

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**

**GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN**  
**LẬP KẾ HOẠCH TRỒNG MÍA**  
**MÃ SỐ: MĐ 01**

**NGHỀ: TRỒNG MÍA ĐƯỜNG**  
**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 dẫn 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

Trong những năm qua, thực hiện chủ trương của Đảng, Nhà nước, được sự quan tâm của các cấp, các ngành và toàn xã hội, dạy nghề đã từng bước được phát triển, quy mô dạy nghề được mở rộng, chất lượng dạy nghề được nâng cao và ngày càng đáp ứng được yêu cầu đội ngũ lao động qua đào tạo nghề để phục vụ phát triển kinh tế - xã hội.

Mặc dù chất lượng dạy nghề đã có chuyển biến tích cực, cơ sở, trang thiết bị dạy nghề ngày càng được nâng cao và đã đáp ứng được yêu cầu về đội ngũ lao động có qua đào tạo nghề để phục vụ phát triển kinh tế - xã hội, nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của thị trường lao động hội nhập, cơ cấu ngành, nghề đào tạo chưa phù hợp với cơ cấu ngành, nghề của thị trường lao động; chưa đáp ứng được nhu cầu lao động qua đào tạo nghề cho từng ngành kinh tế, trong đó có ngành Nông Nghiệp.

Ngày nay, sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ đã tác động đến nông nghiệp, nông dân và nông thôn. Khoa học và công nghệ trực tiếp giúp nâng cao năng suất, chất lượng, hạ giá thành sản phẩm, thay đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp ... Nhưng do lao động nông thôn nước ta qua đào tạo nghề còn ít nên sản xuất nông nghiệp chủ yếu dựa vào kinh nghiệm, đa số chưa đủ khả năng tiếp thu và ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất. Nông dân chưa có đủ kiến thức, cộng với những tác động của cơ chế thị trường, dựa vào quảng cáo, ham rẻ đã lạm dụng hoặc sử dụng không đúng hướng dẫn phân bón hóa học, thuốc bảo vệ thực vật ... làm giảm chất lượng sản phẩm nông nghiệp, gây ô nhiễm môi trường, mất cân bằng sinh thái và đa dạng sinh học mà người chịu ảnh hưởng đầu tiên và trực tiếp là nông dân.

Để góp phần khắc phục tình trạng nêu trên, chúng tôi tham gia biên soạn chương trình, giáo trình dạy nghề Trồng mía đường trình độ sơ cấp trên cơ sở phân tích nghề và phân tích công việc (theo phương pháp DACUM). Bộ giáo trình này đã tích hợp những kiến thức, kỹ năng cần có của nghề, cập nhật những tiến bộ khoa học kỹ thuật và thực tế sản xuất tại các địa phương trong thời gian gần đây. Bộ giáo trình này gồm 5 quyển:

- Quyển 1. Giáo trình mô đun Lập kế hoạch trồng mía
- Quyển 2. Giáo trình mô đun Trồng mía
- Quyển 3. Giáo trình mô đun Chăm sóc mía
- Quyển 4. Giáo trình mô đun Phòng trừ dịch hại cho mía
- Quyển 5. Giáo trình mô đun Thu hoạch và tiêu thụ mía đường

Giáo trình mô đun Lập kế hoạch trồng mía (quyển 1) là mô đun giới thiệu về cách thức tìm hiểu nhu cầu thị trường, xác định khả năng, điều kiện trồng mía nông hộ và từ đó lập được kế hoạch trồng mía. Mô đun này đào tạo nghề theo hình thức tích hợp cả lý thuyết và thực hành. Nội dung của mô đun được phân bổ giảng dạy trong thời gian 46 giờ gồm 3 bài như sau:

Bài 01. Xác định nhu cầu thị trường

Bài 02. Xác định khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ

Bài 03. Lập kế hoạch trồng mía

Để hoàn thiện cuốn giáo trình này chúng tôi đã nhận được sự chỉ đạo, hướng dẫn của Vụ Tổ chức cán bộ - Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn; Tổng cục dạy nghề - Bộ Lao động Thương binh và Xã hội; Sự hợp tác giúp đỡ của các nhà khoa học, các cán bộ kỹ thuật của công ty mía đường Casuco, các cơ sở và nông dân sản xuất mía giỏi, các thầy cô giáo đã tham gia đóng góp ý kiến và tạo điều kiện thuận lợi để chúng tôi xây dựng chương trình và biên soạn giáo trình.

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

Trong quá trình biên soạn giáo trình, dù đã rất cố gắng, song việc biên soạn khó tránh khỏi thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp từ các nhà giáo, các chuyên gia, người sử dụng lao động và người lao động trực tiếp trong lĩnh vực trồng mía để có thể bổ sung cho cuốn giáo trình ngày càng hoàn chỉnh hơn.

*Xin chân thành cảm ơn!*

Tham gia biên soạn:

1. Ông Lê Thái Dương (Chủ biên)
2. Bà Kiều Thị Ngọc
3. Bà Đoàn Thị Chăm
4. Bà Nguyễn Hồng Thắm
5. Bà Đinh Thị Đào

## MỤC LỤC

ĐỀ MỤC	TRANG
Lời giới thiệu.....	3
Mô đun Lập kế hoạch trồng mía .....	6
<b>Bài 01. Xác định nhu cầu thị trường .....</b>	<b>7</b>
<i>A. Nội dung</i> .....	7
1.1. Sự cần thiết phải xác định nhu cầu của thị trường.....	7
1.1.1. Các khái niệm cơ bản.....	7
1.1.2. Đặc điểm của thị trường sản xuất và tiêu thụ mía .....	12
1.1.3. Tầm quan trọng của nghiên cứu thị trường.....	14
1.2. Tìm hiểu nhu cầu thị trường.....	16
1.2.1. Xác định loại thông tin cần thu thập .....	16
1.2.2. Liệt kê các nội dung cần hỏi về thông tin thị trường .....	16
1.2.3. Thu thập thông tin thị trường .....	19
1.2.4. Phân tích thông tin và xác định nhu cầu trồng mía.....	24
<i>B. Câu hỏi và bài tập thực hành</i> .....	25
<i>C. Ghi nhớ</i> .....	25
<b>Bài 02. Xác định khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ .....</b>	<b>26</b>
<i>A. Nội dung</i> .....	26
2.1. Xác định nguồn lực của nông hộ .....	26
2.1.1. Xác định nguồn lao động .....	26
2.1.2. Xác định diện tích đất trồng mía.....	26
2.1.3. Xác định tiền vốn và trang thiết bị phục vụ trồng mía .....	27
2.2. Quản lý tài chính (tiền vốn) của nông hộ.....	27
2.2.1. Một số vấn đề liên quan đến tài chính của nông hộ.....	27
2.2.2. Ước tính tiền vốn của nông hộ để trồng mía .....	28
2.2.3. Tính hiệu quả của việc trồng mía đường .....	29
<i>B. Câu hỏi và bài tập thực hành</i> .....	31
<i>C. Ghi nhớ</i> .....	31
<b>Bài 03. Lập kế hoạch trồng mía .....</b>	<b>32</b>
<i>A. Nội dung</i> .....	32
3.1. Khái niệm về kế hoạch trồng mía .....	32
3.2. Tại sao phải lập kế hoạch trồng mía .....	32
3.3. Những căn cứ để lập kế hoạch trồng mía.....	32
3.4. Nội dung kế hoạch trồng mía .....	33
3.5. Lập kế hoạch trồng mía.....	35
<i>B. Câu hỏi và bài tập thực hành</i> .....	35
<i>C. Ghi nhớ</i> .....	35
Hướng dẫn giảng dạy mô đun .....	36
Danh sách Ban chủ nhiệm.....	40
Danh sách Hội đồng nghiệm thu.....	40

**MÔ ĐUN: LẬP KẾ HOẠCH TRỒNG MÍA****Mã mô đun: MĐ 01**

Mô đun Lập kế hoạch trồng mía là mô đun cần học đầu tiên trong chương trình dạy nghề Trồng mía đường trình độ sơ cấp. Mô đun này đề cập đến vấn đề về xác định nhu cầu thị trường, xác định năng lực của nông hộ và lập kế hoạch trồng mía. Đây là mô đun chuyên môn nghề, thuộc mô đun đào tạo nghề bắt buộc, mang tính tích hợp giữa kiến thức và kỹ năng thực hành lập kế hoạch trồng mía. Sau khi học xong mô đun này, học viên xác định được nhu cầu thị trường, nguồn lực của nông hộ và lập được kế hoạch chi tiết cho một vụ trồng mía.

Kết quả học tập được đánh giá thông qua sự tích hợp giữa lý thuyết và thực hành, nhưng trọng tâm là thực hành, qua hệ thống các bài thực hành kỹ năng trong từng bài dạy và bài thực hành khi kết thúc mô đun. Học viên phải hoàn thành tất cả các bài kiểm tra định kỳ trong quá trình học tập và bài kiểm tra kết thúc mô đun.

## Bài 01: XÁC ĐỊNH NHU CẦU THỊ TRƯỜNG

Đối với người trồng mía, tăng năng suất, sản lượng và lợi nhuận từ trồng mía là rất quan trọng. Trong giai đoạn hiện nay, nếu hướng trồng mía đến đáp ứng thị trường thì khả năng mang lại lợi ích cho người trồng mía ngày càng tăng lên. Nghiên cứu thị trường trước khi tiến hành trồng mía sẽ giúp cho nông hộ chủ động trong khâu lập kế hoạch sản xuất, chủ động các yếu tố đầu vào và dễ dàng tiêu thụ các sản phẩm do mình làm ra.

**Mục tiêu:** Sau khi học xong bài này, người học có khả năng:

- Xác định được sự cần thiết phải nghiên cứu thị trường.
- Đặt được những câu hỏi cần thiết liên quan đến kế hoạch trồng mía của mình để lập thành một bảng những câu hỏi.
- Thu thập được những thông tin cần thiết theo bảng câu hỏi.
- Ghi chép và phân tích được thông tin thị trường liên quan đến trồng mía.
- Xác định được nhu cầu trồng và tiêu thụ mía của thị trường.

