

NHÓM CHUYÊN GIA - VIỆN TÀI CHÍNH VI MÔ VÀ PHÁT TRIỂN CỘNG ĐỒNG (MACDI)

**PHỔ CẬP KIẾN THỨC
ÁP DỤNG
KHOA HỌC CÔNG NGHỆ
LÀM KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH
CHO NÔNG DÂN CÁC MIỀN**

TẬP 1

Quản lý kinh tế hộ gia đình



Nhóm chuyên gia
**Viện Tài chính vì mô và Phát triển
cộng đồng**

**PHÓ CẬP KIẾN THỨC ÁP DỤNG
KHOA HỌC CÔNG NGHỆ LÀM
KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH CHO
NÔNG DÂN CÁC MIỀN**

Tập 1: Phân quản lý kinh tế hộ



NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT

HÀ NỘI - 2011

CÁCH QUẢN LÝ THU – CHI TRONG GIA ĐÌNH

1. Khái quát quản lý thu-chi trong hộ gia đình

Gia đình nào cũng có các khoản thu và chi, chỉ khác nhau ở mức độ nhiều hay ít. Việc quản lý các khoản thu-chi này cần phải được lập kế hoạch cụ thể, giúp chủ hộ giám sát tình hình tài chính gia đình được tốt hơn. Nhờ đó, từng bước giúp gia đình ổn định kinh tế, có tiền tiết kiệm và chi trả được các khoản nợ.

2. Tính toán các khoản thu nhập trong hộ gia đình

2.1. Tính các khoản thu nhập của một hộ gia đình trong một tháng

- Trước hết, ta cần xác định trong gia đình có mấy người làm ra tiền.

- Xác định số tiền và hoạt động kiếm tiền của từng người đó làm ra hàng tháng.

- Xác định số tiền người khác còn nợ gia đình và sẽ trả trong tháng đó.

- Ghi các số tiền dự thu trong tháng đó vào từng cột và hàng tương ứng.

- Cuối cùng là tính tổng số tiền có được của một hộ gia đình trong từng tháng.

**Mẫu sổ tính thu nhập của hộ gia đình
anh/chị:**

Tính cho tháng 1 năm 2011

STT	Hoạt động thu	Số tiền (đồng)	Tổng cộng
1	Tiền làm thuê hàng tháng của chồng	300000	
2	Tiền con trai lớn đi làm thuê	200000	
3	Tiền thu nợ nhà chị Mai mượn tháng trước	50000	
4	
	Tổng cộng		55000 đồng

2.2. Tính các khoản thu nhập của một hộ gia đình trong một năm

Các bước ghi sổ tương tự như cách tính thu nhập hàng tháng trong mục 2.1. ở trên, và làm cho từng tháng. Ghi đầy đủ số tiền dự

thu của gia đình vào biểu sau, rồi tính tổng thu cho năm tới.

**Mẫu sổ tính thu nhập của hộ gia đình
anh/chị:**

Dự tính cho cả năm 2011.

Tháng	Hoạt động thu	Số tiền (đồng)	Tổng cộng (đồng)
1	Tổng thu 1/2011	550.000	
2	Tổng thu 2/2011		
3	Tổng thu 3/2011	
4	Tổng thu 4/2011		
5	Tổng thu 5/2011		
6	Tổng thu 6/2011		
7	Tổng thu 7/2011		
8	Tổng thu 8/2011		
9	Tổng thu 9/2011		
10	Tổng thu 10/2011		
11	Tổng thu 11/2011		
12	Tổng thu 12/2011		
Tổng thu của cả gia đình trong năm 2011			550.000

3.Tính toán các khoản chi phí trong hộ gia đình

3.1.Các khoản chi phí trong một năm của một hộ gia đình

- Trước hết, xác định các khoản chi chung của gia đình:

- Gồm những khoản nào?
- Mỗi khoản thường phải tốn bao nhiêu tiền?

Lưu ý: phải tính hết các khoản chi thường xuyên và chi bất thường.

- Sau đó, xác định các khoản chi riêng của từng cá nhân trong gia đình:

- Các khoản chồng cần chi là gì và bao nhiêu tiền?
- Các khoản vợ cần chi là gì và bao nhiêu tiền?
- Các khoản cần chi cho các con là gì và bao nhiêu tiền?
- V.v..

- Dựa trên liệt kê đầy đủ trên đây, ta điền vào biểu sau:

Số tính các khoản cần chi tiêu của hộ gia đình anh/chị:

Dự tính cho cả năm 2011			
Tháng	Các khoản cần chi tiêu	Số tiền	Tổng cộng
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
Tổng số tiền sẽ cần chi trong năm 2011:			

So sánh tổng số tiền dự tính chi trong năm với tổng số tiền dự tính thu được trong

năm (xem phần 2.2 ở trên). Nếu tổng chi lớn hơn tổng thu, thì phải rà soát lại một lần nữa các khoản chi tiêu để cắt bỏ bớt, nếu có thể.

3.2. Các khoản chi phí trong một tháng của một hộ gia đình

- Sau khi tính được tổng chi phí của cả năm tới, và căn cứ vào mục đích của từng mục chi, ta phân chia số tiền cần tiêu ra hàng quý hoặc hàng tuần. Việc này cho phép ta kiểm soát việc chi tiêu của từng tháng theo kế hoạch dự tính.

