BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN
LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT

MÃ SỐ: MĐ01
NGHỀ: TRỒNG BA KÍCH, SA NHÂN
Trình độ: Sơ cấp nghề

Hà Nội, 2014

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN:

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

MÃ TÀI LIỆU: MĐ-01

LỜI GIỚI THIỆU

Ba kích, Sa nhân là những loài cây dược liệu có nhiều giá trị hiện nay. Việc gây trồng và phát triển Ba kích, Sa nhân đã và đang ngày càng được quan tâm vì mang lại nguồn lợi kinh tế cao, tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho người dân địa phương. Hiện nay nguồn Ba kích, Sa nhân mọc tự nhiên gần như không còn, chỉ có việc gây trồng và phát triển mới bảo tồn được nguồn dược liệu quý.

Ba kích, Sa nhân là những loài cây đòi hỏi về đất đai và điều kiện sinh thái tương đối khắt khe, không phải điều kiện nào loài cây này cũng có thể sinh trưởng phát triển được. Đây là những loài cây có thể "xóa đói giảm nghèo" và "làm giàu" cho những vùng miền núi, những vùng đồng bào còn nhiều khó khăn, những nơi người dân phụ thuộc vào rừng. Nhưng để sản xuất bền vững và có hiệu quả kinh tế cao hơn người trồng Ba kích, Sa nhân cần được đào tạo dạy nghề theo các chương trình phù hợp.

Chương trình đào tạo nghề *"Trồng Ba kích, Sa nhân"* cùng với bộ giáo trình được biên soạn đã tích hợp những kiến thức, kỹ năng cần có của nghề, đã cập nhật những tiến bộ khoa học kỹ thuật và thực tế sản xuất tại nhiều khu vực trồng Ba kích, Sa nhân ở các địa phương có địa hình, khí hậu khác nhau có thể coi là cẩm nang cho người đã, đang và sẽ tiếp tục hành nghề trồng Ba kích, Sa nhân.

Mô đun Lập kế hoạch sản xuất gồm 3 bài:

Bài 1: Tìm hiểu giá trị sản phẩm và điều kiện sản xuất của hộ gia đình

Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất và dự tính hiệu quả sản xuất

Bài 3: Tiêu thụ sản phẩm

Để hoàn thiện bộ giáo trình này chúng tôi đã nhận được sự hợp tác, giúp đỡ của các nhà khoa học, cán bộ kỹ thuật của các Trường khối nông nghiệp, Ban Giám Hiệu và các thầy cô giáo Trường Cao đẳng Nông lâm Đông Bắc. Chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn đến Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông nghiệp và PTNT, Tổng cục dạy nghề, Ban lãnh đạo các Trường, các cơ sở sản xuất, các nhà khoa học, các cán bộ kỹ thuật, các thầy cô giáo đã tham gia đóng góp nhiều ý kiến quý báu, tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành bộ giáo trình này.

Bộ giáo trình là cơ sở cho các giáo viên soạn bài giảng để giảng dạy, là tài liệu nghiên cứu và học tập của học viên học nghề "*Trồng Ba kích, Sa nhân*". Các thông tin trong bộ giáo trình có giá trị hướng dẫn giáo viên thiết kế và tổ chức giảng dạy các mô đun một cách hợp lý. Giáo viên có thể vận dụng cho phù hợp với điều kiện và bối cảnh thực tế trong quá trình dạy học.

Giáo trình mô đun *"Lập kế hoạch sản xuất"* giới thiệu các kiến thức cần thiết để người học làm quen với việc lập kế hoạch sản xuất một sản phẩm cụ thể.

Trong quá trình biên soạn chắc chắn không tránh khỏi những sai sót, chúng tôi mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các cán bộ kỹ thuật, các đồng nghiệp để giáo trình hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

THAM GIA BIÊN SOẠN

1. Nguyễn Thanh Hà
2. Trần Thị Bích Hường
3. Bùi Thị Hương Phú

MỤC LỤC

ĐỀ MỤC TRANG

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN:.... 2
LỜI GIỚI THIỆU 3
MỤC LỤC 5
MÔ ĐUN - 01: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT 7
Bài 1: Tìm hiểu giá trị sản phẩm và điều kiện sản xuất của hộ gia đình.... 8
1. Tìm hiểu giá trị sản phẩm 8
1.1. Bộ phận dùng và giá trị của Ba kích tím 8
1.3. Xây dựng sản phẩm dược liệu theo tiêu chuẩn GACP.... 11
3.1. Điều kiện đất đai.... 18
3.2. Điều kiện lao động:.... 19
3.4. Nguồn cung cấp cây giống, vật tư 20
3.5. Lựa chọn qui mô sản xuất.... 22
2. Bài tập thực hành: 23
2.1. Bài thực hành 1.1.1: Tìm hiểu nguồn lực sản xuất của hộ gia đình 23
1. Kế hoạch sản xuất.... 24
1.1. Hiểu biết chung về kế hoạch sản xuất 24
1.2. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất 25
1.3. Nội dung, các bước lập kế hoạch sản xuất 26
2. Tính toán chi phí sản xuất.... 29
2.1. Chi phí công lao động.... 29
2.2. Chi phí cây giống.... 29
2.3. Chi phí phân bón.... 30
2.4. Chi phí thuốc bảo vệ thực vật.... 31
2.5. Chi phí các loại vật tư khác 31
3. Lập kế hoạch sản xuất 31
3.1. Kế hoạch về cây giống.... 31
3.2. Kế hoạch làm đất 32

3.3. Kế hoạch nhân công 34
3.4. Kế hoạch chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh hại 35
3.5. Kế hoạch khai thác, sơ chế sản phẩm 36
3.6. Dự tính sản lượng thu hoạch 37
4. Dự tính hiệu quả kinh tế 37
4.1. Dự tính tổng chi phí 37
4.3. Dự tính hiệu quả kinh tế 39
4.4. Hoàn thiện bản kế hoạch 39
Bài 3: Tiêu thụ sản phẩm 45
1. Tìm hiểu về thị trường tiêu thụ sản phẩm 45
1.1. Tìm hiểu nhu cầu thị trường sản phẩm 45
1.2. Tìm hiểu giá bán sản phẩm trên thị trường 45
1.3. Lựa chọn thị trường và khách hàng 46
1.4. Dự kiến khả năng tiêu thụ 46
1.5. Xác định giá bán 46
2. Quảng cáo giới thiệu sản phẩm 47
2.1. Khảo sát giá cả quảng cáo sản phẩm trong khu vực 47
2.2. Quảng cáo giới thiệu sản phẩm 48
2.3. Tính toán chi phí quảng cáo sản phẩm 48
3. Tổ chức bán hàng 49
3.1. Bán lẻ sản phẩm 49
3.2. Bán hàng qua hợp đồng 52
3.3. Thu thập ý kiến đóng góp của khách hàng 60
HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN/MÔN HỌC 62

MÔ ĐUN - 01: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT

Mã mô đun: MĐ-01

Giới thiệu mô đun:

Mô đun Lập kế hoạch sản xuất là mô đun đầu tiên trong chương trình nghề Trồng Ba kích, Sa nhân, mang tính tích hợp giữa kiến thức và kỹ năng thực hành các bước công việc trong Lập kế hoạch sản xuất. Nội dung của mô đun trình bày những kiến thức chung trong việc lập kế hoạch sản xuất, bên cạnh các bài học lý thuyết là một số bài tập thực hành để người học có thể vận dụng các kiến thức đã học vào những điều kiện cụ thể. Học xong mô đun này, học viên có những kiến thức cơ bản trong quá trình lập kế hoạch sản xuất.

Bài 1: Tìm hiểu giá trị sản phẩm và điều kiện sản xuất của hộ gia đình

Mục tiêu:

- Tìm hiểu được đủ thông tin về giá trị sản phẩm Ba kích, Sa nhân;

- Tìm hiểu được đủ thông tin về việc gây trồng Ba kích, Sa nhân ở khu vực;

- Lựa chọn được qui mô sản xuất phù hợp với điều kiện của gia đình và vùng trồng.

A. Nội dung

1. Tìm hiểu giá trị sản phẩm

1.1. Bộ phận dùng và giá trị của Ba kích tím

1.1.1. Bộ phận dùng của Ba kích tím

Rễ nạc bỏ lõi phơi sấy khô. Tiêu chuẩn chất lượng: Theo dược điển Việt Nam (2002), rễ nạc đã bỏ lõi cắt thành từng đoạn 2 – 3cm đã được phơi sấy khô; có đường kính 0.5 – 1.5 cm. Độ ẩm còn lại không quá 15%. Tỷ lệ vụn nát không quá 5% và không lẫn tạp chất. Không bị mốc, nếm có vị hơi ngọt, hơi xít và hơi cay.

Thành phần hoá học: Rễ củ Ba kích chứa anthraglucosid, iridoid glucosid, các sterol, lacton, đường, nhựa, axit hữu cơ, tinh dầu, vitamin C (ở rễ tươi) và nhiều các chất vô cơ (Kali, natri, nhôm, sắt, photpho, đồng, kẽm, magie...).

Hình 1.1.1

Rễ củ Ba kích tím còn tươi

Hình 1.1.2

Rễ củ Ba kích tím đã rút lõi phơi khô

1.1.2. Giá trị của Ba kích tím

Giá trị kinh tế: Ba kích là loại dược liệu đã và đang được sử dụng ngày càng nhiều. Lượng Ba kích khai thác trong tự nhiên ngày càng giảm sút. Hiện nay Ba kích đang được nhân giống và gây trồng trên nhiều khu vực trong đó có Quảng Ninh. Năng suất bình quân của Ba kích gây trồng bằng nguồn giống nuôi cấy mô sau 4 – 5 năm có nơi đạt 1,8kg/gốc.

Giá thu mua Ba kích tại chỗ trung bình từ 300.000đ đến 350.000đ/kg rễ tươi và rễ khô trung bình từ 1.000.000 – 1.500.000 đ/kg.

Giá trị dược liệu

Ba kích là loại thuốc quý được sử dụng lâu đời trong y học cổ truyền ở Trung Quốc và Việt Nam

- Tác dụng dược lý: Nước sắc từ rễ nạc Ba kích tím thử trên súc vật thí nghiệm có tác dụng rõ nét về tăng lực, chống độc, chống viêm, làm tăng cường co bóp ruột, hạ huyết áp và có độc tính thấp.

Theo Y học cổ truyền

- Ba kích có vị ngọt, hơi cay, tính ấm vào kinh thận. Có tác dụng ôn thận dương, mạnh gân cốt, trừ phong thấp.

- Ba kích có tác dụng tăng khả năng hoạt động sinh dục, tăng cường khả năng giao hợp, sức dẻo dai. Nhưng không có tác dụng kiểu androgen, không làm thay đổi tinh dịch đồ, tuy vậy vẫn có tác dụng hỗ trợ điều trị vô sinh ở nam giới.

- Ba kích có tác dụng tăng lực rõ rệt với bệnh nhân tuổi già, suy nhược cơ thể, mệt mỏi, ăn ngủ kém không có biểu hiện của các yếu tố bệnh lí. Ngoài ra còn có tác dụng giảm các triệu chứng đau khớp của bệnh nhân đau khớp dùng ba kích dài ngày.

- Theo các tài liệu cổ, Ba kích còn chữa dương uỷ, di tinh, phong thấp cước khí, gân cốt yếu mềm, lưng gối mỏi đau. Còn được dùng như vị thuốc bổ não, tinh khí, chữa liệt dương, xuất tinh sớm, di mộng tinh, phụ nữ kinh nguyệt không đều, có thể dùng riêng hay dùng phối hợp.

- Ở Trung Quốc, còn dùng Ba kích trong Nhị tiên thang chữa cao huyết áp.

Theo Y học hiện đại (Tác dụng dược lí, lâm sàng)

- Ba kích có tác dụng tăng cường sự dẻo dai cho súc vật thí nghiệm qua phương pháp chuột bơi.

- Có tác dụng chống viêm rõ rệt qua thí nghiệm gây viêm bằng kaolin ở chuột cống trắng.

- Tăng cường sức đề kháng của cơ thể với các yếu tố độc hại.

- Có tác dụng hạ huyết áp

1.2. Bộ phận dùng và giá trị của Sa nhân tím

1.2.1. Bộ phận dùng của Sa nhân tím

Bộ phận dùng: Là quả già đã phơi hay sấy khô, bóc ra lấy nguyên khối hạt. Hạt rời ra cũng được sử dụng. Vỏ quả và thân rễ đôi khi cũng được sử dụng.

Hình 1.1.3: Quả Sa nhân già

Hình 1.1.4: Khối hạt của quả già

Tiêu chuẩn chất lượng: Theo quy định của Dược điển Việt Nam

- Hạt còn nguyên cả khối, hình trứng hay hình gần trong, màu nâu đen. Tỷ lệ hạt rời ra dưới 10%, độ ẩm còn lại dưới 14%.

- Quan sát từng hạt rời riêng rẽ thấy bề mặt hạt nhẵn (nếu hạt lấy từ quả non sẽ có bề mặt nhăn nheo), màu nâu đen, có vị cay, mùi thơm của tinh dầu.

- Hàm lượng tinh dầu trong hạt đạt tỷ lệ trên 1.5%.

Thành phần hoá học: Quả chứa tinh dầu thơm với hàm lượng 0.65 – 2%. Thành phần chính của tinh dầu gồm α và β-pinen, camphor, limonen, borneol, bornyl acetat, myrcen. Ngoài ra, trong quả còn chứa một số nguyên tố vi lượng như Kẽm, đồng, mangan.

Quả Sa nhân là thuốc kích thích và tiêu hoá, chữa đau bụng, đầy hơi, tiêu chảy, nôn mửa, kiết lỵ, thương hàn, động thai.

1.2.2. Giá trị sử dụng của Sa nhân tím

Giá trị kinh tế: Sa nhân tím là loại dược liệu có giá trị sử dụng trong nước và xuất khẩu cao. Hàng năm, nguồn Sa nhân mọc tự nhiên ở Việt Nam đã khai thác thu mua được tới vài trăm tấn (quả khô). Trong đó tới trên 50% khối lượng thường xuyên được xuất khẩu.

Giá thu mua Sa nhân tại chỗ trung bình từ 30.000đ đến 40.000đ/kg quả khô (cả vỏ). Giá xuất khẩu tính ra tiền Việt Nam từ 50.000đ – 80.000đ/kg quả khô (cả vỏ) tuỳ vào điều kiện từng năm.

Tác dụng dược lý: Tinh dầu Sa nhân có tác dụng ức chế hoạt động của các loại vi khuẩn, tác dụng làm hạ sốt.

Theo quan niệm của Y học cổ truyền, Sa nhân có vị cay, mùi thơm, tính ấm; Tác dụng vào 3 kinh thận, tỳ, vị; Tác dụng ôn trung, hành khí, chỉ thống, khai vị tiêu thực, an thai.

Công dụng làm thuốc: Sa nhân được sử dụng làm thuốc trong Y học cổ truyền, nhằm kích thích tiêu hoá; Chữa ăn uống không tiêu, bị nôn mửa, đau dạ dày, đau bụng do lạnh, ỉa chảy, kiết lỵ, sẩy thai, bệnh cao huyết áp, mỡ trong máu cao...Lượng dùng 3 - 6g một ngày và thường phối hợp với các vị thuốc khác.

Hiện nay đã thống kê được khoảng 60 bài thuốc khác nhau có sử dụng Sa nhân. Ngoài ra, hạt Sa nhân dùng trong kỹ nghệ mỹ phẩm.

1.3. Xây dựng sản phẩm dược liệu theo tiêu chuẩn GACP

Tiêu chuẩn GACP là chữ viết tắt của tiếng anh có nghĩa là *"Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc"*. Với tiêu chuẩn như vậy thì tiêu chuẩn GACP có thể áp dụng chung cho cả cây lương thực, cây rau, cây ăn quả…và đặc biệt cây làm thuốc.

Xuất phát từ tiêu chuẩn của thuốc là phải có chất lượng tốt, an toàn và hiệu quả, nên nguồn nguyên liệu làm ra thuốc cũng phải đạt yêu cầu này. GACP có vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra nguồn nguyên liệu làm thuốc đạt các tiêu chuẩn.

1.3.1. Nguyên tắc chung của GACP đối với cây thuốc

Người trồng cây thuốc cần đảm bảo sản phẩm mà họ làm ra phải phù hợp với mục đích sử dụng để làm thuốc.

- Có nguồn gốc rõ ràng và chính xác về mặt phân loại thực vật.

- Chỉ thu hái khi cây, hoặc bộ phận cây đạt tiêu chuẩn chất lượng theo quy định, sạch và không lẫn tạp chất.

- Không gây tác động xấu đến môi trường, nguồn nước trong lĩnh vực. Hạn chế tối thiểu ảnh hưởng đến sinh cảnh và hệ thực vật nơi thu hái cây thuốc. Đảm bảo giữ cho cây, hoặc quần thể loài cây thu hái còn khả năng tái sinh tự nhiên.

- Phải tuân thủ pháp luật và các quy định của địa phương về trồng trọt và khai thác tài nguyên thiên nhiên.

Quy trình GACP áp dụng trong trồng trọt, thu hái, chế biến, sản xuất, đóng gói, vận chuyển dược liệu, nhằm đảm bảo cung cấp nguồn nguyên liệu

thực vật làm thuốc có chất lượng tốt nhất và hiệu lực chữa bệnh cao nhất, cố gắng làm giảm đến mức thấp nhất nguy cơ bị giả mạo và pha trộn.

1.3.2. Thực hành tốt trồng cây thuốc (GAP)

Việc gây trồng các loài cây thuốc cần đảm bảo một số tiêu chí sau:

**** Giống cây trồng***

- Có nguồn gốc rõ ràng và có chứng nhận đúng tên loài, kèm với bản mô tả đặc điểm nhận dạng của loài.

- Giống phải tốt, có khả năng nảy mầm cao, không được mang mầm bệnh, côn trùng và không lẫn giống tạp.

- Thường mỗi vùng khí hậu, thổ nhưỡng, phải có những cơ sở cung cấp giống cây thuốc phù hợp với từng địa phương khác nhau.

- Nhà cung cấp hạt giống và các vật liệu nhân giống cần cung cấp các thông tin cần thiết như lý lịch giống, chất lượng và tính năng các sản phẩm của họ.

- Thực tế ở Việt Nam hiện nay, nhiều loài cây thuốc đã được thuần hoá và trồng lâu đời như Quế, Hồi, Thảo quả, Ba kích…đều dựa vào nguồn gốc giống địa phương, hoặc từng gia đình. Do đó, chúng không đồng nhất, không được chọn lọc, bị thoái hoá, dẫn đến giá trị của sản phẩm không cao (hiệu quả chữa bệnh và giá trị kinh tế).

**** Trồng cây thuốc***

- Điều kiện tự nhiên

Cây thuốc cũng như cây trồng khác đều sinh trưởng và phát triển trong những điều kiện môi trường tự nhiên thích hợp như khí hậu (trung bình lượng mưa, nhiệt độ, độ ẩm), độ chiếu sáng, địa hình (kiểu địa hình, độ dốc), địa mạo, chất đất (thành phần cơ giới, pH, độ dày tầng đất), khả năng cung cấp nước.Mặt khác, khi cây thuốc được trồng ở những địa điểm khác nhau, do sự thay đổi môi trường sống, do ảnh hưởng của chất đất, khí hậu, phân bón và các yếu tố liên quan khác nên ảnh hưởng đến sự tích luỹ hoạt chất. Điều đó dẫn đến hệ quả là dược liệu thu hái tuy cùng một loài nhưng chất lượng có thể khác nhau, cho dù hình dạng, kích thước và năng suất của sản phẩm có thể không thay đổi.

