..)</i> Tỷ lệ nợ trên tài sản. Thặng dư tiền mặt của nông hộ. Lợi nhuận Vốn lưu động</p>	<p>- Thu nhập tương lai đối với các hoạt động của hộ có thể đạt được. - Tăng thu nhập biên của các hoạt động - Giới thiệu các hoạt động mới - Tỷ lệ thu nhập trên phân vốn tăng thêm trong đầu tư mới hoặc mở rộng. - Khả năng thay đổi hình thức kinh doanh (Góp vốn...) - Khả năng cho việc thay đổi giá trị đất đai.</p>	<p>-Quản lý kém -Không có các công nghệ tương ứng để tăng thu nhập biên các hoạt động -Nguồn tín dụng bị hạn chế -Phong tục tập quán đã kìm hãm việc thay đổi cơ cấu sở hữu hay cơ cấu kinh doanh. -Thiếu sự cố vấn để tiến hành thay đổi các hoạt động đầu tư</p>
--	---	--

5. Cơ hội và thách thức nằm ngoài tầm kiểm soát của hộ

a. *Xác định cơ hội*

- Nếu như một nông sản nào đó mà khan hiếm ở chợ thí dụ những đặc sản của hộ của địa phương thì đây chính là một cơ hội của hộ. Nếu hộ biết lợi dụng cơ hội này tranh thủ sản xuất đưa ra thị trường thì sẽ có thu nhập cao, vì đang ít người bán, nhiều người mua. Thí dụ một số hộ trước đây đã nắm bắt cơ hội rau xà lách song và mướp đắng được thành phố ưa chuộng nên họ đã nhanh chóng trồng và bán loại này mang lại thu nhập lớn.

- Chính sách có thiện chí của chính phủ (những chính sách ưu tiên cho vùng và hộ) thí dụ: Nhà nước hỗ trợ vốn phát triển đường sá, cho vay vốn ưu đãi, hoặc xây dựng các trung tâm công nghiệp trong vùng, như vậy các hộ này sẽ có cơ hội để vận chuyển sản phẩm dễ dàng, có vốn đầu tư cho sản xuất, có thị trường (người mua) nên nông sản dễ dàng tiêu thụ hơn và hộ có cơ hội tăng thu nhập.

- Nếu Tỉnh ký được hợp đồng bán sản phẩm sang Châu Âu và đang có kế hoạch ký hợp đồng mua hàng hoá đó từ các hộ (tìm kiếm giới thiệu thị trường) chẳng hạn như mặt hàng Tôm trong trường hợp này chung ta các hộ có tiềm năng vốn, lao động và mặt nước sẽ có cơ hội phát triển nghề nuôi tôm.

b. *Thách thức (khó khăn)*

Trong vài năm gần đây một số bà con trồng mía ở TTH có nguy cơ không bán được mía, hoặc bán bị lỗ dẫn đến hiệu quả kinh tế trồng mía thấp hơn một số cây trồng khác. Ở trường hợp này nguy cơ là cái gì? Có phải là chúng ta mất hợp đồng bán mía với số lượng lớn dẫn đến nguy cơ mất thị trường hay không?

Nguy cơ là những bất lợi nằm ngoài sự kiểm soát của doanh nghiệp và hộ gia đình.

- Giá đầu vào tăng do khan hiếm thí dụ do thiếu vốn vụ tới các công ty sẽ giảm lượng phân NPK nhập khẩu. Điều đó dẫn đến giá phân tăng, ảnh hưởng bất lợi cho hộ.

- Có quá nhiều người sản xuất ra sản phẩm cùng loại, chất lượng cao giá rẻ nên nông sản hàng hoá của hộ bán ra với giá sẽ thấp dẫn đến thu nhập của hộ chỉ đủ bù chi phí.

Thí dụ: Trong huyện từ trước đến nay anh A là người có thu nhập cao nhất, đời sống khá giả vì anh năm chắc kỹ thuật trồng Thanh long, nên anh đã có diện tích Thanh long nhiều nhất vùng. Nhưng 2 năm nay anh thất thu vì các hộ trong vùng đều bắt chước trồng Thanh long nên người bán nhiều hơn người mua, giá Thanh long hạ hơn nhiều những năm trước.

- Các hợp đồng của các cơ quan với nước ngoài bị phá vỡ hoặc chèn ép sẽ ảnh hưởng tới sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của người dân.

Thí dụ như sản xuất cà phê, lúa gạo, mía đường của Việt nam gần đây. Dự án mía đường của ta cũng là một thí dụ cụ thể về để mất cơ hội và bị đe dọa bởi việc sản xuất ra nhiều mía quá nhưng không có người mua hoặc mua với giá rất thấp.

Như vậy để tồn tại và phát triển trong điều kiện thị trường hiện nay buộc hộ phải hiểu và tự đánh giá được nguồn lực, tiềm năng cũng như cơ hội, thách thức đối với kinh tế hộ hiện nay. nếu làm tốt điều này sẽ giúp cho hộ sản xuất lựa chọn đúng cây con cần sản xuất, giảm được chi phí và bán được sản phẩm của mình.

Bài 3. Thị trường nông sản hàng hoá

MỤC TIÊU Sau khi học xong phần này, học viên có thể hiểu được <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Khái niệm thị trường là gì ?<input checked="" type="checkbox"/> Xác định được các loại thị trường để lồng ghép vào thực tế.
Giáo cụ <ul style="list-style-type: none">▪ Các miếng giấy nhỏ, bút▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead
Thời gian: 180 phút
Các bước <ol style="list-style-type: none">1. Bắt đầu bằng câu hỏi học viên thế nào là thị trường ?2. Yêu cầu học viên viết vào các miếng giấy nhỏ những hiểu biết về thị trường, cho ví dụ các thị trường cụ thể.3. Thu lại, phân loại, rồi dán các miếng giấy lên một tờ giấy to Ao.4. Dựa vào các hiểu biết và định nghĩa đó, cố gắng đi đến một khái niệm mà mọi người đều nhất trí về thị trường và các loại thị trường.5. Tương tự, yêu cầu các học viên cho biết tại sao ta phải nghiên cứu thị trường ?6. Hãy chia các học viên thành nhóm lớn. Nên chia nhóm các học viên theo ngành nghề hay theo kinh nghiệm sản xuất các loại sản phẩm cụ thể. Ví dụ những người sản xuất lúa, ngô là chính về 1 nhóm; những người chăn nuôi là chính về 1 nhóm...7. Yêu cầu mỗi nhóm viết ra tờ giấy lớn Ao các đặc điểm về thị trường hàng hoá sản phẩm của mình, những rủi ro và biện pháp phòng tránh trong thực tế hoặc họ hiểu.8. Đại diện từng nhóm báo cáo phần thảo luận của nhóm, thành viên của các nhóm khác theo dõi và đặt ra câu hỏi thảo luận.9. Giáo viên tổng hợp và đưa ra những vấn đề chung về đặc điểm của thị trường hàng hoá nông sản, những rủi ro và biện pháp phòng tránh.

1. Khái niệm về thị trường

Thị trường là nơi mà người mua và người bán tiến hành các hoạt động trao đổi hay mua bán hàng hoá, dịch vụ.

Ví dụ thị trường: nguyên nhiên vật liệu; thị trường sản phẩm; thị trường lao động...

Các loại thị trường

➤ Nếu phân loại theo tính chất của thị trường có ba loại sau:

-Thị trường độc quyền:

Là thị trường mà trong đó phần lớn các hàng hoá, dịch vụ trên thị trường được cung cấp bởi một hoặc một ít người bán (thị trường độc quyền bán) hoặc một, một hoặc một ít người mua (thị trường độc quyền mua). Chính vì vậy mà

người bán trong thị trường độc quyền bán hoặc người mua trong thị trường độc quyền mua có khả năng điều chỉnh lượng cung ở trên thị trường để nâng giá, hoặc lượng cầu trên thị trường để hạ giá.