### A. Nội dung:

#### 1.1. Sự cần thiết phải xác định nhu cầu của thị trường

##### 1.1.1. Các khái niệm cơ bản

\* *Khái niệm về thị trường*

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

Ví dụ: Thị trường mía đường, thị trường phân bón ...

Các loại thị trường:

Nếu phân loại theo tính chất của thị trường có 3 loại sau:

+ Thị trường độc quyền: Là thị trường mà trong đó phần lớn các hàng hóa dịch vụ trên thị trường được cung cấp bởi một hoặc 1 ít người bán (thị trường độc quyền bán), một hoặc một ít người mua (thị trường độc quyền mua). Chính vì vậy mà người bán trong thị trường độc quyền bán hoặc người mua trong thị trường độc quyền mua có khả năng điều chỉnh lượng cung trên thị trường để nâng giá hoặc lượng cầu để hạ giá.

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

+ Thị trường cạnh tranh hoàn hảo: Là thị trường mà các sản phẩm trên thị trường là tương đối đồng nhất và không một nhà sản xuất nào có mức tác động lớn đến lượng cung hoặc lượng cầu của thị trường.

Nếu phân loại thị trường theo quan hệ với quá trình sản xuất thì gồm 2 loại:

+ Loại thị trường đầu vào:

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

Ví dụ: Thị trường vốn, là nơi người ta hoán đổi một loại hàng hóa đặc biệt, đó là tiền và giá cả là lãi suất (hình 1.1).



**Hình 1.1: Vay vốn tại ngân hàng**

Thị trường lao động là nơi cung cấp và thuê mướn lao động. Trong trồng mía cần chú ý tính thời vụ của loại thị trường này (hình 1.2).



**Hình 1.2: Thuê lao động thu hoạch mía**

Thị trường trang thiết bị là nơi cung cấp các trang thiết bị máy móc cho người sản xuất.



Thị trường vật tư là nơi cung cấp các nhiên liệu, nguyên liệu, vật liệu đầu vào cho người sản xuất. Như thị trường phân bón (hình 1.3), thị trường thuốc bảo vệ thực vật, thị trường giống mía...



**Hình 1.3: Mua phân bón để bón cho mía**

+ Loại thị trường đầu ra: Trong trồng mía thì thị trường đầu ra chính là thị trường tiêu thụ mía.



**Hình 1.4: Cân mía để bán (tiêu thụ mía)**

\* *Giá*: Giá cả là biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hoá, nghĩa là số lượng tiền phải trả cho hàng hoá đó. Về nghĩa rộng đó là số tiền phải trả cho một hàng hoá, một dịch vụ, hay một tài sản nào đó.

Giá chủ yếu do cung và cầu quyết định. Giá có thể dao động đáng kể, thậm chí trong một ngày. Nếu có một lượng hàng lớn đột ngột cung ứng cho thị trường (trường hợp điển hình trong vụ thu hoạch), giá sẽ giảm. Khi thiếu cung trên thị trường (như khi mất mùa) giá sẽ tăng. Vào dịp lễ tết, nhu cầu đường tăng khiến giá của mía cũng tăng. Biết diễn biến cung và cầu là rất cần thiết để nắm

bất sự dao động giá ngắn hạn, theo mùa vụ và xu thế giá dài hạn. Hiểu biết về cung và cầu thậm chí còn có thể cho phép nông dân dự đoán sự thay đổi giá trong tương lai.

\* *Cung*: Là lượng người sản xuất và các trung gian thị trường sẵn lòng và có khả năng cung ứng ở các mức giá khác nhau.

Cung của mặt hàng nông sản có xu hướng dễ thay đổi hơn cầu của sản phẩm đó vì quá trình sản xuất bị các điều kiện tự nhiên chi phối.

Dưới đây là một số yếu tố chính ảnh hưởng tới nguồn cung của các sản phẩm nông nghiệp:

- Thời tiết: Điều kiện thời tiết thuận lợi cho thu hoạch tốt vì vậy ảnh hưởng tích cực đến cung trong khi hạn hán và lũ lụt có hiệu ứng ngược lại. Sâu bệnh cũng có tác động tiêu cực đối với năng suất và nguồn cung.

- Chi phí sản xuất: Chi phí sản xuất trồng mía tăng lên nông dân có thể sẽ chuyển sang trồng các loại cây trồng khác có lãi cao hơn. Chi phí sản xuất giảm sẽ có hiệu ứng ngược lại.

- Giá: Nông dân có xu hướng mở rộng nguồn cung khi giá tăng và giảm nguồn cung khi giá hạ.

- Hạ tầng vận chuyển: Cải tiến hạ tầng vận chuyển có thể giúp thu hẹp khoảng cách giữa các khu vực cụ thể và cho phép sản xuất mía với các nhà máy chế biến đường.

\* *Cầu*: Là số lượng mía có thể được mua bởi các nhà máy đường ở các mức giá khác nhau.

\* *Marketing trong sản xuất mía*: Là tất cả các hoạt động liên quan tới việc đưa cây mía từ nơi sản xuất đến nhà máy đường. Đó là quá trình xác định nhu cầu của các nhà máy đường và thỏa mãn nhu cầu đó để mang lại lợi nhuận. Vì vậy, marketing không phải chỉ là sản xuất ra cây mía rồi cố gắng bán mía cho nhà máy đường. Marketing là sản xuất như thế nào để có thể bán được với giá có lợi. Nói cách khác, nhu cầu của các nhà máy đường sẽ quyết định trồng giống mía nào, trồng như thế nào, bán như thế nào, bán ở đâu và khi nào.

#### *Chiến lược marketing (4P):*

Để có thu nhập cao từ hoạt động trồng mía cơ sở cần phát triển các chiến lược marketing phù hợp. Họ phải chú ý tới bốn khía cạnh có mối quan hệ tương hỗ với nhau, đó là:

- Sản phẩm: Trồng giống mía gì (hình 1.5)? Cơ sở nên sản xuất những sản phẩm có nhu cầu cao, giá cao và chi phí sản xuất tương đối thấp. Ngoài ra, họ phải đáp ứng yêu cầu của thị trường về giống, màu sắc, dạng lóng, chữ lượng đường, v.v... Người mua thường có những sở thích rõ ràng về sản phẩm và sẵn sàng trả giá cao hơn cho người cung cấp đáp ứng các yêu cầu cụ thể của họ.



a. Giống mía VN99-864



b. Giống mía K88-200



c. Giống mía KK2



d. Giống mía KU00-1-58

### Hình 1.5: Một số giống mía phổ biến

- Giá: Nên bán sản phẩm với mức giá nào? Cơ sở nhỏ hoặc nông dân ít có khả năng định giá sản phẩm của họ. Giá mía chủ yếu được quyết định bởi các điều kiện cung và cầu hiện hành. Tuy nhiên, vẫn có một số cách ảnh hưởng đến mức giá bán ra. Cách thứ nhất là xây dựng một chiến lược sản phẩm đáp ứng nhu cầu như trình bày ở phần trên. Một cách khác là thương lượng và cung ứng cho người mua theo nhóm.

Giá sản phẩm nông nghiệp thay đổi trong tháng, tuần và ngày

Sự thay đổi về cung và cầu

Nông dân khó đoán trước giá bán



- Xây dựng một chiến lược sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người mua.

Khó quyết định khi nào bán và bán với giá bao nhiêu



- Thương lượng và cung ứng cho người mua theo nhóm.

- Xúc tiến bán hàng: Nên làm thế nào để xúc tiến bán hàng? Các hoạt động này làm tăng lượng hàng bán ra và có tác động tích cực tới mức giá. Cách làm đơn giản nhất là thông qua mối quan hệ và trao đổi thường xuyên với một số người mua hay công ty thu mua.

- Địa điểm: Nên bán sản phẩm ở đâu? Bán tại ruộng (hình 1.6) hay chở đến nhà máy (hình 1.7)? Khi quyết định bán ở đâu, nông dân nên xem xét những thuận lợi hay khó khăn có thể gặp phải khi bán mía ở từng địa điểm và theo các kênh phân phối khác nhau. Mỗi địa điểm hay kênh phân phối luôn có lợi ích (ví dụ: giá bán cao hơn) đi kèm với chi phí (ví dụ: thời gian và vận chuyển) và các rủi ro (ví dụ: sản phẩm không được chấp nhận).



**Hình 1.6: Bán mía tại ruộng**

**Hình 1.7: Bán mía tại nhà máy**

Sản xuất và các lựa chọn về marketing bị chi phối bởi nhiều yếu tố. Các yếu tố bên trong như nguồn lực, kiến thức và kỹ năng của cơ sở là rất quan trọng. Các yếu tố bên ngoài như điều kiện khí hậu, sinh thái nông nghiệp địa phương, đặc điểm và cơ cấu của cầu, hiện trạng hạ tầng vận chuyển, mức độ cạnh tranh từ các khu vực cung cấp khác, các chính sách, quy định của nhà nước, v.v... cũng ảnh hưởng tới các phương án marketing của cơ sở.

### **1.1.2. Đặc điểm của thị trường sản xuất và tiêu thụ mía**

Thị trường sản phẩm mía là thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Tức là các nhà sản xuất có quy mô rất nhỏ so với tổng cung của thị trường và các sản phẩm trên thị trường thường là đồng nhất.

#### **\* Dao động về giá trong ngắn hạn**

Giá mía có thể thay đổi đáng kể trong một tháng, một tuần hay thậm chí trong chỉ một ngày. Biến động về giá thường đi kèm với những thay đổi về cung và cầu.

Sự biến động về giá trong ngắn hạn khiến cơ sở khó đoán trước giá mía. Liệu giá bán có được như tuần trước hoặc tháng trước không? Hay là sẽ cao hơn? Trong trường hợp nào thì nên bán trong ngày với giá thấp và trong trường hợp nào thì nên đợi thêm một vài tuần rồi mới bán? Liệu có nên tận dụng lúc giá

tăng lên đột ngột nhưng chắc chắn sẽ không ổn định? Thường xuyên tham khảo thông tin từ các thương nhân và nhà chế biến có thể giúp cơ sở trả lời các câu hỏi này và giúp họ quyết định khi nào nên bán mía.

