

BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

**GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN
LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT VÀ TIÊU
THỤ SẢN PHẨM**

MÃ SỐ: MĐ 01

**NGHỀ: TRỒNG XẠ ĐEN, GIẢO CỔ LAM, DIỆP
HẠ CHÂU**

Trình độ: Sơ cấp nghề



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

Ngày nay, vấn đề công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn đã và đang được Đảng và Nhà nước quan tâm hàng đầu. Phát triển nông nghiệp, nông thôn, đặc biệt phát triển các loại cây dược liệu quý, hiếm, có nhiều tác dụng tốt đối với sức khỏe con người đã đem lại nhiều nhiều lợi ích to lớn cho người dân và giải quyết nhiều vấn đề của xã hội.

Để nâng cao chất lượng và hiệu quả đào tạo nghề cho nông dân, trong khuôn khổ Dự án Đào tạo nghề nông nghiệp cho lao động nông thôn, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn giao cho Ban chủ nhiệm xây dựng chương trình nghề “Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu”, xây dựng chương trình và biên soạn giáo trình dùng cho đào tạo trình độ sơ cấp nghề đối với nghề “Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu”.

Chương trình đào tạo nghề “Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu” cùng với bộ giáo trình được biên soạn tích hợp những kiến thức, kỹ năng cần có của nghề, đã cập nhật những tiến bộ khoa học kỹ thuật, thực tế sản xuất, kinh doanh các sản phẩm tại các cơ sở sản xuất vừa và nhỏ trên quy mô toàn quốc, do đó có thể coi là cẩm nang cho nhữn người đang, đang và sẽ tham gia vào lĩnh vực gây, trồng, sản xuất cây, kinh doanh nghề “Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu”. Bộ giáo trình này gồm 4 quyển:

1. Giáo trình mô đun Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm
2. Giáo trình mô đun Trồng cây xạ đen
3. Giáo trình mô đun Trồng cây giảo cổ lam
4. Giáo trình mô đun Trồng cây diệp hạ châu

Giáo trình mô đun “ Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm“ được biên soạn một cách ngắn gọn, phân bổ hợp lý giữa lý thuyết và thực hành nhằm cung cấp những kiến thức, kỹ năng về xác định được tình hình sản xuất dược liệu, chính sách của Nhà nước, thị trường, việc làm, phương hướng sản xuất, lập kế hoạch sản xuất, tính toán các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm, hiệu quả sản xuất, lựa chọn được phương pháp giới thiệu sản phẩm, bán sản phẩm và hợp đồng mua bán sản phẩm dược liệu.

Giáo trình mô đun “ Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm“ được tổ chức giảng dạy đầu tiên của nghề “Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu” gồm các nội dung chính sau:

- Bài 1: Những kiến thức chung
- Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất
- Bài 3: Hiệu quả sản xuất
- Bài 4: Tiêu thụ sản phẩm

Chúng tôi biên soạn giáo trình này với mục đích làm giáo trình giảng dạy, tài liệu cho người học trình độ Sơ cấp nghề, tài liệu tham khảo cho những người có nhu

cầu lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của nghề trồng xạ đen, giáo cổ lam, diệp hạ châu.

Để hoàn thành giáo trình này, chúng tôi chân thành cảm ơn sâu sắc đến Vụ tổ chức cán bộ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, lãnh đạo Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông lâm Đông Bắc, các bạn đồng nghiệp đã tạo điều kiện và giúp đỡ chúng tôi trong quá trình thu thập tài liệu và biên soạn giáo trình này. Mặc dù nhóm biên soạn đã cố gắng thu thập thông tin, biên soạn, nhưng do thời gian có hạn nên không thể tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được sự đóng góp và xây dựng của bạn đọc để giáo trình ngày càng hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nhóm biên soạn

1. Ths. Trần Đình Mạnh - Chủ biên
2. Ths. Nguyễn Tiên Phong - Tham gia
3. Kỹ sư Bùi Thọ Tiến - Tham gia

MỤC LỤC

ĐỀ MỤC	TRANG
LỜI GIỚI THIỆU	2
MỤC LỤC	4
ĐỀ MỤC	TRANG 4
CÁC THUẬT NGỮ CHUYÊN MÔN, CHỮ VIẾT TẮT	7
MÔ ĐUN: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM	8
BÀI 1: NHỮNG KIẾN THỨC CHUNG	9
1. Một số thông tin về tình hình sản xuất dược liệu.....	9
1.1. Trên thế giới	9
1.2. Ở Việt Nam	10
2. Một số chính sách lâu dài của Nhà nước	11
2.1. Chính sách đất đai	11
2.2. Chính sách thuế	12
2.3. Chính sách đầu tư, tín dụng.....	12
2.4. Chính sách lao động	13
2.5. Chính sách công nghệ, khoa học, môi trường.....	13
2.6. Chính sách thị trường	14
3. Việc làm và tự tạo việc làm.....	14
3.1. Khái niệm việc làm và tự tạo việc làm.....	14
3.2. Ưu thế và hạn chế của tự tạo việc làm	14
3.3. Tự tạo việc làm có thu nhập hợp pháp	15
4. Phương hướng sản xuất.....	15
4.1. Khái niệm	15
4.2. Sự cần thiết phải lựa chọn phương hướng sản xuất	15
4.3. Những căn cứ để lựa chọn phương hướng sản xuất.....	16
B. Câu hỏi và bài tập thực hành	16
1. Các câu hỏi	Error! Bookmark not defined.
C. Ghi nhớ	18
BÀI 2: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT	19
1. Kế hoạch sản xuất	19
1.1. Khái niệm	19
1.2. Ý nghĩa của kế hoạch sản xuất.....	19
1.3. Kế hoạch sản xuất ngắn hạn, dài hạn	19
2. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất	20
2.1. Nhu cầu thị trường	20
2.2. Điều kiện tự nhiên	20
2.3. Điều kiện của cơ sở sản xuất.....	20
2.4. Quy mô sản xuất.....	21
2.5. Lựa chọn mô hình sản xuất hợp lý	21
3. Nội dung lập kế hoạch sản xuất	22
4. Mẫu lập kế hoạch sản xuất	28
4.1. Ví dụ 01: Lập kế hoạch sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình	28
4.2. Ví dụ 02: Lập kế hoạch sản xuất giao cổ lam theo quy mô hộ gia đình.....	35

4.3. Ví dụ 03: Lập kế hoạch sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình	42
4.4. Ví dụ 04: Lập kế hoạch sản xuất theo mô hình trang trại (hoặc trang trại cổ phần).....	49
B. Câu hỏi và bài tập thực hành	632
1. Các câu hỏi.....	632
2. Các bài thực hành.....	643
C. Ghi nhớ	65
BÀI 3: HIỆU QUẢ SẢN XUẤT	66
1. Chi phí sản xuất.....	66
1.1. Khái niệm.....	66
1.2. Các loại chi phí sản xuất	66
1.3. Cách tính chi phí sản xuất	665
2. Giá thành sản phẩm	67
2.1. Khái niệm	67
2.2. Cách tính giá thành sản phẩm	676
2.3. Hạ giá thành sản phẩm	68
3. Tính hiệu quả sản xuất	68
3.1. Xác định doanh thu	68
3.2. Xác định lợi nhuận	69
B. Câu hỏi và bài tập thực hành	69
1. Các câu hỏi.....	69
2. Các bài thực hành.....	70
C. Ghi nhớ	71
BÀI 4: TIÊU THỤ SẢN PHẨM DƯỢC LIỆU	72
1. Các dạng dược liệu qua sơ chế.....	72
1.1. Xạ đen.....	72
1.2. Giảo cổ lam	73
1.3. Diệp hạ châu.....	74
2. Các dạng dược liệu đã qua chế biến.....	75
2.1. Xạ đen.....	75
2.2. Giảo cổ lam	76
2.3. Diệp hạ châu.....	77
3. Giới thiệu và bán sản phẩm.....	79
3.1. Bao bì đóng gói	79
3.2. Giới thiệu sản phẩm	79
3.3. Bán sản phẩm	82
4. Hợp đồng mua bán sản phẩm.....	83
4.1. Nội dung hợp đồng.....	83
4.2. Mẫu hợp đồng và thanh lý hợp đồng	85
B. Câu hỏi và bài tập thực hành	90
1. Các câu hỏi.....	90
2. Các bài thực hành.....	91
C. Ghi nhớ	92
HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN MÔ ĐUN LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM	93

I. Vị trí, tính chất của môđun	93
II. Mục tiêu của môđun	93
III. Nội dung chính của môđun:	93
IV. Hướng dẫn thực hiện bài tập, thực hành	93
V. Yêu cầu về đánh giá kết quả học tập	105
VI. Tài liệu tham khảo.....	111

CÁC THUẬT NGỮ CHUYÊN MÔN, CHỮ VIẾT TẮT

- KH & CN: Khoa học và công nghệ
- GMP: Chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm
- WHO: Tổ chức y tế thế giới
- UBND: Ủy ban nhân dân
- NXB: Nhà xuất bản
- PTNT: Phát triển nông thôn
- FAO: Tổ chức Nông Lương Liên Hợp quốc
- FIP: Liên Đoàn thuốc Quốc tế
- IUCN: Hiệp hội Bảo tồn Tài nguyên Thế giới
- WWF: Quỹ tài nguyên Quốc tế
- GAP: Tiêu chuẩn sản xuất nông nghiệp bền vững

MÔ ĐƠN: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM

Mã mô đơn: MĐ01

Giới thiệu mô đơn:

Mô đơn 01: “ Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm” có thời gian học tập là 84 giờ, trong đó có 30 giờ lý thuyết, 44 giờ thực hành và 10 giờ kiểm tra. Mô đơn này trang bị cho người học những kiến thức, kỹ năng và thái độ để thực hiện các công việc: xác định được tình hình sản xuất dược liệu, chính sách của Nhà nước, thị trường, việc làm, phương hướng sản xuất, lập kế hoạch sản xuất, tính toán các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm, hiệu quả sản xuất, lựa chọn được phương pháp giới thiệu sản phẩm, bán sản phẩm và hợp đồng mua bán sản phẩm dược liệu.

Phương pháp học tập: người học đọc trước tài liệu, nghe giảng, thảo luận, suy nghĩ và trả lời câu hỏi; thực hành lập kế hoạch sản xuất phù hợp với điều kiện của gia đình, điều kiện tự nhiên và nhu cầu thực tế của thị trường; làm các bài tập tính toán các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm và hiệu quả sản xuất.

Phương pháp đánh giá: kiểm tra định kỳ đánh giá mức độ tiếp thu kiến thức của người học thông qua bài kiểm tra kiến thức bằng hình thức thi trắc nhiệm hoặc vấn đáp với tổng thời gian 02 giờ. Đánh giá kỹ năng thông qua thực hiện các bài thực hành lập kế hoạch sản xuất và làm bài tập tổng hợp với tổng thời gian là 02 giờ, giáo viên đánh giá dựa trên mức độ hoàn thành công việc và kết quả làm bài tập của học viên. Kiểm tra hết mô đơn bằng bài tập tổng hợp cho từng học viên hoặc nhóm học viên sau khi hoàn thành mô đơn với thời gian thực hiện là 06 giờ.

Nội dung đánh giá: xác định tình hình sản xuất dược liệu, phương hướng sản xuất, lập kế hoạch sản xuất, tính toán các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm, các biện pháp làm hạ giá thành sản phẩm, hiệu quả sản xuất, phương pháp giới thiệu sản phẩm, bán sản phẩm và hợp đồng mua bán sản phẩm dược liệu xạ đen, giảo cổ lam, điệp hạ châu.

BÀI 1: NHỮNG KIẾN THỨC CHUNG

Mục tiêu:

- Trình bày được một số thông tin về tình hình sản xuất, chính sách của Nhà nước, việc làm và phương hướng sản xuất dược liệu;
- Liệt kê được những căn cứ để lựa chọn phương hướng sản xuất; xác định được nhu cầu thông tin và thông tin về thị trường sản xuất dược liệu;
- Có nhận thức đúng về tình hình sản xuất dược liệu, chính sách, việc làm và phương hướng sản xuất.

A. Nội dung

1. Một số thông tin về tình hình sản xuất dược liệu

1.1. Trên thế giới

Cây thuốc được sử dụng ở các nước trên thế giới từ rất lâu đời, cây thuốc là nguồn dược liệu để chế ra các loại thuốc thảo mộc. Nhu cầu sử dụng thuốc thảo mộc và dược liệu trên thế giới là rất lớn. Trong những năm gần đây thị trường thế giới về dược liệu diễn ra rất sôi động. Theo Tewari nghiên cứu về cây thuốc từ thảo mộc, sản phẩm y tế, dược phẩm, chất phụ gia dược phẩm và mỹ phẩm ngày càng tăng, trên thực tế thị trường thuốc thảo mộc hàng năm nhu cầu sử dụng tăng khoảng 10%.

Theo thống kê của FAO: Ấn Độ, Trung Quốc (tại hai tỉnh Quảng Đông và Quảng Tây diện tích đất trồng cây dược liệu trên 35.000ha) là những quốc gia đóng vai trò chính trên thị trường thế giới về sản xuất, chế biến, xuất khẩu nguyên liệu và thuốc từ thảo mộc.

Tổ chức Y tế thế giới (WHO) đã tập hợp ý kiến của 105 nước trên thế giới và thành lập Ban biên soạn sách ” Hướng dẫn thực hành nông nghiệp và thu hái tốt đối với cây thuốc”, Ban này gồm 31 nhà khoa học của nhiều nước có truyền thống sản xuất, sử dụng cây thuốc hàng đầu thế giới như: Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Canada, Indonesia, Pakistan, Đức, Việt Nam, Thái Lan...cùng với sự hợp tác của nhiều tổ chức quốc tế như FAO, FIP, IUCN, UPOV, WWF...nhằm nâng cao chất lượng và quản lý chặt chẽ các sản phẩm thuốc được sản xuất (bao gồm từ lĩnh vực trồng trọt, thu hái, sơ chế biến, bao bì, đóng gói và bảo quản sản phẩm thuốc phục vụ điều trị bệnh cho con người) theo tiêu chuẩn GAP.

Nhiều tài liệu cho thấy: xạ đen phân bố ở các nước: Trung Quốc, Myanmar, Thái Lan, Nhật Bản...; giao cổ lam phân bố ở các nước: Trung Quốc, Malaysia, Philippin, Indonesia, Triều Tiên, Nhật Bản, Ấn Độ; điệp hạ châu phân bố ở các nước: Trung Quốc, Đài Loan, Ấn độ, Tây Ban Nha, Brazil, Nigeria, Nhật Bản, Thái Lan...Tại các quốc gia trên: xạ đen, giao cổ lam, điệp hạ châu được gây trồng, thu hoạch, chế biến rất tiên tiến bảo chế thành thuốc thảo mộc hoặc thực phẩm chức năng để điều trị bệnh rất phổ biến ở các quốc gia kể trên.

Xu hướng sử dụng thuốc phòng và chữa bệnh có nguồn gốc từ thảo dược (dược liệu) đang trở thành nhu cầu ngày càng cao trên thế giới. Với những lí do thuốc tân dược thường có hiệu ứng nhanh nhưng hay có tác dụng phụ không mong muốn; thuốc thảo dược có hiệu quả chữa bệnh cao, ít độc hại và tác dụng phụ. Ước tính nhu cầu dược liệu trên Thế giới: 15 tỷ USD/năm, riêng Mỹ là 4 tỷ USD/năm, châu Âu là 2, 4 tỷ USD/năm, Nhật bản là 2,7 tỷ USD/năm, các nước châu Á khác khoảng 3tỷ/US năm.

Một số dược liệu được ưa chuộng trên thị trường Mỹ như : Sâm Mỹ, Sâm Triều Tiên, Đương quy, Lô hội, ma hoàng, Valeriana, Bạch quả, tỏi, gừng, Ban.

Các thị trường lớn tiêu thụ dược liệu : Anh, Đức, Hà Lan, Pháp, Thụy Sĩ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Ấn độ, Nhật Bản.

Một trong những nước xuất khẩu nhiều dược liệu gồm Trung Quốc : 2tỷ USD/năm, Thái Lan : 47 triệu USD/năm.

1.2. Ở Việt Nam

Việt nam là quốc gia sở hữu nhiều loại dược liệu quý, mỗi năm cung cấp cho thị trường trong nước và xuất khẩu hàng nghìn tấn sản phẩm dược liệu như: quế, hồi, thảo quả, hòe, địa liền, hương nhu, ích mẫu, đương quy, bạch chỉ, địa hoàng, bạc hà, bạch truật, xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu...Tuy nhiên, tình trạng phá rừng và khai thác tràn lan đang làm cạn kiệt nguồn dược liệu quý hiếm này và hiện nay, Việt Nam phải nhập phần lớn dược liệu từ nước ngoài với giá cao hơn trong nước rất nhiều và chất lượng chưa được đảm bảo. Trong khi đó, người dân Việt Nam có truyền thống sử dụng các loại thuốc y học cổ truyền và các bài thuốc dân gian để điều trị và bồi bổ sức khỏe. Các đơn vị sản xuất dược hiện nay chưa đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng dược liệu của người dân, nhất là dược liệu sạch và đảm bảo chất lượng.

Cho đến nay, theo số liệu điều tra cơ bản nguồn dược liệu toàn quốc của Viện Dược Liệu - Bộ Y Tế, trong tổng số 3.948 loài cây thuốc trong nước có gần 90% cây thuốc mọc tự nhiên tập trung chủ yếu trong rừng, chỉ có hơn 10% là cây thuốc trồng. Vì thế, việc đầu tư xây dựng những vùng nguyên liệu để trồng và sản xuất các loại dược liệu đặc sản đang được đặt ra, nhất là với các địa phương có điều kiện địa lý và khí hậu phù hợp.

Để hạn chế sự phụ thuộc vào nguồn dược liệu xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu thu hái từ tự nhiên, nhiều công ty dược trong nước đã và đang gây dựng những vùng nguyên liệu để chủ động trong việc phát triển nền đông dược hiện đại, đồng thời tạo điều kiện giúp người dân vùng sâu, vùng xa, vùng khó khăn có việc làm và thu nhập ổn định, vươn lên thoát nghèo.

- Xạ đen: phân bố tại các tỉnh Hòa Bình, Hà Nam, Ninh Bình, Quảng Ninh, Huế, Gia Lai, vườn quốc gia Cúc Phương, vườn quốc gia Ba Vì, mọc tự nhiên trong rừng và rất dễ trồng. Hiện nay, tỉnh Hòa Bình đang mở rộng phát triển diện tích vườn hộ, vườn trang trại trồng xạ đen đáp ứng yêu cầu của thị trường, hạn chế chặt phá, khai thác bừa bãi cây xạ đen trong nhân dân, bảo tồn

và phát huy được nguồn gen cây thuốc nam quý. Giá bán 1kg xạ đen khô từ 150.000đồng – 180.000đồng/kg (1ha trồng xạ đen thu được 2.000kg/năm).

- Giảo cổ lam: phân bố ở các tỉnh Cao Bằng, Lạng Sơn, Hà Giang, Lào Cai, Quảng Ninh, Vĩnh Phúc, Hòa Bình, Sơn La, Lai Châu, Thanh Hóa, Nghệ An, Huế, Kon Tum, Gia Lai. Hiện nay, ở xã Cộng Hòa - Thành phố Cẩm Phả - Tỉnh Quảng Ninh "Công ty TNHH nuôi trồng sản xuất và chế biến dược liệu Đông Bắc" đã áp dụng công nghệ gây trồng, thu hoạch, chế biến giảo cổ lam rất tiên tiến so với các nông hộ, người dân sản xuất theo phương pháp truyền thống, sau khi trồng 3 - 4 tháng cho thu hoạch. Giá bán 1kg giảo cổ lam khô từ 130.000đồng - 150.000đồng/kg (1ha trồng giảo cổ lam thu được 2.800kg/năm); Công ty TNHH Hoàng Tùng, xã Tu Lý, huyện Đà Bắc, tỉnh Hòa Bình đã tạo công ăn việc làm cho hàng trăm hộ gia đình và tiếp nhận hơn 20 lao động địa phương vào làm công nhân tại công ty với thu nhập từ 3 - 3,5 triệu đồng/tháng. Năm 2012 Công ty TNHH Hoàng Tùng đã phối hợp với Hội cựu chiến binh tỉnh Phú Thọ, Thái Nguyên, để phân phối sản phẩm, mở rộng sản xuất và đưa sản phẩm ra nước ngoài; Trung tâm ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ Cao Bằng năm 2012 đã xây dựng mô hình trồng và chế biến giảo cổ lam cho 20 hộ nông dân ở xã Bình Dương, huyện Hòa An, tỉnh Cao Bằng.