-Thị trường cạnh tranh không hoàn hảo:

Là thị trường mà trong đó số lượng các sản phẩm trên thị trường không do một công ty nào có khả năng có mức ảnh hưởng lớn hay chi phối. Tuy nhiên một số công ty nào đó liên kết với nhau, vì vậy nó cũng có khả năng điều chỉnh lượng cung hoặc lượng cầu trên thị trường ở một mức độ nhất định nào đó.

-Thị trường cạnh tranh hoàn hảo:

Là thị trường mà các sản phẩm ở trên thị trường là tương đối đồng nhất và không một nhà sản xuất nào có mức tác động lớn đến lượng cung hoặc lượng cầu của thị trường.

➤ Nếu phân loại thị trường theo quan hệ với quá trình sản xuất thì gồm hai loại:

-Loại thị trường đầu vào:

Là loại thị trường cung cấp các yếu tố đầu vào cho các quá trình sản xuất.

Ví dụ: Thị trường vốn, Là nơi người ta tiến hành hoán đổi một loại hàng hoá khá đặc biệt: đó là TIỀN, giá cả của vốn là gì ? Đó là LÃI SUẤT.

Thị trường lao động, là nơi tiến hành cung cấp và thuê mướn lao động. Trong nông nghiệp cần chú ý tính thời vụ của loại thị trường này.

Thị trường trang thiết bị, là nơi tiến hành cung cấp các trang thiết bị máy móc cho các nhà sản xuất.

Thị trường nguyên nhiên vật liệu, là nơi tiến hành cung cấp các nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu đầu vào cho các nhà sản xuất. Như thị trường phân bón trong nông nghiệp, thị trường thuốc trừ sâu, thị trường các cây giống, con giống.v.v.

Thị Trường đầu ra, là thị trường tiêu thụ các sản phẩm của các nhà sản xuất. Ví dụ thị trường gạo đối với người trồng lúa, thị trường thịt bò đối với người chăn nuôi bò.

Tóm lại: Sự phân loại thị trường chỉ có tính tương đối. Điều quan trọng là phải chú ý đến đặc điểm của thị trường các nông sản phẩm sau này.

2. Nghiên cứu thị trường, sự cần thiết phải nghiên cứu thị trường

- Hướng sản xuất đến đáp ứng nhu cầu thị trường thì khả năng mang lại lợi ích cho hộ từ các hoạt động sản xuất càng lớn.

- Khi tiến hành sản xuất hàng hoá (Sản xuất để bán), thì nghiên cứu thị trường sẽ giúp hộ dễ dàng tiêu thụ các sản phẩm của mình sản xuất ra.
- Nghiên cứu thị trường sẽ giúp hộ nắm bắt được các cơ hội kinh doanh mới.
- Thị trường là nhân tố quyết định hướng khai thác các tiềm năng của hộ.

3. Các đặc điểm của thị trường nông sản hàng hoá.

Thị trường nông sản phẩm thường có các đặc điểm chính sau:

- Thông thường đó là thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Tức là các nhà sản xuất đều có qui mô rất nhỏ so với tổng cung của thị trường và các sản phẩm trên thị trường là tương đối đồng nhất. Ví dụ: Thị trường gạo, Heo, Gà.v.v.
- Thị trường nông sản phẩm thường có sự biến động lớn và phụ thuộc nhiều vào sự thay đổi của thời tiết và khí hậu.

Các nông sản là các sản phẩm của cây và con vì vậy nó chịu tác động mạnh của các điều kiện sống của nó.

- Các nông sản phẩm thường có những đòi hỏi khá nghiêm ngặt trong quá trình đưa ra thị trường đặc biệt là các sản phẩm tươi sống chưa qua chế biến.

Chính những đặc điểm này mà dẫn đến các nhà nông hộ thường gặp rủi ro lớn trong quá trình sản xuất của mình.

4. Những rủi ro và biện pháp phòng tránh

Rủi ro là gì ? Đó chính là khả năng mất mát khó biết trước từ các hoạt động sản xuất của các hộ gia đình.

Ví dụ: Khả năng mất mát do sự hạ giá của thị trường, do lũ lụt, do các dịch bệnh trên các cây trồng và vật nuôi...

Làm thế nào để giảm rủi ro và phòng tránh rủi ro. Tức là phải dự báo các khả năng xảy ra, từ đó điều chỉnh các hoạt động để tránh cho các rủi ro, hoặc có các tác động điều chỉnh kịp thời để tổn thất ít nhất.

Bài 4. Các hoạt động tạo thu nhập và ý tưởng kinh doanh của hộ

MỤC TIÊU Sau khi học xong phần này, học viên có khả năng <input checked="" type="checkbox"/> Xác định được các hoạt động của hộ có thể tạo ra thu nhập ? <input checked="" type="checkbox"/> Tìm ra một ý tưởng kinh doanh tốt !
Giáo cụ <ul style="list-style-type: none">▪ Các miếng giấy nhỏ, bút▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead
Thời gian: 60 phút
Các bước <ol style="list-style-type: none">1. Giáo viên đặt câu hỏi và gợi ý để các học viên đưa ra những hoạt động có thể tạo thu nhập. Có thể phát cho học viên mỗi người 1 tờ giấy nhỏ và yêu cầu họ viết ra những hoạt động có thể tạo ra tu nhập.2. Giáo viên tổng hợp lên tờ giấy lớn và xếp chúng theo các ngành nghề kinh doanh3. Tương tự phát cho học viên các tờ giấy nhỏ khác và yêu cầu họ trả lời câu hỏi: ta có thể tìm ra ý tưởng kinh doanh từ đâu và viết ra giấy. Giáo viên tổng hợp và đưa ra kết luận về cách tìm ra ý tưởng kinh doanh.4. Sau đó, chia các học viên thành nhóm lớn.5. Yêu cầu mỗi nhóm đưa ra một ý tưởng kinh doanh, tại sao phải đưa ra ý tưởng kinh doanh đó theo khía cạnh bản thân, gia đình hoặc từ thị trường. Ý tưởng kinh doanh này cần xem xét đến yếu tố đầu vào và yếu tố thị trường đầu ra.6. Đại diện từng nhóm trình bày kết quả của nhóm, thành viên của các nhóm khác theo dõi và đặt câu hỏi thảo luận.7. Giáo viên tổng hợp và đưa ra những nhận xét về ý tưởng kinh doanh đó.

Bạn có thể làm bất cứ việc gì để kiếm tiền cho bản thân và gia đình, tuy nhiên những công việc trên phải được Nhà nước cho phép. Sau đây là một số hoạt động chính của hộ:

1. Sản xuất trồng trọt, chăn nuôi

Sản xuất nói chung là quá trình làm việc của chúng ta nhằm tạo ra một hoặc nhiều sản phẩm để tiêu dùng cho bản thân, gia đình hoặc để bán kiếm tiền.

Các loại sản xuất nông nghiệp:

- Trồng trọt: lúa, khoai, sắn, cây ăn quả, rừng...
- Chăn nuôi: nuôi lợn, bò, gà, cá, ong...

Sản xuất trồng trọt là việc chúng ta sử dụng nhiều yếu tố khác nhau trong trồng trọt như giống lúa, ngô, đậu lạc... với nước tưới, phân bón, ruộng đất... để tạo ra các sản phẩm như lúa, ngô hay đậu lạc...

Sản xuất chăn nuôi là việc chúng ta sử dụng các yếu tố trong chăn nuôi như lợn con, bò con với thức ăn, đôi cỏ... để nuôi lợn, bò... sau đó thu sản phẩm.

2. Buôn bán

Buôn bán là việc chúng ta mua một số loại sản phẩm do người khác làm ra đem về bán lại kiếm tiền lời.