- Chọn địa điểm

Nguyên tắc chung là phải chọn địa điểm phù hợp với điều kiện sinh thái và môi trường sống của mỗi loài, để cây thuốc trồng cho sản phẩm với chất lượng cao. Nhằm tránh nguy cơ bị ô nhiễm, ảnh hưởng đến sự an toàn của sản phẩm, cơ sở trồng trọt cần phải nắm được quá trình sử dụng đất trước đây, gồm các nội dung sau:

+ Loại cây trồng sau cùng tại nơi lựa chọn?

+ Cây đã và đang trồng xung quanh

+ Các loại thuốc diệt sâu bọ, nấm bệnh và cỏ dại đã sử dụng?

+ Đã dùng làm bãi chăn thả gia súc

Nếu không biết quá trình sử dụng đất trước đây, hoặc những vấn đề nêu trên không có câu trả lời rõ ràng thì phải kiểm tra đất trước khi trồng cây thuốc để bảo đảm an toàn cho sản phẩm trồng trọt.

- Phân bón

Cần phải dùng phân bón đúng loại, đúng thời điểm và số lượng theo yêu cầu phát triển của từng loài cây thuốc. Trong thực tế, các loại phân bón hữu cơ và hoá học đều được sử dụng và được tiến hành một thời gian trước khi thu hoạch theo yêu cầu của người sử dụng sản phẩm.

Phân bón phải được kiểm tra mầm bệnh. Không được dùng chất thải của người làm phân bón, vì có thể mang vi sinh vật hoặc ký sinh trùng gây bệnh. Phân chuồng cần được ủ kỹ để đạt tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn đối với dược liệu.

- Tưới tiêu nước

Cần kiểm tra và xử lý việc tưới nước và thoát nước theo nhu cầu tăng trưởng của cây thuốc. Phải biết rõ chất lượng của nguồn nước tưới, từ đâu đến, sông, suối, hồ hay nước đã qua sử dụng…Nếu không có nguồn nước sạch thì phải kiểm tra các vi khuẩn đường ruột, kim loại nặng và dư lượng kim loại nặng.

**** Thu hoạch dược liệu***

Xác định được chính xác giai đoạn này, đó chính là thời kỳ thu hoạch sản phẩm. Việc xác định năm thu hái (đối với những cây trồng nhiều năm) và thời kỳ thu hái phải tính đến hàm lượng hoạt chất và năng suất sản phẩm để đạt giá trị kinh tế lớn nhất trên một đơn vị diện tích canh tác.

Việc thu hoạch cần tuân theo những nguyên tắc:

+ Không tiến hành khi trời mưa, đất ướt, sương ướt và độ ẩm không khí cao.

+ Bao bì dùng khi thu hoạch phải sạch, khô và không có tạp chất

+ Dụng cụ dùng khi thu hoạch cũng phải sạch sẽ, phù hợp để không làm gẫy, giập nát, làm xuống cấp dược liệu.

+ Tránh lẫn cát, cỏ dại và cây độc hại

- Chuyên chở

Sau khi thu hoạch dược liệu cần được vận chuyển ngay về nơi sơ chế tại chỗ để loại bỏ những phần không dùng làm thuốc, rửa sạch đất (nếu có) và chặt nhỏ hoặc thái thành miếng tuỳ theo yêu cầu.

- Sơ chế dược liệu

Nơi sơ chế dược liệu phải sạch, tránh nhiễm bẩn bởi vật lạ hữu cơ. Dược liệu không được chất đống hoặc đậy tấm che bằng nilon rồi để ngoài trời, làm cho củ bị mọc mầm, quả, lá bị thâm đen. Nhiều khi dược liệu chuyên chở về đến nơi sơ chế đã bị mốc hoặc đổi màu, làm chất lượng dược liệu bị xuống cấp.

Làm khô dược liệu càng nhanh càng tốt (đảm bảo khô kiệt) để tránh nguyên liệu bị hư hỏng hoặc bị lây nhiễm vi sinh vật. Cách làm khô như sấy ở các lò sấy thủ công, phơi nắng, phơi trong bóng râm và thời gian làm khô đều có ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

- Đóng gói, bảo quản

Chất liệu dùng bao gói tuỳ thuộc vào từng loại dược liệu. Nói chung, phải là nguyên liệu dùng cho thực phẩm, tốt nhất là loại mới và sạch để tránh nhiễm bẩn.

+ Đóng gói nguyên liệu thực vật phải kín, không để dược liệu thò ra ngoài để tránh ô nhiễm từ bên ngoài trong khi bảo quản hoặc vận chuyển.

+ Bao bì phải có nhãn hiệu ghi tên sản phẩm, người/nơi phân phối, số lô sản xuất. Nhãn phải rõ ràng, dán chắc, làm từ nguyên liêu độc và làm theo quy định của nhãn thuốc.

+ Kho chứa phải khô, thoáng gió, mát, nhiệt độ ít thay đổi trong một ngày (24 tiếng), chống mốc, mọt để không làm thay đổi màu của dược liệu.

2. Tìm hiểu về tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

2.1. Tìm hiểu thông tin thị trường

Tìm hiểu thông tin thị trường nhằm tìm hiểu được những thông tin cần thiết về nhu cầu mua bán sản phẩm mình làm ra;

- Sản phẩm mình làm ra có được thị trường thừa nhận, tiêu thụ hàng hoá đó không? Sự chấp nhận của thị trường chính là sự chấp nhận của người mua đối với sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của người sản xuất, doanh nghiệp làm ra sản phẩm đó. Thị trường thừa nhận tổng khối lượng hàng hoá cung ứng ra thị trường, cơ cấu của cung và cầu, quan hệ cung cầu của từng loại hàng hoá, thừa nhận việc mua bán, trao đổi trên thị trường...

- Sản phẩm mình làm ra có được tiêu thụ mạnh để kích thích quá trình sản xuất hay không? Thông tin thị trường là cơ sở quan trọng để thực hiện chức năng điều tiết kích thích sản xuất.

Thông qua tìm hiểu nhu cầu của thị trường người sản xuất chủ động

thực hiện việc sản xuất, vốn, lao động từ sản xuất ngành này sang ngành khác, từ sản phẩm này qua sản phẩm khác để có lợi nhuận cao hơn.

Thông qua hoạt động của các quy luật kinh tế thị trường, người sản xuất có lợi thế trong cạnh tranh, tận dụng khả năng của mình để phát triển sản xuất, ngược lại những người sản xuất chưa có được lợi thế trên thị trường cũng phải vươn lên để thoát khỏi nguy cơ phá sản. Đó chính là động lực mà thị trường tạo ra để thúc đẩy sản xuất.

Trong quá trình sản xuất lưu thông, tiêu thụ, người sản xuất không phải muốn chi phí như thế nào cũng được xã hội thừa nhận, thị trường chỉ thừa nhận ở mức thấp hơn hoặc bằng mức xã hội cần thiết (trung bình). Đó là thị trường có vai trò quan trọng với việc kích thích tiết kiệm chi phí nguyên nhiên vật liệu, lao động, hao phí lưu thông. Với vai trò quan trọng như vậy nên mục tiêu của tìm hiểu thông tin thị trường chính là việc điều tiết được sản phẩm mình làm ra sẽ được thị trường chấp nhận hay không?.

- Sản phẩm mình làm ra có thừa so với nhu cầu thị trường không?

Việc tìm hiểu thông tin thị trường về lượng cung, cầu sản phẩm người sản xuất ra và mối quan hệ giữa những loại hàng hoá mình làm ra với các loại hàng hoá khác là việc làm cần thiết đối với người sản xuất. Thông tin thị trường có vai trò vô cùng quan trọng đối với người quản lý kinh tế và các hoạt động sản xuất kinh doanh để ra được quyết định việc sản xuất kinh doanh đó có hiệu quả hay không. Bởi vì thông tin thị trường là khách quan được xã hội thừa nhận nên nó quan trọng hơn các thông tin khác.

2.2. Mục đích của việc tìm hiểu thông tin thị trường

Thông tin thị trường là tất cả các thông tin về mua và bán các sản phẩm và dịch vụ. Thông tin thị trường không chỉ là thông tin về giá cả và số lượng mà còn bao gồm cả các thông tin liên quan đến thị trường đầu ra và đầu vào của sản phẩm.

Thị trường là nơi chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm nhằm thoả mãn nhu cầu và mong muốn của hai bên: Bên mua và bên bán theo các thông lệ hiện hành, từ đó xác định rõ số lượng và giá cả của sản phẩm.

Vai trò của thông tin thị trường rất quan trọng đối với một nền sản xuất hàng hoá kinh doanh và quản lý kinh tế.

Trong quá trình sản xuất thị trường là nơi lưu thông hàng hoá là chiếc cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Thị trường là nơi hình thành các mối quan hệ giữa doanh nghiệp và doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp với người sản xuất... vì vậy việc tìm hiểu thông tin thị trường nhằm trả lời cho những câu hỏi:

Người sản xuất nên sản xuất cái gì và bao nhiêu?

Thông tin về chi phí sản xuất và giá rất cần thiết trong tính toán lợi

nhuận tiềm năng của mỗi hướng lựa chọn sản phẩm để từ đó nông dân có thể quyết định nên sản xuất cái gì. Những hiểu biết về sự thay đổi giá trung hạn sẽ rất hữu ích, đặc biệt là cho các loại cây trồng lâu năm.

Quyết định sản xuất cái gì và bao nhiêu sẽ thay đổi tuỳ theo từng khu vực khác nhau và thậm chí ở các hộ gia đình khác nhau trong cùng một khu vực, phụ thuộc vào điều kiện đất đai, lao động, vốn, và khả năng chịu rủi ro.

Người sản xuất nên trồng loài cây nào?

Thông tin về năng suất, yêu cầu kỹ thuật của các loại cây trồng khác nhau, nguồn và giá của mỗi loại có thể giúp nông dân trả lời được câu hỏi này. Những hiểu biết về nhu cầu hiện tại và tương lai về các giống cây trồng khác nhau cũng rất cần thiết.

Bán sản phẩm ở đâu?

Sản phẩm bán ra trên các thị trường hay địa điểm khác nhau sẽ có mức giá khác nhau, nhưng mỗi một lựa chọn đều có rủi ro và phải chịu một chi phí riêng. Liệu người sản xuất có nên bán sản phẩm của mình với một lượng nhỏ cho những khu vực xa xôi hay không? Nếu muốn phân phối sản phẩm cho những khu vực vùng xa thì người sản xuất cần phải liên kết lại thành từng nhóm.

Nên bán sản phẩm cho ai?

Câu trả lời tuỳ thuộc vào yêu cầu về số lượng và chất lượng sản phẩm của người mua, mức giá họ trả, các điều khoản họ cung cấp và các chi phí khi cung cấp hàng cho họ. Nếu không có những thông tin cần thiết trên, chắc chắn nông dân sẽ bán hàng của họ cho những người thu gom ở địa phương bởi đó là cách dễ dàng và thuận tiện nhất.

Người sản xuất nên bán hàng riêng lẻ hay theo nhóm?

Người sản xuất sẽ kiếm được ít lãi từ việc bán hàng xa nhà do lượng sản phẩm mà họ bán ra rất nhỏ trong khi phí vận chuyển tương đối cao và tốn nhiều thời gian. Tuy nhiên nếu bán hàng theo nhóm, họ có thể nhắm đến những thị trường hay người mua ở các vùng xa nơi họ sống. Chính vì vậy, nông dân cần phải xác định được liệu những người thu mua ở địa phương hay từ nơi khác đến có đủ điều kiện để thành lập thành một nhóm hay không.

Người sản xuất nên thương lượng như thế nào với người mua?

Thông tin về mức giá hiện thời ở địa phương và các khu vực lân cận có thể giúp người sản xuất trong việc quyết định nên chấp nhận mức giá người mua đưa ra hay thương lượng thêm hoặc tìm kiếm người mua khác. Cần phải lưu ý rằng sản xuất sẽ giữ thế chủ động hơn nếu tiến hành thương lượng theo nhóm. Thị trường thường xuyên thay đổi vì vậy câu trả lời cho các câu hỏi trên cũng thường xuyên thay đổi. Sự thay đổi về cầu sẽ mang lại nhiều cơ hội mới nhưng cũng tạo nhiều thách thức. Để đáp ứng và thích nghi với những thay đổi

về cung và cầu, người sản xuất phải được tiếp cận với những thông tin thị trường phù hợp. Và họ cũng cần phải phát triển chiến lược theo nhóm.

Việc thu thập thông tin thị trường là công việc thường xuyên phải làm nhằm mục đích phục vụ quá trình sản xuất, lập bản kế hoạch sản xuất cho đầy đủ. Đây là công việc thường mất nhiều thời gian và công sức, thường được tập trung ở giai đoạn đầu và đôi khi còn kéo dài sau đó trong trường hợp có yêu cầu thu thập thông tin bổ sung cho quá trình phân tích và tính toán. Công việc thu thập thông tin thị trường càng được chuẩn bị chu đáo trước khi triển khai thì hiệu quả của công việc càng cao. Cần liệt kê chi tiết nhu cầu thông tin và cách thu thập của từng loại thông tin. Ngoài ra, người lập kế hoạch sản xuất cũng cần phải dự kiến mức độ chính xác của các thông tin mà họ thu thập vì yếu tố này ảnh hưởng rất lớn đến thời gian và cách thu thập thông tin.

Các thông tin thu thập có thể có nhằm phục vụ cho bản kế hoạch sản xuất bao gồm các thông tin bên trong như: diện tích đất đai, vốn của hộ gia đình hay cơ sở sản xuất, lao động, những sản phẩm hiện có… và các thông tin bên ngoài như nhu cầu người tiêu dùng, các hộ gia đình hay cơ sở cạnh tranh khác, khả năng tiêu thụ hàng hoá lớn…

2.3. Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cây Ba kích tím

Nguồn Ba kích tím trong tự nhiên đang bị giảm sút nghiêm trọng, do đó nhiều nơi đã và đang phát triển các mô hình gây trồng Ba kích. Hiện nay việc gây trồng Ba kích đã và đang được phát triển ở nhiều địa phương như Quảng Ninh, Phú Thọ, Bắc Giang, Lào Cai, Cao Bằng... nhưng để trở thành những vùng sản xuất lớn thì chưa có nhiều chỉ mới tập trung gây trồng nhỏ lẻ.

Riêng tỉnh Quảng Ninh việc gây trồng Ba kích tím được phát triển gây trồng ở nhiều huyện, thị như: Ba Chẽ, Tiên Yên, Hải Hà, Đầm Hà, Hoành Bồ, Vân Đồn, Uông Bí...Tuy nhiên, diện tích gây trồng còn manh mún chưa thành những vùng tập trung.

Ba Chẽ là huyện đã và đang phát triển mạnh mô hình gây trồng cây Ba kích tím, đây cũng là quê hương của Ba kích tím. Hiện nay các xã trong huyện đã và đang gây trồng nhiều diện tích trồng Ba kích như Thanh Lâm, Lương Mông, Minh Cầm, Thanh Sơn, Đồn Đạc, Thanh Sơn... với tổng diện tích gây trồng định hướng đến năm 2015 của huyện Ba Chẽ là 200ha. Mục đích của việc phát triển và gây trồng Ba kích tím là để giúp xoá đói, giảm nghèo cho người dân đồng thời xây dựng thành thương hiệu Ba kích tím Ba Chẽ. Các mô hình sản xuất gây trồng Ba kích tím đang dần cho hiệu quả cao đối với người trồng.

Việc tiêu thụ Ba kích tím rất thuận lợi, ở bất kỳ đâu có nguồn cung Ba kích tím thương lái cũng đến thu mua. Sản phẩm Ba kích tím được bán ở nhiều địa phương, nhất là những khu du lịch, danh lam thắng cảnh.

Quảng Ninh các khu vực bán Ba kích nhiều là Hạ Long, Bãi Cháy,

Uông Bí, Vân Đồn... là nơi tập trung nhiều lượng khách du lịch hàng năm. Đây là điều kiện thuận lợi cho việc gây trồng và phát triển Ba kích tím phục vụ cho nhu cầu của con người.

2.4. Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm Sa nhân tím

Nguồn khai thác Sa nhân tím trong tự nhiên ngày càng giảm sút, người dân đã và đang chuyển sang việc gây trồng và phát triển Sa nhân. Việc gây trồng Sa nhân tím đã được phát triển ở nhiều địa phương như: Lai Châu, Lào Cai, Quảng Ngãi, Quảng Nam, Bình Định, Phú Yên, Ninh Thuận, Gia Lai, Phú Thọ, Vĩnh Phúc...Việc gây trồng Sa nhân vẫn mang tính chất nhỏ lẻ chưa phát triển thành các vùng sản xuất lớn.

Hiện nay một số tỉnh phía Bắc như Thái Nguyên, Lai Châu đang phát triển việc gây trồng Sa nhân tím vì đây được coi là loài cây cứu đói cho nhiều người dân. Chưa có con số thống kê cụ thể về diện tích gây trồng Sa nhân tím ở nhiều địa phương khác nhau, nhưng hiện nay đã có rất nhiều vùng bắt đầu gây trồng.

Việc tiêu thụ Sa nhân tím rất thuận lợi ở các địa phương, khi có sản phẩm thương lái sẽ đến tận nơi thu mua. Ngoài tác dụng để làm thuốc, thực phẩm cho nhu cầu trong nước thì Sa nhân tím còn có giá trị xuất khẩu cao, vì vậy sản phẩm làm ra được tiêu thụ thuận lợi.

3. Tìm hiểu về điều kiện sản xuất của hộ gia đình

Tìm hiểu điều kiện sản xuất của hộ gia đình là việc làm cần thiết trước khi xây dựng kế hoạch sản xuất. Các thông tin cần tìm hiểu như: điều kiện đất đai, nguồn lực lao động, điều kiện tài chính...sẽ đánh giá được nguồn lực của hộ gia đình giúp cho việc lập kế hoạch sản xuất phù hợp với điều kiện hộ.

3.1. Điều kiện đất đai

Đất đai: Là toàn bộ diện tích đất mà hộ gia đình hay cơ sở sản xuất đang sở hữu hoặc đang sử dụng để sản xuất. Đất đai của hộ gia đình hay cơ sở có thể được hình thành từ đất do thừa kế, đất do Nhà nước giao cấp, đất mua được, đất thuê mướn, đất chuyển nhượng hay khai hoang, phục hóa.

Trong sản xuất, người chủ trang trại rất quan tâm đến vị trí đặc điểm của đất. Vị trí của khu đất sản xuất có gần thị trường tiêu thụ sản phẩm hay không, có nằm trong hệ thống thuỷ nông để chủ động tưới tiêu hay không? Đất có liền khoảnh hay manh mún, địa hình, độ dốc, độ cao…đều ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm cao hay thấp.