- Diệp hạ châu mọc rải rác và phân bố ở khắp các nơi như: tỉnh Lạng Sơn, Hòa Bình, Bắc Giang, Bắc Ninh, Hải Dương, Phú Yên, Lâm Đồng... (trừ vùng núi cao lạnh). Thường gặp Diệp hạ châu ở ven đường (nhất là đường sắt), bãi cỏ quanh nhà, chân tường, nơi ẩm mát. Năm 2000 "Trung tâm bảo tồn và phát triển dược miền trung" đã nghiên cứu trồng thành công cây diệp hạ châu trên đất cát pha, đất bạc màu, gò đồi ở vùng ven biển; vài năm trở lại đây cây diệp hạ châu đã được hộ gia đình, trang trại, công ty sản xuất mỗi năm vài chục ha để xuất khẩu đem lại nguồn thu đáng kể cho một bộ phận bà con nông dân ở tỉnh Phú Yên. Giá bán 1kg diệp hạ châu khô từ 100.000đồng - 120.000đồng/kg (1ha trồng diệp hạ châu thu được 3.000kg/năm).

2. Một số chính sách lâu dài của Nhà nước

2.1. Chính sách đất đai

Quỹ đất được giao, được thuê tùy thuộc vào quỹ đất ở địa phương và khả năng tổ chức sản xuất của gia đình.

- Hộ gia đình có nhu cầu đất để sản xuất được Nhà nước giao hoặc cho thuê, được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất lâu dài.

- Hộ gia đình trực tiếp sản xuất nông lâm ngư nghiệp sống tại địa phương có nhu cầu sử dụng đất thì ngoài phần được giao theo quỹ đất của địa phương còn được UBND xã xét cho thuê đất để phát triển sản xuất.

- Hộ gia đình, cá nhân được nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, thuê, thuê lại của người khác. Có các quyền, nghĩa vụ theo quy định luật đất đai và được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

2.2. Chính sách thuê

Khi thuê đất trồng đồi núi trọc, đất hoang hóa để phát triển trồng rừng, cây lâu năm, cây dược liệu được miễn giảm tiền thuê đất theo quy định của pháp luật.



Hình 1.1.1. Đất trồng rừng, cây lâu năm, cây dược liệu

2.3. Chính sách đầu tư, tín dụng

- Nhà nước có chính sách đầu tư tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.
- Các cơ sở sản xuất được vay vốn tín dụng thương mại.
- Chính sách xử lý rủi ro khi xảy ra thiên tai trên diện rộng.
- Chính sách tam nông của Nhà nước cho nông dân, hợp tác xã, chủ trang trại và các doanh nghiệp.
- Nhà nước có chính sách hỗ trợ đầu tư phát triển giao thông, thủy lợi, điện nước sinh hoạt, thông tin, cơ sở chế biến.



Hình 1.1.2. Cơ sở chế biến dược liệu

2.4. Chính sách lao động

Các cơ sở sản xuất được thuê lao động không hạn chế số lượng, trả công lao động trên cơ sở thỏa thuận với người lao động. Chủ các cơ sở sản xuất phải trang bị bảo hộ lao động cho người lao động theo từng loại nghề và có trách nhiệm với người lao động khi gặp rủi ro trong thời gian làm việc theo hợp đồng.



Hình 1.1.3. Trang bị bảo hộ lao động cho người lao động

2.5. Chính sách công nghệ, khoa học, môi trường

- Nhà nước có chính sách ưu tiên và tập trung mọi nguồn lực quốc gia cho phát triển khoa học công nghệ.

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu ứng dụng thành tựu khoa học và công nghệ tiên tiến, hiện đại, nghiên cứu làm chủ và tạo ra công nghệ mới nhằm đổi mới, nâng cao trình độ công nghệ và năng lực cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa.

- Tập trung đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật, chú trọng lĩnh vực khoa học công nghệ ưu tiên, trọng điểm quốc gia, áp dụng cơ chế, chính sách ưu đãi đặc biệt để phát triển, đào tạo, thu hút, sử dụng có hiệu quả nhân lực khoa học và công nghệ.

- Tạo điều kiện phát triển thị trường khoa học và công nghệ.

- Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động khoa học, công nghệ và môi trường.

- Khuyến khích và tạo điều kiện cho các tổ chức chính trị - xã hội tham gia tư vấn, phản biện, giám định xã hội vào hoạt động khoa học công nghệ, môi trường.

- Các hộ, cơ sở sản xuất xây dựng công trình thủy lợi, sử dụng nước mặt, nước ngầm trong phạm vi sản xuất theo quy hoạch không phải nộp thuế tài nguyên nước.

- Chủ động hội nhập quốc tế về khoa học công nghệ, môi trường và nâng cao vị thế của Việt Nam trong khu vực và trên thế giới.

2.6. Chính sách thị trường

- Nhà nước, Ủy ban nhân dân các tỉnh cung cấp thông tin thị trường, khuyến cáo khoa học kỹ thuật.

- Nhà nước hỗ trợ việc đầu tư nâng cấp, mở rộng xây dựng các cơ sở chế biến ở các vùng tập trung chuyên canh.

- Nhà nước khuyến khích phát triển chợ nông thôn, các trung tâm giao dịch mua bán.

- Nhà nước khuyến khích các cơ sở sản xuất (hộ gia đình) xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm của mình và các sản phẩm mua gom.

3. Việc làm và tự tạo việc làm

3.1. Khái niệm việc làm và tự tạo việc làm

- Việc làm: là công việc do cá nhân hoặc tổ chức thực hiện dưới hai hình thức ký kết hợp đồng và hình thức hợp đồng miệng với cá nhân hoặc tổ chức khác.

- Tự tạo việc làm: là tự tạo công việc cho chính bản thân không cần phải làm việc cho tổ chức hoặc cá nhân khác.

3.2. Ưu thế và hạn chế của tự tạo việc làm

3.2.1. Ưu thế

- Phát huy năng lực của bản thân
- Có nguồn vốn
- Chủ động tạo công việc cho chính bản thân, không cần tìm kiếm việc làm
- Tạo việc làm cho cộng đồng
- Tự do trong công việc
- Độc lập, làm chủ
- Độc lập là một trong những động lực chính của nhà sản xuất kinh doanh thành đạt.

3.2.2. Hạn chế

- Bận rộn với công việc, tự tổ chức, quản lý và chấp nhận rủi ro trong sản xuất kinh doanh. Kinh nghiệm đã chỉ ra rằng các nhà sản xuất kinh doanh thành công đã phải làm việc nhiều giờ trong nhiều năm trước khi họ có thể nghỉ ngơi.

- Một chủ doanh nghiệp nhỏ phải quản lý mọi người để đi đến thành công. Sẽ tốt hơn nếu bạn có kinh nghiệm làm việc trực tiếp với nhiều người và có tác động đến tiền lương của họ.

- Các nhà sản xuất kinh doanh luôn phải dành mọi sức lực của họ cho công việc. Họ sống, ăn, uống, ngủ cùng với việc sản xuất kinh doanh của mình.

3.3. Tự tạo việc làm có thu nhập hợp pháp

Hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc dịch vụ hợp pháp nhằm mục đích tạo lợi nhuận. Vì vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh tự tạo việc làm có thu nhập hợp pháp.

4. Phương hướng sản xuất

4.1. Khái niệm

Phương hướng sản xuất là sự lựa chọn một cách tốt nhất các phương án, phương thức hoạt động nhằm đạt mục tiêu sản xuất của hộ hoặc cơ sở sản xuất đề ra.

4.2. Sự cần thiết phải lựa chọn phương hướng sản xuất

Trong nền kinh tế thị trường với mục tiêu là sản xuất không chỉ để tiêu dùng mà phải lựa chọn loại cây trồng, vật nuôi phù hợp với khả năng, điều kiện của gia đình để tổ chức sản xuất nhằm tăng thu nhập, phát triển kinh tế. Như vậy việc xác định phương hướng sản xuất trên cơ sở lựa chọn xây dựng mô hình sản xuất hợp lý của hộ gia đình hoặc cơ sở sản xuất là rất cần thiết, quan trọng vì nó quyết định đến:

- Đầu tư và sử dụng vốn
- Nhân công, lao động
- Đất đai, cơ sở vật chất
- Vật tư, trang thiết bị...

Như vậy, để việc đầu tư một cách hợp lý và có hiệu quả thì hộ gia đình, cơ sở sản xuất phải trả lời được ba câu hỏi trước khi lựa chọn phương hướng sản xuất:

- Câu thứ nhất:
 - + Trồng cây gì?
 - + Nuôi con gì?
 - + Số lượng bao nhiêu?
- Câu thứ hai:
 - + Làm thế nào?
 - + Phải sử dụng kỹ thuật nào?
 - + Có hiệu quả không?
- Câu thứ ba:
 - + Sản phẩm đó bán cho ai?
 - + Bán sản phẩm vào thời gian nào?

+ Bán ở thị trường nào?

4.3. Những căn cứ để lựa chọn phương hướng sản xuất

4.3.1. Nhu cầu thị trường và thông tin thị trường

- Xem thị trường cần gì? sản phẩm đó có bán chạy không?
- Số lượng và chủng loại mà thị trường trong nước, nước ngoài cần hiện nay và triển vọng những năm tiếp theo.
- Chất lượng sản phẩm yêu cầu từng loại thị trường?
- Giá cả của nông sản theo chất lượng và thời vụ?

4.3.2. Khả năng nguồn lực

- Điều kiện tự nhiên: đất đai, thủy lợi, khí hậu, thời tiết
- Vốn, kỹ thuật, lao động
- Cơ sở vật chất, trang thiết bị, máy móc...

4.3.3. Kinh nghiệm truyền thống và hiểu biết trong sản xuất

- Nhân giống cây trồng
- Kỹ thuật trồng, chăm sóc, bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh
- Thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

4.3.4. Cơ chế chính sách của Nhà nước

- Đất đai, thuế, tín dụng cho vay vốn
- Hướng dẫn về khoa học kỹ thuật sản xuất
- Bao tiêu sản phẩm...?

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

Câu 1. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Xạ đen phân bố ở các tỉnh Hòa Bình, Hà Nam, Ninh Bình, vườn quốc gia Ba Vì

b. Xạ đen phân bố ở các tỉnh Quảng Ninh, Huế, Gia Lai, vườn quốc gia Cúc Phương

c. Cả hai đáp án trên

Câu 2. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Giảo cổ lam phân bố ở các tỉnh Cao Bằng, Lạng Sơn, Hà Giang, Lào Cai.

b. Giảo cổ lam phân bố ở các tỉnh Quảng Ninh, Vĩnh Phúc, Hòa Bình.

c. Giảo cổ lam phân bố ở các tỉnh Sơn La, Lai Châu, Thanh Hóa, Nghệ An, Huế, Kon Tum, Gia Lai.

d. Cả ba đáp án trên

Câu 3. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Diệp hạ châu phân bố ở các tỉnh Lạng Sơn, Hòa Bình, Bắc Giang.
- b. Diệp hạ châu phân bố ở các tỉnh Bắc Ninh, Hải Dương, Phú Yên, Lâm Đồng.
- c. Cả hai đáp án trên

Câu 4. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Hộ gia đình có nhu cầu đất để sản xuất được Nhà nước giao hoặc cho thuê, được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất lâu dài.
- b. Hộ gia đình trực tiếp sản xuất nông lâm ngư nghiệp sống tại địa phương có nhu cầu sử dụng đất thì ngoài phần được giao theo quỹ đất của địa phương còn được UBND xã xét cho thuê đất để phát triển sản xuất.
- c. Hộ gia đình, cá nhân được nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, thuê, thuê lại của người khác. Có các quyền, nghĩa vụ theo quy định luật đất đai và được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
- d. Cả ba đáp án trên

Câu 5. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Nhà nước có chính sách đầu tư tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.
- b. Các cơ sở sản xuất được vay vốn tín dụng thương mại.
- c. Chính sách xử lý rủi ro khi xảy ra thiên tai trên diện rộng.
- d. Chính sách tam nông của Nhà nước cho nông dân, hợp tác xã, chủ trang trại và các doanh nghiệp.
- e. Tất cả các đáp án trên

Câu 6. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Chủ các cơ sở sản xuất phải trang bị bảo hộ lao động cho người lao động.
- b. Người lao động phải tự chuẩn bị trang bị bảo hộ lao động khi lao động tại các cơ sở sản xuất.
- c. Cả hai đáp án trên

Câu 7. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Nhà nước có chính sách ưu tiên và tập trung mọi nguồn lực quốc gia cho phát triển khoa học công nghệ.
- b. Tạo điều kiện phát triển thị trường khoa học và công nghệ.
- c. Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động khoa học, công nghệ và môi trường.

d. Các hộ, cơ sở sản xuất xây dựng công trình thủy lợi, sử dụng nước mặt, nước ngầm trong phạm vi sản xuất theo quy hoạch không phải nộp thuế tài nguyên nước.

e. Đáp án đúng a và c.

f. Đáp án đúng a, b, c, d.

Câu 8. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Nhà nước hỗ trợ việc đầu tư nâng cấp, mở rộng xây dựng các cơ sở chế biến ở các vùng tập trung chuyên canh.

b. Nhà nước khuyến khích phát triển chợ nông thôn, các trung tâm giao dịch mua bán.

c. Nhà nước khuyến khích hộ nông dân xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm của mình và các sản phẩm mua gom.

e. Tất cả các đáp án trên.

Câu 9. Những căn cứ để lựa chọn phương hướng sản xuất?

a. Nhu cầu thị trường và thông tin thị trường

b. Khả năng nguồn lực

c. Kinh nghiệm truyền thống và hiểu biết trong sản xuất

d. Cơ chế chính sách của Nhà nước

e. Tất cả các đáp án trên

C. Ghi nhớ

- Một số chính sách lâu dài của Nhà nước

+ Chính sách đất đai

+ Chính sách thuế

+ Chính sách đầu tư, tín dụng

+ Chính sách lao động

+ Chính sách công nghệ, khoa học, môi trường

+ Chính sách thị trường

- Những căn cứ để lựa chọn phương hướng sản xuất

+ Nhu cầu thị trường và thông tin thị trường

+ Khả năng nguồn lực

+ Kinh nghiệm truyền thống và hiểu biết trong sản xuất

+ Cơ chế chính sách của Nhà nước

BÀI 2: LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT

Mục tiêu:

- Trình bày được ý nghĩa, những căn cứ, nội dung các bước lập kế hoạch sản xuất;
- Lập được kế hoạch sản xuất theo quy mô hộ gia đình và quy mô trang trại phù hợp với thực tiễn;
- Có ý thức lập kế hoạch trong sản xuất kinh doanh.

A. Nội dung

1. Kế hoạch sản xuất

1.1. Khái niệm

Là tập hợp tất cả các hoạch động dự kiến thực hiện sắp xếp theo một trình tự nhất định nhằm đạt được mục tiêu đã đặt ra trong một khoảng thời gian và nguồn lực nhất định.

1.2. Ý nghĩa của kế hoạch sản xuất

- Đáp ứng được nhu cầu của thị trường;
- Phát huy hết tiềm năng nguồn lực trong sản xuất kinh doanh;
- Là căn cứ để điều hành quá trình sản xuất kinh doanh;
- Là cơ sở để kiểm tra, đánh giá các hoạt động, tìm ra các điểm mạnh và điểm yếu trong sản xuất kinh doanh;
- Tăng hiệu quả của quá trình sản xuất, đem lại lợi nhuận cao và tránh được các rủi ro;
- Phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo.

1.3. Kế hoạch sản xuất ngắn hạn, dài hạn

1.3.1. Kế hoạch ngắn hạn

Là kế hoạch thường được xây dựng cho thời gian ngắn (kế hoạch: ngày, tuần, tháng, năm). Toàn bộ các hoạt động xây dựng lịch trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, kế hoạch tài chính, phân công công việc cho từng người, nhóm người nhằm đảm bảo hoàn thành công việc đúng tiến độ đã xác định trong lịch trình sản xuất trên cơ sở sử dụng hiệu quả khả năng sản xuất của gia đình hay các cơ sở sản xuất.

1.3.2. Kế hoạch dài hạn

Là kế hoạch nhằm xác định một định hướng cho sự phát triển sản xuất kinh doanh mà hộ gia đình hay các cơ sở sản xuất cần theo đuổi trong một khoảng thời gian tương đối dài (thường từ 4 - 5 năm hoặc 10 - 15 năm).

* Ví dụ: Kế hoạch sản xuất kinh doanh của cơ sở sản xuất.

- Kế hoạch tạo lập cơ sở sản xuất kinh doanh: tức là xây dựng một cơ sở sản xuất kinh doanh từ lúc bắt đầu đến khi định hình phương hướng, cơ cấu, quy mô để cơ sở sản xuất bước vào sản xuất kinh doanh ổn định;

- Kế hoạch chuyển đổi phương hướng sản xuất kinh doanh của cơ sở sản xuất: tức là kế hoạch được xây dựng khi phương hướng sản xuất kinh doanh của cơ sở sản xuất chưa hoặc ít phù hợp với nhu cầu thị trường, cần chuyển đổi ngành sản xuất kinh doanh cũ sang ngành sản xuất kinh doanh mới hoặc thay đổi vị trí của ngành trong phương hướng sản xuất kinh doanh;

2. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất

2.1. Nhu cầu thị trường

Xác định nhu cầu thị trường là công việc đầu tiên có một ý nghĩa rất quan trọng để hộ gia đình, trang trại hay các cơ sở sản xuất xác định nên sản xuất sản phẩm gì? Sản xuất như thế nào? Sản xuất cho ai? Số lượng là bao nhiêu...?.

Trong nền kinh tế thị trường các cơ sở sản xuất chỉ sản xuất những gì mà thị trường cần chứ không phải những gì mà chúng ta có. Mặt khác các cơ sở sản xuất còn phải quan tâm đến đối thủ cạnh tranh, giá cả, sản phẩm thay thế, thị trường hiện tại, mở rộng thị trường, thị trường tương lai, cung - cầu dài hạn để ổn định sản xuất lâu dài và mục tiêu là phải tối đa hóa lợi nhuận.

2.2. Điều kiện tự nhiên

Điều kiện tự nhiên của vùng là yếu tố quan trọng quyết định đến phương hướng sản xuất cũng như các kế hoạch sản xuất ngắn hạn và dài hạn của gia đình, trang trại hay các cơ sở sản xuất.

Các yếu tố điều kiện tự nhiên ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất nông lâm nghiệp: khí hậu (nhiệt độ, lượng mưa, ánh sáng...), địa hình, đất đai, nguồn nước. Mỗi vùng có điều kiện tự nhiên khác nhau nên cần điều tra, phân tích để xác định và lựa chọn cây trồng phù hợp theo nguyên tắc "đất nào cây ấy" và kết hợp nguyên tắc tối đa hóa lợi nhuận trên một đơn vị diện tích bằng các sản phẩm cây trồng, vật nuôi khác.