Các loại buôn bán:

- Bán lẻ: tức ta mua hàng với số lượng ít và bán lẻ cho từng người hàng ngày như bán hàng tạp hoá...

- Bán buôn: tức ta mua hàng với số lượng lớn và bán sỉ lại cho những người bán lẻ như bán phân bón, vật liệu xây dựng...

- Đại lý: tức ta bán giúp cho những người khác, công ty lớn ở thành phố để kiếm hoa hồng như làm đại lý điện thoại, đại lý tivi, catssett...

3. Ngành nghề, dịch vụ

Dịch vụ là việc chúng ta làm giúp cho người khác một số công việc nhất định để kiếm tiền.

Các loại dịch vụ như: cắt tóc, may mặc, sửa chữa máy móc thiết bị, bán hàng ăn, chụp ảnh, khâu vác...

4. Cách tìm một ý tưởng sản xuất, kinh doanh tốt

Có nhiều cách để tìm ra ý tưởng kinh doanh: Ý tưởng kinh doanh có thể xuất phát từ:

- Trong nhà chúng ta: các đồ dùng, vật dụng...
- Từ vườn, ruộng: cây trồng, con vật nuôi
- Từ đi lại tìm thấy ở nơi khác
- Từ giao tiếp, hỏi bạn bè
- Từ ti vi, đài báo
- Từ những khó khăn của điều kiện tự nhiên
- Từ những người đã làm ngành nghề này
- Từ tay nghề của bản thân họ
- Khó khăn của chính gia đình và của xã hội...

Trong đời sống hàng ngày của chúng ta xuất hiện nhiều và rất nhiều ý tưởng kinh doanh. Tuy nhiên một ý tưởng kinh doanh tốt phải được xuất phát từ hai khía cạnh sau:

- *Khía cạnh theo hướng bản thân mình hoặc gia đình mình*

Nếu chúng ta hay gia đình chúng ta có kinh nghiệm hay đã từng sản xuất thành công một loại sản phẩm nào đó ví dụ thợ rèn làm liềm, búa, rìu ... hoặc đã từng buôn bán như tạp hoá, làm nghề như cắt tóc... thì chúng ta nên chọn sản xuất kinh doanh các loại đó.

Tức ta sản xuất kinh doanh thợ rèn làm liềm, búa, rìu hay bán hàng tạp hoá, cắt tóc...

- *Khía cạnh theo hướng người mua hàng (khách hàng)*

Trong đời sống hàng ngày, chúng ta quan sát thấy ở xã chúng ta có nhiều người mua muối nhưng phải đi đến xã bên cạnh; hoặc ở xã bên cạnh có Ông B bán phân bón rất chạy; hoặc gia đình chúng ta cần 5 áo đi mưa, gia đình Chị bên nhà cần 3 áo đi mưa, gia đình chú, cô, dì... cần rất nhiều áo đi mưa nhưng không có...

Vậy ta nên kinh doanh muối, phân bón, áo đi mưa...

Bài 5. Lập kế hoạch sản xuất

MỤC TIÊU Sau khi học xong phần này, học viên hiểu được <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Lập kế hoạch sản xuất là gì, có mấy loại kế hoạch ?<input checked="" type="checkbox"/> Cách xây dựng một số loại kế hoạch sản xuất !
Giáo cụ <ul style="list-style-type: none">▪ Các miếng giấy nhỏ, bút▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead
Thời gian: 250 phút
Các bước <ol style="list-style-type: none">1. Giáo viên đặt câu hỏi và gợi ý để các học viên đưa ra khái niệm về kế hoạch và các loại kế hoạch sản xuất. Đặt câu hỏi để học viên trả lời là tại sao ta phải lập kế hoạch sản xuất, nếu không lập kế hoạch sản xuất có được không ? Tầm quan trọng của kế hoạch sản xuất.2. Giáo viên tổng hợp lên tờ giấy lớn3. Chia các học viên thành 4 nhóm lớn.4. Yêu cầu mỗi nhóm lập một kế hoạch sản xuất riêng lẻ. Nhóm 1 lập kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt; nhóm 2 lập kế hoạch sản xuất ngành chăn nuôi; nhóm 3 lập kế hoạch sản xuất kinh doanh một ngành nghề, dịch vụ cụ thể và nhóm 4 lập kế hoạch tài chính của hộ.5. Đại diện nhóm 1 trình bày kết quả lập kế hoạch của nhóm 1. Cả lớp theo dõi và thảo luận, giáo viên tổng hợp và đưa ra một kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt hoàn chỉnh.6. Tương tự đối với các kế hoạch sản xuất khác.

1. Khái niệm kế hoạch sản xuất:

Là một lịch trình trong đó các công việc được thực hiện theo một trật tự nhất định nào đó, bởi các đối tượng cụ thể nào đó.

Lập kế hoạch sản xuất là việc dự tính trước, sắp xếp trước các hoạt động sản xuất theo một lịch trình nhất định với các đối tượng thực hiện nó.

2. Tại sao phải lập kế hoạch sản xuất.

-Tại vì các nguồn lực của hộ để tiến hành các hoạt động sản xuất luôn khan hiếm và không phải lúc nào cũng sẵn có.

-Trong quá trình tiến hành sản xuất, Hoạt động sản xuất bị chi phối nhiều bởi các yếu tố bên ngoài. Vì vậy lập kế hoạch là nhằm hạn chế ảnh hưởng xấu của các yếu tố bên ngoài, đảm bảo cho quá trình sản xuất liên tục và có hiệu quả.

-Kế hoạch sản xuất là hình thức giúp chủ hộ và các chủ trang trại có thể quản lý tốt các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

-Kế hoạch sản xuất là cách thức mà thông qua đó, các chủ hộ và các chủ trang trại nhận ra các điểm mạnh, điểm yếu của các hộ. Từ đó có biện pháp tạo điều kiện khắc phục các điểm yếu và phát huy các thế mạnh một cách có hiệu quả.

Kế hoạch sản xuất có thể giúp chủ hộ nhận ra được sự dư thừa hay thiếu lao động, vốn và các dụng cụ khác.v.v.

Mục tiêu của các hộ là làm sao cho các hoạt động sản xuất được tiến hành và thực hiện có hiệu quả và mang lại nhiều lợi ích nhất cho các hộ. Như vậy rõ ràng kế hoạch sản xuất là nền tảng để từ đó các kế hoạch khác được thiết lập, nhằm hỗ trợ cho việc thực hiện kế hoạch sản xuất.

3. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất

- Căn cứ vào các nguồn lực hiện có của hộ.
- Căn cứ vào các nguồn lực bên ngoài mà hộ có thể huy động được.
- Căn cứ vào nhu cầu thị trường về các sản phẩm mà hộ có ý định sản xuất.
- Căn cứ vào lịch thời vụ chung của vùng, của HTX.
- Căn cứ vào dự báo, dự tính của các nhà phân tích, các nhà quản lý, các nhà nghiên cứu và ngay cả bản thân của chủ hộ.

