

TÀI LIỆU TẬP HUẤN

LẬP KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH

(Tài liệu dành cho các hộ chăn nuôi, sản xuất và kinh doanh heo trong khuôn khổ dự án BMZ)



Nam Giang, tháng 9/2021

1. Kinh doanh là gì?

Kinh doanh là hoạt động của cá nhân hoặc tổ chức nhằm mục đích đạt lợi nhuận qua một loạt các hoạt động như: Quản trị; Tiếp thị; Tài chính; Kế toán; Sản xuất; Bán hàng.

Những hoạt động kinh doanh đó có đặc điểm chung sau:

- Là việc sản xuất hoặc thu mua hàng hóa để bán cho khách hàng, hoặc là cung cấp các dịch vụ phục vụ khách hàng,
- Mỗi hoạt động kinh doanh đều cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ mà khách hàng muốn mua và chấp thuận trả tiền,
- Hộ gia đình hay đơn vị kinh doanh thu tiền của khách hàng trả cho hàng hóa hay dịch vụ mà hộ gia đình hay đơn vị kinh doanh cung cấp,

Câu hỏi: Trong các hoạt động sau, hoạt động nào là sản xuất kinh doanh (Khoanh tròn lên những hoạt động kinh doanh)

Đám cưới	Chăn nuôi gà	Tuần tra/ bảo vệ rừng	Làm thịt heo gác bể
Hội làng	Trồng rau	Đi hát karaoke	Hợp thôn
Chăn nuôi lợn đen	Chụp ảnh kỷ niệm	Trồng mây	Nhắn tin cho người tiêu
Sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ	Uống bia/ rượu	Sinh nhật	Sửa chữa chuồng/ trại chăn nuôi lợn đen
Chăn nuôi bò	Xây nhà mới	Đóng gói sản phẩm	Hợp hội nông dân
Hợp phụ huynh		Chế biến thịt lợn đen	
Trồng và khai thác dược liệu	Làm thịt xông khói	Tặng quà cho bạn	Mời bạn gái đi uống cà phê

Vì sao anh/chị cho rằng đó là những hoạt động kinh doanh?

.....

.....

.....

.....

2. Ý tưởng sản xuất, kinh doanh

Gia đình anh/ chị có ý tưởng gì về sản xuất, kinh doanh heo đen tại đại phương?

- | | |
|--|--|
| ☐ Thịt heo đen gác bếp/ xông khói | ☐ Thịt heo đen nướng ống tre |
| ☐ Thịt heo đen tươi đóng bao bì | ☐ Thịt heo đen sấy khô |
| ☐ Heo giống | ☐ Cung ứng thức ăn gia súc, dịch vụ thú y |
| ☐ Khác: (ghi rõ) | |

Giải thích vì sao anh chị lựa chọn sản phẩm đó ?

.....

.....

.....

3. Khách hàng của bạn là ai?

Các hoạt động kinh doanh diễn ra trên thị trường. Thị trường bao gồm khách hàng, tức là các cá nhân hoặc tổ chức kinh doanh khác muốn mua sản phẩm hay dịch vụ của người kinh doanh cung cấp, và còn bao gồm cả các đối thủ cạnh tranh của người kinh doanh.

Anh/chị hãy trả lời những câu hỏi sau:

1) Những người nào sẽ mua sản phẩm của bạn?

.....

.....

2) Vì sao họ mua sản phẩm của bạn?

.....

.....

.....

3) Họ từ đâu đến?

.....

.....

.....

4) Làm thế nào bạn biết họ?

.....

.....

.....

5) Họ sẵn sàng trả giá bao nhiêu cho mỗi kg sản phẩm:
.....?

6) Họ có yêu cầu, đòi hỏi gì về sản phẩm của bạn không? Nếu có ghi rõ:

.....

.....

.....