2.3. Điều kiện của cơ sở sản xuất

Đất đai, vốn, lao động, kỹ thuật là yếu tố quyết định đến năng lực, quy mô, khả năng mở rộng, khả năng chuyển hướng sản xuất thực tế của các cơ sở sản xuất. Việc xác định được các yếu tố nguồn lực là căn cứ để các cơ sở sản xuất cân đối các nguồn lực và xây dựng kế hoạch sản xuất cho từng công việc, công đoạn hay toàn bộ quá trình sản xuất.

* Chú ý:

- Ngoài những yếu tố trên, để lập kế hoạch sản xuất các cơ sở sản xuất cần lưu tâm đến: sự phân bố các cơ sở chế biến, các trung tâm công nghiệp, tình hình tiêu thụ và vận chuyển hàng hóa; các chính sách phát triển kinh tế của địa phương đặc biệt là các chính sách liên quan đến sản xuất cây dược liệu. Đây cũng được coi là một trong những căn cứ quan trọng cho quá trình lập kế hoạch sản xuất.

- Đối với kế hoạch sản xuất, sau khi căn cứ vào nhu cầu thị trường; điều kiện tự nhiên các cơ sở sản xuất cần phải phân tích chi tiết các thông tin sau:

- + Những số liệu cơ bản về tình hình sản xuất;
- + Liệt kê và nắm được cơ sở vật chất, nguồn vốn hiện có, nguồn vốn thiếu hụt, khả năng vay vốn;
- + Nắm được diện tích, loại đất và tính chất đất (trong đó: diện tích đất đã sản xuất, diện tích đất chưa đưa vào sản xuất);
- + Biết rõ các định mức trong sản xuất: vật tư, phân bón, cây giống, làm đất, trồng, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh, thu hái, chế biến.....cho từng cây trồng;

2.4. Quy mô sản xuất

Ngoài những căn cứ trên khi lập kế hoạch sản xuất các cơ sở sản xuất kinh doanh cần tính toán đến quy mô sản xuất; tức là căn cứ vào nhu cầu thị trường về sản phẩm, các điều kiện nguồn lực để quyết định phương hướng sản xuất kinh doanh: sản xuất những sản phẩm gì? Sản lượng và số lượng cho từng loại sản phẩm...? để từ đó lập kế hoạch đảm bảo về nhân lực, điều kiện cho sản xuất.

2.5. Lựa chọn mô hình sản xuất hợp lý

2.5.1. Mô hình sản xuất hộ gia đình

Sản xuất theo khả năng của hộ gia đình và yêu cầu của xã hội

- Mục đích sản xuất: đảm bảo cuộc sống gia đình là chính
- Lao động: sử dụng lao động gia đình là chính
- Quy mô: nhỏ (diện tích đất sản xuất < 3ha)
- Đầu tư: máy móc, dụng cụ, vật tư thấp
- Hiệu quả sản xuất: hầu như không tính toán
- Chủ hộ: vừa là chủ gia đình, vừa điều hành sản xuất và trực tiếp sản xuất

2.5.2. Mô hình sản xuất trang trại (hoặc trang trại cổ phần)

Sản xuất được tiến hành trên quy mô rộng lớn, sản phẩm gắn liền với thị trường.

- Mục đích: sản xuất sản phẩm hàng hóa, có lãi
- Lao động: sử dụng lao động gia đình và thuê mướn nhân công
- Quy mô sản xuất: diện tích đất sản xuất > 4ha
- Đầu tư: vật tư kỹ thuật, công nghệ, thiết bị, máy móc, dụng cụ, công cụ
- Khoa học kỹ thuật: luôn áp dụng tiến bộ khoa học mới
- Hiệu quả sản xuất: tính toán để xác định lỗ, lãi
- Chủ trang trại: có trình độ văn hóa, khoa học kỹ thuật, năng lực tổ chức, quản lý sản xuất đối mặt với thị trường.

2.5.3. Mô hình sản xuất công ty

Sản xuất theo mô hình công ty cổ phần hoặc công ty TNHH.

- Mục đích: sản xuất, thu gom, chế biến, tiêu thụ sản phẩm, có lãi
- Khai thác sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, đất đai vào sản xuất
- Lao động: tạo việc làm, nâng cao đời sống vật chất, văn hóa cho dân cư nông thôn, thành thị
- Quy mô sản xuất: lớn (diện tích đất sản xuất > 5ha)
- Đầu tư: nhà xưởng, vật tư kỹ thuật, trang thiết bị, máy móc, dây chuyền công nghệ mới
- Khoa học kỹ thuật: ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào trồng trọt, thu hái, chế biến và bảo quản sản phẩm.
- Hiệu quả sản xuất: đem lại hiệu quả kinh tế cao, tính toán để xác định lỗ, lãi.
- Tạo ra vùng sản xuất chuyên canh, sản xuất hàng hóa, làm cơ sở cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

3. Nội dung lập kế hoạch sản xuất

Trên cơ sở căn cứ vào nhu cầu thị trường, điều kiện tự nhiên, điều kiện của các cơ sở sản xuất, qui mô sản xuất, phân tích các nguồn lực, phương hướng sản xuất, lựa chọn mô hình sản xuất hợp lý..., các nhà sản xuất (hoặc hộ gia đình) tiến hành lập kế hoạch sản xuất theo các bước sau:

Bước 1: Xác định tình hình sử dụng đất đai của cơ sở sản xuất

Bảng 1.2.1. Thống kê hiện trạng sử dụng đất đai của cơ sở sản xuất

TT	Loại đất	Đơn vị tính	Số lượng	Hình thức sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Hướng sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

Sau khi thống kê hiện trạng sử dụng đất đai hiện tại, các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) sẽ đưa ra phương án để sử dụng đất đai hợp lý, hiệu quả. Để thực hiện được phương án sử dụng đất đai hợp lý và hiệu quả các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) cần phải trả lời được các câu hỏi sau:

- Căn cứ vào cây trồng hiện tại, xem xét diện tích khu đất hiện tại đã canh tác và sử dụng hợp lý hay chưa? Diện tích nào hợp lý, diện tích nào chưa hợp lý? Nếu chuyển sang trồng cây xạ đen, giao cổ lam, diệp hạ châu thì lựa chọn cây trồng nào là hợp lý và có lợi nhất?

- Đối với những diện tích hiện tại đang sử dụng có thể chuyển đổi sang trồng cây khác được không? Nếu chuyển sang trồng các loại cây khác thì điều kiện cần đầu tư, bổ sung là gì? Điều kiện nào làm được, điều kiện nào có thể làm và điều kiện nào không thể làm?

Từ những câu hỏi đưa ra ở trên, cùng với việc phân tích và xác định nhu cầu của từng loại sản phẩm mà khách hàng cần trên thị trường, các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) sẽ quyết định được loài cây và diện tích đất trồng hợp lý, hiệu quả.

Bước 2. Kế hoạch làm đất

- Diện tích làm đất cho từng loài cây trồng
- Thời gian làm đất
- Yêu cầu kỹ thuật làm đất
- Quy trình làm đất
- Khối lượng công việc
- Công cụ lao động
- Số công lao động

Bảng 1.2.2. Tổng hợp kế hoạch làm đất, đơn vị tính bằng ha (hoặc m²)

TT	Nội dung công việc	Diện tích làm đất	Thời gian	Yêu cầu kỹ thuật	Quy trình làm đất	Khối lượng công việc	Công cụ lao động	Số công lao động (công)
1								
2								
3								
Tổng số công								

Bước 3: Kế hoạch giống cây trồng

Bảng 1.2.3. Tổng hợp kế hoạch giống cây trồng

T T	Giống cây trồng	Số lượng giống kế hoạch					Yêu cầu chất lượng	Tiêu chuẩn kỹ thuật	Thời gian sử dụng	Nguồn giống cung cấp	
		Diện tích gieo trồng	Mật độ gieo trồng	Số lượng cây con cần	Dự phòng						Tổng số cây cần
					Tỷ lệ %	Số cây					
1											
2											
3											

Khi xây dựng kế hoạch giống cây trồng cần căn cứ vào: loài cây trồng, diện tích gieo trồng, mật độ trồng của từng loại cây, thời gian gieo, tiêu chuẩn kỹ thuật của từng loại cây giống, dự tính tỷ lệ hao hụt.

Để xác định số lượng cây giống đủ tiêu chuẩn đem trồng ta cần chú ý các yêu cầu sau: chất lượng, qui cách giống, thời gian sử dụng từng loại giống, nguồn cấp giống.

Dự tính số lượng cây giống theo công thức sau:

Số lượng cây giống = [(Diện tích gieo trồng x Mật độ gieo trồng x Tỷ lệ % hao hụt) + (Diện tích gieo trồng x Mật độ gieo trồng)]

Bước 4. Kế hoạch phân bón

Bảng 1.2.4. Tổng hợp kế hoạch phân bón

TT	Loại phân bón Cây trồng	Diện tích gieo trồng	Đạm U rê (kg)	Phân hữu cơ vi sinh	Phân kaly (kg)	Phân lân (kg)	Phân chuồng hoai mục (kg)	Vôi bột (kg)

Khi xây dựng kế hoạch phân bón cần căn cứ vào:

- Diện tích gieo trồng từng loại cây hoặc số lượng cây trồng của từng loại
- Đặc điểm lý hoá tính đất
- Loại phân bón cho từng loại cây trồng
- Mức (liều lượng) bón cho từng loại cây, loại đất
- Thời điểm bón: bón lót, bón thúc

Bước 5. Kế hoạch trồng cây

Bảng 1.2.5. Tổng hợp kế hoạch trồng cây

TT	Loại cây trồng	Tiêu chuẩn cây giống	Phương thức trồng	Thời vụ trồng	Mật độ trồng (ha)	Số cây giống dự phòng (ha)

Khi xây dựng kế hoạch trồng cây cần căn cứ vào đặc điểm của từng loại cây trồng để xây dựng lịch trồng, kỹ thuật trồng; để xác định được thời gian hoàn thành công việc trồng cây các cơ sở sản xuất phải căn cứ vào diện tích trồng từng loại cây, định mức nhân công cho từng loại cây trồng. Vì vậy, khi xây dựng kế hoạch trồng cây chủ cơ sở sản xuất phải trả lời được các câu hỏi sau:

- Loài cây trồng

- Tiêu chuẩn cây giống đem trồng
- Phương thức trồng
- Thời vụ trồng
- Mật độ trồng

Bước 6. Kế hoạch chăm sóc

Bảng 1.2.6. Tổng hợp kế hoạch chăm sóc

TT	Loại cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú

Khi xây dựng kế hoạch chăm sóc: các cơ sở sản xuất căn cứ vào đặc điểm của từng loại cây trồng (xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu), mức độ đầu tư để xây dựng kế hoạch chăm sóc. Để xây dựng kế hoạch chăm sóc các cơ sở sản xuất cần trả lời các câu hỏi sau:

- Thời gian chăm sóc
- Số lần chăm sóc từng năm
- Nội dung công việc chăm sóc

Bước 7. Kế hoạch bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại

Bảng 1.2.7. Tổng hợp kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh hại

TT	Loại cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	

Để xây dựng kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh các cơ sở sản xuất cần căn cứ vào đặc điểm sinh trưởng, phát triển của từng loại cây trồng; căn cứ vào tình hình sâu bệnh hại trong vùng; thời gian phát sinh, thời gian phá hoại; dự đoán tình hình sâu bệnh có thể xảy ra với từng loại cây trồng; xác định phương án phòng trừ; xác định các biện pháp phòng trừ (loại thuốc, liều lượng);

xác định giá thành phòng trừ sâu bệnh cho từng loài cây để có kế hoạch phòng trừ kịp thời, hiệu quả và an toàn.

Bước 8. Kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

Bảng 1.2.8. Tổng hợp kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		

Khi thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) cần xác định:

- Thu hái đúng thời điểm, đúng yêu cầu kỹ thuật, đảm bảo an toàn lao động.

- Sơ chế và bảo quản dược liệu theo đúng dược điển Việt Nam

Bước 9. Kế hoạch chi phí sản xuất

Bảng 1.2.9. Tổng hợp chi phí sản xuất

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1							
2							
3							
4							
5							
..							
n							
	Cộng						

Để xây dựng kế hoạch sản xuất các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) cần tính toán đầy đủ các khoản chi: chi mua vật tư, trang thiết bị, máy móc, công cụ, trả công lao động, dịch vụ, khấu hao ...

Bước 10. Kế hoạch vốn sản xuất

Bảng 1.2.10. Tổng hợp kế hoạch vốn sản xuất

TT	Tổng nhu cầu vốn sản xuất	Trong đó cân đối			Ghi chú
		Vốn tự có	Vay ngân hàng	Vay người khác	

Khi xây dựng kế hoạch vốn cho sản xuất các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) cần xác định chính xác tổng nhu cầu vốn sản xuất trong năm; vốn tự có; vay ngân hàng; vay mượn người khác để chủ động cân đối nhu cầu với các nguồn vốn một cách phù hợp trong các hoạt động sản xuất.

4. Mẫu lập kế hoạch sản xuất

4.1. Ví dụ 01: Lập kế hoạch sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình

KẾ HOẠCH TRỒNG CÂY XẠ ĐEN

- Hộ Ông: Hoàng Văn A
- Diện tích đất sản xuất: 1,8ha (18.000m²)
- Địa chỉ:.....

I. Đặt vấn đề (lý do tại sao lại lựa chọn trồng xạ đen)

.....

II. Mục tiêu

.....

III. Nội dung

Bước 1: Xác định tình hình sử dụng đất đai của hộ gia đình

Bảng 1.2.11. Thống kê hiện trạng sử dụng đất đai của hộ gia đình

TT	Loại đất	Đơn vị tính	Số lượng	Hình thức sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Hướng sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Đất mùn	m ²	10.000	Đất sản xuất	Vườn tạp	Trồng xạ đen
2	Đất thịt	m ²	8.000	Đất sản xuất	Vườn tạp	Trồng xạ đen
	Tổng cộng		18.000			

Bước 2: Kế hoạch làm đất

Bảng 1.2.12. Tổng hợp kế hoạch làm đất

T T	Nội dung công việc	Diện tích làm đất (m ²)	Thời gian	Yêu cầu kỹ thuật	Quy trình làm đất	Khối lượng công việc (m ²)	Công cụ lao động	Số công lao động (công)
1	Phát dọn thực bì	18.000	Từ tháng 11/2013	Phát sát gốc	Phát dọn toàn diện	18.000 m ²	Dao phát, dao tay, rựa, đá mài	13
2	Cuốc hố	18.000	Từ tháng 11-12/2013	Kích thước hố 30 x 30 x 30cm	Cuốc hố xong, để ải 2-4 tuần	Cuốc 45.000 hố	Cuốc bàn	27
3	Lấp hố	18.000	Từ tháng 12-01/2013	Lấp lớp đất mặt, lấp đất hình mâm xôi cao 2-3cm	Loại bỏ rễ cây, đá lẫn, kết hợp bón	Lấp 45.000 hố	Cuốc bàn	10

T T	Nội dung công việc	Diện tích làm đất (m^2)	Thời gian	Yêu cầu kỹ thuật	Quy trình làm đất	Khối lượng công việc (m^2)	Công cụ lao động	Số công lao động (<i>công</i>)
					phân			
4	Vận chuyển phân và bón lót	18.000	Từ tháng 12- 01/2013	Phân chuồng hoai mục	Trộn đều phân và đất mặt	Lấp 45.000 hố	Cuốc bàn	5
Cộng								55

Bước 3: Kế hoạch giống cây trồng

Bảng 1.2.13. Tổng hợp kế hoạch giống cây trồng

T T	Giống cây trồng	Số lượng giống kế hoạch					Yêu cầu chất lượng	Tiêu chuẩn kỹ thuật	Thời gian sử dụng	Nguồn giống cung cấp	
		Diện tích gieo trồng	Mật độ gieo trồng	Số lượng cây con cần	Dự phòng						Tổng số cây cần
					Tỷ lệ %	Số cây					
1	Xạ đen	1,8 ha	2.500	4.500	10	450	4.950	Sinh trưởng tốt, không sâu bệnh	Cây hom Hvn = 25-30 cm	Từ 3,5 – 6 tháng	Công ty giống
Tổng cộng							4.950				

Bước 4: Kế hoạch phân bón

Bảng 1.2.14. Tổng hợp kế hoạch phân bón

TT	Loại phân bón Cây trồng	Diện tích gieo trồng	Đạm U rê (<i>kg</i>)	Phân hữu cơ vi sinh	Phân kaly (<i>kg</i>)	Phân lân (<i>kg</i>)	Phân chuồng hoai mục (<i>kg</i>)	Vôi bột (<i>kg</i>)
1	Xạ đen	1,8ha	180	0	108	270	45.000	0
Cộng		1,8ha	180	0	108	270	45.000	0

Bước 5: Kế hoạch trồng cây

Bảng 1.2.15. Tổng hợp kế hoạch trồng cây

TT	Loài cây trồng	Tiêu chuẩn cây giống	Phương thức trồng	Thời vụ trồng	Mật độ trồng (ha)	Số cây giống dự phòng (ha)
1	Xạ đen	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 25 – 30 cm	Thuần loài	Tháng 2, 3	2.500cây/ha x 1,8ha = 4.500 cây	450 cây
Cộng					4.500 cây	450 cây

Bước 6: Kế hoạch chăm sóc

Bảng 1.2.16. Tổng hợp kế hoạch chăm sóc

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
1	Xạ đen	- Năm 1: chăm sóc 3 lần	-Lần 1: sau khi trồng 01 tháng;	-Lần 1: làm cỏ, vun gốc, trồng dặm	- Làm cỏ vun gốc theo hố
			-Lần 2: sau khi trồng 4 - 5 tháng;	-Lần 2: phát dây leo, làm cỏ, vun gốc	- Phát dây leo, làm cỏ, vun gốc đường kính từ 0,8 -1m
			-Lần 3: sau khi trồng 8-9 tháng	-Lần 3: phát dây leo, cây bụi, làm cỏ	- Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ đường kính từ 0,8 -1m
		-Năm 2,3,4,5: chăm sóc 2 lần	-Lần 1: vụ xuân -Lần 2: vụ thu	- Phát những cây lẩn át cây xạ đen; - Làm cỏ, xới đất; - Bón phân: + Hữu cơ hoai mục (vụ xuân).	- Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ, xới đất đường kính từ 0,8 -1m; - Bón phân theo hình chiếu tán cây; - Từ năm thứ 2 bắt đầu thu hoạch: chọn cành tằm,

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
				+ Phân vô cơ (vụ thu)	cảnh phá tán, cắt tạo tán và lổ đi.
		-Năm 6,7,8,9,10: chăm sóc 11 lần	- Mỗi năm chăm sóc 1 lần vào vụ xuân hoặc vụ thu	- Phát dây leo, cây bụi; - Làm cỏ, xới đất, bón phân;	- Chăm sóc kết hợp tạo tán, tạo lổ đi và thu hoạch sản phẩm.

Bước 7: Kế hoạch bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại

Bảng 1.2.17. Tổng hợp kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh hại

TT	Loài cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	
1	Xạ đen	- Sâu xanh vằn; sâu đục thân; sâu ăn lá, ngọn	- Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng	- Phương thức trồng hợp lý; - Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ quang gốc; - Cắt tia tạo tán thông thoáng cho cây trồng	- Dùng bả độc; - Dùng chế phẩm sinh học không độc hại; - Bẫy, bắt giết;	- Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.

Bước 8: Kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

Bảng 1.2.18. Tổng hợp kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		
1	Xạ đen	Từ 2 tháng đến 2,5 tháng thu hái một lần	- Kéo, dao, cưa cắt cành;	- Thu hái lúc nắng ráo; không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái cành tăm, cành già, cành phá tán. - Thu hái kết hợp tạo tán cho cây.	- Sau khi thu hoạch về tách riêng thân và lá; - Cắt thân thành những lát mỏng; - Tiến hành phơi khô hoặc sấy khô thân, lá	- Dược liệu khô được đóng vào túi nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.