Địa điểm, tính chất của đất về lý, hoá tính có thích ứng với đặc tính sinh lý cây trồng chính không, như độ dày tầng đất, độ tơi xốp, bí chặt, hàm lượng N,P,K và các vi lượng có trong đất, độ mùn, độ pH…

Thiết kế sử dụng đất có thể đảm bảo được những nguyên tắc sau:

- Những nơi thấp có thể bố trí trồng cây nông nghiệp, cây ăn quả, trồng thâm canh cây dược liệu, Ba kích, Sa nhân

- Những nơi có độ dốc nhẹ có thể san bằng, đắp bờ giữ nước để phục vụ sản xuất nông nghiệp hoặc trồng cây công nghiệp, cây ăn quả, cây dược liệu, Ba kích, Sa nhân…

- Những nơi có độ dốc cao hơn có thể trồng rừng, trồng xen cây ăn quả, cây dược liệu, Ba kích, Sa nhân

- Ngoài ra trên các sườn dốc lớn, đỉnh dốc trồng rừng phòng chống xói mòn, rửa trôi đất. Việc trồng rừng đảm bảo cho canh tác phía dưới được an toàn, bền vững đồng thời dưới tán rừng trồng có thể trồng kết hợp các cây dược liệu (ba kích, sa nhân, thảo quả…) tuỳ thuộc vào điều kiện tự nhiên của khu vực canh tác.

- Xây dựng các mô hình nông lâm kết hợp để việc sử dụng đất mang lại hiệu quả kinh tế cao và có tác dụng bảo vệ môi trường, đảm bảo cho việc sử dụng đất được bền vững.

Bảng 1.1.1: Thống kê đất đai của hộ gia đình

TT	Loại đất	Địa hình	Diện tích	Thời gian sử dụng	Loại thực bì	Ghi chú
	Tổng					

3.2. Điều kiện lao động:

Nguồn lao động của hộ gia đình hay cơ sở sản xuất: là tất cả những người trong gia đình/trang trại có khả năng và sẵn sàng lao động và những người mà các trang trại/ nông hộ thuê làm việc, kể cả lao động thường xuyên và lao động thời vụ.

Lao động là yếu tố quyết định trong quá trình sản xuất, trong các hộ gia đình, trang trại lực lượng lao động chủ yếu là các thành viên trong gia đình. Tuỳ vào điều kiện sản xuất của gia đình, trang trại mà các chủ sử dụng đất còn thuê mướn thêm lao động thời vụ hoặc hợp đồng dài hạn với người lao động.

Thống kê được nguồn lực lao động của hộ gia đình sẽ tính toán được cụ thể số ngày công lao động cho từng công việc cụ thể, đồng thời sẽ tính toán được số nhân công phải thuê mướn thêm. Từ đó xác định được tiền để thuê mướn nhân công

3.3. Điều kiện tài chính

Nguồn vốn sản xuất của các gia đình/ trang trại: là toàn bộ tiền vốn mà các gia đình/ trang trại bỏ vào sản xuất, nó bao gồm vốn tự có và vốn vay mượn bên ngoài. Vốn tự có của các trang trại/hộ gia đình có thể là vốn do tích lũy. Vốn vay mượn của các cơ sở có thể là vốn vay từ các tổ chức tín dụng, ngân hàng hoặc vốn vay mượn từ bà con, hàng xóm…

Vốn là nguồn lực quan trọng nhất để tiến hành sản xuất của cơ sở sản xuất. Có 2 nguồn vốn:

- Nguồn vốn tự có huy động của các thành viên trong gia đình, trang trại, cơ sơ sở sản xuất

- Nguồn vốn đi vay có trong cộng đồng hoặc vay vốn ngân hàng. Đối với nguồn vốn đi vay có thể vay ngắn hạn, dài hạn

Việc quyết định đầu tư sản xuất (trồng Ba kích, Sa nhân) các hộ gia đình cần tính toán cụ thể nguồn vốn của gia đình để quyết định đầu tư sản xuất.

Ví dụ: Đầu tư trồng 1 ha Ba kích

- Mua cây giống cần: 25.000.000 đồng

- Nhân công : 10.000.000 đồng

- Lượng phân bón: 5.000.000 đồng

Tổng: 40.000.000 đồng

Gia đình đã có 10.000.000 triệu

Nhân công gia đình tự làm không phải đi thuê

Còn lại gia đình phải đi vay 20.000.000 đồng

Vậy nguồn vay vốn này hộ gia đình phải xác định vay ở đâu?

- Vay từ người thân trong gia đình (vay được thời gian bao lâu?)

- Vay từ hàng xóm (đến thời điểm nào phải trả?)

- Vay từ ngân hàng

+ Thời gian vay:

+ Lãi suất:…..

3.4. Nguồn cung cấp cây giống, vật tư

Nguồn cung cấp cây giống, vật tư sản xuất là điều kiện cần thiết để thực hiện kế hoạch sản xuất. Việc tìm hiểu nguồn cung cấp giống, phân bón, vật tư... thiết yếu cho tổ chức sản xuất là việc cần được tiến hành thường xuyên trước khi xây dựng một kế hoạch sản xuất. Việc làm này nhằm cung cấp cho các cơ sở sản xuất có những dự tính chi phí ban đầu đảm bảo cho quá trình sản xuất được hoàn tất theo đúng yêu cầu đặt ra. Ngoài việc tìm hiểu nguồn cung cấp thì quá trình này còn tìm hiểu được giá cả, chủng loại, chất lượng...của từng loại

giống, vật tư cần thiết phục vụ cho sản xuất.

**** Nguồn cung cấp cây giống***

Xác định được nguồn cung cấp giống đảm bảo chất lượng để đáp ứng được nhu cầu sản xuất của cơ sở sản xuất. Việc tìm hiểu những cơ sở sản xuất kinh doanh cây giống đảm bảo tiêu chuẩn, chất lượng là điều cần thiết cho các hộ gia đình, trang trại đến liên hệ mua bán.

Để xác định được số lượng cây giống cần trồng là bao nhiêu, hộ gia đình cần xác định được một số tiêu chí sau:

- Xác định được số diện tích cần gây trồng (S)

- Xác định được mật độ trồng cây trên 1ha (M)

- Tỷ lệ dự phòng cây giống là 10%

Số lượng cây giống cần = S × M + 10%

Khi xác định được yêu cầu về giống cây đem trồng hộ gia đình xem xét nên mua cây giống ở đâu? Nếu địa phương có nguồn giống thì mua tại địa phương, nếu không có gì cần liên hệ tại những cơ sở chuyên sản xuất cây giống để đến mua về trồng.

**** Cung cấp phân bón:***

Phân bón là yếu tố quan trọng góp phần cải tạo đất và nâng cao năng suất của cây trồng. Bón phân đúng số lượng, chất lượng, bón đúng lúc, đúng kỹ thuật sẽ làm cho năng suất cây trồng tăng lên nhanh chóng, chi phí cho 1 đơn vị sản phẩm giảm và hiệu quả kinh tế của 1 kg phân bón sẽ tăng. Khi lập kế hoạch về phân bón chúng ta cần tiến hành một số vấn đề sau:

- Nguồn cung cấp phân bón cho sản xuất ở địa phương có đủ không hay phải đi sang địa phương khác mua?

- Phân hữu cơ phục vụ cho việc trồng Ba kích, Sa nhân gia đình có tự sản xuất được hay phải đến các trang trại chăn nuôi mua?

- Xác định được diện tích trồng cụ thể để xác định được lượng phân bón cần mua.

- Cách xác định lượng phân cần bón cho cây trồng cần căn cứ vào mật độ cây trồng, quy trình kỹ thuật trồng loài cây đó và dựa vào điều kiện kinh tế của từng hộ mà lượng phân bón cũng có thể thay đổi.

Ví dụ: Trồng 1 ha Ba kích

- Mật độ trồng 5000 cây/ha

- Bón lót 2 kg phân chuồng/gốc: Lượng phân cần 2×5000 = 10.000kg

- Bón lót 0.2kg NPK/gốc: Lượng phân cần 0.2×5000 = 1000kg

- Chăm sóc năm thứ nhất: Bón 1kg phân chuồng/gốc và 0.2kg NPK/gốc

+ Lượng phân chuồng cần là: 1 × 5000 = 5000kg

+ Lượng phân NPK cần là: 0.2 × 5000 = 1000kg

**** Chuẩn bị vật tư, dụng cụ phục vụ sản xuất***

Việc chuẩn bị đầy đủ những vật tư phục vụ quá trình sản xuất là điều cần làm. Chuẩn bị vật tư, dụng cụ sản xuất phù hợp với từng giai đoạn sản xuất của cơ sở sản xuất: giai đoạn sản xuất cây con, giai đoạn trồng rừng, giai đoạn thu hoạch. Các loại dụng cụ, vật tư cần chuẩn bị phục vụ sản xuất: cuốc, xẻng, nhà kho, lò sấy khi cần thiết để phục vụ sấy khô sản phẩm sau thu hoạch...

3.5. Lựa chọn qui mô sản xuất

Việc lựa chọn qui mô sản xuất chính là việc xây dựng kế hoạch về diện tích đất đai phục vụ cho sản xuất của cơ sở sản xuất, nguồn vốn, nguồn lao động... của hộ gia đình.

**** Xác định diện tích đất sản xuất của hộ gia đình***

- Xác định được quyền sử dụng đất của cơ sở sản xuất (hộ gia đình, trang trại, công ty...): đất đai của cơ sở sản xuất thuộc sở hữu nào (đất giao nhận sổ đỏ 50 năm, đất giao khoán lại của các tổ chức nông lâm trường, đất thuê mướn, đất đấu thầu, đất khai hoang...)?. Việc này làm cơ sở cho việc đầu tư xây dựng cơ sở sản xuất, phương án xây dựng kế hoạch sản xuất dài hạn.

- Xác định được tổng diện tích đất của cơ sở sản xuất: xác định được chính xác tổng diện tích đất cơ sở sản xuất đang có, từng diện tích đất thuộc sở hữu của cơ sở sản xuất (bao nhiêu diện tích có sổ đỏ 50 năm, bao nhiêu diện tích đất đi thuê, bao nhiêu diện tích đất khai hoang?).

Xác định được diện tích trồng Ba kích, Sa nhân của hộ gia đình là cơ sở để xác định được nguồn giống, phân bón, nhân công, dự trù kinh phí phục vụ sản xuất.

**** Nguồn vốn***

Xác định nguồn vốn của gia đình để xem xét nguồn lực tài chính để cân đối với diện tích sản xuất. Nguồn vốn của gia đình có thể trồng được bao nhiêu diện tích sản xuất, còn bao nhiêu diện tích cần phải đi vay vốn để trồng cây. Khi phải vay vốn thì các hộ gia đình sẽ xem xét nguồn vốn đó được vay từ đâu (người thân, hàng xóm, các ngân hàng...) và nguồn để trả nợ được các gia đình sẽ để thanh toán, cân đối.

**** Nguồn lao động***

Nguồn lao động là điều cần thiết để phục vụ và mở rộng sản xuất của hộ gia đình. Nguồn lực lao động cùng với nguồn vốn sẽ là điều kiện mở rộng quy mô sản xuất của hộ gia đình. Xác định nguồn lực lao động của hộ gia đình để cân đối với quy mô sản xuất của hộ giữa lao động gia đình có và lao động phải thuê khoán.

**** Năng lực quản lý***

Việc xác định năng lực quản lý sản xuất của hộ gia đình phải có quy mô sản xuất lớn, còn với diện tích sản xuất nhỏ thì không nhất thiết phải đánh giá năng lực quản lý. Khi sản xuất quy mô lớn nhất thiết người chủ phải có năng lực quản lý nếu không cần phải thuê khoán người có năng lực quản lý. Vì vậy việc xác định quy mô sản xuất cần phải đánh giá được năng lực quản lý của hộ cho phù hợp với sản xuất.

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

1. Câu hỏi:

Câu 1: Những bộ phận và giá trị dùng của các loại dược liệu Ba kích, Sa nhân?

Câu 3: Những điều kiện cần thiết phục vụ sản xuất của hộ gia đình là gì?

2. Bài tập thực hành:

2.1. Bài thực hành 1.1.1: Tìm hiểu nguồn lực sản xuất của hộ gia đình

C. Ghi nhớ:

- Bộ phận sử dụng chính của Sa nhân tím là quả già đã phơi hay sấy khô, còn nguyên khối hạt.

- Bộ phận sử dụng chính của Ba kích tím là phần rễ nạc đã rút lõi.

- Sản xuất Ba kích, sa nhân phải tuân thủ theo tiêu chuẩn GACP "Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc".

Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất và dự tính hiệu quả sản xuất

Mục tiêu:

- Nhắc lại được nội dung lập kế hoạch sản xuất;

- Lập được kế hoạch sản xuất cây Ba kích, sa nhân phù hợp với điều kiện của gia đình, trang trại sản xuất

- Xác định được diện tích sản xuất phù hợp;

- Tính toán được chi phí sản xuất (giống, nhân công, phân bón...).

A. Nội dung

1. Kế hoạch sản xuất

1.1. Hiểu biết chung về kế hoạch sản xuất

Kế hoạch sản xuất là một lịch trình trong đó các công việc được thực hiện theo một trật tự nhất định, bởi các đối tượng cụ thể.

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.

Một kế hoạch sản xuất được ví như một chiếc bản đồ, giúp tìm ra con đường tốt nhất để đạt tới các mục tiêu. Đặt ra các mục tiêu sản xuất kinh doanh giúp bạn sử dụng thời gian và các nguồn lực hiệu quả hơn. Bằng việc lập kế hoạch sản xuất, có thể nắm bắt được những cơ hội kinh doanh và dự đoán trước các vấn đề có thể xảy ra.

Một kế hoạch sản xuất để tăng cường nguồn tài chính cho các hoạt động của cơ sở sản xuất. Kế hoạch sản xuất là hệ thống các phương hướng, nhiệm vụ, mục tiêu và các chỉ tiêu nguồn lực vật chất, tài chính cần thiết cho việc thực hiện các mục tiêu phát triển của cơ sở sản xuất đặt ra trong kỳ kế hoạch nhất định.

Một kế hoạch sản xuất sẽ trả lời được các câu hỏi chính như: thực trạng của cơ sở sản xuất hiện tại, kết quả của những điều kiện hoạt động sản xuất; Cơ sở sản xuất muốn được phát triển thế nào (hướng phát triển của cơ sở sản xuất, hộ gia đình)? Làm thế nào để sử dụng có hiệu quả nguồn lực của cơ sở sản xuất nhằm đạt mục tiêu đề ra. Nội dung của kế hoạch nhằm mô tả, phân tích hiện trạng bên trong và bên ngoài cơ sở sản xuất, trên cơ sở đó các hoạt động dự kiến trong tương lai nhằm đạt mục tiêu kế hoạch đề ra. Với các phân tích về nguồn lực của cơ sở sản xuất, về môi trường kinh doanh, về đối thủ cạnh tranh, kế hoạch sản xuất sẽ đưa ra các chiến lược/kế hoạch thực hiện cùng các dự báo kết quả hoạt động trong khoảng thời gian kế hoạch.

Đứng trên góc độ là các cơ sở sản xuất nông nghiệp như các trang trại, các nông hộ, việc lập kế hoạch sản xuất không chỉ đơn thuần là yếu tố thủ tục để vay vốn mà nó còn mô tả chi tiết các công việc cần thực hiện. Chính vì vậy

nó sẽ giúp các cơ sở xác định được các hoạt động sản xuất của mình. Quá trình xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất, sẽ giúp các trang trại và nông hộ nâng cao khả năng quản lý và điều hành, giải quyết tốt các vấn đề phát sinh và các rủi ro có thể xảy ra. Một kế hoạch sản xuất cũng là một trong những yếu tố giúp cho các cơ sở sản xuất tiếp cận thị trường.

1.2. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất

Có 3 cơ sở quan trọng khi xây dựng kế hoạch sản xuất các hộ gia đình cần phải dựa vào, chúng bao gồm:

*** Nhu cầu thị trường**

Các hộ gia cần phải tìm hiểu thị trường, bởi trong nền kinh tế thị trường các cơ sở sản xuất chỉ sản xuất những gì mà thị trường cần chứ không phải là những gì mà mình có thể sản xuất. Xác định nhu cầu thị trường là để các hộ gia đình xem có nên sản xuất cây Ba kích, Sa nhân hay không? Nếu sản xuất thì sản xuất như thế nào? Bán cho ai?

Việc sản xuất cây dược liệu nói chung và Ba kích, Sa nhân nói riêng đòi hỏi các hộ gia đình cần quan tâm đến các yếu tố về điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế và nhu cầu thị trường. Bên cạnh đó, cần phải quan tâm đến đối thủ cạnh tranh, giá cả, sản phẩm thay thế vì các hộ gia đình đều quan tâm đến lợi nhuận kinh tế. Hơn thế nữa các gia đình cần quan tâm đến phân tích thị trường hiện tại mà còn phải quan tâm đến thị trường tương lai, cung – cầu dài hạn để ổn định hướng sản xuất lâu dài.

*** Điều kiện tự nhiên**

Điều kiện tự nhiên, kinh tế của các cơ sở sản xuất là yếu tố quyết định đến phương hướng sản xuất cũng nhưng các kế hoạch sản xuất ngắn và dài hạn của hộ gia đình. Các yếu tố của điều kiện tự nhiên ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất nông lâm nghiệp: Khí hậu, đất đai, địa hình, nguồn nước.... Mỗi vũng có điều kiện tự nhiên khác nhau nên cần phân tích kỹ để xác định và lựa chọn loài cây trồng phù hợp theo đúng nguyên tắc "*đất nào cây ấy*" và trên cơ sở tối đa hoá lợi nhuận trên 1 đơn vị sản xuất đất đai.

Việc lựa chọn loài cây trồng phù hợp với điều kiện đất đai cần căn cứ vào những tài liệu của các cơ quan chuyên môn hoặc kinh nghiệm sản xuất của người dân địa phương để lựa chọn loại cây trồng.

*** Điều kiện kinh tế của hộ gia đình**

Đất đai, vốn, lao động, kỹ thuật là những yếu tố quyết định đến năng lực sản xuất thực tế của các cơ sở, quyết định quy mô sản xuất của từng sản phẩm, khả năng mở rộng, khả năng chuyển hướng kinh doanh của hộ gia đình. Việc xác định được các yếu tố nguồn lực của cơ sở sẽ là căn cứ hữu ích cho các chủ hộ trong việc cân đối các nguồn lực để xây dựng kế hoạch sản xuất cho

từng công việc, từng công đoạn, từng sản phẩm hay cho toàn bộ hoạt động sản xuất.

Sau khi đã xác định được các nguồn lực hiện có các hộ gia đình sẽ phải căn cứ vào định mức kinh tế kỹ thuật để xác định xem cần bao nhiêu yếu tố nguồn lực để thực hiện vào các công đoạn sản xuất cùng như toàn bộ quá trình sản xuất.

Ngoài những căn cứ trên khi lập kế hoạch sản xuất các hộ gia đình cũng phải quan tâm đến quy mô sản xuất, tức là cần quan tâm đến nhu cầu thị trường về sản phẩm và điều kiện nguồn lực của hộ gia đình để xây dựng kế hoạch sản xuất

1.3. Nội dung, các bước lập kế hoạch sản xuất

1.3.1. Công tác chuẩn bị

Chuẩn bị là công tác đầu tiên để lập kế hoạch sản xuất

Bao gồm việc hình thành nhu cầu, ý tưởng, mục đích và xác định người chịu trách nhiệm thực hiện từng công việc cụ thể . Nhu cầu và ý tưởng lập kế hoạch sản xuất có thể phát sinh do yêu cầu của bên ngoài khi các cơ sở sản xuất cần vay hay huy động vốn, khi cần thuyết minh hay thông tin với các tổ chức và cá nhân bên ngoài.

- Sử dụng nguồn lực: các nguồn lực có sẵn như đất đai, các nguồn lực tự nhiên, lao động, nhà cửa, vốn.

- Làm hoặc sản xuất ra một sản phẩm nào đó tốt hơn về chất lượng và chủng loại để có lợi thế cạnh tranh.