- Biểu dưới đây dành để theo dõi các khoản chi tính theo tuần cho tháng 1 năm 2011. Làm tương tự cho các tháng khác trong năm.

Số tính các khoản cần chi tiêu của hộ

gia đình anh/chị:

Dự tính cho tháng 1 năm 2011

(tính theo tuần)

Tuần	Các khoản cần chi tiêu	Số tiền	Tổng cộng
Tuần 1		
Tuần 2			
Tuần 3			
Tuần 4			
Tổng cộng số tiền sẽ chi trong tháng 1 năm 2011			

- Nhìn vào bảng tính trên, chủ gia đình sẽ biết ngưỡng chi tiêu tối đa của từng tuần trong gia đình, và cố gắng không được chi quá số tiền này.

THỰC HÀNH TIẾT KIỆM

1. Tiết kiệm là gì?

- Tiết kiệm là khoản tiền mà chúng ta dành riêng ra bây giờ để sử dụng nó trong tương lai. Hàng ngày, chúng ta nên bớt lại một số tiền nhất định **TRƯỚC** khi chi tiêu. Số tiền có thể là nhiều hay ít do mục đích tiết kiệm mà chúng ta tự đặt cho mình và cho gia đình mình. Do vậy, tiết kiệm **KHÔNG PHẢI** là tiền thừa còn lại sau khi đã chi tiêu.

- Ví dụ: nếu ta dự định cầm 100000 đồng đi chợ mua thức ăn, thì trước khi ra khỏi cửa nhà, hãy bớt lại 10000 đồng để làm tiền tiết kiệm. Còn lại 90000 đồng đi chợ. Việc mua thức ăn sẽ được giới hạn trong 90000 đồng này. Nếu còn thừa tiền, thì số tiền thừa này tiếp tục bổ sung vào phần tiền tiết kiệm.

2. Tại sao phải tiết kiệm?

- Chúng ta cần tiết kiệm để có tiền sử dụng cho các việc sau:

* Các sự kiện không mong đợi:

- Ốm đau
- Ma chay
- Khi tình huống khẩn cấp xảy ra: tai nạn, thiên tai, lũ lụt.....
- Trộm cắp, v.v..

* Các sự kiện sẽ xảy ra trong đời:

- Tổ chức đám cưới
- Cho con đi học
- Sinh con
- Cho cuộc sống về già
- Chi tiêu ngày Tết, lễ hội
- Chi tiêu khi giáp hạt
- V.v..

* Gây dựng tài sản:

- Mua nhà

- Mua xe máy
- Mở rộng phát triển sản xuất, trồng trọt, kinh doanh, buôn bán, v.v..

* Các chỉ tiêu sinh hoạt khác:

- Mua đồ dùng gia đình (Ti vi, đài, v.v...)
- Đi chơi, v.v..

3. Phải tiết kiệm bao nhiêu tiền?

- Muốn biết tiết kiệm bao nhiêu tiền một ngày (hoặc một tháng, hay một năm), thì mỗi chúng ta phải xác lập mục đích và kế hoạch tiết kiệm cụ thể.

- Bảng dưới đây giúp chúng ta biết cách đặt mục đích và kế hoạch tiết kiệm

Kế hoạch tiết kiệm

Mục đích tiết kiệm	Cần bao nhiêu tiền? (đồng)	Khi nào cần số tiền đó?	Từ bây giờ đến thời điểm cần tiền là bao lâu?	Vậy, số tiền cần tiết kiệm mỗi tháng là bao nhiêu?	Số tiền cần tiết kiệm mỗi ngày là bao nhiêu ?
Tiết kiệm để đóng tiền học cho con	1 triệu đồng	5/9/2011	còn 5 tháng nữa (giờ sử bây giờ chúng ta đang là ngày 1/4/2011)	200000đ/ tháng (1000000đ : 5 tháng = 200000 đ)	Gần 7000 đ/ngày (20000đ : 30 ngày = 666đ, làm tròn là 700 đ)
....					X đồng
....					Y đồng
....					Z đồng
Tổng cộng số tiền cần tiết kiệm mỗi ngày là:					= 7 000 + X+Y+Z

Bài tập: Đề nghị mỗi hộ gia đình lập một bảng Kế hoạch tiết kiệm cho gia đình mình theo mẫu trên.

4. Làm thế nào để tiết kiệm được?

- Tất cả chúng ta, kể cả những người nghèo nhất, đều tiết kiệm được. Các anh chị hãy làm theo các cách sau:

+ Khi nào có tiền, hãy tiết kiệm ngay (dù một chút) trước khi tiêu hết nó.

+ Phải tiết kiệm ít nhất 10% số tiền bạn kiếm được, kể cả khi bạn chưa có kế hoạch tiết kiệm cụ thể nào.

+ Không mang theo mình nhiều tiền hơn số định chi tiêu, vì việc có thừa tiền trong túi dễ làm cho mình chi tiêu không bừa bãi, không đúng mục đích.