Bước 9: Kế hoạch chi phí sản xuất

Bảng 1.2.19. Tổng hợp chi phí sản xuất

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1	Giống cây trồng	1,8 ha	Cây	4.950	3.000	14.850.000	
2	Phân bón						
	- Phân đạm (N)	1,8 ha	Kg	180	10.000	1.800.000	
	- Phân lân (P)	1,8 ha	Kg	270	3.500	945.000	
	- Phân kali (K)	1,8 ha	Kg	108	11.500	1.242.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	- Phân hữu cơ, phân xanh hoai mục	1,8 ha	Kg	45.000	0	0	Sản phẩm từ chăn nuôi, thu gom
3	Thuốc bảo vệ thực vật	1,8 ha	Lọ	10	20.000	200.000	
4	Dao phát		Con	05	12.000	60.000	
5	Cuốc bần		Con	05	15.000	75.000	
6	Kéo cắt cành		Con	05	20.000	100.000	
7	Dao tay		Con	02	30.000	60.000	
8	Cưa cắt cành		Con	02	40.000	80.000	
9	Đá mài		Viên	03	10.000	30.000	
10	Rũa		Bộ	02	50.000	100.000	
11	Quang, sọt		Bộ	03	50.000	150.000	
12	Dao cắt lát		Con	02	200.000	200.000	
13	Chi phí khác					1.108.000	
	Cộng					21.000.000	

Bước 10. Kế hoạch vốn sản xuất

Tổng nhu cầu vốn cho sản xuất là: 21.000.000đồng

- Trong đó:

+ Gia đình cân đối có: 15.000.000đồng

+ Vay người thân: 3.000.000đồng

+ Vay ngân hàng: 3.000.000đồng

Bảng 1.2.20. Tổng hợp kế hoạch vốn sản xuất

TT	Tổng nhu cầu vốn sản xuất (đồng)	Trong đó cân đối		
		Vốn tự có	Vay ngân hàng	Vay người khác
1	21.000.000	15.000.000	3.000.000	3.000.000
Cộng	21.000.000	15.000.000	3.000.000	3.000.000

4.2. Ví dụ 02: Lập kế hoạch sản xuất giảo cổ lam theo quy mô hộ gia đình

KẾ HOẠCH TRỒNG GIẢO CỔ LAM

- Hộ bà: Nông Thị B
- Diện tích đất sản xuất: 1,5ha (15.000m²).
- Địa chỉ:.....

I. Đặt vấn đề (lý do tại sao lại lựa chọn trồng giảo cổ lam)

.....

II. Mục tiêu

.....

III. Nội dung

Bước 1: Xác định tình hình sử dụng đất đai của hộ gia đình

Bảng 1.2.21. Thống kê hiện trạng sử dụng đất đai của hộ gia đình

TT	Loại đất	Đơn vị tính	Số lượng	Hình thức sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Hướng sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Đất mùn	m ²	4.000	Đất sản xuất	Trồng rau	Trồng giảo cổ lam
2	Đất thịt	m ²	3.000	Đất sản xuất	Trồng lúa	Trồng giảo cổ lam
3	Đất cát	m ²	8.000	Đất sản xuất	Trồng lạc	Trồng giảo cổ lam

	Cộng		15.000			
--	-------------	--	---------------	--	--	--

Bước 2. Kế hoạch làm đất

Bảng 1.2.22. Tổng hợp kế hoạch làm đất

T T	Nội dung công việc	Diện tích làm đất (m²)	Thời gian	Yêu cầu kỹ thuật	Quy trình làm đất	Khối lượng công việc	Công cụ lao động	Số công lao động
1	Cày bừa	15.000	Từ 15/3/2014	Cày bừa kỹ, làm sạch cỏ dại; bón lót	- Cày phơi ải, bừa; chuẩn bị đất trước khi trồng từ 10 đến 15 ngày	Cày bừa 15.000m ² ;	Cày, bừa	10
2	Vận chuyển phân và bón lót	15.000	Từ 15/3/2014	Phân chuồng hoai mục	Bừa kết hợp bón lót	Bón lót 15.000m ²	Quang, sào	3
3	Lên luống	15.000	Từ 20/3/2014	Rộng 60-70 cm.	Sau khi làm đất thì tiến hành lên luống;	Lên luống 75% diện tích.	Cuốc bàn;	14
Cộng								27

Bước 3: Kế hoạch giống cây trồng

Bảng 1.2.23. Tổng hợp kế hoạch giống cây trồng

T T	Giống cây trồng	Số lượng giống kế hoạch					Yêu cầu chất lượng	Tiêu chuẩn kỹ thuật	Thời gian sử dụng	Nguồn giống cung cấp	
		Diện tích gieo trồng	Mật độ gieo trồng	Số lượng cây con cần	Dự phòng						Tổng số cây cần
					Tỷ lệ %	Số cây					

1	Giáo cổ lam	1,5ha	2.000 cây	3.000 cây	10	300	3.300	Sinh trưởng tốt, không sâu bệnh	Cây hom Hvn = 20 - 25 cm	Từ 3 - 6 tháng	Vườn ươm cây giống của vùng hoặc gia đình
---	-------------	-------	-----------	-----------	----	-----	-------	---------------------------------	--------------------------	----------------	---

Bước 4. Kế hoạch phân bón

Bảng 1.2.24. Tổng hợp kế hoạch phân bón

TT	Loại phân bón Cây trồng	Diện tích gieo trồng	Đạm U rê (kg)	Phân hữu cơ vi sinh (kg)	Phân kaly (kg)	Phân lân (kg)	Phân chuồng hoai mục (kg)	Vôi bột (kg)
1	Giáo cổ lam	1,5ha	600	0	300	450	22.500	375
	Cộng	1,5ha	600	0	300	450	22.500	375

Bước 5. Kế hoạch trồng cây

Bảng 1.2.25. Tổng hợp kế hoạch trồng cây

TT	Loại cây trồng	Tiêu chuẩn cây giống	Phương thức trồng	Thời vụ trồng	Mật độ trồng (ha)	Số cây giống dự phòng (ha)
1	Giáo cổ lam	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 20 - 25 cm	Thuần loài	Tháng 2	2.000cây/ha x 1,5ha = 3.000 cây	300 cây
	Cộng				3.000 cây	300 cây

Bước 6. Kế hoạch chăm sóc

Bảng 1.2.26. Tổng hợp kế hoạch chăm sóc

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
1	Giáo cỏ lam	Cây trồng tháng 2	- Lần 1: sau trồng 20 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 2: sau trồng 40 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 3: sau trồng 60 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 4: sau trồng 80 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 5: sau trồng 100 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 6: sau trồng	- Làm cỏ, tưới nước,	- Thời gian sinh trưởng của cây là

			120 ngày	thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	160 ngày, do vậy lần bón phân cuối cùng cần tính toán để đảm bảo thời gian cách ly, tránh nguy cơ thừa đạm vô cơ trong được liệu. - Thu hoạch 2 vụ/năm (tháng 5 và tháng 8, 9); - Cây lụi khi quả chín vào tháng 11, 12;
--	--	--	----------	--	--

Bước 7. Kế hoạch bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại

Bảng 1.2.27. Tổng hợp kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh hại

TT	Loài cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	
1	Giáo cổ lam	- Sâu ban miêu gây hại từ tháng 6 đến giữa tháng 7;	- Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng	- Thu hoạch được liệu trước đợt xuất hiện của sâu; - Kiểm tra, theo dõi thường xuyên;	- Dùng tay bắt;	- Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.

Bước 8. Kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

Bảng 1.2.28. Tổng hợp kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		
1	Giảo cổ lam	- Thu hái 2 vụ/năm: + Vụ xuân: tháng 4,5 + Vụ thu: tháng 8,9	- Dao con, niêm, kéo chuyên dụng;	- Thu hái lúc nắng ráo; không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái toàn cây chỉ để lại phần gốc cách mặt đất khoảng 20-30cm.	- Cây thu hái về, rửa nhanh bằng nước sạch, loại bỏ đất cát, tạp vật, để ráo nước. - Cắt (băm) thành từng đoạn độ dài từ 2-3cm, phơi khô hoặc sấy khô.	- Dược liệu khô được đóng vào túi nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.

Bước 9. Kế hoạch chi phí sản xuất

Bảng 1.2.29. Tổng hợp chi phí sản xuất

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1	Giống cây trồng	1,5ha	Cây	3.300	1.500	4.950.000	
2	Phân bón						
	- Phân đạm (N)	1,5ha	Kg	600	10.000	6.000.000	
	- Phân lân (P)	1,5ha	Kg	450	3.500	1.575.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	- Phân kali (K)	1,5ha	Kg	300	11.500	3.450.000	
	- Phân hữu cơ, phân xanh hoai mục	1,5ha	Kg	22.500	0	0	Sản phẩm từ chăn nuôi, thu gom
	- Vôi bột	1,5ha	Kg	375	5.000	1.875.000	
3	Thuốc bảo vệ thực vật	1,5ha	Lọ	08	20.000	160.000	
4	Dao phát		Con	02	12.000	24.000	
5	Cuốc bàn		Con	02	15.000	30.000	
6	Dao, kéo		Con	05	20.000	100.000	
7	Dao tay		Con	02	30.000	60.000	
8	Rũa, đá mài		Bộ	03	15.000	45.000	
9	Quang, sọt		Bộ	02	50.000	100.000	
10	Máy bơm nước		Chiếc	01	760.000	760.000	
11	Thuê máy cày, bừa		Ngày	06	300.000	1.800.000	
	Cộng					20.929.000	

Bước 10. Kế hoạch vốn sản xuất

Tổng nhu cầu vốn cho sản xuất là: 20.929.000đồng

- Trong đó:

+ Gia đình cân đối có: 15.929.000đồng

+ Vay người thân: 2.000.000đồng

+ Vay ngân hàng: 3.000.000đồng

Bảng 1.2.30. Tổng hợp kế hoạch vốn sản xuất

TT	Tổng nhu cầu vốn sản xuất (đồng)	Trong đó cân đối		
		Vốn tự có	Vay ngân hàng	Vay người khác
1	20.929.000	15.929.000	3.000.000	2.000.000
Cộng	20.929.000	15.929.000	3.000.000	2.000.000

4.3. Ví dụ 03: Lập kế hoạch sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình

KẾ HOẠCH TRỒNG DIỆP HẠ CHÂU

- Hộ ông: Nguyễn Văn C
- Diện tích đất sản xuất: 1,5ha (15.000m²).
- Địa chỉ:.....

I. Đặt vấn đề (lý do tại sao lại lựa chọn trồng diệp hạ châu)

.....

II. Mục tiêu

.....

III. Nội dung

Bước 1: Xác định tình hình sử dụng đất đai của hộ gia đình

Bảng 1.2.31. Thống kê hiện trạng sử dụng đất đai của hộ gia đình

TT	Loại đất	Đơn vị tính	Số lượng	Hình thức sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Hướng sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Đất mùn	m ²	6.000	Đất sản xuất	Trồng rau	Trồng diệp hạ châu
2	Đất thịt	m ²	4.000	Đất sản xuất	Trồng cây ăn quả	Trồng diệp hạ châu
3	Đất cát	m ²	5.000	Đất sản xuất	Trồng lạc	Trồng diệp hạ châu

	Cộng		48.000			
--	-------------	--	---------------	--	--	--

Bước 2. Kế hoạch làm đất

Bảng 1.2.32. Tổng hợp kế hoạch làm đất

T T	Loài cây trồng	Diện tích làm đất (m²)	Thời gian	Yêu cầu kỹ thuật	Quy trình làm đất	Khối lượng công việc	Công cụ lao động	Số công lao động
1	Cày bừa	15.000	Từ 15/01/2014	Cày bừa kỹ, làm sạch cỏ dại; bón lót	Chuẩn bị đất trước khi trồng từ 10 đến 15 ngày	Cày bừa 15.000m ² ; lên luống	Cày, bừa	10
2	Vận chuyển phân và bón lót	15.000	Từ 15/01/2014	Phân chuồng hoai mục	Bừa kết hợp bón lót	Bón lót 15.000m ²	Quan g, sào	3
3	Lên luống	15.000	Từ 20/01/2014	Rộng 60-70 cm.	Sau khi làm đất thì tiến hành lên luống;	Lên luống 75% diện tích.	Cuốc bàn;	14
Cộng								27

Bước 3: Kế hoạch giống cây trồng

Bảng 1.2.33. Tổng hợp kế hoạch giống cây trồng

T T	Giống cây trồng	Số lượng giống kế hoạch					Yêu cầu chất	Tiêu chuẩn kỹ	Thời gian sử	Nguồn giống cung
		Diện tích	Mật độ	Số lượng	Dự phòng	Tổng số				

		gieo trồng	gieo trồng	cây con cần	Tỷ lệ %	Số cây	cây cần	lượng	thuật	dụng	cấp
1	Diệp hạ châu	1,5ha	330.0 00 cây	495.0 00 cây	10	49. 500	544.5 00	Sinh trưởng tốt, không sâu bệnh	Cây giống Hvn = 8-10 cm	Từ 20-25 ngày tuổi	Hạt giống mua tại công ty hoặc thu gom tự nhiên

Bước 4. Kế hoạch phân bón

Bảng 1.2.34. Tổng hợp kế hoạch phân bón

TT	Loại phân bón	Diện tích gieo trồng	Đạm U rê (kg)	Phân hữu cơ vi sinh (kg)	Phân kaly (kg)	Phân lân (kg)	Phân chuồng hoai mục (kg)	Vôi bột (kg)
	Cây trồng							
1	Diệp hạ châu	1,5ha	150	1.500	0	450	22.500	0
	Cộng	1,5ha	150	1.500	0	450	22.500	0

Bước 5. Kế hoạch trồng cây

Bảng 1.2.35. Tổng hợp kế hoạch trồng cây

TT	Loại cây trồng	Tiêu chuẩn cây giống	Phương thức trồng	Thời vụ trồng	Mật độ trồng (ha)	Số cây giống dự phòng (ha)
1	Diệp hạ châu	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 8-10 cm	Thuần loài	- Miền Bắc: từ tháng 4 đến tháng 10 - Miền Nam, miền trung trồng	330.000cây/ ha x 1,5ha = 495.000cây	49.500 cây

				quanh năm		
Cộng					495.000 cây	49.500 cây

Bước 6. Kế hoạch chăm sóc

Bảng 1.2.36. Tổng hợp kế hoạch chăm sóc

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
1	Diệp hạ châu	Cây trồng tháng 4.	-Lần 1: sau trồng 5 - 7 ngày.	- Làm cỏ, thoát nước; - Bón phân đạm kết hợp với phân vi sinh.	- Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			-Lần 2: sau trồng 15 - 20 ngày.	- Làm cỏ, thoát nước; - Bón phân NPK kết hợp với phân vi sinh.	- Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			-Lần 3: sau trồng 30 ngày.	- Làm cỏ, thoát nước; - Bón thêm một đợt phân bón lá.	- Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			-Lần 4: sau khi trồng 45 ngày	- Theo dõi tình hình sinh trưởng của cây để bổ sung bón thêm phân NPK.	- Thực hiện tốt chế độ luân canh cây trồng (trồng cây họ đậu để cải tạo đất hoặc trồng lúa nước nhằm hạn chế nấm bệnh trong đất).

Bước 7. Kế hoạch bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại

Bảng 1.2.37. Tổng hợp kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh hại

TT	Loài cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	
1	Diệp hạ châu	<ul style="list-style-type: none"> - Sâu hại: sâu đo, sâu róm, sâu ban miêu...(sâu phá hại chủ yếu vào giai đoạn cây còn nhỏ); - Bệnh hại: bệnh lở cổ rễ, bệnh phấn trắng, khô thân (bệnh xuất hiện sau khi trồng 1 - 1,2 tháng) 	<ul style="list-style-type: none"> - Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng 	<ul style="list-style-type: none"> - Cây bừa kỹ, phơi ải đất diệt trứng nhộng; - Thực hiện chế độ luân canh cây trồng; - Tránh ngập úng...; - Làm đất, bón lót phân hữu cơ hoai mục...; - Kiểm tra, theo dõi thường xuyên tình hình sâu bệnh xuất hiện...; 	<ul style="list-style-type: none"> - Dùng bả độc; - Dùng chế phẩm sinh học không độc hại; - Bẫy, bắt giết; 	<ul style="list-style-type: none"> - Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.

Bước 8. Kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

Bảng 1.2.38. Tổng hợp kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		
1	Diệp hạ châu	- Thu hái quanh năm	-Gang tay.	- Thu hái lúc nắng ráo;	- Cây thu hái về, rửa nhanh bằng	- Dược liệu khô được đóng vào tải

		nhưng tốt nhất vào mùa hè.		không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái nhỏ cả cây (lá, thân, rễ).	nước sạch, loại bỏ đất cát, tạp vật, để ráo nước. - Cắt (băm) thành từng đoạn độ dài từ 2-3cm, phơi khô hoặc sấy khô	nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.
--	--	----------------------------	--	--	---	---

Bước 9. Kế hoạch chi phí sản xuất

Bảng 1.2.39. Tổng hợp chi phí sản xuất

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1	Giống cây trồng	1,5ha	Kg	4,5	500.000	2.250.000	
2	Phân bón						
	- Phân đạm (N)	1,5ha	Kg	150	10.000	1.500.000	
	- Phân lân (P)	1,5ha	Kg	450	3.500	1.575.000	
	-Phân hữu cơ, phân xanh hoai mục	1,5ha	Kg	22.500	0	0	Sản phẩm từ chăn nuôi, thu gom
	- Phân hữu cơ vi sinh	1,5ha	Kg	1.000	2.000	2.000.000	
3	Thuốc bảo vệ thực vật	1,5ha	Lọ	08	20.000	160.000	
4	Dao phát		Con	02	12.000	24.000	
5	Cuốc bừa		Con	02	15.000	30.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
6	Dao, kéo		Con	05	20.000	100.000	
7	Dao tay		Con	02	30.000	60.000	
8	Rũa, đá mài		Bộ	03	15.000	45.000	
9	Quang, sọt		Bộ	02	50.000	100.000	
10	Máy bơm nước		Chiếc	01	760.000	760.000	
11	Thuê máy cày, bừa		Ngày	06	300.000	1.800.000	
	Cộng					10.404.000	

Bước 10. Kế hoạch vốn sản xuất

Tổng nhu cầu vốn cho sản xuất là: 10.404.000đồng

- Trong đó:

+ Gia đình cân đối có: 8.404.000đồng

+ Vay người thân: 2.000.000đồng

+ Vay ngân hàng: 0 đồng

Bảng 1.2.40. Tổng hợp kế hoạch vốn sản xuất

TT	Tổng nhu cầu vốn sản xuất (đồng)	Trong đó cân đối		
		Vốn tự có	Vay ngân hàng	Vay người khác
1	10.404.000	8.404.000	0	2.000.000
Cộng	10.404.000	8.404.000	0	2.000.000

4.4. Ví dụ 04: Lập kế hoạch sản xuất theo mô hình trang trại (hoặc trang trại cổ phần)

KẾ HOẠCH

Trồng xạ đen, giảo cổ lam và điệp hạ châu

- Chủ trang trại: Hoàng Văn A

- Diện tích đất sản xuất: 4,8ha (48.000m²; trong đó: trồng xạ đen 18.000m²; giảo cổ lam 15.000m²; điệp hạ châu 15.000m²).

- Địa chỉ:.....

I. Đặt vấn đề (lý do tại sao lại lựa chọn trồng xạ đen, giảo cổ lam, điệp hạ châu theo quy mô trang trại)

.....

II. Mục tiêu

.....

III. Nội dung

Bước 1: Xác định tình hình sử dụng đất đai của cơ sở sản xuất (hoặc trang trại)

Bảng 1.2.41. Thống kê hiện trạng sử dụng đất đai của cơ sở sản xuất (hoặc trang trại).