- Phân tích thị trường, sản xuất những thứ mà người mua muốn hoặc chưa có: Xác định những cái mà người dân cần nhưng chưa có, họ phải đi nơi khác để mua.

- Tìm kiếm các thương gia, những nhà xuất khẩu hay những cơ hội xuất khẩu, hoạt động được các cơ quan chức năng giúp đỡ đầu vào và đầu ra,…

1.3.2. Thu thập thông tin

- Nguồn lực về đất đai: Là toàn bộ diện tích đất mà hộ gia đình đang sở hữu hoặc đang sử dụng để sản xuất.

- Nguồn lao động của hộ gia đình: là tất cả những người trong gia đình và những người mà các hộ thuê làm việc, kể cả lao động thường xuyên và lao động thời vụ.

- Nguồn vốn sản xuất kinh doanh của hộ gia đình: Là toàn bộ tiền vốn mà các hộ đầu tư vào sản xuất, nó bao gồm vốn tự có và vốn vay mượn bên ngoài.

- Thu thập các thông tin liên quan đến các hoạt động sản xuất, các chi phí, thu nhập trước đây từ đó mà các hộ gia đình có những cơ sở để đánh giá hiệu quả của các hoạt động sản xuất trước đây cũng như thiết lập các mục tiêu và lựa chọn các hoạt động sản xuất phù hợp.

1.3.3. Tổng hợp và phân tích thông tin

Sau khi thu thập được các dữ liệu cần thiết tiến hành tổng hợp và phân tích các thông tin. Quá trình tổng hợp và phân tích các thông tin sẽ giúp hộ gia đình xác định rõ được các hoạt động sản xuất hiện tại, các sản phẩm và thị trường mục tiêu của hộ gia đình.

- Phân tích các nguồn lực của cơ sở: Nguồn lực đất đai, lao động, vốn. Quá trình này hộ gia đình sẽ phải phân tích hiện trạng của từng yếu tố nguồn lực, tình hình sử dụng các yếu tố nguồn lực hiện tại, phân tích khả năng thay đổi để sử dụng hợp lý nhất các yếu tố nguồn lực.

- Phân tích kết quả và hiệu quả của các hoạt động sản xuất hiện tại: quá trình phân tích này sẽ giúp các hộ gia đình xác định và tính toán được lợi nhuận thu được từ các hoạt động sản xuất. Từ đó giúp các cơ sở lựa chọn các hoạt động, xây dựng kế hoạch sản xuất tốt hơn trong tương lai.

1.3.4. Hình thành các mục tiêu

Sau khi tổng hợp và phân tích các thông tin, các hộ gia đình sẽ xây dựng các mục tiêu sản xuất cho mình. Thông thường việc lập kế hoạch sản xuất nhằm mục tiêu tạo ra lợi nhuận, nâng cao thu nhập và mức sống cho các thành viên trong gia đình. Thông thường hình thành mục tiêu sản xuất nhằm:

- Khai thác đầy đủ và hợp lý nhất đất nông nghiệp.

- Tăng số lượng và chất lượng sản phẩm đáp ứng các nhu cầu cho tiêu dùng và sản xuất.

- Nâng cao năng suất và sản lượng cây trồng

- Tạo ra lợi nhuận cao hơn,...

1.3.5. Đánh giá thị trường

Quá trình đánh giá thị trường sẽ là một trong những yếu tố rất quan trọng đối với một kế hoạch sản xuất. Việc đánh giá được thị trường nhằm xác định được:

- Hộ gia đình sẽ sản xuất sản phẩm gì?

- Các sản phẩm này sẽ bán cho ai (khách hàng mục tiêu), thị trường hiện tại và tương lai của các cơ sở ở đâu (trong địa phương như xã, huyện, tỉnh, các khu vực lân cận, hay xuất khẩu..)? Sản phẩm của các hộ gia đình được phân phối ra sao (phân phối trực tiếp đến người tiêu dùng cuối cùng, gián tiếp qua các thu gom địa phương, bán trực tiếp cho công ty chế biến….)…

1.3.6. Xây dựng các kế hoạch sản xuất

Từ các kết quả thu thập thông tin ban đầu tiến hành xây dựng kế hoạch sản xuất phù hợp với điều kiện từng hộ gia đình.

- Dựa vào nhu cầu của thị trường tiêu thụ mà lựa chọn xem sẽ sản xuất loài cây nào (Ba kích, Sa nhân).

- Dựa vào điều kiện của gia đình (đất đai, nguồn lực lao động, nguồn lực tài chính…) để xác định quy mô sản xuất của hộ gia đình.

- Xây dựng kế hoạch trồng, chăm sóc, thu hoạch sản phẩm làm ra đúng theo yêu cầu của thị trường và khả năng của từng hộ gia đình.

Lập kế hoạch sản xuất trong các cơ sở sản xuất cần chú ý một số vấn đề sau:

- Lập kế hoạch sản xuất sản phẩm trước hết cần tính toán đến khả năng sản xuất và tiêu thụ của sản phẩm.

- Lập kế hoạch biện pháp phải đảm bảo phù hợp với điều kiện đất đai và các nguồn lực của hộ gia đình để hạn chế tối đa mọi rủi ro.

- Khi lập kế hoạch sản xuất, cần có sự trao đổi bàn bạc thống nhất giữa các thành viên trong gia đình để được sự thống nhất cao trong sản xuất.

1.3.7. Dự tính chi phí, thu nhập, hiệu quả kinh tế và lập kế hoạch tài chính

Sau khi các cơ sở, hộ gia đình lượng hóa và tổng hợp các yếu tố nguồn lực phục vụ cho sản xuất của gia đình. Bước tiếp theo các hộ gia đình sẽ tính toán đến các chi phí cũng như dự kiến các khoản thu nhập và lợi nhuận đạt được. Trên cơ sở các kết quả đó hộ gia đình sẽ lập kế hoạch tài chính để xác định thu, chi và có những biện pháp thích hợp đáp ứng kịp thời nhu cầu tài chính cho gia đình.

Các tính toán về chi phí, doanh thu và lợi nhuận chủ yếu dựa vào các thông tin và các quyết định ở phần trước nhưng do đặc điểm kế hoạch là căn cứ vào các thông tin thu thập trong quá khứ, hiệu chỉnh cho phù hợp với các điều kiện dự kiến xảy ra trong tương lai nên khả năng xảy ra khác biệt so với kế hoạch là không thể tránh khỏi.

1.3.8. Tổ chức thực hiện, kiểm tra và điều chỉnh kế hoạch

Khi tiến hành hoàn thành việc xây dựng kế hoạch sản xuất, các hộ gia đình, các cơ sở sản xuất tiến hành thực hiện kế hoạch mình đã xây dựng.

Quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất chủ gia đình, chủ các cơ sở sản xuất cần tiến hành kiểm tra thường xuyên việc thực hiện kế hoạch sản xuất. Cần thường xuyên kiểm tra số lượng, chất lượng của công việc để có những điều chỉnh kịp thời tránh làm ảnh hưởng đến chất lượng sản xuất.

2. Tính toán chi phí sản xuất

2.1. Chi phí công lao động

Xác định chi phí nhân công là điều kiện cần thiết để việc dự tính đầu tư sản xuất hợp lý. Việc xác định chi phí nhân công đòi hỏi phải tổng hợp được các khâu sản xuất trong quá trình làm vườn ươm, chăm sóc cây con, trồng rừng, chăm sóc, thu hoạch, bảo quản...

Ví dụ: Dự tính chi phí cho việc trồng Ba kích

- Mật độ trồng: 5000 cây/ha

- Cuốc hố: 30 ×30× 30cm

- Phát thực bì toàn diện

- Bón phân: 2kg phân chuồng ủ hoai + 0.1kg phân NPK

Bảng 1.2.1. Dự tính chi phí nhân công trồng 1ha Ba kích

TT	Hạng mục công việc	ĐVT	Số lượng (công)	Đơn giá	Thành tiền
1	Phát dọn thực bì (541m^2/công)	m^2/công	18.5	120.000	2.220.000
2	Cuốc hố (134 hố/công)	Hố/công	37	120.000	4.440.000
3	Vận chuyển và bón phân (62 hố/công)	Hố/công	80.5	120.000	9.660.00
4	Lấp hố (348 hố/công)	Hố/công	14	120.000	1.680.000
5	Vận chuyển và trồng cây (159 cây/công)	Cây/công	31.5	120.000	3.780.000
	Tổng		181.5		21.780.000

2.2. Chi phí cây giống

Việc xác định chi phí cây giống phục vụ sản xuất phụ thuộc vào quy mô sản xuất của hộ gia đình và mật độ cây trồng, tình hình sản xuất cụ thể mức độ đầu tư, thâm canh...

Thông thường để dự tính chi phí cây giống người ta căn cứ vào:

- Mật độ cây trồng trên một ha

- Giá tiền của cây giống ở thời điểm hiện tại (bao gồm cả chi phí vận chuyển cây con)

Ví dụ: Dự tính chi phí về giống để trồng Ba kích tím (tính cho 1ha)

Cho biết:

- Mật độ trồng: 5000 cây/ha
- Tỷ lệ dự phòng cây giống 10%
- Giá bán cây giống ở thời điểm hiện tại là: 5000 đồng/cây

Bảng 6: Dự tính chi phí giống cho trồng Ba kích tím

TT	Nội dung	ĐVT	Số lượng	Đơn giá(đ)	Thành tiền(đ)	Ghi chú
1	Cây giống	Cây	5.000	5.000	25.000.000	
2	Tỷ lệ cây dự phòng	cây	500	5000	2.500.000	
	Tổng cộng				**27.500.000**	

2.3. Chi phí phân bón

Trong sản xuất người ta thường sử dụng phân bón để bón lót và bón thúc cho cây. Tùy theo từng loài cây, số lượng cây, tuổi cây để xác định loại phân, lượng phân bón cho phù hợp.

Ví dụ: Dự tính chi phí phân bón cho 1 ha trồng Sa nhân tím:

Bảng 1.2.2: Lượng phân bón cho năm đầu tiên

Loại phân	***Lượng phân/ha (kg)***	***Lượng phân/sào Bắc bộ (kg)***	***Tỷ lệ bón (%)***		
			Bón lót	***Bón thúc lần 1***	***Bón thúc lần 2***
Phân chuồng	20.000 - 25.000	740 - 926	100	-	-
Phân vi sinh	700 - 1.200	26 - 44	100	-	-
NPK	280 - 400	10,3 - 14,8	-	50	50

Bảng 1.2.3: Tính chi phí mua phân bón cho 1ha trồng Sa nhân tím

STT	Loại phân	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Phân chuồng	Kg	20.000	1.000	20.000.000

2	Phân vi sinh	Kg	700	5.000	3.500.000
3	NPK	kg	280	6.000	1.680.000
Tổng					**25.180.000**

Vậy dự tính tổng chi phí phân bón cho trồng 1ha trồng Sa nhân năm đầu tiên khoảng 25.180.000 đồng, nhưng cũng tuỳ vào tình hình tài chính của hộ gia đình mà chi phí này có thể tăng lên hoặc giảm đi. Việc bón lót phân chuồng có thể tăng lượng bón lên hoặc có thể giảm lượng bón đi, với những gia đình tự sản xuất được phân chuồng thì chi phí về phân bón sẽ giảm đi nhiều.

2.4. Chi phí thuốc bảo vệ thực vật

Việc dự tính chi phí thuốc bảo vệ thực vật thường khó chính xác. Do tình hình sâu bệnh biến động liên tục tùy theo vụ và tùy theo từng địa điểm trồng. Do đó, ta chỉ dự tính phần chi phí cho việc dùng thuốc phòng ngừa sâu bệnh và thuốc trừ cỏ.

Số chai thuốc phòng ngừa sâu bệnh cần dùng cho 1 ha × giá tiền của 1 chai tại thời điểm = T1 (đồng)

Số chai thuốc trừ cỏ cần dùng cho 1 ha × giá tiền của 1 chai tại thời điểm =T2 (đồng)

Dự tích chi phí thuốc bảo vệ thực vật (T) cho 1 ha:

T1 +T2 = T (đồng)

2.5. Chi phí các loại vật tư khác

Xác định các loại chi phí các loại vật tư khác phục vụ cho quá trình sản xuất gây trồng các loại cây của các cơ sở sản xuất, hộ gia đình như: cuốc, xẻng, dao phát, cọc làm hàng rào... những dụng cụ này được dùng để phục vụ trồng và chăm sóc Ba kích, Sa nhân.

3. Lập kế hoạch sản xuất

3.1. Kế hoạch về cây giống

Cây giống tốt là tiền đề tạo ra năng suất cây trồng cao, khi xây dựng kế hoạch cây giống cần dựa vào diện tích gieo trồng của kế hoạch từng vụ, kế hoạch hàng năm, vào định mức cây giống của từng loại cây trồng trên đơn vị diện tích, các cơ sở sản xuất kinh doanh cần phải chuẩn bị đầy đủ số cây giống để gieo trồng kịp thời vụ. Tùy vào các loại cây trồng và từng thời vụ mà cách tính số lượng cây giống cũng khác nhau.

Xây dựng kế hoạch cây giống phải có số lượng dự trữ phòng khi phải gieo cấy hoặc trồng lại vì hư hỏng. Trong khi xây dựng kế hoạch cây giống cần

chú ý đến các loại giống có năng suất cao; những hạt giống có thời gian sinh trưởng ngắn có thể gieo trồng cho phần lớn hoặc toàn bộ diện tích.

Cần căn cứ vào nhu cầu thị trường để cơ sở lựa chọn các loại giống đa dạng, đáp ứng nhu cầu của thị trường. Sau khi lựa chọn giống, các cơ sở sẽ tiến hành xây dựng lịch thời vụ và kế hoạch luân canh để đảm bảo cây trồng sinh trưởng và phát triển tốt, hạn chế sâu bệnh.

Xác định khối lượng giống cây trồng cần chú ý đến các yêu cầu: chất lượng, qui cách giống, thời gian sử dụng từng loại giống, nguồn cung ứng giống. Việc dự tính khối lượng giống cho 1 ha theo công thức:

Số lượng cây giống = Mật độ trồng + tỷ lệ dự phòng (thường là 10%)

Số cây giống cần phục vụ cho diện tích trồng của cơ sở sản xuất

Số lượng cây giống = Diện tích × Mật độ trồng + tỷ lệ dự phòng

Ví dụ: Mật độ trồng Sa nhân thuần loài cho 1ha là 10.000 cây, khoảng cách trồng cây cách cây 1m, hàng cách hàng 1m. Một hộ gia đình có kế hoạch trồng 5,7 ha, tính lượng cây giống Sa nhân cần thiết để trồng cho diện đã nêu.

- Tiêu chuẩn cây trồng

+ Cây giống từ nhánh: Cây lấy từ cách nhánh non hay bánh tẻ, không bị sâu bệnh hại. Các nhánh còn nguyên gốc, cắt bỏ rễ chùn và các thân rễ cũ (để cho cây khi trồng mọc ra nhánh mới), các nhánh cây giống còn tươi (màu xanh).

+ Cây giống gieo từ hạt: Từ 7 -12 tháng tuổi (tuỳ theo thời vụ trồng). Cây 7 -8 tháng tuổi, thường gồm 1 nhánh (lá cây mầm mọc ra từ hạt), cao 20 – 25cm, có 2 – 4 lá xanh thật dạng thuôn dài, ở gốc xuất hiện chồi thân rễ.

Cây giống 11 – 12 tháng tuổi, đã tạo thành khóm nhỏ, ngoài 1 nhánh con mới; chiều cao trung bình các nhánh 35 – 45cm, mỗi nhánh có 4 – 6 lá xanh dạng thuôn dài. Ở gốc có hệ thống rễ chùm dài 10 – 15cm, được giữ nguyên.

- Số lượng cây giống cần cho 1ha là:

Số lượng cây = 10.000 + 1.000 = 11.000 cây

- Số lượng cây giống cần cho diện tích 5,7ha là:

Số lượng cây = 5.7×10.000 + 5.700 = 62.700 cây

3.2. Kế hoạch làm đất

Kế hoạch làm đất như cày, bừa, cuốc hố…là một trong những yêu cầu quan trọng của các loại kế hoạch và đảm bảo chất lượng canh tác, giúp cây trồng sinh trưởng, hạn chế sâu bệnh, cỏ dại, tăng năng suất cây trồng, gieo trồng và thu hoạch đúng thời vụ.

Căn cứ vào diện tích đất, vào yêu cầu kỹ thuật của cây trồng…để xây dựng kế hoạch làm đất. Xây dựng kế hoạch làm đất là xác định:

+ Diện tích làm đất theo từng cây trồng

+ Thời gian làm đất

+ Yêu cầu kỹ thuật làm đất

+ Qui trình làm đất

+ Khối lượng công việc làm đất (có thể qui đơn vị tiêu chuẩn)

Việc tra khối lượng công việc làm đất, phát dọn thực bì cần căn cứ vào định mức số 38/2005/ QĐ –BNN ngày 06/07/2005 của Bộ nông nghiệp & PTNT về ban hành định mức kinh tế kỹ thuật trồng rừng, khoanh nuôi xúc tiến tái sinh và bảo vệ rừng.

Biểu 1.2.4: Kế hoạch làm đất trồng cây

STT	Hạng mục/công việc	Nội dung thực hiện
1	Phương thức làm đất	Làm đất cục bộ hay toàn diện
2	Phương pháp làm đất	Cuốc đất theo hố, kích thước hố 30x30x30cm. Lấp hố đầy hình mâm xôi cao hơn mặt đất tự nhiên 5 cm
3	Thời gian làm đất	Cuốc hố hoàn thành trước khi trồng 30 ngày, lấp hố trước khi trồng từ 8-10 ngày
4	Bón phân	Trước khi trồng 8 – 10 ngày, bón lót phân và lấp hố

Ví dụ: Kỹ thuật làm đất trồng Sa nhân dưới tán rừng

- Thời gian: Từ tháng 7 đến tháng 1 năm sau.

- Yêu cầu kỹ thuật làm đất: Đất trồng Sa nhân yêu cầu có độ ẩm tự nhiên cao, gần sông, suối và đặc biệt có tán cây rừng mọc tự nhiên, hoặc rừng trồng với độ tán che từ 0.5 – 0.6. Độ cao thích hợp của trồng Sa nhân là dưới 800m, lượng mưa từ 1500 – 3000mm/năm. Tuy nhiên ở những nơi có độ cao trên 1000m vẫn có sự phân bố của Sa nhân.

- Qui trình làm đất: Đất trồng Sa nhân không cần cày bừa quá kỹ, chỉ cần cuốc lên một lần sau khi đã dọn sạch thực bì, san phẳng đất lưu ý tạo độ nghiêng (để thoát nước). Không cần lên luống chỉ bổ các hốc kích thước 30×30×30 cm hoặc 20 x 20 x 10 cm.

- Khối lượng công việc làm đất :

+ Phát don thực bì (phát toàn diện định mức phát dọn là 432m^2/công) Khối lượng công việc là: 23 công/ha

+ Cuốc hố (kích thước hố 30×30×30cm, định mức là 134 hố/công) Công cuốc hố cho 1ha với mật độ trồng 10.000 cây/ha là: 75 công/ha

+ Lấp hố (kích thước hố 30×30×30cm, định mức là 348 hố/công) Công lấp hố cho 1ha với mật độ trồng 10.000 cây/ha là: 29 công/ha

3.3. Kế hoạch nhân công

Việc xây dựng kế hoạch về nhân công là điều kiện cần thiết cho quá trình sản xuất của cơ sở sản xuất, hộ gia đình. Xây dựng được kế hoạch nhân công là việc làm cần thiết để xem xét nguồn nhân lực của gia đình, cơ sở sản xuất có đủ hay cần phải đi thuê mướn bên ngoài. Nếu phải đi thuê mướn bên ngoài thì cần thuê bao nhiêu lao động, thời gian cần thuê là bao nhiêu?