+ Trước khi chi tiêu, hãy bớt lại ít nhất là 10% số tiền dự định chi cho việc đó.

+ Hãy lập kế hoạch tiết kiệm và nghiêm túc thực hiện nó.

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO HỘ GIA ĐÌNH

Bài 1: CÁC BƯỚC LÀM NÊN MỘT VIỆC KINH DOANH THÀNH CÔNG

1. Chuẩn bị

- Khi quyết định bắt đầu một việc kinh doanh bạn phải cân nhắc cẩn thận. Một phần của công việc này là nghiên cứu thị trường xung quanh nơi mình định bán hàng.

- Tìm hiểu giá cả tại các chợ gần nơi mình buôn bán?

- Tìm hiểu xem có thể bán được sản phẩm của mình ở đây không? Có cửa hàng nào đang bán sản phẩm của mình không? Họ có bán chạy không? Có nhiều người mua không? Có cạnh tranh được với họ không?

- Tìm địa điểm tốt nhất để bán hàng hóa/dịch vụ của bạn.

- Phải xác định các việc cần phải được làm, làm với ai, khi nào, chi phí là bao nhiêu, và cần bao lâu để hoàn thành???

- Ví dụ: Bảng phân tích hoàn cảnh môi trường: Đối với việc bán cá

Các việc cần được làm (1)	Bạn cần cái gì (2)	Ai? (3)	Bao nhiêu kilos? (4)	Thời gian (5)
Bán được nhiều cá	Nhiều cá	Yêu cầu ngư dân người sẽ bán sản phẩm với giá tốt nhất	20 kilos	Tuần tới

2. Thiết lập một việc kinh doanh/việc buôn bán

- Thận trọng lựa chọn người bán sản phẩm cho mình. Gặp gỡ tất cả các nhà cung cấp người có thể bán sản phẩm cho bạn. Bạn muốn các sản phẩm tốt nhất từ họ với cái giá tốt nhất thì bạn phải tạo một mối quan hệ thân thiết với họ như thường xuyên liên lạc, trao đổi với họ, đem lại những cơ hội về vật chất cũng như những phần thưởng tinh thầnvv để tạo sự tin tưởng từ họ.

- Xác định giá bán cho sản phẩm của bạn: Bán một sản phẩm với mức giá làm hài lòng khách hàng để có được lợi thế cạnh tranh. Điều này phụ thuộc vào việc tính chi phí và nhu cầu thị trường.

- Tính toán đầu tư tiền vào sản phẩm bạn dự định bán:

- Đầu tiên, việc đầu tư vào sản phẩm bán hàng được xem như là mất tiền.
- Sau đó, nếu đầu tư hiệu quả thì mức lợi nhuận sẽ bù đắp chi phí ban đầu.
- Nếu đầu tư ngày càng hiệu quả thì sẽ thu được lợi nhuận cao.

3. Quản lý việc kinh doanh/buôn bán

- Trả lời được các câu hỏi sau:

+ Sản phẩm bán được bao nhiêu tiền?

+ Sinh ra được bao nhiêu lợi nhuận?

+ Lợi nhuận này dùng để làm gì? Dùng để mở rộng kinh doanh hay là để tiêu dùng? Hay là gửi tiết kiệm?

+ Nếu dùng để đầu tư thì đầu tư vào cái gì?

** Cần có sổ sách theo dõi, ghi chép rõ ràng theo ngày, tháng, quý và năm. Sổ sách*

phải được hạch toán một cách rõ ràng và chi tiết.

Bài 2: LÀM THẾ NÀO ĐỂ BÁN ĐƯỢC NHIỀU SẢN PHẨM

1. Quảng bá sản phẩm

- Quảng bá, phổ biến sản phẩm của bạn tới tất cả người thân, người quen, bạn bè của bạn và của bạn bạn để họ biết đến sản phẩm của bạn hoặc để họ giới thiệu sản phẩm của bạn đến nhiều người khác.

2. Làm nổi bật điểm mạnh của sản phẩm

- Đưa ra thật nhiều những điểm tích cực, điểm tốt, điểm hay, điểm ưu thế của sản phẩm của bạn so với những sản phẩm khác đang được bán trên thị trường.

3. Xác định khách hàng mục tiêu

- Xác định được những khách hàng có nhu cầu đối với sản phẩm của bạn?

4. Tìm cách tiếp cận để bán được sản phẩm cho họ?

5. Xác định nguyên nhân

- Nếu việc kinh doanh của bạn không thành công cần tìm hiểu xem lý do vì sao?
Cần tìm hiểu xem lý do vì sao?

- Khảo sát lại xem thị trường còn nhiều nhu cầu về sản phẩm đó không?
- Nếu còn, tìm hiểu xem vì sao các cửa hàng khác lại bán được nhiều hơn cửa hàng mình? Khi tìm hiểu được nguyên nhân rồi thì cần xác định xem mình có làm được như họ không? Và có làm được tốt hơn họ không?