TT	Loại đất	Đơn vị tính	Số lượng	Hình thức sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Hướng sản xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Đất mùn	m ²	18.000	Đất sản xuất	Vườn tạp	Trồng xạ đen
2	Đất thịt	m ²	15.000	Đất sản xuất	Trồng lúa	Trồng giảo cổ lam
3	Đất cát	m ²	15.000	Đất sản xuất	Hoa màu	Trồng điệp hạ châu

Bước 3: Kế hoạch giống cây trồng

Bảng 1.2.43. Tổng hợp kế hoạch giống cây trồng

T T	Giống cây trồng	Số lượng giống kế hoạch						Yêu cầu chất lượng	Tiêu chuẩn kỹ thuật	Thời gian sử dụng	Nguồn giống cung cấp
		Diện tích gieo trồng	Mật độ gieo trồng	Số lượng cây con cần	Dự phòng		Tổng số cây cần				
					Tỷ lệ %	Số cây					
1	Xạ đen	1,8h a	2.50 0 cây	4.50 0 cây	1 0	45 0	4.95 0	Sinh trưởn g tốt, khôn g sâu bệnh	Cây hom Hvn = 25- 30 cm	Từ 3,5 – 6 thán g	Công ty giống
2	Giáo cổ lam	1,5h a	2.00 0 cây	3.00 0 cây	1 0	30 0	3.30 0	Sinh trưởn g tốt, khôn g sâu bệnh	Cây hom Hvn = 20 - 25 cm	Từ 3 - 6 thán g	Vườn ươm cây giống của vùng hoặc gia đình
3	Diệp hạ châu	1,5h a	330. 000 cây	495. 000 cây	1 0	49. 50 0	544. 500	Sinh trưởn g tốt, khôn g sâu bệnh	Cây giống Hvn = 8- 10 cm	Từ 20- 25 ngày tuổi	Hạt giống mua tại công ty hoặc thu gom tự nhiên

Bước 4. Kế hoạch phân bón

Bảng 1.2.44. Tổng hợp kế hoạch phân bón

TT	Loại phân bón	Diện tích gieo trồng	Đạm U rê (kg)	Phân hữu cơ vi sinh (kg)	Phân kaly (kg)	Phân lân (kg)	Phân chuồng hoai mục (kg)	Vôi bột (kg)
	Cây trồng							
1	Xạ đen	1,8ha	180	0	108	270	45.000	0
2	Giảo cổ lam	1,5ha	600	0	300	450	22.500	375
3	Diệp hạ châu	1,5ha	150	1.500	0	450	22.500	0
	Cộng	1,8ha	930	1.500	408	1.170	90.000	375

Bước 5. Kế hoạch trồng cây

Bảng 1.2.45. Tổng hợp kế hoạch trồng cây

TT	Loài cây trồng	Tiêu chuẩn cây giống	Phương thức trồng	Thời vụ trồng	Mật độ trồng (ha)	Số cây giống dự phòng (ha)
1	Xạ đen	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 25 – 30 cm	Thuần loài	Tháng 2, 3	2.500 cây	250 cây
2	Giảo cổ lam	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 20 – 25 cm	Thuần loài	Tháng 2	2.000 cây	200 cây
3	Diệp hạ châu	Cây sinh trưởng tốt, không sâu bệnh, cao từ 8-10 cm	Thuần loài	- Miền Bắc: từ tháng 4 đến tháng 10 - Miền	330.000 cây	33.000 cây

				Nam, miền trung trồng quanh năm		
Cộng					334.500 cây	33.450 cây

Bước 6. Kế hoạch chăm sóc

Bảng 1.2.46. Tổng hợp kế hoạch chăm sóc

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
1	Xạ đen	- Năm 1: chăm sóc 3 lần	-Lần 1: sau khi trồng 01 tháng;	-Lần 1: làm cỏ, vun gốc, trồng dặm	- Làm cỏ vun gốc theo hố
			-Lần 2: sau khi trồng 4 - 5 tháng;	-Lần 2: phát dây leo, làm cỏ, vun gốc	- Phát dây leo, làm cỏ, vun gốc đường kính từ 0,8 - 1m
			-Lần 3: sau khi trồng 8-9 tháng	-Lần 3: phát dây leo, cây bụi, làm cỏ	- Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ đường kính từ 0,8 - 1m
		-Năm 2,3,4,5: chăm sóc 2 lần	-Lần 1: vụ xuân -Lần 2: vụ thu	- Phát những cây lẩn át cây xạ đen; - Làm cỏ, xới đất; - Bón phân: + Hữu cơ hoai mục (vụ xuân). + Phân vô cơ (vụ thu)	- Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ, xới đất đường kính từ 0,8 - 1m; - Bón phân theo hình chiếu tán cây; - Từ năm thứ 2 bắt đầu thu hoạch: chọn cành tăm, cành phá tán, cắt tạo tán và lối đi.
		-Năm 6,7,8,9,10: chăm sóc 1 lần	- Mỗi năm chăm sóc 1 lần vào vụ xuân hoặc	- Phát dây leo, cây bụi; - Làm cỏ, xới đất, bón	- Chăm sóc kết hợp tạo tán, tạo lối đi và thu hoạch sản phẩm.

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
			vụ thu	phân;	
2	Giáo cỏ lam	Cây trồng tháng 2	- Lần 1: sau trồng 20 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 2: sau trồng 40 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 3: sau trồng 60 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 4: sau trồng 80 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 5: sau trồng 100 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước; - Bón thúc đạm (N), kali (K);	- Thường xuyên làm sạch cỏ dại.
			- Lần 6: sau trồng 120 ngày	- Làm cỏ, tưới nước, thoát nước;	- Thời gian sinh trưởng của cây là 160 ngày, do vậy

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
				<ul style="list-style-type: none"> - Bón thúc đạm (N), kali (K); 	<ul style="list-style-type: none"> lần bón phân cuối cùng cần tính toán để đảm bảo thời gian cách ly, tránh nguy cơ thừa đạm vô cơ trong dược liệu. - Thu hoạch 2 vụ/năm (tháng 5 và tháng 8, 9); - Cây lụi khi quả chín vào tháng 11, 12;
3	Diệp hạ châu	- Cây trồng tháng 4.	<ul style="list-style-type: none"> - Lần 1: sau trồng 5 - 7 ngày. 	<ul style="list-style-type: none"> - Làm cỏ, thoát nước; - Bón phân đạm kết hợp với phân vi sinh. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			<ul style="list-style-type: none"> - Lần 2: sau trồng 15 - 20 ngày. 	<ul style="list-style-type: none"> - Làm cỏ, thoát nước; - Bón phân NPK kết hợp với phân vi sinh. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			<ul style="list-style-type: none"> - Lần 3: sau trồng 30 ngày. 	<ul style="list-style-type: none"> - Làm cỏ, thoát nước; - Bón thêm một đợt phân bón lá. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bón phân đều trên diện tích trồng diệp hạ châu;
			<ul style="list-style-type: none"> - Lần 4: sau khi trồng 45 ngày 	<ul style="list-style-type: none"> - Theo dõi tình hình sinh trưởng của cây để bổ sung bón thêm phân 	<ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện tốt chế độ luân canh cây trồng (trồng cây họ đậu để cải tạo đất hoặc trồng lúa nước nhằm hạn

TT	Loài cây trồng	Số lần chăm sóc/năm	Thời gian chăm sóc	Công việc chăm sóc	Ghi chú
				NPK.	ché nấm bệnh trong đất).

Bước 7. Kế hoạch bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại

Bảng 1.2.47. Tổng hợp kế hoạch bảo vệ và phòng trừ sâu bệnh hại

TT	Loài cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	
1	Xạ đen	- Sâu xanh vằn; sâu đục thân; sâu ăn lá, ngọn	- Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng	- Phương thức trồng hợp lý; - Phát dây leo, cây bụi, làm cỏ quang gốc; - Cắt tỉa tạo tán thông thoáng cho cây trồng	- Dùng bả độc; - Dùng chế phẩm sinh học không độc hại; - Bẫy, bắt giết;	- Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.
2	Giáo cỏ lam	- Sâu ban miêu gây hại từ tháng 6 đến giữa tháng 7;	- Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng	- Thu hoạch được liệu trước đợt xuất hiện của sâu; - Kiểm tra, theo dõi thường xuyên;	- Dùng tay bắt;	- Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức

TT	Loài cây trồng	Sâu, bệnh hại	Thời gian	Biện pháp phòng trừ		Ghi chú
				Phòng	Trừ	
						khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.
3	Diệp hạ châu	- Sâu hại: sâu đo, sâu róm, sâu ban miêu...(sâu phá hại chủ yếu vào giai đoạn cây còn nhỏ); - Bệnh hại: bệnh lở cổ rễ, bệnh phấn trắng, khô thân (bệnh xuất hiện sau khi trồng 1 - 1,2 tháng)	- Bảo vệ, phòng trừ sâu bệnh hại ngay sau khi trồng	- Cây bừa kỹ, phơi ải đất diệt trứng nhộng; - Thực hiện chế độ luân canh cây trồng; - Tránh ngập úng...; - Làm đất, bón lót phân hữu cơ hoai mục...; - Kiểm tra, theo dõi thường xuyên tình hình sâu bệnh xuất hiện...;	- Dùng bả độc; - Dùng chế phẩm sinh học không độc hại; - Bẫy, bắt giết;	- Phòng là chính; - Trừ sớm, kịp thời, triệt để; - Sử dụng thuốc phòng trừ không có hại cho sức khỏe con người - Bảo vệ trâu, bò, lửa rừng, người phá hại và các loại hóa chất độc hại.

Bước 8. Kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

Bảng 1.2.48. Tổng hợp kế hoạch thu hái, sơ chế và bảo quản sản phẩm

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		
1	Xạ đen	Từ 2 tháng đến 2,5 tháng thu hái một lần	- Kéo, dao, cưa cắt cành;	- Thu hái lúc nắng ráo; không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái cành tăm, cành già, cành phá tán. - Thu hái kết hợp tạo tán cho cây.	- Sau khi thu hoạch về tách riêng thân và lá; - Cắt thân thành những lát mỏng; - Tiến hành phơi khô hoặc sấy khô thân, lá	- Dược liệu khô được đóng vào túi nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.
2	Giảo cổ lam	- Thu hái 2 vụ/năm: + Vụ xuân: tháng 4,5 + Vụ thu: tháng 8,9	- Dao con, niêm, kéo chuyên dụng;	- Thu hái lúc nắng ráo; không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái toàn cây chỉ để lại phần gốc cách mặt đất khoảng 20-30cm.	- Cây thu hái về, rửa nhanh bằng nước sạch, loại bỏ đất cát, tạp vật, để ráo nước. - Cắt (băm) thành từng đoạn độ dài từ 2-3cm, phơi khô	- Dược liệu khô được đóng vào túi nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.

TT	Loài cây	Thu hái			Sơ chế	Bảo quản
		Thời gian	Dụng cụ	Kỹ thuật thu hái		
					hoặc sấy khô.	
3	Diệp hạ châu	- Thu hái quanh năm nhưng tốt nhất vào mùa hè.	- Gang tay.	- Thu hái lúc nắng ráo; không thu hái vào lúc trời mưa; độ ẩm không khí cao. - Thu hái nhỏ cả cây (lá, thân, rễ).	- Cây thu hái về, rửa nhanh bằng nước sạch, loại bỏ đất cát, tạp vật, để ráo nước. - Cắt (băm) thành từng đoạn độ dài từ 2-3cm, phơi khô hoặc sấy khô	- Dược liệu khô được đóng vào túi nilon (trong bao nilon, ngoài bao tải), để nơi khô mát, tránh ẩm mốc.

Bước 9. Kế hoạch chi phí sản xuất

Bảng 1.2.49. Tổng hợp chi phí sản xuất

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
1	Giống cây trồng					22.050.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Cây	4.950	3.000	14.850.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Cây	3.300	1.500	4.950.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	4,5	500.000	2.250.000	544 .50 0 cây
2	Phân bón					48.962.000	
2.1	Phân đạm (N)					9.300.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	180	10.000	1.800.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	600	10.000	6.000.000	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	150	10.000	1.500.000	
2.2	Phân lân (P)					4.095.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	270	3.500	945.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	450	3.500	1.575.000	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	450	3.500	1.575.000	
2.3	Phân kali (K)					4.692.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	108	11.500	1.242.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	300	11.500	3.450.000	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	0	0	0	
2.4	Phân hữu cơ, phân xanh hoai mục					27.000.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	45.00 0	300	13.500.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	22.50 0	300	6.750.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	22.500	300	6.750.000	
2.5	Phân hữu cơ vi sinh					2.000.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	0	0	0	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	0	0	0	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	1.000	2.000	2.000.000	
2.6	Vôi bột					1.875.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Kg	0	0	0	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Kg	375	5.000	1.875.000	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Kg	0	0	0	
3	Thuốc bảo vệ thực vật					520.000	
	- Xạ đen	1,8 ha	Lọ	10	20.000	200.000	
	- Giảo cổ lam	1,5ha	Lọ	08	20.000	160.000	
	- Diệt hạ châu	1,5ha	Lọ	08	20.000	160.000	
4	Dụng cụ, công cụ					2.450.000	
	- Dao phát		Con	15	12.000	180.000	
	- Cuốc bàn		Con	15	15.000	225.000	
	- Kéo cắt cành		Con	15	20.000	300.000	
	- Dao tay		Con	05	30.000	150.000	

TT	Nội dung công việc	Diện tích gieo trồng	Đơn vị tính	Số lượng	Giá trị (đồng)	Thành tiền (đồng)	Ghi chú
	- Cưa cắt cành		Con	05	40.000	200.000	
	- Rũa, đá mài		Bộ	15	50.000	100.000	
	- Quang, sọt		Bộ	05	50.000	250.000	
	- Dao cắt lát		Con	05	200.000	1.000.000	
	- Gang tay		Đôi	15	3.000	45.000	
5	Máy móc					36.000.000	
	- Máy cày, bừa		Chiếc	01	21.000.000	21.000.000	
	- Thùng kéo		Chiếc	01	3.000.000	3.000.000	
	- Máy sấy		Chiếc	01	12.000.000	12.000.000	
6	Nhà xưởng					60.000.000	
	- Kho chứa sản phẩm		m ²	50	1.200.000	60.000.000	
7	Chi khác					10.400.000	
	- Thuế, thủy lợi		Năm	12 tháng	200.000	2.400.000	
	- Điện, nước		Năm	12 tháng	500.000	6.000.000	
	- Điện thoại liên hệ		Năm	12 tháng	200.000	2.400.000	
	- Dự phòng					19.618.000	
	Cộng					200.000.000	

Bước 10. Kế hoạch vốn sản xuất

Tổng nhu cầu vốn cho sản xuất là: 200.000.000đồng

- Trong đó:

+ Gia đình cân đối có: 120.000.000đồng

+ Vay người thân: 20.000.000đồng

+ Vay ngân hàng: 60.000.000đồng

Bảng 1.2.50. Tổng hợp kế hoạch vốn sản xuất

TT	Tổng nhu cầu vốn sản xuất (đồng)	Trong đó cân đối		
		Vốn tự có	Vay ngân hàng	Vay người khác
1	200.000.000	120.000.000	60.000.000	20.000.000
Cộng	200.000.000	120.000.000	60.000.000	20.000.000

B. Câu hỏi và bài tập thực hành**1. Các câu hỏi**

Câu 1. Ý nghĩa của kế hoạch sản xuất. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- Đáp ứng được nhu cầu của thị trường
- Phát huy hết tiềm năng nguồn lực trong sản xuất kinh doanh
- Là căn cứ để điều hành quá trình sản xuất kinh doanh
- Là cơ sở để kiểm tra, đánh giá các hoạt động, tìm ra các điểm mạnh và điểm yếu trong sản xuất kinh doanh
- Tăng hiệu quả của quá trình sản xuất, đem lại lợi nhuận cao và tránh được các rủi ro
- Đáp án đúng là đáp án a, b và c.
- Tất cả các đáp án trên.

Câu 2. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

- Kế hoạch ngắn hạn tuần, tháng, năm
- Kế hoạch ngắn hạn từ 1 – 2 năm
- Kế hoạch ngắn hạn từ 2 – 3 năm

Câu 3. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

a. Kế hoạch dài hạn 1 năm

b. Kế hoạch dài hạn từ 1 - 2 năm

c. Kế hoạch dài hạn từ 3 - 4 năm

Câu 4. Những căn cứ để lập kế hoạch sản xuất. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

- a. Nhu cầu thị trường
- b. Điều kiện tự nhiên
- c. Điều kiện của cơ sở sản xuất
- d. Quy mô sản xuất
- e. Lựa chọn mô hình sản xuất hợp lý
- f. Tất cả các đáp án trên

Câu 5. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

a. Lập kế hoạch sản xuất gồm 5 bước

b. Lập kế hoạch sản xuất gồm 7 bước

c. Lập kế hoạch sản xuất gồm 9 bước

d. Lập kế hoạch sản xuất gồm 10 bước

2. Các bài thực hành

2.1. Bài thực hành số 1.2.1

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất xạ đen phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

2.2. Bài thực hành số 1.2.2

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất giảo cổ lam phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

2.3. Bài thực hành số 1.2.3

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất diệp hạ châu phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

2.4. Bài thực hành số 1.2.4

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất xạ đen, giáo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

C. Ghi nhớ

- Kế hoạch ngắn hạn: ngày, tuần, tháng, năm
- Kế hoạch dài hạn: thường từ 4 - 5 năm hoặc 10 -15 năm
- Căn cứ để lập kế hoạch sản xuất:
 - + Nhu cầu thị trường
 - + Điều kiện tự nhiên
 - + Điều kiện của cơ sở sản xuất
 - + Quy mô sản xuất
 - + Lựa chọn mô hình sản xuất hợp lý
- Lập kế hoạch sản xuất gồm 10 bước

BÀI 3: HIỆU QUẢ SẢN XUẤT

Mục tiêu:

- Trình bày được các loại chi phí, cách tính chi phí, giá thành sản phẩm, biện pháp hạ giá thành và hiệu quả sản xuất;
- Thực hiện được cách tính các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm và hiệu quả sản xuất;
- Nghiêm túc, trung thực, chính xác trong tính toán.

A. Nội dung

1. Chi phí sản xuất

1.1. Khái niệm

Chi phí sản xuất là những khoản tiền mà nhà sản xuất phải chi ra để phục vụ cho hoạt động sản xuất của mình.

1.2. Các loại chi phí sản xuất

Các loại chi phí mà các cơ sở sản xuất (hoặc hộ gia đình) đầu tư vào sản xuất kinh doanh là rất khác nhau. Để tính toán được thuận lợi, dễ thực hiện thì nhiệm vụ đầu tiên của việc tính hiệu quả sản xuất kinh doanh là phân loại được các chi phí.

1.2.1. Chi phí sản xuất theo quy mô hộ gia đình

- Chi phí máy móc, dụng cụ, công cụ phân bổ giá trị của nó theo thời gian và cho từng sản phẩm (gọi là chi phí cố định).
- Chi phí giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật dùng vào sản phẩm nào tính cho sản phẩm đó (gọi là chi phí biến đổi).
- Chi phí thuế, thuỷ lợi, vận chuyển tìm hiểu thị trường, trả lãi vay ngân hàng (gọi là chi phí khác)

1.2.2. Chi phí sản xuất theo quy mô trang trại (trang trại cổ phần)

- Chi phí máy móc, dụng cụ, công cụ phân bổ giá trị của nó theo thời gian và cho từng sản phẩm (gọi chung là chi phí cố định).
- Chi phí giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật dùng vào sản phẩm nào tính cho sản phẩm đó (gọi chung là chi phí biến đổi).
- Chi phí nhân công bao gồm tất cả các công lao động của cơ sở sản xuất phục vụ sản xuất tính theo giá thị trường, theo giá từng địa phương.
- Chi phí thuế, thuỷ lợi, vận chuyển tìm hiểu thị trường, trả lãi vay ngân hàng (gọi chung là chi phí khác).