Biểu 1.2.5: Một số định mức nhân công trong gây trồng Ba kích tím

STT	Hạng mục	Đơn vị tính	Định mức	Công
1	**Trồng rừng**			
a	Phát dọn thực bì (xử lý toàn diện, cự ly đi làm 1000 – 2000m, thực bì nhóm 2)	m2/công	541	
b	Đào hố (kích thước hố 30×30×30cm)	Hố/công	134	
c	Lấp hố	Hố/công	348	
d	Vận chuyển và bón phân (cự ly đi làm 1000 – 2000m, lượng bón 1 – 2kg/hố)	Hố/công	62	
e	Vận chuyển cây trồng	Cây/công	159	
g	Trồng dặm	Cây/công	138	
2	**Chăm sóc**			
a	Phát chăm sóc lần 1	m2/công	748	
b	Xới vun gốc lần 1	Cây/công	210	
c	Phát chăm sóc lần 2	m2/công	967	
d	Xới vun gốc lần 2	Cây/công	210	
	Tổng cộng			

Căn cứ vào điều kiện đất đai thực tế của cơ sở sản xuất, hộ gia đình mà có định mức nhân công cụ thể cho từng bước công việc. Việc xác định định mức công việc phụ thuộc vào điều kiện thực tế ở nơi sản xuất (loại thực bì, loại đất, độ dốc, độ cao, khoảng cách từ cơ sở sản xuất đến chỗ làm đất...)

3.4. Kế hoạch chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh hại

* Kế hoạch chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh hại

Kế hoạch phòng trừ sâu bệnh: Kế hoạch phòng trừ sâu bệnh rất quan trọng. Cần phải dự trữ số thuốc cần thiết để có thể dập tắt sâu bệnh trong thời gian ngắn nhất với quy mô tương đối lớn. Tất nhiên không phải đợi sâu bệnh lan ra mới dập tắt mà phải có kế hoạch phòng ngừa trước. Phải có kế hoạch bảo quản thuốc và các dụng cụ, thiết bị để lúc cần thiết là có thể dùng được ngay.

Căn cứ vào đặc điểm sinh trưởng và phát triển của từng loại cây trồng, căn cứ vào từng loại sâu bệnh thường xuất hiện trên đồng ruộng của cơ sở là loại nào, thời gian phát sinh, thời gian phá hoại nghiêm trọng để xác định các loại thuốc phòng trừ có hiệu quả. Các cơ sở sản xuất cần phải có kế hoạch kiểm tra, phát hiện, dự báo kịp thời và chủ động nhằm khắc phục sự lây lan dịch bệnh trên diện rộng cho các loại cây trồng.

Các cơ sở sản xuất căn cứ vào đặc điểm của từng loại cây trồng để xây dựng lịch trình làm cỏ, phòng trừ sâu bệnh, kết hợp với các biện pháp khác như bón phân và tưới nước…

Biểu 1.2.6: Nội dung kỹ thuật chăm sóc, bảo vệ Ba kích

STT	Công việc	Tiêu chuẩn thực hiện
I	**Chăm sóc**	
1	Lần thứ nhất	Chăm sóc lần thứ nhất sau khi trồng từ 1-2 tháng
a	Trồng dặm	Sau khi trồng từ 8 -10 ngày tiến hành kiểm tra tỷ lệ cây sống để tiến hành trồng dặm
b	Phát thực bì	Phát sạch dây leo, bụi rậm
c	Làm cỏ, xới đất, vun gốc	Dẫy sạch cỏ, xới đất kết hợp vun gốc xung quanh gốc cây, đường kính từ 0.6-0.8 m
2	Lần thứ hai	Tiến hành từ tháng 10 - 11 năm trồng rừng
a	Phát thực bì	Phát sạch dây leo, bụi rậm
b	Làm cỏ, xới đất, vun gốc, bón	Dẫy sạch cỏ, xới đất kết hợp vun gốc xung quanh gốc cây, đường kính từ 0.6-0.8 m

	phân	Mỗi năm bón bổ sung một lần, bón bằng phân chuồng hoai mục hoặc phân NPK. Mỗi lần bón khoảng 1 tấn NPK hoặc 3 tấn phân chuồng hoai mục vào tháng 3-4 trước khi cây bắt đầu ra hoa.
II	**Bảo vệ**	
1	Phòng chống lửa	Thường xuyên tuần tra canh gác lửa rừng
2	Chống người và gia súc	Chống người và gia súc phá hoại, ngăn ngừa sâu bệnh hại Ba kích
3	Bảo vệ	Che nắng, tạo giá thể leo, tủ gốc
4	Định kỳ kiểm tra sâu bệnh hại	- Lựa chọn được những thời điểm cụ thể sâu bệnh hại để có biện pháp phòng trừ hiệu quả - Xác định được phương pháp kiểm tra tình hình sâu bệnh hại

3.5. Kế hoạch khai thác, sơ chế sản phẩm

Xây dựng kế hoạch khai thác, sơ chế sản phẩm là cần thiết để bố trí lao động, dụng cụ vật tư, tổ chức khai thác sơ chế sản phẩm đúng thời vụ, đảm bảo chất lượng.

Bảng 1.2.7: Kế hoạch khai thác, sơ chế sản phẩm

STT	Công việc	Tiêu chuẩn thực hiện
1	Chuẩn bị dụng cụ	Chuẩn bị đầy đủ dụng cụ để khai thác phù hợp với từng loại cây trồng - Cuốc, xẻng, thuổng - Quang gánh - Phương tiện vận chuyển
2	Xác định thời điểm thu hoạch	Xác định đúng thời điểm thu hoạch các sản phẩm cho từng loại cây trồng - Ba kích thu hoạch vào tháng 11 – 12 - Sa nhân thu hoạch: + Vụ hoa nở vào tháng 3 – 4 thì thu hoạch vào tháng 6 – 7 + Vụ hoa nở vào tháng 6 thì thu hoạch rải rác vào tháng 9 - 12

3	Thu hoạch, vận chuyển sản phẩm	- Ba kích thu hoạch bằng cách chặt bỏ phần thân leo, dùng thuổng đào dần từ trên xuống dưới và từ ngoài vào trong. Phần rễ nạc thường hay mọc ngang và mọc xiên nên khi đào cần chú ý. - Sa nhân thu hoạch bằng cách bới lớp thảm mục dưới gốc cây để tìm quả. Dùng tay bẻ cả cum cho vào bao tải hay thúng, giỏ. Chú ý chỉ chọn chùm quả già còn quả non để lại thu sau
4	Sơ chế, bảo quản sản phẩm	- Ba kích: Cắt lấy toàn bộ phần rễ nạc, đem rửa sạch đất. Tránh làm cho gãy phần rễ nạc. - Sa nhân: Quả Sa nhân khi thu hoạch về nhà tiến hành loại bỏ tạp chất (bóc bỏ các lá vảy, lá bắc còn tồn tại trên cụ quả).

3.6. Dự tính sản lượng thu hoạch

3.6.1. Những căn cứ xác định sản lượng cây trồng

- Căn cứ phương thức gieo trồng và kế hoạch sử dụng đất trong kỳ kế hoạch.

- Căn cứ vào mật độ cây trồng

- Căn cứ vào năng suất cây trồng, việc xác định năng suất cây trồng thường được tiến hành qua việc khảo sát thực tế tình hình gây trồng loài cây đó tại địa phương hoặc các địa phương xung quanh.

- Căn cứ vào nhu cầu thị trường (hoặc đơn đặt hàng) của sản phẩm để tính toán sản lượng cây trồng dự kiến kỳ kế hoạch.

3.6.2. Xác định khả năng về sản lượng cây trồng

Khi xác định khả năng sản xuất trong kỳ kế hoạch của sản phẩm, chúng ta cần tính đến khả năng hiện có và khả năng tiềm tàng có thể khai thác được trong kỳ kế hoạch. Phải xem xét đến tình hình khí hậu, thời tiết, đất đai, lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật của cơ sở sản xuất có phù hợp với loại cây trồng hay không?

- Năng suất cây trồng của 1ha

Năng suất cây trồng cho 1 ha = Sản lượng một cây × số cây/ha

- Sản lượng của cơ sở sản xuất được tính:

Sản lượng = Diện tích × năng xuất của 1 ha

4. Dự tính hiệu quả kinh tế

4.1. Dự tính tổng chi phí

Tổng chí phí đầu tư cho sản xuất cần thống kê đầy đủ các chi phí phục vụ cho quá trình trồng cây của cơ sở sản xuất.

Có 2 trường hợp cần tính toán chi phí đầu tư:

Bảng 1.2.8: Dự toán giá thành đầu tư trồng Ba kích tím (cho 1ha)

STT	Hạng mục	Đơn vị tính	Định mức	Đơn giá (đồng)	Thành tiền
I	**Chi phí trực tiếp**				
1	**Vật tư**				
	Cây giống (bao gồm cả 10% trồng dặm)	cây			
	Phân bón NPK	Kg			
2	**Nhân công**				
2.1	**Trồng**				
	Phát dọn thực bì	Công			
	Đào hố	Công			
	Lấp hố	Công			
	Bón phân	Công			
	Vận chuyển cây trồng	Công			
	Trồng dặm	Công			
2.2	**Chăm sóc**				
	Phát thực bì lần 1	Công			
	Xới dãy cỏ vun gốc	Công			
	Phát thực bì lần 2	Công			
	Xới dãy cỏ vun gốc	Công			
II	**Chi phí phục vụ**				
1	**Chi phí thiết kế trồng**				

	rừng				
2	**Chi phí quản lý, bảo vệ**				
	Tổng chi (TC) = I + II				

4.2. Dự tính tổng thu

Tổng thu nhập của một mô hình sản xuất bao giờ cũng được tính bằng năng suất của mô hình đó nhân với giá bán hiện tại của sản phẩm đó tại thị trường tiêu thụ.

Công thức: Tổng thu (TT) = Sản lượng × giá bán/kg (sản phẩm)

Năng suất của mô hình phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố trong quá trình sản xuất như: Đất đai, điều kiện khí hậu, khả năng đầu tư, trình độ kỹ thuật thâm canh, phương thức thu hoạch bảo quản, thị trường tiêu thụ… Tất cả những yếu tố đó ngoài việc phụ thuộc vào cơ sở sản xuất, hộ gia đình thì còn phụ thuộc nhiều vào định hướng phát triển sản phẩm đó (quy hoạch tổng thể) và các chế độ chính sách của Nhà nước.

Hiện nay không chỉ riêng mặt hàng dược liệu mà rất nhiều mặt hàng khác người dân thường làm theo tính tự phát chưa dựa vào quy hoạch tổng thể của Nhà nước vì vậy sản phẩm làm ra đôi khi không có thị trường tiêu thụ. Bởi vậy muốn cho việc kinh doanh có lãi cần phải tuân theo quy hoạch vùng sản xuất hàng hoá của Nhà nước để việc sản xuất mang lại doanh thu cao.

4.3. Dự tính hiệu quả kinh tế

Hiệu quả kinh tế của quá trình sản xuất bao giờ cũng được tính bằng tổng thu nhập trừ đi vốn đầu tư ban đầu sẽ ra lợi nhuận kinh tế.

Công thức tính:

Hiệu quả kinh tế (HQKT) = Tổng thu (TT) – Tổng chi (TC) (đồng)

4.4. Hoàn thiện bản kế hoạch

Ví dụ: Hoàn thiện một bản kế hoạch sản xuất gây trồng Ba kích

- Diện tích trồng: 3 ha

- Mô tả các yếu tố tự nhiên của lô đất

+ Độ dốc: 10^o

+ Độ cao: 50m

+ Thực bì: nhóm 2

+ Cự ly đi làm 1000 – 2000m

Bảng 1.2.9. Thiết kế kỹ thuật trồng Ba kích tím

TT	Hạng mục	Nội dung kỹ thuật
I	**Xử lý thực bì**	
1	Phương thức	Xử lý toàn diện
2	Phương pháp	Phát thủ công, phát trắng toàn diện lô thiết kế
3	Thời gian xử lý thực bì	Từ tháng 1 đến tháng 3
II	**Làm đất**	
1	Phương thức	Làm đất cục bộ theo hố
2	Phương pháp	Cuốc đất theo hố
3	Cuốc hố	Cuốc hố kích thước 30×30×30cm
4	Lấp hố, bón phân lót	
	Liều lượng, loại phân	Bón 2kg phân chuồng hoai + 0.1kg NPK
	Cách bón, lấp hố	- Trộn đều phân chuồng và NPK với đất trong hố, lấp lần lượt đất tầng dưới xuống trước, tầng đất mặt ở trên. - Lấp hố hình mâm xôi cao hơn mặt đất tự nhiên 5cm
III	**Trồng cây**	
1	Loài cây	Ba kích tím
2	Tiêu chuẩn cây con	
	Tuổi cây con	Từ 8 tháng tuổi trở lên
	Kích thước, tiêu chuẩn	- Cao 15 – 40cm, đường kính 2 – 2.5cm - Có 6 – 8 đôi lá thật
3	Phương thức trồng	Trồng xen dưới tán rừng
4	Phương pháp trồng	Trồng bằng cây con có bầu 0.5 – 0.8kg/bầu
5	Thời vụ trồng	Trồng vụ xuân, xuân hè
6	Mật độ trồng	5000 cây/ha

	Cự ly hàng (m)	Hàng cách hàng 2m
	Cự ly cây (m)	Cây cách cây 2m
IV	**Chăm sóc**	
1	Lần thứ nhất	Chăm sóc lần thứ nhất sau khi trồng 1 – 2 tháng
	Trồng dặm	Sau khi trồng từ 10 -20 ngày tiến hành kiểm tra tỷ lệ cây sống để tiến hành trồng dặm
	Phát thực bì	Phát sạch dây leo, bụi rậm
	Làm cỏ, xới đất, vun gốc	Dẫy sạch cỏ, xới đất kết hợp vun gốc xung quanh gốc cây, đường kính từ 0.6- 0.8 m
2	Lần thứ 2	Tiến hành từ tháng 10 - 11 năm trồng rừng
	Phát thực bì	Phát sạch dây leo, bụi rậm
	Làm cỏ, xới đất, vun gốc	Dẫy sạch cỏ, xới đất kết hợp vun gốc xung quanh gốc cây, đường kính từ 0.6-0.8 m
V	**Quản lý bảo vệ**	
1	Phòng chống lửa	Thường xuyên tuần tra canh gác lửa rừng
2	Chống người và gia súc	Chống người và gia súc phá hoại, ngăn ngừa sâu bệnh hại rừng
3	Bảo vệ	Bảo vệ suốt chu kỳ
VI	**Chu kỳ sản xuất và sản lượng**	
1	Chu kỳ sản xuất	6 năm
2	Dự kiến sản lượng thu hoạch	1,7 tấn/ha

Bảng 1.2.10. Dự toán đầu tư trồng và chăm sóc Ba kích tím năm 1

TT	*Hạng mục*	*ĐVT*	*Khối lượng*	*Đơn giá*	*Thành tiền cho 1 ha*	*Cho lô (3 ha)*
A	***Chi phí trực tiếp***				***70.220.000***	***210.660.000***

	(I+II)					
I	**Trồng Ba kích**				**59.780.000**	**179.340.000**
1	***Vật liệu***				***38.000.000***	***114.000.000***
+	Cây giống (cả 10% dặm)	Cây	5000	5000	25.000.000	75.000.000
+	Phân bón NPK (0.1kg/hố)	Kg	500	6000	3.000.000	18.000.000
+	Phân chuồng (2 kg/hố)	Kg	10000	1000	10.000.000	30.000.000
2	***Nhân công***		***181.5***		***21.780.000***	***65.340.000***
-	Phát dọn thực bì	Công	18.5	120.000	2.220.000	6.660.000
-	Đào hố	Công	37	120.000	4.440.000	13.320.000
-	Vận chuyển và bón phân	Công	80.5	120.000	9.660.00	28.980.000
-	Lấp hố	Công	14	120.000	1.680.000	5.040.000
-	Vận chuyển và trồng cây	Công	31.5	120.000	3.780.000	11.340.000
II	***Chăm sóc năm 1***				***10.440.000***	***31.320.000***
1	Lần thứ nhất				5.160.000	15.480.000
	Phát thực bì	Công	13	120.000	1.560.000	4.680.000
	Xới vun gốc	Công	24	120.000	2.880.000	8.640.000
	Trồng dặm	công	6	120.000	720.000	2.160.000
2	Lần thứ hai				5.280.000	15.840.000
	Phát thực bì	Công	10	120.000	1.200.000	3.600.000
	Xới, vun gốc, bón phân	Công	24	120.000	2.880.000	8.640.000

3	Bảo vệ rừng	công	10	120.000	1.200.000	3.600.000
B	***Chi phí phục vụ***				***1.000.000***	***3.000.000***
	Tổng cộng A+B				***71.220.000***	***213.660.000***

Việc hoàn thiện bản kế hoạch sản xuất là yêu cầu tính toán tổng đầu tư, tổng thu nhập và dự tính hiệu quả sản xuất. Từ đó dự tính được việc sản xuất đó có mang lại hiệu quả kinh tế hay không nhằm định hướng cho người sản xuất có nên phát triển theo hướng đó không?.

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

1. Câu hỏi

Câu 1: Những yếu tố nào sau đây được coi là tiềm năng của hộ gia đình?

- Chủ hộ đang lao động

- Vốn 5 triệu đồng đang sản

- Con gái lớn tốt nghiệp đại học sư phạm đang công tác tại thành phố lớn.

- Diện tích đất vườn tạp 1500 m^2 đang bỏ hoang chỉ có một loài cây ăn quả không có giá trị cao.

Câu 2: Hộ gia đình luôn nghiên cứu và suy nghĩ về 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 3: Có nên nghiên cứu lập kế hoạch sản xuất hay không?

- Không nên, không cần thiết vì hộ gia đình chỉ sản xuất nhỏ.

- Nên, vì lập kế hoạch sản xuất sẽ cho chúng ta biết định hướng sản xuất cụ thể phù hợp với điều kiện từng gia đình.

Câu 4: Có nên nghiên cứu thị trường trước khi lập kế hoạch sản xuất không?

- Không nên, vì hộ gia đình sản xuất nhỏ không cần lập kế hoạch sản xuất

- Nên, vì nghiên cứu thị trường sẽ cho ta biết nhu cầu của thị trường cần gì để rồi sản xuất đáp ứng thị trường.

Câu 5: Vì sao chúng ta phải lập kế hoạch sản xuất?

- Giúp chúng ta lên được kế hoạch về vốn đầu tư ban đầu, lao động, phương pháp áp dụng các biện pháp kỹ thuật cụ thể trong quá trình sản xuất.

- Để phục vụ mục đích sản xuất

Câu 6: Kế hoạch về phân bón nhằm mục đích?

- Xác định được lượng phân bón phù hợp với quy mô sản xuất

- Dự tính được loại phân bón cụ thể

- Xác định được lượng tiền đầu tư cho phân bón và nhà cung cấp phân bón phù hợp với điều kiện sản xuất.

Câu 7: Tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm tại:

- Chợ địa phương ở nơi mình sinh sống

- Chợ trung tâm của huyện

- Bất kỳ nơi đâu, ở xã, huyện, ở tỉnh, thành phố khác và cả trên thế giới.