- Ví dụ: Tôi đang bán hoa quả và trên thị trường cũng có 10 cửa hàng bán hoa quả khác. Những đứa trẻ nhà tôi giúp tôi bán hàng, tôi bán cam, chuối, táo. Và tôi đã phát

hiện ra rằng cửa hàng của tôi đang kinh doanh không được hiệu quả, tôi không bán được nhiều sản phẩm . Vì vậy tôi đã quyết định làm một cuộc nghiên cứu trên thị trường để biết được mọi người nghĩ gì về sản phẩm của tôi và tôi đã tìm hiểu được tại sao mọi người thích mua sản phẩm tại các cửa hàng khác hơn cửa hàng của tôi.

Tôi đã nhờ chị gái tôi, em trai tôi và các con tôi làm một cuộc điều tra, đi hỏi mọi người:

- 1. Bạn có thường mua trái cây không?*
- 2. Bạn chi bao nhiêu tiền cho việc mua trái cây mỗi tuần?*
- 3. Loại trái cây mà bạn muốn mua?*
- 4. Bạn có muốn mua cam cam không?*
- 5. Bạn có muốn mua cam chuối không?*
- 6. Bạn có muốn mua cam táo không?*
- 7. Loại mà bạn thích hoặc không thích trên thị trường?*

8. *Bạn có biết cửa hàng của tôi không?*

9. *Nếu có, bạn có thích cửa hàng của tôi không? tại sao? (sạch, bán, lịch sự, không lịch sự, rẻ, đắt, chất lượng kém, chất lượng tốt, vv....)*

Cách phân tích kết quả điều tra

Câu hỏi 1: Nhu cầu thực tế trên thị trường.

Câu hỏi 2: Phụ thuộc vào thu nhập kiếm được của từng người, tôi có thể biết nếu như tôi đang tiến hành tốt.

Câu hỏi 3: Nếu một trong những loại hoa quả của tôi không có trong loại hoa quả họ thích thì tôi không có lợi và tôi sẽ biết rằng tôi nên bán loại hoa quả mà các khách hàng của tôi thích.

Câu hỏi 4: Với tôi, bán cam chi phí là không thực sự ảnh hưởng vì nhu cầu nhỏ

Câu hỏi 5: Với tôi, bán chuối là tốt vì nhu cầu mua lớn.

Câu hỏi 6: Tôi nên dừng việc bán táo, hoặc giảm mạnh số lượng táo mà tôi đang cố bán mỗi ngày.

Câu hỏi 7: Tôi nên cố gắng bán xoài.

Câu hỏi 8: Nó có nghĩa là, tình huống này là không đáng lo ngại, dù sao cũng có nhiều người biết đến cửa hàng của tôi. Tôi nên cố gắng làm cho cửa hàng của tôi trở lên phổ biến hơn, nhiều người biết đến hơn.

Câu hỏi 9: Phụ thuộc vào cái mọi người nói, tôi nên nỗ lực tìm hiểu về những ý kiến của mọi người. Nếu họ nói là cửa hàng của tôi không sạch sẽ thì tôi nên làm cho cửa hàng của tôi trở nên sạch sẽ hơn.

* Tất cả những điều trên là rất cần thiết, bạn nên thuyết phục các khách hàng, cả những khách hàng tiềm năng. Không bao giờ được coi nhẹ ý kiến của họ. Họ chính là người phản ánh rõ nét khuynh hướng của thị trường.

Bài 3: CÁC PHÉP TÍNH ĐƠN GIẢN TRONG KINH DOANH

Bài tập ví dụ:

Bà Lan là một người bán rau và hoa quả ở chợ Long Biên. Bà là một người có khả năng tổ chức và luôn ghi vào một phần của tờ giấy số lượng hàng đã bán được trong ngày và các mức giá khác nhau đối với những hàng hóa mà bà bán được.

Ví dụ: Hôm nay, bà ấy bán được:

- 3kg cà rốt với giá là 2000đ/ kg.
- 2kg đậu xanh với giá là 2000 đ/kg.
- 2 nải chuối với giá 1500 đ/kg.

Hôm nay, bà ấy cũng mua được:

- 4kg cà rốt với giá 1500 đ/kg.
- 2kg đậu xanh với giá 1500đ/kg.
- 2 nải chuối với giá 1000 đ/kg.

Bán	Mua
1. Cà rốt: $3 \times 2000 = 6000 \text{ đ}$	1. Cà rốt: $4 \times 1500 = 6000 \text{ đ}$
2. Đậu xanh: $2 \times 2000 = 4000 \text{ đ}$	2. Đậu xanh: $2 \times 1500 = 3000 \text{ đ}$
3. Chuối: $2 \times 1500 = 3000 \text{ đ}$	3. Chuối: $2 \times 1000 = 2000 \text{ đ}$
Tổng tiền bán - 13.000 đ	Tổng tiền mua = 11.000 đ

- Như vậy, hôm nay thu nhập của bà Lan là 13000đ và bà đã tiêu hết 11000 vậy bà còn lãi là 2000đ và còn 1kg cà rốt.

***Chú ý:** Bạn cần phải có một tờ giấy bên cạnh mọi lúc, và bạn nên ghi rõ kết quả về những sản phẩm mà bạn bán được (số lượng và giá cả). vì vậy sau đó bạn có thể phân tích những kết quả và cho bạn nhìn thấy một số sản phẩm của bạn cái mà sẽ gặp khó khăn trong việc bán hoặc những sản phẩm khác cái mà bạn có thể dễ dàng bán

được hơn. Nếu ngược lại, bạn không bán được nhiều sản phẩm khác, bạn cần cân nhắc đến việc giảm nguồn cung cấp của bạn cho các sản phẩm cụ thể này.