1.3. Cách tính chi phí sản xuất

1.3.1. Chi phí khấu hao

Là phần giá trị đã hao mòn của chi phí cố định trong quá trình sản xuất kinh doanh;

- Chi phí khấu hao thường phụ thuộc theo thời gian. Thời gian sử dụng càng dài thì chi phí khấu hao càng lớn.

- Công thức tính khấu hao: $C_k = G_{bd}/T$

Trong đó:

+ C_k : Chi phí khấu hao (đồng/năm)

+ G_{bd} : Giá trị ban đầu của tài sản (đồng)

+ T : Tổng số năm sử dụng của tài sản (năm)

*Ví dụ: Trang trại Ông Hoàng Văn A có diện tích đất sản xuất 4,8ha (48.000m²) để trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu. Gia đình đầu tư mua máy móc và xây dựng nhà xưởng với chi phí ban đầu là 96.000.000đồng. Máy móc, nhà xưởng trang trại sử dụng trong 20 năm.

Như vậy, chi phí khấu hao máy móc, nhà xưởng trong 01 năm là:

$$C_k = G_{bd}/T = 96.000.000\text{đồng}/20 \text{ năm} = 4.800.000\text{đồng/năm}$$

1.3.2. Chi phí sản xuất kinh doanh

Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản chi có liên quan tới việc tạo ra sản phẩm, quản lý sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm.

- Công thức tính chi phí (SXKD): $C_{sxkd} = C_k + C_c$

Trong đó:

+ C_{sxkd} : chi phí sản xuất kinh doanh

+ C_k : chi phí khấu hao

+ C_c : các khoản chi

*Ví dụ: Để trồng 1,8ha xạ đen, 1,5ha giảo cổ lam, 1,5ha diệp hạ châu trang trại Ông Hoàng Văn A phải bỏ ra 120.350.000đồng (trong đó: chi phí nhân công 109 công x 150.000đồng = 16.350.000đồng, các khoản chi sản xuất 104.000.000đồng) và 4.800.000đồng chi phí khấu hao máy móc, nhà xưởng (tính cho 1 năm).

Như vậy, chi phí sản xuất kinh doanh là: $C_{sxkd} = C_k + C_c = 4.800.000\text{đồng} + 120.350.000\text{đồng} = 125.150.000\text{đồng}$

2. Giá thành sản phẩm

2.1. Khái niệm

Giá thành sản phẩm là tập hợp tất cả các chi phí sản xuất, biểu hiện dưới hình thái tiền tệ theo giá thị trường đối với từng đơn vị sản phẩm.

2.2. Cách tính giá thành sản phẩm

Giá thành đơn vị sản phẩm được hình thành bởi chi phí sản xuất và việc hạch toán giá thành sản phẩm là việc tính toán các khoản chi phí tham gia vào quá trình sản xuất tạo ra một đơn vị sản phẩm.

- Công thức tính giá thành sản phẩm: $GT_{sp} = C_{sxxkd}/S_{sp}$

Trong đó:

+ GT_{sp} : Giá thành một đơn vị sản phẩm

+ C_{sxxkd} : Chi phí sản xuất kinh doanh

+ S_{sp} : Số sản phẩm được sản xuất

*Ví dụ: Trang trại Ông Hoàng Văn A có diện tích đất sản xuất 4,8ha (48.000m²) để trồng xạ đen 1,8ha, giảo cổ lam 1,5ha, diệp hạ châu 1,5ha. Sau một năm trang trại thu được 12.300kg dược liệu khô (*trong đó xạ đen 2.000kg x 1,8ha = 3.600kg dược liệu khô; giảo cổ lam 2.800kg x 1,5ha = 4.200kg dược liệu khô; diệp hạ châu 3.000kg x 1,5ha = 4.500kg dược liệu khô*) và phải bỏ ra 120.350.000đồng (*trong đó: chi phí nhân công 109 công x 150.000đồng = 16.350.000đồng, các khoản chi sản xuất 104.000.000đồng*) và 4.800.000đồng chi phí khấu hao máy móc, nhà xưởng (tính cho 1 năm).

Như vậy, giá thành sản phẩm là: $GT_{sp} = C_{sxxkd}/S_{sp} = (120.350.000đồng + 4.800.000đồng)/12.300kg = 10.175đồng/kg$ dược liệu khô.

2.3. Hạ giá thành sản phẩm

Hạ giá thành sản phẩm vừa là mục tiêu và lại vừa là động lực của các nhà sản xuất vì có hạ giá thành sản phẩm thì lợi nhuận do sản xuất mới tăng, phù hợp với tâm lý người tiêu dùng.

Xuất phát từ mối quan hệ giữa sản lượng, chi phí và lợi nhuận, các cơ sở sản xuất muốn có lợi nhuận cao phải tăng năng suất, sản lượng, tiết kiệm vật tư, giảm chi phí sản xuất. Muốn vậy các nhà sản xuất cần thực hiện tốt một số biện pháp cụ thể sau:

- Không ngừng nâng cao năng suất, sản lượng cây trồng bằng thâm canh, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và mạnh dạn đưa công nghệ mới vào sản xuất.

- Sử dụng có hiệu quả chi phí cố định, giảm mức chi phí cố định cho đơn vị sản phẩm.

- Sử dụng đầy đủ, tiết kiệm và có hiệu quả các chi phí biến đổi, xác định và lựa chọn các yếu tố đầu vào tối ưu.

3. Tính hiệu quả sản xuất

3.1. Xác định doanh thu

3.1.1. Khái niệm

Doanh thu là toàn bộ các khoản thu từ việc bán các sản phẩm của hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường

Như vậy, doanh thu phụ thuộc rất nhiều vào giá bán và khối lượng sản phẩm hàng hóa bán ra trên thị trường.

3.1.2. Tính doanh thu

- Công thức tính doanh thu: $DT = GB_{sp} \times S_{sp}$

Trong đó:

+ DT: Doanh thu

+ GB_{sp} : Giá bán một sản phẩm

+ S_{sp} : Số lượng sản phẩm bán ra

* Ví dụ: Trang trại Ông Hoàng Văn A có diện tích đất sản xuất 4,8ha (48.000m²) để trồng xạ đen 1,8ha, giảo cổ lam 1,5ha, diệp hạ châu 1,5ha. Sau một năm trang trại thu được 12.300kg dược liệu khô (trong đó xạ đen 2.000kg x 1,8ha = 3.600kg dược liệu khô; giảo cổ lam 2.800kg x 1,5ha = 4.200kg dược liệu khô; diệp hạ châu 3.000kg x 1,5ha = 4.500kg dược liệu khô) với giá bán bình quân là 80.000đồng/kg dược liệu khô. Như vậy doanh thu là:

$$DT = GB_{sp} \times S_{sp} = 120.000 \text{ đồng} \times 12.300\text{kg} = 984.000.000\text{đồng}$$

3.2. Xác định lợi nhuận

3.2.1. Khái niệm

Lợi nhuận (lãi) là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí sản xuất kinh doanh

Lợi nhuận là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế các hoạt động kinh doanh

3.2.2. Tính lợi nhuận

- Công thức tính lợi nhuận (lãi): $LN = DT - C_{sxxkd}$

Trong đó:

+ LN: Lợi nhuận

+ DT: Doanh thu

+ C_{sxxkd} : Chi phí sản xuất kinh doanh

* Ví dụ: Trang trại Ông Hoàng Văn A có diện tích đất sản xuất 4,8ha (48.000m²) để trồng xạ đen 1,8ha, giảo cổ lam 1,5ha, diệp hạ châu 1,5ha. Sau một năm trang trại thu được 984.000.000đồng và chi phí sản xuất kinh doanh hết 125.150.000đồng. Như vậy, lợi nhuận từ trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu sau 1 năm là:

$$LN = DT - C_{sxxkd} = 984.000.000\text{đ} - 125.150.000\text{đ} = 858.850.000\text{đồng}$$

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

1. Các câu hỏi

Câu 1. Chi phí sản xuất. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Chi phí cố định: máy móc, dụng cụ, công cụ phân bổ giá trị của nó theo thời gian và cho từng sản phẩm.

b. Chi phí biến đổi: giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật dùng vào sản phẩm nào tính cho sản phẩm đó.

c. Chi phí khác: thuế, thuỷ lợi, vận chuyển tìm hiểu thị trường, trả lãi vay ngân hàng.

d. Cả ba đáp án trên.

Câu 2. Chi phí khấu hao. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Chi phí khấu hao thường phụ thuộc theo thời gian

b. Thời gian sử dụng càng dài thì chi phí khấu hao càng lớn.

c. Cả hai đáp án trên.

Câu 3. Hạ giá thành sản phẩm. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Không ngừng nâng cao năng suất, sản lượng cây trồng bằng thâm canh, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và mạnh dạn đưa công nghệ mới vào sản xuất.

b. Sử dụng có hiệu quả chi phí cố định, giảm mức chi phí cố định cho đơn vị sản phẩm.

c. Sử dụng đầy đủ, tiết kiệm và có hiệu quả các chi phí biến đổi, xác định và lựa chọn các yếu tố đầu vào tối ưu.

d. Cả ba đáp án trên.

2. Các bài thực hành

2.1. Bài thực hành số 1.3.1

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

2.2. Bài thực hành số 1.3.2

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất giảo cổ lam theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

2.3. Bài thực hành số 1.3.3

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

2.4. Bài thực hành số 1.3.4

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

2.5. Bài thực hành số 1.3.5

Thực hiện công việc: tính hiệu quả sản xuất xạ đen, giáo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

C. Ghi nhớ

- Công thức tính khấu hao: $C_k = G_{bd}/T$
- Công thức tính chi phí (SXKD): $C_{sxxkd} = C_k + C_c$
- Công thức tính giá thành sản phẩm: $GT_{sp} = C_{sxxkd}/S_{sp}$
- Công thức tính doanh thu: $DT = GB_{sp} \times S_{sp}$
- Công thức tính lợi nhuận (lãi): $LN = DT - C_{sxxkd}$

BÀI 4: TIÊU THỤ SẢN PHẨM DƯỢC LIỆU

Mục tiêu:

- Trình bày được các dạng dược liệu, bao bì đóng gói, giới thiệu sản phẩm, bán sản phẩm và hợp đồng mua bán sản phẩm dược liệu xạ đen, giáo cổ lam, diệp hạ châu;
- Lựa chọn được phương pháp giới thiệu và bán sản phẩm xạ đen, giáo cổ lam, diệp hạ châu hiệu quả, phù hợp với khách hàng, thị trường;
- Có ý thức, trách nhiệm, nhạy bén, linh hoạt trong giới thiệu và bán sản phẩm.

A. Nội dung

1. Các dạng dược liệu qua sơ chế

1.1. Xạ đen

Bộ phận làm thuốc của cây xạ đen: rễ, thân, lá.



Hình 1.4.1. Cây xạ đen

1.1.1. Dạng dược liệu tươi

Lá, thân, rễ ngay sau khi thu hái xong được sàng lọc và phân loại để bán hoặc đem chế biến.

1.1.2. Dạng dược liệu khô

- Lá xạ đen đem phơi khô hoặc sấy khô.

+ Sản phẩm dược liệu lá khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong túi nilon có trọng lượng 1kg hoặc 2kg (kèm theo nhãn mác, trọng lượng và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).

+ Sản phẩm dược liệu lá khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong bao nilon, ngoài bao tải theo đơn đặt hàng có trọng lượng từ 8-10kg/bao.



Hình 1.4.2. Lá xạ đen sấy khô

- Thân, rễ xạ đen đem cắt thành từng lát phơi khô hoặc sấy khô.



Hình 1.4.3. Thân xạ đen phơi khô

+ Sản phẩm dược liệu thân, rễ khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong túi nilon có trọng lượng 1kg hoặc 2kg (kèm theo nhãn mác, trọng lượng và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).

+ Sản phẩm dược liệu thân, rễ khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong bao nilon, ngoài bao tải theo đơn đặt hàng có trọng lượng từ 20 - 25kg/bao.



Hình 1.4.4. Thân, lá xạ đen khô đóng gói

1.2. Giảo cổ lam

Bộ phận làm thuốc của cây xạ đen: thân, lá.



Hình 1.4.5. Cây giảo cổ lam

1.2.1. Dạng dược liệu tươi

Thân cây giảo cổ lam ngay sau khi thu hái xong được sàng lọc loại bỏ cỏ dại, tạp vật, rửa sạch để ráo nước để bán dạng cây tươi hoặc đem chế biến.

1.2.2. Dạng dược liệu khô

- Thân cây giảo cổ lam đem cắt thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm đem phơi khô hoặc sấy khô.



Hình 1.4.6. Giảo cổ lam phơi khô

+ Sản phẩm dược liệu khô đạt tiêu chuẩn được đóng trong túi nilon có trọng lượng 1kg hoặc 2kg (kèm theo nhãn mác, trọng lượng và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).

+ Sản phẩm dược liệu khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong bao nilon, ngoài bao tải theo đơn đặt hàng có trọng lượng từ 8 – 10kg/bao.



Hình 1.4.7. Giảo cổ lam khô đóng gói

1.3. Diệp hạ châu

Bộ phận làm thuốc của cây diệp hạ châu: rễ, thân, lá.



Hình 1.4.8. Cây diệp hạ châu

1.3.1. Dạng dược liệu tươi

Cây diệp hạ châu ngay sau khi thu hoạch được sàng lọc loại bỏ cỏ dại, tạp vật, rửa sạch để ráo nước để bán dạng cây tươi hoặc đem chế biến.

1.3.2. Dạng dược liệu khô

- Cây diệp hạ châu đem cắt thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm đem phơi khô hoặc sấy khô.

+ Sản phẩm dược liệu diệp hạ châu khô đạt tiêu chuẩn được đóng trong túi nilon có trọng lượng 1kg hoặc 2kg (kèm theo nhãn mác, trọng lượng và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).

+ Sản phẩm dược liệu diệp hạ châu khô đạt tiêu chuẩn được đóng gói trong bao nilon, ngoài bao tải theo đơn đặt hàng có trọng lượng từ 10 – 15kg/bao.



Hình 1.4.9. Diệp hạ châu khô đóng gói 1kg

2. Các dạng dược liệu đã qua chế biến

2.1. Xạ đen

2.1.1. Dạng trà

- Lá, thân, rễ xạ đen khô đạt tiêu chuẩn sử dụng để hãm nước uống như dạng pha trà.

- Sản phẩm xạ đen khô đạt tiêu chuẩn đem xay thô, đóng gói nhỏ dạng trà túi lọc và được đóng gói theo qui định (trên bao bì ghi rõ nhãn mác, trọng lượng, ngày sản xuất, hạn sử dụng, hướng dẫn sử dụng, tên và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).



Hình 1.4.10. Trà tam thất xạ đen

2.1.2. Dạng cao

Lá, thân, rễ xạ đen cắt (băm), phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 - 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô dịch, cao được liệu loãng, cô cách thủy ta được cao đặc.



Hình 1.4.11. Cao đặc xạ đen

2.1.3. Dạng viên

Lá, thân, rễ xạ đen cắt (băm), phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 - 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô cách thủy ta được cao đặc tinh chế dạng viên nén.

2.2. Giảo cổ lam

2.2.1. Dạng trà

- Thân cây giảo cổ lam cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm, phơi khô hoặc sấy khô đạt tiêu chuẩn và đem sử dụng để hãm nước uống như dạng trà.

- Sản phẩm giảo cổ lam khô đạt tiêu chuẩn đem xay thô, đóng gói nhỏ dạng trà túi lọc và được đóng gói theo qui định (trên bao bì ghi rõ nhãn mác, trọng lượng, ngày sản xuất, hạn sử dụng, hướng dẫn sử dụng, tên và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).



Hình 1.4.12. Trà giảo cổ lam

2.2.2. Dạng cao

Thân cây giảo cổ lam được cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm, phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 - 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô dịch, cao được liệu loãng, cô cách thủy ta được cao đặc.

2.2.3. Dạng viên

- Thân cây giảo cổ lam được cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm, phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 - 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô dịch, cao được liệu loãng, cô cách thủy ta được cao đặc, tinh chế dạng viên nén.



Hình 1.4.13. Viên uống giảo cổ lam

2.3. Diệp hạ châu

2.3.1. Dạng trà

- Cây diệp hạ châu cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm, phơi khô hoặc sấy khô đạt tiêu chuẩn và đem sử dụng để hãm nước uống như dạng trà.

- Sản phẩm diệp hạ châu dạng khô đạt tiêu chuẩn đem xay thô, đóng gói nhỏ dạng trà túi lọc và được đóng gói theo qui định (trên bao bì ghi rõ nhãn mác, trọng lượng, ngày sản xuất, hạn sử dụng, hướng dẫn sử dụng, tên và địa chỉ của cơ sở sản xuất, chế biến).



Hình 1.4.14. Trà diệp hạ châu

2.3.2. Dạng cao

Thân cây diệp hạ châu được cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 - 3cm, phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 – 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô dịch, cao được liệu loãng, cô cách thủy ta được cao đặc.



Hình 1.4.15. Cao đặc diệp hạ châu

2.3.3. Dạng viên

Thân cây diệp hạ châu được cắt (băm) thành từng đoạn dài từ 2 – 3cm, phơi khô hoặc sấy khô, xay thô, đổ ngập nước đun 03 lần, mỗi lần 3 – 4 giờ, rút dịch, gộp dịch, lắng đọng, cô dịch, cao được liệu loãng, cô cách thủy ta được cao đặc, tinh chế dạng viên nén.



Hình 1.4.16. Dạng viên thuốc diệp hạ châu

3. Giới thiệu và bán sản phẩm

3.1. Bao bì đóng gói

Bao bì đóng gói có công dụng nhất là để bảo vệ vật đựng bên trong, thông tin cho khách hàng về sản phẩm, đề nghị những cách thức sử dụng sản phẩm, quảng cáo thương hiệu sản phẩm. Do vậy khi sử dụng bao bì để đóng gói cần chú ý:

- Chất liệu làm bao bì đóng gói phù hợp với sản phẩm
- Hình dáng, màu sắc, kích thước, độ bóng...
- Thông tin ghi trên bao bì cần đầy đủ, chính xác, khoa học
- Hình ảnh in trên bao bì cần rõ nét, bắt mắt và lôi cuốn khách hàng để tạo hứng thú hoặc lợi ích bổ trợ cho khách hàng từ bao bì đóng gói.

- Kênh hình, kênh chữ trên bao bì phù hợp

- Quy cách đóng gói, mẫu mã ảnh hưởng đến giới thiệu, bán sản phẩm và giá cả.

- Để bảo vệ sản phẩm các nhà sản xuất cần in trên bao bì đóng gói nhãn hiệu, bằng sáng chế, bản quyền sản phẩm, mã vạch.

- Những đặc thù riêng căn cứ vào loại sản phẩm



Hình 1.4.17. Bao bì đóng gói

3.2. Giới thiệu sản phẩm

3.2.1. Trực tiếp

- Cơ sở sản xuất cử người trực tiếp đến các khu vực đông dân cư, thị tứ, thị trấn, thị xã, thành phố hay thị trường mục tiêu để giới thiệu về sản phẩm.

- Tổ chức họp báo: cơ sở sản xuất tổ chức mời một số nhà phân phối lớn trên thị trường, đại diện các tầng lớp nhân dân, các tổ chức xã hội... tổ chức các cuộc họp báo về sự xuất hiện của sản phẩm trên thị trường.

- Tổ chức hội chợ: cơ sở sản xuất tự tổ chức hội chợ hoặc tham gia các hội chợ do các ngành chức năng, các địa phương tổ chức nhằm giới thiệu trực tiếp tới người tiêu dùng, các nhà phân phối các loại sản phẩm của mình.