4. Nội dung kế hoạch sản xuất

- **Kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt**

Phải được lên trước khi tiến hành các hoạt động sản xuất

Lịch thời vụ (kết hợp kế hoạch trong tháng, trong vụ và cả năm)

Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Thửa ruộng 1, Cây trồng.....												
Thửa ruộng 2, Cây trồng.....												
Tổng nhân lực												

- **Kế hoạch sản xuất ngành chăn nuôi**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Trâu												
Lợn												
Cá												
Tổng nhân lực												

Kế hoạch sản xuất sản phẩm ngành trồng trọt

Năm	Thửa	Diện tích (m ²)	Thu - Chi														Hiệu quả	Ghi chú	
			Thu (sản lượng)				Chi (chi phí sản xuất)										Lãi/lỗ		
			Sản lượng (kg)		Giá bán 1 kg	Tổng tiền	Chi phí vật tư					Công		Tổng chi	Giá thành 1 kg				
			Tổng	Bán			Giống	Phân	Thuốc sâu	...	Phí	Cộng	Số ngày			Tổng tiền công			
1	2	3	4	5	6	7=6x4	8	9	10	11	12	13	14	15	16=13+15	17=16/4	18=7-16	19	
2004	Lúa ĐX																		
	Lúa mùa																		
	Khoai																		
	Sắn																		
	Ngô																		
	Cộng																		
2005	Lúa ĐX																		
	Lúa mùa																		
	Khoai																		
	Sắn																		
	Ngô																		
	Cộng																		

Kế hoạch sản xuất sản phẩm ngành chăn nuôi

Năm	Loại gia súc, gia cầm	Số lượng (con)	Thu - Chi														Hiệu quả	Ghi chú
			Thu (sản lượng)				Chi (chi phí sản xuất)											
			Sản lượng		Giá bán 1 đơn vị	Tổng tiền	Chi phí vật tư						Công		Tổng chi	Giá thành 1 đơn vị	Lãi/lỗ	
			Tổng	Bán			Giống	Thức ăn	Thú y	...	Phí	Cộng	Số ngày	Tổng tiền công				
1	2	3	4	5	6	7=6x4	8	9	10	11	12	13	14	15	16=13+15	17=16/4	18=7-16	19
2004	Bò																	
	Lợn																	
	Gà																	
	Vịt																	
	Cộng																	
2005	Bò																	
	Lợn																	
	Gà																	
	Vịt																	
	Cộng																	

- *Kế hoạch kinh doanh ngành nghề, dịch vụ*

Kế hoạch kinh doanh ngành nghề, dịch vụ

Năm	Tên sản phẩm	Thu			Chi				Công		Lãi/ lỗ	Ghi chú
		Lượng sản phẩm	Giá bán đơn vị	Tổng thu	Nguyên liệu	Nguyên liệu	...	Tổng chi	Số ngày	Tiền công		
1	2	3	4	5=3x4	6	7	8	9=6+7+8	10	11	12=5-9-11	13
2004	Rượu											
	Bán lẻ											
	Làm thuê											
	Cày thuê											
	Cộng											
2005	Rượu											
	Bán lẻ											
	Làm thuê											
	Cày thuê											
	Cộng											

• **Kế hoạch tài chính**

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất của các ngành, tổng hợp để có kế hoạch tài chính.

Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Khoản mục												
I. Chi												
1. Trồng trọt												
2. Chăn nuôi												
3. Buôn bán												
4. Ngành nghề												
5. Chi khác												
Tổng chi												
II. Thu												
1. Trồng trọt												
2. Chăn nuôi												
3. Buôn bán												
4. Ngành nghề												
5. Thu khác												
Tổng thu												
Cân đối thu chi												
<i>Cộng dồn từ tháng trước</i>												
<i>Kế hoạch vay</i>												

Bài 6. Quản lý tài chính của nông hộ

<p>MỤC TIÊU</p> <p>Sau khi học xong phần này, học viên hiểu được</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Các khoản thu, chi và tiết kiệm của nông hộ và tính toán nó theo hàng tháng, hàng năm ? <input checked="" type="checkbox"/> Có khả năng ước tính được lượng tiền vốn và lượng vốn cần kinh doanh của nông hộ!
<p>Giáo cụ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Các miếng giấy nhỏ, bút ▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead
<p>Thời gian: 450 phút</p>
<p>Các bước</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Đặt câu hỏi để học viên trả lời và viết lên tờ giấy lớn các nguồn thu của hộ. 2. Chia các học viên thành các nhóm lớn. 3. Yêu cầu mỗi nhóm xây dựng bảng thu nhập hàng ngày và bảng thu nhập hàng tháng của hộ. 4. Đại diện mỗi nhóm trình bày kết quả. Giáo viên tổng hợp và đưa ra một mẫu ghi thu nhập hàng ngày, hàng tháng chung. 5. Sau đó ra bài tập và các nhóm làm bài tập và trình bày kết quả. 6. Tương tự đối với các khoản chi, bảng ghi chi tiêu hàng ngày và hàng tháng của hộ. 7. Từ các khoản thu và chi của hộ xác định khoản tiền tiết kiệm của hộ trong tháng và trong năm. Thảo luận theo bài tập của giáo viên. 8. Từ các khoản tiền tiết kiệm, xác định lượng tiền vốn của hộ và ước tính lượng tiền cần kinh doanh của các nông hộ. Chú ý lượng tiền cần kinh doanh hoàn toàn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh.

1. Các khoản thu của nông hộ

- Trước hết, chúng ta cần xác định gia đình của hộ có mấy người làm ra tiền ?
- Từng người làm ra tiền từ những hoạt động nào ?
- Ta cần phải tính đầy đủ và chính xác số tiền từng người làm được theo từng tháng cụ thể.
- Từ đó xác định cho được tổng số tiền làm được của cả gia đình (thu nhập của gia đình) hàng ngày.
- Cuối cùng ta tính ra tổng số tiền có được của gia đình trong từng tháng và trong năm theo bảng sau !

Sổ ghi thu nhập hàng ngày của hộ

S TT	Ngày tháng	Hoạt động thu	Số tiền thu				Ghi chú
			Tổng số	Đã nhận	Nợ	Người nợ	
1							
2							
Tổng							

Bảng tính thu nhập của gia đình phân theo tháng

Hoạt động	Thu nhập theo từng tháng:												Tổng thu
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Trồng trọt:													
2. Chăn nuôi:													
3. Sản xuất nhỏ:													
4. Buôn bán:													
5. Dịch vụ:													
6. Vay													
7. Khác													
-													
Cộng													

2. Các khoản chi của nông hộ

Các khoản chi tiêu của nông hộ. Chi tiêu của gia đình vào những mục gì ?

- Chúng ta cần xác định phần **chi tiêu chung** của gia đình:

- Gồm những khoản mục nào ?
- Số tiền từng khoản mục đó từng tháng là bao nhiêu ?
- Những khoản mục nào là chi thường xuyên (tháng nào cũng chi) ?
- Những khoản mục nào chi bất thường (có tháng có nhưng có tháng không hoặc đột xuất) ?

- Chúng ta cũng cần biết phần **chi tiêu riêng** của từng người trong gia đình từng tháng là bao bao nhiêu:

- Chồng ? Vợ ? Con ? Con ? ... Người khác ?

Chúng ta sẽ tính toán chi tiêu hàng ngày của cả nhà ta là bao nhiêu và từ đó ta tính toán ra hàng tháng ?

- Chúng ta sẽ tính toán chi tiêu hàng tháng của cả nhà ta là bao nhiêu và hàng năm là bao nhiêu ?

Sổ ghi chi tiêu hàng ngày của hộ

S TT	Ngày tháng	Hoạt động chi	Số tiền chi				Ghi chú
			Tổng số	Đã chi	Còn nợ	Nợ ai	
1							
2							
3							
Tổng							

Bảng tính chi tiêu của gia đình phân theo tháng

Hoạt động	Chi tiêu theo từng tháng:												Tổng chi
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Ăn, uống													
2. Quần áo													
3. Học hành													
4. Y tế													
5. Cúng giỗ													
6. Đám tiệc													
7. Trả vay, lãi													
.													
10. Trồng trọt													
11. Chăn nuôi													
12. Buôn bán													
13. Dịch vụ													
14. Khác													
....													
16. Chồng													
17. Vợ													
18. Con													
19. Người khác													
20. Bất thường													
21. ...													
Cộng													

3. Các khoản tiền tiết kiệm của nông hộ

Số tiền tiết kiệm được trong tháng, trong năm là bao nhiêu ?