Câu 8: Để sản xuất được tốt cần:

- Phải lập kế hoạch sản xuất, vì hộ chủ động lao động, đất đai, tiền vốn

- Phải lập kế hoạch sản xuất, vì hộ biết được nhu cầu thị trường

- Không cần phải lập kế hoạch sản xuất, vì đó là hoạt động thường ngày.

- Không cần thiết phải lập kế hoạch sản xuất vì hộ đã biết quá rõ.

2. Bài tập thực hành

2.1. Bài thực hành 1.2.1: Lập kế hoạch phân bón cho cơ sở sản xuất

2.2. Bài thực hành 1.2.2: Lập kế hoạch cây giống cho cơ sở sản xuất

2.3. Bài thực hành 1.2.3: Lập kế hoạch trồng, chăm sóc

Bài 3: Tiêu thụ sản phẩm

Mục tiêu:

Sau khi học xong bài này học viên có thể làm được:

- Xây dựng được kế hoạch tiêu thụ sản phẩm

- Xây dựng được những hợp đồng bán hàng

A. Nội dung

1. Tìm hiểu về thị trường tiêu thụ sản phẩm

1.1. Tìm hiểu nhu cầu thị trường sản phẩm

Việc tìm hiểu nhu cầu thị trường Ba kích, Sa nhân thông qua một số đối tượng sau:

+ Người trực tiếp có nhu cầu: Sử dụng hàng ngày

+ Các nhà thuốc đông y

+ Các cơ sở sản xuất dược liệu

+ Các nhà hàng ăn uống (nhất là sản phẩm rượu Ba kích)

+ Các thương lái thu mua sản phẩm Ba kích, Sa nhân

+ Các cơ sở xuất khẩu dược liệu

Việc tìm hiểu nhu cầu thị trường trước tiên phải tập trung vào những vùng sản xuất Ba kích, Sa nhân lớn và một số thành phố lớn nơi tập trung nhiều dân cư sinh sống.

1.2. Tìm hiểu giá bán sản phẩm trên thị trường

Tìm hiểu giá bán sản phẩm Ba kích, Sa nhân trên thị trường tập trung vào một số đối tượng chính:

Địa điểm bán lẻ sản phẩm:

Là những người bán với số lượng ít, nhỏ lẻ cho người tiêu dùng thường là cá nhân. Sau bán lẻ, hàng hoá phần lớn chấm dứt quá trình lưu thông. Thông thường những nơi bán lẻ sản phẩm dược liệu thường tập trung ở các chợ, nhà thuốc đông y, một số hộ gia đình….

Đại lý bán buôn:

Thường là những cơ sở bán hàng với số lượng lớn thu mua trực tiếp từ người sản xuất hoặc qua các thương lái đi thu gom hàng hoá tại các vùng sản xuất. Sau bán buôn hàng hoá tiếp tục bán ra hoặc đi vào tiêu dùng cho sản xuất

Các thương lái (người thu gom trực tiếp):

Là người đi thu mua trực tiếp các sản phẩm mà người sản xuất làm ra. Họ đi thu mua và hưởng chênh lệch từ giá thu mua trực tiếp của người sản xuất và bán cho các đại lý thu gom hoặc các cơ sở bán lẻ sản phẩm.

1.3. Lựa chọn thị trường và khách hàng

**** Lựa chọn thị trường tiêu thụ***

- Khảo sát và tổng hợp số lượng sản phẩm Ba kích, Sa nhân tiêu thụ trên cơ sở kết quả khảo sát, đánh giá thị trường.

- Đánh giá và đưa ra số lượng sản phẩm Ba kích, Sa nhân có khả năng tiêu thụ trong từng khu vực

- Trên cơ sở đó xác định thị trường tiêu thụ sản phẩm Ba kích, Sa nhân ở địa phương và các địa phương khác.

**** Lựa chọn khách hàng tiêu thụ***

- Xác định các khách hàng có khả năng tiêu thụ: Việc xác định được khách hàng có khả năng tiêu thụ (khách hàng tiềm năng) phải dựa vào năng lực kinh doanh, khả năng tài chính, nhu cầu sử dụng sản phẩm ở nơi đó...

Tuy nhiên sản phẩm Ba kích, Sa nhân là những loại dược liệu đắt tiền nhất là Ba kích vì vậy việc lựa chọn khách hàng tiêu thụ càng phải được chú ý.

- Chọn khách hàng tiêu thụ là một trong những khâu quan trọng quyết định sản phẩm làm ra có bán được với giá thành cao, mang lại hiệu quả kinh tế với người sản xuất không? Vì vậy việc chọn khách hàng tiêu thụ phải dựa trên thỏa thuận giá cả và đưa ra quyết định bán hàng cho khách hàng nào đó (người thu mua, đại lý, cơ sở chuyên sản xuất kinh doanh dược liệu…).

1.4. Dự kiến khả năng tiêu thụ

Việc dự kiến khả năng tiêu thụ sản phẩm trên cơ sở thu thập các thông tin về nhu cầu thị trường, khách hàng tiềm năng. Từ đó dự kiến được khả năng tiêu thụ sản phẩm của các địa phương nơi sản xuất hoặc các địa phương lân cận. Việc dự kiến được khả năng tiêu thụ sẽ quyết định được hướng sản xuất cho các cơ sở sản xuất, hộ gia đình.

1.5. Xác định giá bán

Xác định giá bán sản phẩm Ba kích, Sa nhân là thành phần cơ bản quyết định doanh thu của người sản xuất.

Vì vậy cần xác định đúng giá trên cơ sở tổng hợp và thống kê các thông tin thu thập từ thị trường và phải chú ý sản phẩm của mình có những đối thủ cạnh tranh hay không.

Ngoài những cơ sở sản xuất, gia đình gây trồng Ba kích, Sa nhân trong nước thì cần chú ý đến nguồn Ba kích, Sa nhân được các tiểu thương nhập lậu từ nước ngoài vào nhất là từ thị trường Trung Quốc.

Xác định giá một sản phẩm dựa trên căn cứ thu thập các thông từ các cơ sở dữ liệu, nhưng cũng cần phải chú ý các vấn đề sau:

- Dựa trên cơ sở đầu tư chi phí sản xuất

- Dựa trên cơ sở giá trị của sản phẩm

- Dựa vào đối thủ cạnh tranh (đây là điểm cần chú ý trong khi xác định giá thành sản phẩm). Phải làm sao giá thành sản phẩm vừa mang lại hiệu quả cho người sản xuất đồng thời phải cạnh tranh được trên thị trường.

Tính giá thành sản phẩm Ba kích, Sa nhân: (Xem lại công thức tính giá thành: Tổng chi phí: Tổng số đơn Vị sản phẩm)

- Tổng chi phí = cộng tất cả các khoản chi phí.

- Thống kê xác định số lượng, chủng loại sản phẩm, phân loại sản phẩm có được trong mùa vụ, trong năm đạt tiêu chuẩn tiêu thụ.

- Giá bán = Giá thành + % lợi nhuận

- Giá bán phải phù hợp với giá bình quân chung tại thị trường khu vực.

- Việc xác định hợp lý giá bán sản phẩm của cơ sở sản xuất bảo đảm cho cơ sở sản xuất kinh doanh bảo tồn được vốn sản xuất và có lãi.

- Giá bán sản phẩm của cơ sở sản xuất được quyết định bởi tổng chi phí sản xuất và lưu thông sản phẩm.

Nếu trường hợp giá sản phẩm của mình cao hơn các đối thủ cạnh tranh thì cần phải chứng minh được sản phẩm của mình có chất lượng cao hơn hẳn các sản phẩm của đối thủ khác.

Ví dụ: Hiện nay sản phẩm Ba kích của Trung Quốc có giá bán thường rẻ hơn giá bán sản phẩm Ba kích của Việt Nam nhưng sản phẩm Ba kích của Việt Nam vẫn được người tiêu dùng tìm mua, nhưng khả năng cung cấp của các vùng sản xuất không đủ. Lý do khiến sản phẩm Ba kích của Việt Nam được tiêu thụ mạnh với giá cao hơn là do được người tiêu dùng đánh giá chất lượng cao hơn, tốt hơn sản phẩm Ba kích của Trung Quốc.

2. Quảng cáo giới thiệu sản phẩm

2.1. Khảo sát giá cả quảng cáo sản phẩm trong khu vực

Việc khảo sát giá cả quảng cáo sản phẩm là điều cần thiết phải thực hiện để lựa chọn được hình thức quảng cáo hiệu quả, nhằm mục đích bán được nhiều sản phẩm nhất.

Khảo sát giá cả quảng cáo trên một số phương tiện thông tin đại chúng như:

- Các phương tiện nghe nhìn: Thông qua đài, báo, tập san, trang tin nông nghiệp nông thôn của trung ương và địa phương

- Tài liệu phát tay giới thiệu giới thiệu về cơ sở sản xuất, về giống, kỹ thuật canh tác… tạo ra sản phẩm có giá trị cao.

- Xây dựng các chỉ dẫn địa lý: Đây là hướng mới cho sản xuất hiện nay nhằm xây dựng thương hiệu cho sản phẩm của từng vùng sản xuất. Nhưng việc này đòi hỏi cần có vốn đầu tư lớn và sự đoàn kết của tập thể các cơ sở sản xuất, các hộ gia đình có cùng quy mô sản xuất sản phẩm đó.

2.2. Quảng cáo giới thiệu sản phẩm

Việc quảng cáo giới thiệu sản phẩm được tiến hành thường xuyên, nhất là đối với các cơ sở sản xuất với quy mô lớn. Thông tin quảng cáo có thể xây dựng thành các nội dung sau:

- Xây dựng ý tưởng quảng cáo:

Việc xây dựng ý tưởng quảng cáo là điều cần làm đầu tiên khi tiến hành quảng cáo sản phẩm vì nó sẽ quyết định được sự thành công của việc quảng cáo và đảm bảo lợi ích kinh tế cho cơ sở sản xuất.

- Video clip giới thiệu về sản phẩm trên ti vi: Đây là hình thức quảng cáo được nhiều doanh nghiệp lớn lựa chọn, còn các hộ gia đình và các cơ sở sản xuất nhỏ ít khi áp dụng vì đòi hỏi chi phí lớn.

- Quảng cáo trên báo, internet: Đây là hình thức quảng cáo đến với người đọc nhanh nhất. Nhưng với người nông dân không tiếp xúc với các phương tiện thông tin (internet, không máy tính...) thì hình thức này không mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Xây dựng các pano, áp phích quảng cáo về sản phẩm gắn ở những nơi có nhiều người qua lại. Đây là hình thức quảng cáo được các doanh nghiệp lớn áp dụng, còn các cơ sở sản xuất nhỏ lẻ, các hộ gia đình ít khi áp dụng vì chi phí cũng lớn.

- Xây dựng tờ rơi đưa đến những nơi cần quảng cáo phát cho người qua lại, nhưng hình thức này thường không mang lại hiệu quả cao vì nhiều khi mọi người đi qua chỉ cầm rồi không đọc lại vứt đi. Việc in ấn, phát tờ rơi cũng mất một nguồn kinh phí của cơ sở sản xuất mà hiệu quả mang lại không cao.

- Quảng cáo thông qua các phương tiện thông tin công cộng ở địa phương (phát thanh thôn, xóm, xã; các buổi sinh hoạt tập thể ở cộng đồng địa phương...) đây là hình thức đưa thông tin đến với người dân nhanh (nhất là đối với các khu vực vùng sâu, vùng sa nơi phương tiện thông tin hiện đại chưa đến được).

2.3. Tính toán chi phí quảng cáo sản phẩm

Tính toán các chi phí quảng cáo bao gồm: Việc xây dựng kịch bản quảng cáo, hình thức quảng cáo, thời gian quảng cáo

- Tính toán chi phí quảng cáo đều được các cơ sở sản xuất tính toán vào giá thành sản phẩm. Chính vì vậy giá sản phẩm bao giờ cũng bị tăng lên.

- Việc lựa chọn chi phí quảng cáo thấp đồng nghĩa với việc hạ được giá thành sản phẩm, làm cho người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn, thu hút được nhiều khách hàng mua sản phẩm hơn. Từ đó mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

3. Tổ chức bán hàng

3.1. Bán lẻ sản phẩm

3.1.1. Chuẩn bị địa điểm bán hàng

Địa điểm bán hàng là một trong những yếu tố quyết định hiệu quả của việc bán hàng. Việc lựa chọn địa điểm bán hàng cần chú ý một số đặc điểm sau:

- Loại địa điểm bán hàng: Cửa hàng bán lẻ hay bán buôn, có cần nhà kho hay không,..

- Vị trí của địa điểm bán hàng: thành phố, các vùng của thành phố, nông thôn,.. nên chọn những vị trí là nơi tập trung các khách hàng sẵn có và khách hàng tiềm năng. Thông thường các cửa hàng bán Ba kích, Sa nhân thường tập trung ở những nơi tập trung dân cư đông đúc, tại các thành phố lớn, gần các nhà thuốc nhất là nhà thuốc đông y, nơi thăm quan du lich, các nhà hàng ăn uống lớn, các khu chợ....

Hình 1.3.1: Cửa hành giới thiệu và bán sản phẩm Ba kích

- Chi phí thuê cửa hàng: Chi phí thuê cửa hàng có phù hợp với điều kiện của các cơ sở sản xuất.

- Địa điểm bán hàng nên là nơi thuận lợi cho việc đi lại và phải đảm bảo an toàn.

- Yêu cầu về trang thiết bị: Nhìn chung cửa hàng bán Ba kích, Sa nhân không đòi hỏi các trang thiết bị quá đặc biệt nhưng cần đảm bảo vệ sinh.

Như vậy để chọn được một địa điểm bán hàng hợp lý cần đòi hỏi những nhà sản xuất, đại lý bán hàng, cơ sở chế biến sản phẩm phải nắm bắt được nhu cầu của thị trường, tâm lý khách hàng... để xây dựng địa điểm bán hàng hợp lý, mang lại hiệu quả cao nhất.

3.1.2. Tổ chức trưng bày sản phẩm và bán hàng

Trưng bày các sản phẩm là cách thức một cửa hàng đặt để và trình bày những sản phẩm để thu hút khách hàng.

Trưng bày ở đâu và như thế nào có quyết định rất lớn cho hiệu quả của việc bán hàng.

Các sản phẩm Ba kích, Sa nhân có giá trị rất lớn về công dụng làm thuốc vì vậy ngoài việc trưng bày các sản phẩm Ba kích, Sa nhân cần có những bài thuốc chữa trị được sưu tầm ở đó để người mua có thể tham khảo.

Đây là sản phẩm có tính dược liệu trong điều trị một số loại bệnh vì vậy việc đảm bảo vệ sinh tại các địa điểm bán hàng là hết sức cần thiết. Tránh làm lẫn lộn với các sản phẩm khác nhất là sản phẩm không phải là thuốc để tránh cho người tiêu dùng hiểu lầm về sản phẩm.

Một số nguyên tắc khi trưng bày sản phẩm Ba kích, Sa nhân :

- Trưng bày nhiều nhất sản phẩm nào tiêu thụ mạnh nhất.

- Nên trưng bày đơn giản theo từng thể loại

- Chú ý ánh sáng và màu sắc của sản phẩm sẽ thu hút khách hàng

- Nên để các sản phẩm trên giá cao, hoặc trong tủ kính để người mua thấy được sản phẩm đảm bảo vệ sinh

- Các sản phẩm bầy bán cần được đóng gói, ghi địa chỉ sản xuất rõ ràng giúp người mua có thể lựa chọn xuất xứ hàng hoá.

Hình 1.3.2

Sản phẩm đã ngâm rượu

Hình 1.3.3

Sản phẩm Ba kích mới thu về

3.1.3. Kỹ năng bán hàng

Với những khu vực gây trồng nhiều sản phẩm Ba kích, Sa nhân việc tiêu thụ sản phẩm là một việc cần thiết.

Để bán hàng được tốt yêu cầu cần có địa điểm bán hàng và nhân viên bán hàng có kỹ năng tốt.

Việc trang bị kỹ năng bán hàng cho người bán là cần thiết nhằm mục đích bán được nhiều hàng nhất.

Yêu cầu đối với người bán hàng:

- Kỹ năng giao tiếp, thái độ vui vẻ, lịch sự, biết chủ động mời chào khách hàng đúng lúc, kịp thời, gây được thiện cảm, không phân biệt đối xử với mọi khách hàng, có tính kiên trì nhẫn nại trong giao tiếp và tính trung thực trong ứng xử.

+ Giới thiệu được các lợi ích của sản phẩm,

+ Hướng dẫn dùng sản phẩm: Hiểu biết về dược liệu nhất là Ba kích, Sa nhân

+ Xử lý những lời phàn nàn của khách hàng

+ Kỹ năng giải quyết vấn đề.

- Xử lý những phản đối:

+ Lắng nghe trọn vẹn ý phản bác, không cắt ngang.

+ Thành thật bày tỏ sự thông cảm với lời phản bác của khách hàng.

+ Đặt câu hỏi để tìm hiểu mối quan tâm thực sự.

+ Xác định về sự lo lắng thực sự của khách và làm cho rõ ý của khách hàng.

+ Giải đáp: Những thắc mắc của người tiêu dùng cần được giải thích rõ ràng, tác dụng của sản phẩm bán cần được giải thích rõ

+ Kiểm tra, thăm dò xem khách hàng đã hài lòng với giải đáp.

+ Luôn luôn bình tĩnh trong mọi tình huống.

- Kết thúc:

+ Đưa ra giải pháp thay thế: Đề nghị khách hàng lựa chọn các giải pháp

cụ thể

+ Giả định: Giả định rằng khách hàng sẽ mua

+ Thêm một lần tán thành: Tập hợp các lợi ích của sản phẩm để khách hàng thấy được ích lợi của việc mua hàng, sau đó đề nghị khách hàng mua.

+ So sánh: Đưa ra những lý do có lợi để mua ngay so với việc trì hoãn mua

+ Trực tiếp: Hỏi khách hàng và quyết định mua

3.2. Bán hàng qua hợp đồng

3.21. Giao dịch ký kết hợp đồng bán hàng

Ký kết hợp đồng kinh tế là cần thiết đối với những giao dịch hàng hoá lớn. Việc soạn thảo các hợp đồng kinh tế mang tính chất giàng buộc giữa người mua và người bán, là điều kiện pháp lý trong việc mua bán sản phẩm có sự tham gia của ít nhất hai thành phần, trong đó xác lập các mối quan hệ giữa bên mua và bên bán. Hợp đồng kinh tế được thiết lập và thực hiện trong một khoảng thời gian và không gian cụ thể.

Nội dung chính trong một hợp đồng:

Phần mặc định: Đây là những phần thường có mẫu có sẵn trong mỗi hợp đồng.

- Tên hợp đồng

- Những căn cứ lập hợp đồng.

- Thời gian, địa điểm lập hợp đồng.

- Các bên tham gia hợp đồng, địa chỉ, tài khoản, số CMND, điện thoại, mã số thuế...

Phần nội dung hợp đồng: Phần thiết lập các mối quan hệ của các bên về một vấn đề mà các bên cùng quan tâm

- Nội dung hay công việc thực hiện và tiêu chuẩn để thực hiện
- Thời gian thực hiện
- Địa điểm thực hiện
- Trách nhiệm của mỗi bên tham gia ký kết hợp đồng
- Vấn đề hay công việc thực hiện và tiêu chuẩn thực hiện.
- Thời gian thực hiện.
- Nghĩa vụ và trách nhiệm mỗi bên.