Ví dụ: hàng năm các huyện, tỉnh, thủ đô hoặc các Bộ tổ chức hội chợ nông, lâm, ngư và dược liệu, hàng thủ công mỹ nghệ để các cơ sở sản xuất

nông, lâm, ngư, dược liệu... và các hộ gia đình, làng nghề giới thiệu sản phẩm, bán sản phẩm và ký kết các hợp đồng mua bán hàng hóa.

+ Ưu điểm: nếu thành công sẽ mang lại hiệu quả kinh tế rất cao bởi vì chính các cơ sở sản xuất, người tiêu dùng... được chứng kiến và xem xét về các loại sản phẩm mà nhà sản xuất muốn giới thiệu.

+ Nhược điểm: tốn kém về chi phí cho công tác tổ chức, tập hợp đồng thời rủi ro cũng cao nếu không nhận được sự ủng hộ của người tiêu dùng, các doanh nghiệp và các nhà phân phối khác.



Hình 1.4.18. Giới thiệu trà giác cổ lam

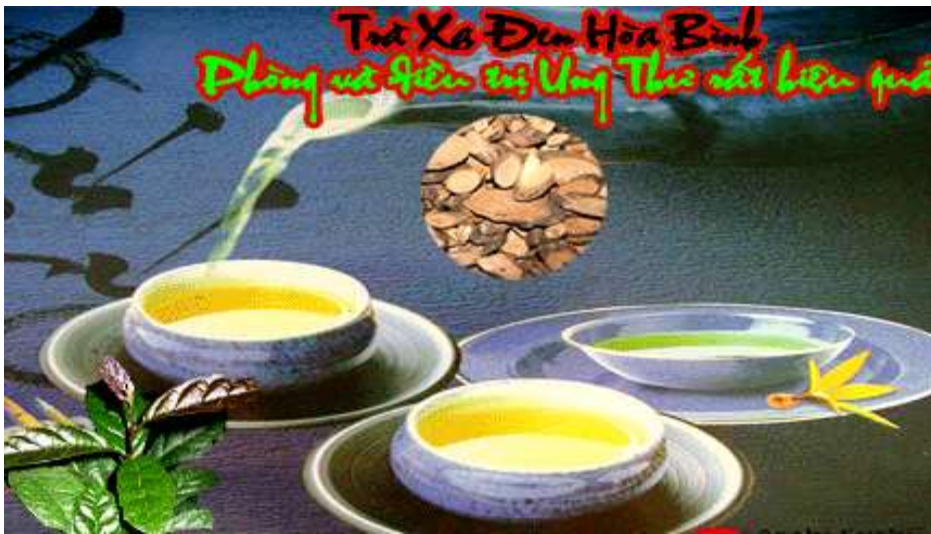
3.2.2. Gián tiếp

- Tờ rơi, áp phích quảng cáo: cơ sở sản xuất, doanh nghiệp, hộ gia đình, cửa hàng..., tổ chức in ấn các tờ rơi hoặc áp phích lớn để giới thiệu về sản phẩm của mình với các nội dung sau:



Hình 1.4.19. Giới thiệu xạ đen – cây thuốc

- + Hình ảnh, tính ưu việt
- + Khả năng và cách thức cung cấp
- + Giá cả, chính sách ưu đãi
- + Địa chỉ của cơ sở sản xuất
- + Tờ rơi được cơ sở sản xuất hoặc hộ gia đình gửi trực tiếp tới người tiêu dùng hoặc các nhà phân phối khác. Áp phích được treo, dán ở những nơi công cộng, đông người, dễ nhìn để mọi người có thể đọc được.
- + Quảng cáo: cơ sở sản xuất hoặc hộ gia đình tổ chức quảng cáo trên tạp chí, sách báo, truyền thanh, truyền hình, mạng Internet để giới thiệu về sản phẩm của mình.



Hình 1.4.20. Quảng cáo trà xạ đen Hòa Bình



Hình 1.4.21. Quảng cáo tác dụng của trà diệp hạ châu

Ví dụ: trang Web ” Sản phẩm xạ đen” , khi vào trang này chúng ta có thể tìm hiểu được các thông tin về thị trường xạ đen, sản phẩm xạ đen, giá cả, các cơ sở sản xuất.....

Giới thiệu sản phẩm gián tiếp có những ưu, nhược điểm như sau:

- Ưu điểm: ít tốn kém về chi phí, hiệu quả tác động tương đối cao do sản phẩm được giới thiệu một cách rộng rãi, trực quan, sinh động, nhiều người chú ý, gây hiệu quả mạnh, đến được nhiều đối tượng.

- Nhược điểm: rủi ro khá cao nếu không nhận được sự ủng hộ của người tiêu dùng, các doanh nghiệp, các nhà phân phối khác. Một số địa phương chưa có mạng Internet, một số bộ phận lớn người dân chưa có thói quen sử dụng Internet, xem và nghe các chương trình quảng cáo trên ti vi, truyền thanh...

3.3. Bán sản phẩm

3.3.1. Bán cho người tiêu dùng

- Bán qua cửa hàng, quầy hàng:

+ Khách hàng thường là người tiêu dùng trực tiếp.

+ Thích hợp với khách hàng có nhu cầu nhỏ, danh mục hàng hóa nhiều.

+ Chu kỳ tiêu dùng không ổn định.



Hình 1.4.22. Bán qua cửa hàng, quầy hàng

- Bán tận đơn vị tiêu dùng, bán tại nhà theo yêu cầu:

+ Khách hàng có thể là cá nhân hoặc đơn vị có nhu cầu tiêu dùng trực tiếp hoặc cũng có thể là các doanh nghiệp thương mại

+ Tạo thuận lợi cho người mua

+ Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và cạnh tranh lẫn nhau giữa các người bán.

3.3.2. Bán cho người bán lẻ

Người bán lẻ là người phân phối hàng tới người tiêu dùng. Người bán lẻ thường có quy mô và hình thức hoạt động rất đa dạng. Ví dụ: hệ thống các siêu thị là các công ty bán lẻ, bán nhiều loại mặt hàng khác nhau và có số lượng lớn trong khi những người bán rong hặc các cửa hàng tạp phẩm chỉ bán một lượng hàng nhỏ, ít chủng loại và không có kho chứa hàng.

3.3.3. Bán cho người mua gom, chế biến

Người mua gom là những thương nhân địa phương, có quy mô nhỏ, trực tiếp mua sản phẩm từ người sản xuất nhỏ, lẻ. Chức năng chính của họ là thu

mua các sản phẩm địa phương để bán cho những thương nhân lớn hơn và các cơ sở chế biến trong khu vực. Người thu mua thường có nguồn vốn hạn chế, buôn bán với số lượng nhỏ và sử dụng các phương tiện vận chuyển đơn giản như xe máy hoặc xe tải nhỏ.

3.3.4. Bán cho người bán buôn, chế biến

Người bán buôn thường thu mua một lượng hàng lớn hơn so với người thu gom. Họ thuê hoặc sở hữu các phương tiện vận chuyển trung bình hoặc lớn. Họ cũng thường thuê hoặc sở hữu các kho chứa hàng. Nguồn cung ứng cho người bán buôn chủ yếu là những thương nhân vừa và nhỏ, nhưng đôi khi họ cũng mua hàng trực tiếp từ nông dân. Chức năng chính của người bán buôn là cung ứng hàng cho người bán lẻ tại các thị trấn, thị xã, thành phố. Nhiều người cũng cung cấp hàng cho nhà chế biến, người bán buôn lớn hơn bao gồm cả các công ty xuất khẩu.

4. Hợp đồng mua bán sản phẩm

4.1. Nội dung hợp đồng

Khi thực hiện soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa thì nội dung của hợp đồng phải phản ánh đầy đủ các quyền và nghĩa vụ pháp lý của các chủ thể (các bên tham gia hợp đồng) trong quan hệ mua bán. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa gồm những điều khoản chủ yếu sau:

1/ Tên gọi của hàng hóa

Trong điều khoản này, hàng hóa phải được ghi một cách đầy đủ, rõ ràng, chính xác. Nếu việc mua bán gồm nhiều sản phẩm khác nhau thì phải ghi rõ danh mục của các sản phẩm đó, danh mục các loại sản phẩm này có thể được coi là phụ lục của hợp đồng.

2/ Số lượng hàng hóa

Đây là một trong những điều khoản quan trọng của hợp đồng bởi vì nó liên quan đến việc xác định rõ đối tượng của hợp đồng mua bán cũng như trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên. Số lượng của hàng hóa có thể xác định bởi một số liệu cụ thể hoặc có thể được qui định trong một giới hạn.

Ví dụ: dược liệu xạ đen phơi khô, đóng túi có trọng lượng là 1kg.

3/ Chất lượng của hàng hóa

Đây là điều khoản quan trọng nhất của mọi hợp đồng mua bán hàng hóa, là thỏa thuận của các bên liên quan đến việc xác định chất lượng và cách thức kiểm tra chất lượng của sản phẩm. Thông thường điều khoản này cần phải qui định cụ thể:

- Thứ nhất: những yếu tố chủ yếu về quy cách, phẩm chất của hàng hóa và phương pháp xác định.

- Thứ hai: nghĩa vụ của các bên trong việc xác định thời gian, địa điểm và cách thức kiểm tra chất lượng. Thông thường địa điểm kiểm tra chất lượng của sản phẩm do các bên thỏa thuận có tính đến tính chất của từng loại sản

phẩm và điều kiện giao sản phẩm. Sản phẩm có thể kiểm tra toàn bộ hay một phần theo xác suất tùy theo tính chất của sản phẩm.

4/ Thời gian, địa điểm giao nhận

Việc qui định thời gian, địa điểm giao nhận sản phẩm có ý nghĩa hết sức quan trọng không những về mặt pháp lý mà còn trong khía cạnh thương mại và phụ thuộc vào chủng loại sản phẩm, bởi vì sản phẩm vận chuyển xa thì chi phí vận chuyển thường chiếm tỷ lệ cao trong giá trị của sản phẩm. Việc qui định thời gian và địa điểm giao nhận sản phẩm do các bên thống nhất.

5/ Giá cả, phương thức vận chuyển

Là điều khoản gắn liền với các điều khoản đối tượng hợp đồng. Giá trong hợp đồng thường được xác định dựa trên những căn cứ như đơn giá, điều kiện cơ sở tính giá, điều khoản bảo lưu về giá hàng hóa... Việc ghi giá cả trong hợp đồng phải được qui định rõ, đúng và chính xác tránh các trường hợp bên mua đề nghị ghi giá thấp hoặc cao hơn.

Nếu ghi giá thấp hơn giá thực tế sẽ dẫn đến việc thất thu thuế của Nhà nước (nếu có), ngược lại nếu ghi giá cao hơn giá thực tế thì dẫn đến bên mua sẽ hưởng một phần chênh lệch giá khi thanh toán với cơ quan, đơn vị.

6/ Phương thức thanh toán

Là điều khoản qui định về phương thức và thời hạn thanh toán, điều khoản này cần phải qui định hết sức rõ ràng, chặt chẽ.

Phương thức thanh toán trong hợp đồng phải ghi rõ trả bằng tiền mặt hay chuyển khoản, thanh toán một lần hay nhiều lần, tỷ lệ thanh toán cho mỗi lần...

Thời hạn thanh toán phải được thỏa thuận và ghi rõ ngày giờ thanh toán hoặc khoảng thời gian thanh toán (từ ngàyđến ngày....) để tránh bất lợi cho bên bán. Trong hợp đồng thời hạn thanh toán không bao giờ sử dụng từ "sau".

Ví dụ: trong hợp đồng mua bán sản phẩm dược liệu thô "Xạ đen" giữa bên bán và bên mua thống nhất ghi trong hợp đồng là: bên mua thanh toán cho bên bán sau 5 ngày tính từ khi giao nhận sản phẩm. Rõ ràng thời hạn thanh toán được qui định không rõ ràng và hoàn toàn bất lợi cho người bán. Theo điều khoản này thì bên mua thanh toán cho bên bán sau 5 ngày giao nhận sản phẩm, việc thanh toán không thực hiện mà việc thanh toán chỉ được thực hiện khi hết thời hạn 5 ngày, nhưng chính thức vào ngày nào thì không thể xác định cụ thể được.

7/ Bao bì đóng gói

Đối với mỗi loại sản phẩm đòi hỏi phải có một loại bao bì hoặc được đóng gói phù hợp bởi vì bao bì, quy cách đóng gói ảnh hưởng đến chất lượng và nhiều khi đến cả giá cả của sản phẩm. Do vậy, khi thỏa thuận cần phải xác định rõ trong hợp đồng về quy cách, bao bì đóng gói, nhãn mác bao bì... Trong trường hợp mà hợp đồng không có qui định khác, người bán có nghĩa vụ đóng gói bằng cách nào đó để sản phẩm đến nơi an toàn cũng như dễ dàng xếp dỡ.

Trong một số trường hợp người mua có thể từ chối nhận sản phẩm nếu chúng không được đóng gói phù hợp với chỉ dẫn hay tập quán thương mại. Hiện nay ở nhiều nước việc gắn nhãn hiệu lên bao bì được qui định một cách nghiêm ngặt, do vậy người bán nên thỏa thuận về bao bì và đóng gói với người mua khi thực hiện ký kết hợp đồng.

8/ Trách nhiệm vật chất do vi phạm hợp đồng

Đây là điều khoản các bên thỏa thuận mức phạt do lỗi vi phạm hợp đồng. Ngoài ra các bên nên thỏa thuận điều khoản miễn trừ trách nhiệm trong trường hợp bất khả kháng.

Ví dụ: trong điều khoản của hợp đồng ghi bên bán cam kết giao hàng cho bên mua tạisau 10 ngày kể từ ngày hợp đồng được ký kết, nếu quá ngày mà không có lý do chính đáng (bão, lũ, thiên tai....) thì sẽ bị phạt 10% giá trị hợp đồng.

9/ Các điều khoản khác

Ngoài các điều khoản nêu trên, khi thỏa thuận hợp đồng hai bên cần bàn bạc và đưa vào hợp đồng một số điều khoản khác, tuy nhiên các điều khoản đó không được trái với qui định của pháp luật Việt Nam về thương mại.

4.2. Mẫu hợp đồng và thanh lý hợp đồng

4.2.1. Mẫu hợp đồng

Ví dụ: mẫu hợp đồng về mua bán sản phẩm (hàng hóa)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG

Về việc mua bán sản phẩm (hàng hóa)

Số: /HĐKT

- Căn cứ Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế ngày 25 tháng 9 năm 1989 của Hội đồng Nhà nước (nay là Chính phủ) và các văn bản hướng dẫn thi hành của các cấp, các ngành;

- Căn cứ vào đơn chào hàng (đặt hàng hoặc sự thực hiện thỏa thuận của hai bên).

Hôm nay, ngày.....thángnăm

Tại địa điểm:.....

Chúng tôi gồm:

I. ĐẠI DIỆN BÊN A.....

1. Ông/bà:.....Chức vụ:.....

- Địa chỉ (trụ sở chính):.....
 - Điện thoại:.....; Fax:.....
 - Tài khoản số:.....Mở tại ngân hàng.....
 - Đại diện là:.....Chức vụ:.....
 - Giấy ủy quyền số:.....(nếu có).....
 Viết ngày.....tháng.....năm.....
 Do.....Chức vụ.....ký

II. ĐẠI DIỆN BÊN B.....

1. Ông/bà:.....Chức vụ:.....
 - Địa chỉ (trụ sở chính):.....
 - Điện thoại:.....; Fax:.....
 - Tài khoản số:.....Mở tại ngân hàng.....
 - Đại diện là:.....Chức vụ:.....
 - Giấy ủy quyền số:.....(nếu có).....
 Viết ngày.....tháng.....năm.....
 Do.....Chức vụ.....ký

Sau khi thống nhất, hai bên thỏa thuận ký kết Hợp đồng theo các điều khoản nội dung sau:

Điều 1. Bên A bán sản phẩm (hàng hóa).....cho Bên B với số lượng và các hạng mục như sau:

TT	Tên hàng hóa/hạng mục	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
	Tổng cộng					

- **Số tiền bằng chữ:**.....

Điều 2. Chất lượng và quy cách sản phẩm (hàng hóa)

1/ Chất lượng sản phẩm (hàng hóa):

-.....
 -.....
 -.....

2/ Quy cách sản phẩm

- Bao bì làm bằng:.....
- Quy cách bao bì:.....cỡ.....kích thước.....
- Trọng lượng cả bì:.....
- Trọng lượng tịnh:.....

Điều 3. Phương thức giao nhận, vận chuyển và bốc xếp sản phẩm (hàng hóa)

1/ Bên A giao cho bên B theo lịch sau:

TT	Tên hàng	Đơn vị tính	Số lượng	Thời gian	Địa điểm	Bốc dỡ	Vận chuyển	Ghi chú

2/ Phương tiện vận chuyển và chi phí vận chuyển do bên.....chịu.

3/ Chi phí bốc xếp (mỗi bên chịu một đầu hoặc (do bên.....chịu).

4/ Qui định lịch giao nhận sản phẩm (hàng hóa)

- Bên A: giao sản phẩm (hàng hóa):.....

+.....

+.....

- Bên B: nhận sản phẩm (hàng hóa):.....

+.....

+.....

Điều 4. Giá cả, phương thức thanh toán

- Giá cả như Điều 1.

- Tổng giá trị hợp đồng:.....đồng (**Bằng chữ:**.....

.....).

- Phương thức thanh toán: thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản

Điều 5. Thời hạn hợp đồng có hiệu lực

- Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký đến hết ngày.....tháng.....năm
.....thanh lý hợp đồng.

- Hai bên cùng nhau cam kết thực hiện đúng nội dung hợp đồng đã ký kết.

- Bên nào thực hiện sai hợp đồng thì bên đó chịu trách nhiệm trước Pháp luật hiện hành của Nhà nước.

Bản hợp đồng này được hai bên thống nhất thông qua và được lập thành 04 bản, có cùng nội dung và giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 02 bản ./.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Ký, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Ký, ghi rõ họ tên)

Nguyễn Văn A

Hoàng Thị Thu B

4.2.2. Mẫu thanh lý hợp đồng

Ví dụ: mẫu thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm (hàng hóa)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

THANH LÝ HỢP ĐỒNG

Về việc mua bán sản phẩm (hàng hóa)

Số: /TLHĐKT

- Căn cứ Hợp đồng số:...../HĐKT ngày.....tháng.....năm.....giữa Ông/bà.....đại diện (Bên A) và Ông/bà.....

.....đại diện (Bên B) về việc mua bán sản phẩm (hàng hóa).....;

Hôm nay, ngày.....thángnăm

Tại địa điểm:.....

Chúng tôi gồm:

I. ĐẠI DIỆN BÊN A.....

1. Ông/bà:.....Chức vụ:.....

- Địa chỉ (trụ sở chính):.....

- Điện thoại:.....; Fax:.....

- Tài khoản số:.....Mở tại ngân hàng.....

- Đại diện là:.....Chức vụ:.....

- Giấy ủy quyền số:.....(nếu có).....

Viết ngày.....tháng.....năm.....

Do.....Chức vụ.....ký

II. ĐẠI DIỆN BÊN B.....

1. Ông/bà:.....Chức vụ:.....

- Địa chỉ (trụ sở chính):.....

- Điện thoại:.....; Fax:.....

- Tài khoản số:.....Mở tại ngân hàng.....

- Đại diện là:.....Chức vụ:.....

- Giấy ủy quyền số:.....(nếu có).....

Viết ngày.....tháng.....năm.....

Do.....Chức vụ.....ký

Hai bên thống nhất thanh lý hợp đồng số:...../HĐKT ngày
tháng.....năm.....giữa Ông/bà:.....và Ông/bà:.....
 về việc mua bán sản phẩm (hàng hóa).....như sau:

1. Số lượng:

Bên A đã bán cho bên B số lượng sản phẩm (hàng hóa).....với
 các hạng mục như sau:

TT	Tên hàng hóa/hạng mục	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
	Tổng cộng					

- **Số tiền bằng chữ:.....**

2. Chất lượng và quy cách sản phẩm (hàng hóa):

- Chất lượng sản phẩm (hàng hóa): đủ tiêu chuẩn, chất lượng theo đúng
 hợp đồng đã ký.