#### \* Tính mùa vụ của giá

Giá mía có tính mùa vụ. Đó là vì nguồn cung chỉ tập trung vào một thời điểm nhất định trong năm. Vào vụ thu hoạch, nguồn cung trên thị trường nhiều khiến giá giảm xuống. Khi vụ thu hoạch kết thúc, nguồn cung ít dần và giá lại tăng lên.

Cán bộ khuyến nông có thể giúp nông dân nắm bắt các thông tin và ứng phó với những biến động về giá trong ngắn hạn.

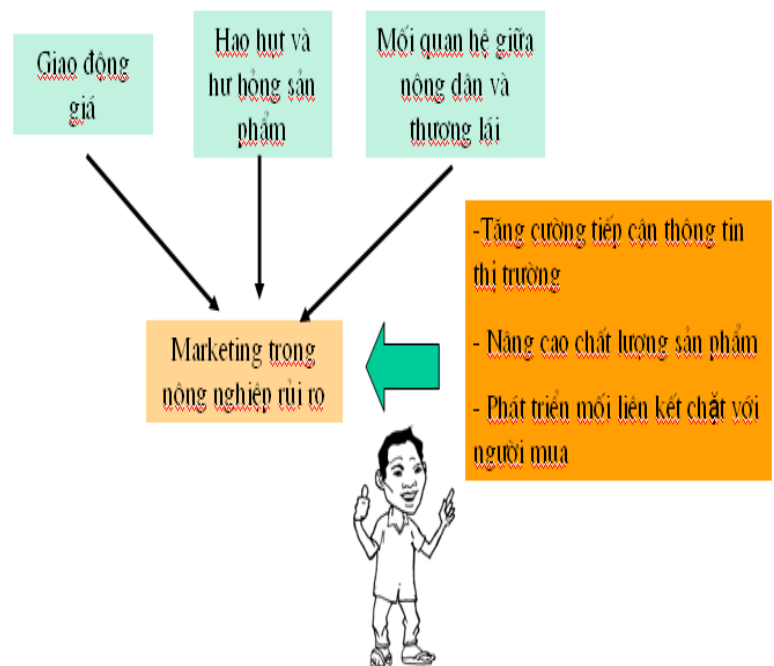
Tính mùa vụ của giá có thể tạo ra những cơ hội tốt cho nông dân. Ví dụ, các điều kiện khí hậu và nông nghiệp địa phương có thể cho phép người sản xuất thu hoạch và bán mía khi nguồn cung và sự cạnh tranh trên thị trường thấp, lúc này giá thường cao mặc dù chữ đường có thể thấp hơn tiêu chuẩn.

#### \* Rủi ro cao

Marketing trong nông nghiệp là một hoạt động đầy rủi ro, nhưng có hai rủi ro chính, đó là sự dao động về giá trong ngắn hạn và trung hạn. Người sản xuất nhận thấy rằng giá thị trường tại thời điểm thu hoạch khiến họ không đủ bù đắp chi phí sản xuất hoặc thấp hơn so với dự đoán của họ trong khi nhà máy đường ép không kịp dẫn đến hư hỏng nhiều. Tiếp cận thông tin thị trường tốt có thể hạn chế nhưng không thể loại bỏ được những rủi ro trên.

Một rủi ro khác là sản phẩm của nông hộ có chất lượng kém ngay từ khi xuất khỏi ruộng, bị hỏng hoặc giảm chất lượng qua quá trình vận chuyển, bốc dỡ hoặc lưu kho. Dập nát hoặc thối là những hình thức thất thoát phổ biến.

Đôi khi, sản phẩm do nông dân bán ra thường lẫn đất cát hoặc các tạp chất khác. Đây là một rủi ro cho các nhà máy chế biến. Tuy nhiên, nông dân thường không nhận ra rằng chỉ cần một lần người mua mua phải hàng chất lượng kém hoặc bị đánh lừa, họ sẽ không mua hàng từ khu vực đó nữa hoặc chỉ trả giá thấp hơn so với mức giá họ sẵn sàng trả. Trong trường hợp này, các nông hộ cần nâng cao nhận thức về vấn đề chất lượng sản phẩm.



*\* Thông tin không đầy đủ*

Nông dân trồng mía thường có ít kiến thức và hiểu biết về thị trường và thiếu thông tin về cung, cầu và giá. Điều này hạn chế khả năng tiếp cận những cơ hội có lợi, đáp ứng các yêu cầu của các nhà máy và thương lượng giá của họ.

*\* Cạnh tranh cao*

Nếu trong vùng có nhiều nông hộ trồng mía, cung dư thừa, cầu thiếu thì có sự cạnh tranh xảy ra. Nông dân trồng mía cần phải sản xuất ra các sản phẩm mà thị trường cần với chi phí tương đối thấp để hạn chế rủi ro.

*\* Độ co giãn của cung theo giá thấp*

Nhìn chung, cung về sản phẩm mía không thích ứng nhanh với sự thay đổi của giá bởi thông thường nông hộ cần thời gian để điều chỉnh sản xuất khi giá thay đổi.

Ví dụ, nếu giá mía giảm ngay sau khi nông dân vừa trồng, họ không thể giảm diện tích canh tác ngay được. Giải pháp duy nhất họ có thể áp dụng là giảm chi phí vật tư đầu vào. Trong trường hợp giá tăng lên, nông dân phải đợi đúng thời vụ mới có thể canh tác vì vậy họ cần một khoảng thời gian (khoảng 10 tháng) mới thu hoạch được. Nhân lực và đất đai hạn chế cũng khiến người sản xuất không thể mở rộng diện tích canh tác được. Ngoài ra, hạn chế trong tiếp cận kỹ thuật (giống, thủy lợi, hoá chất) cũng không cho phép nông dân tăng sản lượng canh tác.

*\* Độ co giãn của cầu theo giá cao*

Không giống cung, cầu về sản phẩm mía rất nhạy cảm với sự thay đổi về giá. Vì vậy, nông hộ phải cố gắng giữ chi phí sản xuất thấp để có thể cạnh tranh được với các sản phẩm thay thế.

Tóm lại, nông hộ cần dự báo được các khả năng có thể xảy ra, từ đó điều chỉnh các hoạt động sản xuất để tránh các rủi ro, hoặc có các tác động điều chỉnh kịp thời để tổn thất ít nhất.

### ***1.1.3. Tầm quan trọng của nghiên cứu thị trường***

Khi nghiên cứu thị trường sẽ giúp người nông dân chọn lựa hoạt động nào là phù hợp trong suốt quá trình sản xuất, từ lập kế hoạch sản xuất cho đến khi bán sản phẩm như:

*\* Nên sản xuất cái gì và bao nhiêu?*

Thông tin về chi phí sản xuất và giá rất cần thiết trong tính toán lợi nhuận tiềm năng của mỗi hướng lựa chọn sản phẩm để từ đó nông dân có thể quyết định nên sản xuất cái gì.

Quyết định sản xuất cái gì và bao nhiêu sẽ thay đổi tùy theo từng khu vực khác nhau và thậm chí ở các nông hộ khác nhau trong cùng một khu vực, phụ thuộc vào điều kiện đất đai, lao động, vốn và khả năng chịu rủi ro. Điều quan trọng là các nông hộ phải tập trung vào sản xuất cái gì mà họ có thể làm tốt để

nâng cao khả năng cạnh tranh. Do vậy, hiểu được mức độ cạnh tranh giữa những người nông dân và các khu vực khác nhau là rất quan trọng.

*\* Có nên canh tác trái vụ không?*

Điều này phải tùy thuộc vào lợi nhuận thu được từ canh tác trái vụ. Nông dân chỉ có thể trả lời câu hỏi này khi họ biết được dao động giá theo mùa và các chi phí cho canh tác trái vụ. Họ cũng phải biết được liệu họ có thể mua được các loại vật tư cần thiết trong thời kỳ trái vụ không.

*\* Nên trồng những giống nào?*

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

*\* Nên áp dụng hình thức sau thu hoạch nào?*

Trả lời được câu hỏi này đòi hỏi phải có thông tin về nhu cầu của người mua. Nông dân cũng cần phải biết liệu mức giá chênh lệch từ việc áp dụng các phương thức sau thu hoạch có bù đắp được các chi phí đi kèm không? Hay liệu nông dân có thể tăng thu nhập bằng cách dành thời gian và nguồn lực cho các hoạt động khác không?

*\* Có nên lưu kho hoặc để sản phẩm trên ruộng không?*

Liệu nông dân có thể kiếm lời nếu giảm lượng hàng bán ra hay là họ nên thu hoạch sản phẩm sớm hơn để lấy tiền đáp ứng các nhu cầu cần thiết và tiến hành đầu tư mới?

*\* Bán sản phẩm ở đâu?*

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

*\* Nên bán sản phẩm cho ai?*

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

*\* Nên bán hàng riêng lẻ hay theo nhóm?*

Nông dân sẽ kiếm được ít lãi từ việc bán hàng xa nhà do lượng sản phẩm mà họ bán ra rất nhỏ trong khi phí vận chuyển tương đối cao và tốn nhiều thời gian. Tuy nhiên nếu bán mớ theo nhóm, họ có thể nhắm đến những nhà máy hay người mua ở các vùng xa nơi họ sống. Chính vì vậy, nông dân cần phải xác

định được liệu những người thu mua ở địa phương hay từ nơi khác đến có đủ điều kiện để thành lập thành một nhóm hay không.

*\* Nên thương lượng như thế nào với người mua?*

Thông tin về mức giá hiện thời ở địa phương và các khu vực lân cận có thể giúp nông dân trong việc quyết định nên chấp nhận mức giá người mua đưa ra hay thương lượng thêm hoặc tìm kiếm người mua khác. Cần phải lưu ý rằng nông dân sẽ giữ thế chủ động hơn nếu tiến hành thương lượng theo nhóm.