Mẫu hợp đồng mua bán (tham khảo)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự Do - Hạnh Phúc

HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Số: ..... /.....

Về việc mua bán sản phẩm Ba kích tím.

- Căn cứ vào Bộ Luật dân sự của Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 33/2005/QH11 ngày 14 tháng 06 năm 2005;

- Căn cứ vào Luật thương mại của Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 06 năm 2005;

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp – số 60/2005/QH11 do Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam ban hành ngày 29 tháng 11 năm 2005;

- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên.

Hợp đồng này được hai bên thống nhất lập và ký kết vào ngày 10 tháng 8 năm 2013, tại xã Thanh Lâm – huyện Ba Chẽ – tỉnh Quảng Ninh giữa:

Bên A: Bên mua

Ông (bà):	***Nguyễn Thị A***
Điện thoại:	0984 855 867
Địa chỉ:	Phường Bãi Cháy – TP Hạ Long – Quảng Ninh
Chức vụ:	Đại lý bán hàng
Số CMTND	…… cấp ngày …….. Nơi cấp CA Quảng Ninh

Bên B: (Bên bán)

Ông (bà):	***Triệu Văn B***
Điện thoại:	0167 554 6231
Địa chỉ:	Xã Thanh Lâm – huyện Ba Chẽ – tỉnh Quảng Ninh
Chức vụ:	Người dân
Số CMTND	…… cấp ngày ……. Nơi cấp CA Quảng Ninh

Sau khi trao đổi thoả thuận, hai bên nhất trí ký kết hợp đồng với các điều khoản sau:

Điều 1 : Nội dung của hợp đồng

Bên B đồng ý bán và bên A đồng ý mua sản phẩm sau:

- Tên hàng: Ba kích tím loại I.

- Số lượng: 100 kg.

- Đơn giá: 400.000đ/kg.

Điều 2: Quy định về sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ bên B cung cấp cho bên A sau khi kết thúc hợp đồng

- Đúng chủng loại sản phẩm

- Đúng số lượng

- Loại A là củ có đường kính từ 1,2 cm trở lên, không bị dập nát, gẫy.

- Rễ được đóng trong bao PE, có nhãn mác đầy đủ

Điều 3: Thời gian và địa điểm thực hiện hợp đồng

a) Địa điểm giao hàng: Tại cơ sở sản xuất của bên B xã Thanh Lâm - huyện Ba Chẽ - tỉnh Quảng Ninh

b) Thời gian giao hàng: Ngày 15/12/2013.

c) Số lượng hàng giao: Toàn bộ số Ba kích được bên B giao đầy đủ, một lần, cho bên A đúng như địa điểm và thời gian thoả thuận. Hàng hoá được xem là giao xong khi bên A và bên B hoàn tất biên bản nghiệm thu bàn giao.

d) Trong trường hợp có sự thay đổi về thời gian và địa điểm thực hiện hai Bên sẽ tiến hành trao đổi và thống nhất bằng văn bản để điều chỉnh lại kế hoạch thực hiện cho phù hợp.

e) Việc bốc hàng được bên B thực hiện cho bên A

Điều 4 : Trách nhiệm của Bên A

- Tạo mọi điều kiện thuận lợi cho bên B trong quá trình thực hiện hợp đồng.

- Thanh toán cho bên B theo đúng thoả thuận tại điều 6 của hợp đồng này.

Điều 5 : Trách nhiệm của Bên B

- Cung cấp củ Ba kích tím theo đúng danh mục tại điều 1 hợp đồng này.

- Giao sản phẩm cho bên A theo đúng thoả thuận tại điều 2 - hợp đồng này.

Điều 6: Giá trị hợp đồng và phương thức thanh toán

- Giá trị hợp đồng

Bằng số: **40.000.000 đồng.**

Bằng chữ: *(Bốn mươi triệu đồng chẵn).*

- Phương thức thanh toán

Bên A đã đặt cọc trước số tiền 10.000.000đ cho bên B

Bên A sẽ thanh toán toàn bộ số tiền còn lại cho Bên B ngay sau khi bên B giao sản phẩm cho Bên A.

- Hình thức thanh toán

Toàn bộ giá trị hợp đồng sẽ được Bên A thanh toán bằng tiền mặt cho Bên B.

Điều 7: Cam kết thực hiện và xử phạt vi phạm hợp đồng

a) Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản ghi trong Hợp đồng. Trong quá trình thực hiện, nếu phát sinh vướng mắc, hai bên phải thông báo cho nhau và trao đổi, tìm giải pháp thích hợp. Mọi thông tin phải được thông báo trực tiếp cho mỗi bên bằng văn bản theo địa chỉ đã ghi trên đây.

b) Trường hợp hai bên không tự giải quyết được thì tranh chấp sẽ được giải quyết theo các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam.

Điều 8: Hiệu lực, ngôn ngữ và thời hạn Hợp đồng

a) Hợp đồng này được lập thành 04 bản tiếng Việt và có hiệu lực từ ngày có đủ chữ ký. Bên A giữ 02 bản, bên B giữ 02bản; Các bản có giá trị pháp lý như nhau.

b) Hợp đồng này có giá trị thực hiện cho đến khi thanh lý hoặc hai bên cùng nhất trí huỷ bỏ Hợp đồng.

ĐẠI DIỆN BÊN A **ĐẠI DIỆN BÊN B**

XÁC NHẬN CỦA CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG

3.2.2. Giao hàng và thanh toán tiền

Sau khi chuẩn bị được đầy đủ số hàng theo đúng đơn đặt hàng sẽ tiến hành giao hàng theo đúng hợp động đã đề ra.

Việc giao hàng xong của bên bán hàng cho bên mua hàng và đồng thời bên mua hàng phải thanh toán tiến đầy đủ cho bên bán hàng. Có một số hình thức thanh toán tiền hiện nay đang được áp dụng:

- Thanh toán bằng tiền mặt:

Ưu điểm: Thuận lợi cho các giao dịch nhỏ, phạm vi hẹp.

Nhược điểm:

+ Kém an toàn

+ Khó giao dịch ở quy mô lớn, khoảng cách xa.

+ Chịu tác động của sự biến động tỷ giá hối đoái.

- Thanh toán không dùng tiền mặt

Ưu điểm: Gọn nhẹ, nhanh chóng và an toàn

Nhược điểm: Chỉ thanh toán được ở những nơi có hỗ trợ thanh toán đó.

Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt:

+ Thanh toán bằng séc: Các loại séc chuyển khoản, bảo chi, định mức, chuyển tiền do người mua phát hành để trả tiền hàng hoá, dịch vụ.

+ Thanh toán bằng chuyển khoản: Người dao dịch, cần mở tài khoản ở trong các ngân hàng giao dịch.

3.2.3. Thanh lý hợp đồng

Sau khi tiến hành giao, nhận hàng hai bên sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng kinh tế đã kí kết. Việc soạn thảo mẫu biên bản thanh lý hợp đồng thường theo các mẫu hiện hành. Việc soạn thảo bản thanh lý hợp đồng thường tập trung vào các nội dung sau:

- Tiến hành tại thời điểm mà nghĩa vụ của các bên tham gia ký kết hợp đồng đã được thực hiện về cơ bản.

- Để thanh lý hợp đồng phải nắm được, giải thích được các nội dung chi tiết trong hợp đồng. Phải nêu được các bước thực hiện để xúc tiến thanh lý một hợp đồng mua bán sản phẩm đã được hai bên ký kết.

Việc soạn thảo thanh lý hợp đồng cần căn cứ vào:

- Căn cứ vào qui định của Nhà nước

- Căn cứ vào nội dung của hợp đồng kinh tế đã ký

- Căn cứ vào thoả thuận của hai bên đã thống nhất

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN NGHIỆM THU VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- Căn cứ Hợp đồng kinh tế số ....., ngày ……. tháng …… năm 20…. giữa Bên A: ông (bà)……với Bên B ông (bà): …….

Hôm nay, ngày ….. tháng ….. năm 20…., tại Quảng Ninh, chúng tôi gồm có:

Bên A:

Ông (bà):

Điện thoại:

Địa chỉ:

Chức vụ:

Số CMTND

Bên B:

Ông (bà):

Điện thoại:

Địa chỉ:

Chức vụ:

Số CMTND:

Sau khi kiểm tra, bàn bạc trao đổi, hai bên thống nhất đã cùng nhau tiến hành thanh lý Hợp đồng kinh tế số ..... ngày … tháng … năm 20… với các nội dung cụ thể như sau:

1. Nội dung công việc, tình hình thực hiện hợp đồng:

Hai bên đã thực hiện đúng các điều cam kết trong hợp đồng. Bên B đã giao sản phẩm là ……..…cho Bên A. Toàn bộ ……bên B giao cho bên A đảm bảo đúng về số lượng, chủng loại và chất lượng.

2. Giá trị hợp đồng đã thực hiện và tình hình thanh toán:

Theo Hợp đồng kinh tế số ..... ngày …. tháng …. năm 20…, Bên A phải thanh toán cho bên B số tiền là:

- Số tiền bên A đã ứng cho bên B

Ứng đợt 1: ……(*Viết bằng chữ*……)

Trừ phần đã ứng trước, phần còn lại bên B được thanh toán:

- Số tiền còn lại bên A sẽ thanh toán lại cho bên B:……..

(viết bằng chữ…….....)

Hợp đồng kinh tế số ..... ký kết ngày …. tháng …. năm 20…. hết hiệu lực kể từ ngày hai bên ký biên bản này và bên A thanh toán hết số tiền cho bên B. Biên bản thanh lý hợp đồng này được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản và các bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A **ĐẠI DIỆN BÊN B**

XÁC NHẬN CỦA CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG

3.3. Thu thập ý kiến đóng góp của khách hàng

Việc thu thập ý kiến đóng góp của khách hàng là cần thiết nhằm mục đích thay đổi mẫu mã, chất lượng phù hợp với nhu cầu của khách hàng từ đó kinh doanh đạt hiệu quả cao.

Việc thu thập thông tin khách hàng cần áp dụng cho mọi loại hình sản xuất và kinh doanh, trong thời đại công nghệ thông tin hiện nay có thể áp dụng rất nhiều hình thức thu thập thông tin. Mục đích cuối cùng là thu được những ý kiến đóng góp của khách hàng về sản phẩm mà mình làm ra.

- Trao đổi trực tiếp với khách hàng nhằm thu được ý kiến của khách hàng về chất lượng, mẫu mã sản phẩm mà cơ sở mình sản xuất ra.

- Xây dựng mẫu phiếu thăm dò ý kiến khách hàng khi sử dụng sản phẩm

Thiết kế phiếu thăm dò ý kiến khách hàng

- Phải lấy được thông tin về khách hàng như tên tuổi, nghề nghiệp, địa chỉ cơ quan.

- Phải lấy được ý kiến đánh giá của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ mà cơ sở cung cấp.

- Mẫu phiếu thu thập ý kiến khách hàng:

PHIẾU THU THẬP Ý KIẾN KHÁCH HÀNG

Người phỏng vấn: ……

Họ và tên: ……

Người được phỏng vấn:……...

Họ và tên: ……

Địa chỉ: ……

Nghề nghiệp: ……

Cơ sở …. mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý Cơ quan, Ông (Bà) về một số vấn đề trong sản xuất sản phẩm ….

Để chúng tôi có cơ sở cải thiện tốt hơn nữa về chất lượng sản phẩm và cung cấp dịch vụ, xin Ông (Bà) vui lòng giúp đỡ chúng tôi trả lời một số câu hỏi. Mỗi câu hỏi có các phương án trả lời khác nhau. Nếu đồng ý với phương án nào xin Ông (Bà) đánh dấu x vào ô tương ứng.

Sau đây là một số câu hỏi xin ý kiến Ông (bà):

1. Ông (Bà) biết các sản phẩm Ba kích của cơ sở X qua các nguồn thông tin nào?

Giới thiệu của người quen: ☐ Tại siêu thị, chợ: ☐ Quảng cáo: ☐

2. Đánh giá của ông (Bà) về chất lượng các sản phẩm đã qua chế biến

Chất lượng: Tốt ☐ Trung bình ☐ Không tốt ☐

3. Nhận xét của Ông (Bà) về giá bán các loại sản phẩm tại cơ sở

Giá đắt: ☐ Giá vừa phải: ☐ Giá rẻ: ☐

4. Ý kiến cảm quan của Ông (Bà) về bao gói sản phẩm.

Đẹp: ☐ Bình thường: ☐ Không đẹp: ☐

5. Đánh giá của Ông (Bà) về thái độ của nhân viên khi làm việc.

Hòa nhã, thân thiện: ☐ Bình thường: ☐ Cáu gắt, nhăn nhó: ☐

6. Nếu ông (bà) làm đại lý bán sản phẩm ông (bà) có sẵn lòng hợp tác với cơ sở trong việc phân phối và tiêu thụ sản phẩm?

Rất sẵn lòng: ☐ Sẵn lòng: ☐ Không quan tâm: ☐

7. Ông (Bà) cho biết cơ sở cần gia tăng thêm các dịch vụ phụ nào nữa không?

Giao hàng tận nơi: ☐ Đặt hàng qua điện thoại: ☐ Dịch vụ khác: ☐

(Xin Ông (Bà) liệt kê các dịch vụ khác mà ông bà quan tâm……..)

Xin cảm ơn Ông (Bà) về tất cả những ý kiến đóng góp cho cơ sở.

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

1. Câu hỏi

Câu 1: Trình bày phương pháp xác định giá bán sản phẩm?

Câu 2: Trình bày chuẩn bị địa điểm bán hàng, một số nguyên tắc trong bán lẻ sản phẩm?

Câu 3: Trình bày hình thức bán hàng qua hợp đồng, cách soạn một hợp đồng bán hàng?

2. Bài thực hành

2.1. Bài thực hành 1.3.1: Xây dựng kế hoạch tìm hiểu thị trường

2.2. Bài thực hành 1.3.2: Soạn thảo hợp đồng mua bán và thanh lý sản phẩm Sa nhân

HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN/MÔN HỌC

I. Vị trí, tính chất của mô đun/môn học:

1. Vị trí: Mô đun Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm là mô đun cơ sở trong chương trình dạy nghề trình độ sơ cấp nghề Trồng Ba kích, Sa nhân. Mô đun này được bố trí đầu tiên trong chương trình dạy nghề Trồng Ba kích, Sa nhân. Việc giảng dạy mô đun này nhằm tạo tiền đề cho việc giảng dạy các mô đun tiếp theo của chương trình. Nội dung mô đun được dạy tích hợp giữa lý thuyết và thực hành để sau khi học xong học viên có những kiến thức và kỹ năng về chuẩn bị sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

2. Tính chất: Đây là một trong những mô đun có nội dung kiến thức cơ bản của nghề Trồng Ba kích, Sa nhân. Yêu cầu học viên cần phải đảm bảo đủ số giờ lý thuyết, thực hành và kiểm tra.

II. Mục tiêu:

1. Kiến thức:

- Nêu được những đặc điểm của thị trường sản phẩm Ba kích, Sa nhân; các bước lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm; các bước dự tính hiệu quả sản xuất;

- Trình bày được phương pháp tính toán các chi phí, vật tư cần thiết cho sản xuất, tiêu thụ sản phẩm Ba kích, Sa nhân .

2. Kỹ năng:

- Xác định được nhu cầu thị trường làm căn cứ để lập kế hoạch sản xuất;

- Lập được kế hoạch sản xuất, tiêu thụ sản phẩm phù hợp với điều kiện sản xuất và nhu cầu thị trường;

- Dự tính được lượng sản phẩm thu hoạch và hiệu quả kinh tế mang lại từ nghề trồng Ba kích, sa nhân.

3.Thái độ:

Có thái độ thận trọng, khách quan trong việc tính toán, chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho quá trình sản xuất.

III. Nội dung chính của mô đun

Mã bài	Tên bài	Loại bài dạy	Địa điểm	Thời gian			
				Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra*
MĐ01- 01	Tìm hiểu	Tích	Phòng	22	4	16	2

	sản phẩm và điều kiện sản xuất của hộ gia đình	hợp	học, khu vực sản xuất				
MĐ01- 02	Lập kế hoạch sản xuất và dự tính hiệu quả sản xuất	Tích hợp	Phòng học	26	4	20	2
MĐ01- 03	Tiêu thụ sản phẩm	Tích hợp	Phòng học	20	4	14	2
Kiểm tra kết thúc mô đun				4			4
Cộng				**72**	**12**	**50**	**10**

** Ghi chú: Kiểm tra tích hợp giữa lý thuyết với thực hành nên thời gian kiểm tra định kỳ được tính vào tổng số giờ thực hành.*

IV. Hướng dẫn thực hiện bài tập, bài thực hành.

* Đối với các bài tập, kiểm tra lý thuyết được tiến hành ở trên lớp học, thời gian (số giờ) thực hiện cho mỗi bài được ghi trong phần nội dung chi tiết của chương trình mô đun 1.

* Đối với các bài thực hành kỹ năng:

- Địa điểm thực hành ở phòng học và khu vực dự định trồng của cơ sở sản xuất hay hộ gia đình.

- Thời điểm thực hiện: Tùy thuộc vào đặc điểm và điều kiện cụ thể của cơ sở đào tạo, nên kết hợp với mùa vụ trồng và chăm sóc.

** Các nguồn lực chính để thực hiện:*

Trang thiết bị	***Số lượng***
- Phòng học (có đủ bảng, bàn giáo viên và bàn ghế cho lớp học 30 người)	*01*
- Giấy Ao	*30 tờ*
- Bảng giá các loại vật tư	*4 bộ*

- Giấy A4	*02 gram*
- Bìa màu A4	*01 gram*
- Bút dạ	*15 cái*
- Máy tính tay	*5 chiếc*

** Tiêu chuẩn sản phẩm thực hành kỹ năng*: Tùy thuộc vào từng bài mà giáo viên yêu cầu học viên/ nhóm học viên phải đạt được về số lượng, tiêu chuẩn được ghi trong tiêu chí đánh giá kết quả học tập (mục V).

4.1. Bài thực hành 1.1.1: Tìm hiểu nguồn lực sản xuất của hộ gia đình

** Mục đích*

Trang bị cho học viên những kỹ năng điều tra thống kê những nguồn lực của hộ gia đình tạo điều kiện cho quá trình xây dưng kế hoạch sản xuất đạt hiệu quả cao.

** Yêu cầu*

- Điều tra được hiện trạng sử dụng đất và nguồn lực lao động của hộ gia đình trong khu vực .

- Xây dựng được lịch sản xuất cho hộ gia đình

** Trang thiết bị, dụng cụ và vật liệu*

- Giấy A_4

- Thước dây

- Bản đồ hiện trạng sử dụng đất khu vực dự định trồng

- Bản đồ địa hình khu vực dự định trồng

** Hình thức tổ chức:* Chia thành các nhóm nhỏ (5- 6 học viên /nhóm)

** Nội dung thực hành*

Thu thập số liệu về diện tích, hiện trạng sử dụng đất, quyền sử dụng đất và nhu cầu sử dụng đất của cơ sở sản xuất hoặc hộ gia đình

- Bước 1: Xác định diện tích của cơ sở sản xuất, hộ gia đình

- Bước 2: Xác định diện tích từng hiện trạng sử dụng của cơ sở sản xuất, hộ gia đình.

- Bước 3: Xác định được nguồn lực lao động cho hộ gia đình

- Bước 4: Xây dựng được lịch thời vụ cho cơ sở sản xuất, hộ gia đình

** Phương pháp đánh giá*

Học viên xác định được diện tích, hiện trạng sử dụng đất, quyền sử dụng đất và nhu cầu sử dụng đất của cơ sở sản xuất, hộ gia đình. Lên lịch sản xuất cụ thể phù hợp với từng loại cây trồng và quy mô sản xuất cụ thể.