Chúng ta cần phải tính số tiền tiết kiệm được hàng tháng và cả năm bằng cách:

Tiết kiệm từng tháng = Tiền thu từng tháng - Tiền chi từng tháng

Tiết kiệm cả năm = Tiền thu cả năm - Tiền chi cả năm

Hay **Tiết kiệm cả năm = Tổng tiền tiết kiệm hàng tháng**

Như vậy ta có thể quản lý được các khoản thu, chi của gia đình và biết:

- Khoản nào hợp lý,
- Khoản nào không hợp lý,
- Khoản nào thu nhiều,
- Khoản nào thu ít,
- Khoản nào chi nhiều,
- Khoản nào chi ít ...

Từ đó chúng ta có thể điều chỉnh để được tốt hơn.

Thông qua đó ta cũng có thể biết tháng nào dư tiền, tháng nào thiếu tiền.

Số tiền tiết kiệm được sẽ được dùng vào kinh doanh để kiếm lãi nhiều hơn !

4. Ước tính lượng tiền vốn của nông hộ

Chúng ta tính toán xem lượng tiền vốn của gia đình hiện tại là bao nhiêu ? Lượng tiền vốn của gia đình hiện có chính là số tiền tiết kiệm được hàng tháng của gia đình và số tiền gia đình tích lũy được lâu nay. Tức là ta cần tính:

- **Số tiền hàng tháng gia đình tiết kiệm được bao nhiêu ?**
- **Số tiền gia đình lâu nay tích lũy được là bao nhiêu ?**

Ta đã biết:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Số tiền tiết kiệm} \\ \text{hàng tháng của} \\ \text{gia đình} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Thu nhập hàng} \\ \text{tháng của gia} \\ \text{đình} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Chi tiêu hàng} \\ \text{tháng của gia} \\ \text{đình} \end{array}}$$

Lượng tiền vốn của gia đình hiện tại:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Lượng tiền vốn hiện} \\ \text{có của gia đình} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Số tiền tiết kiệm hàng} \\ \text{tháng của gia đình} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Số tiền tích lũy được của gia} \\ \text{đình từ trước đến nay} \end{array}}$$

Lượng tiền vốn của gia đình chính là lượng tiền dôi ra của gia đình mà chúng ta có thể mượn để tiến hành hoạt động kinh doanh.

Trong quá trình tiến hành hoạt động kinh doanh chúng ta phải luôn luôn bảo toàn vốn, không để mất vốn hay thất thoát vốn.

Để làm được điều này, chúng ta phải tiến hành ghi chép tất cả các loại tiền vốn bỏ vào để kinh doanh, ghi chép tất cả các hoạt động thu chi của quá trình kinh doanh của chúng ta.

5. Ước tính lượng tiền vốn kinh doanh của nông hộ

Sau khi xác định được số vốn dôi ra của gia đình mà chúng ta có thể mượn để kinh doanh và ý tưởng kinh doanh tốt, chúng ta bắt đầu tính toán số tiền cần thiết để khởi sự kinh doanh của chúng ta.

Xuất phát từ ý tưởng kinh doanh đã xác định, chúng ta biết được loại sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ chúng ta sẽ kinh doanh.

Từ loại sản phẩm hàng hoá, dịch vụ chúng ta sẽ kinh doanh này, chúng ta cần tính, nếu sản xuất kinh doanh chúng ta cần những gì như đất đai, nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, đồ dùng và những nguyên vật liệu cần thiết để sản xuất ra chúng.

Tất cả các loại kê trên để sản xuất sản phẩm hàng hoá dịch vụ được gọi là tài sản. Có 2 loại tài sản là **Tài sản cố định** và **tài sản lưu động**.

- Tài sản cố định

Tài sản cố định là tài sản có giá trị lớn và thời gian sử dụng lâu dài. Bao gồm:

- **Đất đai, nhà xưởng:**

Đất đai, nhà xưởng là địa điểm chúng ta tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tại đó.

Có thể có các trường hợp sau:

- Xây dựng nhà xưởng mới để kinh doanh.
- Mua nhà xưởng đã có sẵn, sửa chữa để kinh doanh.
- Thuê nhà xưởng để kinh doanh.
- Kinh doanh ngay tại nhà ở của chúng ta.

Trong 4 trường hợp trên, đối với chúng ta là những người sản xuất kinh doanh nhỏ và mới bắt đầu sản xuất kinh doanh thì đơn giản, hiệu quả nhất là ta nên chọn sản xuất kinh doanh tại nhà ở chúng ta. Như vậy chúng ta có thể tiết kiệm được tiền, thuận tiện trong việc sản xuất kinh doanh và quản lý, đồng thời khi cần thiết ta có thể nhờ người nhà giúp đỡ dễ dàng.

- **Máy móc, trang thiết bị:**

Máy móc, trang thiết bị là toàn bộ máy móc, dụng cụ, xe cộ, đồ dùng nhỏ... chúng ta cần để sản xuất kinh doanh ra sản phẩm. Khi sản xuất kinh doanh, thường thì máy móc, trang thiết bị chúng ta phải mua sắm.

- Tài sản lưu động

Hình thành nên tài sản lưu động là vốn lưu động. Khi sản xuất kinh doanh, ngoài tiền vốn chi cho việc đầu tư nhà xưởng, máy móc trang thiết bị, chúng ta còn cần tiền để mua vật tư, hàng hoá để là ra sản phẩm mới để sản xuất kinh doanh. Những loại này gọi là tài sản lưu động. Tài sản lưu động là các loại tài sản tạm thời, sử dụng hết trong một, hai lần sản xuất như tiền mặt, vật tư, hàng hoá...

Các khoản chi cho tài sản lưu động:

- Mua hàng hoá về bán lại hay mua nguyên vật liệu về sản xuất,
- Trả tiền điện, nước, trả lãi vay, chi vận chuyển, tiếp khách, sửa chữa...
- Trả tiền thuê người làm và các chi phí lặt vặt khác.

+ Tài sản cố định được đầu tư một lần nhưng sử dụng nhiều lần, nên cần số tiền nhiều một lúc để mua sắm.

+ Tài sản lưu động được mua sắm theo hàng ngày, hàng tháng hay vài ba tháng, sử dụng hết rồi mua tiếp, nên chỉ cần một lượng tiền ban đầu sau đó để quay vòng.

Bài 7. Tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh

MỤC TIÊU Sau khi học xong phần này, học viên có khả năng <input checked="" type="checkbox"/> Tính toán được tất cả các khoản chi phí phải bỏ ra, doanh thu thu về và lỗ lãi trong sản xuất kinh doanh ?
Giáo cụ <ul style="list-style-type: none">▪ Các miếng giấy nhỏ, bút▪ Giấy Ao, giấy bóng mờ và máy chiếu OverHead
Thời gian: 300 phút
Các bước <ol style="list-style-type: none">1. Giáo viên đặt câu hỏi để xác định các khoản chi phí phải bỏ ra cho các ngành sản xuất.2. Sau đó đặt câu hỏi để xác định các khoản doanh thu từ các ngành sản xuất. Từ đó xác định lỗ lãi của các ngành sản xuất. Chú ý trong chi phí có chi phí phân bổ hoặc khấu hao tài sản cố định.3. Giáo viên tổng hợp lên tờ giấy lớn4. Chia các học viên thành các nhóm lớn và ra bài tập để các nhóm làm bài tập.5. Các nhóm trình bày kết quả bài tập của nhóm. Giáo viên chỉnh sửa và kết luận.