- Quy cách sản phẩm (hàng hóa): theo đúng hợp đồng đã ký.

+ Bao bì làm bằng:.....

+ Quy cách bao bì:.....cỡ.....kích thước.....

+ Trọng lượng cả bì:.....

+ Trọng lượng tịnh:.....

3. Phương thức giao nhận, vận chuyển và bốc xếp sản phẩm (hàng hóa):

Giao nhận, vận chuyển và bốc xếp sản phẩm (hàng hóa).....đúng theo trong hợp đồng đã ký.

4. Hình thức thanh toán:

- Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản;

- Số tiền Bên B thanh toán cho bên A là:.....đồng (Bằng chữ:.....).

- Bên A và bên B đã thực hiện trách nhiệm của mỗi bên theo đúng các điều khoản, nội dung trong hợp đồng đã ký.

Bản thanh lý hợp đồng này được hai bên thống nhất thông qua và được lập thành 04 bản, có cùng nội dung và giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 02 bản ./.

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Ký, ghi rõ họ tên)

Nguyễn Văn A

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Ký, ghi rõ họ tên)

Hoàng Thị B

B. Câu hỏi và bài tập thực hành

1. Các câu hỏi

Câu 1. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

a. Xạ đen bộ phận làm thuốc: lá

b. Xạ đen bộ phận làm thuốc: thân

c. Xạ đen bộ phận làm thuốc: lá, thân, rễ

Câu 2. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

a. Giảo cổ lam bộ phận làm thuốc: lá

b. Giảo cổ lam bộ phận làm thuốc: thân, lá

c. Giảo cổ lam bộ phận làm thuốc: lá, thân, rễ

Câu 3. Đánh dấu (x) vào ô trống thích hợp.

a. Diệp hạ châu bộ phận làm thuốc: lá

b. Diệp hạ châu bộ phận làm thuốc: thân, lá

c. Diệp hạ châu bộ phận làm thuốc: lá, thân, rễ

Câu 4. Các dạng dược liệu xạ đen đã qua chế biến. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Dạng trà

b. Dạng cao

c. Dạng viên

d. Cả ba đáp án trên

Câu 5. Các dạng dược liệu giảo cổ lam đã qua chế biến. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Dạng trà

b. Dạng cao

c. Dạng viên

d. Cả ba đáp án trên

Câu 6. Các dạng dược liệu diệp hạ châu đã qua chế biến. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Dạng trà

b. Dạng cao

c. Dạng viên

d. Cả ba đáp án trên

Câu 7. Bán sản phẩm xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu. Khoanh tròn vào đáp án đúng cho câu trả lời sau:

a. Bán cho người tiêu dùng

b. Bán cho người bán lẻ

c. Bán cho người mua gom, chế biến

d. Cả ba đáp án trên

2. Các bài thực hành

2.1. Bài thực hành số 1.4.1

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

2.2. Bài thực hành số 1.4.2

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

2.3. Bài thực hành số 1.4.3

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

2.4. Bài thực hành số 1.4.4

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

2.5. Bài thực hành số 1.4.5

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

2.6. Bài thực hành số 1.4.6

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

C. Ghi nhớ

- Xạ đen bộ phận làm thuốc: rễ, thân, lá
- Giao cổ lam bộ phận làm thuốc: thân, lá
- Diệp hạ châu bộ phận làm thuốc: rễ, thân, lá
- Lá, thân, rễ ngay sau khi thu hái xong được sàng lọc và phân loại để bán hoặc đem chế biến.
- Nội dung hợp đồng
 - + Tên gọi của hàng hóa
 - + Số lượng hàng hóa
 - + Chất lượng của hàng hóa
 - + Thời gian, địa điểm giao nhận
 - + Giá cả, phương thức vận chuyển
 - + Phương thức thanh toán
 - + Bao bì đóng gói
 - + Trách nhiệm vật chất do vi phạm hợp đồng
 - + Các điều khoản khác

HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN MÔ ĐUN LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM

I. Vị trí, tính chất của môđun

- Vị trí: mô đun Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm là mô đun khởi đầu của nghề “ Trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu”, được thực hiện giảng dạy đầu tiên cho học viên và là tiền đề để giảng dạy các mô đun tiếp theo của chương trình.

- Tính chất: mô đun này cung cấp cho học viên những kiến thức, kỹ năng về thị trường, việc làm, lập kế hoạch sản xuất, tính toán các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm, tính hiệu quả sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của nghề trồng xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu.

II. Mục tiêu của môđun

- Trình bày được tình hình sản xuất, chính sách, việc làm, phương hướng sản xuất, kế hoạch sản xuất, các loại chi phí, hiệu quả sản xuất, giới thiệu và tiêu thụ sản phẩm dược liệu xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu;

- Xác định được tình hình sản xuất, lập kế hoạch sản xuất, tính các loại chi phí, tính giá thành sản phẩm, doanh thu, hiệu quả sản xuất, giới thiệu, tiêu thụ và bán sản dược liệu xạ đen, giảo cổ lam và diệp hạ châu;

- Có ý thức, trách nhiệm trong công việc, nhạy bén, linh hoạt trong giới thiệu và tiêu thụ phẩm.

III. Nội dung chính của môđun:

Số TT	Tên các bài trong mô đun	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra*
1	Bài 1: Những kiến thức chung	8	8		
2	Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất	38	12	24	2
3	Bài 3: Hiệu quả sản xuất	22	6	14	2
4	Bài 4: Tiêu thụ sản phẩm	10	4	6	
	<i>Kiểm tra hết mô đun</i>	6			6
	Tổng cộng	84	30	44	10

IV. Hướng dẫn thực hiện bài tập, thực hành

4.1. Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất

* Bài Thực hành số 1.2.1

Lập kế hoạch sản xuất xạ đen phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

- Nguồn lực cần thiết:
 - + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
 - + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
 - + Bút bi: 30 chiếc
 - + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
 - + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 06 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: lập được kế hoạch sản xuất xạ đen phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường

* Bài Thực hành số 1.2.2

Lập kế hoạch sản xuất giảo cổ lam phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

- Nguồn lực cần thiết:
 - + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
 - + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
 - + Bút bi: 30 chiếc
 - + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
 - + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 06 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: lập được kế hoạch sản xuất giáo cụ lam phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường

* Bài Thực hành số 1.2.3

Lập kế hoạch sản xuất diệp hạ châu phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

- Nguồn lực cần thiết:
 - + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
 - + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
 - + Bút bi: 30 chiếc
 - + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
 - + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 06 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: lập được kế hoạch sản xuất diệp hạ châu phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường

* Bài Thực hành số 1.2.4

Lập kế hoạch sản xuất xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

- Nguồn lực cần thiết:
- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ôn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 06 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: lập được kế hoạch sản xuất xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

4.2. Bài 3: Hiệu quả sản xuất

* Bài Thực hành số 1.3.1

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

- Nguồn lực cần thiết:
- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 03 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: xây dựng được chi phí sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

* Bài Thực hành số 1.3.2

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất giáo cổ lam theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

- Nguồn lực cần thiết:
- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 03 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: xây dựng được chi phí sản xuất giáo cổ lam theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

*** Bài Thực hành số 1.3.3**

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

- Nguồn lực cần thiết:

- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:**Bước 1.** Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 03 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: xây dựng được chi phí sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

* Bài Thực hành số 1.3.4

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen, giao cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

- Nguồn lực cần thiết:
- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ôn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 03 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: xây dựng được chi phí sản xuất xạ đen, giao cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

* Bài Thực hành số 1.3.5

Thực hiện công việc: tính hiệu quả sản xuất xạ đen, giáo cổ lam, điệp hạ châu theo quy mô trang trại.

- Nguồn lực cần thiết:

+ Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)

+ Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)

+ Bút bi: 30 chiếc

+ Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)

+ Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

+ Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành

+ Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)

+ Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

+ Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện

+ Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

+ Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.

+ Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.

+ Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm

- Địa điểm: tại lớp học

- Thời gian thực hiện: 02 giờ

- Tiêu chuẩn của sản phẩm: tính được hiệu quả sản xuất xạ đen, giáo cổ lam, điệp hạ châu theo quy mô trang trại.

4.3. Bài 4: Tiêu thụ sản phẩm

* Bài Thực hành số 1.4.1

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

- Nguồn lực cần thiết:

+ Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)

+ Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)

+ Bút bi: 30 chiếc

+ Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)

+ Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

+ Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành

+ Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)

+ Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

+ Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện

+ Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

+ Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.

+ Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.

+ Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm

- Địa điểm: tại lớp học

- Thời gian thực hiện: 01 giờ

- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

* Bài Thực hành số 1.4.2

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

- Nguồn lực cần thiết:

+ Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)

+ Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)

+ Bút bi: 30 chiếc

+ Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)

+ Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

+ Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành

+ Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)

+ Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

+ Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện

+ Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 01 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

*** Bài Thực hành số 1.4.3**

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

- Nguồn lực cần thiết:
- + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
- + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
- + Bút bi: 30 chiếc
- + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
- + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 01 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

*** Bài Thực hành số 1.4.4**

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

- Nguồn lực cần thiết:

+ Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)

+ Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)

+ Bút bi: 30 chiếc

+ Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)

+ Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

+ Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành

+ Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)

+ Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

+ Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện

+ Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

+ Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.

+ Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.

+ Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm

- Địa điểm: tại lớp học

- Thời gian thực hiện: 01 giờ

- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

* Bài Thực hành số 1.4.5

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm gạo cổ lam.

- Nguồn lực cần thiết:

+ Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)

+ Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)

+ Bút bi: 30 chiếc

+ Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)

+ Máy tính tay: 05 chiếc

- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy Ao và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy Ao.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 01 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

* Bài Thực hành số 1.4.6

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

- Nguồn lực cần thiết:
 - + Giấy Ao: 20 tờ (04 tờ/nhóm)
 - + Giấy A4: 05 tờ (05 tờ/nhóm)
 - + Bút bi: 30 chiếc
 - + Bút dạ: 20 chiếc (04 chiếc/nhóm)
 - + Máy tính tay: 05 chiếc
- Cách tổ chức thực hiện:

Bước 1. Ổn định lớp, chia nhóm và giao nhiệm vụ

- + Kiểm tra sĩ số có mặt tham gia học tập thực hành
- + Chia lớp thành 05 nhóm (06 người/nhóm)
- + Giáo viên giao nội dung công việc cho các nhóm

Bước 2. Các nhóm bầu nhóm trưởng và thư ký

- + Nhóm trưởng phân công nhiệm vụ, chỉ đạo, thúc đẩy nhóm thực hiện
- + Thư ký ghi chép kết quả thực hành từ ý kiến của nhóm

Bước 3. Kết quả thực hành

- + Các nhóm hoàn thành công việc, viết và trình bày trên giấy A0 và A4.
- + Đại diện nhóm trình bày tóm tắt kết quả thực hiện trên giấy A0.
- + Giáo viên nhận xét, rút kinh nghiệm và đánh giá kết quả của các nhóm
- Địa điểm: tại lớp học
- Thời gian thực hiện: 01 giờ
- Tiêu chuẩn của sản phẩm: soạn thảo được 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

V. Yêu cầu về đánh giá kết quả học tập

5.1. Bài 1: Những kiến thức chung

Bài tập lý thuyết:

Căn cứ vào đáp án bài tập trắc nghiệm sau đây để chấm điểm lý thuyết.

Câu hỏi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đáp án	c	d	c	d	e	c	f	e	e

5.2. Bài 2: Lập kế hoạch sản xuất

Bài tập lý thuyết:

Căn cứ vào đáp án bài tập trắc nghiệm sau đây để chấm điểm lý thuyết.

Câu hỏi	1	2	3	4	5
Đáp án	g	a	c	f	d

Bài tập thực hành:

* Bài thực hành số 1.2.1

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất xạ đen phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Nêu được lý do lựa chọn loài cây trồng.	Dựa vào những căn cứ của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương, thị trường	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Lập được kế hoạch sản xuất theo mẫu biểu	Dựa vào nội dung trong các bước lập kế hoạch

* Bài thực hành số 1.2.2

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất giảo cổ lam phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Nêu được lý do lựa chọn loài cây trồng.	Dựa vào những căn cứ của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương, thị trường	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Lập được kế hoạch sản xuất theo mẫu biểu	Dựa vào nội dung trong các bước lập kế hoạch

* Bài thực hành số 1.2.3

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất diệp hạ châu phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương và nhu cầu thực tế của thị trường.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Nêu được lý do lựa chọn loài cây trồng.	Dựa vào những căn cứ của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện của gia đình, địa phương, thị trường	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Lập được kế hoạch sản xuất theo mẫu biểu	Dựa vào nội dung trong các bước lập kế hoạch

* Bài thực hành số 1.2.4

Thực hiện công việc: lập kế hoạch sản xuất xạ đen, giảo cổ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Nêu được lý do lựa chọn loài cây trồng.	Dựa vào những căn cứ của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với quy mô trang trại	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện

4	Lập được kế hoạch sản xuất theo mẫu biểu	Dựa vào nội dung trong các bước lập kế hoạch
---	--	--

5.3. Bài 3: Hiệu quả sản xuất

Bài tập lý thuyết:

Căn cứ vào đáp án bài tập trắc nghiệm sau đây để chấm điểm lý thuyết.

Câu hỏi	1	2	3
Đáp án	d	c	d

Bài tập thực hành:

* Bài thực hành số 1.3.1

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Có đủ các loại chi phí	Dựa vào kết quả của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện gia đình	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Tính được tổng chi phí sản xuất	Căn cứ vào kết quả tính toán

* Bài thực hành số 1.3.2

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất giảo cổ lam theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Có đủ các loại chi phí	Dựa vào kết quả của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện gia đình	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Tính được tổng chi phí sản xuất	Căn cứ vào kết quả tính toán

* Bài thực hành số 1.3.3

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất diệp hạ châu theo quy mô hộ gia đình, phù hợp với điều kiện của gia đình.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
----	-------------------	--------------------

1	Có đủ các loại chi phí	Dựa vào kết quả của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với điều kiện gia đình	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Tính được tổng chi phí sản xuất	Căn cứ vào kết quả tính toán

* Bài thực hành số 1.3.4

Thực hiện công việc: xây dựng chi phí sản xuất xạ đen, giao cỏ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Có đủ các loại chi phí	Dựa vào kết quả của nhóm đưa ra
2	Phù hợp với quy mô trang trại	Căn cứ vào kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Tính được tổng chi phí sản xuất	Căn cứ vào kết quả tính toán

* Bài thực hành số 1.3.5

Thực hiện công việc: tính hiệu quả sản xuất xạ đen, giao cỏ lam, diệp hạ châu theo quy mô trang trại.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Tính được các loại chi phí	Căn cứ vào kết quả tính toán
2	Tính được giá thành sản phẩm	Căn cứ vào kết quả tính toán
3	Xác định doanh thu, lợi nhuận	Căn cứ vào kết quả tính toán
4	Tính được hiệu quả sản xuất	Căn cứ vào kết quả tính toán

5.4. Bài 4: Tiêu thụ sản phẩm

Bài tập lý thuyết:

Căn cứ vào đáp án bài tập trắc nghiệm sau đây để chấm điểm lý thuyết.

Câu hỏi	1	2	3	4	5	6	7
Đáp án	c	b	c	d	d	d	d

Bài tập thực hành:

* Bài thực hành số 1.4.1

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm
2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Soạn thảo được bản hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm

* Bài thực hành số 1.4.2

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm giao cổ lam.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm
2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Soạn thảo được bản hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm

* Bài thực hành số 1.4.3

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản hợp đồng mua bán sản phẩm điệp hạ châu.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm
2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện

4	Soạn thảo được bản hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm
---	---	-------------------------

* Bài thực hành số 1.4.4

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm xạ đen.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm
2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Soạn thảo được bản thanh lý hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm

* Bài thực hành số 1.4.5

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm giáo cổ lam.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm
2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Soạn thảo được bản thanh lý hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm

* Bài thực hành số 1.4.6

Thực hiện công việc: soạn thảo 01 bản thanh lý hợp đồng mua bán sản phẩm diệp hạ châu.

TT	Tiêu chí đánh giá	Cách thức đánh giá
1	Phân vai nhiệm vụ các thành viên trong nhóm	Quan sát, theo dõi hoạt động của nhóm

2	Nội dung soạn thảo đầy đủ, chính xác	Căn cứ kết quả sản phẩm
3	Mức độ tích cực của nhóm	Theo dõi nhóm thực hiện
4	Soạn thảo được bản thanh lý hợp đồng theo mẫu và gắn với thực tiễn	Căn cứ kết quả sản phẩm

VI. Tài liệu tham khảo

1. *Kinh tế trang trại gia đình trên Thế giới và Châu Á* (1993), NXB Khoa học xã hội.

2. *Kinh tế hộ Nông, Lâm nghiệp* (1995), Nhà xuất bản Nông nghiệp.

3. *Kinh tế hộ, lịch sử và triển vọng phát triển* (1997), Nhà xuất bản Khoa học xã hội.

4. Lê Đức Sửu (200), *Giáo trình Quản lý kinh tế hộ trang trại*, Nhà xuất bản Nông nghiệp.

5. TS. Nguyễn Bá Hoạt, TS.DS. Nguyễn Duy Thuận (2005), *Kỹ thuật trồng, sử dụng và chế biến cây thuốc*.

6. Thông tin trên mạng Internet... Trang Web - Tài liệu VN, *tình hình sản xuất dược liệu xạ đen, giảo cổ lam và diệp hạ châu*.

**DANH SÁCH BAN CHỦ NHIỆM XÂY DỰNG
CHƯƠNG TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP**

NGHỀ: TRỒNG XẠ ĐEN, GIẢO CỎ LAM, DIỆP HẠ CHÂU

(Theo Quyết định số 726 /QĐ-BNN-TCCB, ngày 5 tháng 4 năm 2013

của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)

1. Chủ nhiệm: Ông Nguyễn Cảnh Chính – P.Hiệu trưởng Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc

2. Phó Chủ nhiệm: Ông Hoàng Ngọc Thịnh - Chuyên viên, Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

3. Thư ký: Ông Nguyễn Tiên Phong - Giáo viên, Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc

4. Các ủy viên

- Bà Nguyễn Thị Minh Huệ, Phó trưởng khoa, Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc.

- Ông Trần Đình Mạnh, Phó trưởng khoa, Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc.

- Ông Trần Ngọc Hưng, Trưởng phòng, Trường Cao đẳng Nông nghiệp và PTNT Bắc Bộ.

- Ông Hoàng Ngọc Long, Trạm trưởng, Trạm khuyến nông, Chi lảnh, Lạng Sơn.

- Ông Trần Đại Dũng, Trưởng phòng, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Lạng Sơn./.

DANH SÁCH HỘI ĐỒNG NGHIỆM THU
CHƯƠNG TRÌNH, GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP
NGHỀ: TRỒNG XẠ ĐEN, GIÁO CỔ LAM, DIỆP HẠ CHÂU ĐẰNG

*(Theo Quyết định số 1374 /QĐ-BNN-TCCB, ngày 17 tháng 6 năm 2013
của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)*

1. Chủ tịch: Ông Phan Thanh Lâm, Phó hiệu trưởng, Trường Cao đẳng Nông Lâm Đông Bắc

2. Thư ký: Bà Trần Thị Anh Thư, Chuyên viên, Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

3. Các ủy viên:

- Bà Dương Thị Hường, Giáo viên, Trường Cao đẳng Nông nghiệp và PTNT Bắc Bộ.

- Bà Phạm Thị Bích Liễu, Phó trưởng khoa, Trường Trung học Lâm nghiệp Tây Nguyên.

- Bà Phạm Thu Thủy, Nghiên cứu viên, Trung tâm Nghiên cứu trồng và chế biến cây thuốc Hà Nội, Viện dược liệu./.