Thị trường thường xuyên thay đổi vì vậy câu trả lời cho các câu hỏi trên cũng thường xuyên thay đổi. Sự thay đổi về cầu sẽ mang lại nhiều cơ hội mới nhưng cũng tạo nhiều thách thức. Sự mở rộng của chuỗi cung ứng có thể mở ra nhiều thị trường mới nhưng cũng khiến nông dân phải đối mặt với sự cạnh tranh gia tăng từ các vùng khác. Để đáp ứng và thích nghi với những thay đổi về cung và cầu, nông hộ phải được tiếp cận với những thông tin thị trường phù hợp. Và họ cũng cần phải phát triển chiến lược theo nhóm. Khi tất cả các đối tượng tham gia thị trường đều có thể tiếp cận được nguồn thông tin thị trường thì sẽ làm giảm bớt các trường hợp lừa đảo và tăng giá một cách không hợp lý.

## **1.2. Tìm hiểu nhu cầu thị trường**

### **1.2.1. Xác định loại thông tin cần thu thập**

- Thông tin về nhu cầu trồng mía.
- Thông tin vật tư, mía giống: Nơi bán, giá cả, chất lượng...
- Thông tin về nơi tiêu thụ: Địa điểm, giá cả...
- Thông tin về khí hậu, thời tiết trong vùng.
- Thông tin về đất đai...

### **1.2.2. Liệt kê các nội dung cần hỏi về thông tin thị trường**

*\* Hỏi người mua, thương nhân tại địa phương*

- Các hình thức trao đổi mua/bán với nông dân tại địa phương.

- Các yêu cầu của người mua/nhà máy về cây mía.

- Mô hình cung ứng trong xã hoặc trong huyện (ví dụ: số lượng, tính mùa vụ, xu thế ...).

- Sự khác nhau về giá giữa các mức độ chữ đường khác nhau.

- Xu thế giá của cây mía



**Hình 1.8: Thu thập thông tin từ thương lái**



Sau đây là một số câu hỏi gợi ý:

- + Mía sau khi thu hoạch bán có dễ dàng không?
- + Liệu có bao nhiêu nhà máy có thể thu mua mía?
- + Xu thế giá của mía trong giai đoạn hiện nay?
- + Dự báo giá trong tương lai của cây mía?
- + Yêu cầu của người mua là gì?
- + Có thách thức nào từ những người nông dân khác?

\* *Người mua hoặc nhà máy chế biến có quy mô lớn và vừa*

- Xu thế trồng mía tại các khu vực cung cấp khác nhau
- Vị thế cạnh tranh của các khu vực cung cấp khác nhau
- Các đặc điểm về cầu (số lượng, yêu cầu về chất lượng...) trong khu vực hoặc ở quy mô quốc gia.

- Giá mua sỉ tại ruộng hoặc mua tại nhà máy
- Tính mùa vụ và xu thế giá
- Địa điểm thu mua
- Những yêu cầu về làm sạch
- Các điều kiện thanh toán
- Các dịch vụ hỗ trợ được cung cấp (vật tư, vốn, v.v...)

\* *Hỏi các nhà máy (hình 1.9) hoặc người bán buôn vật tư nông nghiệp*

- Giá bán buôn hiện thời của các loại vật tư khác nhau
- Xu thế giá bán buôn của các loại vật tư
- Những thuận lợi và hạn chế của các giống mía khác nhau, các loại thuốc hóa học và các trang thiết bị sản xuất, v.v...



**Hình 1.9: Thu thập thông tin từ nhà máy chế biến đường**

\* *Người cung cấp vật tư, mía giống tại địa phương (tại thôn, xã và huyện)*

- Các loại vật tư nông nghiệp có tại địa phương (hình 1.10).
- Giá bán lẻ vật tư nông nghiệp tại địa phương (giá hiện thời và xu thế giá)
- Các điều khoản trong mua bán.



**Hình 1.10: Thu thập thông tin từ người cung cấp vật tư nông nghiệp**

Câu hỏi gợi ý:

- + Giá của các loại phân bón là bao nhiêu?
  - + Có những loại thuốc trừ sâu thiên nhiên và từ hóa chất nào, giá của chúng là bao nhiêu?
  - + Giá bán của của các giống mía khác nhau?
  - + Ưu và nhược điểm của từng giống?
- \* *Chủ phương tiện vận chuyển (hình 1.11)*
- Tính mùa vụ của giá.
  - Địa điểm và địa chỉ liên hệ của các thương nhân và nhà máy chế biến quan trọng.
  - Chi phí vận chuyển.



**Hình 1.11: Hỏi thông tin từ chủ phương tiện vận chuyển**

*\* Hỏi cán bộ khuyến nông (hình 1.12)*

- Thông tin về các cơ sở trồng mía tại địa phương như quy mô, phân phối, kỹ thuật sản xuất được áp dụng.
- Thông tin về người cung cấp vật tư, giống mía...
- Thông tin về người thu mua/nhà máy chế biến mía.
- Thông tin về các cản trở trong sản xuất ảnh hưởng tới các cơ sở trồng mía tại các địa phương.
- Thông tin về thời tiết, khí hậu, đất đai trong vùng...
- Thông tin về chính sách của Đảng và quy định của nhà nước liên quan đến trồng mía.



***Hình 1.12: Thu thập thông tin từ cán bộ khuyến nông thông qua buổi tập huấn***

***1.2.3. Thu thập thông tin thị trường***

- Các trung gian thị trường (thương nhân, chủ cơ sở chế biến, người cung cấp dịch vụ vận chuyển) tiến hành mua và bán vật tư và sản phẩm hàng ngày để kiếm sống. Họ là những nguồn thông tin tuyệt vời. Có ít nhất hai cách thu thập thông tin:

+ Cách thứ nhất là tiếp cận các thương nhân bên ngoài (hình 1.13) thường xuyên đến thu mua mía tại địa phương. Những người cung cấp dịch vụ vận chuyển cũng thường phải chuyên trở hàng hoá đi xa nên họ nắm được nhiều thông tin về dòng luân chuyển sản phẩm giữa các khu vực, chi phí vận chuyển đến các địa phương khác nhau và thông tin về những người mua bên ngoài.



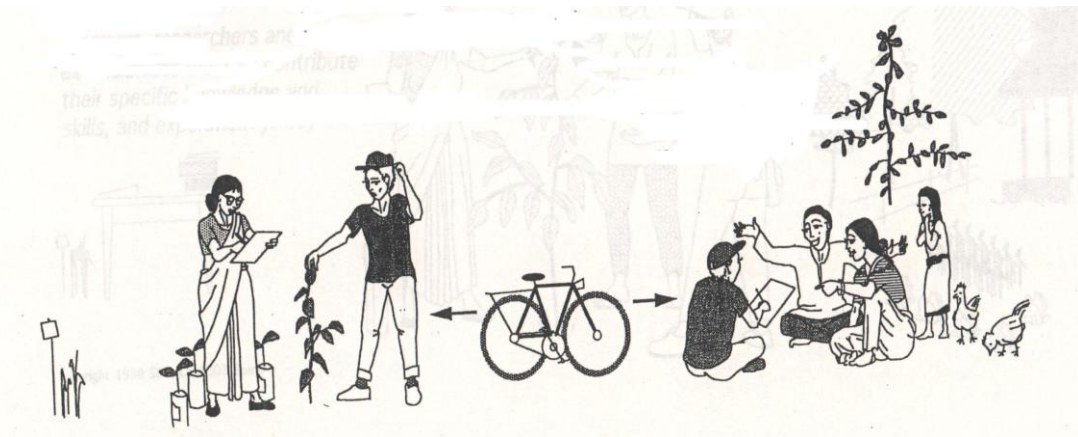
**Hình 1.13: Phỏng vấn thương nhân**

+ Cách thứ hai là sử dụng điện thoại và email để thu thập thông tin từ các thành viên thị trường.

Sau khi xác định được cách thu thập thông tin cần ghi chép cẩn thận để làm cơ sở phân tích thông tin sau này.

*- Nông dân*

Nông dân cũng là một nguồn cung cấp thông tin về thị trường, đặc biệt là những nông dân trồng mía giỏi, đa dạng hoá cây trồng, sáng tạo trong các chiến lược marketing và nắm bắt tốt về cung và cầu của cây mía.



**Hình 1.14: Phỏng vấn nông dân**

*- Cán bộ khuyến nông*

Cán bộ khuyến nông trong huyện có thể cung cấp các thông tin hữu ích về các thị trường trong khu vực hoạt động của họ. Những thông tin này nên được trao đổi thường xuyên qua điện thoại và trong các cuộc họp với sự tham gia của một số nông dân tiêu biểu.

Cán bộ khuyến nông tại những khu vực khác trong tỉnh, hoặc đồng nghiệp của họ ở các trung tâm khuyến nông của tỉnh khác (thậm chí là quốc gia khác), cũng được coi là một cung cấp thông tin thị trường rất hiệu quả. Có thể tiếp cận

các thông tin về thị trường bên ngoài thông qua các đối tượng này. Tỉnh thoảng có thể liên lạc với họ qua điện thoại và e-mail.

- *Báo chí*

Thông tin thị trường, đặc biệt là các thông tin về xu thế giá của cây mía thường được đăng tải trên các báo trung ương và địa phương. Một số bài báo còn cung cấp thông tin và phân tích về cung và cầu, thông tin về các nhà máy chế biến đường, giá cả đường trong nước và trên thế giới...

Một trong những điểm thú vị nhất của nguồn thông tin này là chúng cho phép các cơ sở tiếp cận thông tin về các thị trường ở các vùng trong nước và các nước khác với chi phí thấp. Chi phí mua báo thấp và nông dân chỉ mất vài phút để đọc qua các mục.

- *Các tạp chí, bản tin định kỳ:*

Có rất nhiều tạp chí, bản tin định kỳ cung cấp thông tin và phân tích có ích về thị trường mía đường. Tạp chí và bản tin do các ban thông tin thị trường xuất bản thường rất bổ ích. Bộ Thương mại, bộ Tài chính và bộ Nông nghiệp đều có các ban thông tin thị trường riêng và xuất bản định kỳ các bản tin. Nhiều tỉnh cũng đang tiến hành phát triển hệ thống thông tin thị trường và họ cũng sẽ cho ra đời các tạp chí và bản tin riêng của mình.