Bài 4: LÀM THẾ NÀO ĐỂ DUY TRÌ VIỆC GHI CHÉP QUẢN LÝ TIỀN TRONG THỜI GIAN DÀI

- Để duy trì được việc ghi chép đầy đủ và chi tiết thì bạn cần có một Bảng thu nhập và chi tiêu theo dõi theo ngày/tháng/quý.

- Phải xác định được các khoản tiền riêng biệt, rõ ràng:

- Tiền thu nhập: Tiền kiếm được từ hàng hóa và dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Với việc kinh doanh của bạn.
- Tiền dùng cho chi tiêu cá nhân: Tiền chi cho mọi thứ, nhưng cái sinh lợi nhuận hoặc giúp cho hoạt động kinh doanh của bạn, ví dụ: các sản phẩm bạn mua để bán lại, bán gếch mà bạn phải mua để bày bán sản phẩm vv...
- Tiền dự trữ: Là tiền bạn có ở trong két, khoản mà bạn chưa chi đến và

điều đó không có nghĩa là nó được tiêu dùng cho cá nhân bạn mà nó sẽ được dùng cho các hoạt động kinh doanh của bạn.

- Để biết được bạn kiếm được bao nhiêu tiền và đã tiêu bao nhiêu tiền trong tháng, bạn chỉ cần điền vào bản tính đơn giản cuối mỗi ngày sau:

Ví dụ: Bảng thu nhập và chi tiêu trong ngày/tháng

Ngày	Thu nhập	Ngày	Chi tiêu
1/08/2006	25000	1/08/2006	10000
2/08/2006	22000	2/08/2006	6000
VV...	VV...
31/08/2006	23000	31/08/2006	8000
Tổng số	-(A)	Tổng số	-(B)

Số tiền thực tế kiếm được trong tháng:

Cuối mỗi tháng, bạn tính toán sự khác nhau giữa tổng thu nhập trong tháng và tổng chi phí trong tháng. (A-B= số tiền thực tế kiếm được trong tháng)

Bài tập ví dụ:

- Các nhân viên của bà Lan đang bán hoa quả và rau ở chợ Long Biên. Và chúng ta sẽ lập bảng theo dõi về việc bà Lan bán sản phẩm của bà chỉ với 4 ngày trong tháng.

- Ngày 1/01/07: Bà ấy bán được 2100000 đ và mua được 1000000đ hàng hóa.

- Ngày 7/01/07: Bà ấy bán được 2500000 đ và mua 800000đ hàng hóa

- Ngày 15/01/07: Bà ấy bán 1500000đ và mua 1100000đ hàng hóa

- Ngày 20/01/07: Bà ấy bán được 2000000 đ và mua 600000đ hàng hóa.

Bà Lan muốn biết mình đã chi bao nhiêu tiền cho việc kinh doanh và đã kiếm được bao nhiêu tiền trong tháng.

Sử dụng một bảng tính toán đơn giản để giúp bà Lan tìm ra số tiền thực sự mà bà đã kiếm được trong tháng này.

Bảng theo dõi thu nhập và chi phí từng ngày/tháng

Ngày	Thu nhập (đồng)	Ngày	Chi phí (đồng)
1/01/07	2100000	1/01/07	1000000
7/01/07	2500000	7/01/07	800000
15/01/07	1500000	15/10/07	1100000
20/01/07	2000000	20/01/07	600000
Tổng trong tháng	8100000	Tổng trong tháng	3500000
Số tiền thực tế kiếm được trong tháng: $8100000 - 3500000 = 4600000$			

- Thực tế số tiền mà bà Lan kiếm được là 4600000 đ trong tháng

Bài 5: TÁCH RỜI TIỀN CỦA CÁ NHÂN BẠN VỚI TIỀN CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHƯ THẾ NÀO?

Một nhà quản lý thành công cần:

- Tách rời giữa tiền cá nhân và tiền dự tính dùng vào việc kinh doanh.

- Hạn chế việc chuyển tiền từ ngân quỹ này sang ngân quỹ khác.

- Tiết kiệm khoản tiền dự trữ tối thiểu cho việc kinh doanh.

❖ *Làm thế nào để tách rời tiền của cá nhân với tiền dùng vào việc kinh doanh:*

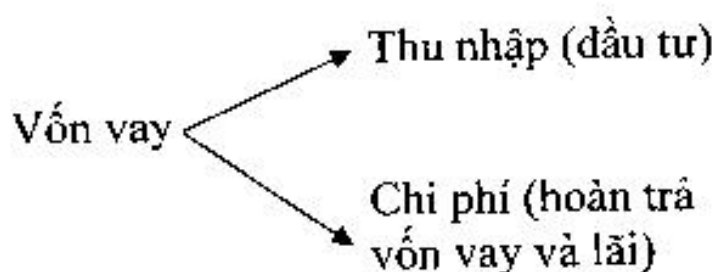
- Không sử dụng tiền dùng cho việc kinh doanh vào các việc chi tiêu cho cá nhân, gia đình trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Nếu đột xuất phải dùng đến thì cần phải hoàn trả ngay.