7) Hoạt động sản xuất của anh/chị, và sản phẩm của anh/chị có đáp ứng yêu cầu của những người mua hàng đó không?, mô tả/ giải thích đáp ứng như thế nào?

.....

.....

.....

4. Ai là đối thủ cạnh tranh của bạn?

Các cửa hàng/ công ty đang kinh doanh hàng hóa/ dịch vụ giống hoặc tương tự như của bạn là đối thủ cạnh tranh của bạn.

Những vấn đề cần nghiên cứu.

- ✓ Họ bán với giá bao nhiêu?
- ✓ Chất lượng hàng hóa của họ như thế nào?
- ✓ Giá thuê địa điểm kinh doanh của họ bao nhiêu?
- ✓ Chiến lược marketing của họ như thế nào?
- ✓ Giá trị gia tăng của đối thủ cạnh tranh...

5. Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh

Để một hộ hay tổ-nhóm kinh doanh có thể bắt đầu công việc kinh doanh của mình xuất phát từ ý tưởng đã lựa chọn. Công việc tiếp theo cần làm là lập bản kế hoạch kinh doanh để thực hiện ý tưởng đó.

Các hoạt động sản xuất kinh doanh là để tìm kiếm lợi nhuận hay nói cách khác việc kinh doanh để thu lại được nhiều tiền hơn là phần chi phí đã bỏ ra để sản xuất, kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ.

Theo nguyên tắc đó, các hoạt động sản xuất nông nghiệp như canh tác, chăn nuôi cần được lập kế hoạch như là các hoạt động mang tính thương mại. Bất kỳ một hoạt động tạo thu nhập nào cũng đều dựa trên nguyên tắc trên, và như vậy những người sản xuất nông nghiệp đều thực sự là những người kinh doanh với các quy mô khác nhau. Các bước lập kế hoạch này có thể áp dụng cho các nhân, hộ gia đình, và tổ-nhóm kinh doanh, đơn vị kinh doanh với qui mô khác nhau.

5.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh là gì?

Kế hoạch sản xuất kinh doanh là bản hướng dẫn của một người kinh doanh (hay hộ gia đình, tổ-nhóm, đơn vị kinh doanh) đang tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp hay các lĩnh vực khác.

Kế hoạch này đề cập đến các nội dung: lựa chọn các hình thức kinh doanh, nghiên cứu tính khả thi của thị trường, lập bảng xác định tổng vốn đầu tư, dự tính các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh từ đó dự tính được kết quả công việc kinh doanh có mang tính khả thi hay không (lãi hay lỗ).

Về cơ bản thì đây chính là một bản kế hoạch tổng thể cho công việc sản xuất kinh doanh và cũng là những định hướng cho tương lai

5.2. Vì sao phải lập kế hoạch kinh doanh

Giống như một công việc nào khác, việc kinh doanh cần được lập kế hoạch chi tiết trước khi thực hiện. Cụ thể hơn, việc lập kế hoạch kinh doanh còn cần thiết do các lý do sau:

- Kế hoạch kinh doanh cho biết khả năng của thị trường, tính khả thi của công việc sản xuất kinh doanh, nhờ đó người làm kinh doanh sẽ biết được tình hình tài chính cũng như lợi nhuận trước khi tiến hành bất kỳ hình thức đầu tư nào thông qua việc lập một kế hoạch kinh doanh.
- Vì đây là một kế hoạch tổng thể nên có thể sử dụng nó như là một công cụ giám sát để kiểm tra, theo dõi xem các hoạt động có được tiến hành như dự kiến hay không.
- Qua việc xem xét mọi vấn đề của quá trình triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh, việc lập kế hoạch sẽ giảm thiểu các rủi ro cho người kinh doanh.
- Kế hoạch kinh doanh là một bản thuyết minh hữu ích khi người kinh doanh cần đề xuất các hỗ trợ vay vốn, tài chính... từ phía ngân hàng, các tổ chức tín dụng hay các nhà tài trợ khác.
- Kế hoạch kinh doanh là một đảm bảo đầu tiên cho việc thành công của việc kinh doanh. Các yếu tố, các khía cạnh, dự kiến về doanh thu, chi phí, và lợi nhuận đã được tính đến.