Hình 1.15: Tạp chí khoa học và công nghệ số 6/2007

Ghi chú: Để thu thập thông tin tốt và nhanh nhất nên đọc lướt qua tờ báo; chú ý tới các chuyên mục về trồng mía; đánh dấu các thông tin liên quan đến thị trường trồng mía đang tìm kiếm; xem xét mối liên quan giữa các thông tin đó với cơ sở; ghi chép lại tất cả các thông tin và số liệu định lượng và định tính vào các bảng biểu.

*- Đài phát thanh và truyền hình*

Các cơ sở có thể tiếp cận thông tin và nắm bắt thị trường nông nghiệp qua nghe đài và xem truyền hình thường xuyên. Các đài truyền hình và truyền thanh địa phương thường phát các bản tin chuyên đề về nông nghiệp và kinh tế/kinh doanh, cung cấp rất nhiều thông tin hữu ích về thị trường và marketing.

***Một số chương trình phát thanh liên quan đến thị trường:***

+ “Nông nghiệp và Nông thôn”: Từ Thứ Hai đến Thứ Sáu lúc 5:30–5:50 sáng và 1:05–1:25 chiều; VOV1 và VOV2.

+ “Bản tin ngắn: Thời tiết và Giá cả”: Thứ Hai đến Thứ Sáu lúc 7:25–7:30 sáng và 1:05–1:25; VOV1 và VOV2.

+ “Doanh nghiệp và Doanh nhân”: Từ Thứ Hai đến Thứ Sáu lúc 11:05–11:20 sáng và 7:05–7:20 chiều.; VOV1 và VOV2.

+ “Hội nhập kinh tế thế giới”: Thứ ba đến thứ năm lúc 11:05–11:20 sáng và 7:05–7:20 chiều.; VOV1 và VOV2.

+ “Bản tin giá cả thị trường”: hàng ngày lúc 4:00–4:05 chiều; VOV1 và VOV2.

***Một số chương trình truyền hình về kinh doanh và thị trường:***

+ “Thị trường 24 giờ”: Thứ hai đến Thứ Sáu lúc 12:20 trưa và 6:45 chiều; VTV1.

+ “Bản tin định kỳ về dân tộc miền núi”: Hàng tháng lúc 3:30 chiều; VTV1.

*- Internet*

Internet ngày càng được sử dụng phổ biến trong quá trình thu thập thông tin. Với một máy tính có kết nối Internet, cơ sở có thể thu thập được rất nhiều thông tin về thị trường nông nghiệp trong nước và quốc tế.

Hiện ở Việt Nam đã có rất nhiều trang web với các thông tin hữu ích về thị trường nông nghiệp, trong đó có một vài diễn đàn trực tuyến và chuyên đề nơi người sử dụng có thể đưa các câu hỏi và yêu cầu thông tin cụ thể. Có thể thu thập các thông tin cụ thể bằng cách sử dụng các công cụ tìm kiếm như google (<http://www.google.com.vn>). Bằng các từ khóa liên quan đến nhu cầu thông tin, ví dụ “thị trường vật tư” hoặc “thị trường mía”...



**Hình 1.16: Truy cập internet tìm thông tin**

**Danh sách các trang web**

- + Cổng thông tin của Bộ NN&PTNT (<http://www.agroviat.gov.vn/>)
- + Trang web xúc tiến kinh doanh của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (<http://210.245.60.189/>)
- + Phòng thông tin An toàn lương thực của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (<http://www.mard.gov.vn/fsiu/>)
- + VINANET, Bộ Thương Mại (<http://vinanet.com.vn/>)
- + Bản tin thị trường rau quả (CIRAD/AVRDC/MARD) (<http://210.245.60.189/html/DuanSusper/vietnamesse.asp>)
- + Tạp chí Marketing và Sản xuất (<http://210.245.60.189/tapchi/sxtt/>)
- + Làm kinh doanh với Viet Linh ([http://www.vietlinh.com.vn/e\\_index.html](http://www.vietlinh.com.vn/e_index.html))
- + Diễn đàn trực tuyến về nông nghiệp (CIFPEN và VNMedia) (<http://vnmedia.vn/giaoluu/>)
- + Diễn đàn trực tuyến về Nông nghiệp (Đại học Cần Thơ) (<http://forum.ctu.edu.vn/viewforum.php?f=10>)
- + Trang thông tin của nông dân (Diễn đàn trao đổi trực tuyến) (<http://vietnamgateway.org/vanhoaxa/index.php?chuyenmuc=02>)
- + “Thị trường 24 giờ” (<http://www1.thitruong24h.com.vn/>)
- + Trang web về thị trường ngành hàng nông nghiệp (<http://www.chonongsan.com.vn/>)

### 1.2.4. Phân tích thông tin và xác định nhu cầu trồng mía

Một số thông tin thị trường không thể lưu giữ bằng một mẫu/format chuẩn: Cần ghi chép các thông tin đó vào một cuốn sổ hoặc bằng file word trong máy tính. Nhiều thông tin thị trường có thể lưu trữ theo các mẫu biểu:

**Bảng 1.1: Người cung cấp giống**

	Địa chỉ và số điện thoại	Giống mía	Chất lượng giống	Giá	Các điều kiện/điều khoản đi kèm	Nhận xét khác
Người cung cấp A						
Người cung cấp B						
Người cung cấp C						
....						

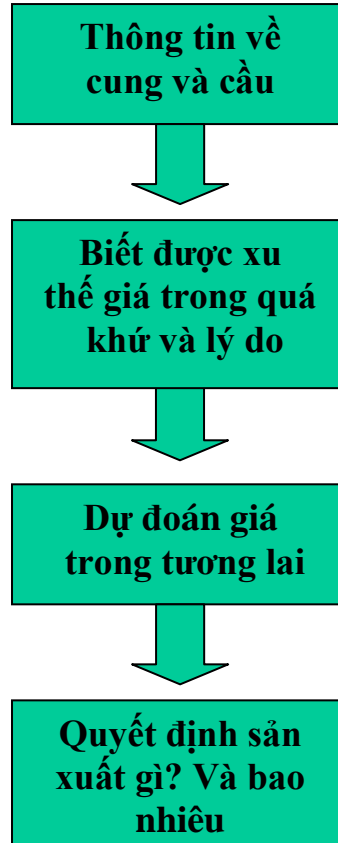
**Bảng 1.2: Thông tin về người mua trong huyện, tỉnh và các tỉnh lân cận**

	Địa chỉ và số điện thoại	Loại giống mía được mua	Yêu cầu về số lượng	Các yêu cầu về làm sạch	Địa điểm mua	Giá được trả	Các điều kiện thanh toán	Nhận xét khác
Người mua A								
Người mua B								
Người mua C								
...								

Qua thu thập thông tin, tổng hợp thông tin, tiến hành phân tích thông tin về xu thế giá, tính mùa vụ của giá, nhu cầu trồng mía, tính toán chi phí và lợi nhuận... Từ đó, người thực hiện có cơ sở phán đoán thị trường trồng và tiêu thụ mía trong vùng, đề lên kế hoạch trồng mía cho nông hộ.



Tóm lược quá trình thu thập thông tin theo sơ đồ sau:



### **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

**Bài tập nhóm:** Xây dựng bảng các câu hỏi để đi thu thập thông tin thị trường cho các thành viên thị trường/người cung cấp thông tin khác nhau.

### **C. Ghi nhớ:** Cần chú ý một số nội dung trọng tâm:

- Xác định các thông tin thị trường cần thu thập để lập nên bảng câu hỏi cho từng thành viên thị trường.

- Thu thập, ghi chép những thông tin trọng tâm để đưa ra quyết định cho kế hoạch trồng mía của hộ gia đình hoặc cơ sở trồng mía.

## **Bài 02: XÁC ĐỊNH KHẢ NĂNG, ĐIỀU KIỆN TRỒNG MÍA CỦA NÔNG HỘ**

### **Mục tiêu:**

Sau khi học xong bài này người học có khả năng: Xác định được khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ.

### **A. Nội dung:**

#### **2.1. Xác định nguồn lực của nông hộ**

- Đó là những yếu tố sản xuất cơ bản mà nông hộ hiện có như:

- + Lao động (nhiều hay ít)
- + Đất đai (nhiều hay ít, tốt hay xấu).
- + Vốn (nhiều hay ít).
- + Kỹ thuật tay nghề...

##### **2.1.1. Xác định nguồn lao động**

- Là xác định tất cả các thành viên trong nông hộ có khả năng trồng mía và sẵn sàng tham gia trồng mía. Lao động của nông hộ là những người trong độ tuổi lao động và cả những người ngoài độ tuổi lao động có thể tham gia trồng mía khi cần thiết. Lao động của nông hộ không loại trừ lao động đối công, lao động thuê mướn vào thời vụ lao động như làm đất, trừ cỏ, thu hoạch...

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

##### **2.1.2. Xác định diện tích đất trồng mía**

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

- Cây mía thích hợp ở loại đất tơi xốp, tầng đất mặt dày, giữ ẩm tốt và dễ thoát nước. Độ pH thích hợp 5,5-7,5. Các loại đất như sét nặng, chua, mặn, bị ngập úng hoặc thoát nước kém... đều không thích hợp cho cây mía sinh trưởng và phát triển. Vì vậy, ở những vùng này ruộng trồng mía cần đạt những yêu cầu cơ bản, nhất là độ sâu tầng đất mặt và thoát nước. Nếu đất nghèo dinh dưỡng hoặc chua phèn thì cần bón phân đầy đủ và có biện pháp cải tạo đất.

- Sự cần thiết của mỗi hộ nông dân là phải hiểu rõ từng loại ruộng đất cụ thể, diện tích, chất đất, vị trí địa lý, địa hình, điều kiện các yếu tố phục vụ như thủy lợi, giao thông, thời tiết khí hậu, quản lý ...