- Ghi chép cẩn thận và tách biệt các khoản tiền dùng cho kinh doanh với các khoản tiền dùng để chi tiêu.
 - Ý nghĩa của việc dự trữ tiền: Nó là các khoản dự trữ khác của bạn, và nó sẽ rất có lợi khi mà bạn cần tiền cho việc kinh doanh hay khi bạn gặp khó khăn.
- ❖ *Tạo ra sự dự trữ như thế nào?*
- Cuối mỗi tháng, bạn cần quyết định dành ra một số tiền trong tổng số tiền lãi thu được đem cất đi, và chỉ sử dụng số tiền đó trong những trường hợp khẩn cấp hoặc trong trường hợp dự án cần đầu tư.

Bài 6: QUẢN LÝ TIỀN CHO VAY VÀ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM

Quản lý tiền cho vay và tiền gửi tiết kiệm

Một khoản tiền cho vay là một lượng tiền mà bà Lan chuyên nhượng cho bạn để bạn phát triển việc kinh doanh của bạn. Đầu tiên, bạn có thể suy nghĩ nó là một loại của thu nhập. Cách khác, bạn biết bạn phải hoàn trả lại số vốn vay đó cho bà Lan với lãi suất. Việc hoàn trả lại tiền vay và lãi tiền vay có thể được xem như là chi phí.



Một khoản nộp tiền vào tài khoản có thể được coi như là một nguồn quỹ thu nhập.

Bảng mới nhất của bảng tính toán:

Ngày	Thu nhập	Chi phí
	Thu nhập Tổng thu nhập (A) Vốn vay (B)	Chi phí Tổng chi phí(C): Tiền phải hoàn trả(D) Lãi phải trả (E)
	Thu nhập: Tiền dành dụm từ việc kinh doanh+tiền nộp vào tài khoản.	Tiền thực tế kiếm được trong tháng: $(A+B)-(C+D+E)$

Ví dụ: Bài tập

Cô Mai vẫn bán hoa quả và rau, trong tháng hoạt động kinh doanh của cô ấy xảy ra trong 4 ngày.

Cô có một cái hợp đồng với Công ty rau quả sạch Hà Nội để phát triển hoạt động kinh doanh của mình và nhận một khoản vay là 1000000đ. Cô cần phải trả mức lãi suất là 30000đ. Cô đã bán được 810000đ, chi mất

610000 đ và ngân quỹ dùng cho cá nhân cô ấy với 1 ngày là tương đương với 40000đ

Ngày	Thu nhập	Chi phí
1/01/07	150000	100000
7/01/07	250000	200000
15/01/07	150000	110000
20/01/07	260000	200000
Tổng trong tháng	810000	610000
<u>Số tiền thực tế kiếm được trong tháng:</u> $810000 - 610000 = 200000$		

Câu hỏi:

1. Sử dụng bảng tính để xem trên thực tế cô ấy kiếm được bao nhiêu tiền trong tháng
2. Bạn nghĩ là cô ấy có thể dự trữ được bao nhiêu tiền?

Ngày	Thu nhập	Chi phí
1/01/07	150000	100000
7/01/07	250000	200000
15/01/07	150000	110000
20/01/07	260000	200000
	Tổng thu nhập	Tổng chi phí (C): 610000
	(A): 810000	Tổng số tiền phải trả (D): 1000000
	Vốn vay: 1000000	Lãi phải trả (E): 30000
	Mức dự trữ: 10000	Số tiền thực tế kiếm được trong tháng: $(810000 + 1000000)$ $-(610000 + 1000000 + 30000)$ $= 170000$

1. Số tiền thực tế cô ấy kiếm được trong tháng là: 170000đ

2. Chúng ta biết rằng cô ấy cần 40000 để sống mỗi ngày, có 4 ngày trong tháng. $4 \times 40000 = 160000$ đ. vì vậy cô ấy cần 160000 và trên thực tế cô ấy kiếm được 170000 vì

vậy cô ấy có thể rút $170000 - 160000 = 10000$ vào dự trữ (mức lớn nhất).

Tóm lại, việc duy trì sự tính toán là rất quan trọng, để bạn có thể biết được chính xác số tiền bạn kiếm được, số tiền bạn nợ, số tiền bạn chi tiêu và số tiền bạn cất đi để dự trữ. Với thông tin đó sẽ giúp cho việc đầu tư an toàn hơn và bạn có thể thấy trước một thời kỳ dài của việc kinh doanh đó.

CÁCH QUẢN LÝ VIỆC VAY VỐN VÀ TRẢ NỢ CỦA HỘ GIA ĐÌNH

1. Vốn vay là gì?

- Vốn vay là khoản tiền mà người vay (là chúng ta) chỉ được phép sử dụng tạm thời. Sau một thời gian nhất định, chúng ta phải trả lại toàn bộ số tiền đó cho người cho vay, và trả thêm tiền lãi vì chúng ta đã sử dụng tiền của họ trong thời gian đó.