1. Xác định các khoản chi phí phải bỏ ra

Sản xuất trồng trọt, chăn nuôi

- Chi mua cày, cuốc, liềm, hái... (phân bổ lại)
- Chi phí khai hoang, làm đất... (tiền thuê, công của ta bỏ ra tính theo ngày và tính ra tiền).
- Chi phí giống, xử lý giống, công xử lý giống ...
- Công chăm sóc tính ra tiền, công thuê người làm...
- Chi mua phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y...
- Chi thức ăn hàng ngày trong chăn nuôi.
- Chi thu hoạch (thuê, ngày công, vận chuyên, thuê tuốt, chặt đốn, hái ...)
- Chi vận chuyên, chuyên chở...
- Chi phơi, xay sát, đốn hộp...

Buôn bán

- Chi nhà xưởng kho chứa...
- Chi mua hàng hoá để bán lại, chi vận chuyên

- Chi mua dụng cụ, nguyên vật liệu để làm nghề...
- Chi đóng hộp...
- Chi trả tiền thuê người làm, thuê nhà xưởng, thuế, lệ phí ...

Ngành nghề, dịch vụ

- Chi sửa chữa nhà xưởng, chi mua trang thiết bị, dụng cụ (phân bổ lại)
- Chi mua nguyên, vật liệu (sắt thép, mây, tre, gỗ...)
- Công, Chuyên chở...

Những khoản ghi phân bổ, tức bỏ ra một lần mua nhưng chia thành nhiều lần để bù lại như cuộc, liềm, hái, nhà xưởng, kho chứa

2. Xác định doanh thu

Doanh thu là tất cả các khoản thu được từ việc bán các sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ dưới các hình thức tiền mặt, nợ, cần nợ, đổi hàng ... đều là doanh thu từ bán hàng hoá hay dịch vụ.

Doanh thu từ:

- Sản xuất trồng trọt là khoản tiền thu về từ bán hoa, quả, cây, lá... và cả tiền bán được từ các loại sản phẩm phụ như rơm, rạ, lá, củi, cám...
- Sản xuất chăn nuôi là khoản tiền thu về từ việc bán con vật nuôi, bán giống, bán phụ phẩm như phân...
- Buôn bán là khoản tiền thu về từ bán các loại hàng hoá mua về và các loại phụ phẩm như bao bì nhựa, giấy, các vật liệu thừa...
- Ngành nghề, dịch vụ là khoản tiền thu về từ dịch vụ, nghề nghiệp, làm thuê...

3. Xác định lỗ lãi trong sản xuất, kinh doanh

$$\begin{array}{rcccl} \text{Doanh thu} & - & \text{Chi phí} & = & \text{Lãi} \\ \text{(tiền thu về)} & & \text{(tiền bỏ ra)} & & \text{(lợi nhuận)} \end{array}$$

BÀI TẬP

MỤC TIÊU

Sau khi làm xong các bài tập này, học viên có khả năng

- Thực hành lập kế hoạch sản xuất các ngành chính của hộ gia đình đó là trồng trọt và chăn nuôi ?
- Học viên biết được sản xuất cây, con nào là có hiệu quả hơn;
- So sánh các ngành sản xuất, lựa chọn cây con để mở rộng sản xuất hoặc hạn chế sản xuất

Giáo cụ

- Mẫu lập kế hoạch sản xuất, mẫu thu chi phát tay

Thời gian: 180 phút

Các bước

1. Giáo viên ra bài tập cho học viên làm, từng bài 1, thời gian học viên làm 45 phút/ bài. Giải đáp và hỏi 15 phút / bài.
2. Phần giải đáp được tổng hợp lên tờ giấy lớn, Ao

Bài tập 1: Lập kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt hộ Anh Dương

Năm 2004, Hộ Anh Dương sản xuất lúa: diện tích 2500 m² (5 sào) sản xuất 2 vụ, vụ đông xuân thu 1500 kg, vụ mùa thu 900 kg với giá lúa cả 2 vụ 1500 đ/kg nhưng không bán kg nào. Chi phí giống 5 kg/ sào, giá 2000 đ/kg (2 vụ như nhau); phân urê 5 kg/ sào, giá 3000 đ/kg (2 vụ như nhau); NPK 10 kg/sào, giá 3500 đ/kg (2 vụ như nhau); thuốc sâu tất cả 5 sào là 20000 đồng (2 vụ như nhau); 50 công lao động, giá 20000 đ/công, 2 vụ như nhau; không nộp phí gì cho cả 2 vụ.

Năm 2005, hộ Anh Dương cũng sản xuất lúa 2 vụ cho 5 sào đất, nhưng kế hoạch anh xây dựng như sau:

Sản lượng năm 2005 tăng 20% so năm 2004 cho cả 2 vụ; giá lúa năm 2005 là 2000 đồng/kg cả 2 vụ; tất cả chi phí sản xuất (giống, phân, thuốc sâu, công lao động...) giữ nguyên số lượng nhưng giá tăng 20%.

Anh / Chị hãy lập kế hoạch sản xuất ngành trồng trọt của hộ Anh Dương năm 2005. Ghi chú, các thông tin khác liên quan không có coi như bằng 0.

Bài tập 2: Lập kế hoạch sản xuất ngành chăn nuôi hộ Anh Dương

Năm 2004, Hộ Anh Dương nuôi 1 con trâu cày, năm 2004 con trâu này 1 vụ cày 10 sào (cày cho ruộng nhà 5 sào, cày thuê bên ngoài 5 sào, giá 1 sào 15000 đồng), cả năm con trâu này ăn hết 50000 đồng tiền rơm (rơm nhà), không chi phí thú y. Công lao động đi cày 1 ngày 2 sào, giá 20000 đồng/ công. Anh nuôi 3 con lợn, không nuôi cùng lúc, bán con này, mua con khác nuôi. 1 con cân được 70 kg, bán 15000 đ/kg lợn hơi; 2 con còn lại mỗi con 50 kg, giá bán 13000 đ/kg hơi; chi phí giống 150000 đồng/ 3 con; thức ăn: con 70 kg anh nuôi 5 tháng; 2 con nhỏ, mỗi con 50 kg anh nuôi 3 tháng, mỗi tháng mỗi con bình quân ăn hết 30000 đồng cháo cám, không có thuốc thú y; công lao động chủ yếu là công rỗi, bình quân 1 tháng nuôi anh mất cho 5 ngày công, giá 20000 đ/công. Anh nuôi 15 con gà giống nhà, giá khoảng 30000 đ/con, nhưng không bán, bình quân 15 con ăn hết 100000 đồng, công khoảng hết 3 công tất cả.

Năm 2005, hộ Anh Dương cũng nuôi trâu cày, lợn và có cả gà. Kế hoạch anh xây dựng như sau:

Trâu cày, chi phí ăn uống như năm 2004, năm 2005 ngoài cày 5 sào ruộng nhà anh dự tính cày thuê sẽ tăng thêm 3 sào/ vụ, giá cày thuê như năm 2004, công và giá công lao động cày thuê như năm 2004.

Năm 2005 anh nuôi 5 con lợn, mỗi con bình quân nuôi 5 tháng, xuất chuồng mỗi con 70 kg, giá 20000 đ/kg hơi, giống 50000 đ/con, thức ăn như năm 2004 bình quân 30000 đ/con/tháng, công nuôi bình quân 20 công/con, giá như 2004.

Năm 2005 do dịch cúm gia cầm nên anh không nuôi gà.

Anh / Chị hãy lập kế hoạch sản xuất ngành chăn nuôi của hộ Anh Dương năm 2005. Ghi chú, các thông tin khác liên quan không có coi như bằng 0.

Bài tập 3: So sánh hiệu quả kinh tế của các hoạt động của gia đình Anh Dương. Theo Anh / Chị, Anh Dương nên chọn đầu tư mở rộng sản xuất cây, con gì và hạn chế sản xuất cây con gì ?

Bài tập 4: Quản lý tài chính của hộ gia đình Anh Dương.