- Xác định tổng diện tích mà hộ nông dân đang và sẽ sử dụng trồng mía là rất quan trọng đối với việc trồng mía. Các bước xác định diện tích đất trồng mía:

**Bước 1:** Liệt kê các thửa đất mà nông hộ có (do nhà nước phân chia, thuê mượn, sở hữu...).

**Bước 2:** Kiểm tra diện tích của từng thửa đất mà nông hộ dự tính để trồng mía. Diện tích cụ thể trên từng thửa đất thường được ban địa chính của địa phương đo đạc cẩn thận. Bản thân nông hộ đã có những số liệu cụ thể. Nhưng phần lớn các nông hộ thường trồng nhiều chủng loại cây trồng chứ không phải một loại, cho nên nông hộ phải xác định rõ những thửa đất nào để trồng mía, diện tích bao nhiêu.

**Bước 3:** Cộng diện tích của tất cả các thửa ruộng dự tính trồng mía.

Đây là số liệu cần thiết cho các nông hộ tính toán trong suốt quá trình trồng mía như: Tính lượng giống mía trồng, phân bón, thuốc bảo thực vật, công lao động, năng suất, lợi nhuận...

### **2.1.3. Xác định tiền vốn và trang thiết bị phục vụ trồng mía**

- Tiền vốn và trang thiết bị phục vụ trồng mía là một trong ba nguồn lực quan trọng trong trồng mía. Tuy nhiên, đối với các hộ nông dân việc phân biệt rõ ràng lượng tiền vốn và trang thiết bị phục vụ trồng mía là rất khó, đặc biệt là việc xác định lợi nhuận trong sản xuất do sự khó xác định công lao động của gia đình bỏ vào sản xuất.

- Cần phải xác định rõ lượng tiền vốn và trang thiết bị phục vụ trồng mía của nông hộ. Trên cơ sở đó xác định chính xác và đầy đủ các yếu tố nguồn lực phục vụ cho việc trồng mía, từ đó xây dựng được kế hoạch trồng mía một cách chính xác và hợp lý.

## **2.2. Quản lý tài chính (tiền vốn) của nông hộ**

### **2.2.1. Một số vấn đề liên quan đến tài chính của nông hộ**

#### *\* Vấn đề tài chính hiện tại*

- Xác định số vốn hiện có ở nhà và trên đồng ruộng.
- Quy mô đầu vào được mua và đầu ra được bán trên thị trường.
- Xác định tổng thu nhập từ mía.
- Xác định chi phí cho việc trồng mía kể cả khấu hao tài sản.
- Mức độ các khoản nợ và thời gian chi trả.
- Xác định lợi nhuận.

#### *\* Tài chính tiềm năng*

- Thu nhập tương lai đối với việc trồng mía có thể đạt được.
- Tỷ lệ thu nhập trên phần vốn tăng thêm trong đầu tư mới hoặc mở rộng.
- Khả năng cho việc thay đổi giá trị đất đai.

*\* Các trở ngại trong quản lý tài chính*

- Quản lý kém.
- Không có các công nghệ tương ứng để gia tăng năng suất, tăng chất lượng và tăng thu nhập.
- Nguồn tín dụng bị hạn chế.
- Thiếu sự cố vấn về kỹ thuật và quản lý để tăng hiệu quả đầu tư.

**2.2.2. Ước tính tiền vốn của nông hộ để trồng mía**

*\* Tiền vốn của nông hộ hiện có*

Lượng tiền vốn hiện có của gia đình hay nông hộ là số tiền tiết kiệm được hàng tháng và số tiền tích lũy được lâu nay. Tức là ta cần tính:

- Số tiền nông hộ tiết kiệm được là bao nhiêu?
- Số tiền lâu nay nông hộ tích lũy được là bao nhiêu?

Trong đó:

Số tiền tiết kiệm được của nông hộ = Thu nhập hàng tháng của nông hộ – Chi tiêu hàng tháng của nông hộ.

Tiền vốn của nông hộ là số tiền dôi ra của nông hộ mà nông hộ có thể sử dụng để trồng mía. Quá trình trồng mía phải đảm bảo toàn vốn, không để mất vốn hay thất thoát vốn. Muốn làm được điều này chúng ta cần phải tiến hành ghi chép tất cả các loại tiền vốn bỏ vào, ghi chép các chi phí bỏ ra và số tiền bán mía có được.

*\* Tiền vốn sử dụng để trồng mía*

Sau khi xác định số tiền dôi ra của gia đình, chúng ta có thể sử dụng số tiền đó để trồng mía. Chúng ta bắt đầu tính toán số tiền chúng ta cần bỏ ra cho việc trồng mía.

Khi trồng mía cần phải có đất đai, giống, phân bón, thuốc Bảo vệ thực vật, cày, cuốc, những trang thiết bị, vật liệu, dụng cụ khác cho việc trồng mía.

Tất cả những loại kể trên gọi là tài sản. Có hai loại tài sản: Tài sản cố định và tài sản lưu động.

Tài sản cố định: Là tài sản có giá trị lớn và thời gian sử dụng lâu dài như đất đai, nhà kho, máy cày, máy phun thuốc...

Tài sản lưu động: Là các loại tài sản tạm thời, sử dụng hết trong một đến 2 lần như tiền mặt, giống,...

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

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

**Tổng chi phí** là tổng chi phí bỏ ra để mua tài sản cố định và tài sản lưu động.

### **2.2.3. Tính hiệu quả của việc trồng mía đường**

#### **Bước 1. Xác định các khoản chi của nông hộ cho việc trồng mía**

- Chi mua lưỡi hái (liềm), cuốc, dao, cày....
- Chi phí khai hoang, làm đất... (tiền thuê, tiền công bỏ ra tính theo ngày, tính ra tiền).
- Chi phí giống, xử lý giống, công xử lý giống...
- Công chăm sóc tính ra tiền, công thuê người làm...
- Chi mua phân bón, thuốc bảo vệ thực vật...
- Chi cho thu hoạch: Công thu hoạch, làm sạch, vận chuyển...
- Chi vận chuyển, chuyên chở...
- Chi khấu hao tài sản

#### **Bước 2. Xác định doanh thu**

Doanh thu là tất cả các khoản thu được từ việc bán mía dưới các hình thức tiền mặt, nợ, đổi hàng... kể cả bán các phụ phẩm từ cây mía.

#### **Bước 3. Hạch toán lỗ lãi**

##### *\* Tính điểm hòa vốn*

Điểm hòa vốn được sử dụng để xác định xem giá bán có đủ cao để tạo ra lợi nhuận cần thiết nhằm đạt được mục tiêu đã đề ra. Mục đích của tính toán điểm hòa vốn là để sử dụng giá bán mía để đánh giá số lượng mía bán sao cho lợi nhuận thu được từ lượng bán đó bằng tổng chi phí sản xuất.

Tại điểm hòa vốn, lợi nhuận bằng 0. Khi doanh số cao hơn điểm hòa vốn, lợi nhuận được tính bằng cách lấy giá bán trừ đi chi phí mua tài sản lưu động (mà không phải chi phí mua tài sản cố định). Nếu doanh số thấp hơn điểm hòa vốn, cơ sở sẽ bị lỗ.

##### *\* Dự tính lỗ lãi:*

Đó là phần tóm tắt nguồn thu nhập và các chi phí cần thiết cho việc trồng mía trong thời gian một năm. Tính toán lỗ lãi cần được thực hiện cho ít nhất là 3 năm đầu.

Dự tính lỗ lãi là một công cụ có ích giúp nông hộ rà soát sổ sách/số liệu ghi chép của nông hộ tại cuối mỗi giai đoạn nhất định nhằm so sánh giữa kết quả dự tính với các con số thực tế. Nhờ vậy, công tác lập kế hoạch cho giai đoạn sau sẽ chính xác và thực tế hơn.

**Thu nhập dự kiến** chủ yếu dựa vào dự đoán doanh thu. Để dự đoán được doanh thu, nông hộ phải tính lượng sản phẩm và mức giá họ mong đợi sẽ bán được.

**Chi phí lường trước được** có thể được chia thành chi phí mua tài sản cố định và chi phí mua tài sản lưu động như trình bày ở trên. Chi phí lãi suất được tính vào chi phí hoạt động. Tuy nhiên, dự tính lỗ lãi cho thấy thu nhập dự kiến

của một nông hộ nên các chi phí mua trang thiết bị như nhà xưởng ban đầu không được tính vào chi phí hoạt động.

Chúng được coi là khoản đầu tư ban đầu và sẽ được đưa vào tờ cân đối chi tiêu chứ không phải là phần dự tính lỗ lãi.

**Khấu hao tài sản** là cách tiết kiệm tiền để mua trang thiết bị mới thay thế cho trang thiết bị được mua từ khi bắt đầu trồng mía. Tính số năm tuổi thọ của trang thiết bị và lấy số tiền cần mua thiết bị thay thế chia cho số năm đó để tiết kiệm hàng năm. Số tiền này được coi là chi phí khấu hao tài sản.

**Lợi nhuận gộp** được tính bằng tổng doanh thu trừ đi chi phí mua tài sản cố định và chi phí mua tài sản lưu động. Chúng được sử dụng để trả nợ hoặc trả thuế.

**Lợi nhuận ròng** là phần còn lại sau khi lấy lợi nhuận gộp trừ thuế.

Để dự tính được lỗ lãi, nông hộ sẽ bắt đầu bằng việc tính doanh thu dự kiến và xác định nhu cầu vốn ban đầu. Nhu cầu vốn cho các chi phí hoạt động được sử dụng để tính tổng chi phí hoạt động cho năm thứ nhất trong dự tính lỗ lãi. Trong năm đầu tiên, một số hoặc tất cả các chi phí dự tính được đưa vào. Để tính toán cho các năm sau, cần ước tính doanh thu hay lượng bán được là bao nhiêu, từ đó có thể dễ dàng ước tính được chi phí cho các năm sau.

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí

(Lãi = Tiền thu về - tiền bỏ ra)

Trong một ruộng mía, giữa năng suất mía, lợi nhuận và độ phì nhiêu của đất đai sau một chu kỳ trồng mía có mối quan hệ rất lý thú.