Bước 1. Đánh giá thị trường

Thị trường tiêu thụ sản phẩm

Để kinh doanh hiệu quả cần phải xuất phát từ nhu cầu của khách hàng. Vì vậy người kinh doanh cần sản xuất hay bán ra các sản phẩm hợp thị hiếu khách hàng. Để xác định được sản phẩm định sản xuất ra, người kinh doanh phải nghiên cứu - khảo sát thị trường từ hai góc độ khách hàng mua sản phẩm và đối thủ cạnh tranh kinh doanh cùng loại sản phẩm.

Các chiến lược xúc tiến thị trường (Marketing)

Xúc tiến thị trường bắt đầu bằng việc nghiên cứu, khảo sát và sản xuất ra một sản phẩm, dịch vụ và kết thúc khi khách hàng mua sản phẩm đó. Ngoài ra còn có các dịch vụ sau bán hàng. Nếu không có ai muốn mua sản phẩm hay dùng dịch vụ của mình thì có nghĩa là hộ gia đình hay tổ-nhóm kinh doanh không thể tạo ra lợi nhuận. Vì thế cần phải tìm ra những cách làm hài

lòng khách hàng và bán được hàng để tạo ra lợi nhuận. Các yếu tố cần quan tâm để xúc tiến thị trường gồm có: sản phẩm, giá bán, nơi bán, hỗ trợ bán hàng, và người bán hàng.

Bước 2. Lựa chọn loại hình kinh doanh

Mỗi loại hình doanh nghiệp đều có những ưu điểm và hạn chế riêng. Hộ gia đình hay tổ-nhóm kinh doanh cần so sánh và lựa chọn một hình thức nào đó cho phù hợp với công việc sản xuất kinh doanh của mình. Trước khi quyết định, có thể tham khảo thêm ý kiến từ các tổ chức, các cơ quan hữu quan, chính quyền địa phương. Những yếu tố chính để xem xét là mức độ trách nhiệm của các cá nhân, mức thuế phải nộp, sự ràng buộc và trách nhiệm pháp lý. Các hình thức tổ chức kinh doanh phổ biến đối với nông thôn Việt nam có thể kể đến: hộ kinh doanh cá thể, tổ-nhóm kinh doanh, hợp tác xã.

Bước 3. Xác định loại tài sản cố định cần cho sản xuất kinh doanh

Tài sản cố định là những nhà xưởng, máy móc thiết bị (dùng trong sản xuất, chế biến công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp) hay chuồng trại, vườn cây lâu năm, súc vật làm việc, cho sản phẩm (trong nông nghiệp) và những phương tiện vận chuyển hay những tài sản khác có giá trị tương đối lớn và thời gian sử dụng từ một năm trở lên.

Bước 4. Xác định các chi phí trong sản xuất kinh doanh

Để thực hiện hoạt động kinh doanh cần đến các chi phí. Các loại chi phí cho hoạt động kinh doanh gồm có: Chi phí khấu hao tài sản cố định, Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, Chi phí lao động, Chi phí bán hàng, Lãi tiền vay, Chi phí trước hoạt động (nếu có), Chi phí khác.

Bước 5: Xác định tổng vốn đầu tư và các nguồn tài chính

Tổng vốn đầu tư là toàn bộ số tiền mà người kinh doanh cần phải có để tiến hành công việc sản xuất kinh doanh. Nó được cấu thành bởi 2 phần là đầu tư vào tài sản cố định và tài sản lưu động.

Bước 6. Dự tính lợi nhuận

Dự tính lợi nhuận bao gồm việc xác định doanh thu - chi phí và tính toán tỉ suất lợi nhuận trên tổng vốn đầu tư.