2. Vì sao phải đi vay tiền?

- Trong cuộc sống, chúng ta thường vay tiền để sử dụng cho các việc sau:

+ Để đầu tư hoặc mở rộng sản xuất, kinh doanh, trồng trọt, chăn nuôi, v.v...

+ Để ứng phó khi có sự cố rủi ro xảy ra không lường trước được, và tiền tiết kiệm của chúng ta không đủ để làm việc này

+ Thỉnh thoảng, người ta vay tiền để mua sắm (như ô tô, tivi...).

3. Khi đi vay tiền, cần cân nhắc điều gì?

3.1. Người đi vay cần cân nhắc về mình

- Trước khi vay vốn, chúng ta cần cân nhắc những điều sau đây:

+ Số tiền bạn sẽ phải trả hàng tháng là bao nhiêu? gồm cả tiền trả gốc và trả lãi.

+ Bạn lấy tiền ở đâu để trả số tiền đó?
(tiền tiết kiệm? tiền đi làm thêm? đi xe ôm? V.v....)

+ Bạn vay tiền về để làm gì? Tiền có được sử dụng đầu tư vào hoạt động mà tạo thu nhập lâu dài cho gia đình không? Nếu câu trả lời là không, bạn nên xem xét lại quyết định vay vốn của mình.

+ Hoạt động mà bạn định đầu tư bằng tiền vốn vay này phải tạo ra lợi nhuận cao hơn số tiền lãi mà bạn phải trả, và phải có tiềm năng tạo lợi nhuận lâu dài cho gia đình.

+ Khi nào bạn được nhận số tiền vay đó? Vì có thể bạn được giải ngân sớm trước thời điểm mà bạn cần số tiền đó. Trong trường hợp này, tiền vay có thể bị nhàn rỗi ở gia đình bạn, chưa sử dụng vào việc gì sinh lời, nhưng bạn đã phải trả tiền lãi và một phần gốc ngay vào tháng sau.

3.2. Các thông tin mà người đi vay cần biết ở tổ chức cho vay

- Trước khi quyết định xin vay tiền ở một tổ chức, người đi vay cần đến các tổ chức cho vay để hỏi các câu sau:

- + Lãi suất là bao nhiêu?
- + Bao lâu phải trả lãi và trả gốc một lần?
- + Số tiền mỗi lần hoàn trả là bao nhiêu?
- + Trả số tiền đó ở đâu?
- + Số tiền tiết kiệm theo quy định của tổ chức là bao nhiêu?
- + Nếu vay, có phải chịu phí gì không?

- + Nếu trả chậm có bị phạt gì không?
- + Vốn vay sẽ được giải ngân ở đâu? Có phải đi xa để nhận không?
- + Có được đi họp để bàn bạc, học hỏi từ người khác không?
- + Bao giờ được đi họp một lần?

3.3. So sánh giữa các tổ chức cho vay để quyết định vay ở đâu

- Để quyết định vay vốn ở tổ chức nào, chúng ta hãy so sánh các đơn vị cho vay với nhau. Hãy làm theo bảng so sánh sau.

Các tiêu chí so sánh	Tổ chức cho vay A	Tổ chức cho vay B	Tổ chức cho vay C
Mức lãi suất			
Cơ hội được vay			
Loại vốn vay			
Khoảng cách gần			
Số lần hoàn trả			
Các cơ hội được đi họp, học tập với người khác			

- Tổ chức nào có nhiều lợi thế cho người vay hơn thì sẽ được chọn.

4. Mức vay nào là phù hợp với tôi?

- Người đi vay nên áp dụng những lời khuyên sau:

+ Không vay số tiền quá lớn khiến bạn không trả nợ được. Không để việc hoàn trả vốn vay làm gánh nặng cho bạn khiến gia

đình bạn không còn tiền sinh hoạt cơ bản (ăn, ngủ, chi phí học hành, v.v....).

+ Tuân thủ kế hoạch hoàn trả nghiêm túc và đầy đủ, đúng hạn, đảm bảo có tiền để hoàn trả, không nợ đọng.

+ Tổng số tiền hoàn trả trong tháng không được vượt quá một tỷ lệ phần trăm nhất định của số tiền thu nhập ổn định của gia đình. Tùy từng hoàn cảnh, mỗi gia đình có thể tự quy định ngưỡng vay vốn phù hợp với điều kiện kinh tế của nhà mình. Ví dụ, gia đình có thể tự quy định là vốn vay sẽ không được quá 20% thu nhập ổn định hàng tháng của gia đình. Nếu gia đình có mức thu nhập hàng tháng là 1 triệu đồng, thì có thể vay mức 200 000 đồng (tức là bằng 20% của 1 triệu).

+ Không nên vay tiền nhằm mục đích tiêu dùng cá nhân.

+ Phải có kế hoạch cụ thể bằng việc lấy ngân quỹ dài, nếu tiền vay được đầu tư vào các hoạt động lâu mới cho thu nhập.