Năng suất mía càng cao, giá thành càng hạ, lợi nhuận càng nhiều, đất càng được cải tạo, độ phì càng tăng. Mía càng tốt, chỉ số diện tích lá càng lớn, độ che phủ càng cao, bộ rễ càng nhiều; trong mùa mưa đỡ xói mòn, sau khi thu hoạch, chất hữu cơ tồn dư trả lại cho đất càng nhiều. Sau một chu kỳ trồng mía, tỷ lệ mùn trong đất chẳng những không bị giảm mà lại có chiều hướng tăng lên. Ngược lại, năng suất mía càng thấp; mía càng xấu thì bộ lá và bộ rễ càng kém, độ che phủ thấp, mức độ xói mòn trong mùa mưa tăng lên; sau khi thu hoạch, chất hữu cơ tồn dư không được là bao, sau một chu kỳ trồng mía, tỷ lệ mùn trong đất giảm, độ phì nhiêu của đất giảm dần và giá thành sản phẩm tăng lên, trồng mía không có lãi lại còn bị lỗ. Mía càng xấu, năng suất càng thấp lỗ càng nhiều.

Giữa hai chiều hướng trái ngược nhau ấy, tất nhiên phải có một điểm trung gian, một năng suất trung gian. Tạm gọi năng suất trung gian ấy là năng suất giới hạn (khi đó thì sản xuất hòa vốn). Làm vượt năng suất giới hạn thì người trồng mía có lãi, đất được bảo vệ và tăng dần độ phì. Làm dưới năng suất giới hạn thì người trồng mía bị lỗ, đất bị xấu dần, đấy là chiều hướng không thể chấp nhận được.

Tóm lại, sau khi xác định được nguồn lực cho phép trồng mía được và phân tích thấy trồng mía có lãi thì nông hộ tiến hành lập kế hoạch để trồng mía.

**B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

**Bài tập cá nhân:** Một gia đình anh A có 6 người, 5 triệu đồng vốn đang sản xuất, 2 con bò trị giá 10 triệu, 1 ha đất ruộng. Trong 6 người có 2 lao động và 4 người con, trong đó 1 người con đang đi nghĩa vụ quân sự, tháng tới ra quân trở về nhà, 3 người con còn lại đang học cấp 1 và cấp 2. Theo anh (chị) nguồn lực của gia đình anh A trong tháng tới là như thế nào?

**C. Ghi nhớ:**

- Xác định các yếu tố cấu tạo nên nguồn lực của nông hộ, tính nguồn lực của nông hộ.
- Dự tính lỗ lãi trước khi trồng mía.

(Đáp số: 3 lao động, 15 triệu và 1 ha đất)

## **Bài 03: LẬP KẾ HOẠCH TRỒNG MÍA**

Lâu nay bà con nông dân có thói quen không xây dựng kế hoạch chi tiết cho vụ trồng mía ra biểu bảng mà chỉ nhắm tính trong suy nghĩ. Với cách làm này khi gặp rủi ro xảy ra bất ngờ, ta không chủ động đối phó kịp thời thì sẽ ảnh hưởng rất lớn đến thu nhập. Chuyên đề “Lập kế hoạch trồng mía” sẽ giúp nông dân quen dần với việc lập kế hoạch trồng mía ngay từ đầu vụ.

**Mục tiêu:** Sau khi học xong bài này người học có khả năng:

- Xác định được nội dung của một bản kế hoạch trồng mía.
- Lập được bản kế hoạch để trồng mía.

### **A. Nội dung:**

#### **3.1. Khái niệm về kế hoạch trồng mía**

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

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

#### **3.2. Tại sao phải lập kế hoạch trồng mía**

- Các nguồn lực để thực hiện các công việc trồng mía luôn khan hiếm và không phải lúc nào cũng có.

- Trong quá trình trồng mía, hoạt động trồng trọt bị chi phối bởi nhiều yếu tố bên ngoài. Vì vậy, lập kế hoạch là nhằm hạn chế ảnh hưởng xấu của các yếu tố bên ngoài, đảm bảo cho quá trình trồng mía được liên tục và hiệu quả.

- Kế hoạch trồng mía giúp nông hộ quản lý tốt các hoạt động trồng trọt của mình.

- Kế hoạch trồng mía là cách thức mà thông qua đó nông hộ nhận ra điểm mạnh, điểm yếu của mình. Từ đó, có biện pháp khắc phục điểm yếu và phát huy các thế mạnh một cách có hiệu quả. Ví dụ: Kế hoạch trồng mía có thể giúp nông hộ nhận ra sự dư thừa hay thiếu lao động, vốn và các dụng cụ khác...

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

#### **3.3. Những căn cứ để lập kế hoạch trồng mía**

- Căn cứ vào các nguồn lực hiện có của nông hộ
- Căn cứ vào các nguồn lực bên ngoài mà nông hộ có thể huy động được



- Căn cứ vào nhu cầu thị trường của cây mía
- Căn cứ vào lịch thời vụ chung của vùng.
- Căn cứ vào dự tính, dự báo của các nhà phân tích, các nhà quản lý, các nhà nghiên cứu mía đường và ngay cả bản thân của nông hộ.

### 3.4. Nội dung kế hoạch trồng mía

Phải được lên trước khi tiến hành các hoạt động trồng mía.

**Bảng 3.1: Lịch thời vụ (kết hợp kế hoạch trong tháng, trong vụ và trong năm)**

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

**Bảng 3.2: Kế hoạch trồng mía**

Vụ: ..... Diện tích: ..... Giống: .....

STT	Hoạt động	Thời gian	Phương tiện	Lao động	Chi phí	Trở ngại	Giải quyết
1	Vệ sinh đồng ruộng	12/5 – 20/5	Lưỡi hái, cuốc...		100.000 đ		
2	Chuẩn bị đất và bón lót						
3	Mua giống						
4	Xử lý giống						
5	Trồng						
6	Bón phân - Bón phân lần 1 - Bón phân lần 2 - Bón phân lần 3						
7	Quản lý dịch hại						
8	Điều tiết nước						
9	Trừ cỏ, vun xới						
10	Thu hoạch						
11	Tìm hiểu thị trường						
12	Bán mía						
Tổng cộng							

**Bảng 3.3: Kế hoạch chung hoạt động trong một vụ trồng lúa(nông lịch)**

Vụ trồng: ..... Tên giống: .....

Diện tích: ..... Ngày trồng: .....

TT	Hoạt động quan trọng	PHÂN THEO TUẦN																		
		-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Làm đất	x																		
2	Bón lót																			
3	Mua giống			x																
4	Xử lý giống				x															
5	Trồng					x														
6	Tưới nước					x														
7	Bón phân lần 1								x											
8	Làm cỏ, xới xáo lần 1								x											
9	Bón phân lần 2									x										
10	Làm cỏ, xới xáo lần 2									x										
	...																			

Ghi chú: Dấu (-) là tuần trước khi trồng.

### **3.5. Lập kế hoạch trồng mía**

**Bước 1:** Dự toán kinh phí, vật tư trồng mía. Liệt kê tất cả kinh phí, vật tư cho một chu kỳ trồng mía.

**Bước 2:** Xác định thời điểm làm đất. Thời điểm làm đất thích hợp là làm đất trước khi trồng từ 30 - 45 ngày để có thời gian làm ải đất sẽ tốt cho sự sinh trưởng và phát triển của cây mía.

**Bước 3:** Xác định thời điểm trồng. Căn cứ vào thời vụ của từng vùng để xác định thời điểm trồng thích hợp cho sự sinh trưởng và phát triển cho cây mía.

**Bước 4.** Xác định các thời điểm chăm sóc. Xác định đúng các thời điểm tưới nước, bón phân, làm cỏ, xới xáo, loại bỏ lá già và phòng trừ sâu bệnh cho cây mía.

**Bước 5.** Xác định thời điểm thu hoạch: Căn cứ thời gian sinh trưởng của từng giống mía để dự kiến thời gian thu hoạch.

**Bước 6.** Lên khung và hoàn thiện bản kế hoạch. Liệt kê đầy đủ và chi tiết các công việc, thời gian và tiến độ dự kiến hoàn thiện các công việc trong bản kế hoạch.

### **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

**Bài tập 1:** Cá nhân mỗi học viên liệt kê các công việc phải làm trong một vụ trồng mía?

**Bài tập 2:** Mỗi nhóm học viên lập một bản kế hoạch chi tiết cho một vụ trồng mía.

### **C. Ghi nhớ:**

- Những căn cứ xây dựng một bản kế hoạch trồng mía.
- Nội dung và các bước của một bản kế hoạch trồng mía.

## HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN

### I. Vị trí, tính chất của mô đun:

- Vị trí: Mô đun Lập kế hoạch trồng mía là mô đun cần học đầu tiên trong chương trình dạy nghề Trồng mía đường trình độ sơ cấp. Mô đun này đề cập đến vấn đề về xác định nhu cầu thị trường, xác định điều kiện năng lực trồng mía của nông hộ và lập kế hoạch trồng mía. Mô đun này được học trước các mô đun Trồng mía; Chăm sóc mía; Phòng trừ dịch hại cho mía; Thu hoạch và tiêu thụ mía đường.

- Tính chất: Lập kế hoạch trồng mía là mô đun chuyên môn nghề, thuộc mô đun đào tạo nghề bắt buộc, mang tính tích hợp giữa kiến thức và kỹ năng thực hành lập kế hoạch trồng mía. Lý thuyết được học trong lớp học và hiện trường; thực hành cũng học trong lớp học và hiện trường. Thời gian giảng dạy và học tập thích hợp nhất là lúc nông nhân hoặc trước khi vào thời vụ trồng mía.

### II. Mục tiêu:

- Kiến thức: Xác định được nhu cầu thị trường về trồng và tiêu thụ mía; khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ và lập được kế hoạch trồng mía;

- Kỹ năng: Xác định đúng nhu cầu thị trường về trồng-tiêu thụ mía; Khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ; Lập kế hoạch trồng mía đúng mẫu và đúng nội dung của bản kế hoạch.

- Thái độ: Trung thực, cẩn thận, chịu khó, yêu nghề.