** Kết quả đạt được*

Kết quả điều tra hiện trạng sử dụng đất của cơ sở sản xuất, nguồn lao động của hộ gia đình được tổng hợp vào bảng:

Bảng 1.1.1: Thống kê diện tích của hộ gia đình

TT	Loại đất	Địa hình	Diện tích	Thời gian sử dụng	Loại thực bì	Ghi chú
I	Trồng thuần loài					
1	Trồng Ba kích					
2	Trồng Sa nhân					
II	Trồng xen					
1	Cây ăn quả					
2	Rừng Trồng					
3	Rừng tự nhiên					
	Tổng					

Bảng 1.1.2: Thống kê nguồn lực lao động của hộ

Tên chủ hộ:.....Tuổi:.....

Số lao động chính trong gia đình:.....

Số lao động phụ trong gia đình:.....

Số công lao động phục vụ sản xuất					**Tổng số ngày công**
Số công của hộ gia đình		***Số nhân công cần thuê khoán***			
Hoạt động sản xuất	Số công	Số ngày công	Đơn giá	Thành tiền	
- Phát dọn thực bì					

- Làm đất					
.....					
Tổng					

Bảng 1.1.3. Lịch thời vụ cho cơ sở xuất BK/SN

Các tháng Công việc	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
- Trồng Sa nhân												
- Trồng Ba kích												
- Chăm sóc Ba kích, Sa nhân												
- Trồng cây dược liệu khác												
…..												

4.2. Bài thực hành 1.2.1: Lập kế hoạch phân bón cho cơ sở sản xuất

* Mục đích

- Hướng dẫn học viên thực hành cách lập kế hoạch phân bón trong quá trình sản xuất.

- Giới thiệu một số loại phân bón, một số phương thức bón phân.

*Yêu cầu

- Học viên nắm được cách lập kế hoạch phân bón

- Liên hệ với thực tế sản xuất phù hợp với địa phương mình.

* Dụng cụ, vật tư

- Giấy bút ghi chép…

- Máy tính

* Hình thức tổ chức:

Chia lớp thành các nhóm nhỏ: 5 người/nhóm

* Kết quả đạt được:

Lập được kế hoạch phân bón phù hợp với yêu cầu của từng cơ sở sản xuất.

* Nội dung thực hành

Tính toán lượng phân bón cần thiết cho quá trình gây trồng Ba kích cho một cơ sở sản xuất có điều kiện như sau:

- Tổng diện tích trồng Ba kích là 1,3 ha (13.000 m^2)

- Mật độ trồng Ba kích là: 5000 cây/ha

- Bón lót ban đầu khi trồng:

+ Phân NPK: 2 lạng/hố

+ Phân chuồng: 2kg/hố

- Chăm sóc năm thứ nhất:

+ Bón phân NPK: 1 lạng/ hố

+ Phân chuồng: 2 kg/hố

- Chăm năm thứ hai:

+ Bón phân NPK: 1 lạng/ hố

+ Phân chuồng: 2 kg/hố

- Chăm năm thứ ba: Phân chuồng: 2 kg/hố

Biết: giá phân NPK: 6000đ/kg

Phân chuồng: 1000đ/kg

Tính toán lượng phân bón và tiền đầu tư cần thiết cho cơ sở sản xuất trên?

Việc tính toán lượng phân bón cần thiết cho sản xuất theo mẫu biểu sau:

Bảng 1.2.1: Kế hoạch phân bón

TT	Nội dung công việc	Đơn vị tính	Đơn giá	Khối lượng	Thành tiền
1	**Bón lót**				
	Phân NPK				
	Phân chuồng				
2	**Chăm sóc năm thứ 1**				
	Phân NPK				

	Phân chuồng				
3	**Chăm sóc năm thứ 2**				
	Phân NPK				
	Phân chuồng				
4	**Chăm sóc năm thứ 3**				
	Phân chuồng				
	Tổng				

* Tổ chức thực hiện

- Thời gian thực hiện 4 giờ

- Có thể tiến hành buổi thực hành trong lớp hoặc tại các cơ sở sản xuất.

- Nhóm học viên tiến hành thực hiện các nội dung trên dưới sự giám sát và uốn nắn của giáo viên.

* Đánh giá cho điểm

- Tập hợp các nhóm học viên rút kinh nghiệm về các nội dung thực hành.

- Giáo viên đánh giá cho điểm kỹ năng theo nhóm với các công việc sau:

+ Kiểm tra quá trình quan sát làm của học viên.

+ Kiểm tra quá trình quan sát mẫu của học viên.

+ Đánh giá kết quả thực hiện của từng nhóm.

4.3. Bài thực hành 1.2.2: Lập kế hoạch cây giống cho cơ sở sản xuất

* Mục đích

- Hướng dẫn học viên thực hành cách lập kế hoạch giống trong quá trình sản xuất.

- Giới thiệu một số loại giống, một số phương thức trồng.

* Yêu cầu

- Học viên nắm được cách lập kế hoạch giống

- Liên hệ với thực tế sản xuất phù hợp với địa phương mình.

* Dụng cụ, vật tư

- Giấy bút ghi chép…

- Máy tính

* Hình thức tổ chức: Chia lớp thành các nhóm nhỏ: 5 người/nhóm

* Kết quả đạt được: Lập được kế hoạch giống phù hợp với yêu cầu của từng cơ sở sản xuất.

* Nội dung thực hành

Tính toán lượng cây giống cần thiết cho gây trồng Ba kích, Sa nhân của một cơ sở sản xuất có điều kiện như sau:

- Tổng diện tích trồng Ba kích, Sa nhân là 3,1 ha (31.000 m^2) với điều kiện sau:

+ 1 ha đất trống chưa trồng cây gì: Mật độ trồng 5000 cây/ha trồng Ba kích

+ 1 ha đất đã có một số loài cây ăn quả: Mật độ trồng 1000 cây/ha trồng Sa nhân.

+ 1,1 ha đất đã trồng rừng Keo tai tượng muốn trồng xen Sa nhân với mật độ 5000 cây/ha

Với giá thành của cây giống như sau:

- Giá cây giống Ba kích: 5.000đ/cây

- Giá Sa nhân: 5.000đ/cây

- Trồng dặm: 10% tổng số lượng cây mang trồng

Tính toán lượng cây giống và tiền đầu tư cần thiết cho cơ sở sản xuất trên?

Việc tính toán theo mẫu biểu:

Bảng 1.2.2: Kế hoạch cây giống

TT	Nội dung công việc	Đơn vị tính	Đơn giá	Khối lượng	Thành tiền
1	**Cây trồng**				
	Ba kích				
	Sa nhân				
2	**Cây trồng dặm**				
	Ba kích				
	Sa nhân				

	Tổng				

* Tổ chức thực hiện

- Thời gian thực hiện 6 giờ

- Có thể tiến hành buổi thực hành trong lớp hoặc tại các cơ sở sản xuất.

- Nhóm học viên tiến hành thực hiện các nội dung trên dưới sự giám sát và uốn nắn của giáo viên.

* Đánh giá cho điểm

- Tập hợp các nhóm học viên rút kinh nghiệm về các nội dung thực hành.

- Giáo viên đánh giá cho điểm kỹ năng theo nhóm với các công việc sau:

+ Kiểm tra quá trình quan sát làm của học viên.

+ Kiểm tra quá trình quan sát mẫu của học viên.

+ Đánh giá kết quả thực hiện của từng nhóm.

4.4. Bài thực hành 1.2.3: Lập kế hoạch trồng, chăm sóc

* Mục đích

Hướng dẫn học viên thực hành cách lập kế hoạch trồng, chăm sóc trong quá trình sản xuất.

* Yêu cầu

- Học viên nắm được cách lập kế hoạch chăm sóc

- Liên hệ với thực tế sản xuất phù hợp với địa phương mình.

* Dụng cụ, vật tư

- Giấy bút ghi chép…

- Máy tính

* Hình thức tổ chức: Chia lớp thành các nhóm nhỏ, 5 người/nhóm

* Kết quả đạt được: Lập được kế hoạch trồng, chăm sóc phù hợp với yêu cầu của từng cơ sở sản xuất.

* Nội dung thực hành

Tính toán số công cần thiết cho quá trình trồng và chăm sóc Ba kích cho cơ sở sản xuất có điều kiện như sau:

- Diện tích trồng: 3,7 ha

- Mật độ trồng: 5000 cây/ha

- Phát dọn thực bì: Phát trắng
- Xới, vun gốc
- Bón phân
- Công lao động phổ thông: 130.000đ/công

Tính toán số công và tiền đầu tư cần thiết cho cơ sở sản xuất trên?

Việc tính toán số cồng cần thiết cho sản xuất theo mẫu biểu sau:

Bảng 1.2.3: Xây dựng nhân công trồng và chăm sóc Ba kích

TT	Nội dung công việc	Đơn vị tính	Đơn giá	Khối lượng	Thành tiền
1	**Làm đất và trồng cây**				
	Phát dọn thực bì (500m^2/ công)				
	Cuốc hố (30*30*30cm, công 134 hố/công)				
	Vận chuyển và trồng cây (159 cây/công)				
	Lấp hố (313 hố/công)				
	Vận chuyển và bón phân (55 hố/công)				
2	**Chăm sóc năm thứ 1**				
	Phát dọn thực bì (500m^2/ công)				
	Vận chuyển và bón phân (55 hố/công)				
	Xới, vun gốc (196 hố/công)				
3	**Chăm sóc năm thứ 2**				
	Phát dọn thực bì (500m^2/ công)				

	Vận chuyển và bón phân (55 hố/công)				
	Xới, vun gốc (196 hố/công)				
4	**Chăm sóc năm thứ 3**				
	Phát dọn thực bì (500m^2/ công)				
	Vận chuyển và bón phân (55 hố/công)				
	Xới, vun gốc (196 hố/công)				
	Tổng				

* Tổ chức thực hiện

- Thời gian thực hiện 10 giờ

- Có thể tiến hành buổi thực hành trong lớp hoặc tại các cơ sở sản xuất.

- Nhóm học viên thực hiện bài thực hành dưới sự giám sát và uốn nắn của giáo viên.

* Đánh giá cho điểm

- Tập hợp các nhóm học viên rút kinh nghiệm về các nội dung thực hành.

- Giáo viên đánh giá cho điểm kỹ năng theo nhóm với các công việc sau:

+ Kiểm tra quá trình quan sát làm của học viên.

+ Kiểm tra quá trình quan sát mẫu của học viên.

+ Đánh giá kết quả thực hiện của từng nhóm.

4.5. Bài thực hành 1.3.1*: *Xây dựng kế hoạch tìm hiểu thị trường

Hãy xây dựng kế hoạch tìm hiểu giá cả thị trường của sản phẩm Ba kích (tươi, khô,...) theo mẫu sau:

1.	Thu thập thông tin	
	- Nguồn cung cấp thông tin	

	- Các thông tin cần nắm bắt	
	- Các phương pháp thu thập	
	- Người thực hiện	
	- Phương tiện thực hiện	
2	Chọn địa điểm	
3	Đối tượng	
4	Phương pháp	
5	Thời hạn	
	...	

Hướng dẫn

- Tìm hiểu thông tin giá cả sản phẩm từ các đối tượng:

+ Các đại lý mua bán sản phẩm Ba kích trên địa bàn.

+ Người trực tiếp chế biến: Các cơ sở sản xuất các sản phẩm Ba kích trong vùng.

- Tìm hiểu thông tin thông qua các địa chỉ:

+ Tìm hiểu qua danh bạ điện thoại

+ Tìm hiểu qua cơ quan chức năng liên quan

+ Tìm hiểu qua các phương tiện thông tin đại chúng như báo, đài phát thanh, truyền hình, internet,...

+ Tìm hiểu từ các nguồn thông tin khác: Bạn bè, người thân.

- Chọn địa chỉ khảo sát

+ Địa chỉ được chọn phải phân đều cho các vùng.

+ Chú ý khi chọn địa chỉ khảo sát cần tìm hiểu ở các đại lý uy tín, lâu năm.

- Khảo sát

+ Khảo sát trực tiếp các cơ sở chế biến;

+ Khảo sát gián tiếp thông qua người thân bạn bè;

+ Khảo sát qua điện thoại:

4.6. Bài thực hành 1.3.2: Soạn thảo hợp đồng mua bán và thanh lý sản phẩm Sa nhân

Tham khảo các mẫu Hợp đồng và mẫu Thanh lý hợp đồng trong phần lý thuyết đã học, hãy soạn bản hợp đồng và thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm Sa nhân theo mẫu dưới đây:

Hướng dẫn làm bài: Khi thanh lý hợp đồng cần lưu ý:

- Nhắc lại nội dung chính trong Hợp đồng.

- Kết quả thực hiện theo quy định trong Hợp đồng của mỗi bên.

- Các bên giải quyết hết các vấn đề còn tồn tại của mỗi bên, căn cứ nghĩa vụ thực hiện đã quy định trong Hợp đồng.

- Các bên ký phải thanh lý Hợp đồng và thoát khỏi sự ràng buộc với nhau về mặt pháp lý.

V. Yêu cầu về đánh giá kết quả học tập.

5.1. Bài 1.1.1: Tìm hiểu nguồn lực sản xuất của hộ gia đình

Các tiêu chí	Mô tả
- Thống kê diện tích đất của, hộ gia đình	- Xác định diện tích bằng cách kiểm tra hồ sơ đất đai của hộ gia đình
- Xác định diện tích của mỗi loại hình sử dụng đất của cơ sở sản xuất, hộ gia đình	- Trên cơ sở xác định tổng diện tích đất sử dụng của cơ sở sản xuất, hộ gia đình tính toán diện tích từng loại cây trồng cụ thể
- Xác định cơ cấu sử dụng đất hiện tại của cơ sở sản xuất, hộ gia đình	- Trên cơ sở tính toán diện tích, xác định được cơ cấu sử dụng đất của khu vực điều tra (trồng các loại cây trồng gì, diện tích là bao nhiêu).
- Thống kê nguồn lao động của hộ gia đình	- Thống kê được nguồn lao động của hộ gia đình làm cơ sở để xác định quy mô sản xuất và số lượng lao động gia đình cần thuê khoán.
- Xây dựng lịch sản xuất cho cơ sở sản xuất, hộ gia đình	- Trên cơ sở thống kê được diện tích, xác định được cơ cấu sử dụng đất và năng suất cây trồng làm cơ sở xây dựng lịch thời vụ cho cơ sở sản xuất. - Việc xây dựng lịch thời vụ căn cứ vào từng loại cây trồng để xây dựng từng khâu sản xuất (sản xuất giống, làm đất, trồng cây, chăm sóc, quản lý bảo vệ, thu hoạch)

5.2. Bài 1.2.1: Lập kế hoạch phân bón cho cơ sở sản xuất

Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1. Xác định được lượng phân chuồng cho: Bón lót, bón thúc năm thứ nhất, thứ 2 để trồng và chăm sóc Ba kích	Kiểm tra kết quả tính toán của nhóm
2. Xác định được lượng phân NPK cho: Bón lót, bón thúc năm thứ nhất, thứ 2 để trồng và chăm sóc Ba kích	Kiểm tra kết quả tính toán của nhóm
3. Tính được số tiền cần đầu tư mua phân bón cho cơ sở sản xuất	Kiểm tra kết quả tính toán của nhóm

5.3. Bài 1.2.2: Lập kế hoạch cây giống cho cơ sở sản xuất

Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1. Xác định được số lượng cây giống Ba kích cho việc trồng trên đất trống	Kết quả tính toán của từng nhóm
2. Xác định được lượng cây giống Sa nhân trồng xen cây ăn quả	Kết quả tính toán của từng nhóm
3. Xác định được lượng cây giống Sa nhân trồng xen với rừng Keo	Kết quả tính toán của từng nhóm
4. Tính toán được số tiền cần để mua cây giống Ba kích, Sa nhân phù hợp với diện tích của cơ sở sản xuất	Kết quả tính toán của từng nhóm

5.4. Bài 1.2.3: Lập kế hoạch trồng, chăm sóc

Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1. Tính số công phát dọn thực bì cho diện tích trồng Ba kích	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán của từng nhóm
2. Tính số công cuốc hố trồng Ba kích	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán của từng nhóm
3. Tính số công vận chuyển và trồng cây	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán

Ba kích	của từng nhóm
4. Tính số công lấp hố trồng Ba kích	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán của từng nhóm
5. Tính số công vận chuyển và bón phân trồng Ba kích	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán của từng nhóm
6. Tính được số công chăm sóc Ba kích năm thứ nhất, năm thứ hai, năm thứ 3	Kiểm tra bảng tổng hợp tính toán của từng nhóm

5.5. Bài 1.3.1: Xây dựng kế hoạch tìm hiểu thị trường

Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1. Chọn được địa điểm thu thập thông tin	Kiểm tra
2. Chọn được đối tượng thu thập thông tin	Kiểm tra
3. Lựa chọn được phương pháp thu thập thông tin phù hợp với đối tượng	Kiểm tra
4. Thu thập được những thông tin cần thiết phục vụ đánh giá thị trường tiêu thụ Ba kích	Kiểm tra bảng tổng hợp của mỗi nhóm

5.6. Bài 1.3.2: Soạn thảo hợp đồng mua bán và thanh lý sản phẩm Sa nhân

Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1. Soạn thảo được hợp đồng mua sản phẩm Sa nhân đúng theo mẫu	Kiểm tra mẫu hợp đồng mua bán sản phẩm của nhóm
2. Soạn thảo được thanh lý hợp đồng mua bán Sa nhân theo mẫu	Kiểm tra mẫu hợp đồng mua bán sản phẩm của nhóm

VI. Tài liệu tham khảo

- *Nguyễn Tập (2007), Sa nhân tím. Nhà xuất bản lao động 2007.*

- *Nguyễn Tập (2007), Ba kích,. Nhà xuất bản lao động 2007*

- Chương trình hợp tác Lâm nghiệp Việt Nam (1995) – *Thụy Điển, Tài liệu Kinh tế hộ Nông Lâm nghiệp* , NXB Nông nghiệp

DANH SÁCH BAN CHỦ NHIỆM XÂY DỰNG CHƯƠNG TRÌNH, BIÊN SOẠN GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP

(*Theo Quyết định số 726 /BNN-TCCB – ngày 5 tháng 4 năm 2013 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.)*

1. Ông: Nguyễn Ngọc Thụy	Chủ nhiệm
2. Ông: Nguyễn Văn Lân	Phó chủ nhiệm
3. Bà: Trịnh Thị Nga	Thư ký
4. Bà : Bùi Thị Hương Phú	Ủy viên
5. Bà: Trần Thị Bích Hường	Ủy viên
6. Bà: Võ Hà Giang	Ủy viên
7. Bà: Nguyễn Thị Thúy Hà	Ủy viên

DANH SÁCH HỘI ĐỒNG NGHIỆM THU
CHƯƠNG TRÌNH, GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP

(*Theo Quyết định số 1374 /BNN-TCCB - ngày 17 tháng 06 năm 2013 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.)*

1. Ông: Nguyễn Văn Thực	Chủ tịch
2. Ông: Hoàng Ngọc Thịnh	Thư ký
3. Ông: Ngô Quốc Luật	Ủy viên
4. Ông: Nguyễn Văn Hoàn	Ủy viên
5. Ông: Nguyễn Quốc Khánh	Ủy viên