- Để hỗ trợ việc ra quyết định này, từng hộ gia đình phải tính thu nhập-chi phí của mình. Hãy làm theo bảng tính sau:

Bảng tính thu nhập – chi phí của hộ gia đình

Thu nhập – chi phí	Số tiền
Thu nhập hàng tháng	
Chi phí hàng tháng	
Tiền còn lại trong tháng	

* Không nên vay quá khả năng trả nợ của mình!

5. Làm thế nào để sử dụng vốn vay một cách khôn ngoan?

- Để sử dụng vốn vay một cách khôn ngoan, ngoài việc cân nhắc các yếu tố trên, người vay vốn nên sử dụng vốn vay vào các hoạt động sau:

- Dùng vốn vay để đầu tư vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, hay mua máy móc, thiết bị, tài sản phục vụ các hoạt động tạo thu nhập cho gia đình, đầu tư mở rộng sản xuất. Ví dụ: mua máy bơm nước phục vụ tưới lúa, việc này sẽ làm ổn định mùa màng, làm ổn định hoặc tăng thu nhập cho gia đình. Mua tủ lạnh để mở cửa hàng giải khát: tạo nguồn thu cho gia đình.

- Khi mua sắm đầu tư vào sản xuất kinh doanh như vậy, nên mua theo lô (mua buôn), hoặc mua ở đại lý, vì giá thường rẻ hơn khi mua ở cửa hàng bán lẻ. Điều này giúp ta tiết kiệm, giảm chi phí.

6. Làm thế nào để tôi kiểm soát được việc nợ nần?

- Lời khuyên rất đơn giản:

+ Không vay số tiền quá lớn vượt khỏi khả năng hoàn trả của bạn.

+Thường xuyên tiết kiệm, để khi có sự cố không may xảy ra, bạn không phải đi vay để ứng phó .

MỤC LỤC

CÁCH QUẢN LÝ THU – CHI TRONG	
GIA ĐÌNH.....	3
1. Khái quát quản lý thu-chi trong hộ gia đình	3
2. Tính toán các khoản thu nhập trong hộ gia đình...	3
3. Tính toán các khoản chi phí trong hộ gia đình.....	7
THỰC HÀNH TIẾT KIỆM	11
1. Tiết kiệm là gì?	11
2. Tại sao phải tiết kiệm?	12
3. Phải tiết kiệm bao nhiêu tiền?	13
4. Làm thế nào để tiết kiệm được?	15
LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO HỘ	
GIA ĐÌNH.....	16
Bài 1: CÁC BƯỚC LÀM NÊN MỘT VIỆC	
KINH DOANH THÀNH CÔNG.....	16
1. Chuẩn bị	16
2. Thiết lập một việc kinh doanh/việc buôn bán	18
3. Quản lý việc kinh doanh/buôn bán	19
Bài 2: LÀM THẾ NÀO ĐỂ BÁN ĐƯỢC NHIỀU	
SẢN PHẨM.....	21
1. Quảng bá sản phẩm	21
2. Làm nổi bật điểm mạnh của sản phẩm	21
3. Xác định khách hàng mục tiêu.....	21
4. Tìm cách tiếp cận để bán được sản phẩm cho họ	22
5. Xác định nguyên nhân	22
Bài 3: CÁC PHÉP TÍNH ĐƠN GIẢN TRONG	
KINH DOANH	26
Bài 4: LÀM THẾ NÀO ĐỂ DUY TRÌ VIỆC GHI	
CHÉP QUẢN LÝ TIỀN TRONG THỜI GIAN DÀI	29

Bài 5: TÁCH RỜI TIỀN CỦA CÁ NHÂN BẠN VỚI TIỀN CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NHƯ THẾ NÀO?.....	33
Một nhà quản lý thành công cần	33
Bài 6: QUẢN LÝ TIỀN CHO VAY VÀ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM.....	35
Quản lý tiền cho vay và tiền gửi tiết kiệm	35
CÁCH QUẢN LÝ VIỆC VAY VỐN VÀ TRẢ NỢ CỦA HỘ GIA ĐÌNH.....	40
1.Vốn vay là gì?	40
2.Vì sao phải đi vay tiền?.....	40
3. Khi đi vay tiền, cần cân nhắc điều gì?	41
4. Mức vay nào là phù hợp với tôi?	44
5. Làm thế nào để sử dụng vốn vay một cách khôn ngoan?	46
6. Làm thế nào để tôi kiểm soát được việc nợ nần?.....	47

**Nhóm chuyên gia
Viện Tài chính vì mô và Phát triển
cộng đồng**

**PHỒ CẬP KIẾN THỨC ÁP DỤNG KHOA HỌC
CÔNG NGHỆ LÀM KINH TẾ HỘ GIA ĐÌNH
CHO NÔNG DÂN CÁC MIỀN**

Tập 1: Phân quản lý kinh tế hộ

Chịu trách nhiệm xuất bản: Đồng Khắc Sùng

Biên tập: Việt Hương

Trình bày bìa: Thu Vân

In 1940 cuốn, khổ 13x19 cm, tại nhà in Công ty Cổ phần
In Hà Nội. Số đăng ký KHXB số: 149-2011/CXB/412-
11/KHKT ngày 14/2/2011. Quyết định xuất bản số:
185/QĐXB - NXBKHKT. In xong nộp lưu chiểu quý IV
năm 2011.