### III. Nội dung chính của mô đun:

Mã bài	Tên bài	Loại bài dạy	Địa điểm	Thời gian (giờ)			
				TS	LT	TH	KT*
MĐ01-01	Xác định nhu cầu thị trường	Tích hợp	Lớp học, hiện trường	20	4	15	1
MĐ01-02	Xác định khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ	Tích hợp	Lớp học, hiện trường	12	4	7	1
MĐ01-03	Lập kế hoạch trồng mía	Tích hợp	Lớp học	12	4	8	
	<i>Kiểm tra hết mô đun</i>			2			2
	<b>Cộng</b>			<b>46</b>	<b>12</b>	<b>30</b>	<b>4</b>

\*Ghi chú: Thời gian kiểm tra được tính vào giờ thực hành.

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

### 4.1. Bài 01. Xác định nhu cầu thị trường

**Bài tập nhóm:** Xây dựng bảng các câu hỏi để đi thu thập thông tin thị trường cho các thành viên thị trường/người cung cấp thông tin khác nhau.

- Nguồn lực: Giấy A<sub>4</sub>, giấy A<sub>0</sub>, viết acetone

- Cách thức: Chia các nhóm nhỏ (3 – 5 học viên/nhóm), mỗi nhóm nhận nhiệm vụ lập bảng câu hỏi cho 1 thành viên thị trường.

- Thời gian hoàn thành: 45 phút/1 nhóm để chuẩn bị, 5 phút trình bày và 15 phút thảo luận để hoàn thành bảng câu hỏi.

- Phương pháp đánh giá: Giáo viên quan sát khả năng vận dụng lý thuyết vào thực hành của mỗi học viên trong nhóm và thái độ thực hành của học viên.

- Kết quả sản phẩm cần đạt được: Bảng câu hỏi trong đó đưa ra các thành viên thị trường/người cung cấp thông tin và các thông tin cần thu thập từ mỗi loại thành viên thị trường/người cung cấp thông tin.

### 4.2. Bài 02. Xác định khả năng, điều kiện trồng mía của nông hộ

**Bài tập cá nhân:** Một gia đình anh A có 6 người, 5 triệu đồng vốn đang sản xuất, 2 con bò trị giá 10 triệu, 1 ha đất ruộng. Trong 6 người có 2 lao động và 4 người con, trong đó 1 người con đang đi nghĩa vụ quân sự, tháng tới ra quân trở về nhà, 3 người con còn lại đang học cấp 1 và cấp 2. Theo anh (chị) nguồn lực của gia đình anh A trong tháng tới là như thế nào?

- Nguồn lực: Phiếu bài tập, giấy, viết, máy tính...

- Cách thức: Mỗi học viên tự tính toán tìm ra kết quả.

- Thời gian hoàn thành: 15 phút/1 học viên.

- Phương pháp đánh giá: Giáo viên quan sát sự thực hiện của học viên và đánh giá kết quả theo đáp án (đúng/sai).

- Kết quả cần đạt được: Tính chính xác nguồn lực của gia đình anh A là 03 lao động, 15 triệu và 1 ha đất.

### 4.3. Bài 03. Lập kế hoạch trồng mía

#### Bài tập 1:

- Nguồn lực: Giấy A<sub>4</sub>, viết

- Cách thức: Mỗi cá nhân được nhận 1 tờ giấy A<sub>4</sub> để hoàn thành nhiệm vụ.

- Thời gian hoàn thành: 8 -10 phút/1 học viên

- Phương pháp đánh giá: Đánh giá trên cơ sở lý thuyết

- Kết quả sản phẩm cần đạt được: Liệt kê đầy đủ các nội dung công việc của một vụ trồng mía.

**Bài tập 2:** Mỗi nhóm học viên lập một bản kế hoạch chi tiết cho một vụ trồng mía.

- Nguồn lực: Giấy A<sub>4</sub>, giấy A<sub>0</sub>, viết acetone
- Cách thức: chia các nhóm nhỏ (3 – 5 học viên/nhóm), mỗi nhóm lập một bản kế hoạch chi tiết cho một vụ trồng mía
- Thời gian hoàn thành: 1 giờ/1 nhóm
- Phương pháp đánh giá: Kỹ năng vận dụng lý thuyết vào thực hành của mỗi học viên trong nhóm và thái độ trong thực hành của học viên.
- Kết quả cần đạt được:
  - + Liệt kê các nội dung công việc theo thứ tự từ đầu vụ trồng mía đến khi thu hoạch và tiêu thụ mía.
  - + Bố trí thời gian thực hiện các công việc hợp lý, liệt kê đúng phương tiện và dự kiến được số lao động, chi phí cũng như các trở ngại và cách giải quyết.

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

### 5.1. Bài 01:

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Các thông tin về thị trường mía đường được liệt kê đầy đủ	Lắng nghe và đối chiếu với bản liệt kê các nội dung thông tin cần thu thập.
Các câu hỏi về thị trường mía đường	So sánh lại với bảng câu hỏi đã chuẩn bị trước
Thu thập, phân tích và kết luận nhu cầu trồng mía sau khi đi khảo sát	Theo dõi, quan sát các bước thực hiện của học viên để đánh giá mức độ đạt được của học viên

### 5.2. Bài 02:

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Xác định nguồn lực trồng mía của nông hộ	Lắng nghe và đối chiếu với kết quả.
Tính hiệu quả trồng mía	Quan sát thao tác tính và đối chiếu với kết quả.

### 5.3. Bài 03:

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Nội dung các công việc của 1 vụ trồng mía	Lắng nghe và đối chiếu với bảng kết quả đã chuẩn bị trước
Kế hoạch trồng mía	Quan sát và đối chiếu với bảng kết quả

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bergeron, E. và Nguyễn Văn Tường. Kỹ năng kinh doanh và marketing cơ bản, Sách hướng dẫn cho các cán bộ phát triển ở vùng núi phía Bắc Việt Nam. Sơn La, Việt Nam, 2006.

<http://www.snv.org.vn/DocFile/2006071411345272523134.pdf>

2. Đào Thế Anh và các cộng sự. Hành động tập thể: Ý tưởng và các quan điểm. Tóm tắt kết quả nghiên cứu, những nhận xét và gợi ý trong khuôn khổ nghiên cứu về Hành động tập thể và Giảm nghèo ở nông thôn. Dự án thị trường vì người nghèo (M4P) và Viện khoa học nông nghiệp Việt Nam, 2005.

3. Phát triển kinh tế hộ gia đình. Tài liệu tập huấn. Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Quảng Bình. Tháng 6/2008.

4. Lê Hồng Sơn và Vũ Năng Dũng. *Kỹ thuật thâm canh cây mía*. NXB NN Hà Nội. Năm 2001

5. Nguyễn Bảo Vệ, Trần Thị Kim Ba, Nguyễn Thị Xuân Thu, Lê Vĩnh Thúc và Bùi Thị Cẩm Hương. *Giáo trình cây công nghiệp ngắn ngày*. NXB Đại học Cần Thơ, 2011.

6. Nguyễn Huy Ước. *Kỹ thuật trồng mía*. NXBNN, 1994.

7. Nguyễn Huy Ước. *Hỏi đáp về cây mía và kỹ thuật trồng*. NXBNN TP HCM, 2001

8. Nguyễn Thị Kim Nguyệt, Nguyễn Thị Xuân Thu và Trần Thị Kim Ba. *Bài giảng cây công nghiệp ngắn ngày*. Khoa Nông Nghiệp, Trường ĐHCT, 1999.

9. Trần Văn Sỏi. *Kỹ thuật trồng mía ở vùng đồi núi*. NXBNN HN, 2001.

10. Trần Thùy. *Kỹ thuật trồng mía*. NXBNN HN, 1996.

**DANH SÁCH BAN CHỦ NHIỆM XÂY DỰNG CHƯƠNG TRÌNH, BIÊN SOẠN  
GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP  
NGHỀ ”TRỒNG MÍA ĐƯỜNG”**

*(Kèm theo Quyết định số 2722/QĐ-BNN-TCCB ngày 15 tháng 10 năm 2010  
của Bộ trưởng Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn)*

**1. Chủ nhiệm:** Ông Lê Thái Dương – Hiệu trưởng trường Cao Đẳng Cơ Điện và Nông Nghiệp Nam Bộ.

**2. Phó chủ nhiệm:** Ông Phùng Hữu Cần – Chuyên viên chính Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn.

**3. Thư ký:** Bà Kiều Thị Ngọc – Trưởng khoa, trường Cao Đẳng Cơ Điện và Nông Nghiệp Nam Bộ.

**4. Ủy viên:**

- Bà Đoàn Thị Chăm – Giảng viên, trường Cao Đẳng Cơ Điện và Nông Nghiệp Nam Bộ.

- Bà Nguyễn Hồng Thắm – Giảng viên, trường Cao Đẳng Cơ Điện và Nông Nghiệp Nam Bộ.

- Ông Lại Phước Dân – Kỹ sư công ty cổ phần Nhà máy đường La Ngà, Đồng Nai.

- Ông Nguyễn Hữu Phước – Kỹ sư công ty cổ phần Nhà máy đường La Ngà, Đồng Nai.

**DANH SÁCH HỘI ĐỒNG NGHIỆM THU  
CHƯƠNG TRÌNH, GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP NGHỀ  
”TRỒNG MÍA ĐƯỜNG”**

*(Kèm theo Quyết định số 3495/QĐ-BNN-TCCB ngày 29 tháng 12 năm 2010  
của Bộ trưởng Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn)*

**1. Chủ tịch:** Ông Phạm Thanh Hải – Hiệu trưởng trường Cao đẳng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Bắc Bộ.

**2. Thư ký:** Ông Nguyễn Ngọc Thụy – Trưởng phòng đào tạo, Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn.

**3. Các ủy viên:**

- Bà Kiều Thị Thuyên – Trưởng bộ môn Trường Cao đẳng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Bắc Bộ.

- Ông Hà Chí Trực – Giảng viên trường Cao đẳng Nông Nghiệp Nam Bộ.

- Ông Nguyễn Thanh Lâm – Phó giám đốc Trung tâm Khuyến nông Quốc gia./.