Giả định thông tin thu chi trong tháng 9/2005 của gia đình Anh Dương như sau:

- Tháng trước Anh còn nợ ông Sơ 50.000 đồng mua phân bón và Bà Thiêm còn nợ gia đình Anh 20.000 đồng.

- Ngày 1/9, Anh bán 1 con lợn 70 kg, thu được 1.050.000 đồng nhưng chị Thương mua lợn chỉ trả 900.000 đ, còn nợ lại 250.000 đồng. Bán lợn có tiền nên Chị đi chợ mua đồ ăn khao cả nhà hết 50.000 đồng trả tiền mặt và Chị trả nợ tháng trước 50.000 đồng phân bón cho Ông Sơ.

- Ngày 5/9, Chị đi chợ mua chấu, xà phòng hết 12.000 đồng trả tiền và không nợ.

- Ngày 7/9, Anh đi cày thuê Ông Ka 3 sào đất, được 45.000 đ nhưng ông Ka nợ chưa trả tiền.

- Ngày 12/9, Anh mua nợ O Gái 5.000 đồng rượu, chưa trả tiền.

- Ngày 15/9, Bà Thiêm trả nợ cho Chị 20.000 đồng tháng trước.

- Ngày 20/9, Chị mua chị Khương 50 kg gạo là 180.000 đồng, nhưng chị mới trả tiền 50.000 đồng, còn nợ 130.000 đồng.

- Ngày 27/9, Anh chị đi làm thuê cho ông Thành 3 ngày, ngày 20000 đồng, được 120.000 đồng, nhưng họ mới trả 100.000 đồng, còn nợ 20.000 đồng.

- Ngày 30/9, Chị trả cho chị Khương 130.000 đồng tiền nợ gạo hôm trước. Mua đồ ăn hết 20.000 đồng, mua 5.000 đồng thuốc và rượu trả tiền mặt.

Theo Anh / Chị, tổng thu, tổng chi, tiền mặt, họ còn nợ Anh Dương, Anh Dương còn nợ họ cả tháng là bao nhiêu ?

Ghi chuyển cho tháng sau là bao nhiêu ?

BÀI KIỂM TRA HỌC VIÊN
KHOÁ TẬP HUẤN "KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH"

MỤC TIÊU

Sau khi làm xong bài kiểm tra này, học viên có khả năng:

- Ôn luyện toàn bộ kiến thức mình đã học theo các chủ đề khác nhau ?
- Học viên biết được khả năng và mức độ tiếp thu của mình; để từ đó cố gắng hơn
- Thông qua bài kiểm tra giảng viên hiểu biết hơn về học viên và có những điều chỉnh cần thiết trong giảng dạy các khoá tiếp theo.

Giáo cụ

- Mẫu bài kiểm tra phát tay cho học viên

Thời gian: 90 phút

Các bước

3. Giáo viên nói rõ mục đích, yêu cầu của bài kiểm tra và phát bài kiểm tra cho học viên, thời gian học viên làm bài kiểm tra là 90 phút.
4. Sẽ có 30 phút giải lao để giáo viên chấm và thông báo nhận xét sơ bộ về bài kiểm tra.

Họ và tên:

Khoá tập huấn tại huyện/ xã:

Thời gian tập huấn: từ ngày ... tháng .. năm 200... đến ngày ... tháng ... năm 200...

Chú ý quan trọng:

- Anh / Chị có 1 tiếng rưỡi (1,5 giờ) để hoàn thành bài kiểm tra này.

- Anh / Chị phải đọc, liên hệ lại phần kiến thức đã học và trả lời tất cả các câu hỏi trong bài kiểm tra này.

- Anh / Chị phải đọc toàn bộ câu hỏi, sau đó chọn câu trả lời đúng, rồi tích (✓) vào ô vuông bên cạnh (nên nhớ rằng mỗi một câu hỏi có thể có một hoặc nhiều câu trả lời đúng).

- Anh / Chị hãy chú ý rằng, đây không phải là bài kiểm tra, đánh giá để rồi khen thưởng hay chê bai, phê bình kiến thức của riêng từng Anh / Chị, mà nó chỉ mang tính chất thực hành để chính bản thân các Anh / Chị kiểm tra lại kiến thức đã học và giúp giảng viên biết rõ mức độ truyền đạt, tiếp thu của các Anh / Chị để có thể chuẩn bị tài liệu và phương pháp giảng dạy tốt hơn trong tương lai.

Vì vậy, yêu cầu Anh / Chị nên tự giác trả lời câu hỏi theo sự tiếp thu, hiểu biết của mình mà không nên cố gắng nhìn hay hỏi người khác trả lời như thế nào để mình trả lời cho đúng, vì như thế sẽ có sự hiểu sai về mục đích của bài kiểm tra này.

Và lại thời gian cho bài kiểm tra này là rất dài và câu hỏi lại rất ít, cách trả lời câu hỏi là trắc nghiệm rất nhanh và dễ sai, thiếu chính xác, nên Anh / Chị không vội vàng mà đọc kỹ, nhớ lại bài học rồi mới trả lời cho thật chính xác.

Chúc Anh / Chị thành công !

PHẦN CÂU HỎI

Câu hỏi 1. Theo Anh/ Chị, những hộ sau đây, hộ nào được xem là hộ nông dân ?

- Hộ chăn nuôi lợn và làm vườn Hộ chuyên xay gạo và làm ruộng
 Hộ buôn bán tạp hoá Hộ chuyên máy cày và bơm nước

Câu hỏi 2. Theo Anh/ Chị, hoạt động chính của trang trại là:

Sản xuất ra sản phẩm vừa để bán, và vừa để lại gia đình nhưng phục vụ gia đình là chủ yếu

Sản xuất ra sản phẩm vừa để bán, vừa để gia đình nhưng bán là chủ yếu

Sản xuất ra sản phẩm và nếu ai mua thì bán, còn không để lại gia đình

Sản xuất ra sản phẩm hoàn toàn để bán, không để lại cho gia đình

Câu hỏi 3. Những yếu tố sau, yếu tố nào là tiềm năng của hộ ?

Chủ hộ đang lao động 5 triệu đồng đang sản xuất kinh doanh

Con trai lớn tốt nghiệp ĐH sư phạm đang làm việc lâu dài trong Sài Gòn

03 sào đất (1.500 m²) đang bỏ hoang vì thiếu nước, nhưng năm đến có thể trồng trọt được nhờ chủ động được nước từ công trình thủy lợi sắp hoàn thành.

Câu hỏi 4. Hộ luôn luôn nghiên cứu và suy nghĩ tiềm năng của hộ là:

Để khai thác tiềm năng vào sản xuất

Không cần, vì tiềm năng là yếu tố không thể khai thác được

Vì tiềm năng chính là yếu tố nguồn lực

Nếu có điều kiện thì bán kiếm lãi.

Câu hỏi 5. Gia đình hộ A hiện tại có 6 người, 5 triệu đồng vốn đang sản xuất, 2 con bò trị giá 10 triệu, 6 sào đất lúa 2 vụ và 1000 m² đất vườn đang không làm gì do thiếu nước. Trong 6 người có 2 lao động và có 4 người con, trong 4 người con có 1 người đang đi làm nghĩa vụ quân sự năm tới sẽ ra quân trở về địa phương, 3 người con còn lại đang là học sinh cấp 1 và 2. Năm đến công trình thủy lợi đi ngang qua mảnh vườn 1000 m² sẽ hoàn thành và vườn sẽ chủ động được nước. Theo Anh/ Chị tiềm năng về lao động, đất đai, tiền vốn của hộ A năm đến là:

1 LĐ, 1000 m² vườn 1 LĐ, 1000 m² vườn và 10 triệu đồng

1 LĐ và 15 triệu đồng. 3 LĐ, 1000 m² vườn và 15 triệu đồng

3 LĐ, 15 triệu đồng, 6 sào ruộng và 1000 m² vườn

Câu hỏi 6. Các yếu tố nguồn lực cơ bản của hộ gồm:

Đất đai của hộ. Đất đai và lao động của hộ.

Đất đai và tiền vốn của hộ. Đất đai, lao động và tiền vốn của hộ.

Câu hỏi 7. (ví dụ như câu 5) Gia đình hộ A hiện tại có 6 người, 5 triệu đồng vốn đang sản xuất, 2 con bò trị giá 10 triệu, 6 sào đất lúa 2 vụ và 1000 m² đất vườn đang không làm gì do thiếu nước. Trong 6 người có 2 lao động và có 4 người con, trong 4 người con có 1 người đang đi làm nghĩa vụ quân sự năm tới sẽ ra quân trở về địa phương, 3 người con còn lại đang là học sinh cấp 1 và 2. Năm đến công trình thủy lợi đi ngang qua mảnh vườn 1000 m² sẽ hoàn

thành và vườn sẽ chủ động được nước. Theo Anh/ Chị nguồn lực cơ bản của hộ A năm đến là:

- 1 LĐ, 1000 m² vườn
- 1 LĐ, 1000 m² vườn và 10 triệu đồng
- 1 LĐ và 15 triệu đồng.
- 3 LĐ, 1000 m² vườn và 15 triệu đồng
- 3 LĐ, 15 triệu đồng, 6 sào ruộng và 1000 m² vườn

Câu hỏi 8. Hiện nay, do nắng hạn gay gắt, các công trình thủy lợi không sử dụng được, hộ trồng trọt phải thuê tư nhân bơm nước, nhưng giá xăng dầu trên thị trường đang tăng cao và có xu hướng tăng cao hơn nữa, theo Anh/ Chị đây là:

- Cơ hội để hộ kinh doanh xăng dầu.
- Nguy cơ, thách thức của hộ trồng trọt, vì chi phí nhiều hơn.

Câu hỏi 9. Cơ hội để hộ sản xuất tốt hơn, thu nhập ngày một cao hơn, sẽ:

- Không bao giờ xuất hiện
- Xuất hiện 1 lần duy nhất.
- Xuất hiện thường xuyên trong quá trình sản xuất, sinh hoạt của hộ.

Câu hỏi 10. Anh / Chị hiểu thị trường là nơi mà:

- Hộ bán sản phẩm hàng hoá sản xuất ra
- Hộ mua các hàng hoá vật tư đầu vào
- Hộ mua vật tư đầu vào để sản xuất và bán sản phẩm hàng hoá làm ra

Câu hỏi 11. Theo Anh / Chị, tìm kiếm thị trường nông sản nên tìm kiếm tại:

- Chợ địa phương ở xã mình sinh sống
- Chợ trung tâm của huyện
- Bất kỳ nơi đâu, ở xã, ở huyện, ở tỉnh, thành phố khác và cả thế giới

Câu hỏi 12. Theo Anh / Chị, hộ có nên nghiên cứu thị trường không ?

- Không nên, vì không cần thiết, do hộ sản xuất nhỏ.
- Nên, vì nghiên cứu thị trường cho ta biết nhu cầu của thị trường cần gì để

rời sản xuất đáp ứng thị trường

Câu hỏi 13. Hiện nay trên thị trường địa phương mặt hàng X sản xuất ra bán không được do mặt hàng này được đưa từ Trung Quốc và Sài Gòn về bán với giá thấp hơn, tốt hơn, đẹp hơn. Và như vậy nếu hộ tiếp tục sản xuất kinh doanh loại hàng hoá X đó sẽ dẫn đến không lãi, thậm chí là lỗ. Theo Anh / Chị, hộ này nên:

- Tiếp tục sản xuất và mở rộng sản xuất mặt hàng X
- Nghiên cứu xem hàng hoá X của Trung Quốc và Sài Gòn như thế nào, tốt hơn, đẹp hơn ở điểm nào, xấu hơn, kém hơn ở điểm nào để cải tiến sản phẩm của mình tốt hơn, bền hơn, đẹp hơn và rẻ hơn.

Nên nghiên cứu chuyển hướng sản xuất kinh doanh loại sản phẩm hàng hoá khác ít cạnh tranh hơn hàng hoá X

Câu hỏi 14. Nhà hộ A bên cạnh mở quán sửa chữa xe gắn máy rất đắt, thay thế phụ tùng xe cho khách rất nhiều nhưng họ không dám bán phụ tùng thay thế, mà phải mua phụ tùng thay thế rất xa (hơn 5 km) để thay thế cho khách hàng. Theo Anh/ Chị, ý tưởng kinh doanh tốt của hộ B là:

- Mở quán bán nước và ăn uống phục vụ khách chờ sửa chữa xe
- Mở quán sửa chữa xe gắn máy tương tự như hộ A
- Mở quán bán phụ tùng thay thế xe gắn máy
- Không nên làm gì cả.

Câu hỏi 15. Đề sản xuất kinh doanh được tốt:

- Phải lập kế hoạch sản xuất, vì hộ chủ động LĐ, đất đai và tiền vốn
- Phải lập kế hoạch sản xuất, vì hộ biết được nhu cầu thị trường
- Không cần thiết phải lập kế hoạch, vì đó là hoạt động thường ngày.
- Không cần thiết phải lập kế hoạch vì hộ đã biết quá rõ.

Câu hỏi 16. Theo Anh / Chị, hộ ghi chép các khoản tiền thu vào và chi ra hàng ngày của hộ là để:

- Quản lý tiền của hộ, biết được thu từ đâu và chi cho hoạt động gì
- Tiết kiệm, không chi tiền cho ăn uống, nợ nần
- Dự tiền, lập kế hoạch tài chính
- Không cần ghi chép, vì lượng tiền thu, chi hàng ngày quá nhỏ

Câu hỏi 17. Lượng tiền vốn của hộ là:

- Lượng tiền tiết kiệm được hàng tháng
- Lượng tiền tích lũy lâu nay (vàng trong tủ, tiền gửi trong ngân hàng)
- Lượng tiền đang đầu tư sản xuất kinh doanh hiện tại
- Lượng tiền tích lũy lâu nay và tiền tiết kiệm hàng tháng

Câu hỏi 18. Hộ A muốn mở cửa hàng kinh doanh vật tư nông nghiệp, vậy lượng tiền cần có để kinh doanh của hộ là:

- Toàn bộ lượng tiền tích lũy lâu nay và tiền tiết kiệm hàng tháng
- Không có. Vì lấy vật tư nông nghiệp người khác về bán và trả vốn sau.
- Toàn bộ đầu tư ban đầu (xây cửa hàng, lắp đặt điện thoại...) cộng chi phí phải mua vật tư, chi phí chuyên chở, chi phí giao dịch...

Câu hỏi 19. Chi phí sản xuất kinh doanh cho một loại sản phẩm nào đó của hộ là:

- Toàn bộ chi phí đầu tư ban đầu và chi phí sản xuất kinh doanh hàng ngày
- Chỉ có chi phí mua hàng và bán sản phẩm hàng ngày (không tính đầu tư ban đầu và các chi phí lặt vặt như tiền điện, điện thoại, trà nước...)
- Toàn bộ chi phí đầu tư vào sản xuất, nhưng trừ công của gia đình

Câu hỏi 20. Tính toán lãi, lỗ hàng tháng trong sản xuất của hộ, phải tính:

- Toàn bộ đầu tư ban đầu (không phân bổ) và chi phí sản xuất hàng tháng
- Toàn bộ đầu tư ban đầu (chỉ phân bổ) và chi phí sản xuất hàng tháng
- Toàn bộ chi phí đầu tư ban đầu (có phân bổ) và sản xuất kinh doanh, nhưng không tính công lao động của gia đình.

Chúc Anh / Chị sức khỏe và thành công !
